B. ABDUKARIMOV

ICHKI SAVDO IQTISODIYOTI

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

B. A. Abdukarimov

ICHKI SAVDO IQTISODIYOTI

O'zbekiston Respublikasining Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi tomonidan «Iqtisodiyot» ta'lim yo'nalishi talabalari uchun darslik sifatida tavsiya etilgan

Toshkent
«IQTISOD-MOLIYA»
2010

65.422
A139

Taqrizchilar: i.f.d., professor ***A.Soliyev***
i.f.n., dotsent ***Sh.Salimov***

Abdukarimov B.A.

A15 Ichki savdo iqtisodiyoti.: darslik/ B.A. Abdukarimov; O'zR Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi. - 2-qayta ishlangan va to'ldirilgan nashri. - T.: «IQTISOD-MOLIYA», 2010. -384 b.

Ushbu darslikning maqsadi talabalarga savdo korxonalari faoliyati bo'yicha chuqur bilimlar berish; ularning ko'rsatkichlarini tahlil qilish usullarini chuqur o'rganishni ta'minlash; bozor munosabatlari shakllanayotgan sharoitda savdo sohasining prognozlash va rejalashtirish usul-uslublarini bayon etish; ularni amaliyotda qo'llash yo'llarini talabalarga tushuntirish, bozor konyunkturasidagi o'zgarishlarni baholay bilish; tijorat muammolarini hal qilishga ijodiy yondoshish; ijtimoiy-iqtisodiy, huquqiy islohotlarni savdo sohasida amalga oshirilishi yuzasidan strategik va joriy qarorlarni ishlab chiqish, ularni amaliyotda ijrosini ta'minlash, savdoning ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligini oshirish yo'llarini aniqlash kabi masalalar to'g'risida nazariy va metodologik bilimlarga, ko'nikmalarga ega bo'lishini ta'minlashdan iborat.

Darslikdan professor-o'qituvchilar, aspirantlar, aspirant-tadqiqotchilar, magistrlar, malaka oshirish kurslari tinglovchilari, rahbarlar va mutaxassislar ham foydalanishlari mumkin.

BBK 65.422 ya7

ISBN 978-9943-13-185-9

© «IQTISOD-MOLIYA», 2010

KIRISH

Darslikda barcha mavzular bozor iqtisodiyoti xususiyatlaridan kelib chiqqan holda O‘zbekiston Respublikasida o‘tkazilayotgan ijtimoiy, iqtisodiy va huquqiy islohotlarni savdo va umumiy ovqatlanish sohasida joriy qilinish jarayonini namunaviy dastur talablaridan kelib chiqqan holda yoritish, muammolari va yechimlari to‘g‘risida muallifning fikr va mulohazalarini bildirish asosida yozildi.

O‘zbekiston Respublikasida bozor iqtisodiyoti munosabatlarini shakllantirish, ko‘pmulkchilikni tashkil qilish, ularning asosida bozorning infratuzilmasini yaratish, jamiyatni iqtisodiy mexanizmini tubdan yangilashga olib keldi. Bu jarayonda savdo sohasining iqtisodiy munosabatlari, axborot tizimi va huquqiy muhiti bozor iqtisodiyoti sharoitiga moslashtirilmoqda.

Ushbu sharoit savdo sohasi korxonalari va shoxobchalarining mohiyati, tabiati, tovarlar va xizmatlar bozoridagi o‘rni, mavqelini va ahamiyatini tubdan yangilanishga olib keldi.

Bu jarayonda ro‘y berayotgan ayrim hodisalarni misol qilib keltiramiz.

Ular quyidagilardan iborat:

— birinchidan, savdo sohasida bozor iqtisodiyotiga o‘tishning boshlang‘ich davrida mulk munosabatlari tubdan o‘zgartirildi, xususiylashtirish va davlat tasarrufidan chiqarish sohada amalga oshirildi;

— ikkinchidan, ushbu sohalarda davlat va kooperativ tizimlarni monopol faoliyatiga barham berildi;

— uchinchidan, savdo korxonalari va shoxobchalarining maqsad va vazifalari, oldingi ma’muriy-boshqaruv tizimidagiga nisbatan butunlay yangi tus oldi;

...UTI
AXBOROT RESURS MARKAZI
№ 44 9380

— to‘rtinchidan, bozor iqtisodiyoti savdo sohasi korxonalari va shoxobchalarining faoliyat yuritish tartibi yangilandi va bu sohalarda tadbirkorlik biznesi shakllandi;

— beshinchidan, ushbu sohada har xil tashkiliy-huquqiy shakllar vujudga keldi;

— oltinchidan, bu soha faoliyatida tashqi muhit o‘zgardi, ularning mikro, mezo va makro darajadagi aloqalari bozor iqtisodiyoti sharoitiga moslashtirildi;

— yettinchidan, ushbu sohaning iqtisodiy mexanizmi tubdan o‘zgardi. Bular faoliyatida ma’muriy tarzda tovar taqsimotlari ko‘rsatkichlarini rejalashtirish o‘rniga iqtisodiy usullarni ishlatish, iqtisodiy erkinlik, mustaqil boshqarish, mulkni tasarruf qilish va unga egalik, o‘z resurlarini mustaqil ishlatish, iqtisodiy va huquqiy javobgarlik kabilar kirib keldi.

Bunday sharoitda savdo korxonalari va shoxobchalarining iqtisodiy-moliyaviy barqarorligi, tijoriy yutuqlari ular faoliyatining samarasiga bog‘liq.

Ushbu masalani hal qilish sohadagi kadrlar malakasi, kasbiy mahorati va ko‘nikmalariga bog‘liq.

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda, ushbu soha uchun yuqori malakali iqtisodchilar va menejerlar, marketologlarni tayyorlash, ularga boshqaruv va iqtisodiyot to‘g‘risida chuqur bilimlar va ko‘nikmalar berish muhim ahamiyat kasb etadi.

Shu bilan bog‘liq holda «Ichki savdo iqtisodiyoti» fanini o‘qitish, bozor iqtisodiyotiga mos holda uning tarkibini shakllantirish va mazmunini yoritish muhim ahamiyatga ega. Bularning hammasi muallifni ushbu darslikning ikkinchi nashrini tayyorlashga undadi.

Ushbu darslik iqtisodiy fanlar oldiga hozirgi zamon talablari asosida soha uchun yetuk mutaxassislar tayyorlash maqsadidan kelib chiqqan holda ishlab chiqilgan. Savdo sohasi uchun malakali iqtisodchilar, menejerlar va marketologlarni tayyorlash, ularga sohani boshqarish va iqtisodiy vositalarni hayotda qo‘llash uchun chuqur bilim berishga va ko‘nikmalar hosil qilishga qaratilgan.

O‘quv fanining maqsadi va vazifalari

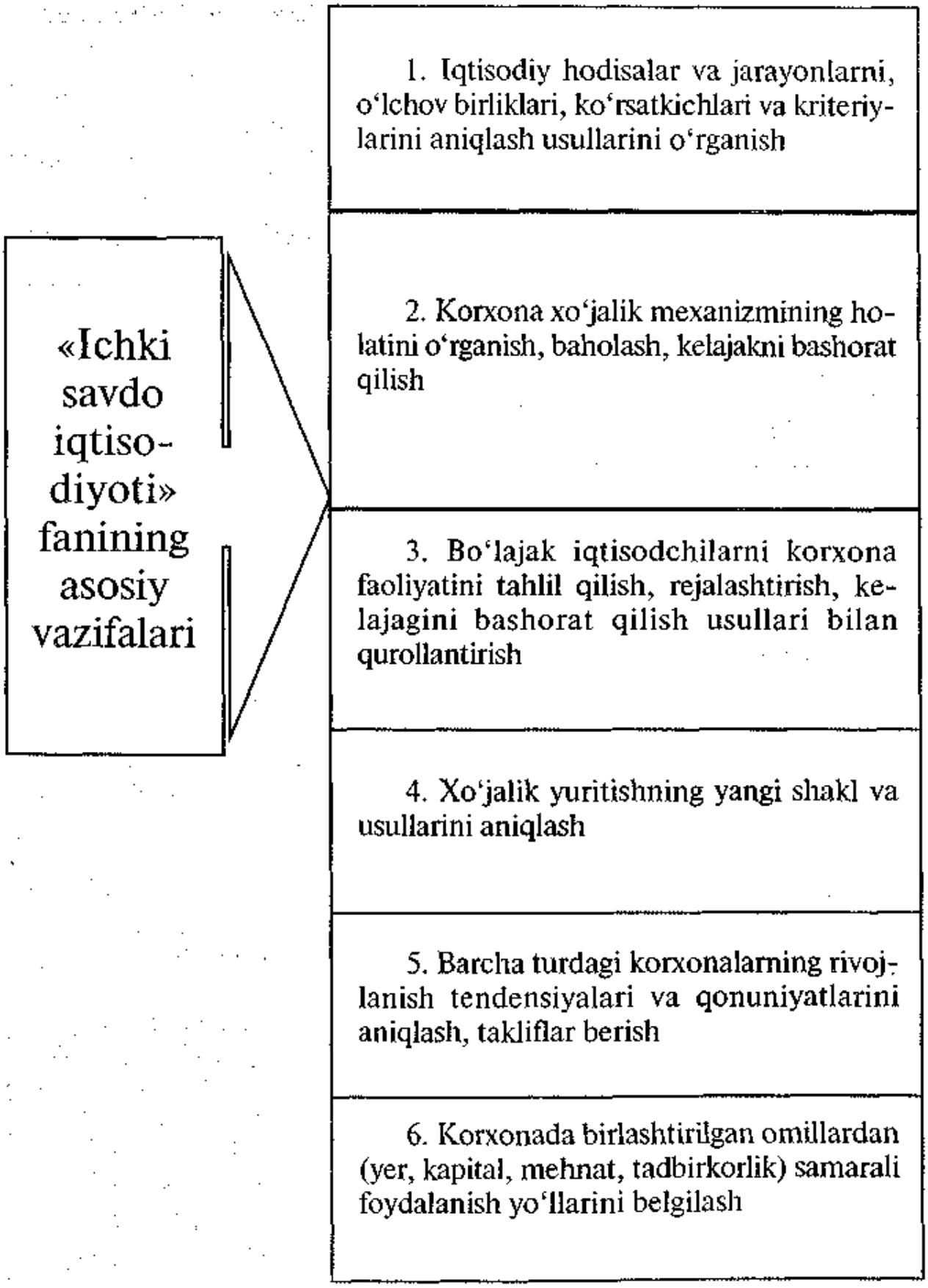
Ichki savdo iqtisodiyoti fanining maqsadi

1. Talabalarga savdo korxonalari faoliyati bo‘yicha chuqur bilimlar berish, ularning ko‘rsatkichlarini tahlil qilish uslublarini chuqur o‘rganishni ta’minlash

2. Bozor munosabatlariga o‘tish sharoitida savdo korxonalari va tashkilotlarning faoliyatini rejalashtirish va prognozlashtirish tartibi bilan tanishtirish hamda bozor konyunkturasi o‘zgarishini mustaqil baholay olish

3. Tijorat muammolarini hal qilishga ijodiy yondoshish, iqtisodiy samaradorlikni hisobga olgan holda joriy va strategik qarorlarni qabul qilish

4. Savdo korxonalari faoliyati samaradorligini oshirishning asosiy yo‘nalishlarini aniqlash masalalari to‘g‘risida nazariy bilimga ega bo‘lishini ta’minlash


«Ichki savdo iqtiso-diyoti» fanining asosiy vazifalari
1. Iqtisodiy hodisalar va jarayonlarni, o'lchov birliklari, ko'rsatkichlari va kriteriy-larini aniqlash usullarini o'rganish
2. Korxona xo'jalik mexanizmining ho-latini o'rganish, baholash, kelajakni bashorat qilish
3. Bo'lajak iqtisodchilarni korxona faoliyatini tahlil qilish, rejalashtirish, ke-lajagini bashorat qilish usullari bilan qurollantirish
4. Xo'jalik yuritishning yangi shakl va usullarini aniqlash
5. Barcha turdagi korxonalarning rivoj-lanish tendensiyalari va qonuniyatlarini aniqlash, takliflar berish
6. Korxonada birlashtirilgan omillardan (yer, kapital, mehnat, tadbirkorlik) samarali foydalanish yo'llarini belgilash

Fan bo‘yicha talabalarning bilimiga, ko‘nikma va malakasiga qo‘yiladigan talablar

a) **tasavvurga ega bo‘lishi kerak:**

♦ savdoning mohiyati, funksiyalari, turlari iqtisodiyotdagi ahamiyati to‘g‘risida;

♦ savdoning xo‘jalik mexanizmi tushunchasi, elementlari to‘g‘risida;

♦ bozor iqtisodiyoti, bozor tushunchasi va bozor iqtisodiyoti prinsiplari to‘g‘risida;

♦ talab va taklif tushunchalari to‘g‘risida;

♦ savdo korxonalari xo‘jalik faoliyati ko‘rsatkichlarining tahlili, rivojlantirish to‘g‘risida.

b) **bilishi kerak:**

♦ iqtisodiy tahlil, statistik, iqtisodiy, matematik usullarni;

♦ prognozlash va rejalashtirish usullarini;

♦ chora-tadbirlarni ishlab chiqishni.

v) **bajarishi lozim:**

♦ savdo korxonalari ko‘rsatkichlarini tahlil qilish;

♦ savdo korxonalari ko‘rsatkichlarini prognozlash va rejalashtirish.

Ushbu darslik keltirilgan vazifalarni ado etish borasida soha kadrlarining iqtisodiy bilimlar darajasini oshirishda xizmat qiladi degan umiddamiz.

1-bob. ICHKI SAVDO IQTISODIYOTI FANINING NAZARIY VA METODOLOGIK ASOSLARI

1.1. Bozor munosabatlariga o'tish sharoitida iqtisodiy fanlarning o'rni va ahamiyati

Ilmiy ish, ilmiy fan, hayotdagi har xil hodisalarni o'rganadi va ular bilim tarmoqlari o'rtasida qat'iy taqsimlangan bo'lishi shart. Chunki fanlar o'z sohasini, chegaralangan sohani o'rganadi.

Inson hayotining va faoliyatining birlamchi negizini moddiy borliqqa bog'liqligi tashkil qiladi.

Inson qanday faoliyat bilan shug'ullanmasin, qanday ish yuritmasin, doimo o'z maqsadiga erishish uchun zarur bo'lgan moddiy vositalarga duch keladi.

Ko'z oldingizga keltiring, bir guruh odamlar, yangi o'zlashtirilmagan yerga ko'chib keldi. Nimadan ish boshlaydi? Ularning asosiy maqsadi nima bo'lishidan qat'iy nazar, ularni eng avvalo yashash uchun zarur bo'lgan moddiy vositalarni yaratish, topish, birlamchi masalaga aylanadi. Ular nimalar?

Insonlarning asosiy, zaruriy ehtiyojlari bo'lgan oziq-ovqat, kiyim-kechak, uy-joy yaratish uchun ular yerni o'zlashtirish, o'rmonlardan daraxtlarni kesish, uy qurish, matolar ishlab chiqish, chorvachilik va hayvonot (mol, qo'y, tovuq, echki kabilar) bilan shug'ullanish kabi ishlardan boshlaydi. Keyinchalik, ularga o'zlarini yuqoriroq, (ma'naviy, diniy, estetik) ehtiyojlarini qondirish uchun qandaydir me'yorda zarur bo'lgan mehnat xarajatlarini sarf qilish zaruriyati tug'iladi. Bularga nimalar kiradi? Maktab, shifoxona, maschit (cherkov). Bunday inshootlarni qurish uchun mehnat va moddiy vositalar sarflanadi.

Ularga o'qituvchi, imom, vrach, (hakim, tabib) kabilar kerak bo'ladi. Ularni ehtiyojlarini ta'minlash kerak bo'ladimi? Albatta

kerak! Bulardan tashqari insoniyatni ehtiyoji keng, unga madaniy hordiq chiqarish inshootlari kerak va hokazolar.

Shunday qilib, insoniyat maqsadi qanday bo'lishidan qat'i nazar, doimo va har yerda, har qachon, u moddiy vositalarsiz hayot kechira olmaydi. Lekin moddiy boyliklar inson ehtiyojini qondirish nuqtayi nazaridan bir xil ahamiyatga ega bo'lmaydi.

Inson nazarida bu moddiy boyliklar ikki xil kategoriyaga bo'linadi. Ularning **bir qismi unga tabiatan** berilgan bo'lib, ulardan foydalanish uchun insoniyatdan ortiqcha mehnat va moddiy xarajatlar sarf qilish talab qilinmaydi. Bularga havo, quyoshning nuri, suv kabilar kiradi (bu yerda hayotning boshlang'ich davri to'g'risida gap ketyapti). Albatta ilmiy-texnik taraqqiyot asosida hayotning rivojlanishi bu guruh moddiy borliqlar uchun ham aqliy va jismoniy mehnatni, moddiy resurslarini sarf qilish zaruriyatini tug'diradi. Bular tabiatan berilgan in'om hisoblanadi. Ular hammani ehtiyojiga yarasha, sarf qilgan mehnatni yoki jamiyatda tutgan o'rni, mavqeyidan qat'i nazar erkin taqsimlanadi. Ikkinchi kategoriya moddiy borliq hayotda chegaralangan bo'lib, insonning mehnati bilan, tabiatdagi moddiy borliqni o'z ehtiyojiga moslashtirish natijasida ishlab chiqiladi.

Bu **ikkinchi kategoriya** moddiy boyliklar kam, yoki ularni yaratish chegaralangan bo'lib, ularni ishlab chiqish uchun mehnat moddiy va moliyaviy xarajatlar zarur bo'ladi. Shuning uchun ham ular xo'jalik yuritish natijasida vujudga kelgan vositalarga kiradi.

Bu moddiy boyliklar xo'jalik yurituvchilarni va iqtisodchi-nazariyotchilarni qiziqtiradigan, ular o'rganadigan, tadqiqot qiladigan jarayondir.

Shuni ta'kidlash joizki, bu moddiy boylikni kichik bir qismi yo'q bo'lsa, yoki isrof qilinsa, u yo'qotish, zarar sifatida qabul qilinadi, chunki uning o'rnini to'ldirish uchun yangidan resurslarni xarajat qilish, vaqt sarflash zarur bo'ladi.

Shuning uchun bu boyliklar alohida ahamiyatga sazovor bo'lib, ular insonlarning moddiy farovonligiga bog'liqdir. Ular xo'jalik yurituvchining alohida e'tiboriga olinadi, baholanadi. Xo'jalik yurituvchilar, iste'molchilar, bu tipdagi moddiy borliqni tejamli sarflashga harakat qiladi. Shuning uchun ham ularni ishlab chiqish,

maqsadga muvofiq hisob-kitob asosida, xo'jalik faoliyati yuritish natijasida vujudga keladi.

Xo'jalik faoliyatining maqsadga muvofiqligi ikki tomonlama xarakterga ega.

Birinchidan, texnikaviy, ya'ni tabiiy resurslarni inson ehtiyojlariga eng yangi, qulay vositalar asosida moslashtirishdir. Xo'jalik faoliyatini texnik tomonlarini texnik fanlar o'rganadi.

Ikkinchi tomoni — inson faoliyati mehnati bilan bog'liq bo'lib, insonlarning manfaati bilan bog'liq, ya'ni kam xarajat qilib, ko'p natijaga intilish, ko'proq ehtiyojni qondirishga intilish.

Bu tomondan xo'jalik faoliyat yuritishni iqtisodiy prinsiplari vujudga keladi. Bu munosabatlarni iqtisodchilar, iqtisodiy fanlar o'rganadi.

Qadimiy Sharqda eramizdan 3000 yillar oldin narsalarni kiraga berish, undan foiz olish, soliq olish kabi kategoriyalar ishlatilgan. Qadimiy Misrliklar, yunonlar oldi-sotdi, pul, baho, savdo, foyda, kredit kabi iqtisodiy kategoriyalarni ishlatganlar. O'zbek tilidagi «Iqtisodiyot» — arabcha so'z bo'lib, tejamkorlik ma'nosini anglatadi va yunoncha «Oikonomia» (Ekonomika), ya'ni «Oikoc» — uy, xo'jalik va «nomoc» — qoida, tartib, qonun mazmunini bildiruvchi so'zlar birlashmasidan olingan bo'lib, uy xo'jaligi qonuni, boshqarish mazmunini bildiradi. Shuning uchun ham bo'lsa kerak, iqtisodiy fanlar o'rganadigan kategoriyalar qadimgi Yunoniston, Misr olimlari qalamiga mansub bo'lgan asarlarda uchraydi (Soqrot, Ksenfont, Platon, Aristotel, Epikur).

O'rta Osiyo allomalarining asarlarida iqtisodiyotga taalluqli g'oyalar, xo'jalik yuritish bo'yicha fikrlar ko'pdan ko'p uchraydi. Ularning qatoriga Farobiy, Ibn Sino, Beruniy, Yusuf Xos Hojib, Amir Temur, Ulug'bek, A.Navoiy, Bobur kabi mutafakkirlarni ijodlari kiradi. Temur tuzuklarida iqtisodiyotga, davlatni boshqarishga oid va hozirgi zamonda ham o'z ahamiyatini yo'qotmagan iqtisodiy muammolarni hal qilish yo'l-yo'riqlari va qoidalarini topish mumkin. Unda davlatni tarkibiy tuzilishidan tortib, davlat byudjeti daromadlari va xarajatlarini shakllantirish, mehnatni taqdirlash, maosh to'lash, soliq undirish, jarimalar, inomu-ehsonlar to'g'risida ma'lumotlar keltirilgan.

Amir Temur asarlarida davlatning iqtisodiy siyosatini asosini tashkil qilgan kategoriyalarga xazina (byudjet)ni kiritgan. Amir Temur iborasi bilan aytganda, davlatning taqdirini hal qiladigan uch narsa mavjud, ular podshoh, xazina va askar hisoblanadi. Davlatning daromadi, xarajatlari, soliq, maosh (ish haqi), moddiy va ma'naviy rag'batlantirish, nafaqa, jarimalar, inomu-ehsonlar kabilar xazinaning elementlari sifatida qaralgan. Iqtisodiy masalalarga Amir Temur alohida e'tibor bergan, uning yettita vaziridan ikkitasi maxsus ushbu masalalarga javob bergan. Bittasi egasiz qolgan mol-mulklarni tasarruf etish ishlari vaziri, ikkinchisi, saltanatning kirim-chiqim ishlarini boshqaruvchi vazir, ya'ni moliya vaziri. «Tajribali, ishbilarmon vazirlar saltanat ustunlaridir. Ular mamlakat obodonligi, xazina boyligini doimo ko'zda tutadilar. Davlat, saltanatga foyda keltiradigan ishlarni bajarishga tirishib harakat qiladi» — deb «Temur tuzuklarida» yozilgan[1].

Amir Temur barcha davlat arboblariga, xodimlariga, xizmatchilariga ularni lavozimi darajalariga qarab mehnatiga haq to'latgan. Eng asosiysi, bu masalani hal qilishda tabaqalash (differensiya) qoidasini ishlatgan. Masalan, oddiy sipohiy mingan otining bahosida, bahodirlar 2-4 ot barobarida, o'nboshi qaramog'idagi askarga nisbatan ikki barobar, yuz boshi o'n boshidan uch barobar ortiq maosh olishi belgilab qo'yilgan. Amir ul-ulomolarning maoshi o'z qo'l ostidagilardan o'n barobar ortiq bo'lishi belgilangan.

Insoniyat tarixiga nazar tashlasak, jamiyatni tashkil qilinishida siyosat va iqtisodiy jihatlardagi farqlari aniqlanadi. Siyosat insoniyat hayotda tarixan ongli (fahm orqali) tartibga solish orqali jamiyatni boshqarishni ta'minlagan. Davlat boshqaruvi g'oyasi o'sha davrlardan, dohiy (qabila boshlig'i), qariyalar kengashi, xalq majlisi kabilarda o'z aksini topgan.

Ijtimoiy madaniy taraqqiyot rivojlanishi bilan davlat boshqaruv funksiyalari mustahkamlanib va turg'unlashib borgan. Iqtisodiy hayotda bunday emas. Ibtidoiy jamiyat davridan to kapitalistik tuzumgacha bir-biri bilan ongli ravishda birlashmagan yakka xo'jaliklarni ko'zatamiz. har bir xo'jalik subyektlari o'z tashabbusi,

[1] Temur tuzuklari. Toshkent, "Sharq", 2005-y.

o‘z ixtiyori, tavakkalchiligiga asosan ish yuritgan. Ularning birligi, jamiyatning va xalq xo‘jaligining iqtisodiy munosabatlari orqali amalga oshirilgan.

Ijtimoiy mehnat taqsimoti chuqurlashishi, bozor munosabatlari shakllanishi bilan xo‘jalik yuritishni ongli ravishda tartibga solish g‘oyasi tug‘ila boshlaydi. Chunki u uyushtirilmagan iqtisodiy faoliyatni (minglab xo‘jalik subyektlarini) ongli ravishda tartibga solmaslik ijtimoiy halokatlarga olib kelishi mumkin.

Hozirgi zamon savdo shoxobchalari va iqtisodiyoti (xalq xo‘jaligining) uyushtirilgan, davlat tomonidan tartibga solinadigan xo‘jalik subyektlari bo‘lib hisoblanadi.

Shunday qilib, tarixdan iqtisodiy nazariya shakllanib kelgan va iqtisodiyot (ekonomika) atamasi ishlatib kelingan. Hozirgi kunda «Iqtisodiyot» bir necha xil mazmunda ishlatiladi.

Birinchidan, «Iqtisodiyot» deganda, xo‘jalik (xalq xo‘jaligi, tarmoq hudud, birlashmalar, korxonalar va firmalar) tushuniladi;

Ikkinchidan, «Iqtisodiyot» bu ishlab chiqarish, taqsimot, muomala va iste’mol fazalarida vujudga kelgan insonlar, xo‘jalik subyektlari o‘rtasida moddiy va boshqa boyliklar bilan bog‘liq munosabatlardir;

Uchinchidan, «Iqtisodiyot» bu siyosat, ya’ni davlat siyosati, davlatlararo aloqalar va hokazolardan iboratdir.

Va nihoyat, to‘rtinchidan, «Iqtisodiyot», bu — fan.

Fan — bu tabiat, jamiyat va tafakkur, ijtimoiy taraqqiyotni tahlil qilish va umumlashtirilgan bilimlar yig‘indisidir. Bu bilimlar orqali insoniyat tabiat sirlarini chuqur o‘rganish imkoniyatiga ega bo‘ladi, texnika va texnologiyani, hamda ijtimoiy taraqqiyotni muhim muammolarini hal qiladi.

Insoniyat ijtimoiy-iqtisodiy faoliyat yuritish jarayonida uchta bir-biriga bog‘liq bo‘lgan muammolarga duch keladi. Bular qanaqa muammolar?

Birinchidan, nima ishlab chiqarish va qancha miqdorda?

Ikkinchidan, qanday ishlab chiqarish va qancha xarajatlar zarur bo‘ladi?

Uchinchidan, kim uchun ishlab chiqariladi va ular qanday taqsimlanadi?

Jahon amaliyotidan ma'lumki, rivojlangan davlatlarda ham, yuqoridagi masalalarni hal qilishda bir talay negativ hodisalarga duch kelmoqda.

Bular jumlasiga, *a)* ***inqirozlar,*** *b)* ***monopolizm,*** *d)* ***inflyatsiya,*** *e)* ***ishsizlik***, iste'mol bozoridagi nomutanosiblik, resurslarni, tovar va xizmatlarni defitsitligi, pul muomalasidagi nuqson va kamchiliklar kabilar kiradi.

a) Prezidentimiz o'zlarining «Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo'llari va choralari» nomli asarlarini bugungi kunning eng dolzarb muammosi — bu 2008 yilda boshlangan jahon moliyaviy inqirozi, uning ta'siri va salbiy oqibatlari, yuzaga kelayotgan vaziyatdan chiqish yo'llarini izlashdan iborat ekanligidan boshlab, jahon moliyaviy inqirozining mazmun-mohiyati, kelib chiqish sabablariga batafsil to'xtalib o'tdilar.

«Bu inqiroz AQShda ipotekali kreditlash tizimida ro'y bergan tanglik holatidan boshlandi. So'ngra bu jarayonning miqyosi kengayib, yirik banklar va moliyaviy tuzilmalarning likvidlik, ya'ni to'lov qobiliyati zaiflashib, moliyaviy inqirozga aylanib ketdi. dunyoning yetakchi fond bozorlarida eng yirik kompaniyalar indekslari va aksiyalarining bozor qiymati halokatli darajada tushib ketishiga olib keldi. Bularning barchasi, o'z navbatida, ko'plab mamlakatlarda ishlab chiqarish va iqtisodiy o'sish sur'atlarining keskin pasayib ketishi bilan bog'liq ishsizlik va boshqa salbiy oqibatlarni keltirib chiqardi»[1].

Bundan ko'rinadiki, dastlab AQSh ipoteka bozorlarida namoyon bo'lgan mazkur inqiroz yetarlicha to'lov layoqatiga ega bo'lmagan, qarzlarni qaytarish qobiliyati shubhali bo'lgan qarzdorlarga ipoteka kreditlari berish amaliyotining jadallashuvi natijasida ro'y berdi.

Modomiki, ipoteka krediti o'zining mohiyati bo'yicha ko'chmas mulk garovi hisobiga beriladigan kreditlar bo'lsada, AQSh bozorlari bunday likvidli ko'chmas mulklarga yetarlicha «to'yindi» va ularning narxlari keskin tusha boshladi. buning ustiga investision

---

[1] Karimov I.A. Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo'llari va choralari. – T.: O'zbekiston, 2009, 4-b.

banklarning AQSh ipoteka bozorlaridagi yangi moliyaviy «mahsulot» hisoblangan aktivlarni sekyuritizasiyalash bo'yicha operasiyalarining avj olishi ipoteka bozorlaridagi tanazzullik holatlari ehtimolligini oshirdi.

AQSh iqtisodiyoti yaratilgan shart-sharoitlar tufayli arzon kredit resurslariga to'yindi va bu federal zahira tizimi (FZT) amalga oshirayotgan pul-kredit siyosatini o'zgartirishiga olib keldi. natijada 2004-2006- yillarda federal zahira tizimi foiz stavkalarni 6,25% gacha ko'tardi. kreditlarning qimmatlashuvi aholini ipotekaga nisbatan talabining pasayishiga va kreditlarni qaytarish bo'yicha qarzdorlar to'lovining qisqarishiga olib keldi. boshqa tomondan, oziq-ovqat mahsulotlari va energiya resurslari narxlarining o'sishi aholining kreditni qaytarish bo'yicha moliyaviy imkoniyatlarining cheklanishiga olib keldi. 2000-2007- yillar mobaynida jahon bozoridagi oziq-ovqat mahsulotlarining narxi o'rtacha ikki barobarga oshdi, benzin narxi esa 3,5 barobarga oshdi. Neft narxi rekord darajada, ya'ni bir barreli 147 dollardan ortdi.

Pirovard natijada 2007- yil boshida AQShda aholining ipoteka kreditlarini qaytarishi bilan bog'liq muammo kuchaydi. Qarzdorlarning ko'chmas mulk garovi bilan olingan kreditlarni qaytarishdan ko'ra to'lovlarni to'lashdan bosh tortish holati kengaydi. Banklarning to'lov qobiliyatiga ega bo'lmagan mijozlarning ko'chmas mulklarini qayta sotuvga qo'yishi natijasida ipoteka bozoridagi taklif ko'payib, bozordagi narxlarning keskin pasayishiga olib keldi.

Britaniyaning nufuzli gazetalaridan biri bo'lgan «Gardian» jahon moliyaviy inqirozining asosiy aybdorlari ro'yxatini e'lon qildi. Mazkur ro'yxatning oldingi o'rinlarida AQShning taniqli siyosatchilari o'rin olgan bo'lib, unda inqiroz faqatgina iqtisodiyot rivojlanishining navbatdagi harakatlantiruvchi kuchi ekanligi ta'kidlab o'tilgan. Aksariyat moliyachi-iqtisodchilar vujudga kelgan moliyaviy inqirozning haqiqiy sabablaridan biri sifatida rivojlangan mamlakatlarda iqtisodiyotni haddan ziyod ortiqcha erkinlashtirish siyosatining «mevasi» ekanligini, ya'ni «o'z-o'zini boshqaruvchi bozor» g'oyasini ilgari surish orqali davlatning milliy iqtisodiyotga va

xususan moliyaviy bozorlarga aralashuvi cheklanganligi bilan ham izohlamoqdalar[1].

b) ***Monopoliya*** *— bozorda yakka hukmronlik. O'z hukmini va tazyiqini iste'molchilarga o'tkaza olishga qodir kuch.*

d) ***Inflyatsiya*** *mamlakatda bahoning umumiy darajasining ko'tarilishi jarayonidan iborat bo'lib, ilgari buning sababini qog'oz pullardan axtarishar edi. Lekin pul chiqarish qattiq nazorat ostiga olinganda ham inflyatsiya holati mavjudligi aniqlangan, ya'ni gap faqat davlatning pul chop etishi imkoniyati mavjudligida emas ekan. Uning sabablari ko'p va ular bir necha xil ko'rinishda bo'ladi. Iqtisodiy islohotlar, ishlab chiqarish tuzilishining keng hajmdagi o'zgarishi, umuman, bir iqtisodiy tizimdan ikkinchisiga o'tish kabi o'zgarishlar albatta inflyatsiya bilan bog'liq bo'ladi. Chunki, bunday holatlar talab va taklif muvozanatining o'zgarishi, pulga bo'lgan ishonchning pasayishi, narx-navoning tezlik bilan o'zgarishi, aksar hollarda uning ko'tarilib borishi natijasida yuz beradi.*

Buning ikki tomoni ta'sirlidir: birinchisi talab inflyatsiyasi bo'lsa, ikkinchisi harajatlar inflyatsiyasidir. Tijorat, firmalar, hukumat yuzaga keladigan zaruriyatlar tufayli ishlab chiqariladigan tovarlarga nisbatan ko'proq pul sarf etadi. Bu taklifga nisbatan talabning o'sishiga olib kelib, o'z navbatida, baholarning ko'tarilishi bilan yakunlanadi. Harajat inflyatsiyasi ishlab chiqarish harajatlarining o'sib borishi vositasidir. Bundagi bahoning o'sishi resurslarga harajatlarning ortib borishi va buning esa tovarlar bahosida o'z aksini topishi inflyatsiyani kuchaytiradi. Aytaylik, energiya, xom ashyo va materiallar qimmatlashuvi harajatlar inflyatsiyasi sabablaridir. Bunda ish xaqining o'sib borishi, ko'tarilayotgan baholarni oldindan ko'zlab, ishchilarning ish haqini oshirish uchun urinishlar va shunga o'xshash boshqa harakatlar kuchayadi va bu inflyatsiyada o'z aksini topadi.

---

[1] O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning «Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo'llari va choralari» nomli asarini o'rganish bo'yicha o'quv qo'llanma. — T.: Iqtisodiyot, 2009, 12-14-b.

Inflyatsiyaning oldini olishda normal tovar-pul muomalasi jarayonini ta'minlash, uning uchun pulning ma'lum miqdorda bo'lishi, uning na ko'p va na oz bo'lishiga qarshi kurash eng ma'qul yo'l. Bu talab va taklif muvozanatini ta'minlaydi. Baho ko'tarilishining oldini olishga qaratilgan barcha chora-tadbirlar inflyatsiyaga qarshi qaratilgan harakat hisoblanadi.

e) ***Ishsizlik*** *deganda, bekor yurganlar tushunilmaydi, balki ish qidirib mahalliy mehnat organlaridan ro'yxatga o'tganlar hisoblanadi. Shu tufayli oddiy bekorchi bilan ishsizning farqi bor. Ishsiz deganda, o'n olti yoshdan boshlab to pensiya bilan ta'minlanish huquqini olishgacha bo'lgan yoshdagi, ishga va ish haqiga (mehnat daromadiga) ega bo'lmagan, ish qidiruvchi shaxs sifatida ro'yxatga olingan, mehnat qilishga, kasbga tayyorlash yoki qayta tayyorlashdan o'tishga, malakasini oshirishga tayyor mehnatga layoqatli shaxs tushuniladi.*

Ishsizlik malakasini qarab chiqqanda uning turlariga ham alohida ahamiyat berish lozim. Ishsizlikning quyidagi turlari mavjud: friksion, strukturaviy, ixtisoslashgan, davriy, mavsumiy, ixtiyoriy va yashirin ishsizlik.

Yuqorida keltirilgan uchta fundamental muammoni hal qilish, keltirilgan kamchiliklar, nuqsonlarning yechimini topish o'z o'zidan hal bo'lmaydi.

Buning uchun ularni hal qilish usullari va mexanizmini to'g'ri topish, iste'molchilar talabini to'la qondirish yo'llarini izlash, yuqori samarali ishlab chiqarishni tashkil qilish, uni boshqarish, tarmoqlararo va xo'jalik subyektlari o'rtasidagi iqtisodiy aloqalarni bog'lash, sotuvchi bilan iste'molchilar orasidagi munosabatlarni takomillashtirish, iqtisodiy hodisalarni uyg'unlashtirish kabi masalalarni hal qilish zaruriyati tug'iladi.

Bularni hal qilish nazariy va amaliy bilimlarni mustahkam egallagan, olingan bilimlarni muayyan ilmiy, ishlab chiqarish, iqtisodiy, ijtimoiy vazifalarni hal etishda ijodiy qo'llay oladigan, uni nihoyasiga yetkazish bo'yicha optimal qaror qila oladigan mutaxassislarga ko'proq bog'liqdir.

Bunday mahoratlarga, ko'nikmalarga ega bo'lish iqtisodiy fanlarni o'rganish orqali erishish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti rahbarlarga yangi iqtisodiy fikrlashni, yangicha ish yuritishni, minglagan subyektlar va iste'molchilar bilan o'z faoliyatini, jarayonlarni o'z manfaati va maqsadiga yo'naltirishni, ularni chuqur tahlil qilish, kelajak uchun rejalashtirish kabi muammolarni hal qilish yo'llarini bilish talablarini qo'yadi. Bularsiz raqobatchilik sharoitida har qanday korxona, firma inqirozga uchrab qolishi ehtimoldan holi emas.

Savdoda jamiyatni rivojlantiruvchi iqtisodiy qonunlar ko'rinish shakllari o'z aksini topadi. Shunday ekan, savdoni boshqarish asosida iqtisodiy qonunlar talablarini obyektiv holda ko'ra bilish va unga asosan qarorlar qabul qilish zarur bo'ladi. Masalan, iqtisodiy qonunlardan biri mehnat unumdorligini ish haqiga nisbatan tezroq o'sishidir. Bu qonunning talabi buzilsa, pul muomalasi muvozanati buzulishiga olib kelishi, ortiqcha pul vujudga kelishi, inflyatsiya, tovarlar defisiti paydo bo'lishi kabi noo'rin hodisalar vujudga kelishi muqarrardir.

Iqtisodiyot fanlari va amaliyot xo'jalikni oqilona va samarali boshqarish uchun unga mos xo'jalik yuritish mexanizmini ishlab chiqqan. Unga mos iqtisodiy dastaklar (baho, soliq, foyda, ish haqi kabilar), kategoriyalar, ko'rsatkichlar, usullarini (iqtisodiy yoki ma'muriy usullar, rejalar, normallashtirish kabilar) xo'jalik yurituvchilar o'z maqsadlariga muvofiq boshqaruv obyektlarida ishlatadilar. Ichki savdo iqtisodi fani yuqorida keltirilganlarning mazmuni va mohiyatini ochib beradi, ularni xo'jalikni boshqarish uchun ishlatish shakl va usullarini o'rgatadi.

Har qanday xo'jalik subyekti, jumladan savdo umumiy ovqatlanish shoxobchalari o'z ko'rsatkichlarini iqtisodiy hisobkitoblar orqali asoslashlari zarur.

Bu jarayonlarni amalga oshirish uchun iqtisodiyotni malakali tushunadigan mutaxassislar zarur.

Bunday mutaxassislarni tayyorlashda ichki savdo iqtisodiyoti boshqa iqtisodiy fanlar bilan bir qatorda katta ahamiyatga ega.

«Ichki savdo iqtisodiyoti» iqtisodiy fanlar tizimida alohida o'rin tutadi. Iqtisodiy fanlar bir qancha mustaqil fanlardan iboratdir va ular bir - biri bilan chambarchas bog'liq bo'lib, murakkab tizimni tashkil qiladi.

17
AXB
444380

1.2. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining boshqa fanlar bilan bog'liqligi

Insoniyat taraqqiyoti fanning rivojlanishi bilan chambarchas bog'liq bo'lib, fan insoniyat jamiyati taraqqiyotini ta'minlagan.

Fan juda murakkab, ko'p qirrali, ko'p xil hodisalar va jarayonlar to'g'risidagi bilimlar tizimi sifatida namoyon bo'lgan. Shu bilan bir qatorda ijtimoiy ong sifatida ham qaralishi zarur.

Bilimlar yig'indisi (tizimi) va ijtimoiy ong sifatida fan insoniyat jamiyatining rivojlanishini ma'lum bir bosqichda shakllana boshlagan.

Quldorchilik farmasiyasi davrida fan yagona bo'lgan va bo'linmagan. Falsafa deb yuritilgan.

Miloddan avvalgi II minginchi yilning oxiri va I ming yillikni boshlarida Vavilonda dalalarni o'lchashda, irrigasion qurilmalar va binolarni qurishda matematika va geometriyadan keng qo'llanganlari tarixiy manbalarda keltirilgan. Bizda hozir qo'llanilayotgan 1 soatning 60 minutligi, 1 minutning 60 sekundligi, aylananing 360 gradusligi o'sha davrlarda o'ylab topilgan va amalda qo'llanilagan. Ushbu davrdan tibbiyot (medisina), kimyo (ximiya), zoologiya, botanika, biologiya, grammatika, tarixshunoslik shakllana boshlagan.

Bu davrda fan yagona bo'lgan, hammasi falsafa deb hisoblangan. Masalan: Gresiyada miloddan avvalgi VIII-VII asrlarda tabiatni kuzatuvchilar va amaliy ko'nikmaga ega bo'lgan shaxslar faylasuf deb hisoblangan.

Buyuk faylasuf (filosof), astronom, geometriyaning asoschisi Pifagor miloddan avvalgi V-IV asrlarda yashab o'tgan.

VI asrning II-yarmida Janubiy Italiyaning Elei shahrida materialistik falsafa maktabi yaratilib, u «Elei maktabi» deb nomlanib sharq va g'arbga mashhur bo'lgan.

Fanning vujudga kelish davrini ibtidoiy jamiyatning shakllanishi va rivojlanishi sharoitida inson fikrlash qobiliyatining vujudga kelishi, mehnat qurollarini yasashni va madaniy vositalarni (qoyalarga rasmlar chizish) yaratishni boshlagan davrdan axtarish kerak deb hisoblaymiz.Tarixiy tadqiqotlar shundan dalolat beradiki, ibtidoiy

odamlarning fikr yuritishi asosida mehnat qurollarini yaratish va diniy dunyo qarashlari «Yuqori paleolit» asridan paydo bo'la boshlagan. Bu asr tarixiy manbalarga qaraganda eramizdan oldingi XV va XIV ming yilliklarga to'g'ri keladi.

Miloddan avvalgi VI - IV asrlarda falsafa nafaqat boshqa fanlar bilan tig'iz bog'liq bo'lgan, aytish mumkinki, u ularni o'z ichiga olgan.

Miloddan avvalgi III asrga kelib falsafadan maxsus fanlar ajralib chiqib, alohida va tez rivojlana boshlagan.

*Miloddan avvalgi V-IV asrlarda «Tubsiz kichik miqdorlar» nazariyasini **Anaksagor** (miloddan avvalgi 500-428- yillar) ilgari surgan. U **Demokrit** (miloddan avvalgi 460-370- yillar) va **Yevdoks Knidskiy** (miloddan avvalgi 408-355) asarlarida o'z aksini topib, amalda geometriyada va ayniqsa, stereometriyada (shar hajmini o'lchash, konus va h.k.) ishlatilgan.*

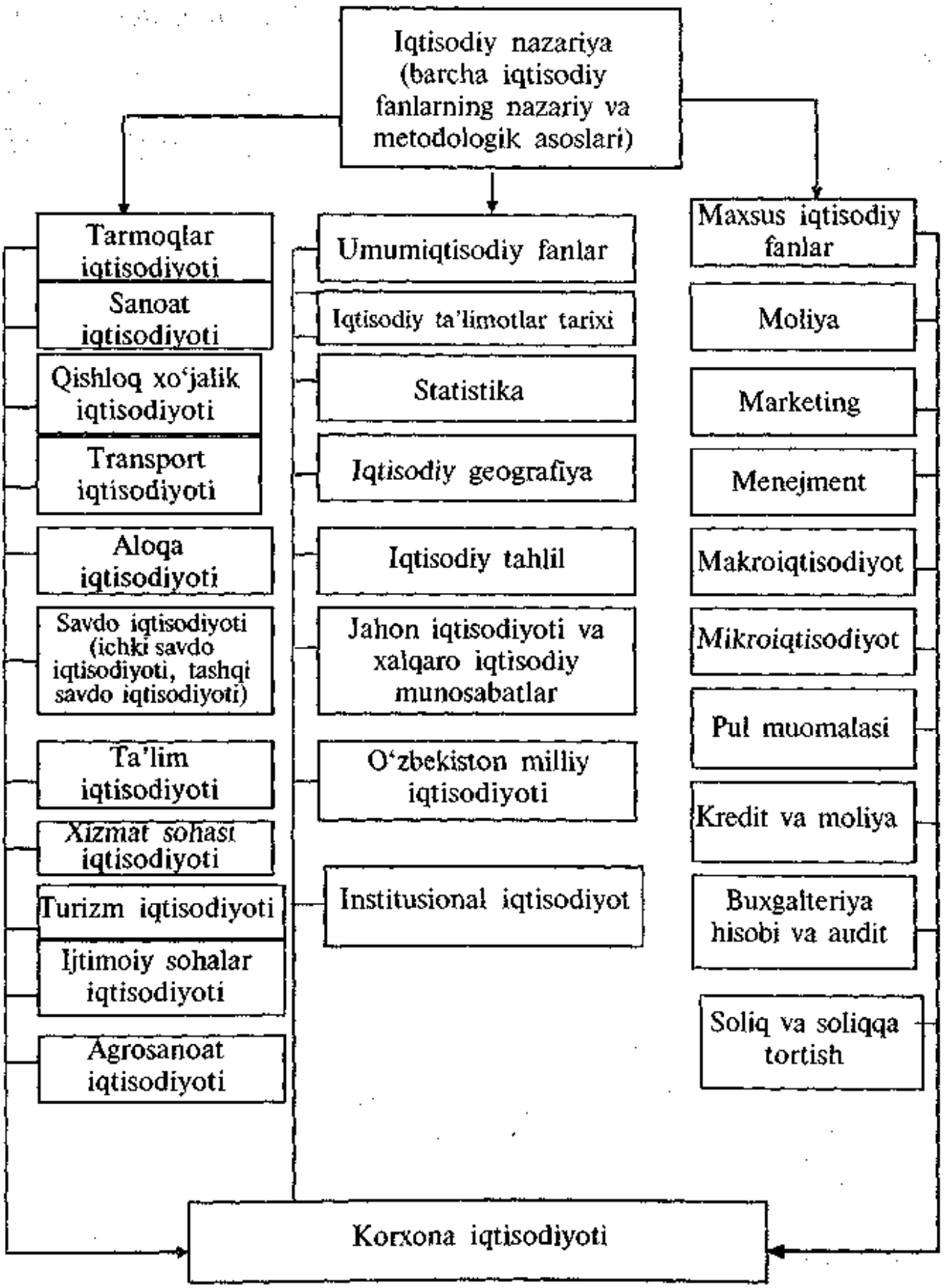
***Ksenofont** (miloddan avvalgi 430-353-yillar) o'z asarlarida tarixiy, siyosiy, iqtisodiy hodisa va jarayonlar to'g'risida yozgan. **Ksenofont** iqtisodiyot faniga asos solgan.*

*O'zining ko'p qirrali ilmi bilan **Yeratosfen** qoyil qoldiradi (miloddan avvalgi 276-193-yillar). U matematika, fizika, geografiya, tarix, filologiya va xronologiya fanlarini mukammal bilgan. U yerni dumaloq shar sifatida ifodalab, Aleksandriya (Iskandariya) da kunning botishida oftobning yerdan chetlanishini kuzatib, Yer kurrasining uzunligini 39700 km deb hisoblagan, haqiqatda esa Yer kurrasining uzunligi 40000 km dir.*

*Yuqorida keltirilganlar qatoriga dunyoga mashhur bo'lgan quyidagi olimlarni keltirish mumkin. Faylasuf olim **Geraklit** (Miloddan avvalgi VI-asr oxirida); Afinalik astronom **Metan** (Miloddan avvalgi V-asrning II-yarmi), u greklarni oy kalendari kun kalendari bilan solishtirib yil davomini 365 kun ekanligini aniqlagan. Uning tuzgan kalendari hozirgi ishlatilayotgan Yulian kalendarigacha ishlatilgan. Buyuk tibbiyotchi **Gippokrat** (Miloddan avvalgi V- IV asr)faylasuf, faylasuf **Sakrot** (Miloddan avvalgi 496-369- yillar), **Platon** (Miloddan avvalgi 429-347- yillar) Akademiya deb nomlangan falsafiy maktabni asoschisi, **Aristotel** (Miloddan avvalgi 384-322) **iqtisodiyot fanini otasi** deb hisoblanadi*

1.2.1- chizma

Iqtisodiy fanlar tizimi



Ijtimoiy mehnat taqsimoti ta'siri ostida jamiyat tarmoqlar, sohalarga ajralgani kabi fan ham har xil turlarga bo'linib kelgan, takomillashgan, tarmoqlashgan, integrasiyalashgan va rivojlanib kelmoqda.

Umuman, fanlar tizimi jamiyatning tarkibini namoyon qiladi. Barcha fanlar ikkita katta guruhga ajratiladi: Tabiiy-texnik fanlar va ijtimoiy fanlar.

Bu fanlarning bir-biri bilan bog'liqligi mavjud. Fanlarning bir-biri bilan bog'liqligi ularning usullaridan, obyektlaridan, subyektlaridan va nihoyat bir-birining mahsulidan foydalanishdan kelib chiqadi. Chunki tabiiy va texnik fanlar ham, ijtimoiy fanlar ham ishlab chiqarish kuchlari va ishlab chiqarish munosabatlarini o'rganish bilan chambarchas bog'liqdir.

Ijtimoiy fanlarning nazariy va metodologik asosini falsafa tashkil qiladi. Ijtimoiy fanlar tizimida iqtisodiy fanlar alohida o'ringa ega. Iqtisodiy fanlar bir qancha mustaqil fanlardan iboratdir va ular bir-biri bilan chambarchas bog'liq bo'lib, murakkab tizimni tashkil qiladi. 1.2.1- chizmada iqtisodiy fanlar tizimi keltirilgan.

Chizmada keltirilgan fanlardan tashqari ayrim sohalar, iqtisodiy jarayonlarga oid boshqa iqtisodiy fanlar ham mavjuddir

Barcha iqtisodiy fanlar bir-birlari bilan chambarchas bog'liqlikda bo'lib, har birini jamiyat iqtisodiyotini rivojlantirish va takomillashtirishda o'ziga xos ahamiyati bor.

1.3. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining obyekti va predmeti

Obyekt lotincha «objectum» so'zidan olingan bo'lib, o'zbekcha narsa, buyum mazmunini bildiradi. Falsafada esa, obyekt so'zi bizdan tashqarida va bizning ongimizga bog'liq bo'lmagan holda mavjud bo'lgan borliq, voqeylik, moddiy dunyo, mavjudod mazmunida kishi faoliyati, diqqat e'tibori qaratilgan hodisa, predmet yoki shaxs ma'nosida ham ishlatiladi.

Oddiy hayotda obyekt korxona, tashkilot, muassasa yoki biror bir faoliyat o'tkaziladigan joy ma'nosida ishlatiladi.

Har qanday fanning o'rganadigan, uning maqsadi qaratilgan obyekti mavjud.

Ichki savdo iqtisodiyoti fanining obyekti nima hisoblanadi? Savdo deganda, bozor, magazin, laryok, ya'ni savdo bilan shug'ullanadigan joy, bino ko'z oldimizga keladi. Lekin bino, magazin yoki laryokning joylashtirilishi, qurilishi, arxitekturasi va boshqa texnikaviy jihatlari obyekt sifatida o'rganadigan fanlar mavjud.

Ichki savdo iqtisodiyoti fanining metodologiyasi, uning maqsadi, diqqat e'tibori savdo faoliyatida sodir bo'layotgan iqtisodiy jarayonga qaratiladi. Ya'ni savdoda ro'y berayotgan iqtisodiy reallikni o'rganishga qaratiladi.

Biz yuqorida keltirilgan «Obyekt» so'zini falsafiy mazmunidan kelib chiqsak, ichki savdo iqtisodiyoti fanining e'tibori unda sodir bo'layotgan iqtisodiy jarayonlar, ya'ni tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchilarchilarga yetkazishda ro'y berayotgan iqtisodiy jarayonlarga qaratiladi.

Bu yerda tovarlarni tashish, saqlash, qadoqlash kabi texnologik jarayonlar emas, ushbu jarayonlarni va oldi-sotdi jarayonida ro'y berayotgan iqtisodiy jarayonlarni ko'z oldimizga keltirishimiz zarur.

Predmet so'zining mazmuni ikki xil, birinchidan, narsa, moddiy vosita, hodisa sifatida, ikkinchidan, xayol, fikr qaratilgan narsa, uning mazmuni yoki faoliyat qaratilgan hodisa, jarayon deb tushuniladi.

Fan predmetini aniqlashda biz so'zning ikkinchi mazmunidan kelib chiqib aniqlashimiz zarur.

Ichki savdo iqtisodiyoti fani o'z obyektida ro'y berayotgan real iqtisodiy jarayonlar, hodisalarni o'rganib, ularning ahamiyati, holati va kelajagini yoritib, ma'lumot yoki xulosalar berishni o'rganishi zarur.

Ushbu fanning obyekti bo'lmish savdo jarayonida ro'y berayotgan iqtisodiy reallik qanday, qachon va nimada namoyon bo'ladi, hozirgi holati va kelajakda qanaqa natija beradi? – degan

savollarga javob berish uchun fanning predmetini, unda qo'llaniladigan usullarni, maqsad va vazifalarni nazariy jihatdan asosli aniqlab olishimiz zarur.

Buning uchun savdo faoliyatida shakllanadigan iqtisodiy jarayonlar, (reallik), hodisalar qanday vositalar orqali vujudga kelishini aniqlab olishi kerak.

Umuman, kengaytirilgan takror ishlab chiqarish (ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol) jarayonidagi faoliyatlar, jumladan savdoda ham sodir bo'ladi.

Jamiyatda takror ishlab chiqarish jarayoni quyidagi omillar orqali harakatda bo'ladi:

birinchi omil — inson omili, uning mehnati;
ikkinchi omil — mehnat vositalari, ya'ni kapital;
uchinchi omil — tabiiy resurslar, yer;
to'rtinchi omil — tadbirkorlik;
beshinchi omil — axborotlar[1]

Bu omillar orqali jamiyatda inson ehtiyojini qondirish uchun zarur bo'lgan moddiy va ma'naviy boyliklar yaratiladi, ishlab chiqarishdan iste'molchilarga yetkaziladi, iste'mol tashkil etiladi.

Bu jarayonda «yer — mehnat — kapital» tadbirkorlik orqali birlashtiriladi.

Bu omillarni birlashishi natijasida texnik-texnologik, ilmiy texnik, ijtimoiy-siyosiy, madaniy-ma'naviy va ma'rifiy jarayonlar qatorida iqtisodiy jarayonlar va hodisalar ham ro'y beradi.

Bu iqtisodiy jarayonlar va hodisalar jarayon ishtirokchilarining (Davlat, tarmoq, sohalar, jamiyatlar, boshqarmalar, konsernlar, korporatsiyalar, korxonalar va h.k.)xo'jalik mexanizmida o'z aksini topadi.

Bundan kelib chiqsak, ichki savdo iqtisodiyoti fani o'z obyektida sodir bo'layotgan xo'jalik mexanizmini o'rganishga qaratilgan deb xulosa qilish mumkin.

Bu masalani bizlar 4 mavzuda batafsil o'rganamiz.

---

[1] XX asrning oxiri XXI asrning boshlarida ilmiy-texnik taraqqiyot jamiyatning rivojlanishida axborotlardan keng foydalanishni taqozo qilganligi sababli, **axborotlarni** ishlab chiqarishni omillari sifatida qabul qilish zaruriyatga aylandi.

Ichki savdo iqtisodiyoti fanini o'rganish to'g'risida gapirar ekanmiz albatta uning asosiy vaziflarini aniqlab olishimiz kerak.

Ichki savdo iqtisodiyoti fanining vazifalari quyidagi asosiy omillardan kelib chiqadi.

Birinchidan, savdoning iqtisodiyotda tutgan o'rnidan.

Savdoni ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash, iste'mol jarayonining qon tomirlariga o'xshatish mumkin. Savdo iste'mol tovarlarini iste'molchilarga yetkazadi, ayirboshlashni ta'minlaydi. Savdoning samarali ishlashidan butun jamiyatning rivojlanishi, xalqning moddiy va ma'naviy farovonligi, ularni erkin vaqti, davlatning tashqi iqtisodiy aloqalarini mustahkamlanishi;

Ikkinchidan, savdo faoliyatida ro'y berayotgan iqtisodiy jarayonlar va hodisalarni doimiy o'zgarib turishi, unga ko'pgina omillar ta'sir qilishi natijasida shakllanadi;

Uchinchidan, iqtisodiy kadrlarga qo'yiladigan talablardan (ularning kasbiy mahorati, bilimdonligi, tadbirkorligi, bashorat qila bilishligi va hokazolar) kelib chiqadigan omillar. Keltirilgan fazilatlar ichki savdo iqtisodiyoti fanini o'rganishda shakllanib boradi.

Bu omillardan kelib chiqib, ichki savdo iqtisodiyoti fanining asosiy vazifalarini quyidagicha ifodalash mumkin.

Ichki savdo iqtisodiyoti fanining asosiy vazifalari:

— iqtisodiy hodisalar va jarayonlarni o'lchov birliklari, ko'rsatkichlari va kriteriylari (baholash mezonlari) aniqlash usullarini o'rganish;

— savdo xo'jalik mexanizmini o'rganish, baholash, kelajakka bashorat qilish;

— bo'lajak iqtisodchi mutaxassislarni savdo korxonalari faoliyatini tahlil qilish, rejalashtirish, kelajagini bashorat qilish usullari bilan qurollantirish;

— barcha turdagi savdo korxonalarining rivojlanish tendensiyalari va qonuniyatlarini aniqlash, takliflar berish;

— savdo korxonalarida birlashtirilgan omillardan (yer, kapital, mehnat, tadbirkorlik) samarali foydalanish yo'llarni belgilash. Ushbu fanning obyekti bo'lmish savdo jarayonida ro'y berayotgan iqtisodiy reallik qanday, qachon va nimada namoyon bo'ladi,

hozirgi holati va kelajakda qanaqa natija beradi? — degan savollarga javob berish uchun fanning predmetini, unda qo'llaniladigan usullarni, maqsad va vazifalarni nazariy jihatdan asosli aniqlab olishimiz zarur.

1.4. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining usul (metod)lari

Har qanday ilmiy fan o'rganadigan predmetdan kelib chiqib, o'z usullarini (metodlarini) yaratgan. Metod grekcha «methodos» so'zidan olingan bo'lib, to'g'ridan to'g'ri «Biron narsaga yo'l topish» ma'nosini bildiradi. O'zbek tilida metod so'zi usul ma'nosiga to'g'ri keladi.

Fan usuli (metodi) deganda, tabiat va jamiyatda sodir bo'layotgan hodisalar va jarayonlarni bilish, o'rganish va tadqiq qilish uchun fanda qo'llaniladigan vositalar majmuasi tushuniladi.

Usul — bizning fikrimizcha, jamiyat sirlarini obyektiv fikrlash, nazariy mushoxada qilish va amaliyotga joriy etish vositalari sifatida qaralishi mumkin.

Usul, falsafiy ma'noda qaralsa, fan o'rganadigan predmetni inson ongida akslanishi yoki shakllanishini bildirib, ularni o'rganish quroli sifatida qaraladi.

Ongli ravishda, ilmiy asoslangan fan usularini qo'llash, har bir fan uchun yangiliklar yaratish uchun asos bo'lib hisoblanadi.

Bilish jarayoninig rivojlanishi asosida ilmiy fikr yuritishning umumiy usullari ham yaratilgan. Ular qatoriga dialektika, induksiya, deduksiya, analiz va sintez kabilar kiradi.

Keltirilgan usullarning qisqacha mazmunini yoritib o'tamiz.

Dialektika-grekcha «diaiektike» so'zidan kelib chiqib, tabiat, jamiyat va tafakkurning umumiy qonunlarini o'rganish usuli sifatida vujudga kelgan. Qadimiy falsafa tabiatda va jamiyatda butun borliq o'zgaruvchanligini asoslagan, hodisalar, jarayonlarning bir holatdan ikkinchi qarama-qarshi holatga o'tishini isbotlagan. Aristotel dialektikani ehtimoliy fikrlarni isbotlash to'g'risidagi fan deb qaragan. Butun borliq, mavjudotni har biri

ham bor, ham yo‘q; o‘zi o‘ziga teng va teng emas; o‘ziga o‘xshaydi va o‘zidan qarama-qarshi holatga o‘tadi. Shuning uchun ham borliq to‘la qarama-qarshilikdan iborat, yagona va ko‘p; mangu va o‘tuvchan; o‘zgarmas va o‘rgaruvchan; tinch holatda va harakatda; o‘ziga o‘xshaydi va o‘zidan qarama-qarshi holatga o‘tadi. Bu jarayonlarni o‘rganish usuli sifatida dialektika vujudga kelgan.

Dialektika — oddiy mushohadadan abstrakt fikrlash, undan amaliyotga o‘tishni bildiradi.

Aslida, tarixda dialektika — tortishuv o‘tkazish qobiliyati, ya’ni savol-javob orqali tortishuv o‘tkazish qobiliyati hamda narsalar, tushunchalarni shakllar va turlarga tasniflash mahorati deb tushunilgan.

Shunday qilib, falsafaning tabiat, jamiyat va tafakkurini o‘rganish usuliga dialektika deb tushuniladi.

Iqtisodiy reallik ham butun jamiyatdagi borliqning bir qismidir.

Shuning uchun iqtisodiy reallikda sodir bo‘layotgan hodisalar va jarayonlarni o‘rganishda barcha iqtisodiy fanlar, shu jumladan Ichki savdo iqtisodiyoti fani ham dialektika usulidan keng foydalanadi.

Induksiya lotincha «induktio» so‘zidan olingan bo‘lib, xabar olish ma’nosini bildiradi. Fikr yuritishning bir turi bo‘lib, tadqiq qilish usulidir. Umuman, induksiya tadqiqot qilishda, xulosalarni asoslashda xususiy miqdordan, ayrim voqelikdan umumiylikka o‘tish usulidir. Iqtisodiy jarayonlarning tahlil qilishda umumiy nazorat bilimga ega bo‘lish uchun uning alohida tomonlari, empirik asoslari o‘rganilib, xulosa qilinadi.

Deduksiya lotincha «dedukctio» so‘zidan olinib so‘zma-so‘z «chiqarish» ma’nosini bildiradi. Deduksiya ham induksiya kabi fikr yuritishning bir turi va tadqiq qilish usuli bo‘lib, induksiya usulining teskarisini anglatadi. Deduksiya usuli ishlatilganda umumiylikdan xususiylikka qarab fikr yuritiladi va tadqiqot olib boriladi.

Induksiya va deduksiya mantiqiy fikr yuritishga asoslangan. Iqtisodiy tadqiqotlar o‘tkazilishidan ayrim belgilarni tahlil qilib,

uning asosida umumiy jarayonga baho berish yoki uning teskari hollari yuz berishiga ko'p to'qnashamiz.

Analiz va sintez grekcha «analysis» va «syntesis» so'zidan olingan bo'lib analiz — bo'lish va ajratish, sintez — muvofiqlik, munosiblik ma'nosini bildiradi. Analiz va sintez tadqiqot usuli bo'lib, umumiy mazmuni yaxlitlikni alohida tarkibiy bo'limlarga (xususiylikka) ajratish va yaxlitlikni alohida tarkibiy bo'limlardan umumiylikni yaratish jarayoni tushuniladi. Ichki savdo iqtisodiyoti ilmiy fan sifatida yuqorida keltirilgan falsafaning usullaridan va boshqa fanlarda ishlatiladigan ko'p arsenalli usul va uslublarni o'z predmetini o'rganishda ishlatadi. Ular qatoriga solishtirish, guruhlash, indeks, zanjirli bog'lash, balansli bog'lash, grafiklar, iqtisodiy matetmatik va boshqalarini kiritish mumkin. Tabiiy yo'naltirilishi bo'yicha bu usul va uslublar iqtisodiy jarayon va hodisalarni tahlil qilish, ilmiy tadqiqot o'tkazish, prognozlash rejalashtirish qurollari sifatida ishlatiladi. Bir qator alomatlari bo'yicha bu usullar son va sifat tahlili, solishtirish, kuzatish, eksperiment o'tkazish, sistemali tahlil, modellashtirish, ekstropolyasiya, interpolyasiya kabilarga bo'linadi. Shular bilan bir qatorda statistik, matematik, bashorat (gipoteza), monografik, ekspert usullari keng ishlatiladi.

Tayanch iboralar: *jamiyat, iqtisodiyot, fan, moddiy borliq, obyekt, predmet, usul.*

Takrorlash uchun savollar:

1. *Moddiy borliq nima, ular qanday turlarga bo'linadi?*
2. *Insoniyat hayotda qanday muammolarga duch keladi?*
3. *Fan nima?*
4. *Iqtisodiyot so'zining mazmunini yoritib bering?*
5. *Iqtisodiyot fanlari tizimiga qanday fanlar kiradi?*
6. *Ichki savdo iqtisodiyoti fanining obyekti nima?*
7. *Ichki savdo iqtisodiyoti fanining predmeti nima?*
8. *Ichki savdo iqtisodiyoti fani qanday usularni ishlatadi?*

2- bob. BOZOR IQTISODIYOTI SHAKLLANISHI SHAROITIDA SAVDO

2.1.Tovar ayirboshlashning mohiyati

2.1.1. Takror ishlab chiqarish jarayonida ayirboshlash

Insoniyat taraqqiyotini negizini ijtimoiy mehnat taqsimoti belgilaydi. Ijtimoiy mehnat taqsimoti insonning yashash ehtiyojidan kelib chiqadi.

Ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida tovar ishlab chiqarish bilan bir qatorda tovar ayirboshlash vujudga kelgan. Tovar ishlab chiqarish insoniyatni taraqqiyot tarixi bilan chambarchas bog'liq.

Tovar ayirboshlashni obyekti ishlab chiqarish uchun va insonlar ehtiyojini qondirish uchun zarur bo'lgan moddiy boylik bo'lib hisoblanadi. Mahsulotlarni ishlab chiqarishdan iste'molchiga yetkazish moddiy va iqtisodiy mazmunga asoslanganligi sababli tovar almashuvi jarayoni 2 xil shartga javob berishi shart:

— birinchidan, insonni qandaydir ehtiyojini qondira bilishi (sifat nuqtai nazaridan shaklan va mazmunan har xil bo'lishi mumkin);

— ikkinchidan, almashuv obyekti boshqa obyektga ekvivalent bo'lishi, ya'ni iqtisodiy nuqtai nazardan, teng bo'lishi kerak.

Mana shu xususiyatlar natijasida xo'jalik mahsulotlari bir-biri bilan solishtiriladi. Ushbu mahsulotlarga bo'lgan ehtiyoj qondiriladi. Ular kerakligi (zarurligi) natijasida boshqa mahsulotlar bilan ayriboshlanadi, ularni solishtirish imkoniyati vujudga keladi, «$T - T$» shaklida.

Har qanday mahsulot insonga zarur bo'lganligi sababli ishlab chiqariladi. Iste'mol kuchiga ega bo'lishi kerak. Shu sababli boshqa mahsulot bilan almashtirilishi mumkin bo'ladi.

Ushbulardan kelib chiqib, tovar – mehnat mahsuloti bo'lib, o'z ehtiyoji uchun emas, sotish uchun ishlab chiqarilgan, inso-

niyatni biron bir ehtiyojini qondiradigan mahsulotdir. U iste'mol qiymatiga va qiymatga ega bo'ladi.

Boshlang'ich davrda oddiy tovar ayirboshlash ($T-T$) amalda ishlatilgan.

Ijtimoiy mehnat taqsimotini rivojlanishi natijasida faqat ayirboshlash, ya'ni sotish uchun ishlab chiqarish shakllanib, tovar ayirboshlash uchun umumiy bo'lgan ekvivalent – pul vujudga kelgan. Pulni vujudga kelishi natijasida oddiy tovar ayirboshlash ($T-T$) tovar – pul muomalasiga ($T-P-T$) aylanadi va tovar – pul muomalasi vujudga kelgan.

Tovar – pul muomalasi, bu ishlab chiqaruvchilar orasidagi va ishlab chiqaruvchilar bilan iste'molchilar o'rtasidagi ijtimoiy-iqtisodiy munosabatdir.

Taraqqiyot natijasida ayirboshlash doimiy ijtimoiy jarayonga aylangan ($T-P-T$; $P-T-P$...).

Oddiy tovar ayirboshlashda ($T-T$) oldi-sotdi jarayoni ajralmas bo'lgan, keyinchalik pul vujudga kelishi bilan bu jarayon zamon va makonda ajraldi, ya'ni bu jarayon $T-P$; $P-T$; $P-T-P$; $T-P-T$; $P-P$ kabilarga bo'linadi.

Tovar ishlab chiqarish jarayoni, ishlab chiqarish – iste'mol jarayonidan takror ishlab chiqarish jarayoniga aylanib, ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol fazalari vujudga kelgan.

Shunday qilib, ayirboshlash jarayonini quyidagicha ifodalash mumkin.

$$T-P-T$$
$$P-T-P$$
$$P-T-P' \text{ yoki } P-T-P+P$$

Takror ishlab chiqarish jarayoni esa quyidagicha ifodalanadi:

$$P-T \quad \begin{matrix}\text{Ishchi kuchi}\\ \text{------}\\ \text{Mehnat vositalari}\end{matrix} \quad ICh-T'-P'$$

bu yerda: ICh — ishlab chiqarish:
«'» — yaratilgan qo'shimcha qiymat.

Tovar ayirboshlashni rivojlanishining tarixiy evolyutsiyasi natijasida ayirboshlash jarayonida xo'jalik aloqalari va ijtimoiy munosabatlarning murakkab majmui vujudga kelib, ularning elementlari harakat jarayonida o'zlariga mansub maxsus funksiyalar bajara boshlaydi.

Ayirboshlash — bu insonlar o'rtasida ularning faoliyatlari bilan o'zaro almashuvi yoki mehnat mahsulini o'zaro almashuvi jarayonidir.

Bu jarayon ishlab chiqarish va uning asosida shakllangan taqsimot bir tomondan va ikkinchi tomondan iste'mol o'rtasida amalga oshiriladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida hamma narsa ayirboshlash bilan bog'liq bo'ladi. Hamma narsa sotiladi va sotib olinadi.

Ayirboshlash jarayonida ishlab chiqarilgan mahsulot va unga sarflangan xarajatlar ijtimoiy tan olinadi, ishlab chiqarishni takrorlashga moddiy sharoit yaratiladi, insoniyat ehtiyoji qondiriladi, shaxsni rivoj topishiga shart-sharoit yaratiladi, ishchi kuchini takror ishlab chiqarishga ko'maklashadi, ya'ni imkon yaratadi, takror ishlab chiqarish jarayonini doimiy, dinamik jarayonda harakat qilishini ta'minlaydi va h.k.

Ayirboshlash boshlang'ich davrlarda hududiy bozorlar doirasida chegaralangan bo'lsa, ijtimoiy mehnat taqsimoti rivojlanishi va tovar — pul muomalasini kengayishi natijasida ayirboshlash hududiy chegaradan chiqib jahon bozorini vujudga keltirdi. Natijada ijtimoiy iqtisodiy munosabatlar kengaymoqda, yer yuzida ro'y berayotgan taraqqiyot amalga oshmoqda va h.k. Tovar — pul muomalasi va ayirboshlash negizida bozor vujudga kelgan.

2.1.2. Bozor iqtisodiyoti, uning qoidalari, bozor tushunchasi, funksiyalari va elementlari

Tovar ayirboshlash jarayoni bozorda amalga oshiriladi. Bozor esa o'z vaqtida bozor iqtisodiyotining asosiy subyektlaridan biri hisoblanadi. Bozorda ikki xil kategoriyadagi subyekt uchrashadi, biri sotish niyatida bozorga taklif bilan chiqadi, ikkinchisi sotib olish niyatida bozorga talab bilan chiqadi.

Bozorda sotib oluvchi (talab) va sotuvchi (taklif) o‘rtasidagi iqtisodiy munosabat ro‘yobga chiqadi.

Bozor deganda, oddiy tilda oldi-sotdi jarayoni amalga oshiriladigan joy tushuniladi.

«Bozor» desa, bizlarni ko‘z oldimizga qaynab yotgan dehqon yoki chayqov bozori keladi. Lekin bu ta’rif haqiqiy bozorni to‘la anglatmaydi.

Ilmiy, ijtimoiy-iqtisodiy nuqtayi nazardan ilmiy asarlarda, o‘quv va ommabop adabiyotlarda bozor to‘g‘risida har xil tushunchalar mavjud.

P. Samuelsonning «Ekonomika» asarida bozorni — «... bozorlar jamiyatni va savdo ishlab chiqarish faoliyatini bog‘lovchi mexanizm sifatida namoyon bo‘ladi», deb ta’riflaydi[1].

F. Kotler bozorni «Mavjud va potensial tovar sotib oluvchilar majmuasi», deb ta’riflaydi[2].

K. R. Makkonel va S. L. Bryular bozorni mahsulot va xizmatni sotuvchi va sotib oluvchilarni qo‘shuvchi mexanizm deb atashadi[3].

A.S. Usmanov bozorga shunday ta’rif beradi: «Bozor tushunchasi keng ma’noda — bu tovar ayirboshlash sohasi deb, tovar ayirboshlash bor ekan, bozor ham mavjud»[4] deydi.

N. Tuxliyevni fikricha, «Bozor tovar ishlab chiqarish qonunlari asosida tashkil qilingan ayirboshlash, tovar va pul muomalasi munosabatlarining yig‘indisi, ishlab chiqarish va iste’mol o‘rtasidagi muhim bog‘lovchi bo‘g‘indir[5]».

A. Soliyev va A. Usmonovlar bozorga quyidagicha ta’rif beradi: «bozor o‘ziga xos ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar jarayoni bo‘lib, unda tovarlar va xizmatlar ayirboshlanadi va ishlab chiqaruvchilar

---

[1] Самуэльсон П., «Экономика» Т., INAO, «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992, с.36.

[2] Котлер Ф. «Основы маркетинга». М., Прогресс, 1990 с. 54

[3] Макконелл К.р., Брю С. А. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М., республика. 1992.т.1.с.77.

[4] Усмонов А.С. Научные основы регулируемых рыночных отношений. Тошкент: PLSHTLI «Ўзинфорагпром». 1992.с.30.

[5] To‘xliyev N. Bozorga o‘tishning mashaqqatli yo‘li. Toshkent: «O‘zbekiston», 1999. 13 b.

bilan iste'molchilar manfaatlari to'qnashadi va bir-biri bilan kelishadi[1]».

«Eng yaxshisi, bozorni xaridorlar va sotuvchilarga narxlarni ayirboshlashga imkoniyat beradigan tizimdir, deb ta'riflasak bo'ladi», deb E. Sariqov va E. Mamatovlar ta'kidlaydilar[2].

Bozorga berilgan bunday bir-biridan farqlanadigan ta'riflarga ko'plab misol keltirish mumkin.

Bozorni ilmiy, ijtimoiy-iqtisodiy nuqtayi nazardan ta'riflarini bozorga ta'rif berish borasida chet el va respublikamiz olimlari o'rtasida yagona fikrga kelmaganligini ta'kidlab o'tish bilan maqsadimiz terminlarni, ta'riflarni to'g'ri aniqlashni ilmiy va amaliy ahamiyati katta ekanligini ko'rsatib o'tishdan iboratdir.

Ilmiy jihatdan bir xil narsaga har xil tushunchalar, ta'riflar berish ko'p hollarda noto'g'ri tasavvurga olib kelishi, natijada uning mohiyatini to'g'ri ochib berolmaslikka olib kelishi mumkin.

Amaliy nuqtayi nazardan bu hol mutaxassislar o'rtasida o'zaro tushunishni qiyinlashishiga, o'quv adabiyotlarini yaratishda tushunmovchiliklarga olib kelishi ehtimoldan holi emas.

Bizning fikrimizcha, bozor tushunchasini birinchidan, uni iqtisodiyotning xo'jalik subyekti nuqtayi nazardan va ikkinchidan nazariy, ijtimoiy-iqtisodiy nuqtayi nazardan ta'riflash maqsadga muvofiq bo'ladi.

Bozor — bozor iqtisodiyotining xo'jalik subyekti sifatida, xaridor va sotuvchilar to'qnash turuvchi va kelishtiruvchi xo'jalik obyektidir (joy, korxona, firma, birja, savdo, xizmat shoxobchalari va h.k.)

Nazariy va ijtimoiy-iqtisodiy nuqtayi nazardan bozor tushunchasiga almashuv jarayonida sodir bo'ladigan, bozor iqtisodiyoti qonun va qoidalaridan kelib chiqadigan ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlardan kelib chiqish zarur.

Bizning fikrimizcha, bozor iqtisodiyotining subyekti sifatida tovar-pul muomalasiga bog'liq bo'lgan munosabatlarni namoyon bo'lishini taminlaydi. Bozorning mohiyati, barcha xo'jalik subyekt-

---

[1] Soliyev A.,Usmonov A. Marketing., Toshkent, «O'qituvchi». 1997.9 b.

[2] Sariqov E, Mamatov M. «Iqtisodiyot va biznes», Toshkent, «Sharq». 1997. 22 b.

lari (bozor subyektlari — uy, oila xo'jaligi, ishlab chiqarish, davlat), inson va jamiyatdagi ayirboshlash munosabatlarining majmuasini anglatadi.

Qisqa qilib aytganda, bozor — bozor iqtisodiyoti qonun va qoidalarga asoslangan ayirboshlash jarayonida xaridor va sotuvchi o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlar tizimidir.

Bozorda-butun jamiyatdagi ko'p qirrali iqtisodiy munosabatlar, ya'ni ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol jarayonida vujudga keladigan, alohida prinsiplarga asoslangan munosabatlar namoyon bo'ladi.

Kengroq ma'noda bozor — bu bozor iqtisodiyoti qonun va qoidalariga asoslangan ayirboshlash ya'ni, oldi-sotdi jarayonidagi iqtisodiy faoliyatning shakl va turlari bo'lib, u ishlab chiqaruvchi, tovar yetkazuvchilarni (taklif vakillari) bir tomondan va iste'molchilar, xaridorlarni (talab vakillari) ikkinchi tomondan birga to'qnashtirish va kelishtirish jarayonini ta'minlaydigan bozor iqtisodiyotining subyektidir.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, avval bozor iqtisodiyoti tushunchasi, uning qonunlari va qoidalariga qisqacha to'xtalib o'tamiz. Bozor iqtisodiyoti insoniyat taraqqiyotidagi iqtisodiy tizimni bir modeli bo'lib hisoblanadi. Masalan, inson taraqqiyotida kuzatilgan iqtisodiy tizimlarga, natural xo'jalik (ibtido jamiyati), feodal tizimi, harbiy tizim, ma'muriy tizim, (sosializm), bozor iqtisodiyotiga asoslangan tizimlarni kiritish mumkin.

Har qanday iqtisodiy tizim o'zida shunday mexanizmni namoyonlashtirdiki, unda tabiiy resurslar, ishchi kuchi, texnologiya, tadbirkorlik va boshqaruv mahoratlari mujassamlashgan bo'lishi kerak.

Iqtisodiy tizimni bosh maqsadi moddiy ne'matlar va xizmatlarni ishlab chiqarish va taqsimlash orqali insoniyat ehtiyojlarini ko'ra bilish va qondirish bo'lib hisoblanadi. Bu vazifani bajarish uchun insoniyat o'z taraqqiyotida eng samarali iqtisodiy tizim modelini yaratishga intilib kelgan.

Hozirgi kunda butun jahon tan olgan, eng samarali iqtisodiy tizim modeli — bu bozor iqtisodiyoti modeli hisoblanadi.

Bozor iqtisodiyoti har xil davlatlarda ularning shart-sharoitlaridan kelib chiqib har xil bo'lishi mumkin. Shu sababli bozor iqtisodiyotini har xil modellari mavjud.

Masalan: AQSh, Yaponiya, Shvesiya, Turkiya, Rossiya, O'zbekiston va h.k.

Bozor iqtisodiyoti -- bu tovar-pul muomalasi munosabatlariga va o'zining qonun-qoidalariga asoslangan ijtimoiy-iqtisodiy tizim modelidir.

Bozor iqtisodiyoti o'ziga xos qonun va qoidalarga ega.

Bozor iqtisodiyotiga taalluqli iqtisodiy qonunlar to'g'risidagi iqtisodchi olimning fikriga to'xtalib o'tamiz.

Rossiya iqtisodchi olimlar jamoasi tomonidan, professor Rayzberk B.A. rahbarligida chop etilgan «Kurs ekonomiki» darsligida (M. «INFARM», 1997. 74-96- betlar) iqtisodiyotni qonuniyatlari (qonunlari) to'g'risida fikr yuritilib quyidagilar bozor iqtisodiyotiga mos qonunlar sifatida keltirgan. Ehtiyojni yuksalib borishi qonuni; resurslari chegaralanganligi qoidasi; ishlab chiqarish imkoniyatlari chegarasi va almashtirilgan xarajatlarni ortib borish qonuni (bu yerda «almashtirilgan»degan so'z «vmenennix» so'zini tarjimasi sifatida muallif tomonidan ishlatilmoqda va bu yerda bir tovarni ishlab chiqarishni ikkinchisi bilan almashtirishga bog'liq bo'lgan xarajatlar nazarda tutilmoqda); daromadlarni kamayib borish qonuni; doiradagi (chegarali) foydalilikni kamayib borishi qonuni; foydalilikni maksimallashtirish qoidasi (bu yerda «Foydalilik» mahsulot (tovar yoki xizmat) ni inson ehtiyojini qondira olish salohiyati (qobiliyati) nazarda tutiladi); talab qonuni; taklif qonuni; pul muomalasi qonuni; Engel qonuni — shaxsiy iste'mol tarkibini daromadga bog'liqligi.

A.O'lmasov va N.To'xliyevlar «Bozor iqtisodiyoti» lug'at-ma'lumotnomada (Toshkent, Qomuslar bosh tahririyati. 1991) bozor iqtisodiyoti qonunlariga talab va taklif qonuni va pul muomalasi qonunini kiritish bilan chegaralangan.

A.O'lmasov va A.Vahobovlarning Oliy o'quv yurtlari uchun «Iqtisodiyot nazariyasi» darsligi (Toshkent. «Sharq», 2006) qonunlarini umumiqtisodiy va ayrim iqtisodiy tizimlarga xos maxsus qonunlarga ajratilib, birinchisiga — mehnat taqsimoti,

jamg'arish, mehnat unumdorligini oshib borishi, ehtiyojlarning yuksalish qonunlari, ikkinchi tipiga — talab qonuni, taklif qonuni, me'yoriy naflik qonuni, raqobat qonunlari keltiriladi. Ikkinchi tipdagi qonunlar bozor iqtisodiyotiga mos qonunlar deb ta'kidlanadi.

Sh. Shodmonov, R. Alimov va T. Jo'rayevlarning «Iqtisodiyot nazariyasi» darsligida (Toshkent. «Moliya». 2002, 276.) Iqtisodiy qonunlarni 3 guruhga bo'lib, ularga:

Umumiy iqtisodiy qonunlar — vaqtni tejash qonuni; ehtiyojlarni tez o'sib borish qonuni; takror ishlab chiqarish qonuni; ishlab chiqarish munosabatlarini ishlab chiqaruvchi kuchlar xususiyati va rivojlanish darajasiga mos kelishi qonuni va boshqalar:

Xususiy yoki davriy iqtisodiy qonunlar — talab qonuni; taklif qonuni; qiymat qonuni;

Maxsus o'ziga xos iqtisodiy qonunga — qo'shimcha qiymat qonuni kiritilgan.

Bu yerda biz iqtisodiy qonunlar to'g'risida munozara va mulohazalar qilmaymiz, bu bizning maqsadga kirmaydi.

Bu qonunlar va ularni olimlar tomonidan talqinini ma'lumot uchun keltirmoqdamiz. Bizning fikrimizcha, bu masala allaqancha chigal va munozarali masala bo'lib, iqtisodchi olimlar tomonidan chuqur o'rganishni, tadqiqot qilishni talab qiladi.

Endi bozor iqtisodiyotining qoidalariga to'xtalib o'tamiz.

Bozor iqtisodiyotining qoidalariga quyidagilarni kiritish mumkin:

I. Biznesni, tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy, xo'jalik erkinligi (shaxsni, oilani, ijtimoiy guruhni).

Bu erkinlik faoliyat, hayotning barcha qirralariga tegishli bo'lib, ularga o'z xohishi bilan ijtimoiy hayotga ishtirok etishini bildiradi.

Bu qoida kishilarga bir tomondan mulkchilik, ikkinchi tomondan tadbirkorlikni konkret xayotda amalga oshirish imkoniyatini beradi.

Bozor iqtisodiyotida erkinlik deganini absolut erkinlik deb tushunmaslik kerak. Erkinlik har qanday iqtisodiy tizimda eng avvalo qonunlar, qoidalar, iqtisodiy dastaklar orqali chegaralangan. Shu sababli bozor iqtisodiyotining ikkinchi qoidasi:

II. Iqtisodiyotni davlat tomonidan tartibga solish.

Lekin bozorni o'zi emas bozor iqtisodiyoti, bozor munosabatlari tartibga solinib turiladi.

Bozor erkinligi doimo iqtisodiy javobgarlik va tadbirkorlik, tavakkalchilik bilan bog'liqdir.Bozor iqtisodiyotini tartibga solish iqtisodiy dastaklar orqali ya'ni soliq, moliya, kredit, bank tizimi, yuridik qonunlar, bahoni chegaralash, monopoliyani chegaralash hisobotlar (buxgalteriya, statistika, tezkor) va boshqalar orqali amalga oshiriladi.

Bozor iqtisodiyoti ishlab chiqarish balans iste'mol o'rtasidagi munosabatda iste'mol primatini, uning yuqori turishini belgilaydi. Hamma iste'molchini talabini qondirish uchun (ishlaydi) faoliyat ko'rsatadi. Shu sababli uchinchi qoida:

III. Iste'mol primati.

Yuqoridagilar bilan bir qatorda bozor iqtisodiyotida quyidagi qoidalar ham amal qiladi:

IV. Bozor sharoitida bahoning shakllanishi.

V. Muomalaning shartnoma (kontrakt) asosida bo'lishi.

VI. Moliya va pul muomalasi ta'siri ostida ishlash.

VII. Iqtisodiyotning ochiqligi. Tadbirkorlik va tashqi aloqalarga ham tegishli, albatta chegaralangan holda.

VIII. Raqobat. Bozor iqtisodiyoti raqobatsiz bo'lmaydi.

IX. Bozor munosabatlari iqtisodiyotning barcha qirralariga, butun regioniga tegishlidir. Bozor munosabatlari umumiydir.

Yuqorida keltirilgan qoidalardan kelib chiqib bozor iqtisodiyotini to'la va sifatli shakllanishi uchun zaruriy sharoitlar bo'lishi kerak. Qanday sharoitlar?

I. Mulk munosabatlarini rivojlanishini (ko'p mulkchilikni shakllanishi), ularni teng huquqliligini ta'minlash, ishlab chiqaruvchilarni nisbiy iqtisodiy mustaqilligiga erishishi, ular mulkiga ishlab chiqarish vositalariga mehnatining natijasida ega bo'lishligini ta'minlashi zarur.

II. Ma'muriy buyruqbozlikdan kechish, davlatning bozor subyektlari xo'jalik faoliyatiga aralashmasligini ta'minlash. Ularning erkinligini ta'minlash.

III. Iqtisodiyotning monopollashishiga yo'l qo'ymaslik. Tabiiy monopoliyalardan tashqari — transport, aloqa, elektr ta'minoti, suv ta'minoti, gaz ta'minoti kabilar.

IV. Bozor infrastrukturasini mavjud bo'lishligi (chakana va ulgurji savdo shoxobchalari, umumiy ovqatlanish korxonalari, tovar va xom ashyo birjalari, valyuta va qimmatli qog'ozlar birjasi, mehnat birjasi, tijorat banklari, axborot ta'minoti, yarmarkalar, auksionlar, bojxona, reklama, soliq inspeksiyalari kabilar).

V. Bozor munosabatlarini, bozor mexanizmining huquqiy ta'minlanishi.

O'zbekistonda bozor iqtisodiyotiga o'tish o'ziga xos xususiyatlariga ega bo'lib, o'z qoidalariga egadir. Bu qoidalar quyidagilardan iborat:

I. Iqtisodiyotni siyosatdan ustun bo'lishi, uning mafkuradan ozod bo'lishini ta'minlash.

II. Bozor munosabatlarini shakllantirishda Davlatni bosh islohotchi bo'lishi. Davlat tomonidan amalga oshirilishi, tartibga solinishi. O'zbekiston Respublikasi bozor iqtisodiyotini shakllanishi quyidagicha bosqichlarida amalga oshirilib kelinmoqda:

2.1. Ma'muriy buyruqbozlikni bartaraf etish.

2.2. Mulkchilik islohotlari

2.3 Huquqiy islohotlar.

2.4. Infrastrukturani yaratish.

2.5. Erkinlashtirish kabilar.

III. Qonunning ustuvorligi.

IV. Kuchli ijtimoiy siyosatni olib borish.

V. Bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o'tish.

Muayyan sharoitida bozor 3 xil funksiyani bajaradi :

1. talab va taklifni muvofiqlashtirib borish;

2. bahoni muvofiqlashtirish;

3. raqobat muhitini yaratish orqali xo'jalik subyektlari faoliyati samaradorligini oshirishga imkoniyat yaratish.

Bozor munosabatlari natijasida:

— ishlab chiqarish omillari, yer, kapital va mehnat ayirboshlash obyektiga aylanadi;

— pul ayirboshlash vositasi va ayirboshlash obyektiga ham aylanadi.

Bozor uch xil elementlardan iborat bo'ladi:

— taklif;

— talab;
— baho.

Ushbu elementlar qatorida ularni katolizatori, doimiy harakatga keltiruvchi omil sifatida raqobat turadi.

Bozor turlari

Bozor jamiyat tarkibidan, uni rivojlantiruvchi omillardan kelib chiqib har xil turlanadi.

I. Iqtisodiyotni ochiqligi nuqtayi nazardan:

1.1. Erkin yoki ochiq (legal) bozor.

1.2. Soyadagi yoki yopiq xufyona bozor. Xufyona bozor tarkibi.

II. Ishlab chiqarish omillari va muomala obyektlarini nuqtayi nazardan:

2.1. Tabiiy resurslar bozori (yer, tabiiy boyliklar).

2.2.Kapital (moliyaviy) bozori; (pul, valyuta, qimmatli qog'ozlar, aksiya, obligasiya, investitsiya).

2.3. Mehnat bozori; (ish kuchi, ish joyi).

2.4. Tovarlar bozori; (ishlab chiqarish vositalari, iste'mol tovarlari)

2.5. Xizmat bozori;

2.6. Axborotlar bozori;

2.7. Uy-joy inshootlari bozori.

Bu umumlashtirilgan holdagi tarkib, bular yana tarkiblanadi.

III. Geografik joylashishi nuqtayi nazardan.

3.1. Xalqaro, jahon bozorlari (jahon birjalari). (neft, paxta, oltin va h.k.)

3.2. Joylardagi bozorlar (shahar, qishloq, mahalla).

2.1.3. Bozor subyektlari

Jamiyatda uchta asosiy iqtisodiy subyektlar tovar-pul munosabatlariga asosan aloqa qilib turadi. Bular davlat, korxona va uy (oila) xo'jaligidir.

Bularning munosabatlari ikki tomonlama xarakterga ega bo'ladi. Davlat bilan bozor subyektlarining munosabatlari asosan qonunlar, qonuniy hujjatlar bilan tartibga solinadi, lekin xo'jalik

aloqalari (oldi-sotdi) shartnomalar, kelishuvlar, davlat buyurtmalari, kontraktlar, davlat subsidiyalari orqali amalga oshiriladi.

Bozor subyektlari (korxona, uy xo'jaligi) ning aloqalari, munosabatlari shartnomalar asosida amalga oshiriladi.

Bozor tizimida iqtisodiy subyektlarning bir-biri bilan oldi-sotdi munosabatlarining predmetlarini keltiramiz (2.1.4.1- chizma)

Xo'jalik faoliyati va xo'jalik ishlari bilan har bir shaxs, fuqaro qadimdan shug'ullanib kelgan. Ular o'z-o'zini ta'minlash masalasini hal qilish bilan shug'ullanishadi. Bunday xo'jalik yuritish shakliga uy (oila) xo'jaligi deb yuritiladi va u jamiyatning birlamchi, boshlang'ich bo'g'inidir.

Ularning belgilariga quyidagilarni kiritish mumkin:

♦ Shaxsiy ehtiyojni qondirish. Ular ishlab chiqargan narsasini o'zi yoki oilasi iste'mol qiladi, ular ishlab chiqaruvchi va iste'molchi hisoblanadi. Hozirgi zamonda uy (oila) xo'jaliklari ortiqcha mahsulotlarini sotish uchun bozorga ham chiqadi. Bunday hollarda oila xo'jalik faoliyatidan qo'shimcha daromad manbayi sifatida foydalaniladi va ular qisman jamiyatni, boshqalarni ehtiyojini qondirish uchun xizmat qilgan hisoblanadi. Bunday holda uy xo'jaligining mahsuloti tovar shakliga aylanadi;

♦ Ular faoliyatida shaxsiy mulkidan foydalaniladi (ayrim hollarda kredit yoki ssudalardan foydalanishi ehtimoldan holi emas);

♦ Asosan o'z ish kuchini ishlatishadi, yollanma ishchi kuchidan foydalanishi ham mumkin;

♦ Faoliyatida ishlatiladigan barcha resurslardan samarali foydalanishgacha va ko'proq mahsulot ishlab chiqarishga intilishadi;

♦ Yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmaydi, ularga hokimiyatdan ruxsatnoma olish shart emas;

♦ Faoliyat yuritishda mustaqil qarorlar qabul qiladi va nihoyat, ular o'z tavakkalchiligi asosida ish yuritadi.

Jamiyatning asosiy bo'g'inini, ishlab chiqarish va xizmatni bozor va jamiyat uchun amalga oshiruvchi, o'z xo'jalik faoliyatini o'z ehtiyoji (talabi) uchun emas, tashqi, boshqalar ehtiyojini (talabini) qondirishga yo'naltiruvchi subyektlar bo'lib, korxonalar hisoblanadi.

— talab;
— baho.

Ushbu elementlar qatorida ularni katolizatori, doimiy harakatga keltiruvchi omil sifatida raqobat turadi.

Bozor turlari

Bozor jamiyat tarkibidan, uni rivojlantiruvchi omillardan kelib chiqib har xil turlanadi.

I. Iqtisodiyotni ochiqligi nuqtayi nazardan:

1.1. Erkin yoki ochiq (legal) bozor.

1.2. Soyadagi yoki yopiq xufyona bozor. Xufyona bozor tarkibi.

II. Ishlab chiqarish omillari va muomala obyektlarini nuqtayi nazardan:

2.1. Tabiiy resurslar bozori (yer, tabiiy boyliklar).

2.2.Kapital (moliyaviy) bozori; (pul, valyuta, qimmatli qog'ozlar, aksiya, obligasiya, investitsiya).

2.3. Mehnat bozori; (ish kuchi, ish joyi).

2.4. Tovarlar bozori; (ishlab chiqarish vositalari, iste'mol tovarlari)

2.5. Xizmat bozori;

2.6. Axborotlar bozori;

2.7. Uy-joy inshootlari bozori.

Bu umumlashtirilgan holdagi tarkib, bular yana tarkiblanadi.

III. Geografik joylashishi nuqtayi nazardan.

3.1. Xalqaro, jahon bozorlari (jahon birjalari). (neft, paxta, oltin va h.k.)

3.2. Joylardagi bozorlar (shahar, qishloq, mahalla).

2.1.3. Bozor subyektlari

Jamiyatda uchta asosiy iqtisodiy subyektlar tovar-pul munosabatlariga asosan aloqa qilib turadi. Bular davlat, korxona va uy (oila) xo'jaligidir.

Bularning munosabatlari ikki tomonlama xarakterga ega bo'ladi. Davlat bilan bozor subyektlarining munosabatlari asosan qonunlar, qonuniy hujjatlar bilan tartibga solinadi, lekin xo'jalik

aloqalari (oldi-sotdi) shartnomalar, kelishuvlar, davlat buyurtmalari, kontraktlar, davlat subsidiyalari orqali amalga oshiriladi.

Bozor subyektlari (korxona, uy xo'jaligi) ning aloqalari, munosabatlari shartnomalar asosida amalga oshiriladi.

Bozor tizimida iqtisodiy subyektlarning bir-biri bilan oldi-sotdi munosabatlarining predmetlarini keltiramiz (2.1.4.1- chizma)

Xo'jalik faoliyati va xo'jalik ishlari bilan har bir shaxs, fuqaro qadimdan shug'ullanib kelgan. Ular o'z-o'zini ta'minlash masalasini hal qilish bilan shug'ullanishadi. Bunday xo'jalik yuritish shakliga uy (oila) xo'jaligi deb yuritiladi va u jamiyatning birlamchi, boshlang'ich bo'g'inidir.

Ularning belgilariga quyidagilarni kiritish mumkin:

♦ Shaxsiy ehtiyojni qondirish. Ular ishlab chiqargan narsasini o'zi yoki oilasi iste'mol qiladi, ular ishlab chiqaruvchi va iste'molchi hisoblanadi. Hozirgi zamonda uy (oila) xo'jaliklari ortiqcha mahsulotlarini sotish uchun bozorga ham chiqadi. Bunday hollarda oila xo'jalik faoliyatidan qo'shimcha daromad manbayi sifatida foydalaniladi va ular qisman jamiyatni, boshqalarni ehtiyojini qondirish uchun xizmat qilgan hisoblanadi. Bunday holda uy xo'jaligining mahsuloti tovar shakliga aylanadi;

♦ Ular faoliyatida shaxsiy mulkidan foydalaniladi (ayrim hollarda kredit yoki ssudalardan foydalanishi ehtimoldan holi emas);

♦ Asosan o'z ish kuchini ishlatishadi, yollanma ishchi kuchidan foydalanishi ham mumkin;

♦ Faoliyatida ishlatiladigan barcha resurslardan samarali foydalanishgacha va ko'proq mahsulot ishlab chiqarishga intilishadi;

♦ Yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmaydi, ularga hokimiyatdan ruxsatnoma olish shart emas;

♦ Faoliyat yuritishda mustaqil qarorlar qabul qiladi va nihoyat, ular o'z tavakkalchiligi asosida ish yuritadi.

Jamiyatning asosiy bo'g'inini, ishlab chiqarish va xizmatni bozor va jamiyat uchun amalga oshiruvchi, o'z xo'jalik faoliyatini o'z ehtiyoji (talabi) uchun emas, tashqi, boshqalar ehtiyojini (talabini) qondirishga yo'naltiruvchi subyektlar bo'lib, korxonalar hisoblanadi.

2.1.4.1- chizma

Bozor subyektlarining oldi-sotdi predmetlari

Bozor subyektlari	Sotish predmetlari	Sotib oladigan predmetlari
I. Davlat	Yer, yer osti boyliklari, suvlar, havo bo'shlig'i, o'simliklar va hayvonot dunyosi, uy - joy, litsenziya, davlat tashkilotlari va muassasalarining xizmatlari	Davlat va jamiyatga zarur bo'lgan tovarlar (davlat boshqaruv organlari, mudofaa va hokazolar), xizmatlar, ishchi kuchi, jihozlar, Fan-texnika yutuqlari va boshqalar
II. Korxona	Tovarlar, xizmatlar, o'ziga tegishli moddiy ne'matlar, intellektual mulk	Yer, tabiiy boyliklar moddiy resurslar, ishchi kuchi, tovarlar, xizmatlar, qimmatbaho qog'ozlar
III. Uy (oila) xo'jaligi	Ishchi kuchi, (mehnat), o'ziga tegishli moddiy ne'matlar, tovarlar, xizmatlar.	Iste'mol tovarlari, xizmatlar, moddiy ne'matlar

Tayanch iboralar: *Tovar, ijtimoiy mehnat taqsimoti, takror ishlab chiqarish, ayirboshlash, tovar muomalasi, bozor iqtisodiyoti, bozor, subyekt.*

Takrorlash uchun savollar:

1. Tovar deb nimaga aytiladi?
2. Ijtimoiy mehnat taqsimoti nimani anglatadi?
3. Takror ishlab chiqarish qanday fazalardan tashkil topadi?
4. Bozorning ta'rifini ayting?
5. Bozor qanday turlarga bo'linadi.
6. Bozor qanday funksiyalarni bajaradi?
7. Bozorda qanday subyektlar ishtirok etadi?
8. Bozor qanday elementlardan iborat?

9. Bozor iqtisodiyoti mohiyatini yoritib bering?
10. Bozor iqtisodiyoti qanday qoidalarga asoslanadi?
11. Bozor iqtisodiyotiga o'tish uchun qanday sharoitlar bo'lishi kerak?
12. O'zbekistonda bozor iqtisodiyotiga o'tishni ustuvor yo'nalishlari?

2.2. Savdoning mohiyati va uning bozor iqtisodiyoti sharoitida ahamiyati

2.2.1. Savdoning mohiyati, funksiyalari

Savdoning kelib chiqishi ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida tovar ishlab chiqarishni va tovar muomalasi, ayirboshlashni vujudga kelishi bilan bog'liq.

Tarixan savdoni foyda olish maqsadida moddiy boyliklarni qayta sotish uchun sotib olish deb tushunilgan. Savdo jarayonini quyidagicha ifodalash mumkin:

$$P - T - P^1 \ldots T - P^1 \ldots$$

Savdoni tovar ayirboshlashni shakli (formasi) nuqtayi nazardan qaralsa, savdoning vazifasi makon va zamon jihatidan bir-biridan ajralib turgan ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasidagi aloqani bog'lashdan iborat bo'lgan.

Savdo mustaqil ijtimoiy-iqtisodiy funksiya bajarib, boshqa iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchi xo'jalik tarmoqlari qatori uning faoliyatida ham mulkdor (mulk egasi), yollangan xizmatchilar, mehnat, tadbirkorlik, foyda kabilar tarixan o'z aksini topgan.

Savdo ishlab chiqarishning biridan ikkinchisiga, ikkinchisidan uchinchisiga va ishlab chiqaruvchi qo'lidan iste'molchi qo'liga mahsulotlarni yetkazish vazifasini bajargan.

Savdo jarayonida mahsulotlar tovarga aylanadi. Chunki tovar sotish uchun ishlab chiqariladigan mahsulotlardir.

Mahsulot biror ehtiyojni qondirmasa, ya'ni uni iste'mol qiymati zaruriyat topmasa, uning qiymati qoplanmaydi va uni ishlab chiqaruvchi inqirozga uchrashi ehtimoldan uzoq bo'lmaydi.

Savdoning shakllanishi insoniyat taraqqiyoti tarixi bilan chambarchas bog'liq. Ibtidoiy jamiyatda alohida qabilalar ehtiyojidan kelib chiqib mahsulotlari bilan ayirboshlashgan.

Savdoga qanday ta'rif berish mumkin?

Buning uchun savdoning qanday xususiyatlari borligini aniqlab olish kerak.

Savdoning xususiyatlari:

1. Savdo — bu tovar ayirboshlash, oldi-sotdini shakli;

2. Savdo — bu tovarlarni ishlab chiqaruvchilardan shaxsiy iste'molchilarga yetkazish;

3. Savdo — bu tovarlarni qishloqdan-qishloqqa, shahardan-shaharga, hududdan-hududga, davlatdan-davlatga yetkazib berish jarayonidir;

4. Savdo — sotuvchi bilan sotib oluvchi o'rtasidagi iqtisodiy munosabatdir;

5. Savdo — iqtisodiyotning (xalq xo'jaligining) xo'jalik yurituvchi subyekti, tarmog'i;

6. Savdo — bozor elementlari (taklif, talab va baho) namoyon bo'ladigan jarayon.

7. Savdo — xizmatning alohida turi bo'lib u **bir tomondan,** ishlab chiqaruvchilarga xizmat qiladi, **ikkinchi tomondan,** iste'molchilarga, **uchunchi tomondan** Davlatga xizmat qiladi va **to'rtinchidan,** u boshqa iqtisodiyot tarmoqlari va sohalariga ham xizmat ko'rsatadi, ularni xizmatlaridan iste'molchi sifatida foydalanadi va ular bilan aloqada bo'ladi.

Savdo — birinchidan, tovarlarni sotish bilan bog'liq bo'lgan xo'jalik aloqalar va tovar ayirboshlash jarayonida vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlarni anglatadi; Ikkinchidan, iqtisodiyot tarmog'i sifatida ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida mustaqillashgan savdo korxonalari majmuasidir.

Savdoning mohiyati (ta'rifi)dan kelib chiqib, uning bajaradigan funksiyalarini aniqlash zarur.

Savdo — o'z mohiyatidan kelib chiqib quyidagi ijtimoiy - iqtisodiy funksiyalarni bajaradi:

Birinchidan, tovar ayirboshlash shakli sifatida tovarlar qiymatini ayirboshlash;

Ikkinchidan, iqtisodiyot tarmog'i sifatida tovarlarni ishlab chiqishdan iste'molchilarga yetkazish.

Birinchi funksiya natijasida tovarlar qiymati sotiladi, unga sarf qilingan ijtimoiy mehnat qoplanadi va qo'shimcha qiymat vujudga keladi.

Ikkinchi funksiya natijasida tovarlarni iste'mol qiymati iste'molchilarga yetkaziladi, iste'molchilar tomonidan tan olinadi, sotiladi va mulk shakli o'zgaradi.

Amaliy nuqtayi nazardan iste'mol tovarlarini taqsimoti tugaydi.

Savdo ijtimoiy-iqtisodiy funksiyalarni bajarish bilan bir qatorda tashkiliy-iqtisodiy, texnik-texnologik funksiyalarni ham bajaradi.

Tashkiliy-iqtisodiy funksiyalar:

1. Taklifni imkoniyatlarini o'rganish;
2. Talab va ehtiyojni o'rganish;
3. Bahoni shakllantirish;
4. Tovarlar reklamasini tashkil qilish;
5. Shartnomalar tuzish va buyurtmalar berish;
6. Iste'molchilarga xizmat ko'rsatish.

Texnik-texnologik funksiyalar:

1. Tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchilarga yetkazishni tashkil qilish (transport korxonalari bilan aloqa o'rnatish, tovarlarni son va sifati bo'yicha qabul qilish va h.k.)
2. Tovarlarni saqlash;
3. Tovarlarni qadoqlash;
4. Tovarlarni transport vositalariga yuklash, tushirish.

2.2.2. Savdoning ijtimoiy shakllari, tashkiliy-iqtisodiy tasnifi

Bozor iqtisodiyoti sharoitida savdoning ijtimoiy shakllari va tashkiliy-iqtisodiy tasnifi tubdan o'zgardi. Sobiq ittifoq davrida respublikada davlat savdosi, kooperativ savdo va kolxoz bozori mavjud bo'lgan bo'lsa, hozirgi kunda mulk munosabatlari o'zgarishi, disentralizasiya jarayoni amalga oshganligi munosabati bilan davlat savdosi butunlay xususiylashtirilib, uning umumiy tovar aylanishdagi hissasi 1 % gacha miqdorga qisqartirildi. Huddi shunday kooperativ savdo ham xususiylashtirildi, uni hissasi 9 % atrofida. Kolxoz bozori butunlay barham topdi, uni o'rniga dehqon bozorlari shakllandi.

Savdoning butunlay yangi shakli, ya'ni xususiy savdo vujudga keldi, shunday qilib, savdoning mulkiy shakllari butunlay yangilandi, nodavlat sektor shakllandi.

Savdoda vertikal boshqaruv tizimi butunlay barham topdi. Baholar erkinlashtirildi. Xo'jalik aloqalari bozor iqtisodiyotiga moslashtirildi.

Tashkiliy tuzilmalar butunlay yangi tarkibda tuzildi.

Vazirlik va boshqarmalar yo'q qilindi. Aksionerlik jamiyatlari, kompaniyalar, xususiy firmalar, yakka tartibdagi savdo shoxobchalari vujudga keldi.

Matlubot kooperasiyasi tizimida matlubot ta'minot - savdo aksioner kompaniyalari tashkil qilindi. Tumanlarda esa, tuman matlubotsavdo ishlab chiqarishsa savdo kooperativlari tashkillashtirildi.

2.2.3. Savdoning iqtisodiyotda tutgan o'rni

Savdoning iqtisodiyotda tutgan o'rni, ahamiyati, savdoning xususiyatlari, bajaradigan funksiyalaridan kelib chiqadi.

Savdo aholi hayotini ta'minlaydigan alohida soha bo'lib hisoblanadi. Uning ishtirokida ishlab chiqarilgan tovarlar iste'molchilar tomonidan ijtimoiy tan olinadi, tovar taklifi bilan iste'molchilar talabi kelishtiriladi.

Tovar taklifi bilan iste'molchilar talabini kelishtirish orqali savdo ishlab chiqarishga faol ta'sir qiladi, u ishlab chiqarish hajmini va tarkibini (assortimentini) belgilashga ta'sir qiladi.

Savdoning ishlab chiqarish bilan aloqasi — ularni xo'jalik aloqalari, tijoriy ishlar orqali amalga oshadi.

Jamiyatda savdo korxonasisiz ishlab chiqarilgan iste'mol tovarlar iste'molchilarga yetib bormaydi.

Takror ishlab chiqarish jarayonini qaytarilib turishiga savdo real iqtisodiy imkoniyatlar yaratadi. Har qanday ishlab chiqaruvchi xo'jalik subyektlari o'zi ishlab chiqargan tovarini sotilishini ta'minlash shart, aks holda, uning faoliyati to'xtatib qolishi mumkin. Savdo korxonalari ishlab chiqaruvchilarga o'z xarajatlarini qoplash va tegishli daromad olish imkoniyatini yaratadi.

Savdo ushbu vazifalarni bajarish orqali ishlab chiqaruvchilarga xizmat qiladi.

Ishlab chiqaruvchilar to‘g‘ridan-to‘g‘ri iste’molchilarni (bu yerda aholi nazarda tutilmoqda) o‘z tovarlari bilan ta’minlash imkoniyatiga ega emas va uni bajara olmaydi. Shu bilan birga savdo ishlab chiqaruvchilarni vaqtni tejaydi va takror ishlab chiqarishni tezlashtiradi.

Xuddi shunday savdo xalq xo‘jaligining boshqa tarmoqlari bilan ham aloqada bo‘ladi. Savdo taqsimotini real holda amalga oshishini ta’minlaydi.

Savdo — pul, kredit, moliya tizimini muvofiqlashtirish jarayonining namoyon bo‘lishiga ta’sir qiladi (pul emissiyasi, kassa rejalarini boshqarish, inflyatsiya, milliy daromadning shakllanishi) va h.k.

Savdoning asosiy vazifalaridan biri iste’molchilarga xizmat ko‘rsatishdir.

Iste’mol takror ishlab chiqarish jarayonining to‘rtinchi va oxirgi fazasi. U mahsulotlarning harakatini oxirgi bosqichi.

Iste’molda (ishlab chiqarish va shaxsiy) tovarlarni iste’mol qiymati namoyon bo‘ladi, tan olinadi.

Savdoning shaxsiy iste’mol bilan aloqasi aholining iste’mol tovarlariga ehtiyojini qondirish amalga oshadi.

Savdoda alohida shaxs yoki iste’molchilar guruhi uchun mos keladigan tovarlari iste’mol assortimenti shakllanadi. Uzluksiz savdo amalga oshiriladi, ya’ni talabni uzluksiz qondirib borish jarayoni ta’minlanadi.

Shaxsiy iste’mol orqali insoniyat ishchi kuchini takror (qayta) ishlab chiqaradi. Bu esa ishlab chiqarishni rivojlantirishga manfaat tug‘diradi, chunki har qanday tarmoq ishchi kuchi bilan uzluksiz ta’minlanishi zarur.

Savdoda ehtiyojni shakllantirish orqali iste’mol tarkibiga, aholining umr va yashash darajasini oshirishga bevosita va bilvosita ta’sir ko‘rsatadi. Masalan, tovarlarni reklama qilish orqali (tovarlarning iste’mol funksiyasi, sifati, bahosi va h.k.) aholi ehtiyojini shakallantirish. Reklama, har xil turdagi savdo shoxobchalarini tashkil qilish (elita yoki arzon bahodagi savdo shoxobchalari tashkil

qilish kabi) orqali aholining ijtimoiy-iqtisodiy guruhlari orasida iste'mol darajasi va tarkibini tartibga solishdek murakkab vazifani amalga oshiradi.

Savdo har xil foydali maslahatlar berish orqali oqilona iste'molni shakllantiradi. Bu esa aholining hayotini va iste'mol darajasini ortishiga olib keladi.

Savdo shoxobchalarida progressiv savdo texnologiyalarini joriy etish, xaridorlarga zaruriy shart-sharoitlar yaratish bilan aholining tovar sotib olish xarajatlarini (tovar sotib olishga va iste'mol uchun sarflangan mehnat va moddiy xarajatlar), tovar sotib olishga sarflangan vaqtini tejashga ijobiy ta'sir qiladi. Aholining bo'sh vaqti esa jamiyatning boyligi, uning taraqqiyoti uchun asosiy omillardan biri bo'lib hisoblanadi. Savdoda aholini vaqtini tejashga imkoniyat yaratish orqali ularni bo'sh vaqtlarini oshiradi.

Tayanch iboralar: *Savdo, pul, tovar, tovar ayirboshlash, funksiya.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Savdo nima?*
2. *Pulning vujudga kelishi.*
3. *Savdoning funksiyalari.*
4. *Savdoning ijtimoiy shakllari.*
5. *Savdoning ahamiyati.*

3- bob. TADBIRKORLIK FAOLIYATINING HUQUQIY-IQTISODIY ASOSLARI

3.1. Tadbirkorlik faoliyatining mohiyati va ahamiyati

Iqtisodiyot har xil faoliyatlar majmuasi bo'lib, uning natijasida moddiy boyliklar yaratilib iste'molchiga yetkaziladi.

Iqtisodiyotni harakatga keltiruvchi vositalar «yer — kapital — mehnat va tadbirkorlik».

Tadbirkorlik nima? qanday sharoitlar uni vujudga keltirgan?

Ushbu sharoitlarga quyidagilarni kiritish mumkin:

- har bir ayirboshlash qatnashuvchisini o'z manfaatiga (birlamchi iqtisodiy manfaatini) erishishga intilishi, ikkinchi tomon manfaatidan qat'i nazar;
- ayirboshlashda shaxsiy yoki jamoa tashabbusini olg'a surish;
- foydali almashuvga erishish uchun shaxsiy yoki jamoa tavakkalchiligiga tayyorligini harakatga solish;
- har bir qatnashuvchi foydali natijaga erishish uchun muayyan chora tadbirlarni ishlab chiqarish qobiliyatini ishga solishi;
- ehtimol yoki haqiqiy natijalarni tabaqalashtirish qobiliyatini ishlatishi. Ushbu alomatlar (belgilar) hozirgi zamon biznesida ham namoyon bo'lmoqda.

Adabiyotlarda, oddiy hayotda har xil atamalar uchraydi. Bular biznesmen, ishbilarmon, tadbirkor, biznes, tadbirkorlik kabilar. Biznesmen, ishbilarmon, tadbirkor deganda, biz qandaydir faoliyat bilan shug'ullanayotgan shaxsni tushunishimiz kerak.

Har qanday biznesmen o'z qobiliyati nuqtayi nazardan tadbirkor (ishbilarmon) bo'la olmaydi.

Tadbirkor va ishbilarmon atamalari sinonimdir. Biznes — bu so'zma-so'z ish yoki faoliyatni bildiradi. Xo'jalik yuritish nuqtayi nazardan «Biznes» — iqtisodiy faoliyat, ish olib borish tizimi yoki

faoliyat yuritish tizimi bo'lib, unda tovar yoki xizmat ishlab chiqarishni tashkil qilish, ularni sotish, ishlab chiqarish omillari egasi tomonidan amalga oshiriladi (adabiyotlarda boshqa ta'riflar juda ko'p).

Tadbirkorlik — bu iqtisodiy fenomen, biznesni kategoriyasi. Biznes bilan tadbirkorlik sinonim emas, lekin yaqin tushunchalardir. Biznes kengroq.

Tadbirkorlik — biznesni dinamik yoki aktiv (faol) elementi, xo'jalik yutirish shakli. Tadbirkorlik — fuqaroni yoki fuqarolarning mustaqil, tashabbusli faoliyati bo'lib, ushbu faoliyatni ular foyda olish maqsadida o'zining tavakkalchiligi va moddiy javobgarligi asosida amalga oshiradi.

Boshqa so'z bilan aytganda, tadbirkorlik — iqtisodiyotni inson omili, uning intellektual faoliyati orqali fo'qaro yoki fuqarolarni o'z maqsadlariga erishish uchun xo'jalik yuritish yoki boshqa faoliyatdir.

Tadbirkorlik mazmuni biz yuqorida keltirgan tushunchalardan kelib chiqadi.

O'zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik to'g'risida»gi qonunida (1991- yil 15- fevral) «Tadbirkorlik — mulkchilik subyektining foyda olish maqsadida tavakkal qilib va mulkiy javobgarligi asosida, amaldagi qonunlar doirasida tashabbus bilan iqtisodiy faoliyat ko'rsatishdir» deb ta'rif berilgan.

O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik:

- tadbirkorning shaxsiy mol-mulki asosida;
- tadbirkorning boshqa fuqarolar va yuridik shaxslar, shu jumladan, ajnabiy fuqarolar hamda yuridik shaxslarning mol-mulklarini turli shakllarda jalb etish asosida;
- tadbirkorning davlat va jamoat tashkilotlari mol-mulklaridan foydalanishi asosida;
- yuqorida qayd etilgan shakllarni qo'shib olib borish asosida amalga oshiriladi.

Tadbirkorlik — bu daromad olish maqsadida ishlab chiqarishni tashkil qilish va tayyorlangan mahsulotni sotish va aholiga xizmat ko'rsatish hamda oldi-sotdi bilan shug'ullanadigan kishilar faoliyati, ya'ni foyda olish borasidagi harakat (faoliyat) tushuniladi. Uni «Xufyona» va «Madaniy» shakllari mavjud.

«Xufyona»si davlatdan yashirin faoliyat olib boruvchi, chayqovchilik, yulg'inchilik, xaridorlar haqiga xiyonat va va h.k.

«Madaniy»si — umuminsoniy fazilatlardan tashqari quyidagi xususiyatlarga ega bo'lishi kerak:

— tashabbuskorlik va imkoniyatlarni izlash;
— tavakkalchilik;
— bozorni (konyunkturasini) o'rganish;
— o'z kuchiga ishonish.

Savdoda tadbirkorlik o'ziga xos xususiyatlarga ega. Ularga quyidagilarni kiritish mumkin.

Birinchidan, savdoni bajaradigan funksiyalaridan kelib chiqib, boshqa tarmoq va sohalardagi tadbirkorlardan farqli funksiyalar bajaradi.

Ikkinchidan, savdoning xo'jalik mexanizmidan kelib chiqib, uning tarkibi, boshqarilishi xo'jalik aloqalari, moliyaviy resurslarni shakllanishi, daromad manbalari va xarajatlari shakllanishi kabilarda savdodagi tadbirkorlik boshqalardan keskin farq qiladi.

Uchinchidan, mehnat jarayoni ham o'z xususiyatlariga ega.

To'rtinchidan, savdodagi tadbirkor bir tomonda ishlab chiqaruvchilar, ta'minotchilar bilan, ikkinchi tomonda yuzlab va minglab xaridorlar bilan munosabatda bo'ladi, shu sababli ularni kasbiy mahorati, psixologiyasi, o'zgacha shakllanadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish — mamlakatimizda iqtisodiy o'sishni ta'minlash, yangi ish o'rinlarini tashkil qilish, aholining daromadlari va farovonligini oshirishning muhim omili

Kichik biznes subyektlari – korxona ko'lami, ishlab chiqarish hajmi, ishlovchilar soni, moliyaviy mablag'lari miqdori va boshqalar jihatidan imkoniyatlari cheklangan ishlab chiqaruvchi subyektlar. Respublikamizda kichik biznes subyektlari toifasiga yakka tartibdagi tadbirkorlar, mikrofirmalar va kichik korxonalar kiradi.

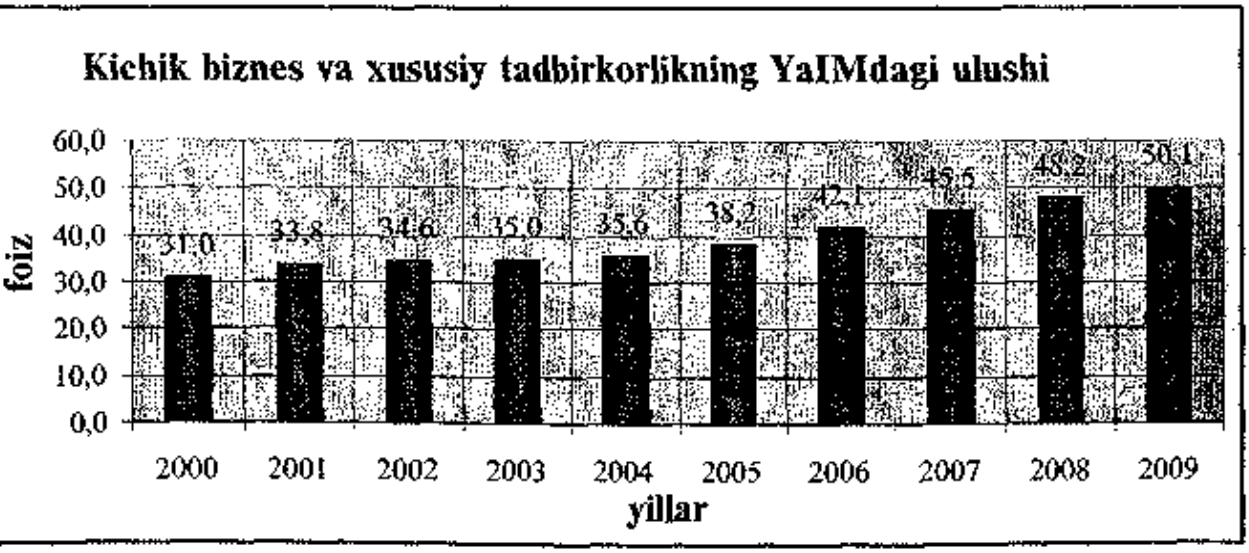
Yakka tartibdagi tadbirkorlik – alohida fuqarolar tomonidan o'zlarining tavakkalchiliklari va mulkiy javobgarliklari ostida, shaxsiy daromad (foyda) olish maqsadida amaldagi qonunchilik doirasida amalga oshiriladigan tashabbuskor xo'jalik faoliyati.

Mikrofirma – kichik biznes subyektlarining bir turi bo'lib, mamlakatimizda amaldagi qonunchilikka ko'ra sanoat ishlab chiqarishning tarmoqlarida 20 kishigacha, xizmat ko'rsatish sohasida 10 kishigacha, savdo va umumiy ovqatlanish sohasida 5 kishigacha ishlovchi korxonalar mikrofirma hisoblanadi.

Kichik korxona – kichik biznes subyektlarining bir turi bo'lib, mamlakatimizda amaldagi qonunchilikka ko'ra sanoat ishlab chiqarishning ayrim tarmoqlarida (masalan, engil va oziq-ovqat sanoati, metallga ishlov berish va asbobsozlik sanoati va h.k.) 100 kishigacha, ayrimlarida (masalan, mashinasozlik, metallurgiya, yoqilg'i-energetika sanoati va boshqalarda) 50 kishigacha, xizmat ko'rsatish sohasida 25 kishigacha ishlovchi korxonalar kichik korxona hisoblanadi.

Quyida keltirilgan rasmlar va jadvallarda xususiy tadbirkorlikni rivojlanish tendensiyalari va asosiy ko'rsatkichlarining holati tasniflangan

3.1.1-rasm

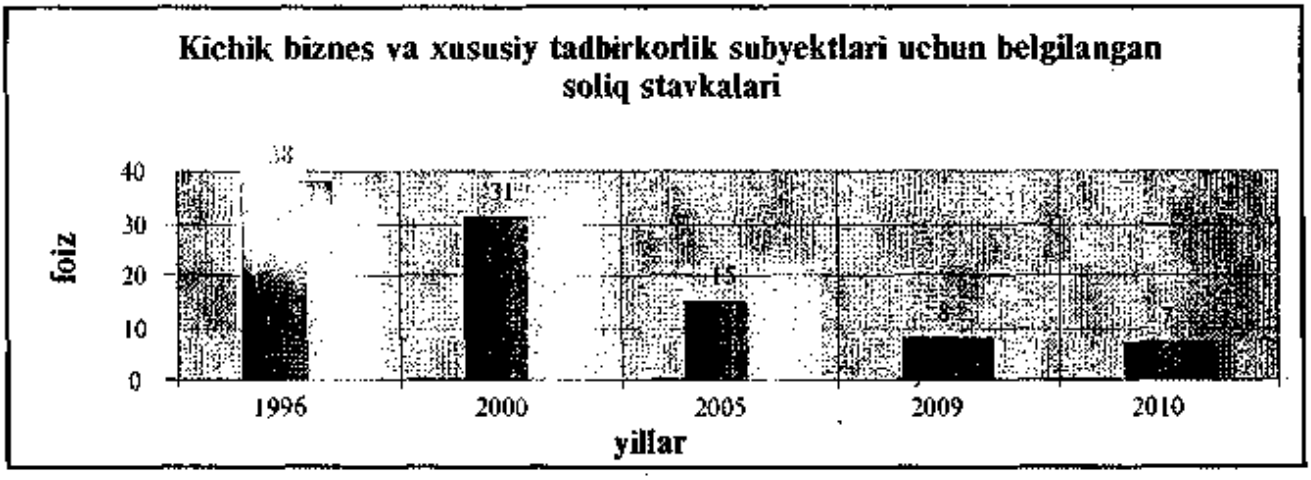


3.1.1-jadval

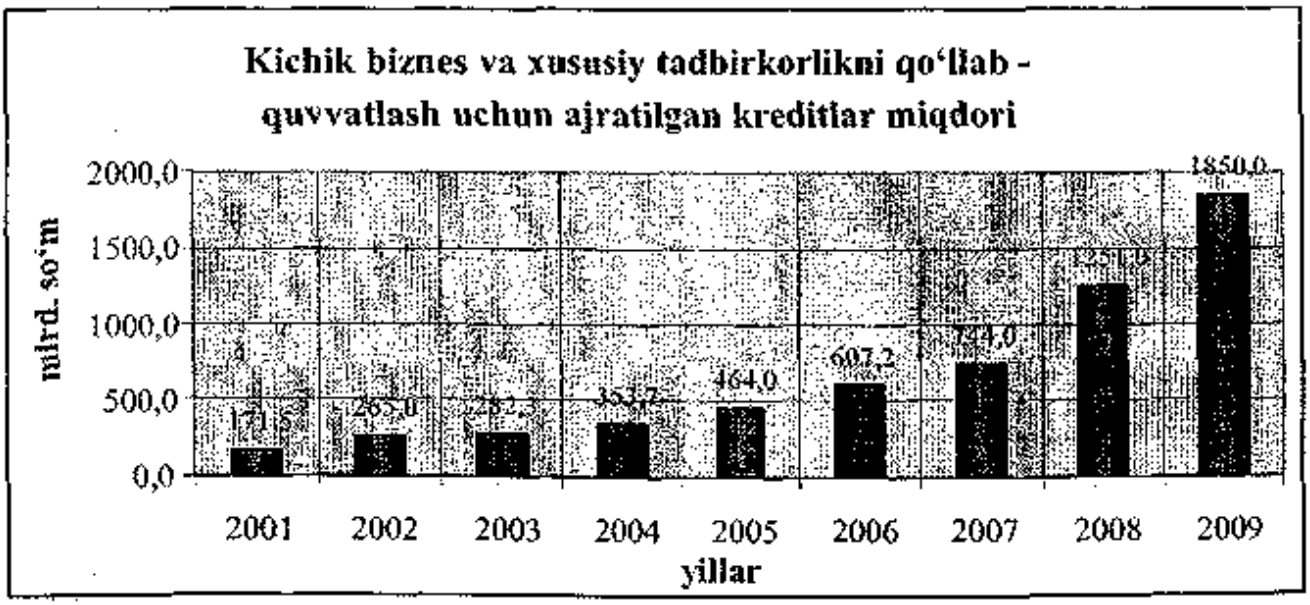
O'zbekistonda kichik biznesning iqtisodiyot asosiy tarmoqlarida ishlab chiqarilgan mahsulot (ish, xizmat)lar hajmidagi ulushi, foizda

Ko'rsatkichlar	2008 yil	2009 yil
Sanoat	13,9	16,9
Qishloq xo'jaligi	97,8	97,9
Qurilish	48,3	41,6
Savdo	48,1	46,5
Asosiy kapitalga investisiya	23,1	23,7
Pullik xizmat	48,5	48,7
Eksport	12,4	14,6
Import	35,7	42,5

3.1.2-rasm



3.1.3-rasm

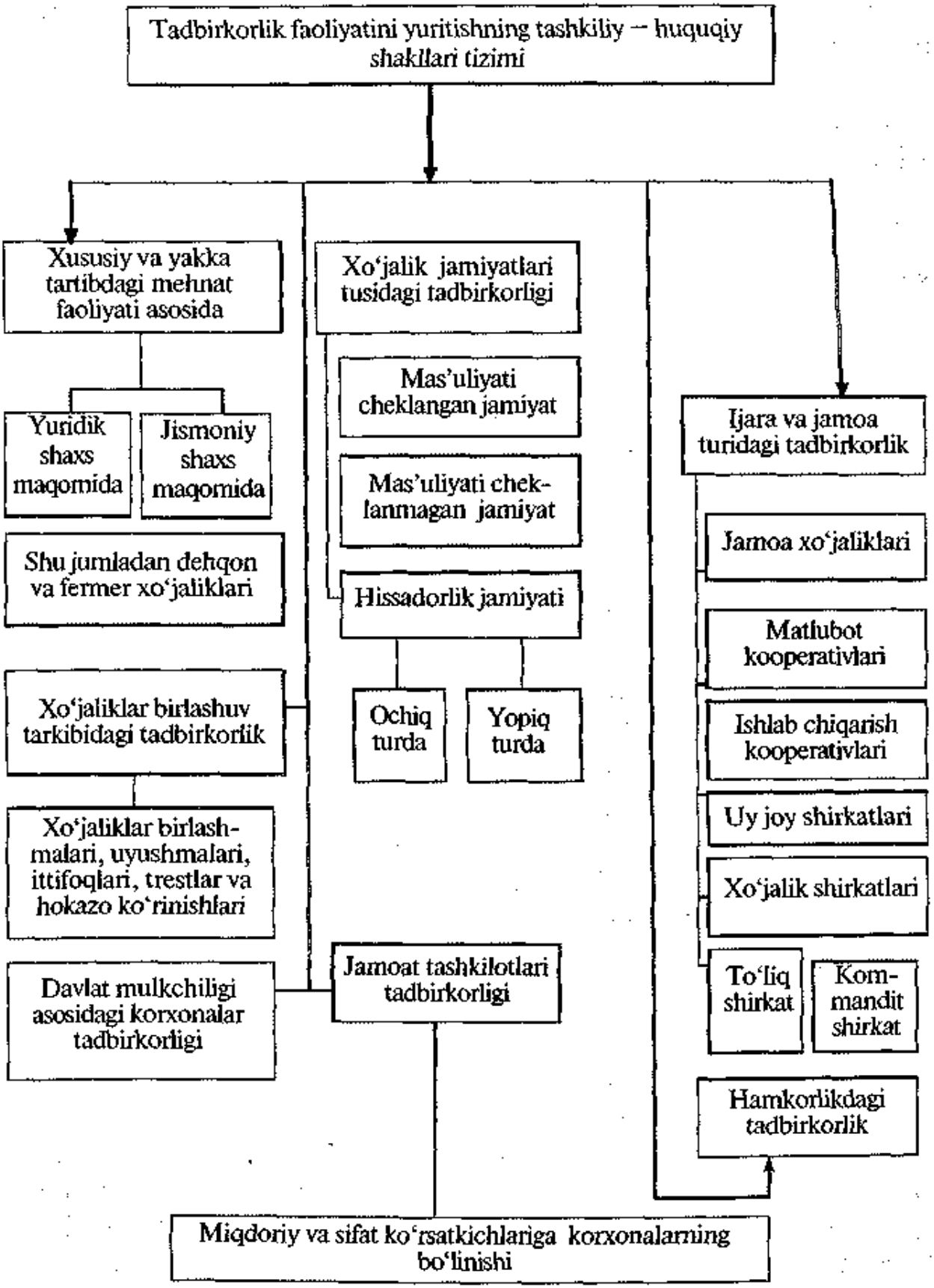


3.1.2-jadval

Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etishda ruxsat berish jarayonlarining qisqartirilishi va to‘lovlarning optimallashtirilishi

Ruxsat berish bilan bog‘liq jarayonlar turlari	To‘lov miqdori				To‘lov miqdorining qisqarishi, foizda
	Avval amalda bo‘lgan		Yangi kiritilgan		
	eng kam ish haqi miqdori bo‘yicha	so‘mda	eng kam ish haqi miqdori bo‘yicha	so‘mda	
Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish	5	140200	2	56080	-60
Bankda hisob raqamini ochish	1	28040	0,5	14020	-50
Arxitektura-rejalashtirish topshiriqlarini ishlab chiqish	40	1120000	10	280400	-75
Yer uchastkasini rasmiylashtirish	-	130000	-	58000	-56
Ekologik ekspertiza	25	701400	1	28040	-96
Loyiha-smeta hujjatlarini ekspertiza qilish	10	280400	3	84120	-70
Qurilish davomida nazorat-ijro syomkalari o‘tkazish	5	140200	3	84120	-40
Normativlar loyihalarining ekologik ekspertizasini o‘tkazish	75	2103000	1	28040	-99,7
Gigiyenik sertifikatlar olish	10	280 400	3	84 120	-70
Jami to‘lovlar qiymati (lisenziya va ruxsatnomalarsiz)	-	**5037660**	-	**830960**	-84

3.1.1- chizma


Tadbirkorlik faoliyatini yuritishning tashkiliy – huquqiy shakllari tizimi
Xususiy va yakka tartibdagi mehnat faoliyati asosida
Yuridik shaxs maqomida
Jismoniy shaxs maqomida
Shu jumladan dehqon va fermer xo'jaliklari
Xo'jaliklar birlashuv tarkibidagi tadbirkorlik
Xo'jaliklar birlashmalari, uyushmalari, ittifoqlari, trestlar va hokazo ko'rinishlari
Davlat mulkchiligi asosidagi korxonalar tadbirkorligi
Xo'jalik jamiyatlari tusidagi tadbirkorligi
Mas'uliyati cheklangan jamiyat
Mas'uliyati cheklanmagan jamiyat
Hissadorlik jamiyati
Ochiq turda
Yopiq turda
Jamoat tashkilotlari tadbirkorligi
Ijara va jamoa turidagi tadbirkorlik
Jamoa xo'jaliklari
Matlubot kooperativlari
Ishlab chiqarish kooperativlari
Uy joy shirkatlari
Xo'jalik shirkatlari
To'liq shirkat
Kommandit shirkat
Hamkorlikdagi tadbirkorlik
Miqdoriy va sifat ko'rsatkichlariga korxonalarning bo'linishi

Tadbirkorlik shakllari

Tadbirkorlik ishtirokchilari nuqtayi nazarda quyidagi shakllarda amalga oshiriladi:

- yakka tartibdagi mehnat faoliyati asosida (yakka tartibda);
- yollanma mehnatni jalb etish asosida amalga oshiriladigan xususiy tadbirkorlik (xususiy);
- bir guruh fuqarolar va yuridik shaxslar tomonidan amalga oshiriladigan jamoa yoki hamkorlikdagi tadbirkorlik (shirkat yoki guruh).

Tadbirkorlikning turlari:

1. Ishlab chiqarish.
2. Xizmat.
3. Innovasion.
4. Tijorat.
5. Moliyaviy.

Tadbirkorlikning funksiyalari:

1. Ishlab chiqarish.
2. Marketing.
3. Moddiy-texnika ta'minot.
4. Kadrlar bilan shug'ullanish.
5. Moliya va hisobot.

Tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy shakllari 3.1.1-chizmada keltirilgan.

3.2. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy-iqtisodiy asoslari

Tadbirkorlikning huquqiy asosini O'zbekiston Respublikasida qabul qilingan qonunlar va boshqa qonuniy hujjatlar belgilaydi. Bular jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- O'zbekiston Respublikasidagi korxonalar to'g'risidagi qonun.
- Tovar ishlab chiqaruvchi va tadbirkorlar palatasi to'g'risida O'zbekiston Respublikasining 1997-yil, 24- aprel qonuni O'zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1997-yil 4-5- son.

♦ O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik to‘g‘risidagi qonuni.

♦ O‘zbekiston Respublikasi «Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish to‘g‘risida» gi qonuni.

♦ O‘zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik va tadbirkorlar faoliyatining kafolatlari to‘g‘risida»gi qonuni.

♦ O‘zbekiston Respublikasi kichik korxonalar to‘g‘risida Nizom.

♦ O‘zbekiston Respublikasi xususiy tadbirkorlik to‘g‘risida Nizom.

♦ Kichik va o‘rta tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish mexanizmini takomillashtirish. (O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1998- y., 27- may 232- sonli qarori).

Tadbirkorning huquqlari

Har bir fuqaro (bir guruh fuqarolar) xo‘jalik yurituvchi boshqa subyektlar bilan teng asoslarda:

♦ O‘zbekiston Respublikasi qonunlarida belgilangan shartlarga rioya qilgan holda korxonalar va tashkilotlarni vujudga keltirish, ta’sis etish, sotib olish va qayta tuzish yo‘li bilan tadbirkorlik faoliyatini boshlash va davom ettirish;

♦ tadbirkor turli darajada mulkiy javobgar bo‘ladigan o‘z tadbirkorlik tashkilotini ta’sis etish;

♦ bu faoliyatni bajarish uchun boshqa yuridik shaxslar va jismoniy shaxslarning mol-mulkini hamda pul mablag‘larini ixtiyoriy asoslarda jalb etish;

♦ xodimlarni mustaqil yollash va ishdan bo‘shatish;

♦ tadbirkorlikdan soliq solinadigan cheklanmagan miqdorda daromad orttirish;

♦ ijtimoiy ta’minlanish va ijtimoiy sug‘urta qilinish huquqlariga ega.

Tadbirkorlikning iqtisodiy asoslarini bozor iqtisodiyotining xususiyatlaridan izlash kerak.

Birinchidan, xususiy mulkning vujudga kelishi. Mulkdorning huquqlari:

1. O‘zlashtirish.
2. Egalik qilish.

3. Boshqarish.
4. Foydalanish.

Xususiy mulkchilik iqtisodiy fikrlashda erkinlikni vujudga keltiradi, tadbirkorlik ruhini rivojlantiradi, raqobatga olib keladi.

Ikkinchidan, bozor iqtisodiyoti prinsiplari (qoidalari)ni hayotga tadbiq etilishi. Ushbu qoidalar quyidagilardan iborat:

1. Biznes, tadbirkorlik faoliyatini iqtisodiy, xo'jalik erkinligi.
2. Davlat tomonidan tartibga solish.
3. Iste'mol primati.
4. Bahoning bozorda shakllanishi
5. Muomalalar, shartnoma (kontrakt) asosida bo'lishi
6. Iqtisodiyotni ochiqligi.
7. Raqobat.
8. Moliya va pul muomalasi ta'siri ostida ishlash.
9. Bozorning umumiyligi.

Uchinchidan, obyektiv iqtisodiy qonunlarni jamiyatdagi harakati (qiymat qonuni, talab va taklif qonuni va boshqalar).

Bu qonunlarning talablari tadbirkorlikning rivojlanishiga iqtisodiy shart-sharoitlar yaratadi.

To'rtinchidan, tadbirkorlikni tartibga solish mexanizmi.

Tadbirkorlik davlat tomonidan quyidagi yo'nalishlar orqali tartibga solinadi:

- soliq, moliya-kredit tizimi (soliq hajmi, kredit %),
- soliq imtiyozi;
- bahoni shakllantirish qoidasi;
- maqsadli dotasiya;
- iqtisodiy sanksiyalar miqdori;
- davlat narsalari (mulklari)ni sotish predmetlari;
- davlat rezervlari;
- lisenziya;
- ijtimoiy, ekalogik normalar, normativlar;
- ilmiy-texnik, iqtisodiy, ijtimoiy, respublika va hududiy dasturlar, (tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha);
- davlat ehtiyojlarini qondirish uchun shartnomalar tuzish.

3.3. Tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash yo‘nalishlari

Tadbirkorlik kafolatlari va davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash yo‘nalishlari O‘zbekiston Respublikasi qonunlari va boshqa qonun hujjatlarida belgilab qo‘yilgan.

Kichik va xususiy tadbirkorlikni kafolatlari va davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashni yo‘nalishlarini quyida keltiramiz.

I. O‘zbekiston Respublikasida kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari huquqlari va manfatlarining quyidagi kafolatlari mavjud.

Davlat kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarining huquqlari hamda qonuniy manfaatlariga rioya etilishini kafolatlaydi, erkin raqobat uchun shart-sharoit yaratadi, moddiy, moliyaviy, mehnatga oid va boshqa resurslardan foydalanishda teng imkoniyatlarni ta’minlaydi.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari xo‘jalik va boshqa faoliyatni amalga oshirishda o‘z tashabbusi bilan qonun hujjatlariga zid bo‘lmagan har qanday qaror qabul qilish mumkin.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatining xizmat yoki tijorat siri bo‘lmagan axborotlarning himoya qilinishi kafolatlanadi. Davlat organlari va boshqa organlarning ulardagi mansabdor shaxslar va xodimlarning qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollarni istisno etganda, kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatiga aralashuvi man etiladi.

II. Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni davlat tomonidan rag‘batlantirishning asosiy yo‘nalishlari:

2.1. Kichik va xususiy tadbirkorlikni shakllantirish, rivojlantirish jarayonlarini tartibga solish va rag‘batlantirish davlat tomonidan me’yoriy-huquqiy asosini takomillashtirish, infrastrukturani shakllantirish hamda kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyati uchun shart-sharoit yaratish asosida iqtisodiy ta’sir ko‘rsatish yo‘li bilan amalga oshiriladi.

2.2. Mahalliy davlat hokimiyati organlari o‘z vakolatlari doirasida:

2.2.1. Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari uchun mahalliy soliqlar va yig‘imlar bo‘yicha imtiyozlar belgilaydilar;

2.2.2. Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning hududiy dasturlarini ishlab chiqadilar.

2.2.3. Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlarini aniqlaydilar.

2.3 O'zbekiston Respublikasida kichik va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash fondlari ularga quyidagi xizmatlarni ko'rsatadi:

- kreditlar, shu jumladan imtiyozli kreditlar berish asosida investitsiya loyihalarini moliyaviy ta'minlash;
- ustav sarmoyasida ishtirok etish;
- maslahat va axborot xizmatlari ko'rsatish shaklida texnik jihatdan ko'maklashish;
- infrastrukturani rivojlantirishga ko'maklashish;
- olinayotgan kreditlar uchun kafolatlar, majburiyatlar va kafilliklar berish yo'li hamda qo'llab-quvvatlashning boshqa shakllari bilan kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini rivojlantirishni rag'batlantirish uchun shart sharoit hosil qiladi.

2.4. Kichik va xususiy tadbirkorlikni axborot sohasida quyidagi yo'nalishlar bo'yicha qo'llab-quvvatlanadi.

Davlat boshqaruv organlari kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini iqtisodiy, huquqiy, statistika, ishlab chiqarish texnologiyaga oid va samarali faoliyat yuritish uchun kerakli boshqa axborotlar bilan ta'minlash chora-tadbirlarini ishlab chiqaradilar va amalga oshiradilar.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlariga axborot xizmati ko'rsatish qonun hujjatlarida nazarda tutilgan imtiyozli shartlarda amalga oshiriladi.

2.5. Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni ishlab chiqarish — texnologiya jihatidan qo'llab-quvvatlash.

Davlat boshqaruv organlari kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari zamonaviy uskuna texnologiyalar olishiga, texnoparklar, lizing korxonalari, biznes-inkubatorlar, ishlab chiqarish-texnologiya markazlari va infrastrukturaning boshqa obyektlari tarmog'ini barpo etishga yordam berish yuzasidan tadbirlar ishlab chiqilishi va amalga oshirilishini ta'minlaydilar, ixtisoslashgan ulgurji bozorlar, yarmarkalar barpo etish va tashkil etishda yordamlashadilar.

2.6. Qishloqdagi kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlariga energiya ta'minoti manbaini ishlatishga beriladigan imtiyozlar.

Energiya ta'minoti manbaidan foydalanishda qishloq xo'jalik ishlab chiqaruvchilari uchun belgilangan imtiyozli tariflar qishloqdagi kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlariga ham taalluqlidir.

2.7. Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini imtiyozli kreditlash.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlash qonun hujjatlarida belgilangan tartibda, qarz oluvchining qarzni to'lashga qodirligini va tavakkal qilish darajasini hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini imtiyozli kreditlashni maxsus fondlar, ixtisoslashtirilgan agentliklarning sug'urta polisi asosida amalga oshiradilar.

2.8. Kichik va xususiy tadbirkorlikni sug'urta yo'li bilan himoya qilish.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini sug'urtalashni sug'urta tashkilotlari amalga oshiradilar.

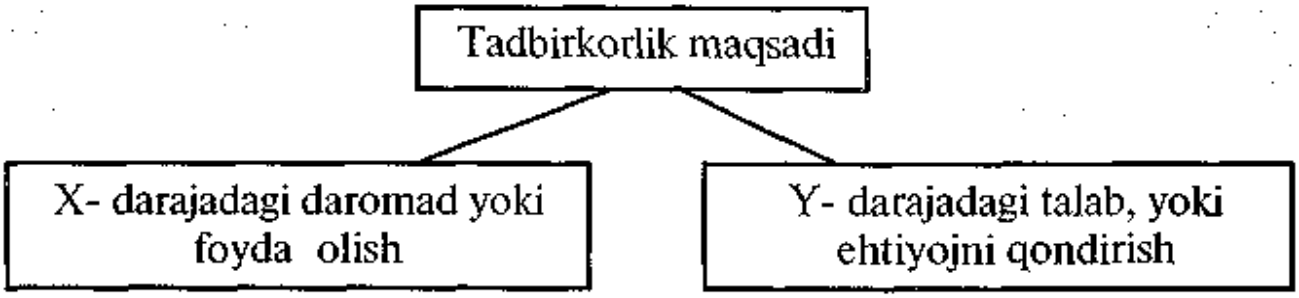
Tadbirkorlik tavakkalchilaridan hamda kreditlar qoplanmaganligi uchun qarzdorni javobgarlikdan imtiyozli shartlarda sug'urta yo'li bilan himoya qilish ixtisoslashtirilgan sug'urta agentliklari va boshqa sug'urta tashkilotlari tomonidan ta'minlanadi.

Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlarini sug'urta qilishni amalga oshirayotgan sug'urta tashkilotlari qonun hujjatlarida belgilangan tartibda imtiyozlardan foydalanadilar.

3.4. Tadbirkorlik faoliyati samaradorligi mezoni va ko'rsatkichlari

«Samaradorlik» so'zi natija degan ma'noni bildiradi. Iqtisodiyotda ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlikni o'rganish muhim ahamiyatga ega. Tadbirkorlikning ijtimoiy-itisodiy samaradorligida uning pirovard maqsad darajasi ifodalanadi.

Tadbirkorlikning maqsadini quyidagicha ifodalash mumkin:



Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligi faoliyat natijasini taqqoslash orqali aniqlanadi.

Tadbirkorlikning ijtimoiy samaradorligi bir tomondan, uning a'zolarini ijtimoiy holati darajasi (daromadi, salomatligi, madaniy va ma'naviy ehtiyojlarini qondirish (ijtimoiy himoyasi));

Ikkinchi tomondan, faoliyat natijasida «*Y*» maqsadni bajarishda o'z ifodasini topadi.

Amaliyotda tadbirkorlikning samaradorligini aniqlash uchun rentabellik, mehnat unumdorligi, mablag'larning aylanish tezligi, xarajatlarni yoki kapitalni qoplash muddati kabi ko'rsatkichlar ishlatiladi.

Ushbular bilan bir qatorda tadbirkorlikni iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish uchun quyidagi ko'rsatkichlardan foydalanish tavsiya qilinadi.

Tadbirkorlikning iqtisodiy samaradorligi ko'rsatkichlari quyidagi 3.4.1- jadvalda keltirilgan.

3.4.1- jadval

Tadbirkorlikning iqtisodiy samaradorligini tahlil qilishda ishlatiladigan ko'rsatkichlar tizimi

№	Ko'rsatkichlar nomi	Aniqlash usullari	Modul shakli
1.	Joriy likvidlik koeffitsiyenti (K_{jl})	Aylanma mablag'lar (A_yM) / qisqa muddatli(joriy) majburiyatlar (QMM)	$K_{jl} = \frac{\sum A_yM}{\sum QMM}$

№	Ko'rsatkichlar nomi	Aniqlash usullari	Modul shakli
2.	Moliyaviy qaramlik koeffitsiyenti yoki qarzdorlik, mablag' bilan ta'minlanish koeffitsiyenti (K_{jl})	qarzga olingan kapital (QK) / Xususiy kapital (XK)	$K_{m.q.} = \frac{\sum QK}{\sum XK}$
3.	Moliyaviy barqararlik koeffitsiyenti ($K_{m.bar.}$)	Xususiy kapital (XK) + Uzoq muddatli qarzlar (UM_q) / aktivlarning o'rtacha yillik qiymati ($\overline{AK}$)	$K_{m.bar.} = \frac{\sum XK + \sum UMQ}{\sum \overline{AQ}}$
4.	Mulk mustaqilligi koeffitsiyenti ($K_{m.m.}$)	Xususiy kapital (XK) / aktivlarning o'rtacha yillik qiymati ($\overline{AQ}$)	$K_{m.m.} = \frac{\sum XK}{\sum \overline{AQ}}$
5.	Kapitalni manyovr (harakatchanlik) koeffitsiyenti ($K_{k.m.}$)	Harakatdagi (ishchi) kapital (IK) / xususiy kapital (XK)	$K_{k.m.} = \frac{\sum IK}{\sum XK}$
6.	To'lov qobiliyati koeffitsiyenti(K_{tq})	O'z mablag'lari ($O'M$) Umumiy majburiyatlar (UM)	$K_{t.q.} = \frac{\sum O'M}{\sum UM}$

Tayanch iboralar: *biznes, biznesmen, tadbirkor, tadbirkorlik, ishbilarmon.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Biznes so'zi nimani anglatadi?*
2. *Tadbirkorlikning mohiyatini yoritib bering?*
3. *Biznesmen kim?*

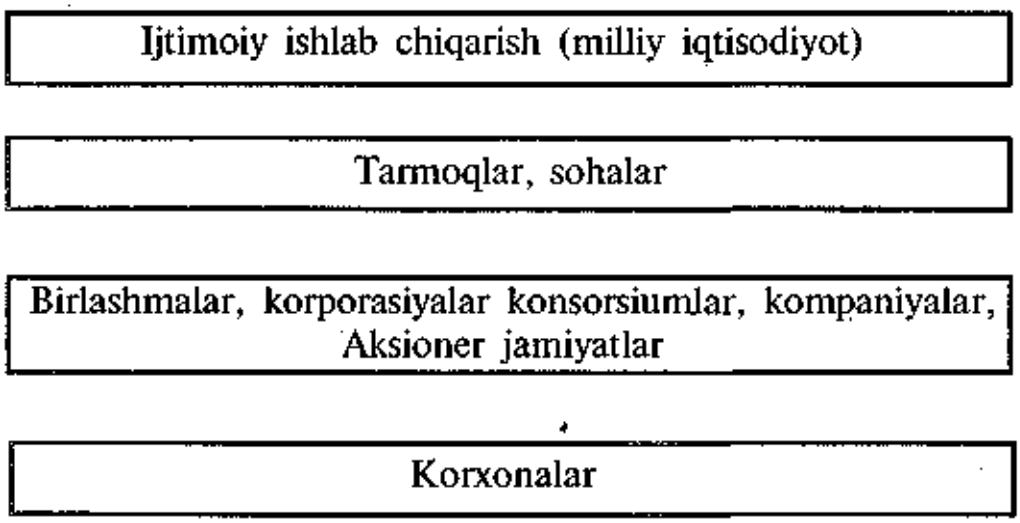
4. Tadbirkor deb kimni tushunasiz?
5. Tadbirkorlik qanday sharoitlarda vujudga keladi?
6. Tadbirkorlik shakllari.
7. Tadbirkorlik turlari.
8. Tadbirkorlikning funksiyalari.
9. Tadbirkorlikning subyektlari.
10. Tadbirkorlikning umumiy qoidalari.
11. Tadbirkorlik huquqlari.
12. Tadbirkorlik majburiyatlari.
13. Tadbirkorlik ma'suliyati.
14. Kichik va xususiy tadbirkorlik subyektlari.
15. Xo'jalik shartnomasi tushunchasi.
16. Shartnomaviy munosabatlarning asosiy prinsiplari.
17. Tadbirkorlikni tartibga solish mexanizmi.
18. Tadbirkorlikni qo'llab quvvatlash yo'nalishlari.
19. Tadbirkorlik faoliyati samaradorligi mazmuni va ko'rsatkichlari.
20. Respublikamizda soliq yukini yengillashtirish bo'yicha qanday ishlar amalga oshirilmoqda?
21. Mamlakatimiz xo'jalik subyektlariga berilgan qo'shimcha soliq va bojxona imtiyozlarini tushuntiring.
22. Iqtisodiy o'sishni ta'minlashda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ahamiyatini izohlang.
23. 2009 yilda kichik biznes sohasida qancha yangi ish o'rinlari tashkil etildi?
24. Mamlakatimizda bandlik muammosini hal etishda kichik biznes imkoniyatlarini tushuntiring.
25. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish aholining daromadlari va farovonligini oshirishga qanday ta'sir ko'rsatmoqda?

Bu to‘rt xil munosabatlar makroiqtisodiy, mezoiqtisodiy va mikroiqtisodiy darajalarda namoyon bo‘ladi.

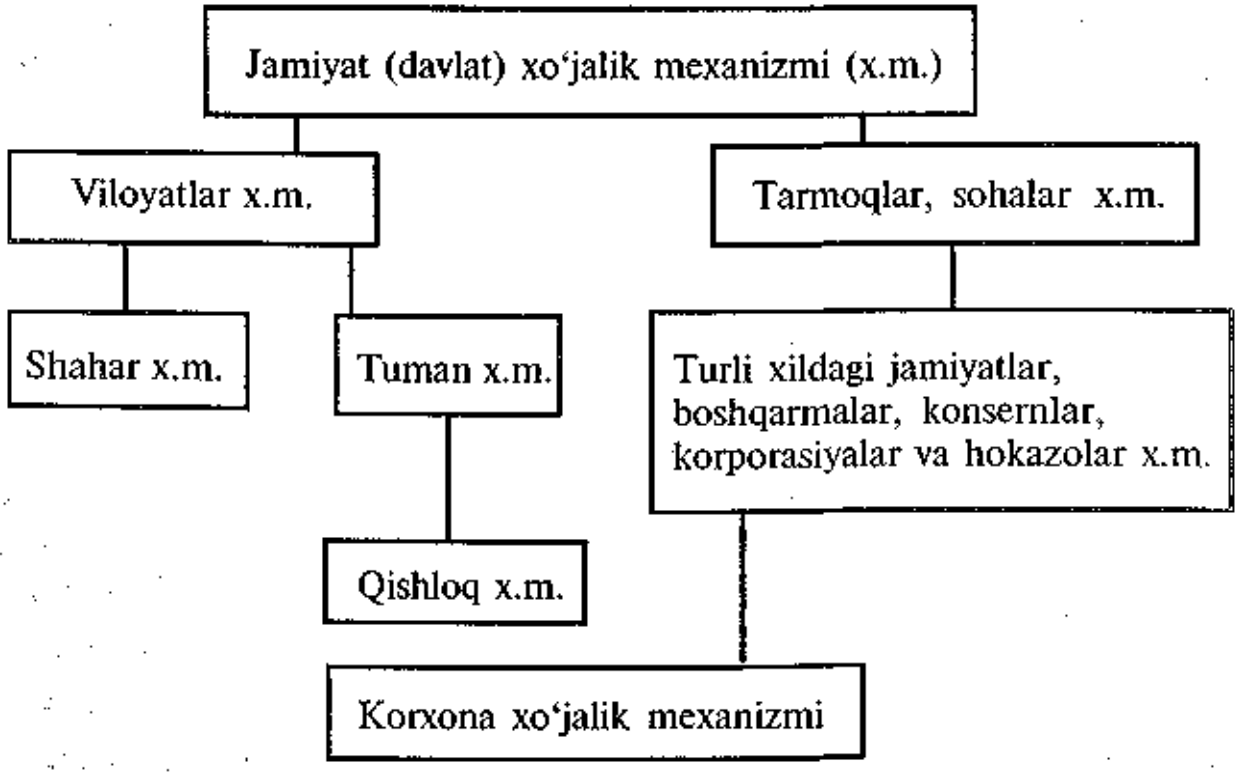
Masalan, makroiqtisodiy darajada xo‘jalik mexanizm jamiyatni boshqarish bilan bog‘liq funksiyalarni bajaradi.

Milliy iqtisodiyotning ishlab chiqarish tarkibini (4.1.1-chizma) va jamiyatning xo‘jalik muxanizmining tuzilishini ifodalash mumkin.

4.1.1- chizma



4.1.2- chizma



Tarmoqlar va sohalarni 4 xil katta guruhga bo'lish mumkin.

Birinchisi — o'z ichiga tabiiy boyliklarni, qishloq xo'jalik mahsulotlarini, daryolar, dengizlar, okeanlar, o'rmon resurslarini ishlab chiqaruvchi va qayta ishlab chiqarish sanoatlariga yetkazuvchi tarmoqlar.

Ikkinchisi — tabiiy boyliklarni, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini daryolar, dengizlar, okeanlar, o'rmon resurslarini qayta ishlab chiqaruvchi tarmoqlar.

Uchinchisi — birinchi va ikkinchi guruhdagi tarmoqlarga xizmat ko'rsatuvchi tarmoqlar (transport, aloqa, kommunal xo'jalik, savdo-sotiq, tijorat, ta'minot kabilar).

To'rtinchisi — boshqaruv, yurisprudensiya, sog'liqni saqlash, ta'lim va boshqa aholiga xizmat ko'rsatuvchi sohalardan iboratdir.

Bu darajada vazirliklar, qo'mitalar va boshqa tarkibiy tuzilmalar tuziladi, davlat miqiyosida programmalashtirish, rejalashtirish, davlat mulkidagi korxonalarni boshqarish, jamiyatdagi iqtisodiy munosabatlarni tartibga solish, pul muomalasini ta'minlash, kredit, soliq tizimlarini ishga solish, davlat buyurtmalarini bajarish, ta'lim, sog'liqni saqlash, mudofani, tashqi aloqalarni ta'minlash va boshqa ishlar amalga oshiriladi.

Mezoiqtisodiy darajada tarmoqlararo va sohalararo munosabatlar amalga oshiriladi. Ushbu aloqalar oldi-sotdi shartnomalari asosida alohida tarkibiy tuzilmalar yaratilmasdan amalga oshiriladi. Ayrim hollarda tarmoqlararo birlashmalar yoki korporasiyalar tuzilishi mumkin.

Mikroiqtisodiy darajada — xo'jalik subyektlarning xo'jalik mexanizmi nazarda tutiladi.

4.2. Savdoning xo'jalik mexanizmi va uning elementlari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida savdo korxonalari faoliyatini o'rganish, ilmiy tadqiqotlar o'tkazish, uning muammolarini aniqlash, ularni yechimini topish kabi ishlar murakkab jarayon bo'lib, ularni hal qilish uchun quyidagilardan kelib chiqish zarur deb hisolaymiz.

Birinchidan, savdoning kelib chiqishi, mohiyatini ilmiy asoslagan holda yoritish.

Ikkinchidan, savdoning jamiyatdagi tutgan o'rni, ahamiyatini aniqlab olish.

Uchinchidan, savdoda vujudga keladigan iqtisodiy, tashkiliy va boshqarish muammolarini aniqlab olish. Bu esa, o'z vaqtida, savdo jarayonidagi iqtisodiy munosabatlarini, uning xo'jalik mexanizmini chuqur bilishni taqozo qiladi.

To'rtinchidan, savdoni tashkil qilish jarayoni, savdo korxonalari va shoxobchalari faoliyatining holatini rivojlantirish tendensiyalarini o'rganish.

Beshinchidan, savdoni tashkil qilishni chet el ilg'or tajribalarini tahlil qilish, ularni ijobiy va Respublikamiz iqtisodiyotiga mos tomonlaridan foydalanish masalalarini yoritish kabilardir.

Tashkiliy-tarkibiy tuzilishi nuqtayi nazardan jahon amaliyotida savdo bir-biridan farqlanadigan har xil shakllarga va turlarga bo'linadi.

Mulk shaklidan kelib chiqib savdo xususiy, jamoaviy (kooperativ, aksiyadorlik) davlat va aralash shakllarga bo'linadi.

Tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchilarga qarab siljish nuqtayi nazaridan ulgurji va chakana savdoga turlanadi.

Hududiy tashkillanish jihatidan tashqi va ichki savdoga bo'linadi.

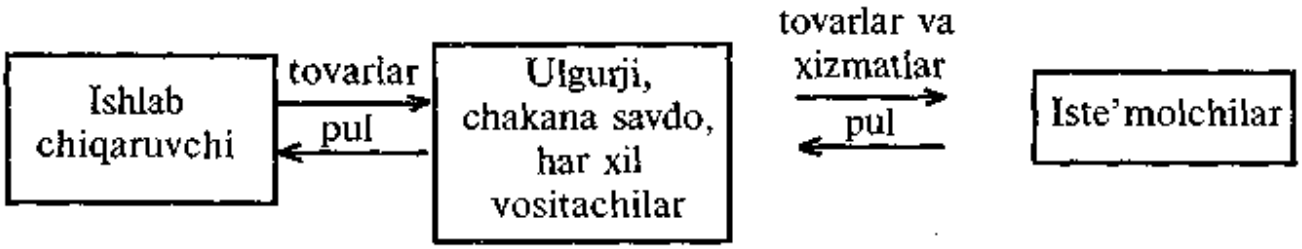
Ushbulardan tashqari ulgurji va chakana savdo tashkiliy-huquqiy jihatlari, tovar bo'yicha ixtisoslashishi, savdo shoxobchalarining turlanishi, tovarlarni sotishni takomillashtirish usullarga qarab har xil bo'ladi. Masalan:

1. Ulgurji savdo universal, ixtisoslashgan, ulgurji vositachilar, xarid qiluvchi markazlar, birjalar va hokazolardan tashkil topadi.

2. Chakana savdo universal, franshiza, supermarket, gipermarket, market, ixtisoslashgan oziq-ovqat, posilka orqali savdo, magazindan tashqari, ya'ni ko'chma savdo, savdo uylari, savdo markazlari, o'z-o'ziga xizmat qilish savdo shoxobchalari, bozor savdosi, laryoklar, kiosklar, pavilionlar, savdo avtomatlari va hokozolarga turlanadi.

Savdoning xo'jalik mexanizmi, uning jamiyatdagi tutgan o'rni, xususiyatlari, bajaradigan funksiyalaridan kelib chiqadi.

Savdo bozor iqtisodiyotining tarkibiy ajralmas qismi bo'lmish «Bozor»ning bir sohasi sifatida iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishdan iste'molchilarga oldi-sotdi jarayoni orqali yetkazishdek mukammal funksiyani bajaradi. Bu jarayonni quyidagicha ifodalash mumkin:



Savdo jarayonida bozorning barcha elementlari ishtirok etadi, ya'ni taklif, baho va talab. Savdoda raqobat orqali bu elementlar muvofiqlashtiriladi.

Ushbu jarayonda savdo jamiyat iqtisodiyotining ko'p tarmoqlari va har xil iste'molchilar bilan iqtisodiy aloqaga chiqadi, o'zining boshqaruv tashkiliy tuzilmalarini tuzadi, savdoning turlari (ulgurji, chakana kabi) shoxobchalari har xil vositachilar vujudga keladi.

Bu jarayonda aholiga tovar sotish bilan bir qatorda tovarlarni sotish, uylariga yetkazish, iste'molni tashkil qilish bilan bog'liq bo'lgan xizmat amalga oshiriladi. Savdoga xos tadbirkorlik rivojlanadi, alohida vositachilar guruhi vujudga keladi. Moliyaviy subyektlar bilan aloqalar o'rnatiladi, iqtisodiy-moliyaviy vositalar ishlatiladi.

Oldi-sotdi jarayoniga bog'liq huquqiy vositalar va normalar o'z aksini topadi.

Ushbu jarayonda ijtimoiy vositalar ishga tushadi, psixologik muhitlar yaratiladi va h.k.

Va nihoyat, tovar-pul muomalasi bilan bog'liq bo'lgan ijtimoiy-iqtisodiy, moliyaviy, huquqiy va psixologik munosabatlar shakllanadi.

Shunday qilib, savdoning xo'jalik mexanizmi, jamiyat xo'jalik mexanizmining ajralmas qismi, uni harakatlantiruvchi aktiv vosita sifatida namoyon bo'ladi.

Savdoning xo'jalik mexanizmi — uning faoliyati uchun zarur bo'lgan boshqaruv uchun usullari, tashkiliy tuzilmasi, konkret

xo'jalik yuritish shakllari, huquqiy, psixologik vosita va normalar majmuasidir.

Savdoning xo'jalik mexanizmi quyidagi elementlardan tashkil topadi.

Birinchidan, savdoni tashkil qilish shakllari, savdo korxonasi va tadbirkorlikning shakl va turlari, ularning ixtisoslashishi, kooperativlashishi, asosiasiyalashuvi va hokazolar.

Ikkinchidan, uni boshqarish tarkibi, usul va shakllari. Bu element iqtisodiy munosabatlarni boshqaruv aspektiga tegishli bo'lib, ishlab chiqarishga ta'sir qilish uchun ishlatiladigan ma'muriy va iqtisodiy usullarni o'z ichiga oladi.

Uchinchidan, savdoning davlat organlari va iqtisodiyotning boshqa subyektlari bilan moliyaviy, kredit, pul munosabatlari, oldi-sotdi va xo'jalik aloqalari.

To'rtinchidan, savdoda ishlatiladigan iqtisodiy rag'batlantirish shakllari, usullari, iqtisodiy dastaklar (baho, ish haqi, foydalar kabi).

Beshinchidan, savdo faoliyatini tartibga solishni huquqiy shakl va usullari. Huquqiy qonunlar, davlat organlarining normativ hujjatlari, ko'rsatmalari, savdo tashkilotlari va korxonalarning nizomi, ustavi va hokazolar.

Oltinchidan, savdo munosabatlariga ta'sir qiluvchi sosial-psixologik omillar.

Yettinchidan, davlatning iqtisodiy siyosati. Bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida O'zbekiston Respublikasi davlatining iqtisodiy siyosatining asosini beshta ustuvor yo'nalishlari tashkil qiladi. Ularning asosiy mazmuni quyidagilarda o'z ifodasini topadi.

1. Iqtisodiyotning siyosatdan ustunligi.
2. Davlat bosh islohotchi.
3. Qonun va Konstitusiyaning ustuvorligi.
4. Kuchli ijtimoiy siyosat yurgizish.
5. Bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o'tish.

Bu tartib va qoidalar savdo iqtisodiyotida o'z ifodasini topadi va uning faoliyatini yo'naltiradi.

Sakkizinchidan, raqobat, jur'at, xavfsizlik, tijorat, sirlarining shakl va usullari.

4.3. Matlubot kooperasiyasining xususiyatlari va xo'jalik mexanizmi

Kooperasiya lotincha «cooperatio» so'zidan kelib chiqib, hamkorlik qilish ma'nosini bildiradi.

Matlubot kooperasiyasi tarixan ijtimoiy umumiy va xo'jalik yurituvchi birlashma sifatida aynan bozor munosabatlari shakllanyotgan davrda vujudga kelgan bo'lib u bozor iqtisodiyotining negativ jihatlaridan o'z a'zolarini ijtimoiy-iqtisodiy himoya qilish, ularni eng zarur ehtiyojlarini qondirish uchun ihtiyoriy ravishda tuzilgan, jamoa mulkiga asoslangan, demokratik prinsiplar asosida xo'jalik yurituvchi bozor iqtisodiyotiga asoslangan tizimning ajralmas bir tarkibiy shaklidir.

Uni vujudga kelishining asosi bo'lib bozor iqtisodiyoti munosabatlarini shakllantirish hisoblanadi. Matlubot kooperasiyasi jamiyatda bozor iqtisodiyotini negativ tomonlaridan himoya istagan kishilar tomonidan yaratilib mana 170 yildan ortiq davr ichida butun Yer yuzidagi davlatlarda keng faoliyat bilan shug'ullanib kelmoqda.

Matlubot kooperasiyasi hozirgi kunda butun sobiq ittifoq respublikalarida bozor subyektlari ichida eng katta nodavlat xo'jalik yurituvchi tarkiblardan, ya'ni bozor iqtisodiyotining subyektlaridan biridir. Matlubot kooperasiyasi xususiyati uning tabiatidan kelib chiqib, kishilar o'zlarining iqtisodiy, ijtimoiy va madaniy ehtiyojlarini qondirish maqsadida (boshqa bozor subyektlarini aksioner jamiyatlari, korporasiyalarni asosiy maqsadi foyda olishdir), shaxsiy mulklarini kollektivlashtirish asosida ixtiyoriy tuzilgan mustaqil birlashmadir.

Matlubot kooperasiyasi tashkilotlari barchasining faoliyati demokratik prinsip asosida olib boriladi. Bu prinsip Xalqaro kooperativ alyansning (1966 yili) XXIII kongressida qabul qilingan oltita prinsipidan biri bo'lib hisoblanadi.

Matlubot kooperasiyasi ko'p tarmoqli xo'jalik birlashmadir.

O'zbekiston Respublikasida kooperasiya fuqorolar va yuridik shaxslarning iqtisodiy hamda ijtimoiy faoliyatning turli sohalarida umumiy maqsadlarga erishish uchun tishkiliy jihatdan

rasmiylashtirilgan, mulkchilikning shirkat (jamoa) shakliga asoslangan ixtiyoriy birlashmalar (kooperativlari) majmuidan iboratdir.

Kooperasiya, shuningdek, o'z a'zolarining uy-joy, maishiy va boshqa ijtimoiy ehtiyojlarini qondirishga xizmat qiladigan kooperativlarni (uy-joy qurish, uy-joy kooperativlarini, garaj qurish, chorbog' qurish va shu kabi kooperativlarni) ham o'z ichiga oladi.

Yuridik shaxs huquqiga ega bo'lgan, jamoa mulki huquqi asosida o'ziga qarashli mulkka egalik qiladigan, undan foydalanadigan va uni tasarruf etadigan mustaqil xo'jalik yurituvchi subyekt kooperativ hisoblanadi.

Ishlab chiqarish va ishlab chiqarish-matlubot kooperativlarining faoliyati o'z a'zolarining, shuningdek, mehnat shartnomalari (kontraktlar, bitimlar) bo'yicha ishlayotgan kishilarning o'z mehnatlari bilan shaxsan ishtirok etishiga asoslanadi.

Matlubot kooperasiyasi hamda o'z a'zolarining uy-joy maishiy va boshqa ijtimoiy ehtiyojlarini qondirishga xizmat qiladigan kooperativ faoliyati o'z mehnati bilan shaxsan ishtirok etish bilan bog'liq bo'lmasligi ham mumkin.

Kooperativlar tarmoq prinsipi, hududiy va boshqa belgilar bo'yicha xo'jalik uyushmalari qat'iy ixtiyorilik asosida birlashishlari va yakka homiylikka qarshi xomiylarning talablarini hisobga olgan holda ish olib borishlari mumkin.

Kooperativ, O'zbekiston Respublikasi qonunlarida taqiqlanganlaridan tashqari, faoliyatning har qanday turi bilan shug'ullanishga haqlidir. Bunda kooperativlar va ularning xo'jalik uyushmalari (shu jumladan barcha turdagi aralash davlat kooperativ uyushmalari) davlat boshqaruvi va nazorati, shuningdek, surishtiruv, tergov va odil sudlov idoralarining vazifalarini bajarishlariga yo'l qo'yilmaydi.

Kooperativlar, kooperativlarning xo'jalik uyushmalari O'zbekiston Respublikasining qonunlari va xalqaro shartnomalariga muvofiq respublika va xalqaro bozorlarda xo'jalik faoliyatini erkin yuritish huquqiga egadirlar.

Kooperativning oliy boshqaruv idorasi umumiy yig'ilish, konferensiya, syezd bo'lib, ular kooperativ raisini (boshqaruvini),

taftish komissiyasini (taftishchini) saylaydi va ularga kooperativni boshqarish bo'yicha o'z vakolatlarini topshiradi.

Kooperativning har bir a'zosi, shu jumladan, uning har bir jamoa a'zosi qo'shgan mulkiy hissasining miqdoridan qat'iy nazar, bir ovozga ega bo'ladi.

Tayanch iboralar: *Milliy iqtisodiyot, xo'jalik mexanizmi, ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar, xo'jalik mexanizm elementlari, makroiqtisodiy aloqalar, mezoiqtisodiy munosabatlar, makroiqtisodiy munosabatlar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Milliy iqtisodiyot nima?
2. Jamiyatni asosiy maqsadi?
3. Xo'jalik mexanizmi tushunchasi?
4. Jamiyatdagi ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar nimalarda namoyon bo'ladi?
5. Savdoning xo'jalik mexanizmi mohiyatini yoriting?
6. Savdo xo'jalik mexanizmi qanday elementlardan tashkil topadi?
7. Matlubot kooperasiyasi xo'jalik mexanizmini xususiyatlari nimalardan iborat?

5- *bob.* SAVDO KORXONALARIDA IQTISODIY ISHNI TASHKIL QILISH

5.1. Iqtisodiy ishning mohiyati

5.1.1. Iqtisodiy ishning mohiyati, mazmuni va ahamiyati

Iqtisodiy ish iqtisodiy hodisalar, jarayonlarni son va sifat tomonini o'rganish, hisobga olish bilan, ya'ni xo'jalik faoliyatini boshqarish jarayoni bilan bog'liq.

Iqtisodiy ish natijasi iqtisodiy axborotlar orqali namoyon bo'ladi. Savdoda iqtisodiy ish natijasi quyidagilarda o'z aksini topadi:

1. Hududning iqtisodiy holatini, ko'rsatkichlarini o'rganish.
2. Har xil hisobotlarni olib borish.
3. Talabni o'rganish va prognoz qilish.
4. Ilg'or tajribalarni o'rganish, umumlashtirish, hayotga tadbiq qilish.
5. Har xil uslubiy qo'llanmalar, ko'rsatmalar, yo'riqnomalar, takliflar ishlab chiqish.
6. Xo'jalik faoliyatini tahlil qilish.
7. Prognozlash va rejalashtirish.
8. Xo'jalik faoliyatini takomillashtirishga qaratilgan texnik iqtisodiy va ijtimoiy tadbirlar ishlab chiqish.
9. Buyurtmalar, shartnomalar tuzish.
10. Bozor konyunkturasini o'rganish.
11. Boshqaruv qarorlarini qabul qilish.
12. Rejalar, tadbirlar, boshqaruv qarorlarining bajarilishini nazorat qilish.

Iqtisodiy ishni olib boruvchi organlar iqtisodiy xizmat apparati bo'lib hisoblanadi.

Iqtisodiy xizmatning bosh vazifasi mavjud resurslardan samarali foydalanish orqali asosiy maqsadga erishishni ta'minlash hisoblanadi.

Ushbu maqsadga erishish uchun iqtisodiy xizmat quyidagi vazifalarni o‘z oldiga qo‘yadi:

1. Iste’molchilarning ehtiyojini to‘la-to‘kis qondirish.
2. Maksimal daromad va foyda olish.
3. Moddiy, mehnat, moliyaviy resurslardan oqilona va rasional foydalanish.
4. Har tomonlama asoslangan boshqaruv qarorlarini qabul qilishni ta’minlash.
5. Iqtisodiy axborotlarni sifatli va o‘z vaqtida tegishli organlarga yetkazish.
6. Iqtisodiy ishning kam xarajatlar va samarali bajarilishini ta’minlash.
7. Iqtisodiy ishni takomillashtirish milliy hisoblar tizimi (MHT) ga moslashtirilgan usullar, qoidalar, ko‘rsatkichlar tizimini ishlab chiqish, axborotlar shakllarini yangilab borish, ularni vertikal va gorizontal yo‘nalishlarini aniqlash va h.k.

5.1.2. Iqtisodiy tahlilning mazmuni, vazifalari va usullari

Iqtisodiy tahlil – birinchidan, iqtisodiy hodisalar va jarayonlarni o‘rganish to‘g‘risidagi usul;

ikkinchidan, iqtisodiy jarayon va hodisalarni o‘rganishni usul va uslublari to‘g‘risidagi fan, bilimlar yig‘indisi, ta’limot;

uchinchidan, iqtisodiy jarayonlar, hodisalarni statistik, texnik-iqtisodiy, matematik usullar orqali tadqiqot qilish, o‘rganish uslubidir.

Biz uchinchi nuqtayi nazardan iqtisodiy tahlilni o‘rganamiz va ishlatamiz.

Iqtisodiy tahlil bu xo‘jalik subyektlari faoliyatini natijasiga kompleks o‘rganish orqali obyektiv baho berish jarayonidir.

Tahlil natijasida xo‘jalik faoliyati natijalari xo‘jalik subyektlari maqsadiga erishishi va vazifalarini bajarishi nuqtayi nazaridan o‘rganiladi, tadqiqot qilinadi va baholanadi.

Iqtisodiy tahlilning asosiy vazifalari:

1. Iqtisodiy jarayonlar va hodisalarni tendensiyalari va qonuniyatlarini tadqiq qilish va aniqlash.

2. Iqtisodiy jarayonlar va hodisalarda ruy berayotgan o'zgarishlarni sabablarini aniqlash.

3. 1 va 2 jarayonlarni asoslash.

4. Iqtisodiy jarayonlar va hodisalarni kelajakda o'zgarishlari to'g'risida chora-tadbirlar ishlab chiqish.

Iqtisodiy tahlil boshqarish jarayonining bir bosqichi hisoblanadi. Uning maqsadi:

— obyektning holati talab darajasiga qay darajada javob berayotganligini baholash;

— obyekt holatini talabga javob berishi uchun qanday imkoniyatlar mavjudligini aniqlash, chora-tadbirlar ishlab chiqish;

— optimal boshqaruv qarorlarini qabul qilish uchun zarur bo'lgan xulosalar tayyorlash kabilardan iboratdir.

Ushbu maqsadlarga erishish uchun iqtisodiy tahlil oldida bir qancha vazifalar turadi.

Iqtisodiy tahlilni tavsiflashda ko'p belgilar (alomatlar) ishlatiladi. Ularning asosiylariga quyidagilarni kiritish mumkin:

— tadqiqotning maqsadi va mazmuni bo'yicha;

— o'rganiladigan obyekt bo'yicha;

— zamon, o'rganiladigan davr bo'yicha;

— tahlil qiluvchi subyektlar bo'yicha;

— iqtisodiyotni o'rganish darajasi bo'yicha;

— tahlil jarayonida qo'llaniladigan metodologik uslubiyotlariga qarab.

Tadqiqotni maqsadi va mazmuni bo'yicha global, lokal va mavzulik turlariga bo'lish mumkin va ular xo'jalik faoliyatini prognozlash maqsadida yoki optimal boshqaruv qarorlari qabul qilish nuqtayi nazardan ishlatiladi.

Global tahlilda xo'jalik faoliyati to'la, atroflicha, kompleks holda o'rganiladi.

Lokal tahlil deganda xo'jalik subyektlarini bir tarkibiy qismi o'rganilishi nazarda tutiladi. Masalan, savdo korxonasini biron shoxobchasi faoliyatini biron bir turi o'rganiladi.

Mavzulik deganda, tahlil xo'jalik subyektini qandaydir mavzusiga bag'ishlanadi, ya'ni resurslarni alohida turini samarasini o'rganish, faoliyat turini samarasini o'rganish va hokazolar.

Tahlil o'rganiladigan obyekt bo'yicha korxona, korxonani shoxobchasi, sex, tashkilot, birlashmalar, funksional bo'limlar bo'yicha tahlilni o'z ichiga oladi.

O'rganiladigan davr bo'yicha tahlil tezkor (kundalik, haftalik, 15 kunlik, joriy (oylik, choraklik, 6 oylik, 9 oylik, 1 yillik) va istiqbol tahlillarga turlanadi. Tezkor va joriy tahlil hisobot davr natijasi bo'yicha o'tkaziladi, istiqbol tahlil kelajakda sodir bo'lishi mumkin jarayonlar va hodisalarga taalluqli ko'rsatkichlar asosida amalga oshiriladi.

Iqtisodiy tahlil uni o'tkazuvchi subyektlar nuqtai nazaridan boshqaruv, statistik, bank, moliya va soliq organlari, auditorlik tahlili, korxonani funksional bo'limlari kabilar orqali o'tkaziladigan tahlillarga tasniflanadi.

Iqtisodiyotni o'rganish darajasi bo'yicha tahlil makroiqtisodiy tahlil va mikroiqtisodiy tahlillarga bo'linadi.

Tahlilda ishlatiladigan metodologik uslubiyotlarga qarab tahlilni kompleks tahlil, solishtirish tahlili, omilli tahlil, funksional qiymat tahlili kabilarga turlash mumkin.

Iqtisodiy tahlil usullari metodologik nuqtayi nazardan bilish nazariyasida ishlatiladigan usullarga asoslanib (1- bob 1.4-paragrafga qaralsin) o'ziga xos uslublardan foydalanadi.

Ushbu usullarni umumlashtirib quyidagilarga ajratish mumkin:

— umummetodologik usullar (dialektika, induksiya va deduksiya, analiz va sintez);

— statistik usullar (solishtirish, guruhlar, indekslar, zanjirli bog'lash, o'rtacha sonlar, grafiklar);

— balans usuli;

— iqtisodiy matematik usullar (korrelyasiya, regressiya, dasturlash, o'yin nazariyasi, matritsalash va hokazolar);

— ekspert baholash usuli.

5.1.3. Iqtisodiy axborotlar tushunchasi, turlari va ahamiyati

Axborot qabul qiluvchiga uch xil tushunish filtri orqali yetkaziladi, ya'ni qabul qilish, tushunish va baholash. Shu nuqtayi nazardan axborot, qaror qabul qilish yoki biron bir vazifani bajarish uchun foydali bo'lgan, qabul qilingan, tushunilgan va baholangan yangi bilimlar qatoriga kiradi.

Axborotlar deganda boshqaruvchi va boshqariluvchilar, xo'jalik subyektlari orasida sirkulyasiya qilib turadigan, tabiat, jamiat va ijtimoiy hayotda ro'y berayotgan jarayonlar, hodisalar, munosabatlar xususiyatlari to'g'risida boshqaruv qarorlari qabul qilish, texnik-iqtisodiy hisobotlarni asoslash uchun zarur bo'lgan xabarlar majmuasini tushunamiz.

Axborotlar doirasi juda kengdir va uning har xil turlari mavjud. Tabiat to'g'risida, tarix to'g'risida, ijtimoiy hayot to'g'risida, siyosat to'g'risida, texnikaviy, iqtisodiy va hokazolar.

Axborotlar deganda, boshqaruvchi va boshqariluvchilar, xo'jalik subyektlari orasida sirkulyasiya qilib turadigan, tabiat, jamiyat va ijtimoiy hayotda ro'y berayotgan jarayonlar, hodisalar, munosabatlar xususiyatlari to'g'risida boshqaruv qarorlari qabul qilish, texnik-iqtisodiy hisobotlarni asoslash uchun zarur bo'lgan xabarlar majmuasini tushunamiz.

Iqtisodiy axborotlarga tushuncha berib o'tamiz. Qisqacha qilib aytganda, iqtisodiy axborotlarda iqtisodiy jarayon va hodisalarning son va sifat tomonlari o'z ifodasini topadi. Iqtisodiy axborotlarga keng ma'noda qaralsa, quyidagilardan tarkib topadi:

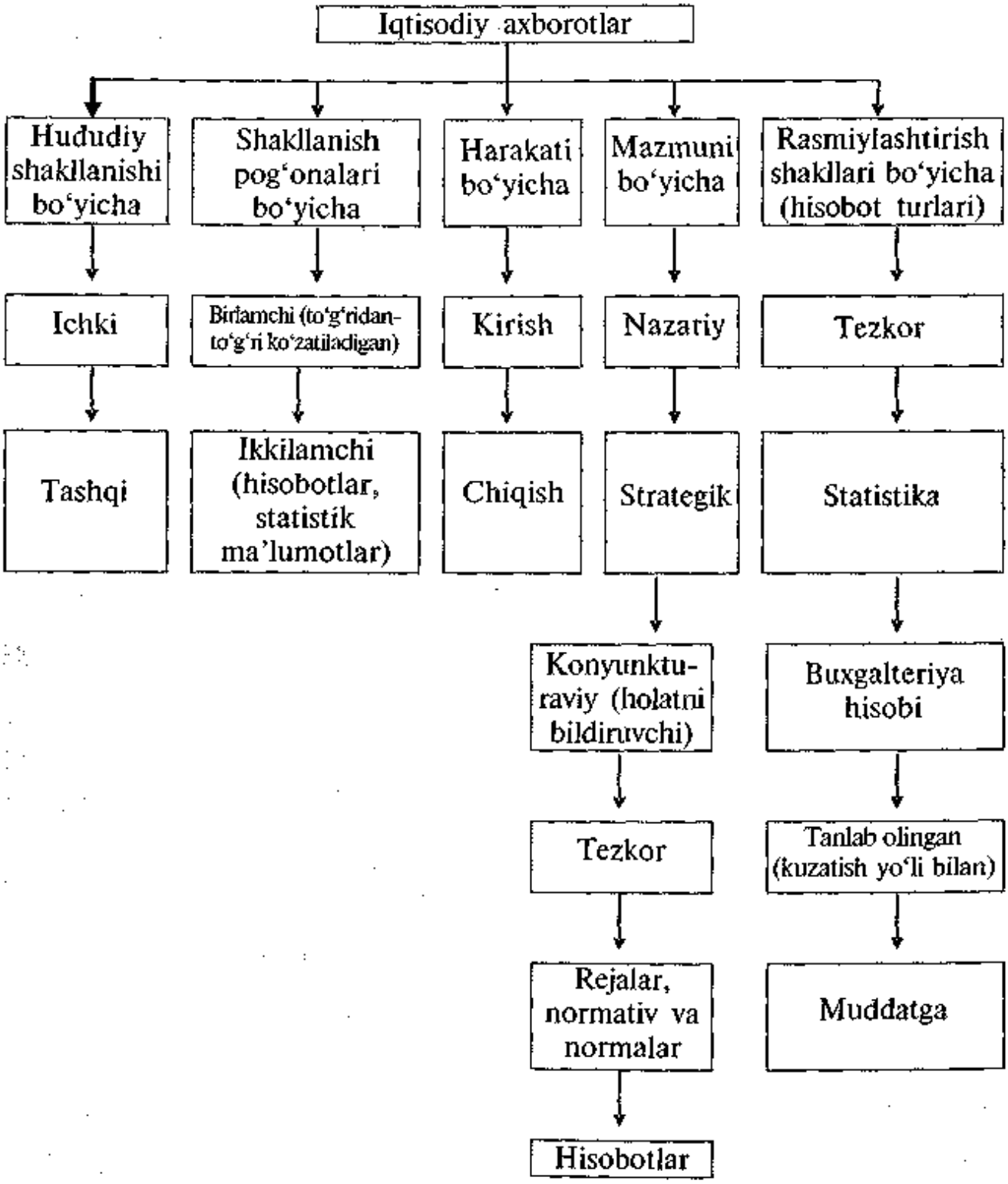
- boshqaruvchi va boshqariluvchi obyektlar o'rtasida aloqa vositasi sifatida ishlatiladi;
- barcha aloqador obyektlar, subyektlar orasida bir-biriga yuboriladigan xabarnoma sifatida ko'rinadi;
- boshqaruv qarorlarini asoslash va qabul qilish uchun zarur bo'lgan hodisalar, jarayonlar, munosabatlar va narsalarning xususiyati to'g'risidagi yangi bilimlar majmuasi sifatida namoyon bo'ladi;

• hodisalar va jarayonlarning o‘ziga xos xususiyatlaridan darak beruvchi xabarnoma sifatida tasavvur qilinadi;

• iqtisodiy usul va uslublarni ishga solish, fan predmetini o‘rganish va tadqiq qilish hamda xulosalarini namoyon qilish uchun dastak bo‘lib xizmat qiladi.

5.1.3.1- chizma

Iqtisodiy axborotlarning tasnifi



Yuqoridagilardan ko'rinib turibdiki, iqtisodiy ma'lumotlar iqtisodiyotda ahamiyati katta, keng ma'noda ishlatiladi, ishlatilish doirasi ham keng.

Aniqroq qilib ta'rif berilsa, iqtisodiy axborotlarda jamiyatda sodir bo'layotgan barcha iqtisodiy ishlarning son va sifat jihatlari (hajmi, mazmuni) o'z ifodasini topadi.

Iqtisodiy axborotlar tasnifi 5.1.3.1-chizmada ifodalangan.

Iqtisodiy axborotlar to'g'risida xabarlar ko'rsatkichlar orqali ifodalanadi.

O'rganiladigan hodisa, jarayon, obyekt yoki predmetlarni son va sifat jihatlarini, hajmini, mazmunini namoyon qiluvchi vositalar ko'rsatkichlardir.

Ko'rsatkichlar natural, qiymat, absolut va nisbiy o'lchov birliklarda namoyon bo'ladi. Ko'rsatkichlar to'g'risida tegishli boblarda so'z yuritiladi.

Iqtisodiy axborotlarning namoyon bo'lishi belgilangan yoki qabul qilingan hujjatlar orqali amalga oshiriladi.

Iqtisodiy axborotlarni rasmiylashtirish belgilangan shakldagi hujjat va blankalar orqali amalga oshiriladi.

5.1.4. Iqtisodiy axborotlar tarkibida statistikaning ahamiyati

Jamiyatda hodisalar va jarayonlarni son ko'rsatkichlari to'g'risidagi axborotni ahamiyati nihoyatda yuqori ekanligini hamma ham tushunib, unga e'tibor bera olmaydi.

Hayotda noma'lum narsalar ko'p. Bizni qamrab olgan atrof-muhitni o'rganish uchun statistik fikrlashning ahamiyati katta. Statistik savodxonlik bozor iqtisodiyoti sharoitida nafaqat boshqaruv apparati xodimlari uchun, balki u har bir jamiyat a'zosi uchun ham zaruriyatdir. Masalan: oila byudjetini hisob-kitobini oling, daromadi va xarajatalrini har bir oila har kuni hisob-kitobini olib boradi. Bunda oddiy arifmetika emas, statistik hisob-kitob ishlatiladi.

Statistika tarixi insoniyat taraqqiyoti bilan bog'liq. Eramizdan avvalgi 2238- yilda Xitoyda aholi ro'yxatga olinganligi to'g'risida tarixiy ma'lumotlar bizgacha yetib kelgan.

Umuman «Statistika» qadimda italyancha «Stato» yoki «Stati» so'zidan olingan bo'lib, «Davlat» mazmunini bildirgan. Shu sababli davlat siyosatini, umuman siyosatchilarni «Statista» deb atashgan.

Keyinchalik XVII asrlarga kelib Statistika fani vujudga kelgan. Statistikani iqtisodiyotni boshqarishdagi ahamiyati ayniqsa, hozirgi kunda bozor iqtisodiyoti shakllanib borayotgan davrda juda katta.

Bejiz emaski, Respublikamizda mustaqillikning boshlang'ich davrida bozor iqtisodiyotini shakllantirishni huquqiy asoslarini yaratish davrida, Respublika Konstitusiyasi (1991-y.), «Mulk to'g'risida»gi qonun (1990-y.), «Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to'g'risida»gi qonunlar (1991-y.) qatorida O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining 28- sentyabr 1993-yil XIII sessiyasida «Davlat statistikasi to'g'risida»gi qonun qabul qilindi.

Ushbu «Davlat statistikasi to'g'risida»gi qonunda mamlakatimizda rivojlanishning ijtimoiy-iqtisodiy holatini belgilovchi yagona statistika tizimini vujudga keltirish, uni faoliyatini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan huquqlari, vazifalari va mas'uliyatlari belgilab qo'yilgan.

1993- yilgacha respublikada sobiq ittifoqning «Xalq xo'jaligi balansi» (XXB) hisobot va statistika ko'rsatkichlar tizimi amaliyotda qo'llanib kelingan. U bozor munosabatlarini to'laligicha belgilab bera olmaydi. Chunki mulk shakllari, xalq xo'jaligi tarkibi o'zgardi.

Eski ma'muriy-buyruqbozlik tizimiga asoslangan, ishlab chiqarish markazlashgan rejalashtirish, resurslarning markazlashgan taqsimoti uni yadrosini tashkil qiladi.

Bu tizimda faqat moddiy ishlab chiqarish va shu bilan bog'liq bo'lgan xizmat ko'rsatish sohalari hisobga olingan.

Aholiga xizmat ko'rsatish, bank, moliyaviy xizmat ko'rsatish, medisina xizmati, ma'rifat-fan, madaniyat va shu kabilar ikkilamchi, yalpi milliy daromad yaratishda qatnashmaydi, deb hisoblangan. Natijada, ularning daromadi makroiqtisodiy ko'rsatkichlarda o'z aksini topmagan.

Bu esa, iqtisodiy ko'rsatkichlarni chet el bilan solishtirish imkonini bermaydi. Unda davlatning moliyaviy ahvolini, pul muomalasi va kredit holatini, ishbilarmonlik, vositachilik singari bozor tarkibini belgilovchi iqtisodiy ko'rsatkichlarining yo'qligi, statistik metodlarda yuz berayotgan o'zgarishlar yetarli darajada kuzatilmasligi natijasida, iqtisodiy va siyosiy islohot jarayonnining borishini va natijalarini tizimli tahlil qilish imkoniyatini og'irlashtiradi, ijtimoiy va iqtisodiy boshqaruvning samaradorligini pasaytiradi.

XXB yalpi statistik kuzatishga asoslangani uchun yangi (barcha mayda xo'jaliklarni) vujudga kelgan xo'jaliklarni bu uslub orqali amaliy jihatdan hisobga olib bo'lmaydi. Chunki, u katta mablag' talab qiladi.

XXB, asosan, davlat boshqaruv organlari, tarmoq, vazirliklarni va idoralarni boshqaruv vazifasini bajarishga qaratilgan faoliyatlarini axborot bilan ta'minlagan.

Endi ishbilarmonlarni, olimlarni, assosiasiyalarni va fondlarni, aholini va chet ellik iste'molchilarni (investorlari va h.k.) statistik axborot bilan ta'minlash zarur.

Jahonning 150 dan ortiq mamlakatlarida «Milliy hisoblar tizimi» (MHT) amaliyotda qo'llanib kelinayapti.

MHT — yaxlit jamlama iqtisodiy-statistik ko'rsatkichlar to'plami bo'lib, tayyor mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish, yalpi MDni yaratish, taqsimlash, qayta taqsimlash va iste'mol jarayonlarini o'zida mujassamlashtirgan hisobot va statistika tizimidir. Bunda ishlab chiqarish bilan bir xil uslubda xizmat ham MD yaratishda hisobga olinadi va o'rganadi.

1993-yili BMTning statistika komissiyasi tomonidan MHT ishlab chiqilgan.

Statistika insoniyat jamiyati tarixida doimo jamiyatdagi tarmoqlar va sohalardagi, regiondagi, korxonadagi hodisalar va jarayonlarni kuzatish (son va sifat jihatidan) va tahlil qilish vazifasini bajarib kelgan.

Hozirgi zamonda statistika davlatni, biznesni va aholini axborot bilan ta'minlovchi tizimga aylangan.

Statistik ma'lumotlar har xil darajadagi tashkilotlar, faoliyat sohalari uchun zarurdir. Ular davlatga, xususiy korxonalarga, notijorat, nodavlat tashkilotlarga, o'quv yurtlariga, ilmiy tadqiqot muassasalariga va boshqalarga faoliyat yuritish uchun eng muhim vositadir. Masalan: Davlat, statistik ma'lumotlar asosida zaruriy siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy va boshqa sohalarga taalluqli qarorlar qabul qiladi, dasturlar ishlab chiqadi va h.k.

Bundan tashqari qonunda xo'jalik subyektlari (korxonalar, tashkilotlar, yuridik shaxslar)ning davlat statistika organlariga xo'jalik faoliyatlarini belgilovchi xo'jalik hisobot ko'rsatkichlarini aniq, mukammal va o'z vaqtida yetkazishlari, hisobot ko'rsatkichlarining to'g'ri va to'laligini ta'min etishga mas'ul ekanliklari, hisobot ko'rsatkichlarini o'z vaqtida bermaganliklari va noaniq berganliklari uchun qonun oldida javobgarliklari belgilab qo'yilgan. Ushbu qonunda davlat statistika organlarining xo'jalik birliklari oldidagi mas'uliyatlari ham belgilab qo'yilgan. Chunonchi, olingan axborotlarni yakka holda chop etmaslik va boshqa xo'jalik birliklariga bermaslik, bu axborotlarni faqat jamlama axborotlarni tayyorlashda ishlatish, xo'jalik birliklarining ishlab chiqarish quvvatlarini belgilovchi va tijorat siri hisoblangan axborotlarni tarqatmaslik davlat tomonidan kafolatlanadi.

Shuni ta'kidlash kerakki, statistika axborotlarining hayotimizda bo'layotgan ijtimoiy-iqtisodiy o'zgarishlarni to'la aks ettirishdan davlat bilan bir qatorda tovar ishlab chiqaruvchilar va xizmat ko'rsatuvchilar (ishlab chiqaruvchilar) manfaatdordirlar. Chunki, ishlab chiqaruvchilar o'z faoliyatlarini iqtisodiyotning qaysi sohada rivojlantirishlarini, qanday tovar ishlab chiqarish va xizmat turlari ko'rsatish bo'yicha iqtisodiy jihatdan manfaatliroq ekanligini, ichki va tashqi bozor konyunkturasini o'rganishga oid axborotlarni statistika orqali bilib oladilar. Statistika axborotlarining to'laligi va mukammalligi ishlab chiqaruvchilarga va aholiga mamlakatda yuritilayotgan iqtisodiy siyosatning yo'nalishlari, moliya, pul, kredit bozorida muhim axborotlar, mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalari, uning kuch qudrati to'g'risidagi ma'lumotlarni beradi.

Yuqorida keltirilgan qonunga muvofiq bozor iqtisodiyotiga mos yangi makroiqtisodiy milliy schetlar tizimi (Milliy schetlar tizimi —

MST) amaliyotga joriy qilindi. Iste'mol baholari indeksi (oldingi ulgurji baholar indeksi o'rniga) va ishlab chiqaruvchilar bahosi indeksi metodologiyasi joriy qilindi. Baholar statistikasi tashkil qilindi. Mehnat, ish haqi, ishchi kuchi ko'rsatkichlari bo'yicha statistika metodologiyasi Xalqaro mehnat tashkiloti (XMT) takliflari asosida tashkil qilindi. Uy xo'jaligi byudjetini kuzatish dasturi ishlab chiqildi. Unda aholining daromadi va xarajatlari Jahon banki konsepsiyasi asosida tabaqalashtiriladi. Statistika amaliyotiga tashqi savdo va bojxona statistikasi, noformal iqtisodiyotni hajmini hisobga olish va boshqalar joriy qilindi.

O'zbekiston Respublikasida statistikani huquqiy asoslarini yanada takomillashtirish zaruriyatidan kelib chiqib, O'zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi 2002- yil sentyabrda «Davlat statistikasi to'g'risida»gi yangi qonunni qabul qildi.

Tayanch iboralar: *Iqtisodiy ish, iqtisodiy xizmat, axborot, tahlil, bozor konyunkturasi, statistika, ko'rsatkich.*

Takrorlash uchun savollar

1. Iqtisodiy ishni mazmunini yoriting.
2. Iqtisodiy xizmat nima va qanday vazifalar bajaradi?
3. Iqtisodiy tahlil mazmunini yoriting.
4. Iqtisodiy tahlil qanday vazifalar bajaradi?
5. Iqtisodiy tahlil usullariga tushuncha bering.
6. Axborot nima?
7. Qanday axborotlar turlari mavjud?
8. Axborotlar qanday alomatlar bo'yicha tasniflanadi?
9. Ko'rsatkichlar deganda nimani tushunasiz?
10. Qanday ko'rsatkichlarni bilasiz?
11. O'zbekiston Respublikasida axborotlari to'g'risida qanday tizim ishlatiladi? Uning mazmunini yoritib bering.
12. Statistikaning iqtisodiyotdagi ahamiyatini yoritib bering?
13. Statistika to'g'risida qabul qilingan qonunda qanday vazifalar qo'yilgan?
14. Statistikani takomillashtirish borasida qanday ishlar amalga oshirilgan?

5.2. Bozor iqtisodiyoti sharoitida prognozlash va rejalashtirish

5.2.1. Prognozlash va rejalashtirishning mohiyati, maqsadi, vazifalari va ahamiyati

Bozor iqtisodiyoti shakllanishi sharoitida iqtisodiy fanlarning vazifalaridan biri rejalashtirish munosabatlarini to'g'ri va ilmiy asoslashdan iboratdir.

Iqtisodiyot fanining asoschilaridan biri qadimgi yunon faylasufi Aristotelning aytishicha, har qanday ne'mat yaratish har joyda, har tomonlama ikki xil shartga bog'liq, ya'ni, birinchidan, har qanday faoliyatning kelajak maqsadini to'g'ri aniqlab olish, ikkinchidan, maqsadga erishishga munosib vositalarini topishdan iboratdir.

Ushbu iboralardan kelib chiqadiki, tarixan insoniyat o'z faoliyatini amalga oshirishda abstrakt fikrlash asosida uni doimo prognoz qilgan va rejalashtirgan.

Rejalashtirish atamasi hayotga keyinchalik, ayniqsa, sosialistik tuzim davrida tadbiq qilingan. Nososialistik tizimdagi davlatlarda ko'proq prognoz, programma, strategiya, konsepsiya kabi atamalar ishlatiladi. Bularning hammasi bir xil vazifani, ya'ni kelajakda sodir bo'ladigan yoki sodir bo'lishi mumkin bo'lgan hodisa va jarayonlarni kelib chiqishi, amalga oshirish tartibi, yo'llarini va ketma-ketligini ko'rsatadi. So'z atamada emas. So'z uning asl mazmunida.

Har qanday xo'jalik yuritishning samarasi iqtisodiyot qonunlarining talablarini chuqur o'rganish asosida rejalashtirish nazariyasining ishlab chiqilishiga va uning metodologiyasining yaratilishga bog'liq.

Rejalashtirish nazariyasi jamiyatning taraqqiyot qonuniyatlarini bilish, jarayonlar va hodisalar o'rtasidagi bog'liqlikni obyektiv sabab va oqibatlarini o'rganish, ularni dialektik va mantiqiy usullar bilan asoslash negizida rejalashtirishning metodologiyasini yaratgan.

Rejalashtirish metodologiyasi rejalashtirish jarayonining ichki mantiqini yoritib beradi. **Rejalashtirish metodologiyasi rejalashtirish jarayonini tashkil qilish, uni ishlab chiqish va joriy qilish**

prinsiplarini, metodlarini, tarkibini, tartibini, bosqichlarini va ko'rsatkichlari tizimini asoslab beradigan ta'limotdir.

Har qanday ijtimoiy tuzimda o'z faoliyatini yurgizishda insoniyat uchta bir-biri bilan chambarchas bog'liq bo'lgan fundamental muammolar bilan to'qnashadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida shakllangan iqtisodiy nazariya u muammolarni quyidagicha ta'riflaydi:

Birinchidan, nima ishlab chiqarish va qancha miqdorda?

Ikkinchidan, qanday ishlab chiqarish va qancha xarajatlar zarur bo'ladi?

Uchinchidan, kim uchun ishlab chiqariladi va ular qanday taqsimlanadi?

Jamiyat va uning subyektlari oldidagi bunday muammolar, albatta, o'z-o'zidan hal bo'lmaydi. Buning uchun xalq xo'jaligini tashkil qilish, boshqarish, tarmoqlararo va xo'jalik subyektlari o'rtasidagi iqtisodiy aloqalarni bog'lash, sotuvchi bilan iste'molchilar orasidagi munosabatlarni, tovar bilan baho miqdorini moslashtirish va hokazolar kabi iqtisodiy jarayonlar, hodisalarni uyg'unlashtirish kabi masalalarni hal qilish zaruriyati tug'iladi. Bu hodisalar va jarayonlarni tartibga solish hamda ular o'rtasidagi bog'liqlikni ta'minlash, avvalo, bor iqtisodiy qonunlar ta'siri ostida va albatta, Davlatning aralashishi natijasida yuz beradi. Bunday umumiqtisodiy qonunlardan biri jamiyatning rejali-mutanosib (proporsional) rivojlanishidir.

Bozor iqtisodiyotining shakllanishi va rivojlanish tarixiga nazar solinsa, rejalashtirish boshqarishning asosiy qoidasi (prinsipi), asosiy omili sifatida hayotda tarixan ishlatilib kelingan.

V. V. Leontyev ikki xil xo'jalik yuritish xo'jalik mexanizmlari shaklini sintez qilish «Reja va bozor sintezi» g'oyasini asoslab bergan.

Amerikalik menejer Li Yakoka «Karyera menedjera» (M.: Progress, 1990.) asarida «...davlat tomonidan rejalashtirish, bu umuman sosializmni bildirmaydi. Bu degani asoslangan strategiya, shakllangan maqsadni mavjudligini bildiradi. Bu butun iqtisodiy siyosat aspektlarining kelishilishini anglatadi.

Toki biz har qanday davlat miqiyosida rejalashtirish kapitalistik tizimga bostirib kirish degan noto'g'ri g'oyadan qaytmasak, bizda taraqqiyot bo'lmaydi» (361-bet).

Fridrix Uinslou Teylor (1886-1915) hozirgi zamon menejmentining asoschisi deb hisoblangan, ishlab chiqarishni tashkillashtirish nazariyasini yaratgan. Uning «Menejmentni ilmiy prinsiplari» nomli asarida mehnatni tashkil qilish qonuniyatlari to'g'risidagi bilimlarni qat'iy ilmiy tizimi, mehnatni tashkil qilish, vaqtni o'rganish usullari (xronometraj), tannarxni hisoblashning matematik usullari, ish haqini differensiyasiya qilish, mehnat jarayonini tahlil qilish va uning asosida rejalashtirish, tashkil qilish masalalari asoslangan. F. Teylor nafaqat yuqoridagi qoidalarni nazariy asoslagan, ularni ishlab chiqarish jarayoniga tatbiq qilgan.

Genri Lodrens Gamnt (1861-1919) korxona faoliyatini tezkor rejalashtirish va boshqarishga asos solgan. Uning «Grafigi Gamnta» nomi bilan mashhur bo'lgan grafiklarni rejalashtirish tizimi ishlab chiqarish korxonalarida keng foydalanilgan.

Gorrington Emirson (1853-1931) mehnat unumdorligini oshirishning 12 qoidasini ishlab chiqqan. Ularga boshqarishning boshlang'ich nuqtasi sifatida qarab, maqsadni aniqlash; kamchiliklar va nuqsonlarni tan olish va sababini axtarish; xodimlar faoliyatini reglamentasiya va nazorat qilish hamda moddiy rag'batlantirish; ishlab chiqarish jarayoni elementlarini normalashtirish, doimiy, to'la, real va tezkor hisob-kitob qilish, ularni rejalashtirish kabi masalalarni kiritgan.

Germaniya Federativ Respublikasi Kansleri Lyudvig Erxard (1950-1960) iqtisodiy reformalar o'tkazgan va reformaning asosiy yo'nalishlaridan biri sifatida indikativ rejalashtirishni joriy qilish bo'lib hisoblangan. Indikativ rejalashtirish indikativ ko'rsatkichlarni tasdiqlashdan iborat bo'lib, ularning bajarilishini ta'minlash uchun qudratli iqtisodiy, huquqiy, ma'muriy dastaklar (richaglar)ni ishlatishni ko'zda tutgan. Jahon iqtisodiyoti nazariyasi yutuqlari va tajribasini ishlatish asosida indikativ rejalar chuqur ilmiy asosda ishlab chiqilib, uni tayyorlashga yuqori kasbiy malakaga ega bo'lgan iqtisodchilar, olimlar jalb qilingan.

Rivojlangan davlatlar iqtisodiyotidagi yetuk yutuqlarga erishish, krizislarni bartaraf qilish, strategik, joriy va tezkor rejalashtirish usullarini, qoidalarini ishlatish asosida erishgan desak mubolag'a bo'lmaydi. Ularda rejalashtirish masalalari bilan shug'ullanadigan

zaruriy kafolatlarga ega bo'lgan vazirliklar, idoralar, muassasalar tashkil qilingan. Barcha firmalar, kompaniyalar, korporasiyalar, korxonalar prognozlash va rejalashtirish bilan shug'ullanadigan funksional boshqaruv organlariga ega.

Korxonalar, firmalar faoliyatini rejalashtirish ilmiy asoslangan holda tashkil qilinadi. Chet el amaliyotida rejalashtirishni tashkil qilishni asosan ikki xil usuli ishlatiladi. Birinchisi, «break-down» — yuqoridan pastga usuli, ikkinchisi, «buifd-up» — pastdan yuqoriga usuli. Birinchi usulning mazmuni korxona rahbariyati uning maqsad va vazifalarining asosiy yo'nalishlarini belgilaydi, quyi bo'limlarda ular detallashtirilib, siljish jarayonida umumiy rejaga kiritiladi. Ikkinchi usul bo'yicha ko'rsatkichlar miqdori rejalashtirgan davrga quyi bo'limlarda ishlab chiqiladi va rahbariyat ularni umumlashtirib, korxonani umumiy rejasini aniqlaydi.

Amaliyotda ko'pchilik hollarda ikkala usul birgalikda ishlatiladi.

Rejalashtirish borasida jahonda 100 ta eng yirik deb tan olingan transnasional kompaniyalardan biri Amerika qo'shma Shtatlaridagi «Ay.M-elektrik» kompaniyasining tajribasi nazariy va amaliy jihatdan e'tiborga sazovor. Bu firma energetik jihozlar ishlab chiqarish, ularni ta'mirlash va ishlatish bo'yicha xizmatlar ko'rsatish bilan shug'ullanadi.

Ushbu firmada rejalashtirish har ikki yilga (har bir strategik xo'jalik markazi (SXM) bo'yicha) strategik reja ishlab chiqishdan boshlanadi. Bu ishga 4 oy muhlat beriladi. Strategik yo'nalish uch yilga mo'ljallanib, 5 yilga ekstropolyatsiya qilinadi. Bu sikl yillik rejalarni asoslashni ham o'z ichiga oladi.

Yillik (joriy) rejalashtirishni xo'jalik faoliyatini va bozor konyunkturasini chuqur tahlil qilish asosida marketing bo'limi bajaradi. Rejaning bajarilishini ishlab chiqarish bosh boshqarma boshlig'i har oyda o'tkazadigan majlislarda zavodlar boshliqlari orqali amalga oshiradi. har qanday rejadan chetlashish marketing va moliya bo'limlari bilan tanqidiy tahlil qilinadi, rejaga zaruriy tuzatishlar kiritiladi.

Rahbariyatning doimiy nazoratida turadigan ko'rsatkichlarga – buyurtmalar soni, ishlab chiqarish vaqti, mehnat unumdorligi, ishlab chiqarish zahiralari miqdori, xarajatlar, foyda kabilar kiradi.

Rejalashtirishni bozor munosabatlariga mos kelmasligi qalbaki asoslanib kelinganligi bizlarga hozirgi kunda ayon bo'lib turibdi. Bunday nazariyaning asosida «markazlashgan — buyruqbozlik» konsepsiyasi yotgan bo'lib, xalq xo'jaligini yagona reja asosida boshqarish, uning barcha sohalarini faqatgina markazdan turib rejalashtirish g'oyasi yotgan edi. Mutanosib rivojlanishni to'g'ridan-to'g'ri markazdan rejalashtirish deb tushunildi. Hozirgi kunda, shu sababli iqtisodiy adabiyotlarda, tadbirkorlar, xo'jalik rahbarlari va oddiy odamlar ongida bozor iqtisodiyotida rejali mutanosib rivojlanish qonuni harakat qilmaydi, degan taassurot yo'qolmagan. Bu qonun bizlarda tarqatilayotgan yangi adabiyotlarda bozor iqtisodi qonunlari qatorida eslatilmaydi ham. Shuni ta'kidlash kerakki, hozirgi kunda bizda chiqarilayotgan biznes-reja to'g'risidagi adabiyotlarda tadbirkorlar, yangi tashkil qilinayotgan kichik korxonalarda tuziladigan rejalar, bir necha jadvallar va hisob-kitoblar to'g'risidagina fikr izhor qilinib, rejalashtirishning jiddiy masalalari chetda qolib ketayapti. Asosan, yangi tuzilayotgan korxonalar uchun zarur bo'lgan hisob-kitoblar, investitsiya olish uchun mo'ljallangan biznes-rejalar to'g'risida ko'proq fikr yuritiladi. Barcha rivojlangan davlatlarda bozor munosabatlari iqtisodiy qonunlar va reja tizimining barcha turlarini ishlatish asosida tartibga solinib turiladi. Tartibga solish rejasiz amalga oshmaydi va u ham davlat miqyosida rejalashtirishning keng ishlatilishini taqozo qiladi. Umuman olib qaraganda, insoniyat jamiyatining rivojlanishi, jahon tajribasi, kelajak to'g'risidagi g'oyalar, etnografik, arxeologik ma'lumotlar, rejalashtirish va istiqbolni belgilash nazariyasi va tajribasi shuni ko'rsatadiki, tabiatda ham, insoniyat jamiyatida ham, bizning ongimizdan qat'iy nazar muvozanat, mutanosiblik ta'minlanib kelingan.

Shunday qilib, rejali mutanosib rivojlanish qonuni insoniyat jamiyatini rivojlanishining barcha pog'onalarida (formatsiyalarida) mulk shaklidan, boshqarish tizimi shaklidan qat'iy nazar, harakatda bo'lib kelgan va u insoniyat jamiyatiga taalluqli umumiqtisodiy qonun bo'lib hisoblanadi. Bozor iqtisodiyotiga xo'jalik faoliyatini rejalashtirish emas, markazlashgan-buyruqbozlik qoidasiga asoslangan, davlat tomonidan direktiv ravishda jamiyat-

ning barcha sohalarini yagona xalq xo'jaligi rejasi asosida tartibga solish mos kelmaydi. Bozor iqtisodiyoti rejalashtirish nazariyasi va amaliyotini inkor qilmaydi. Bozor iqtisodiyotiga «reja-hukm» emas, «reja-prognoz» mos keladi. Lekin, bu deganimiz, bozor iqtisodiyotida umuman «reja-hukm» ishlatilmaydi, degan ma'noni anglatmaydi, ayrim sohalarda davlat tomonidan qat'iy rejalar ishlatiladi. Masalan, mudofa sohasida, ayrim davlat ahamiyatiga ega bo'lgan strategik tarmoqlarda, davlatlararo munosabatlarda va hokazolarda.

Asosiy masala rejalarning mazmuni, shakli va ularni ishlab chiqarish, harakatga keltirish usullaridadir. Xulosa qilib aytganda, bozor iqtisodiyoti munosabatalrini sotsialistik tuzumdan farq qilish tomonlaridan biri rejalashtirishni yo'qqa chiqarish emas, uning mazmunini, shakllarini, usullarini bozor iqtisodiyoti qoidalariga moslashtirib ishlatishdir.

Rejalashtirish boshqarishning iqtisodiy usullaridan biri bo'lib, u xo'jalik yuritishda iqtisodiy qonunlar talabini ishlatishni asosiy vositasi sifatida namoyon bo'ladi. Rejalashtirish maqsadni tanlash, asoslash, chegaralangan resurslardan oqilona foydalanish, maqsadga yetish yo'llarini, chora-tadbirlarini belgilash, iqtisodiy asoslash va ularning bajarilishini nazoratga olish jarayonidan iboratdir. Rejalashtirish g'oyani, maqsadni amalga oshirish usulidir. Rejasiz har qanday g'oya, maqsad safsataga aylanib qoladi. Maqsadga yo'naltirilgan, kutilayotgan sharoitga mo'ljallangan reja faoliyatni samarali yuritishni ta'minlaydi.

> ***Rejalashtirish*** *— maqsadni belgilash, unga yetish vositalarini aniqlash va harakat yo'llari to'g'risida muntazam ravishda dastur ishlab chiqish jarayonidir.*

Rejalashtirish ko'p qirrali, murakkab jarayondir. Tuzilgan reja yoki korxona dasturi nima qilish, kim bajaradi, qachon va qanday bajaradi, degan savollarga ochiq, to'la va asoslangan javob berishi shartdir.

Savdo korxonalari faoliyatining samaradorligi talab va taklifni hisobga olgan holda nima, kimga va qanday mahsulot yetkazib

berish, resurslar bilan ta'minlanish, savdoning optimal texnologiyasini tanlash, tovarni sotish shakli va usullari va boshqa ko'pgina holatlarga bog'liqdir. Har bir korxona bu omillarni o'zviy bog'lashga harakat qiladi. Bu esa korxonaning xo'jalik faoilyatini rejalashtirish orqali amalga oshiriladi.

5.2.2. Rejalashtirishni qoidalari

Jamiyatning siyosiy ustqurmasi, ijtimoiy-iqtisodiy shart-sharoitidan qat'i nazar rejalashtirishni umumiy qoidalari (prinsiplari) mavjud. Ular insoniyat taraqqiyotining barcha formatsiyalarida u yoki bu darajada, ayrim hollarda rejalashtirish to'g'risida ilmiy asoslangan fikr yuritishdan chetda bo'lgan holda ishlatilgan.

Bizlarga ma'lum, MDHda tarqatilayotgan iqtisodiyotga oid chet el adabiyotlarida rejalashtirish nazariyasi, uning metodologiyasiga oid masalalarga, shu jumladan rejalashtirish prinsiplari to'g'risida nazariy fikrlar keltirilmaydi.

Rejalashtirishning o'ziga xos prinsiplari, usullari va uslublari, umuman aytganda, bozor iqtisodi sharoitida rejalashtirishning o'ziga xos metodologiyasi mavjud. Lekin bu gap sobiq sosialistik tuzumda ishlatilgan rejalashtirish metodoloiyasini butunlay inkor qilish degan fikr emas. Uning salbiy tomonlarini (erkinlikning chegaralanganligi, rejalashtirishning direktivligi, partiyaviyligi va hokazolar) olib tashlanib, ijobiy jihatlarini, ya'ni metodologiyasidan, usullaridan keng foydalanish maqsadga muvofiqdir.

Rejalashtirish jarayonida ilmiylik, reallik, optimallik, komplekslik, uzluksizlik, o'zgaruvchanlik (korrektirovka qilinishi, elastiklik) nazorat kabi prinsiplari ishlatiladi.

Jahon tajribasida rejalashtirishning o'ziga xos qoidalari (prinsiplari) mavjud bo'lib ularga quyidagilarni kiritish mumkin:

♦ rejalashtirishning ilmiy asoslanganligini, ya'ni rejalashtirish iqtisodiy qonunlar talablarini, bozor iqtisodi qoidalarini hisobga olish, fan va texnika yutuqlariga asoslanishi, rejalashtirishda keng ma'noda ilmiy tekshirish muassasalarini, olimlarni jalb qilinishi orqali ta'minlanadi;

♦ rejalashtirishni har xil muddatlarga tuzish tizimi orqali uning uzluksizligi ta'minlanib boriladi;

♦ jamiyatda, korxona, firmalarda ishlatiladiagn barcha resurslarning chegaralanganligi ulardan foydalanishda tejamkorlikka intilish, ulardan eng optimal variantni tanlab olishni taqozo qiladi;

♦ raqobat, vaziyatning o'zgarib turishi rejalarga o'zgarishlar kiritib borishni taqozo qiladi va shu sababli rejalar har xil vaziyatlar uchun mo'ljallangan alternativ variantlarda tuzilishi, uning vaziyatga moslashuvchanligi, elastikligini ta'minlaydi;

♦ bozor iqtisodiyoti qoidalari korxonalar, firmalar o'rtasidagi aloqalarni kontraktlar asosida tashkil qilish, olingan majburiyatlarni belgilangan muddatda, miqdorda qat'iy bajarilishini talab qiladi. Bu esa rejalarning bajarilishini nazorat qilish qoidasining ahamiyatini oshiradi.

5.2.3. Prognozlash va rejalashtirishga qo'yiladigan umumiy talablar

Chet el savdo korxonalarining tajribasidan ma'lumki, rejalarning ishlab chiqarilishiga qat'iy talablar qo'yiladi. Rejalarda asosiy muammolar, vazifalar o'z ifodasini topadi. Masalan: Savdoning tovar aylanishi hajmi, assortimentlari bo'yicha tovar aylanishi, tovar zahiralari ko'rsatkichlari, tovarlarni kelishi (manbaalari bo'yicha), asosiy, aylanma va moliyaviy mablag'lari (fondlari), mehnat resurslari va ish haqi, daromadlari, xarajatlari, foydasi kabilar.

Bu bo'limlarning har biri bo'yicha aniq chora-tadbirlar, konkret javobgarlik belgilab qo'yiladi. Alohida bo'limlar bo'yicha taqvim rejalar ishlab chiqilib, kim nima qiladi, qanday bajaradi kabi masalalarni hal qilish yo'llari aniqlanadi.

Rejalashtirish jarayoniga qo'yiladigan talablarni quyidagicha ifodalash mumkin:

♦ savdo korxonalarining rivojlanish g'oyasini, maqsadini aniqlash;

♦ asosiy maqsadga erishishni ta'minlaydigan tijorat g'oyalarini namoyon qilish;

♦ rejalashtirish — uzluksiz jarayon bo'lib, barcha jamoaning ijodiy yondoshishini, rag'batlantirishni taqozo qiladi (jamoa a'zolari

rejalashtirish jarayonida faol qatnashishi, pirovard natijalarda ularning ish haqi undan bog'liqligidadir);

♦ reja barcha funksional bo'limlarni, mutaxassislarni, boshliq bilan uning qaromog'idagi xizmatchilarning o'zaro ta'siri va chambarchas bog'lanishda, birgalikda optimal aniqlashga erishish asosida tuzilishi kerak;

♦ bozor konyunkturasi o'zgarish ehtimollariga mo'ljallangan alternativ variantlar mavjud bo'lishi shart;

♦ bozor iqtisodi sharoitida barcha resurslardan (ular chegaralangan) oqilona, rasional foydalanish, xarajatlarning tejamliligini, natijalarning optimalligini ta'minlash;

♦ savdo faoliyatini chuqur, har tomonlama baholash maqsadida uning samaradorligi mezonini, ko'rsatkichlarini aniqlash;

♦ savdo faoliyatiga ta'sir qiluvchi omillarni aniqlash, uning ta'sir qilish darajalarini chuqur tahlil qilish, asoslash imkoniyatlarni, yangi zahiralarini aniqlash;

♦ va nihoyat, ishlab chiqarilgan hamda qabul qilingan dasturning bajarilishini ta'minlash va nazorat qilish kabilardir.

5.2.4. Prognozlash va rejalashtirish turlari va bosqichlari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida rejalarni tezkor, joriy, o'rta muddatli, strategik (uzoq muddatli) tizimi qo'llaniladi va bu asosida rejalashtirishni uzluksizligi ta'minlanadi.

Rejalar alohida alomatlariga qarab tasniflanadi va alohida turlarga bo'linadi.

Rejalarni tasnifi va turlari 5.2.4.1-chizmada keltirilgan.

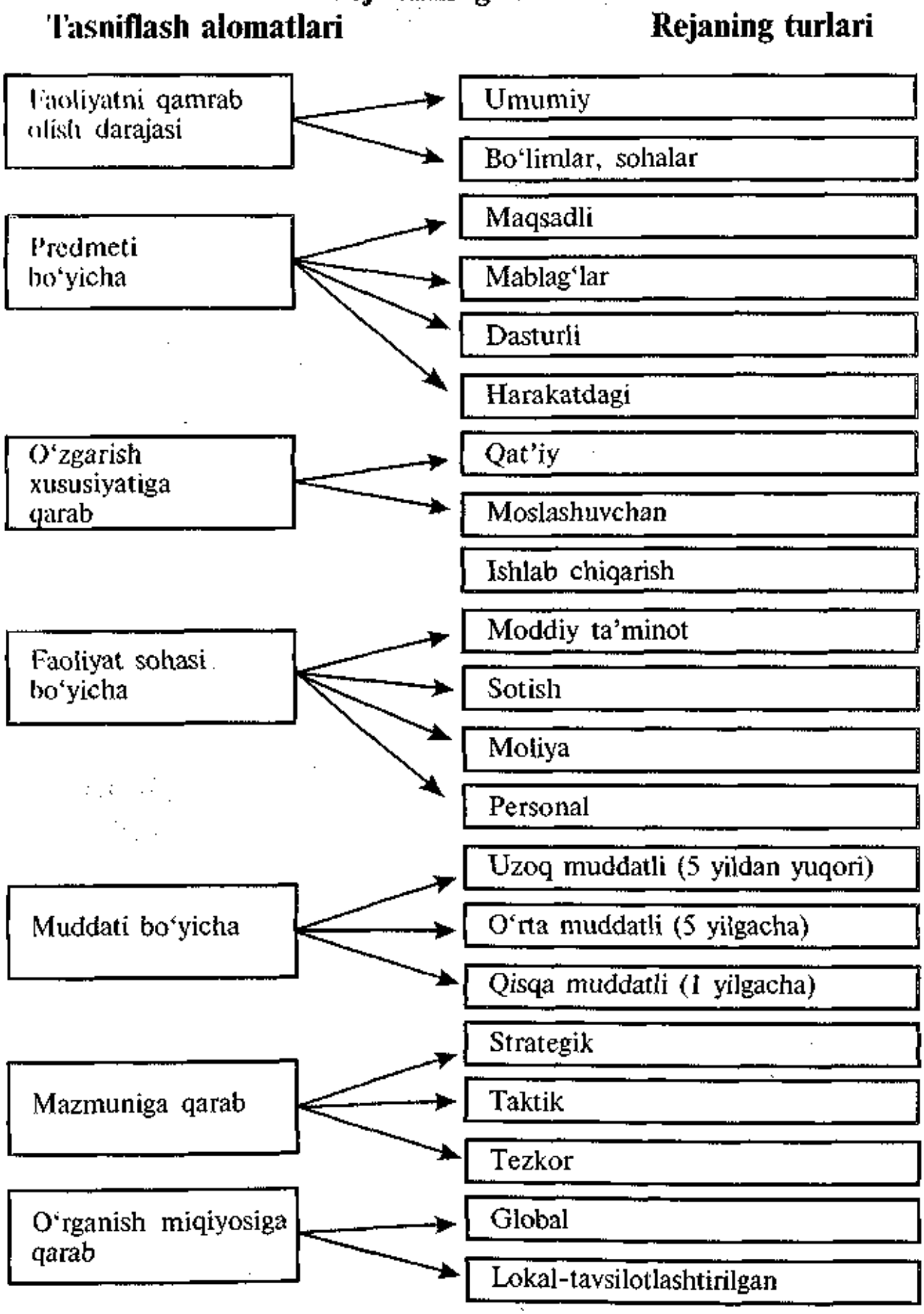
Jahon amaliyotida rejalashtirishning alohida bosqichlari, ya'ni rejalashtirish jarayonining ketma-ketligi ishlab chiqilgan va ularga rioya qilishlik rejalashtirish jarayonini bosqichlarini mantiqiy bog'liqligini ta'minlaydi.

Rejalashtirish bir necha bosqichdan iborat bo'ladi. Ularni umumlashtirib uch bosqichga bo'lish mumkin.

Boshlang'ich bosqichda g'oyani shakllantirish, maqsadni aniqlash, ma'lumotlarni tahlil qilish, umumlashtirish, rejalash-

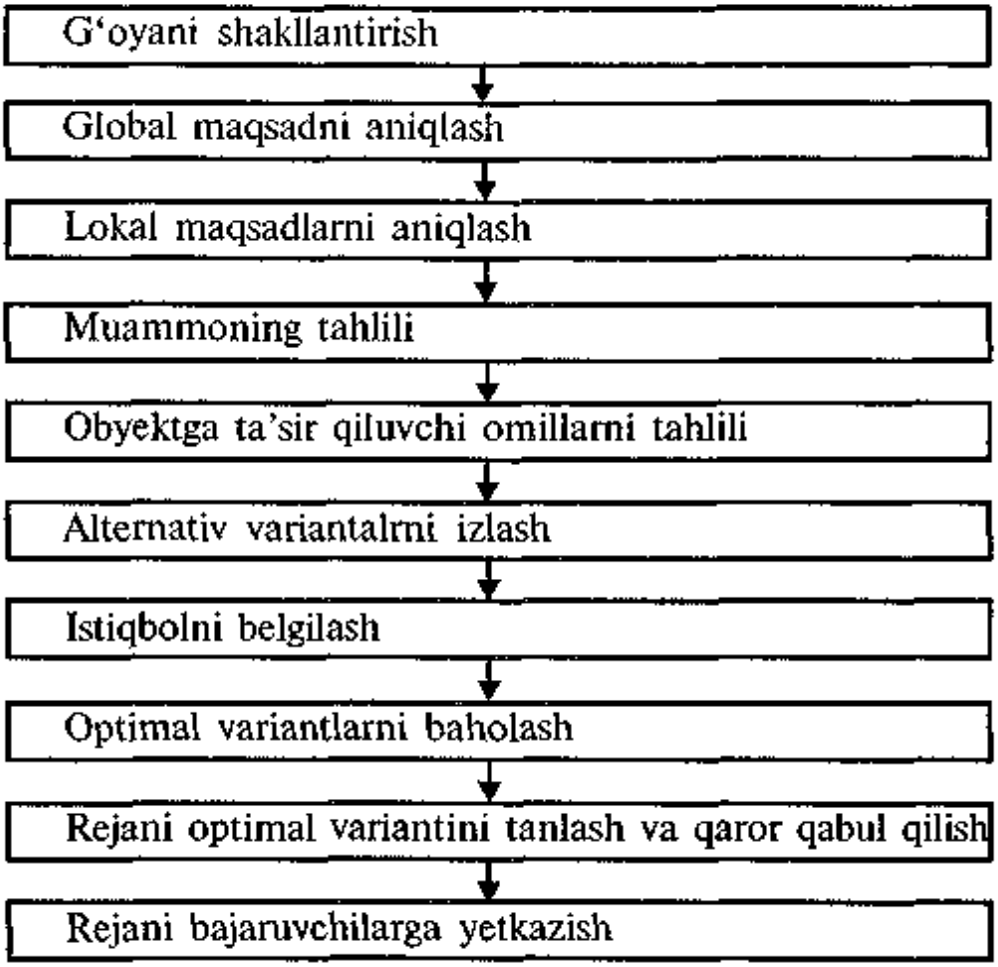
5.2.4.1-chizma

Rejalarning turlari



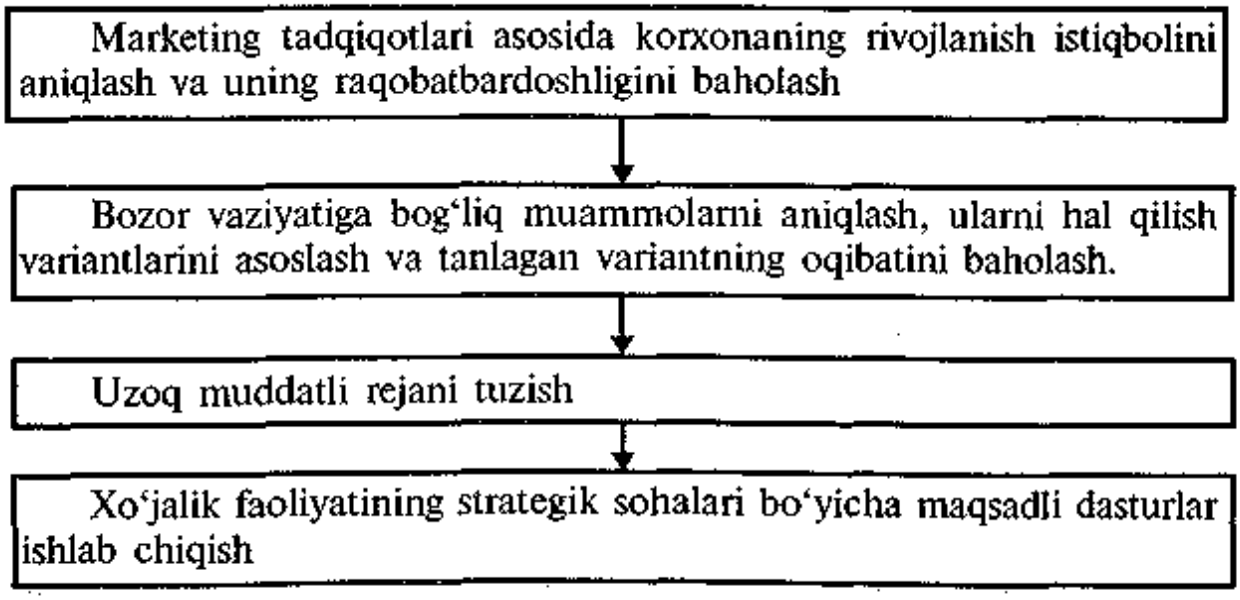
5.2.4.2-chizma

Uzoq muddatli rejalashtirish bosqichlari



5.2.4.3-chizma

Strategik rejalashtirish bosqichlari



tirilayotgan ko‘rsatkichlarning yo‘nalishlarini aniqlash, istiqbolni belgilashdan iborat bo‘lishi kerak.

O‘rtangi bosqichi ko‘p variantli rejani tuzish, xo‘jalik subyekti rahbariyati tomonidan ko‘rib chiqish, uning optimal variantini ma’qullash.

Oxirgi bosqichi qabul qilingan rejani bajaruvchilarga yetkazish, bajarilishini ta’minlashni chora-tadbirlarini ko‘rish va nazorat qilishdan iborat bo‘lishi kerak deb hisoblaymiz.

Ushbu bosqichlarni standart sifatida qabul qilmaslik kerak. Rejalashtirishning turlari va ko‘rsatkichlari, rejalashtirilayotgan faoliyatga qarab bosqichlarni kengaytirish, boshqa ketma-ketlik shakllarini ishlatish mumkin.

Rejalashtirishni ishlab chiqarish jarayoni ham uning turlariga qarab o‘ziga xos alohida bosqichlardan iborat bo‘ladi.

Masalan: strategik rejalashtirish, uzoq muddatli rejalashtirish bosqichlarining ayrim variantlari 5.2.4.2 va 5.2.4.3-chizmalarda keltirilgan.

Uzoq muddatli rejalar quyidagi tartibda tuzilishi ham korxonalar tajribasida ishlatilib kelinmoqda:

— korxonaning maqsadi;
— investitsiya va ishlab chiqarishni takomillashtirish;
— resurslarning ishlatilish samarasi;
— boshqarishni takomillashtirish;
— raqobat vaziyatlarining tahlili;
— korxona tarkiblarining resurslari, ularning samaradorligi kibilarni aniqlash, belgilash.

5.2.5. Prognozlash va rejalashtirish usullari hamda ko‘rsatkichlari

Metod yunoncha — «methodos» so‘zidan olingan bo‘lib, «nimagadir yo‘l», bilish usulubi, jamiyat va tabiat hodisalarini tadqiqot qilish usuli ma’nosini bildiradi.

Rejalashtirish jarayonida balans usuli (moddiy, moliyaviy, mehnat resurslari balansi), normallashtirish usuli, solishtirish

indeks usuli, grafiklar, texnik-iqtisodiy hisoblar, sosiologik tadqiqot, statistik guruhlash, iqtisodiy matematik usullar, ekspert baholash usuli kabilardan keng foydalaniladi.

Rejalashtirishda ko'rsatkichlar tizimidan keng foydalaniladi. Ular qatoriga natural va qiymat; absolut va nisbiy; son va sifat ko'rsatkichlarini kiritish mumkin.

Sonli ko'rsatkichlar absolut miqdorda ifodalanib, ishlab chiqarish hajmini (dona, tonna, kW, shartli banka): ishchilar soni; ish haqi fondi; daromad hajmi; foyda summasi kabilarni ifodalaydi.

Sifat ko'rsatkichlari nisbiy miqdorlarda hisoblanadi va korxona faoliyati samaradorligining o'lchov birligi sifatida ko'proq ishlatiladi. Bu ko'rsatkichlar foiz (prosent), indeks, koeffitsiyent kabilarda o'z aksini topadi.

Hajmiy ko'rsatkichlar, asosan, ishlab chiqarish hajmini, ayrim ko'rsatkichlarning absolut miqdorini ifodalaydi (zahiralar miqdori, ishlab chiqarish hajmi, resurslar summasi va h.k.).

Solishtirma ko'rsatkichlar nisbiy miqdorlarda o'lchanib (sifat ko'rsatkichlarning bir turi), solishtirma og'irlikni, solishtirma birlikni ko'rsatadi. Masalan: ishlab chiaqrishni umumiy hajmida mahsulotning bir turining hissasi; umumiy ishchi-xizmatchilar ichida ishchilarning hissasi kabilar.

Savdo korxonalarida tovar aylanishi hajmi, assortimenti (so'm); tovar zahiralari hajmi va assortimenti (so'm); tovarlarning kelishi hajmi va assortimenti (so'm). Bu uchala ko'rsatkichlarni assortiment bo'yicha miqdori natural ko'rsatkichlarda (dona, metr, tonna va h.k.) hisobga olinadi, tahlil qilinadi va rejalashtiriladi.

Muomala xarajatlari summasi, tarkibi, moddalari bo'yicha (so'm, %).

Mehnat va ish haqi ko'rsatkichlari.

Daromad va foyda rentabellik ko'rsatkichlari.

Asosiy va aylanma fondlarni ishlatish bilan bog'liq ko'rsatkichlar.

Kapital mablag'lar, kredit, soliq va to'lovlar bilan bog'liq ko'rsatkichlar kabilar.

Tayanch iboralar: *Prognoz, prognozlashtirish, reja, rejalashtirish, biznes reja, metodologiya, usul, indikativ, mutonosib, ilmiylilik, uzluksizlik, optimallik, moslanuvchanlik, strategik nazorat,taktik, tezkor, lokal-tafsilotlashtirish, g'oya, maqsad, sifat ko'rsatkichlari, hajmiy ko'rsatkichlar, solishtirma ko'rsatkichlar.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Prognoz, prognozlashtirish nimalarni anglatadi?*
2. *Reja va rejalashtirishni mazmunini yoriting.*
3. *Prognozlashtirish bilan rejalashtirishning farqini ayting.*
4. *Rejalarni turlarini ayting.*
5. *Rejalashtirish metodologiyasini tushintirib bering.*
6. *Rejalashtirish qoidalarini ayting.*
7. *Rejalashtirishda qanday usullardan foydalaniladi?*

6-bob. SAVDO KORXONALARINING RESURSLARI

6.1. Savdo korxonalarining asosiy fondlari

6.1.1. Resurslar tushunchasi va tarkibi

Resurs — fransuzcha «ressources» so'zidan kelib chiqib, vosita, zahira, imkoniyat, biror-bir narsani, boyliklar manbasi mazmunini bildiradi.

Jamiyatda resurslar har xil turlarga bo'linadi.

Iqtisodiyot nazariyasida resurslarga tegishli ishlab chiqarish vositalari (mehnat qurollari va mehnat predmetlari); ishlab chiqarish kuchlari (ishlab chiqarish vositalari va ishchi kuchi); kapital (moliyaviy kapital, asosiy kapital, aylanma kapital) kabi tushunchalar ishlatiladi.

Statistikada, buxgalteriya hisobida asosiy fondlar (asosiy vositalar), aylanma fondlar, (aylanma vositalari, aylanma mablag'lar), moddiy aktivlar, nomoddiy aktivlar, ishchi kuchi, moddiy resurslar, mehnat resurslari, moliyaviy resurslar kabi tushunchalar ishlatiladi.

Umuman, resurslar tushunchasiga kelsak — ular jamiyat zaruriyati uchun moddiy va ma'naviy bosqichlarni ishlab chiqarishga jalb qilishi mumkin bo'lgan tabiiy, iqtisodiy, ijtimoiy va ma'naviy qudratlar majmuasi bo'lib, ular jamiyat bilan tabiatning o'zaro aloqasi orqali insoniyat jamiyatini taraqqiyot darajasini ta'minlaydi.

Jamiyat miqyosida tabiiy resurslar (havo, yer, suv, yer osti resurslari, o'rmonlar va h.k.), energetik resurslar, moddiy resurslar, mehnat resurslari, moliyaviy resurslar va ma'naviy resurslar kabi tushunchalar ham mavjud.

Iqtisodiyotda resurslar tushunchasi bilan bir qatorda ishlab chiqarish omillari tushunchasi ham ishlatiladi.

Jamiyatda takror ishlab chiqarish jarayoni quyidagi omillar orqali harakatda bo'ladi:

Birinchi omil — inson omili, uning mehnati;
Ikkinchisi omil — mehnat vositalari, ya'ni kapital;
Uchinchisi omil — tabiiy resurslar, yer;
Turtinchi omil — tadbirkorlik.
Beshinchi omil — axborotlar*

Umuman olganda, resurslar ishlab chiqarish omillarini o'zaro aloqasi, o'zaro ta'siri orqali yaratiladi, shakllanadi.

Resurslar tushunchasi ishlab chiqarish omillaridan kengroq. Chunki resurslar ishlab chiqarishga jalb qilinishi mumkin bo'lgan tabiiy, iqtisodiy, ijtimoiy va ma'naviy qudrat majmuasi bo'lsa, ishlab chiqarish omillari ishlab chiqarishga jalb qilingan resurslar majmuasidir va inson uchun zarur bo'lgan moddiy va ma'naviy boyliklarni yaratuvchi omil bo'lib hisoblanadi.

Insoniyat hayotida doimo chegaralangan imkoniyatlar va chegaralangan resurslarga duch keladi. Haqiqatda har bir insonni alohida olib qarasak uning imkoniyatlari chegaralanganligiga guvoh bo'lamiz. Butun jamiyatda resurslar chegaralangan, chunki tabiiy, moddiy, mehnat, moliyaviy va boshqa resurslar son jihatidan va sifat jihatidan chegaraga ega. Bejiz emaski, iqtisodiy fanlar, avvalo, iqtisodiyot nazariyasi uchun chegaralangan resurslardan moddiy boylik yaratish, uni iste'mol uchun aholi o'rtasida taqsimlashda insonlarning o'zaro munosabatlarini o'rganish asosiy vazifalaridan biri bo'lib hisoblanadi.

Savdo korxonalarida, iqtisodiyotning boshqa tarmoqlari qatorida, moddiy, mehnat va moliyaviy resurslari kabi tushunchalar ishlatiladi. Ular savdo korxonalarining iqtisodiy salohiyatini tashkil qiladi.

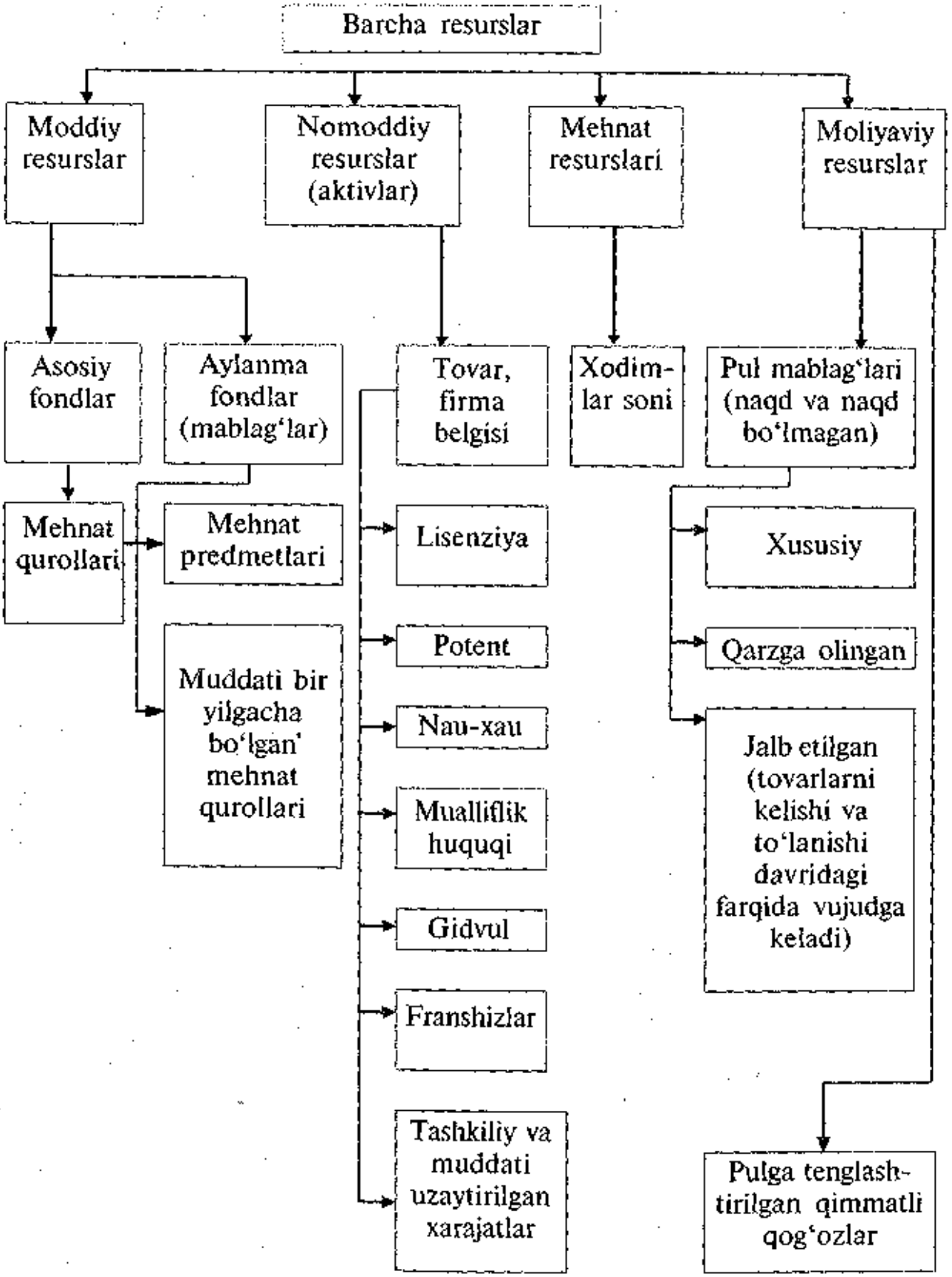
Savdo korxonalari faoliyatini o'rganishda asosiy va aylanma fondlar, moddiy va nomoddiy aktivlar, ishchi kuchi, moliyaviy resurslar kabi iqtisodiy kategoriyalar ishlatiladi. Savdo korxonasining barcha resurslarini 6.1.1.1-chizmadagi kabi ifodalash mumkin.

---

* XX asrning oxiri XXI asrning boshlarida ilmiy-texnik taraqqiyot jamiyatning rivojlanishida axborotlardan keng foydalanishni taqoza qilganligi sababli, **axborotlarni** ishlab chiqarishni omillari sifatida qabul qilish zaruriyatga aylandi

6.1.1.1- chizma

Savdo korxonalarining resurslari



6.1.2. Asosiy fondlar tushunchasi, tarkibi va baholanishi

Asosiy fondlar moddiy resurslarning bir qismini tashkil qiladi. Ular savdo korxonalari faoliyatida ishlatiladigan mehnat qurollarining qiymatidan iborat bo'lib, ishlab chiqarish va noishlab chiqarish shakllariga bo'linadi.

Buxgalteriya hisobiga muvofiq asosiy fondlarga ishlatish davri bir yildan yuqori bo'lgan, moddiy aktivlar qiymati kiradi. Bundan kelib chiqadiki, asosiy fondlarning natural-moddiy ko'rinishi faoliyat jarayonida ko'p yillar xizmat qiladi, ya'ni shakli o'zgarmaydi va o'z qiymatini qisman tovar qiymatiga o'tkazib beradi.

Shunday qilib, asosiy fondlar — savdo jarayonida uzoq muddat, ko'p marotaba ishtirok etadigan, o'z qiymatini tovarlarga qisman o'tkazib turadigan mehnat qurollari qiymatining puldagi ifodasidir.

Savdo korxonalarida asosiy fondlarning natural-moddiy tarkibi (elementlari) 14 ta katta guruh bo'yicha tavsiflanadi.

I — arxitektura — qurilish obyektlari (do'konlar, omborlar, umumiy ovqatlanish korxonalari va h.k.);

II — inshootlar, qurilish obyektlari, har xil mahsulotlarni (neft) saqlaydigan joylar, ko'prik inshootlari, har xil quduqlar, suv chiqaruvchi inshootlar, har xil to'siqlar (devor) va h.k.;

III — o'zatma mexanizmlar, elektr o'zatmalari, bug', suv o'zatmalari va inshootlari, telefon uzatmalari va h.k.;

IV — mashina uskunalar: bug'lanuvchi mashinalar va qozonlar, elektr mashinalari, o'ziyurar yoki siljiydigan elektrostansiyalar, kompressorlar, ko'taruvchi kranlar, tovarlarni qadoqlash uchun uskunalar, texnologik va issiqlik beruvchi uskunalar, avtomat mashinalar: savdo avtomatlari, o'lchov qurollari — dozatorlar va h.k. hamda o'lchaydigan va boshqaradigan asboblar, laboratoriya uskunalari kiradi;

V — asboblar va har xil mehnat qurollari, materiallarni qayta ishlash uchun har xil moslamalar;

VI — xo'jalikdagi ishlab chiqarish asbob-uskunalari: ishchi stollar, peshtaxtalar, savdo shkaflari, idishlar qo'yiladigan har xil

asbob-uskunalar, tovarlar va boshqa narsalarni saqlaydigan tokchali uskunalar (stellaj) va h.k.;

VII — transport vositalari: avtomobil vositalari, traktorlar, motorollerlar, motosikllar, harakatchan suv transporti vositalari, omborxonalardagi ko'taruvchi transport vositalari va h.k.;

VIII — xo'jalikdagi mebellar, yonmaydigan shkaflar, yozuv mashinkalari va h.k.;

IX — kompyuter texnikasi — kompyuter, skaner, printer, kolonka, elektron pochta, faks va h.k.;

X — ishchi va mahsuldor har xil hayvonlar (ot, tuya, qoramol, cho'chqa va boshqa hayvon va parrandalar);

XI — ko'p yillik hosil-meva beradigan daraxtlar, o'simliklar va hududdagi har xil ko'katlar;

XII — yerlar, sug'oriladigan meliorasiyaga tegishli inshootlar, suv havzalari, yer uchastkalari;

XIII — kutubxonalar va kutubxonalardagi asbob-uskunalar;

XIV — ishlatish muddati bir yildan ko'p bo'lgan mehnat qurollari.

Ishlab chiqarishga taalluqli asosiy fondlarga savdo korxonalarida to'g'ridan-to'g'ri tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchiga yetkazishda, oldi-sotdi jarayoni va savdo xizmatlarni amalga oshirishda qatnashadigan mehnat qurollari kiradi.

Noishlab chiqarishga taalluqli asosiy fondlar tarkibiga savdo korxonasiga taalluqli ma'muriy va ilmiy-tadqiqot tashkilotlarga qarashli binolar, inshootlar, jihozlar, uy-joy, kommunal xo'jaligi, klublar, stadionlar, bog'chalar, sanatoriylar, poliklinika, shifoxonalardagi mehnat qurollari kiradi.

Asosiy fondlarning faol (aktiv) qismiga — mashinalar, uskunalar, o'lchash, sozlash asboblari va qurilmalari, kompyuter va hisoblash texnikasi (kassa apparatlari), transport vositalari kabilar kiradi. Yuqorida keltirilgan tavsifni III, IV, V, VI, VII, VIII va IX bandlarida keltirilgan asosiy fondlar elementlarini kiritish mumkin.

Passiv asosiy fondlarga savdo jarayonini amalga oshirishga shart-sharoit yaratadigan mehnat qurollari, ya'ni binolar, inshootlar kiradi. Asosiy fondalrning xizmat qilish davri, ular qiymatini aylanish vaqti bilan belgilanadi.

Asosiy fondlar oldi-sotdi va savdo xizmati jarayonlarida o'zini natural-moddiy shaklini saqlab qolgan holda, ko'p marotalab, uzoq muddat xizmat qilishi, o'z qiymatini asta-sekin tovar qiymatiga o'tkazishi, qiymatining aylanish xususiyati (asta-sekin iste'mol qilinishi va bir vaqtda shaklan o'zgarishi) bilan aylanma fondlardan keskin farq qiladi.

Shu sababli tovar resurslari, pul mablag'lari asosiy fond bo'la olmaydi.

Asosiy fondlar faol (aktiv) va passiv mehnat qurollariga bo'linadi.

Asosiy fondlar — mulk shakliga, ishlab chiqarishga aloqasi, amortizasiyaga nisbatan, amortizasiya normasiga binoan va soliqqa tortilishiga nisbatan tavsiflanadi.

1. Mulkka nisbatan — xususiy va arendalangan.

2. Ishlab chiqarishga qatnashishi bo'yicha — ishlab chiqarish va noishlab chiqarish (savdoda ishlab chiqarishga — savdoga oldi-sotdiga taalluqli qurollar va noishlab chiqarishga — ma'muriy binolar, inshootlar, jihozlar, uy-joy, kommunal xo'jaligi, klublar, stadionlar, bog'chalar, shifoxonalar).

3. Amortizasiyaga nisbatan — amortizasiyalanuvchi va amortizasiya qilinmaydigan. Oxirgisiga — ishchi va mahsuldor hayvonlar, kutubxona fondi, ko'p yillik ekinlar, o'rnatilmagan jihozlar, konservasiya qilingan vositalar (O'zRVM qarori asosida), to'la amortizasiyalangan vositalar.

4. Amortizasiya normalariga qarab.

20 % — kompyuter texnikasi, uning zarur jihozlari; engil avtomobillar, taksi, avtotraktor texnikasi, maxsus uskunalar va ehtiyot qismlar.

15 % — yuk avtomobillari, avtobus, maxsus avtomobillar va avtopriseplar, ishlab chiqarish mashinalari va jihozlari, ofis mebellari;

8 % — dengiz, temir yo'l, havo transport vositalari, jihozlari, elektruzatkichlar, dizel generatorlar, truboprovodkalar, elektroperedachi va aloqa jihozlari;

5 % — bino, inshootlar;

10 % — yuqoridagilarga kiritilmagan boshqa amortizatsiyalanuvchi asosiy fondlar.

Asosiy fondlar baholanishi — boshlang'ich qiymati, tiklanish qiymati, qoldiq qiymati bo'yicha baholanadi.

Boshlang'ich qiymati — asosiy fondni sotib olish qiymati, uni tashish, o'rnatish, montaj, ishlatish uchun ishchilarni o'qitish xarajati, boj xarajatlar va QQS (qo'shimcha qiymat solig'i) yig'indisi.

Tiklash qiymati — boshlang'ich qiymati qayta baholash hisobi bilan va kengaytirish, rekonstruksiya qilish va modernizasiya qilish uchun ketgan xarajatlar yig'indisi.

Qoldiq qiymati — boshlang'ich qiymatidan amortizasiya jamg'armasini ajratib tashlangandan qolgan qismi.

Asosiy fondlarni ishlatishda uni eskirishi ko'rsatkichi ishlatiladi. Bu ko'rsatkich asosiy fondlarning biror bir davrida tovarlarga o'tkazilgan iste'mol qiymati bilan belgilanadi.

Asosiy fondlarni eskirishi ikki xil tarzda bo'lishi mumkin.

Birinchidan, jismoniy eskirish, ularni texnik ishlatilish xususiyatining ishlab chiqarish jarayonida yoki tabiiy shart-sharoitlar natijasida yo'qolishi, yemirilishi natijasida ro'y beradi.

Ikkinchidan, ruhan eskirish, ya'ni ilmiy-texnik taraqqiyot natijasida ishlatilayotgan asosiy fondlarga nisbatan qudratliroq, unumdorliroq yangi mehnat qurollarining yaratilishi natijasida eskilarini ishdan chiqarilishi tushuniladi.

Amaliyotda asosiy fondlarning jismoniy eskirish darajasi amortizasiya ko'chirmasi miqdori bilan belgilanadi.

Asosiy fondlarning amortizasiya ko'chirmasi — bu xususiy asosiy fondlarning eskirish qiymatining puldagi ifodasidir.

Amortizasiya pul shaklida to'planib boriladi va asosiy fondalrni yangilash, kapital ta'mirlash uchun ishlatiladi. Asosiy fondlarni joriy va kapital ta'mirlash davrida va ishlatilmay to'rgan davrida amortizasiya ko'chirmalari amalga oshirilmaydi. Amortizasiya faqat xususiy asosiy fondlardan ko'chiriladi.

Asosiy fondlarning amortizasiya qiymati (summasi) muomala (davr) xarajatlar tarkibiga kiritiladi.

Amortizasiya normalari asosiy fondlarning boshlang'ich (balans qiymati) qiymatiga nisbatan foiz miqdorida belgilanadi.

Asosiy fondlarning eskirishini qisman tiklash ularni joriy ta'mirlash muomala (davr) xarajatlari tarkibida, kapital ta'mirlash amortizasiya fondida o'z aksini topadi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, asosiy fondlarni takror ishlab chiqarish jarayonida uning qiymati quyidagicha o'zgarib boradi:

Boshlang'ich qiymati	–	eskirish qiymati, ya'ni amortizasiya	=	qoldiq qiymati	–	eskirish qiymati	=
= qoldiq qiymati	–	eskirish qiymati	=	- - - - «P» yil – yangilanishi			

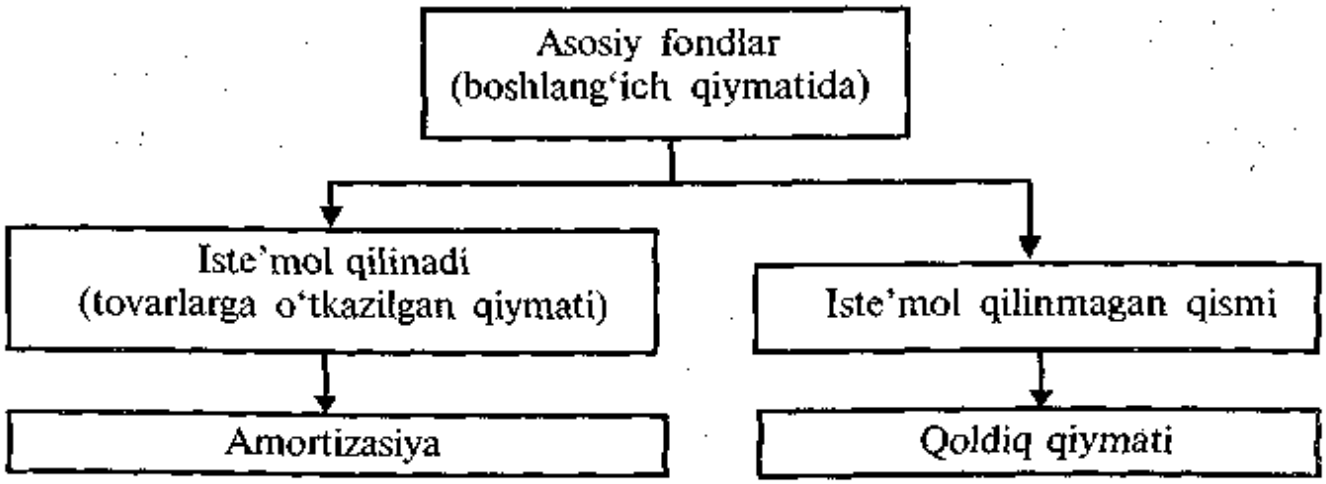
Mehnat qurollarining boshlang'ich qiymati joriy baholarda hisob-kitob qilinadi. Shu sababli asosiy fondlarning tiklanish qiymati hisoblanadi.

Boshlang'ich qiymati × J_n + kengaytirish, rekonstruksiya qilish, modernizasiya qilish xarajatalri = tiklanish qiymati.

Bu yerda: J_n — baho va tariflar indeksi

Tiklanish qiymati asosiy fondlarni qayta baholash to'g'risidagi hukumat qarorlari asosida belgilanadi.

Asosiy fondlarni ishlatish jarayonidan kelib chiqib, ularni iste'mol qilingan va iste'mol qilinmagan qismlarga ajratish mumkin.



6.1.3. Asosiy fondlarning ko'rsatkichlari

Savdo korxonalari faoliyatining rivojlanish tendensiyalarini, asosiy fondlarining iqtisodiy samaradorligini o'lchash va baholash uchun iqtisodiyotga taalluqli fanlarda va iqtisodchilar o'rtasida ko'rsatkichlar tizimidan foydalanish zarurligi to'g'risida inkor qilinmaydigan, yagona fikr mavjud. Lekin ko'p hollarda asosiy fondlar bilan bog'liq barcha ko'rsatkichlar, ularning samaradorligi ko'rsatkichlari deb hisoblanadi.

Bizning fikrimizcha, asosiy fondlarning ko'rsatkichlarini quyidagi guruhlarga bo'lish maqsadga muvofiqroq bo'ladi:

- asosiy fondlarning holatini anglatuvchi ko'rsatkichlar;
- savdo korxonalari asosiy fondlar bilan ta'minlanganligini bildiruvchi ko'rsatkichlar;
- asosiy fondlar tarkibidagi o'zgarishlarni anglatuvchi ko'rsatkichlar;
- asosiy fondlar dinamikasi va rivojlanish tendensiyalari ko'rsatkichlari;
- asosiy fondlar ishlatilishining iqtisodiy samaradorligi ko'rsatkichlari.

Asosiy fondlar holatini anglatuvchi ko'rsatkichlar

1. Asosiy fondlarni biror-bir muddatga holati, boshlang'ich qiymati va qoldiq qiymati bo'yicha davrning boshiga va oxiriga (M: 1- yanvar, 1- aprel, 1- iyul, 1- oktabr, 1- yanvar kelgusi yilga) hisobga olinadi.

2. Asosiy fondlarni hisobot davrga yangilanishi (yangisini keltirilishi, ishga tushirilishi) va ishdan chiqarilishi (ma'naviy va jismoniy ishdan chiqishi).

3. Asosiy fondlarning o'rtacha yillik qiymati. Ushbu ko'rsatkichlar o'rtacha xronologik ko'rsatkich orqali aniqlanadi.

$$\overline{X} = \frac{\frac{x_1}{2} + x_2 + x_3 + \ldots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2}}{n-1}.$$

Bu yerda: $x_1 \ldots x_n$ lar har oy boshidagi va oxiridagi asosiy fondlar

qiymati (asosiy fondlarni kiritish va chiqarilishi oyning 15 kunigacha amalga oshgan bo'lsa, ushbu oy hisobiga, keyin bo'lsa, kelasi oy hisobiga kiritiladi). $\bar{X}$ — asosiy fondlarni o'rtacha qiymati. «x» — belgisi o'rnida «*Af*» — asosiy fondlar belgisi ishlatilishi mumkin.

4. Asosiy fondlarni (*Af*) savdo korxonasining (tashkilotining) barcha resurslardagi (*Br*) hissasi, foiz hisobida (x_1):

$$x_1 = \frac{Af \cdot 100}{Br}.$$

5. Asosiy fondlar tarkibida faol (aktiv) va passiv qismlarining hissasi (X_2; X_3):

$$X_2 = \frac{Aff \cdot 100}{Af}; \quad X_3 = \frac{Afn \cdot 100}{Af}.$$

6. Asosiy fondlarda uning alohida guruhlarini (ishlab chiqarish va noishlab chiqarish) hamda natural-moddiy elementlarini hissasi, foiz hisobida, masalan: ishlab chiqarish asosiy fondlarini (*Af.i.ch*) hissasi

$X_4 = \frac{Af.i.ch. \cdot 100}{Af}$ yoki transport vositalarini (*Af.tr.*) hissasi

$X_5 = \frac{Af.mp \cdot 100}{Af}$ va hokazolar bo'yicha.

Yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar qatori asosiy fondlarni holatini anglatuvchi ko'rsatkichlar sifatida savdo shoxobchalari umumiy soni, ularning maydoni, turlarining (supermarket, univermag, magazin va h.k.) soni kabilar ishlatilishi mumkin.

Savdo korxonalarining asosiy fondlar bilan ta'minlanganligini bildiruvchi ko'rsatkichlar

1. Savdo xodimlarining asosiy fond bilan ta'minlanganligi $U_{T1} = \frac{Af}{X_{s\cdot r}}$ koeffitsiyenti (U_{T1}), jumladan, $U_{T2} = \frac{Aff}{X_{s\cdot r}}$ aktiv qismi bilan (U_{T2})

2. Savdo shoxobchalarini soni va maydonini 1000 kishiga (ta'minlanadigan aholining soniga nisbatan) to'g'ri kelishi. Ulgurji

savdoda o‘rtacha tovar zahiralarini 1 kv.m ombor maydoniga to‘g‘ri kelishi ko‘rsatkichi ishlatilishi mumkin.

3. Asosiy fondlarni ichida korxona mulkini hissasi, ya’ni xususiy asosiy fondlarni jami asosiy fondlarga nisbati, foiz hisobida.

$$Af_{x.x} = \frac{Af_x \cdot 100}{Af}.$$

4. Mavjud asosiy fondlarni korxonaning unga bo‘lgan ehtiyojiga (biznes rejada ko‘rsatilgan miqdori) (Af_{ex}) nisbatan, foiz hisobida (EH_T)

$$EH_T = \frac{Af \cdot 100}{Af_{ex}}.$$

Ushbu ko‘rsatkich asosiy fondlarning elementlari bo‘yicha ham hisob-kitob qilinishi mumkin, ayniqsa, texnik vositalar bilan ta’minlanganligi asosiy ahamiyatga ega.

5. Asosiy fondlarni o‘sish koeffitsiyenti ($K_{af.u}$)

$$K_{af.u} = \frac{AF_{ya} - AF_{ch}}{AF}$$

6. Asosiy fondlarni investitsiyalanish koeffitsiyenti (K_{in})

$$K_{in} = \frac{IN}{AF_{ya}}.$$

Bu yerda: «IN» investitsiya, kapital mablag‘ summasi.

Asosiy fondlar tarkibidagi o‘zgarishlarni anglatuvchi ko‘rsatkichlar

1. Asosiy fondlarni chiqish koeffitsiyenti ($K_{af.ch}$)

$$K_{af.ch.} = \frac{AF_{ch}}{AF}.$$

Bu yerda: «AF_{ch}» hisobot davrida chiqarilgan asosiy fondlar.

2. Asosiy fondlarning yangilash koeffitsiyenti ($K_{af.ya}$)

$$K_{af.ya} = \frac{AF_{ya}}{AF}.$$

Bu yerda: «AF_{ya}» yangidan ishga tushirilgan asosiy fondlar.

3. Asosiy fondlarni eskirish koeffitsiyenti ($K_{af.e}$)

$$K_{af.e} = \frac{A}{AF}.$$

Bu yerda: «*A*» amortizasiya summasi.

4. Asosiy fondlarni yaroqlilik koeffitsiyenti ($K_{af.ya}$)

$$K_{af.ya} = \frac{AF - A}{AF} \text{ yoki } = 1 - K_{af.e}.$$

Asosiy fondlarni dinamikasi va rivojlanish tendensiyalari ko'rsatkichlari

Ushbu ko'rsatkichlar asosiy fondlarni yuqorida keltirilgan barcha ko'rsatkichlari bir necha yillarga dinamik qatorlarga chizib, tahlil qilish orqali aniqlanadi. Bunda solishtirish, guruhlash orqali foiz va indekslarni ishlatish mumkin, natijada asosiy fondlarning rivojlanish tendensiyalari aniqlanadi.

Asosiy fondlar ishlatilishining samaradorligi ko'rsatkichlari

Samaradorlik «Effekt» tushunchasini anglatadi. «Effekt» lotincha «effectus» so'zidan kelib chiqib, bajarilish — harakat, degan mazmunni bildiradi.

Iqtisodiyotda «Xarajatlar», «Resurslar», «Natija», «Samara» kabi tushunchalar ishlatiladi.

«Xarajatlar» va «Resurslar» bir-biri bilan dialektik bog'liqlikda bo'lib, ularni bir tomondan, umumiy o'xshashlik tomonlari mavjud va ikkichi tomondan bir-biri bilan farqlari ham mavjud. O'xshashligi — resurslar ishlatiladi va «xarajat» kategoriyasiga aylanadi. Farqi esa xarajatlar hisobot davrida ishlatilgan (mahsulot ishlab chiqarish, ularni sotish uchun yoki xizmat uchun) resurslarning puldagi ifodasidir. Resurslar, ayniqsa asosiy fondlar, ishlab chiqarish, sotish, xizmat jarayonida uzoq muddatda va ko'p marotaba qatnashadi. Bunday holda resurslarni bir qismi xarajatlanadi va mahsulotga o'z qiymatini qisman o'tkazadi. Bunda resurslar xarajati sifatida amortizasiya summasi o'z ifodasini topadi va xarajatalr ishlatilgan resurslar qiymatiga teng bo'ladi.

«Samaradorlik» nisbiy me'yor bo'lib, nisbiy ko'rsatkichlar tizimi orqali baholanadi. Iqtisodiy samaradorlik — bu natija bilan xarajatlarning solishtirma ko'rsatkichidir. Resurslar samaradorligini

aniqlashda ishlatilgan (xarajat qilingan) resurslarni faoliyat natijasi (mahsulot, tovar sotish, xizmat), ya'ni ishlab chiqarilgan mahsulot, tovar aylanish hajmi, xizmat qiymati yoki daromad, foyda kabi ko'rsatkichlar bilan solishtiriladi.

Ushbu nuqtayi nazardan ko'pchilik iqtisodchilar asosiy fondlar samaradorligini «Fondlar qaytimi», «Fondlar sig'ima», «Fondlar rentabelligi» kabi ko'rsatkichlar orqali aniqlashda tavsiya qilishadi. Amaliyotda ham asosan, ushbu ko'rsatkichlar ishlatiladi. Ularni aniqlanish tartibi 6.1.3.1-chizmada keltirilgan.

6.1.3.1- chizma

Asosiy fondlar samaradorligi ko'rsatkichlari

№	Ko'rsatkichlarning nomi	Ko'rsatkichning mazmuni	Ko'rsatkichni hisoblash usuli (formulasi)
1.	Asosiy fond qaytimi (AF_q)	1 so'm asosiy fondga qancha tovar aylanishi (chakana, ulgurji, umumiy ovqatlanishni) to'g'ri kelishini anglatadi (TA)	$AF_k = \frac{TA}{AF}$
2.	Asosiy fondlar sig'imi (AF_s)	Asosiy fondlarni qaytimini teskarisi, ya'ni 1 so'm tovar aylanishiga qancha asosiy fond to'g'ri kelishini ko'rsatadi.	$AF_s = \frac{AF}{TA}$
3.	Asosiy fondlar rentabelligi, %	Asosiy fondlarning 1 so'miga (AF_r) hisobida necha foiz foyda to'g'ri kelishini ko'rsatadi	$AF_r = \frac{F \cdot 100}{AF}$

Asosiy fondlar rentabelligi ko'rsatkichi bilan bir qatorda «Asosiy fondlar daromadligi» ko'rsatkichi ham aniqlanishi mumkin. Bu holda «Foyda» o'rniga «Daromad» summasi ishlatiladi.

Yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar korxonaning barcha, mavjud asosiy fondlarini samarasini anglatadi. Aslida esa fondlarning bir qismi ishlatiladi.

Biz yuqorida keltirilgan «Samaradorlik» tushunchasidan, ya'ni sarflangan (ishlatilgan), iste'mol qilingan asosiy fondlarni samarasidan kelib chiqsak, asosiy fondlarning barcha summasini emas, uning sarflangan (ishlatilgan) iste'mol qilingan qismini ishlatilsa, haqiqatga yaqinroq ko'rsatkich aniqlangan bo'ladi.

Asosiy fondlarning sarflangan qismi uning «amortizasiyasi»da o'z aksini topadi va shu sababli «Asosiy fondlar» o'rniga «amortizasiya» (*A*) summasini ishlatish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Iste'mol qilingan asosiy fondlarni qaytimi ($AF_{i.q}$) quyidagicha aniqlanadi:

$$AF_{i.k} = \frac{TA}{A}.$$

Asosiy fondlar sig'imi esa ($AF_{i.s}$) quyidagicha aniqlanadi:

$$AF_{i.s} = \frac{A}{TA}.$$

Asosiy fondlar rentabelliligi ($AF_{i.r}$):

$$AF_{i.r} = \frac{F \cdot 100}{A}.$$

Asosiy fondlar samaradorligini tahlil qilishda yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar bilan birga quyidagilarni ham ishlatishni tavsiya qilamiz.

Chakana savdoda chakana savdo shoxobchalari savdo maydonini ishlatilish koeffitsiyenti (Ks)

$$K_s = \frac{ChTA}{S_S}.$$

Ushbu ko'rsatkich 1 kv.m savdo maydoniga qancha chakana tovar aylanishi to'g'ri kelishini anglatadi.

Ulgurji savdoda omborlar maydoni va ulgurji ombor tovar aylanishi ishlatiladi.

Xuddi shunday chakana tovar aylanishi (ulgurji ombor tovar aylanishi) ko'rsatkichlar o'rniga foyda «*F*» ishlatilsa, maydonlarni rentabelligi aniqlanadi.

Tayanch iboralar: *resurs, yer, kapital, mehnat, moddiy resurslar, nomoddiy aktivlar, mehnat resurslari, moliyaviy resurslar, asosiy fondlar, amortizasiya, boshlang'ich qiymat, tiklash qiymati, qoldiq qiymat, samaradorlik, samara.*

Takrorlash uchun savollar

1. Resurs deganda nimani tushunasiz?
2. Resurslar qanday turlarga bo'linadi?
3. Ishlab chiqarish omillari nimalardan iborat bo'ladi?
4. Tabiiy resuslarga nimalar kiradi?
5. Asosiy fondlar deganda nimani tushunasiz?
6. Asosiy fondlar tarkibini ayting.
7. Asosiy fondlar tasnifini ayting.
8. Asosiy fondlar qanday baholanadi?
9. Amartizasiya nima, qanday aniqlanadi?
10. Asosiy fondlar ko'rsatkichlar qanday guruhlarga bo'linadi?
11. Qanday ko'rsatkichlar asossiy fondlar holatini anglatadi?
12. Asosiy fondlar bilan savdo korxonalari ta'minlanganlik darajasi qanday aniqlanadi?
13. Asosiy fondlar tarkibi qanday ko'rsatkichlar orqali hisob-kitob qilinadi.

6.2. Aylanma fondlar (mablag'lar) tushunchasi, tarkibi va ko'rsatkichlari

6.2.1. Aylanma fondlar (mablag'lar) tushunchasi, harakati va ahamiyati

Savdoning aylanma fondlari deganda, muomaladagi mehnat predmetlari va ayrim ishlatilish muddati 1 yilgacha bo'lgan mehnat qurollari qiymatining puldagi ifodasi tushuniladi. Aylanma fondlarga ayrim kassadagi va hisob raqamlaridagi moliyaviy munosabatlar bilan bog'liq bo'lgan mablag'lar ham kiritiladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida chet el nazariyasi va amaliyoti iqtisodiyotga kirib kelayotgan davrda, xalqaro buxgalteriya hisob standartlari va milliy hisobot tizimini amaliyotda qo'llanilishi munosabati bilan «Aylanma fondlar» «Aylanma mablag'lar» atamalari o'rniga «Aylanma kapital» yoki «Aylanma aktivlar» kirib keldi. Yuqorida keltirilgan tushunchalar mazmunan bir xil bo'lib, faqat boshqacha atamalar bilan atalmoqda. Shu sababli bizlar bundan buyon ushbu kategoriyani mazmunidan kelib chiqib,

«Aylanma mablag'lar» atamaning ishlatishni maqsadga muvofiq deb topdik.

Aylanma mablag'lar o'z qiymat mazmuniga binoan, muomala jarayoniga zarur bo'lgan mehnat predmetlari, ishlatilish muddati bir yilgacha bo'lgan mehnat qurollarini sotib olish uchun zarur bo'lgan pul ta'minotidir.

Aylanma mablag'lar natural-jismoniy ko'rinishi nuqtayi nazaridan joriy moliyaviy-xo'jalik faoliyatini ta'minlaydigan va bir yilgacha bo'lgan davrda iste'mol qilinadigan moddiy boyliklarni o'zida mujassamlashtiradi.

Aylanma mablag'larning manbalari bo'lib korxonaning o'z mablag'lari, qarzga olingan mablag'lar va jalb etilgan mablag'lar hisoblanadi.

Korxonani tashkil etishda aylanma mablag'lar uning ta'sischilari mablag'i hisobidan shakllanadi (ustav fondi), keyinchalik u korxona foydasi, jalb qilingan mablag'lar (passivlar) hisobidan to'ldiriladi.

Aylanma mablag'lar asosiy fondlardan farqli bo'lib, ular muomala jarayoni bir siklida to'la iste'mol qilinadi va o'z qiymatini tovarlar va savdo xizmatlari qiymatiga to'la o'tkazadi.

Aylanma mablag'larni likvidlik darajasi juda yuqori, ayrim tarkiblarining likvidligi qariyb «1»ga teng bo'ladi.

Savdo jarayonida aylanma mablag'lar bir turdan ikkinchi turga aylanib turishi mumkin.

Aylanma mablag'lar doimiy harakatda bo'ladi. Ular savdo jarayonining bir siklida takror ishlab chiqariladi.

Ishlab chiqaruvchilar yoki vositachilardan tovarni sotib olishda savdoning aylanma mablag'lari ishlab chiqaruvchilar yoki vositachilarning aylanma mablag'iga aylanadi, savdoga ular tovar shaklida muomalaga kirib keladi. Ushbu jarayonda ishlab chiqarishni takrorlanishini tezlashtirishga vosita bo'lib xizmat qiladi, savdo uchun uning asosiy funksiyasining bajarilishini ta'minlaydi, ya'ni ishlab chiqarishdan tovarlarni iste'molchiga yetkazish va oldi-sotdi jarayoni davom ettirishni ta'minlaydi. Ushbular bilan bir qatorda iste'molchilarni talabini qondirishga yo'l ochib beradi.

Ikkinchi jarayonda aylanma mablag'lar tovar shaklidan pulga aylanadi, bunda tovarlar muomala jarayonidan iste'mol jarayoniga o'tadi, pul esa yana muomala jarayonini takrorlash uchun harakatga o'tadi. Bu pullar yangi mehnat predmetlarini sotib olishga yo'naltiriladi va jarayon takrorlanadi.

Ushbu jarayonda aylanma mablag'lar bir tomondan muomala jarayonini tezlashtiradi va ikkinchi tomondan iste'molchilar talabini qondiradi.

Aylanma mablag'larni takrorlanish tezligidan savdo korxonalarining raqobatbardoshligi, ularni samaradorligi darajasi bog'liqdir. Shu sababli aylanma mablag'larni takrorlanishini tezlashtirish katta ahamiyatga ega.

Aylanma mablag'larni miqdoriga har xil omillar ta'sir qiladi. Ularning biri aylanma mablag'larni takrorlanishini tezlashtirsa, ikkinchisi sekinlashtirishi mumkin.

Umuman, aylanma mablag'larga ta'sir qiluvchi omillarni uch xil guruhga ajratish mumkin: umumiqtisodiy, tashkiliy va texnik-texnologik omillarga.

Umumiqtisodiy omillarga, tovar aylanishi va uni tarkibini (assortiment tarkibini) o'zgarishi, ishlab chiqarish, tovar va boshqa moddiy ne'matlar bilan ta'minlovchilar dislokasiyasi, ya'ni hududiy joylashishi, savdo xizmatchilarini va savdoga xizmat ko'rsatuvchi tarmoqlar ishchilarining mehnat unumdorligi darajasi kabilarni kiritish mumkin.

Tashkiliy omillarga savdo shoxobchalari hajmi, ixtisoslashish, savdoning yangi progressiv usullarini qo'llash, boshqarishni takomillashtirish, savdo-vositachilik bo'g'inlarini qisqartirish kabilar kiradi.

Texnik-texnologik omillar ilmiy-texnik taraqqiyotni joriy qilish bilan bog'liq bo'lib, ularga savdoga yangi jihozlarni, texnologik jarayonlari joriy qilish, savdoga xizmat qiluvchi tarmoqlarni texnik-texnologik taraqqiyoti (aloqa, transport, komunal xo'jaligi kabilar) kiradi.

Ushbu omillardan ayrimlari aylanma mablag'larni miqdorini oshirishga olib keladi. Bularga savdo xizmati sifatini yuqorilash bilan bog'liq tadbirlar savdo shoxobchalarini kengaytirish, yan-

ulushini qurish, tovar aylanishi tarkibida (assortimentida) aylanma mablag'larning takrorlanish jarayonini susaytirishga olib keladigan tovarlar hissasini ortishi kabilar kiradi.

Aylanma mablag'larni kamaytirishga olib keladigan omillarga moddiy va moliyaviy resurslarni tejamli ishlatilishiga doir tadbirlar, tovar zahiralarini aylanish tezligini oshirish, tovar aylanishi tarkibida aylanma mablag'larni takrorlanish jarayonini tezlashtirishga olib keladigan tovarlar hissasining ko'payishi kabilar kiradi.

Yuqoridagi omillarni obyektiv va subyektiv omillarga ham ajratish mumkin. Obyektiv omillar savdo korxonasi va uni ta'minlovchilarni xo'jalik yuritish tartibi, savdo korxonalari faoliyatiga bog'liq bo'lmagan omillar kiradi.

Subyektiv omillar boshqaruv apparat xodimlari va savdo xizmatchilarning kasbiy mahorati, ishlash prinsiplari, savdoni to'g'ri rasional tashkil qilish borasida qabul qilingan qarorlarning joriy qilinishini va h.k. kiradi. Subyektiv omillar inson omili bilan bog'liqdir.

Resurslar, jumladan, asosiy fondlar, aylanma mablag'lar hamda moliyaviy resurslarni bir-biri bilan uzviy bog'liqligi, xo'jalik faoliyati jarayonida ularni bir shakldan ikkinchi shaklga o'zgarishi, ya'ni natural-moddiy shakldan qiymat, pul shakliga va teskarisi, qiymat, pul shaklidan natural-moddiy shaklga o'tganda asosiy fondlar, amortizasiyasi shaklida moliyaviy resurslar kapital mablag' shaklidan asosiy fondlarga aylanishini ko'zatamiz.

Xuddi shunday o'zgarishlar aylanma mablag'lar va moliyaviy resurslar o'rtasida ham ro'y beradi. Masalan: tovarlar sotilish jarayonida debitor qarzga aylanishi, tovarlar oldi-sotdi jarayonida yuridik va jismoniy shaxslarni qarzdor bo'lib qolishi, ushbu jarayonda savdo korxonalarini kreditor bo'lib qolishi, ya'ni ishlab chiqaruvchi yoki boshqa ta'minotchilardan qarzdor bo'lib qolishi kabilar. Tovarlarga qo'yilgan ustamalarni sotilishi natijasida savdo korxonalarining daromadi, foydasi shakllanadi.

Ushbu jarayonga iqtisodiyotga taalluqli adabiyotlarda e'tibor berilmaydi va bu jarayon yoritilmagan. Lekin bunday o'zaro bog'liqliklarni o'rganish resurslaridan samarali foydalanish uchun tadbirlar ishlab chiqishda, samaradorlik ko'rsatkichlarini aniqlash yoki tanlashda nazariy va amaliy ahamiyat kasb etadi.

6.2.2. Aylanma fondlar (mablag‘lar) tarkibi

Aylanma mablag‘lar tarkibini nazariy va amaliy ahamiyati nuqtayi nazardan natural-moddiy shakllari va qiymat ko‘rsatkichi sifatida tasniflash zarur.

Savdo korxonalarining aylanma mablag‘lari natural-moddiy shakllari bo‘yicha quyidagi tarkiblardan (elementlardan) iborat bo‘ladi:

1. Tovar zahiralari (chakana savdo shoxobchalarida, ulgurji savdo omborlarida, yo‘lda, umumiy ovqatlanish korxonalarida).
2. Xom ashyo va tayyor mahsulotlar (umumiy ovqatlanish korxonalarida).
3. Taralar, yoqilg‘i, qodoqlash materiallari.
4. Xo‘jalik ehtiyojiga ishlatiladigan materiallar (kassa cheklari, kompyuter bo‘yoqlari kabi).
5. Arzon inventarlar va ishlatilish muddati bir yilgacha bo‘lgan tez eskiradigan mehnat qurollari.
6. Sanitariya va maxsus kiyim-kechaklar.

Aylanma mablag‘lar qiymati bo‘yicha quyidagicha tasniflanadi:

1. Tovar zahiralari summasi. Aylanma mablag‘ tarkibida tovar zahiralarini summasi 60-70 % tashkil qiladi.
2. Materiallar zahirasi va arzon inventarlar va ishlatish muddati bir yilgacha, tez eskiradigan mehnat qurollari summasi.
3. Debitorlik qarzlari. Savdo korxonalariga qarzdor bo‘lgan yuridik va jismoniy shaxslarni tovarlar va boshqa narsalar bo‘yicha qarzlari summasi.
4. Pul aktivlari. Savdo korxonalarining kassasidagi, bankdagi hisob va valyuta raqamlaridagi pul va boshqalar sifatidagi mablag‘lari.
5. Qisqa muddatli moliyaviy qo‘yilmalar. Savdo korxonalarini har xil qimmatbaho qog‘ozlarga qo‘yilgan mablag‘lari, bankdagi depozit hisob raqamidagi pullari. Ularni ishlatilish muddati bir yilgacha, shu sababli ular iqtisodiy mazmuni jihatidan foyda (daromad) olish maqsadida qisqa muddat ichida bo‘sh pul mablag‘laridan foydalanishni ifoda qiladi.
6. Aylanma mablag‘larni boshqa turlari. Bularga kelgusi davr qilingan xarajatlar kiradi. Ushbu xarajatlar kelgusi asosiy faoliyatga

doir bo'lib, lekin hisobot davrida amalga oshiriladi. Ularga masalan: oldindan to'langan ijara haqlari; oldindan to'langan boshqa tarmoqlarning xizmat haqlari; boshqa oldindan bo'nak (avans) sifatidagi to'lovlar kiradi.

Ushbu xarajatlar hisobot yilida amalga oshirilgan bilan kelgusi davrning muomala (davr) xarajatlarida o'z aksini topadi.

Aylanma mablag'lar ularni rejalashtirilishi nuqtayi nazardan normalashtiriladigan aylanma mablag'lar va normalashtirilmaydigan aylanma mablag'larga bo'linadi.

Miqdori real aniqlanishi normalar va normativlar orqali mumkin bo'lgan aylanma mablag'lar normalashtiriladigan aylanma mablag'lar tarkibiga kiradi.

Normalashtirilishi mumkin bo'lgan aylanma mablag'lar tarkibiga quyidagilarni kiritish zarur:

- tovar zahiralari (chakana savdoda, ulgurji omborlarda, umumiy ovqatlanish shoxobchalarida, yo'ldagi);
- kassadagi va yo'ldagi pul mablag'lari;
- tovarlar bilan turgan va bo'sh taralar;
- kelgusi davr uchun qilinadigan xarajatalr;
- moddiy-texnik ta'minot materiallari, yoqilg'i, qadoqlash va xo'jalik ehtiyoji uchun zarur bo'lgan materiallar;
- belgilangan muddatda banklarga inkassa qilish uchun hisob-kitob hujjatlari topshirilmagan savdo korxonalariga yuborilgan tovarlar summasi;
- umumiy ovqatlanish shoxobchalaridagi (korxonalaridagi) xom ashyolar.

Miqdorini rejalashtirilishi qiyin yoki mumkin bo'lmagan aylanma mablag'lar tarkibiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- bankdagi hisob raqamida saqlanayotgan pul aktivlari;
- belgilangan muddatdan keyin banklarga inkassa qilish uchun hisob-kitob hujjatlari topshirilmagan savdo korxonalariga yuborilgan tovarlar summasi;
- har xil debitorlar;
- saqlash uchun moddiy javobgarlikka olingan tovarlar summasi (aksep qilish inkor qilingan holdagi);
- qisqa muddatli moliyaviy qo'yilmalar.

6.2.3. Aylanma mablag'lar ko'rsatkichlari

Aylanma mablag'lar ko'rsatkichlarini quyidagi guruhlarga taqsimlab o'rganishni tavsiya qilamiz.

1. Aylanma mablag'lar holatini ko'rsatuvchi ko'rsatkichlar, bular absolut miqdorlarda (natural va qiymat o'lchov birliklarida) va o'rtacha qiymat ko'rsatkichida hisobotga olinadi.

2. Aylanma mablag'larni o'zgarish tendensiyalari (dinamikasi) ko'rsatkichlari.

3. Aylanma mablag'lar tarkibini anglatuvchi ko'rsatkichlar.

4. Korxonaning aylanma mablag'lar bilan ta'minlanganligi ko'rsatkichlari.

5. Aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligi ko'rsatkichlari.

Aylanma mablag'lar holatini ko'rsatuvchi ko'rsatkichlar

1. Aylanma mablag'lar holati natural-moddiy shaklidan va qiymat o'lchov birliklaridan kelib chiqib natural va qiymat ko'rsatkichlar orqali biror bir paytga (momentga) yoki davrga hisobga olinadi. Masalan: tovar zahiralari biror paytga (1.01; 1.04; 1.07; 1.10; 1.12; 1.01 kelgusi yil kabi) natural va qiymat ko'rsatkichlarda hisobga olinishi mumkin yoki biror bir davrga qiymat ko'rsatkichlari orqali ularni o'rtacha miqdori aniqlanadi.

Aylanma mablag'larning o'rtacha qiymati:

— birinchidan — o'rtacha arifmetik usul bilan,

$\overline{X} = \frac{X_1+X_2+...+X_n}{P}$ aniqlanishi mumkin. Bu usul aylanma mablag'lar summasi kvartal yoki oylar bo'yicha o'rtachasi berilgan bo'lsa ishlatiladi. (Bu formuladi «X» — «Aylanma mablag'lar» deb hisoblanadi;

— ikkinchidan — aylanma mablag'lar summasi dinamik qatorda bir paytga (kunga) berilgan bo'lsa, o'rtacha xronologik usul bilan hisoblanadi, ya'ni

$$\overline{X} = \frac{\frac{X_1}{2}+X_2+...+X_{n+1}+\frac{X_n}{2}}{n-1}.$$

Aylanma mablag'larni holatini anglatuvchi ko'rsatkichlar qatoriga, ularni takrorlanish yoki aylanish ko'rsatkichini (kunlar yoki marotaba hisobida) kiritish zarur. Bu ko'rsatkich ikki xil turda, ya'ni birinchisi, aylanma mablag'lari aylanishi, ikkinchisi tovar zahiralarni aylanish sifatida ishlatiladi (ushbu ko'rsatkichni mohiyati «Chakana tovar aylanishi» mavzusida batafsil yoritilgan).

Aylanma mablag'larning aylanishi kunlar hisobida ularni takrorlanishini bir sikl muddatini ko'rsatadi, tovar zahiralari kun hisobidagi ko'rsatkich esa, ularni qancha muddatga etishini, ya'ni necha kunda sotilib bo'lishini ko'rsatadi.

Aylanma mablag'larni aylanish muddati quyidagicha hisoblanadi (chakana savdo misolida):

$$AyM_k = \frac{\overline{AyM} \cdot 360(\text{yoki } 90)}{ChTA}.$$

Aylanma mablag'larni biror bir davrida (kvartal, yil) aylanish miqdori ularni ushbu davrda necha marotaba aylanishligi (takrorlanishini) anglatadi va quyidagicha hisoblanadi:

$$AyM_m = \frac{ChTA}{AyM} \text{ yoki } \frac{360(\text{yoki}90)}{AyM}.$$

Ushbu ko'rsatkichlarni ulgurji savdo aniqlashda «Ulgurji ombor tovar aylanishi» ko'rsatkichi ishlatiladi.

Aylanma mablag'larni o'zgarish tendensiyalari (dinamikasi) ko'rsatkichlari

Ushbu ko'rsatkichlar asosiy fondlarniki kabi aylanma mablag'larni bir necha yillar davomida «aylanma mablag'lar holatini ko'rsatuvchi»,, «aylanma mablag'lar tarkibini anglatuvchi», «aylanma mablag'lar bilan ta'minlanganligi» va «aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligini anglatuvchi» ko'rsatkichlarni absolut miqdorini farqi, foizlar, indekslar orqali u yoki bu tomonga o'zgarish darajasini ifodalaydi. Ular ishlatilayotgan ko'rsatkichlar nomi bilan atalib, ushbu ko'rsatkichlarni o'tgan yillarga nisbatan absolut miqdorini o'zgarishi aniqlanadi, foiz hisobida dinamikasi va indeks o'lchov birliklarida hisoblanadi.

Aylanma mablag'lar tarkibini anglatuvchi ko'rsatkichlar

Aylanma mablag'lar tarkibi deganda, uning barcha elementlarini (tovar zahiralari; materiallar zahiralarini; arzon inventarlar va ishlatilish muddati bir yilgacha bo'lgan, tez eskiradigan mehnat qurollari; sanitariya va maxsus kiyim-kechaklar; debitor qarzlar; pul aktivlari; qisqa muddatli moliyaviy qo'yilmalar; aylanma mablag'larning boshqa turlarini hamda o'z mablag'larini umumiy aylanma mablag'lar summasidagi hissasi (ulushi) foiz hisobida aniqlanadi. Buning uchun alohida olingan aylanma mablag'lar elementining summasi «100,0»ga ko'paytirilib, aylanma mablag'larning umumiy summasiga bo'linadi yoki koeffitsiyent hisobida aniqlanadi.

Ushbu ko'rsatkichlar bilan bir qatorda savdo korxonasining umumiy resurslarini tarkibini o'rganishda, umumiy resurslar summasida aylanma mablag'lar hissasini aniqlash (foiz yoki koeffitsiyent hisobida) tavsiya qilinadi.

Aylanma mablag'lar bilan savdo korxonasini ta'minlanganligi

1. Ushbu ko'rsatkichlarga quyidagilarni kiritish mumkin:

Tovar aylanishini aylanma mablag'lar bilan ta'minlanganligi. Chakana tovar aylanishi (ulgurji tovar aylanishi, umumiy ovqatlanish korxonasining tovar aylanishi)da aylanma mablag'larning hissasi, jumladan, alohida o'z mablag'lari hissasi.

Ushbu ko'rsatkichni aniqlash uchun aylanma mablag'lar (o'z mablag'lari) summasi «100,0» ga ko'paytirilib tegishli tovar aylanish summasiga bo'linadi.

2. Aylanma mablag'lar normasini ta'minlanishi — normalashtiriladigan aylanma mablag'larning haqiqiy summasini belgilangan norma bilan solishtirmasi. Ushbu ko'rsatkich yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlarni absolut ayirmasini topish (haqiqiy summadan normani ayirib tashlash) va haqiqiy summani «100,0» ga ko'paytirib normativga bo'lish orqali aniqlanadi.

3. Aylanma mablag'larni o'z mablag'i bilan ta'minlanishi. Ushbu ko'rsatkich bir tomondan, aylanma mablag'lar holatini ko'rsatuvchi ko'rsatkich sifatida ishlatilsa, ikkinchi tomondan korxonaning o'z mbalag'lari bilan ta'minlanganligini ham ifodalaydi.

4. Aylanma mablag'larni tovar aylanishini ta'minlashi, kunlar hisobida. Ushbu ko'rsatkich biror muddatdagi (kvartal boshi yoki yilning boshidagi) aylanma mablag'lar summasini kelgusi davrning (kvartal yoki yil) bir kunlik tovar aylanish summasiga taqsimlash orqali aniqlanadi. Tovar aylanishini (sotib olish qiymatida, ya'ni savdo ustamasisiz olinadi) bir kunligi uni davr kunlariga (kvartal bo'lsa — 90 kun, yil bo'lsa — 360 kun) bo'lish orqali aniqlanadi.

Yuqorida keltirilgan birinchi ko'rsatkich tovar aylanishini aylanma mablag'lar bilan biror davrda necha foizga ta'minlanganligini ko'rsatadi, to'rtinchi ko'rsatkich esa biror muddatdagi mavjud aylanma mablag'lar necha kunlik tovar aylanishini ta'minlashi mumkinligini ifodalaydi.

Aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligi ko'rsatkichlari

Aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligini aniqlash uchun quyidagi ko'rsatkichlar tizimidan foydalanish tavsiya qilinadi.

1. Aylanma mablag'larni (yoki o'rtacha tovar zahiralarini) aylanish koeffitsiyenti (*Kay.* yoki *Kz.a*) marotaba hisobida.

$$Kay = \frac{TA}{\overline{AyM}}; \qquad Kz.a = \frac{TA}{\overline{Z}}$$

Bu yerda: TA — tovar aylanishi summasi, kvartalga yoki yilga) (chakana, ulgurji, umumiy ovqatlanish);

$\overline{Ay}$ — o'rtacha aylanma mablag'lar summasi;

$\overline{Z}$ — o'rtacha tovar zahiralari summasi.

2. O'z aylanma mablag'larini aylanish tezligi koeffitsiyenti (*Ko'.ay.*)

$$Ko'.ay. = \frac{TA}{AyM_u}.$$

Birinchi va ikkinchi banddagi ko'rsatkichlar aylanma mablag'larni bir tomondan biror-bir davrda ishlatilish holatini ko'rsatadi, ikkinchi tomondan dinamik qatorda tahlil qilinsa, ulardan foydalanish samarasini ham ifoda qiladi.

3. Aylanma mablag'larni (yoki tovar zahiralarini) rentabelligi (yoki daromadliligi) (*Ray.m*) quyidagicha aniqlanadi.

$$Ray.m = \frac{F \cdot 100}{AyM\,(\text{yoki } \overline{Z})};$$

$$Ray.m = \frac{D \cdot 100}{AyM\,(\text{yoki } \overline{Z})}.$$

Tayanch iboralar: *aylanma mablag'lar, aylanma fondlar, aylanma kapital, aylanma kapital, aylanma aktivlar, omillar, ko'rsatkichlar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Aylanma mablag'lar mazmunini yoritib bering?

2. Aylanma mablag'lar asosiy fondlardan qanday farqlanadi?

3. Aylanma mablag'lar qanday manbalar hisobidan shakllanadi?

4. Xo'jalik faoliyatida ishlatilayotgan resurslar qanday tarzda bir shakldan boshqa shaklga o'tadi?

5. Aylanma mablag'lar natural-moddiy tarkibiga nimalar kiradi?

6. Aylanma mablag'lar qiymati bo'yicha qanday tasniflanadi?

7. Aylanma mablag'lari tarkibining qaysi biri normalashtiriladi?

8. Aylanma mablag'larning qaysi qismini rejalashtirish qiyin yoki mumkin bo'lmaydi?

9. Aylanma mablag'lar holati qanday ko'rsatkichlar orqali aniqlanadi?

10. Aylanma mablag'larning o'zgarish tendensiyalari qanday ko'rsatkichlar orqali aniqlanadi?

11. Aylanma mablag'lar tarkibini qanday ko'rsatkichlar orqali hisoblanadi?

12. Aylanma mablag'lar bilan ta'minlanganligi qanday aniqlanadi?

13. Aylanma mablag'lardan foydalanish samaradorligi qanday ko'rsatkichlardan iborat?

6.3. Savdo korxonalarining moliyaviy resurslari

6.3.1. Moliyaviy resurslar mohiyati va ularning savdo korxonalari samaradorligini oshirishda ahamiyati

Moliyaviy resurslar jamiyat xo'jalik mexanizmida insonning qon tomirlari tizimi kabi, faol xizmat qiladi. Iqtisodiyotning qaysi jabhasini tahlil qilmang, moliya masalalariga duch kelamiz.

Moliya — bu pul tizimi bo'lib, naqd pullar, pulga aylanishi mumkin bo'lgan chet el valyutalari, banklardagi naqd pulsiz mablag'lar, qimmatbaho qog'ozlar majmuasidir.

Davlat, korxona, uy xo'jaligi (oila xo'jaligi) o'rtasidagi pul aloqalari moliyaviy munosabatlarni tashkil qiladi. Lekin, moliya bu pulni o'zi emas, u pul orqali faoliyat natijalarini, daromad va foydani taqsimlash va qayta taqsimlash bilan bog'liq aloqalardir.

Har bir Davlatning o'ziga xos moliyaviy tizimi mavjud. O'zbekiston Respublikasining moliyaviy tizimi quyidagilardan tashkil topadi:

- davlat moliyasi. Bunga davlat byudjeti, mahalliy byudjet, Qoraqalpog'iston Respublikasi byudjeti, kredit tizimi, soliq xizmati, davlat sug'urtalash tizimi, nafaqa jamg'armasi;
- xo'jalik subyektlari moliyasi — korxonalar, tijorat banklari, birja tizimi, tijorat kreditlash va sug'urtalash tizimi;
- jismoniy shaxslar moliyasi, ya'ni aholining shaxsiy mablag'lari.

Xo'jalik mexanizmini yuritish harakati moliya-kredit vositalari (tayanchlari), moliyaviy resurslari o'zgarishiga ko'p jihatdan bog'liq.

Pul — moliya va moliyaviy resurslar kabi iqtisodiy kategoriyalarni farqlash zarur.

Pul — moliyaning shakllanishi va harakatini moddiy asosini tashkil qiladi.

Pul — moliyaviy resurslar, moliya va xo'jalik faoliyatni oxirgi natijalarini o'lchaydi (daromad, xarajatlar, aylanma mablag'lar, maxsus pul fondalri va boshqalar).

Savdoning moliyasi — bu pul daromadlar va pul vositalari fondlarining shakllanishi, taqsimlanishi va ishlatilishi bilan bog'liq bo'lgan iqtisodiy (konkret holda pul) munosabatlaridir.

Moliyani mavjudligi tovar muomalasi bilan chambarchas bog'liq, chunki tovar muomalasi bir tomondan tovarlar massasining siljishi bilan parallel pul massasining siljishi bilan amalga oshadi.

Tovar massasi pul massasiga teng, ekvivalent bo'lishi kerak.

Savdo korxonalari tovar ayirboshlashni amalga oshirish jarayonida tovarlarni sotib olgan qiymatini (ulgurji baho bilan) muomala va boshqa xarajatlarini qoplaydi va foyda oladi.

Daromadning shakllanishida, ishlatilishida real pul vositalari aylanadi, korxonalarni pul fondlari shakllanadi (mehnat haqi fondi, kapital qo'yish jamg'armasi, davlat byudjetiga to'lovlar, rezervlar va boshqa maxsus fondlar).

Pul munosabatlarida:

— davlatning moliya-kredit tizimi bilan to'lovlar orqali;

— bank munosabatlari bilan kredit olish va qaytarish orqali;

— savdo korxonalari o'zaro va ularni iqtisodiyotning boshqa tarmoqlari bilan aloqalari, tovar-pul munosabatlari, ya'ni tovar oldi-sotdi, xizmat va boshqa shartnomaviy munosabatlar orqali;

— ishchi-xodimlar bilan hisob-kitoblar (ish haqi, moddiy rag'batlantirish va boshqa pul munosabatlari) orqali savdo korxonalarining moliyaviy faoliyati o'z aksini topadi.

Shunday qilib, moliya butun pul munosabatlarini barcha jabhalarini qamrab olmaydi.

Moliya tushunchasiga tovar sotish bilan bog'liq bo'lgan *pul munosabatlari* kirmaydi. Bu munosabatlar natijasida faqat aholiga sotilgan tovarlardan savdo korxonalariga qoladigan daromadlar moliyaviy resurslarga kiradi.

Shunday qilib, pul munosabatlari moliya tushunchasidan kengroq. Moliyaning mohiyati uning bajaradigan funksiyalari orqali namoyon bo'ladi. Moliyaning funksiyalari quyidagilardan iborat:

♦ takror ishlab chiqarish — kapitalning takror aylanishini ta'minlash, moddiy va pul resurslarini muvofiqligini ta'minlash;

♦ tezkorlik savdo korxonalarining pul mablag'lariga bo'lgan ehtiyojlarini aniqlash, ta'minlash, ishlatilishini tartibga solish;

♦ taqsimot — pul mablag'larini maqsadli yo'naltirish, taqsimlash;

♦ nazorat — pul mablag'larining shakllanishi, taqsimlanishi va ishlatilishini norma, normativlar, qonun-qoidalarga mos kelishini to'xtovsiz tekshirib borish.

6.3.2. Moliyaviy resurslarning manbalari

Moliyaviy munosabatlarning moddiy ifodasi moliyaviy resurslarda o'z ifodasini topadi. Xo'jalik subyektlarining moliyaviy resurslari — bu ular ixtiyoridagi pul va unga tenglashtiriladigan daromadlar va tushumlardir. Ular xo'jalik subyektlarini byudjet, banklar, sug'urta va boshqalar oldidagi majburiyatlarini bajarish uchun ishlatiladi. Moliyaviy resurslar yuqoridagilar bilan bir qatorda faoliyatni kengaytirish va xodimlarni moddiy rag'batlantirish uchun ham manba bo'lib hisoblanadi.

Moliyaviy resurslarni shakllantiruvchi manbasi sifatida xo'jalik subyektlarini o'z (xususiy) va har xil boshqa jalb qilingan mablag'lar hisoblanadi.

Umumiy ko'rinishda xo'jalik subyektlarini (tarmoqlar, sohalar mulk shaklidan qat'i nazar) moliyaviy resurslarning manbalari sifatida 6.3.2.1-chizmada keltirilganlarni hisoblash mumkin.

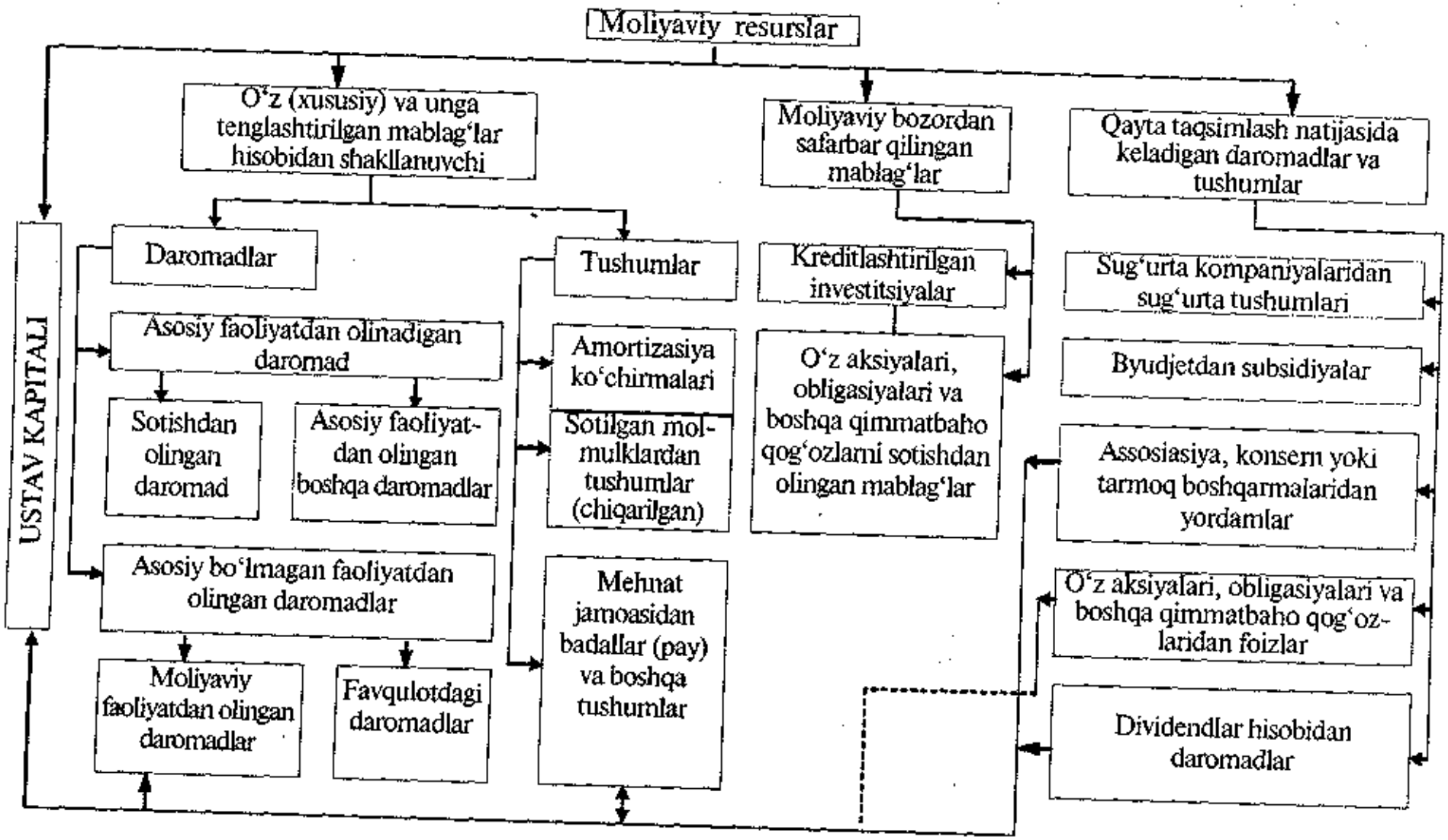
Moliyaviy resurslar iqtisodiy yo'naltirilishi nuqtayi nazaridan quyidagicha tasniflanadi:

1. Asosiy faoliyani ta'minlovchi.
2. Asosiy fondlarni takror ishlab chiqarishini ta'minlovchi.
3. Aylanma mablag'larni shakllanishini ta'minlovchi.
4. Kadrlar tayyorlash tadbirlarini ta'minlovchi.
5. Ishchi-xodimlarni moddiy rag'batlantirishni ta'minlovchi.
6. Ijtimoiy-maishiy va boshqa ehtiyojlarni qondirishni ta'minlovchi.
7. Moliyaviy ehtiyot zahiralashga.

Ijtimoiy mahsulotni taqsimlash nuqtayi nazaridan qaralganda moliyaviy resurslar deganda, davlat va korxonalarda o'z maqsad

6.3.2.1- chizma

Xo‘jalik subyektlari (jumladan, savdo korxonalari) moliyaviy resurslarining umumiy ko‘rinishdagi manbalari



va vazifalarini bajarish uchun to‘planadigan, taqsimlanadigan va ishlatiladigan pul shaklidagi ijtimoiy mahsulot va milliy daromadning bir qismi tushuniladi.

Amaliy nuqtayi nazardan savdo korxonalarini moliyaviy resurslari ular ixtiyorida bo‘lgan jami pul shaklidagi daromadlar va jamg‘armalar yig‘indisidir.

Moliyaviy resurslarni joriy faoliyat, kredit resurslar, pul mablag‘lari rezervlari bilan bog‘liq bo‘lgan xarajatalrni qoplangandan keyin korxona ixtiyorida qoladigan pul mablag‘lari jamg‘armalari tashkil qiladi.

Moliyaviy resurslarga ma’lum miqdorda moddiy boyliklar mos keladi. Asosiy va aylanma fondlar, moddiy va mehnat resurslarini samarali ishlatish moliyaviy resurslar holatini belgilaydi.

Moliyaviy resurslar bilan ta’minlanish uch xil shaklda amalga oshiriladi:

— o‘z-o‘zini moliyalashtirish;
— kreditlashtirish;
— davlat tomonidan moliyalashtirish.

6.3.3. Moliyaviy resurslarning ko‘rsatkichlari

Moliyaviy resurslar bir tomondan, pul mablag‘i sifatida jamg‘ariladi, ikkinchi tomondan avanslanadi — moddiy, nomoddiy resurslarga, investitsiya yoki kapital sifatida hamda qimmatbaho qog‘ozlarga, aksiyalarga va nihoyat badallar, to‘lovlar, soliqlar sifatida ishlatiladi.

Manbalari nuqtayi nazaridan moliyaviy resurslar o‘z mablag‘lari, qarzga olingan mablag‘lar va jalb qilingan mablag‘lardan iborat bo‘ladi.

Ushbulardan kelib chiqib, moliyaviy resurslarning ko‘rsatkichlarini quyidagi guruhlarga ajratish lozim bo‘ladi:

1. Moliyaviy resurslarning holati va tarkibini anglatuvchi ko‘rsatkichlar.

2. Moliyaviy resurslarni samaradorligini ifodalovchi ko‘rsatkichlar, ularga quyidagi to‘rt guruh ko‘rsatkichlarni tavsiya qilish mumkin:

- moliyaviy resurslarni barqarorligi;
- asosiy fondlar bilan bog‘liq ko‘rsatkichlar;
- aylanma mablag‘lar bilan bog‘liq ko‘rsatkichlar;
- nomoddiy aktivlar bilan bog‘liq ko‘rsatkichlar.

Moliyaviy resurslarning holatini va tarkibini anglatuvchi ko'rsatkichlar, ularning absolut summasi va nisbiy ko'rsatkichlar miqdori sifatida buxgalteriya va statistik hisobotlarda o'z aksini topadi va ular asosida hisoblanadi. Ularga quyidagi hisobot shakllarini kiritish mumkin:

— buxgalteriya balansi — 1 sonli shakl;

— kassa aylanmasi to'g'risida hisobot — 11-torg shakli (Davlat statistika hisoboti);

— debitorlik va kreditorlik qarzlar haqida ma'lumotnoma — 2*a*-sonli shakl;

— pul oqimlari to'g'risidagi hisobot — 4 shakl;

— korxona sarf-xarajatlari to'g'risidagi hisobot 5-S shakl.

Ushbu hisobotlardan moliyaviy resurslarni holatini belgilovchi ko'rsatkichlarni ajratib olib, ularning holatiga, tarkibiga baho berish va tahlil qilish mumkin bo'ladi.

Moliyaviy resurslarni barqarorlik ko'rsatkichlari tizimi 6.3.3.1-chizmada keltiriladi.

Moliyaviy resurslarni asosiy fondlar va aylanma mablag'lar bilan bog'liq ko'rsatkichlar. Ushbu kitobning 6.1.3. va 6.2.3-paragraflarida ularning samaradorligini belgilovchi ko'rsatkichlar tizimida berilgan.

Moliyaviy resurslarni shakllanishi, ishlatilishi xususiyatlari ko'p qirrali bo'lganligi sababli ularni jamg'arilishi, avanslanishi va ishlatilishi nuqati nazardan, ushbu xususiyatlariga taalluqli ko'rsatkichlar orqali ham tahlil qilish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

Keltirilgan masalalarga hamda nomoddiy aktivlar bilan bog'liq bo'lgan ko'rsatkichlariga bag'ishlangan, o'zbek tilida chop etilgan bir qator adabiyotlar mavjud[1] va bu masalalar ularda to'liq yoritilganligini hisobga olib biz yuqoridagilar bilan chegaralanamiz.

---

[1] Abdukarimov I.T., Pardayev M.Q, Isroilov B.I. «Korxonaning iqtisodiy salohiyati tahlili». T., «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2003.

Pardayev M.Q. va boshqalar «Boshqaruv tahlili». T., «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2005.

Pardayev A.X. «Boshqaruv hisobi». T., «Akademiya» nashriyoti, 2002.

O'rozov K.B. «Savdoda buxgalteriya hisobi va soliqqa tortish». T., «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2004.

Savdo (jumladan kooperativ) korxonalari moliyaviy resurslarining samaradorligi ko‘rsatkichlari

№	Ko‘rsatkichlar nomi	Aniqlash usullari	Modul shakli
	Moliyaviy barqarorlik ko‘rsatkichlari		
1.	Joriy likvidlik koeffitsiyenti (K_{jl}) (to‘lov qobiliyati)	Aylanma mablag‘lar (AyM) / qisqa muddatli (joriy) majburiyatlar (KMM)	$K_{jl} = \frac{\sum AyM}{\sum QMM}$
2.	Moliyaviy qaramlik koeffisiyenti yoki qarzdorlik, mablag‘ bilan ta’minlanish koeffitsiyenti ($K_{m.q.}$)	qarzga olingan kapital (QK) / Xususiy kapital (XK)	$K_{m.q.} = \frac{\sum QK}{\sum XK}$
3.	Moliyaviy barqarorlik koeffitsiyenti ($K_{m.bar.}$)	Xususiy kapital (XK)+ uzoq muddatli qarzlar (UMQ) / Aktivlarning o‘rtacha yillik qiymati ($\overline{AK}$)	$K_{m.bar.} = \frac{\sum XK + \sum UMQ}{\sum \overline{AK}}$
4.	Mulk mustaqilligi koeffitsiyenti ($K_{m.m.}$)	Xususiy kapital (XK) / Aktivlarning o‘rtacha yillik qiymati ($\overline{AK}$)	$K_{m.m.} = \frac{\sum XK}{\sum \overline{AK}}$
5.	Kapitalni manyovr (harakatchanlik) koeffitsiyenti ($K_{k.m.}$)	Harkatdagi (oborotdagi) kapital (IK) / Xususiy kapital	$K_{k.m.} = \frac{\sum IK}{\sum XK}$
6.	To‘lov qobiliyati koeffitsiyenti ($K_{t.q.}$)	O‘z mablag‘i (XK) / Umumiy majburiyatlar (UM)	$K_{t.q.} = \frac{\sum O'M}{\sum UM}$
7.	Tovar zahiralarini xususiy kapital bilan qoplanish koeffitsiyenti ($K_{tz.xk.}$)	Xususiy kapital (XK) / Yillik o‘rtcha tovar zahiralari ($\overline{TZ}$)	$K_{tz.xk.} = \frac{\sum XK}{\sum \overline{TZ}}$
8.	Tovar zahiralarini qarzga olingan kapital bilan qoplash koeffitsiyenti ($K_{tz.QK.}$)	Qarzga olingan kapital (QK) / Yillik o‘rtacha tovar zahiralari ($\overline{TZ}$)	$K_{tz.qk} = \frac{\sum QK}{\sum \overline{TZ}}$

***Tayanch iboralar**: moliya, davlat moliyasi, xo'jalik subyektlari moliyasi, jismoniy shaxslar moliyasi, moliyaviy tizim, pul, moliyaviy resurslar, pul munosabatlari, savdoning moliyasi, moliyani funksiyalari, moliyalashtirish, kreditlashtirish.*

Takrorlash uchun savollar

1. Moliya deb nimaga tushunasiz?
2. Moliyaviy tizim nima va uni tartibiga nimalar kiradi?
3. Moliyaviy resurslar nima?
4. Moliyaviy resurslar qanday manbalardan tashkil topadi?
5. Moliyaviy resurslar holati va tarkibini anglatuvchi ko'rsatkichlarni ayting?
6. Moliyaviy resurslar barqarorligi qanday aniqlanadi?
7. Moliyaviy resurslar samaradorligi qanday ko'rsatkichlar orqali aniqlanadi?

6.4. Savdoda mehnat resurslari

6.4.1. Savdoda mehnatning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati va ahamiyati

Mehnat jarayonini boshlashdan oldin inson uning natijasini o'z ongida shakllantiradi, keyin mehnatini o'z maqsadiga erishish uchun yo'naltiradi. o'z xohishini amalga oshirish uchun mehnatni tashkil qilish usulini va yo'nalishini aniqlaydi. Buning uchun inson mehnat qurollarini yaratadi.

Mehnatning boshlanish jarayoniga insonning maqsadga muvofiq yo'naltirilgan faoliyati kiradi. Mehnat jarayonida nafaqat inson bilan tabiat o'rtasidagi moddiy almashuv amalga oshadi, unda insonlar o'rtasidagi munosabatlar ham shakllanadi.

Insoniyat taraqqiyoti tarixiga nazar solsak, mehnat uning rivojlanishiga ta'sir qiluvchi asosiy omil ekanligiga imonimiz komil bo'ladi.

Inson bilan tabiat o'rtasidagi moddiy, jismoniy, ashyoviy almashuvlar, munosabatlarning umumiy sharti mehnatdir. Mehnat inson hayotining doimiy va tabiiy shartidir. Mehnat inson bilan tabiat o'rtasidagi narsalar almashuvining umumiy shartidir. Meh-

mi, bu nafaqat insonning muskul va ong, jismoniy va aqliy energiyasini sarflash bo'lib qolmay, maqsadga muvofiq foydali, inson hayoti uchun zarur bo'lgan moddiy, ma'naviy va jamiyat boyliklarini yaratish uchun yo'naltirilgan ijtimoiy-zaruriy faoliyatdir.

Shunday qilib, mehnat jarayonida inson shakllanganligini kuzatamiz.

Mehnat natijasida inson doimo eng murakkab jarayonlarni amalga oshirib, o'ziga yanada yuqori maqsadlarni qo'yib va unga erishib boradi.

Biz yuqorida aytgandek, mehnat inson bilan tabiat o'rtasidagi moddiy ne'matlar almashuvigina bo'lib qolmay, uni natijasida insonlar o'rtasida ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar vujudga keladi. Bu jarayonda mehnatning mazmuni va uning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati namoyon bo'ladi.

Inson mehnati orqali moddiy va ma'naviy boylikni yaratish bilan tabiatni o'z hayotiga moslashtirib, uni o'zgartirish bilan bir qatorda o'zini ham takomillashtiradi. Mehnat orqali inson atrof-muhitni o'zgartiradi, uni o'zgartirish bilan o'zining doimo ortib borayotgan ehtiyojini qondirishga intilish bilan inson o'zining tabiatini o'zgartiradi, ya'ni qobiliyatini, bilimini, ko'nikmalarini, imkoniyatlarini kengaytiradi, takomillashtiradi hamda mehnat jarayonini tubdan o'zgartirib boradi. Mehnat jarayoni takomillashadi va insonning o'zi ham takomillashadi.

Mehnatning mazmuni nuqtayi nazaridan mehnat insonni mehnat qurollari va predmetlari bilan o'zaro bog'lanishi jarayonida hamda ularga insonning ta'siri, aralashuvi natijasida vujudga keladi.

Inson moddiy ne'matlarni yolg'iz, bir-biridan ajralgan holda yaratmaydi, balki birgalikda, hamkorlikda, mehnat jamoalariga birlashgan holda, bir-birlari bilan ishlab chiqarish jarayonlarini kelishib hal qilish asosida yaratadi. Insoniyat jamiyatini vujudga kelishi ko'plab ishlab chiqaruvchilarning birgalikda mehnat qilishi, mehnat faoliyati bilan almashuvlar natijasidir.

O'zaro mehnat faoliyatini olib borishda ishlab chiqarish munosabatlari vujudga kelgan, eng avvalo, mehnat kooperasiyasi, mehnatni taqsimlanishi, ya'ni mehnatni ixtisoslanishi kabilar.

Natijada ijtimoiy mehnat taqsimoti shakllanib kelgan. Mehnat faoliyatini birlamchi bo‘g‘inida faoliyat bilan almashuv ishlab chiqaruvchilarni to‘g‘ridan-to‘g‘ri kontakti asosida amalga oshirilsa, jamiyat miqiyosida mahsulotlar bilan ayirboshlash natijasida namoyon bo‘ladi. Ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida alohida faoliyat yuritayotgan subyektlar, sohalar, tarmoqlar, yagona birlashgan jamiyatga aylanadi.

Jamiyat taraqqiyotini qandaydir bir ijtimoiy-iqtisodiy bosqichida oddiy mahsulot almashuvi tovar ayirboshlashni shakliga, ya’ni oldi-sotdi jarayonini vujudga keltiradi. Ushbu jarayon alohida mehnat faoliyatiga ajraladi va tarmoq vujudga kelgan. Ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida ishlab chiqarishdan tovar muomalasi ajrab chiqib, oldi-sotdi jarayoni alohida tarmoqqa aylanadi. Savdo tarmog‘i vujudga keldi, shu bilan birga undagi mehnat ham alohida jarayonga aylandi.

Bu jarayon doimo, tanaffuzsiz davom etib boradi va takrorlanib turadi.

Mehnatning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati uning ijtimoiy ishlab chiqarish munosabatlar jarayonidagi o‘rnida namoyon bo‘ladi.

Oldi-sotdi jarayoni bilan shug‘ullanuvchilarning mehnati alohida faoliyatiga ajralgan va jamiyat taraqqiyoti bilan bog‘langan holda, u rivojlanib va takomillashib kelmoqda.

Savdoda ishchilar mehnati jamiyatdagi umumiy ijtimoiy zaruriy mehnatning ajralmas qismi bo‘lib, savdoning funksiyalaridan kelib chiqib o‘z xususiyatlariga egadir.

Savdoda mehnatning xususiyati tovar oldi-sotdi jarayonini (tovarni qiymatini almashtirish) ta’minlash, ayrim ishlab chiqarish funksiyalarini bajarish va aholiga xizmat ko‘rsatish bilan belgilanadi.

Tovar muomalasi ikki xil turdagi jarayonni amalga oshiradi. Bu jarayonlarni quyidagicha tavsiflash mumkin:

— birinchidan, bu jarayonda ishlab chiqarishning ayrim texnik-texnologik funksiyalari davom etadi (tovarlarni ishlab chiqarish assortimentini savdo assortimentiga aylantirish, ularni qadoqlash, iste’mol qiymatini saqlash, transport operasiyalari va h.k.);

— ikkinchidan, qiymat shaklini o‘zgartirish «*T—P*» operatsiyalarini amalga oshirish;

– uchinchidan, oldi-sotdi jarayonida aholiga ushbu jarayon bilan bog‘liq bo‘lgan xizmatlar ko‘rsatish.

Savdo xodimlarining mehnatining tabiati murakkab jarayon bo‘lib, o‘ziga xos bilim, ko‘nikmalarni (o‘qituvchi, vrachlarga o‘xshagan) iste’dod va qobiliyatini talab qiladi. Ayniqsa, kuchli raqobat sharoitida biz keltirgan xususiyatlar juda yuqori ahamiyat topadi.

6.4.2. Savdoda mehnat resurslarining shakllanishi va ko‘rsatkichlari

Mehnat jarayoni tabiatga ishchi kuchi, mehnat predmetlari va mehnat qurollari (ikkalasi mehnat vositalarini tashkil qiladi) bilan birgalikda ta’sir qilishi tufayli sodir bo‘ladi.

Ishchi kuchi bu jarayonda asosiy rol egallaydi. Ishchi kuchi insonning mehnat qilish qobiliyati bilan belgilanadi.

Ishchi kuchi deganda, bizlar insonni jismoniy, aqliy, ma’naviy va ruhiy qobiliyatlari va ularni zaruriyat tug‘ilishi bilan ishlatib qandaydir moddiy, ma’naviy va madaniy iste’mol qiymatlar yaratishni tushunamiz.

Ishchi kuchini takror ishlab chiqarish jarayoni uchta fazadan iborat bo‘lib unga:

— shakllanish fazasi;

— taqsimot fazasi;

— iste’mol fazalari kiradi.

Jahon standartlariga binoan ishchi kuchining asosiy qismini yollanma xodimlar tashkil qiladi. Ularga shartnoma (kantrakt) asosida ishlayotgan barcha xodimlar kiradi. Statistikada ishchi kuchi ro‘yxatdagi xodimlar sifatida hisobga olinadi. Ro‘yxatdagi xodimlarga barcha doimiy, vaqtincha va shartnoma asosida ishga qabul qilinganlar kiradi.

Vaqtincha ishga qabul qilinganlar tarkibiga bir kun va undan ko‘proq kunlarga ishga qabul qilinganlar kiradi. Bunga haqiqatda ishlayotgan va vaqtincha ishga chiqmagan, lekin ishda formal holda hisoblanadiganlar kiritiladi.

Nazariyada va amaliyotda mehnat resurslari va mehnat salohiyati degan ko‘rsatkichlar ishlatiladi.

VIII Xalqaro statistiklar (1954-yil) konferensiyasida mehnat resurslariga «Xususan mehnat resurslari» va «harbiy xizmatchilar» kirishi ta'kidlangan. «Xususan mehnat resurslari» ishlovchilar va ishsizlar kategoriyalariga ajratilgan.

BMT statistika komissiyasi 1966-yilgi 14-sessiyasida «Iqtisodiy faol aholi» tushunchasini joriy qilgan. Ularga moddiy ne'matlar ishlab chiqarishida va xizmat qilishda qatnasha oladigan shaxslar majmuasi kiradi deb aytilgan.

Mehnat resurslari deganda, mehnatga layoqatli yoshdagi (ayollar 16-55, erkaklar 16-60 yoshda) ishchilar soni tushuniladi. Bu chegara qonun orqali belgilangan. Mehnat resurslari chegaralangan, lekin hayotda nogironlar, nafaqaxo'rlar, yosh bolalar mehnat qobiliyatidan (ish kuchidan) foydalaniladi.

Mehnat resurslariga bularni qo'shsak, mehnat salohiyatini tashkil qiladi.

Masalan: viloyatda aholining soni 2,0 mln. kishi, shundan 60%, ya'ni 1,2 mln. — mehnatga layoqatli yoshdagi ayollar va erkaklar.

Shulardan 0,3 mln. ishsiz.

Ishlayotgan ishchilar soni 1,4 mln. kishi.

Ish bilan band bo'lgan nogironlar, nafaqaxo'rlar va yosh bolalar (16 yoshgacha) 1,4+0,3−1,2=0,5 mln. (ishchilar soni 1,2−−0,3+0,5=1,4).

Mehnat resurslari — 1,2 mln. kishi.

Ishchilar soni — 1,4 mln. kishi.

Mehnat salohiyati — 1,4 + 0,5 = 1,9 mln. kishi.

Korxona miqiyosida ishchi xodimlar soni mehnat salohiyatiga teng bo'ladi.

Xodimlar (ishchilar) soni korxonalarda o'rganishda va statistik hisobotda ikki xil turda bo'ladi.

1. Ro'yxatdagilar.
2. Ishga kelganlar.

Ro'yxatdagi xodimlar soni barcha ro'yxatdan o'tgan har xil sabablar bilan ishga (doimiy, mavsumiy, vaqtinchalik) ishchilar soni kiradi. Ularga ishga har xil boshqa sabablar bilan (xizmat

ullirida, mehnat ta'tili, dekret ta'tili, kasallar, o'qish, deputatlik va h.k.) kelmaganlar kiradi.

Statistik hisobotda xodimlarning o'rtacha ro'yxatdagi soni ko'rsatkichi ishlatiladi (1 oy, kvartal, 6 oy, 9 oy va 1 yil). Bunda ishga kelganlar va kelmaganlar ham hisobga olinadi.

Masalan: oylik uchun har kuni ro'yxatdagi ishchilar soni (bayram, dam olish kunlari ham hisobga olingan holda) har kunligini jamlab oyning taqvim (kalendar) soniga bo'lish bilan aniqlanadi (ishchi-kun:kallendar kuniga).

3 oyga bo'lsa, har bir oyning o'rtacha ko'rsatkichini jamlab 3 ga bo'lamiz va hokazo. Agar ishchilar soni har oy boshiga berilgan bo'lsa o'rtacha xronologik usul bilan aniqlanadi.

O'rtacha ro'yxatdagi xodimlar sonini aniqlashda dam olish yoki bayram kunlaridagi ishga kelganlar soni bir kun oldin ishga kelganlar soniga teng deb hisobga olinadi.

Masalan, juma kuni 301 kishi ishlagan bo'lsa, dam olish kunlari, ya'ni shanba va yakshanba kunlariga 301 xodim ishga chiqqan deb hisoblanadi. Masalan: 2006 yilning yanvar oyiga quyidagi ma'lumotlar bor:

Kalendar kun	Ishga kelganlar
1.01-	301
2.01-	301 Dam olish kuni
3.01-	301 - « -
4.01-	305
5.01-	307
6.01-	307
7.01-	312
8.01-	312
9.01-	312 Dam olish kuni
10.01-	312 - « -
11.01-	305
12.01-	306

13.01-	301
14.01-	310
15.01-	310
16.01-	310 Dam olish kuni
17.01-	310 - « -
18.01-	312
19.01-	312
20.01-	320
21.01-	320
22.01-	318
23.01-	318 Dam olish kuni
24.01-	318 - « -
25.01-	320
26.01-	320
27.01-	317
28.01-	315
29.01-	315
30.01-	315 Dam olish kuni
31.01-	315

Jami ishchi kuni soni = 9657 kishi − kuni. o'rtacha ro'yxatdagi xodimlar soni ($\bar{X}$) = 9657 : 31 ≈ 311,5 kishi.

Agar ishga kelganlar har oyning boshiga berilgan bo'lsa, 1.01 − 570 kishi. 1.02 − 575 kishi, 1.03 − 572 kishi va 1.04 − 580 kishi, bunday holda o'rtacha xronologik usul bilan ro'yxatdagi o'rtacha xodimlarni ($\bar{X}$) aniqlash mumkin.

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

Oylar bo'yicha xodimlarni o'rtacha soni quyidagicha berilgan bo'lsa:

Oylar	Xodimlarni o‘rtacha soni
Yanvar	500
Fevral	496
Mart	500
Aprel	515
May	530
Iyun	518
Iyul	560
Avgust	570
Sentyabr	565
Oktyabr	570
Noyabr	580
Dekabr	600
Jami	6504

Yillik xodimlarning o‘rtacha soni $\bar{X} = \frac{6504}{12} = 542$ kishiga teng bo‘ladi.

Statistikada o‘rtacha ish haqi, mehnat unumdorligi va boshqa ko‘rsatkichlarni aniqlash uchun «o‘rtacha ish haqi va boshqa o‘rtacha ko‘rsatkichlarni aniqlash uchun xodimlar soni» ko‘rsatkichi ishlatiladi.

Xodimlar soni bilan bog‘liq bo‘lgan ko‘rsatkichlar qatoriga quyidagilarni ham kiritish lozim:

1) ishga kelgan xodimlar soni (ularni ro‘yxatdagi xodimlar sonidagi hissasi);

2) ishchi xodimlarni tarkibi;

3) xodimlarni o‘rtacha yoshi;

4) mehnat davri (staji);

5) mehnat unumdorligi;

6) ishchi xodimlarni rentabelligi yoki daromadligi (*Ri.x*). Agar yaratilgan qiymatni $C + V + m$ deb hisoblasak, rentabellik quyidagicha ifodalanadi:

$$Ri.x = \frac{m}{V},$$

bu yerda C — doimiy kapital ishlab chiqarish vositalari; V — o'zgaruvchan kapital, ish haqi; m — olingan foyda.

7) mehnatkashlarning bo'sh vaqti (dam olish, o'qish, malaka oshirish jamoat ishlari, bolalar tarbiyasi, jismoniy tarbiya va sport, madaniy dam olish, ma'naviy ehtiyojlarni qondirish);

8) xodimlarni qo'nimsizlik koeffitsiyenti (ishdan bo'shagan va bo'shatilganlar: o'rtacha ro'yxatdagi soni);

9) xodimlarni qabul qilish koeffitsiyenti;

10) mehnat unumdorligi;

11) mehnat unumdorligi va o'rtacha ish haqining solishtirma ko'rsatkichi.

Bu ko'rsatkichini aniqlash uchun ro'yxatdagi xodimlar sonidan ayrim xodimlar kategoriyalari chiqarib tashlanadi. Ularga quyidagilar kiradi:

— xomiladorlik yoki farzand tug'ilgandan keyingi ta'tildagilar;

— bolalarga (ayrim yoshgacha) qarash uchun ta'tildagi ayollar (ish haqisiz yoki qisman ish haqi to'lanadigan);

— qishloq xo'jalik ishlarini bajarish uchun xizmat safariga yuborilganlar (hukumat qarori bilan bunday ishlarni (75 % ish haqi asosiy ish joyida saqlanib qolinadi), shofyorlar, mexaniklar, traktoristalr, mixanizatorlar;

— qurilish ishlariga xizmat safariga yuborilganlar. Ularni ham 50—75 % ish haqi saqlanib qolinadi. qishloq xo'jaligi va qurilish ishlariga jalb qilinganlarga sutkalik va kvartera uchun qo'shimcha haq to'lanmaydi;

— maxsus kasalxonalardagi surunkalik (xronik) alkogoliklar;

— kechki va sirtqi o'qishda talabalar sessiya davrida;

— ish haqini saqlab qolmasdan zaruriy ta'tilga chiqqanlar.

6.4.3. Savdoda mehnat resurslarining tahlili va rejalashtirish

Bozor iqtisodiyoti sharoitida savdo korxonalarida band bo'lgan mehnat resurslarini (xodimlar sonini) tahlil qilish iqtisodiy ishlarning eng muhim tomonlaridan biri bo'lib hisoblanadi. Chunki xodimlar soni, har bir korxonaning mehnat salohiyati va malakali

ish kuchi bilan ta'minlanganligini ifodalaydi hamda katta ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyatga ega. Har bir xodimning ijtimoiy-iqtisodiy ahvoli, ular ishlayotgan korxonalarda ishchilar bandligi, ular ish haqi miqdori va boshqa rag'batlantirish mexanizmlarining qanday tashkil qilinganligi bilan ifodalanadi.

Shu bilan bir qatorda korxonaning samaradorligi unda faoliyat ko'rsatayotgan xodimlar soniga, ularning malakasiga, mehnat sharoiti va ular o'rtasidagi ma'naviy-ruhiy muhitiga bevosita bog'liq. Shu nuqtayi nazardan xodimlar sonini tahlil qilish muhim ahamiyatga ega.

Xodimlar sonini tahlil qilishning vazifasi, uning ahamiyatidan kelib chiqadi. Tahlilning vazifalariga quyidagilarni kiritish mumkin:

- faoliyatdagi (ro'yxatdagi) xodimlar sonini va ularning shtat jadvaliga muvofiqligini solishtirib baholash;
- xodimlar tarkibini o'rganish;
- xodimlar malakasini, ma'lumoti bo'yicha tarkib o'zgarishiga baho berish;
- xodimlar umumiy miqdori va tarkib o'zgarishi tendensiyalarini, korxonaning boshqa ko'rsatkichlari bilan bog'liqligini o'rgangan holda baholash;
- xodimlarning ishlatilish ko'rsatkichlari, qo'nimsizlik koeffitsiyenti, qabul qilish koeffitsiyenti, mehnat unumdorligi va boshqalarni aniqlash, ularning o'zgarishiga ta'sir qiluvchi omilni belgilash kabi muhim tadbirlarni amalga oshirish.

Tahlilning vazifasi bu keltirilganlar bilan cheklanib qo'olmaydi, balki har safar tahlilning maqsadidan kelib chiqib, o'zgarib turishi tabiiy. Chunki bozor iqtisodiyoti sharoitida vaziyatlar tez o'zgarib turishi mumkin. Bu o'zgarish jarayonini tahlil qilib, tegishli qarorlar qabul qilib, amaliy chora-tadbirlarni qo'llash, boshqarish va ish yuritish usullarini vaziyatga qarab moslab borish choralarini ko'rish ham muhim ahamiyatga ega.

Xodimlar sonini tahlil qilish, ularning umumiy sonini, tarkibini, mehnat unumdorligini rejaga va o'tgan yillarga nisbatan o'zgarish tendensiyalarini aniqlashdan boshlanadi.

Tahlilda ushbu ko'rsatkichlarni bir necha yilga o'rganish tavsiya qilinadi.

6.4.3.1- jadval

Chakana savdo korxonasida xodimlar soni, tarkibi va mehnat unumdorligining o'zgarish miqdori hisobi

№	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	O'tgan yili	Hisob yili			O'tgan yiliga nisbatan o'zgarishi, %
				Reja	haqiqatda	o'zgarishi, %	
1	Chakana tovar aylanishi	Mln. so'm	3050	3150	3166	100,5	103,8
2.	O'rtacha ro'yxatdagi xodimlar, jami. Jumladan:	Kishi	33	34	34	100,0	103,0
2.1	Sotuvchilar	Kishi	26	27	27	100,0	103,8
2.2	Boshqa xodimlar	Kishi	7	7	7	100,0	100,0
3.	Mehnat unumdorligi						
3.1	Umumiy xodimlarniki	Mln. so'm	92,4	92,6	93,1	100,6	100,8
3.2	Sotuvchilarniki	Mln. so'm	117,3	116,7	117,6	100,5	100,3

Keyingi bosqichda xodimlar sonini korxonaning daromadi yoki foydasi bilan solishtirib xodimlarga to'g'ri kelgan daromad yoki foydaning o'zgarish tendensiyalarini baholash zarur.

Tahlil jarayonida mehnat unumdorligi bilan o'rtacha ish haqini o'zgarish tengdensiyalarini solishtirish katta ahamiyatga ega. Tahlilni keyingi bosqichlarida biz 6.2-paragrafda keltirilgan xodimlarga

taalluqli barcha ko'rsatkichlar dinamik qatorlarda o'rganish tavsiya qilinadi.

Xodimlar ko'rsatkichlariga ta'sir qiluvchi omillarni tahlil qilish zarur bo'ladi.

Savdo korxonalarida ishchi xodimlar sonini rejalashtirish ularni quyidagi tarkibi (kategoriyalari) bo'yicha amalga oshiriladi.

1. Sotuvchilar.

2. Magazinlarning boshqa ishchilari (savdo qilmaydigan magazin mudirlari, kassir nazoratchilar, qorovul, farrosh).

3. Ma'muriy boshqaruv xodimlari

Sotuvchilarni har bir savdo shoxobchasi bo'yicha alohida hisoblash zarur. Buning uchun bir necha xil usuldan foydalanish tavsiya qilinadi.

1. O'rtacha ro'yxatga olingan sotuvchilar soni savdo shoxobchasidagi ishchi joylar soni (maydoni) uning ish vaqti yoki ishlash rejimi asosida aniqlanadi. Uning uchun quyidagi formuladan foydalanish mumkin:

$$\overline{Xs}.r = \frac{T \cdot Ij}{t},$$

bunda: $\overline{Xs}.r$ — rejalashtirilgan davrga ro'syxatga olingan sotuvchilarning o'rtacha soni; T — savdo shoxobchasining yillik (kvartal, oy) ishlash davri, soat; Ij — savdo shoxobchasining ish joyi soni; t — bitta sotuvchining yillik (kvartal, oy) ish vaqti, soat. Tni aniqlash savdo shoxobchasining haftada necha kun ishlashi (dam olishsiz), bayram kunlari ishlash yoki ishlamaslik, sutkada ishlash davri kabi ko'rsatkichlarga bog'liq bo'ladi. t — sotuvchining ishlash vaqtida bog'liq mehnat ta'tili, bayramlar haftada ishlash kuni, soati kabilarga bog'liq.

Masalan: Magazin har kuni soat 8^{00} dan 20^{00} gacha ishlaydi (1 soat tushlik bilan), ya'ni sutkasiga 11 soat, dam olish kunisiz, dam olish kunlari 2 soat kam ishlaydi, ya'ni 18^{00} gacha.

1 yilda 365 kun, 52 - dam olish kuni, 8 - bayram kunlarini tashkil qiladi. 1 sotuvchiga 18 ish kuni mehnat ta'tili beriladi.

O'tgan yillar hisob-kitobi va sotuvchilarni ishga chiqishni tahlili bo'yicha 1 sotuvchi o'rtacha bir yilda 6 kun ishga chiqmagan (har xil sabablar bo'yicha). Magazinda 10 ish joyi mavjud.

Rejalashtirilgan yilga sotuvchilar sonini aniqlaymiz.

1. 1 ta sotuvchining rejalashtirilgan yilga ish kunini aniqlaymiz:

$$365 - 52 - 18 - 8 - 6 = 281 \text{ kun.}$$

2. 1 ta sotuvchini ish davri soat miqdori

$$281 \times 7 = 1967 \text{ soat.}$$

3. Magazinning ishlash davri $= (11 \cdot 365) - (52 \cdot 2) - (8 \cdot 2) =$
$= 4015 - 104 - 16 = 3895$ soat.

4. Zaruriy sotuvchilar soni $= \frac{3895 \cdot 10}{1967} = \frac{38950}{1967} = 19{,}8 \approx 20$ ta.

II. Sotuvchilar soni magazinning ishlash rejimidan kelib chiqib uning smenada ishlash va ishlashni uzluksizlik koeffitsiyentlarini aniqlash orqali amalga oshirilishi mumkin.

Smenalik koeffitsiyenti sutkada magazinning ish vaqtini 1 sotuvchining ish vaqtiga bo'lish yo'li bilan aniqlanadi:

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

Masalan: magazin 11 soat ishlaydi, 1 sotuvchi 7 soat ishlaydi, bu holda,

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

Uzluksizlik koeffitsiyenti magazinning bir yillik ish kunini 1 sotuvchining ish kuniga bo'lish yo'li bilan aniqlanadi.

$$K_u = \frac{M_{ik}}{S_{ik}}.$$

Bizning misolda

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

Sotuvchilar soni $= 10 \times 1{,}57 \times 1{,}30 = 20{,}4 \approx 20$ ta

III. Sotuvchilar o'rtacha ro'yxatdagi sonini ($\overline{X}s.r$) doimo ishda bo'lishi shart bo'lgan sotuvchilar (X_∂) soni orqali ham aniqlash mumkin.

$$X_\partial = \frac{Ij \cdot (Tx + Tt)}{t},$$

Bunda: Tx — magazinning bir haftalik ishlash davri, soat; Tt —

magazinni ochish, ishga tayyorlash uchun ketadigan qo'shimcha vaqt, soat; t — 1 sotuvchining 1 haftalik ish soati.

$$\overline{X}_{s.r} = \frac{X_{\partial} \cdot M_{ik}}{E_t}$$

Bunda: E_t — 1 sotuvchining effektiv (samarali) ishlash vaqti (dam olish, bayram, kasallik, mehnat ta'tilini hisobga olgan holda, kun.

IV. Sotuvchilar soni tajriba-statistik usul orqali ham aniqlanishi mumkin.

Magazin mudirligini ko'p hollarda sotuvchilardan biri bajaradi. Agarda sotuvdan ozod qilingan magazin mudiri ishlaydigan bo'lsa unda magazindagi ishchi joylar, uni maydoni, etaji va boshqa omillar hisobga olinib, ularni aniqlash kerak.

Kassirlar soni kassa apparatlari soniga qarab aniqlanadi. Farrosh soni savdo va qo'shimcha magazin maydoni, magazinning ishlash rejimi, 1 farroshga belgilangan tozalash maydonini hisobga olgan holda aniqlanadi.

Qorovul savdo shoxobchasini joylanish dislokasiyasiga va boshqa sharoitalrni (masalan signalizasiya) hisobga olgan holda hisoblanadi.

Ma'muriy boshqaruv apparati va mutaxassislar soni savdo korxonasining chakana tovar aylanishi hajmi, savdo shoxobchalarining soni, sotuvchi va boshqa ishchilar soni hamda boshqa shart-sharoitlarni hisobga olgan holda aniqlanadi.

***Tayanch iboralar**: mehnat, mehnat resurslari, ishchi kuchi, ishchilar soni, ro'yxatdagi ishchilar, mehnat salohiyati.*

Takrorlash uchun savolar

1. Mehnatning mohiyatini yoritib bering.
2. Mehnat resurslari deganda nimani tushunasiz?
3. Mehnat salohiyati nima va u mehnat resuslaridan qanday farqlanadi?
4. Ishchi kuchi nima?
5. Ishchi kuchi takror ishlab chiqarilishi qanday fazalardan iborat bo'ladi?
6. Ro'yxatdagi xodimlar soni qanday aniqlanadi?
7. Xodimlarni o'rtacha soni qanday aniqlanadi?
8. Mehnat resurslarini tahlil qilishda qanday ko'rsatkichlar aniqlanadi?
9. Savdoda sotuvchilar soni qanday rejalashtiriladi?
10. Rahbar hodimlar soni qanday aniqlanadi?

7- bob. XALQ ISTE'MOLI TOVARLARIGA BAHONI SHAKLLANISHI

7.1. Baho va baholashtirishning mohiyati va ahamiyati

Bozor iqtisodiyotiga o'tish iqtisodiy jarayonlardagi bahoning ahamiyatini tubdan o'zgartirib yuboradi. Ma'muriy-buyruqbozlik tizimida baho markazlashgan holda tasdiqlangan.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida bahoning oxirgi miqdori bozorda talab va taklif va boshqa omillar ta'siri ostida shakllanadi. Lekin, bu degani baho absolut erkin shakllanadi, degan ma'noni bildirmaydi. Uning shakllanishi ko'p bosqichlardan o'tadi.

Baho davlat tomonidan tartibga solish mexanizmlari orqali chegaralanishi mumkin.

Baho iqtisodiy kategoriya bo'lib, insoniyat taraqqiyotida tovar-pul muomalasi vujudga kelishi bilan paydo bo'lgan.

Baho tovar qiymatining puldagi ifodasidir.

Baho bozorning elementi. Bozorning dahshatli raqobat shart-sharoitida korxonalarning samarali ishlash uchun baholarni belgilashning asosli usullarini qo'llash, marketingda oqilona baho siyosati va uni ketma-ket amalga joriy qilish asosiy zaruriyat bo'lib hisoblanadi.

Tovarning iste'mol qiymati va qiymati bor yoki ushbu xususiyatlarga ega bo'lgan narsa tovar deb yuritiladi. Tovarning qiymati unga sarflangan ijtimoiy zaruriy mehnat miqdori bilan belgilanadi.

Ijtimoiy zaruriy mehnat — mavjud iste'mol qiymatni yaratish uchun, normal sharoitda, jamiyatdagi o'rtacha qobiliyat va mehnat intensivligida sarflangan umumiy mehnatning miqdoridir.

Sarflangan ijtimoiy zaruriy mehnatning miqdorini aniqlash juda murakkab va og'ir jarayon hisoblanadi.

Baho iqtisodiyotni harakatga keltiruvchi kuch, vosita yoki instrument rolini o'ynaydigan iqtisodiy, tarixiy, ijtimoiy kategoriyadir. Bahoni iqtisodiy tushuncha sifatida, uni hayotiyligini, doimiy insoniyat taraqqiyotida harakatda bo'lib kelganligini va ahamiyatini hech kimga asoslash va tushuntirish zaruriyati bo'lmasa kerak. Lekin, baho tushunchasi juda murakkab.

Oddiy hayotda, har bir kishi yoshligidan oldi-sotdi jarayonini ko'zatadi yoki ishtirok etadi. Turmush tarzida inson baho tushunchasi bilan to'qnashadi va uni o'zining va boshqalarni moddiy faravonligiga qanday ta'sir qilishini anglaydi, tahlil qiladi va xulosalar chiqaradi. Masalan: inson yuqori bahodagi tovarni qimmatli ekanligini anglasa, past baholigi uning arzonligini, qimmatli tovar uning cho'ntagiga og'ir botishi, past baholik tovar kam yuk bo'lishini anglaydi. Shu bilan bir qatorda nega tovarning bahosi yuqori yoki past darajada ekanligi, uning sabablari to'g'risida xaridor xulosa qilib o'tirmaydi. Uni qiziqtiradigan masala, o'ziga zarur bo'lgan tovarni o'zining sotib olish qobiliyati miqdorida xarid qilishdan iborat.

Iqtisodiyotda, hayotda baho nafaqat alohida tovarlarni oldi-sotdisini anglatadi. U, umuman, iqtisodiy munosabatlarni ya'ni tovarlarni va xizmatlarni ishlab chiqarish, taqsimlash, ayirboshlash va nihoyat iste'mol qilish jarayonlarini ham tartibga soladi. Bunday jarayon butun baholar majmuasi, ularning shakllanishi va o'zgarish harakati natijasida baholashtirish mexanizmi orqali amalga oshiriladi. Shunday qilib, oddiy xaridorga baholashtirish mexanizmi kam ma'lum va uni bu masala kamroq qiziqtiradi.

Iqtisodiyotda millionlab baholar baho tushunchasi orqali ishlatiladi, lekin bahoning har xil turlari mavjud. Ular ulgurji, chakana, erkin, monopol, tartibga solingan, davlat, shartnomali, jahon va hokazolar kabi (ushbu masalani alohida yoritamiz).

Baho tushunchasi, uning turlari, tarkibi, miqdori, o'zgarish tendensiyalari bir tomondan, ikkinchi tomondan baholashtirish tushunchasi, bahoni aniqlash usullari, uslub va tartibi bilan bir-biridan farq qiladi. Shunday qilib, baho iste'molchilar uchun aniq ko'rinib turadigan iqtisodiy tushuncha bo'lsa, baholashtirish esa yashirin, xaridorga ko'rinmaydi.

Shunday qilib, baho tushunchasi va baholashtirish bir-biridan farq qiladi. Baho iqtisodiy tushuncha, kategoriya sifatida namoyon bo'ladi, baholashtirish esa, bu bahoni aniqlash bilan bog'liq bo'lgan iqtisodiy jarayondir.

Baho tushunchasi ham qancha murakkabdir. Baho tushunchasi oddiy oldi-sotdi ($T—T$) jarayoni, mehnat taqsimotini chuqurlashishi natijasida ayirboshlash «$T—P—T$» yoki «$T—P$» jarayonlariga ayirboshlash jarayonini ajralishi natijasida vujudga kelgan. Oddiy tovar ayirboshlashda tovar-tovarga tenglashtirilgan, asta-sekin bu jarayon murakkablashib borib, tovarni tovarga tenglashtirish uchun boshqa bir ekvivalentga ehtiyoj tug'ilgan. Bunday narsa universal, barqaror, ijtimoiy qiymatga ega bo'lishi kerak bo'lgan. Pul shunday tovar — vositachi rolini o'ynaydigan kategoriya sifatida kelgan.

Pul insoniyatni o'z taraqqiyotida yaratgan eng yirik kashfiyotlardan biridir. Tarixdan ma'lumki, (pul tarixi 3000 yillarga teng) tovar ayirboshlashda umumiy ekvivalentlik rolini dastlab «Tovar-pul» ya'ni qimmatbaho metallar quyilmasi (slitkasi) (eramizdan oldingi VII asrgacha) bajargan, keyinchalik «Tanga — pul» — «Tangalar» (eramizdan oldingi VII asrdan — XIX asrgacha) o'ynagan, undan so'ng «qog'oz pullari» «banknotlardan» (hozirgi kungacha va nihoyat XX asr o'rtasidan) «Elektron pul», «Kartochkalar» qog'oz pullar bilan parallel ishlatilmoqda.

Pulning tarixini keltirishimizdan maqsad bahoning tarixini ayonlashtirishdan iborat. Baho va pul tushunchasi bir-biriga yaqin bo'lib, umuman «baho» so'zi «pul» so'zining hosili bo'lib hisoblanadi. Shu sababli bahoga nafaqat iqtisodiy-ijtimoiy kategoriya sifatida, tarixiy kategoriya sifatida ham qaraladi.

Baho tushunchasi va ta'rifiga ko'p tomonlama qarash zarur.

Xaridor nuqtayi nazaridan, baho — tovar, narsa xizmat o'lchov birligi uchun to'lanadigan pul miqdorini bildiradi.

Sotuvchi nuqtayi nazaridan, boho — sotilayotgan tovar, narsa, xizmat o'lchov birligi uchun olinadigan pul miqdorini bildiradi. Lekin bu ta'riflar oddiy va bahoni kelib chiqishini, asli mazmunini yoritmaydi.

Jamiyatdagi inson ehtiyoji uchun zarur bo'lgan moddiy boyliklarni baholanish va sotish nuqtayi nazaridan ikki xil yirik guruhlarga ajratish mumkin, ya'ni insoniyatga kerakliligi, foydaliligi, zaruriyligi, insonning yuqori ehtiyojlarini qondirish nuqtayi nazaridan baholanadigan guruhga va ishlab chiqarish, sotish xarajatalridan kelib chiqib baholanadigan guruhga ajratish zarur.

Birinchi guruhga noyob, kam miqdorda, xaridorlarning yuqori daromadga ega bo'lgan guruhlariga mo'ljallangan tovarlar va xizmatlar kiradi.

Ikkinchi guruhga jamiki insoniyat uchun zarur bo'lgan, iste'mol tovarlari va xizmatlari 80-90 % tashkil qiladigan qismi bo'lib, ularni bahosi ishlab chiqarish va sotish xarajatlari, ushbu jarayonda ishtirok etuvchi subyektlar daromadlari, jamiyatga zarur xarajatlar yig'indisi doirasida va boshqa obyektiv hamda subyektiv omillar natijasida shakllanadi.

Birinchi guruhga kiritilagn tovarlar va xizmatlar bahosi ularni ishlab chiqarish, sotish va boshqa ijtimoiy zaruriy xarajatlar qiymati bilan emas, balki zarurligi, foydaliligi, ularga bo'lgan talab miqdori bilan belgilanib, sotish bahosi asli qiymatidan keskin farq qiladi, ularning bahosi juda yuqoriligi bilan farqlanadi.

Bular uchun baholashtirishni asosiy omillari sifatida bozor konyunkturasi, talab va taklif, daromadlar bo'yicha iste'molchilarning tabaqalanishi, aholi daromadlarining miqdori kabilar kiradi.

Ikkinchi guruh tovarlariga baho yuqorida keltirilgan miqdorlar kam baholansa, ishlab chiqaruvchilar inqirozga uchrashi muqarrar va jamiyat ham foyda ko'rmaydi. Bularning bahosi ishlab chiqarish va mehnat omillariga ko'p jihatdan bog'liqdir. Ushbu keltirilgan ijtimoiy-iqtisodiy haqiqat baho kategoriyasini ta'riflashda, nazariy tahlil qilishda, uning miqdorini aniqlash (baholashtirish) jarayonlariga metodologik asos bo'lib hisoblanishi zarur.

Baholashtirishni yuqorida keltirilgan metodologik asoslaridan kelib chiqib, bahoga ta'rif beradigan bo'lsak, birinchi guruh tovarlar va xizmatlar bahosi — ularni ayirboshlash jarayonida, ya'ni oldi-sotdi jarayonida aniqlangan qiymatning puldagi ifodasidir.

Ikkinchi guruh tovarlar va xizmatlar bahosi — ularning qiymatining puldagi ifodasidir.

Tovarning qiymati unga sarflangan ijtimoiy-zaruriy mehnat miqdori bilan belgilanadi.

Bahoga ta'riflarni umumlashtiradigan bo'lsak bizning fikrimizcha bahoga quyidagicha ta'rif berish mumkin.

Baho — tovar yoki xizmatni ijtimoiy zarurligi hamda unga sarf qilingan ijtimoiy-zaruriy mehnat miqdoridan kelib chiqqan (yoki aniqlangan) qiymatining puldagi ifodasidir.

Ma'muriy boshqaruv tizimida baholarning barcha turlari, jumladan iste'mol tovarlariga chakana baholar davlat tomonidan tasdiqlangan va nazorat qilingan.

Bozor iqtisodiyoti baholashtirish jarayonini erkinlashtirishni taqozo qiladi. Lekin bu degan gap, «baholashtirish absolut erkinlashtirilgan» degan fikrga asos bo'la olmaydi. (Bu masalani keyinroq yoritamiz).

Bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida O'zbekiston Respublikasida baholarni bosqichma-bosqich erkinlashtirish qoidasi aniq maqsad qilib olinadi.

Baholarni erkinlashtirish sharoitida

- birinchidan, Davlat baho qo'mitasi umuman tugutiladi;
- ikkinchidan, Moliya vazirligi tarkibida baholarni nazorat qilish bo'yicha maxsus boshqarma tuziladi (o'sha vaqtda «Antimonopol va narx-navo siyosatini o'tkazish bosh boshqarmasi));
- uchinchidan, 1991-1994- yillarda amalda hamma turdagi va tayyor mahsulotladr erkin baholarga o'tkazila boshlandi. Hukumatning «Narxlarni erkinlashtirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi qaroriga muvofiq 1992- yil 10- yanvardan boshlab keng doiradagi ishlab chiqarish — texnika vositasi bo'lgan mahsulotlari, ayrim turdagi xalq iste'moli mollari, bajarilgan ishlar va xizmatlarning asosan (erkin) baholari va ta'riflariga o'tildi;
- to'rtinchidan, baholar 1992- yil yanvardan boshlab bosqichma-bosqich, ohistalik bilan, aholini ijtimoiy himoyalashga qaratilgan kuchli choralarni oldindan ko'rib qo'ygan holda erkinlashtirila boshlandi;

• beshinchidan, 1993- yilda qat'iy belgilangan va tartibga solib turiladigan baholarda sotiladigan va xizmatlar ro'yxati ancha qisqartirildi. Shu yilda ulgurji baholarni davlat tomonidan tartibga solish batamom to'xtatildi, yonilg'i-energitika kompleksi mahsulotlari belgilangan eng yuqori rentabellik darajasi normativlari bekor qilindi;

• oltinchidan, 1994- yil oktabr-noyabr oylarida iste'mol tovarlari asosiy turlarining baholari erkin qo'yib yuborildi, transport va kommunal xizmatlarining ta'riflari oshirildi. Non va uning baholari, uy-joy kommunal xo'jaligi hamda shahar umumiy transporti xizmatlarining ta'riflarigagina qisman birinchi bosqichdayoq baholarning to'la erkinlashtirish masalasi yechilgan.

7.2. Bahoning funksiyalari

Bahoning iqtisodiyotdagi o'rni va ahamiyatini to'la tushunib etish, uning funksiyalarini o'rganish orqali yanada chuqurlashadi.

Bahoning birlamchi funksiyasi, uni «o'lchov birligi» funksiyasi bo'lib hisoblanadi. Baho orqali tovar qiymatini hisob-kitob qilish mumkin, ya'ni tovar uchun xaridor qancha miqdorda pul to'lash, sotuvchi esa qancha tovar (xizmat) uchun pul olishi mumkinligi aniqlanadi. Baho oldi-sotdi jarayonida, pulni to'lov vositasi funksiyasini amalga oshirish va uning miqdorini belgilanishiga imkon yaratadi. Baho orqali tovarlar va xizmatlarni umumiy summasi aniqlanadi (ularning sotilgan sonini tegishli o'lchov birliklarida bahosiga ko'paytirish orqali). Ishchi kuchini va mehnatni baholash ish haqini aniqlashga imkon beradi. Baho orqali ko'p ko'rsatkichlarni tahlil qilish, prognozlash va rejalashtirish imkoniyati tug'iladi.

Baho orqali tovarlar va xizmatlar qiymatni solishtirish imkoniyati yaratiladi. Ularning qaysisi arzonroq ekanligi, unga qarab o'zini sotib olish imkoniyatidan kelib chiqib, talabiga yarasha xarid qilish mumkinligi aniqlanadi.

Bahoning o'lchov birligi funksiyasidan uning hisob-kitob funksiyasi hosil bo'ladi. Ushbu funksiya orqali qiymat o'lchovlaridan hisobot olib borish uchun xizmat qiladi.

O'lchov birligi va hisob-kitob funksiyalari yordamida baho iqtisodiy jarayonlarni tartibga solish vositasi sifatida xizmat qiladi.

Bahoning yana bir funksiyasini bu taqsimot bo'lib hisoblanadi. Bu funksiya bir tovardan ikkinchisiga talabni kuchishida va yetishmaydigan (defitsitligi) tovarni ishlab chiqarishni kengaytirish, ortiqcha ishlab chiqarilayotganini qitsqartirish jarayonida namoyon bo'ladi. Natijada investitsiyani ham taqsimlanishiga, ya'ni bir tarmoqdan ikkinchisiga yo'naltirilishiga olib keladi.

Ushbu funksiya daromadlarni xo'jalik subyektlari o'rtasida taqsimlanishiga ham ko'maklashadi.

Baho ijtimoiy funksiyani ham bajaradi. Chunki baho iste'molni hajmi va tarkibini ham o'zgartirishga olib keladi. Bahodan aholining yashash darajasi, xarajatlarining miqdori, minimal ehtiyoj savatining miqdori, oilaning iste'mol byudjeti darajasi kabilar to'g'ridan-to'g'ri bog'liqdir.

Bahoning rag'batlantirish funksiyasi ishlab chiqarishni rivojlantirish, tovarlar va xizmatlarni sifatini oshirishda namoyon bo'ladi. Bu funksiyani ta'sir qilish mexanizmi ishlab chiqaruvchilarni baho orqali o'z daromadlari va foydasini oshirishga intilishdan kelib chiqadi.

7.3. Bahoning turlari

Jahon amaliyotida baholarning bir necha turlari mavjud va ishlatiladi. Baholarning bir necha xil alomatlar orqali turlash mumkin. Baholarning turlanish alomatlari va turlarini quyidagi 7.3.1- jadvalda keltiramiz.

7.4. Bahoga ta'sir qiluvchi omillar

Iste'mol tovarlari bahosiga juda ko'p omillar ta'sir qiladi. Uning natijasida ishlab chiqaruvchilar, ayirboshlash (savdo) korxonalari ortiqcha foyda olishi yoki zarar ko'rishlari mumkin.

Bahoga ta'sir qiluvchi omillarni umumlashtirib ikki guruhga bo'lish mumkin:

1. Obyektiv shart-sharoit, hodisalar, jarayonlar;

7.3.1- jadval

Baholarning turlari

Baholarning turlanish alomatlari	Bahoning turlari	Izoh
1	2	3
I. Savdoning bo'g'inlari yoki sohalari bo'yicha	1.1. Ulgurji baholar	1.1. Ulgurji baholar ulgurji savdoda, ishlab chiqaruvchilar o'rtasida, savdo korxonalari va ishlab chiqaruvchilar o'rtasida, savdo korxonalari o'rtasida, savdo birjalarida ishlatiladi.
	1.2. Chakana baholar	1.2. Chakana savdo va umumiy ovqatlanish shoxobchalari orqali individual, iste'molchi oilalarga va ayrim hollarda korxonalar, tashkilotlar va tadbirkorlarga xo'jalik yuritish ehtiyojlari uchun iste'mol tovarlari sotilganda
	1.3. Xarid baholari	1.3. Davlat tomonidan aholidan, dehqon va fermer xo'jaliklaridan qishloq xo'jalik mahsulotlarini sotib olishda ishlatiladi.
II. Xizmat sohasi bo'yicha	2.1. Tarif (Xizmatlar bahosi)	2.1. Taraflar kommunal maishiy xizmatlarga to'lov miqdorini belgilaydi. Mas.: telefon, gaz, elektr energiya, suv va oqova kabilar.
III. Tartibga solinish tartibi va darajasi bo'yicha	3.1. Erkin baholar	3.1. Erkin baholarga davlat organlari aralashmaydi, ular bozor konyunkturasi, talab va taklif miqdoridan kelib chiqib bozorda shakllanadi. Bunda ishlab chiqaruvchini yoki tovarni sotuvchilarining «kalkulyasion bahosi» bilan aholining, iste'molchining «sotib olish bahosi» solishtirilib tovarning «bozor bahosi» kelishiladi va ishga tushadi. Erkin baholar ulgurji, chakana va xarid baholarga tegishli.

	3.2. Kelishilgan (shartnomaviy) baholar	3.2. Bu baholar miqdori shartnomalarda (oldi-sotdi sotuvchi va sotib oluvchi o'rtasida hujjat bilan) belgilanadi.
	3.3. Tartibga solinuvchi baholar	3.3. Bular miqdori davlat organlari tomonidan tartibga solinadi. Talab va taklifni muvofiqlashtirish uchun bunday baholar soliqlar miqdorini o'zgartirish orqali qimmatlashtirish yoki arzonlashtirishga yo'naltiriladi. Tartibga solinadigan baholar belgilash mexanizmi bilvosita bo'ladi. Ayrim hollarda bunday tovarlarga baholarning yuqori yoki pastki miqdori belgilanadi. Ayrim tovarlarga rentabellik darajasi chegaralanadi.
	3.4. Tasdiqlanadigan baholar (davlat baholari)	3.4. Tasdiqlanadigan baholar davlat organlari tomonidan belgilanadi va ularni sotuvchi yoki sotib oluvchi o'zgartirish huquqiga ega bo'lmaydi.
	3.5. Monopol baholar	3.5. Monopol baholar ishlab chiqaruvchi yoki sotuvchi tomonidan tovalarni sotishda hamda sotib oluvchi (ishlab chiqaruvchi) tomonidan xom ashyolarni sotib olishda ishlatiladi.
IV. Iqtisodiy tahlilda, rejalashtirishda, statistikada, loyihalashtirishda ishlatilishi bo'yicha. Bu ko'rsatkich baholarning o'zgarib turishi bilan bog'liq	4.1. Haqiqiy baholar	4.1. Bozorda shakllangan baholarning haqiqiy miqdori. Bu ko'rsatkich yuqorida keltirilgan barcha baho turlariga tegishli.
	4.2. Solishtirma baholar	4.2. O'tgan yillarga nisbatan baho indekslari orqali solishtirma baholar aniqlanadi.
	4.3. Loyiha yoki limitlangan baholar	4.3. Yangi mahsulotlarni ishlab chiqarish loyihasini tuzishda aniqlanadigan baholar. Bular taxminan aniqlanadi.
V. Bozorlarning turlariga qarab	5.1. Birja baholari 5.2. Auksion baholar	5.1. Birja savdosida belgilanadi. 5.2. Tovarlarni auksiya orqali sotishda aniqlanadi.

	5.3. Komission baholar	5.3. Foydalanilgan tovarlarni komission savdo orqali sotishda belgilanadi.
	5.4. Dehqon bozori baholari	Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini dehqon bozorlarida sotishda belgilanadi. Bunday baholar erkin baholar tarkibiga kiradi.
	5.5. Jahon baholari	5.6. Jahon bozorlariga taaluqli bo'lib, ular erkin valyutalarda belgilanadi.

2. Subyektiv omillar. Ular inson, tadbirkorlik omili bilan bog'liq bo'lib, ularni xulq-atvori, vijdoni, umuminsoniylik fazilatlariga bog'liq. Masalan: ko'zbo'yamachilik, qalloblik, chayqovchilik va h.k.

Obyektiv omillar:

- iqtisodiy — davlatning iqtisodiy rivojlanishi, defitsit, inflyatsiya, xom ashyo va materiallarga tariflar, soliqlar, bank foizlari, bojlar, milliy daromad va uni taqsimlanishi iste'mol va jamg'armaga va h.k.;
- siyosiy — siyosiy barqarorlik, davlatning iqtisodiy, moliyaviy, fiksal siyosatini o'zgarishi, tashqi iqtisodiy siyosat, proteksionizm va h.k.;
- tabiiy — geografik, davlatni geografik joylashishi, tabiiy shart-sharoiti, mavsumiy ishlab chiqarishni davlatlar ichida joylashishi, ixtisoslashishi, tabiiy, yer osti boyliklari, o'rmon, transport yo'llarini rivojlanish darajasi va h.k.;
- raqobat — bahoning shakllanishiga bozor konyunkturasi orqali ta'sir qiluvchi omillar;
- talab va taklif;
- monopoliya, uning vujudga kelishi, monopol baholarni shakllantiradi.

7.5. Bahoning davlat tomonidan tartibga solinishi

Insoniyat taraqqiyotida barcha ijtimoiy formasiyalarda davlat iqtisodiyotni tartibga solishda katta ahamiyatga ega bo'lib kelgan. Bozor iqtisodiyotining o'ziga xos kamchiliklari, takomillashmagan tomonlari iqtisodiyotni davlat tomonidan har tomonlama tartibga

solib turishni taqozo qiladi. Ular qatoriga quyidagi holatlarni keltirish mumkin.

Birinchidan, raqobatni takomillashmaganligi sababli monopoliyalarni vujudga kelish ehtimoli va ular o'zlarini baholashtirish siyosati orqali jamiyat farovonligiga ziyon keltirishi mumkinligi.

Ikkinchidan, jamiyatga hayotiy zarur bo'lgan, ko'p tovarlarning mavjudligi, lekin bozor tomonidan ular yetarli darajada taklif qilinmagsligi. Bunday tovarlar asosan ta'lim sog'liqni saqlash, fan, madaniyat va boshqa sohalarda ko'plab mavjud.

Uchinchidan, atrof-muhitni himoya qilish muammolari.

To'rtinchidan, ishsizlik, inflyatsiya, iqtisodiy beqarorlik, daromadlarni noteksiz taqsimlanishi.

Beshinchidan, aholini birlamchi zarur bo'lgan tovarlar bilan ta'minlash muammolari.

Oltinchidan, bolalar, yoshlar, nogironlar va nafaqaxo'rlarni ijtimoiy himoya qilish zaruriyati kabi va boshqa muammolarni hal qilish zaruriyatlaridan davlat tomonidan iqtisodiy jarayon va hodisalarni, jumladan baholarni tartibga solishni obyektiv ehtiyoji vujudga keladi.

Davlat tomonidan bahoni tartibga solish deganda, davlatni jamiyat xo'jalik faoliyatiga, aholining ehtiyojlaridan kelib chiqqan holda, ijtimoiy ahvolni yaxshilash maqsadida, iqtisodiy-ijtimoiy siyosati orqali, huquqiy, ma'muriy, iqtisodiy richaklar, usullar bilan o'z ta'sirini o'tkazishini tushunish lozim.

Ushbu richaglar va usullarga quyidagilarni kiritish mumkin:

I. Baholarni chegaralash orqali

1.1. Qayd qilingan (belgilangan) baholar orqali;

1.2. Baholarning o'zgarish koeffitsiyenti chegarasini belgilash;

1.3. Rentabellik darajasi chegarasini belgilash;

1.4. Baholarni deklarasiya qilish;

1.5. Kafolatlangan xarid baholar (qishloq xo'jaligi mahsulotlariga).

II. Har xil norma va normativlar belgilash.

III. Tovarlar (xizmatlar)ni standartlash va sertifikasiyalash.

IV. Iqtisodiy richaglar (dastaklar yoki tayanchlar) — soliqlar, boj va boj to'lovlari, bank foizlari, tariflar va h.k.

Baholarni chegaralash rivojlangan davlatlarda keng tarqalgan. Masalan: AQSh, Avstraliya, Italiya — 10% atrofidagi baholar, Yaponiya, Gresiyada — 20 %. Ayrim iste'mol tovarlari qaydi (etiketkasi)da maksimal chakana bahosi yozib qo'yiladi. Undan yuqorisiga sotish man etiladi. Ular, asosan, ayrim iste'mol tovarlariga qishloq xo'jaligi mahsulotlariga, energoresurslarga, transport tashuvlariga va h.k. tarqatiladi.

Rossiyada, tabiiy monopoliyalar mahsulotlari va xizmatlariga, qimmatbaho metallar baholari, yuk tashish, ularni yuklash-tushirish tariflari, pochta va elektron aloqa xizmatalri tarifi, aholiga va xizmat baholari — gaz, elektroenergiya, yoqilg'i, kommunal xizmat, passajir transporti, ayrim iste'mol tovarlari bahosi chegaralab qo'yilgan.

Davlat baholarni tartibga solishni quyidagi yo'nalishlar bo'yicha amalga oshiradi:

— byudjet, pul-kredit va soliq siyosatlari orqali pul muomalasini tartibga solish yo'nalishi bo'yicha;

— iqtisodiyot tarkibini takomillashtirish va takror ishlab chiqarish jarayonini mutanosibligini ta'minlash;

— ijtimoiy, gumanitar, ekologik normalarni tasdiqlash;

— antimonopol siyosatni yurgizish;

— bevosita baholar, tariflarni normalashtirish, alohida tovarlar va xizmatlarga baholarni belgilash, kommunal xizmatlarga tariflar belgilash va ularni chegaralarini belgilash;

— tovarlar va xizmatlarni standartlash va sertifikasiyalash;

— tashqi iqtisodiy aloqalarni tartibga solish va hokazolar.

Baholarni tartibga solishni quyidagi usullarini ishlatish mumkin:

— huquqiy (qonunlar va qonuniy hujjatlarni qabul qilish);

— moliyaviy-iqtisodiy (soliqlar, boj to'lovlari, imtiyozlar, kreditlar foizi, dotasiyalar, byudjet taqsimoti);

— ijtimoiy (ijtimoiy himoya, ijtimoiy kafolatni ta'minlash, minimal ish haqi, minimal ehtiyoj savati kabilarni ta'minlash, stipendiya, pensiya, nafaqalar belgilash);

— ma'muriy (ayrim tovarlar va xizmatlarga to'g'ridan-to'g'ri baholarni belgilash yoki chegaralash — pastki va yuqori chegaralarni tasdiqlash).

Ushbu usullar bevosita va bilvosita ta'sir qilish yo'nalishlari orqali amalga oshiriladi.

7.6. Baho va inflyatsiya

Baho, baholashtirish mexanizmi to'g'risida so'z yuritilganda bahoga ta'sir qiluvchi muhim omil sifatida *inflyatsiya* to'g'risida to'xtalib o'tish juda zarur hisoblanadi.

Inflyatsiya — lotincha infiatio so'zidan kelib chiqib bo'rtmoq, bo'rttirilish yoki shishish ma'nosini bildiradi.

Iqtisodiyotda inflyatsiya pul birligini qadrsizlanishini, uning sotib olish qobiliyatini kamayishini, muomalaga pul massasini real taklifiga nisbatan ko'p miqdorda ortib ketganligini anglatadi. Inflyatsiya baholarning ko'tarilishiga, qimmatchilikka olib keladi.

Inflyatsiyani kelib chiqish tabiati muomaladagi tovarlar va pul (naqd va naqd bo'lmagan) massasi o'rtasidagi nomutanosiblik bo'lib hisoblanadi. Pulning qiymati pasayadi, ekvivalent tovar ta'minoti ta'minlanmay qoladi.

Inflyatsiya darajasi baholarni oyda yoki yilda necha foizga ortishi miqdori bilan belgilanadi.

2005- yilda O'zbekistonda inflyatsiya darajasi 7,8 % tashkil qildi. Mamlakatimizda inflyatsiya darajasi 7,4 foizni tashkil etib, 2009- yil uchun belgilangan prognoz ko'rsatkichlaridan oshmadi.

So'nggi yillarda ish haqi, pensiya va nafaqalar miqdorini oshirish, jismoniy shaxslar daromadidan olinadigan soliq stavkalarini kamaytirish, inflyatsiya darajasini pasaytirish bo'yicha ko'rilgan chora-tadbirlar natijasida aholining yalpi va real daromadlari sezilarli ravishda oshdi, uning xarid qobiliyati barqaror sur'atda o'sib bormoqda. Jumladan, 2009- yili 2000- yilga nisbatan o'rtacha ish haqi 28,5 barobar, pensiyalarning o'rtacha miqdori qariyb 18 barobar, aholi jon boshiga nisbatan pul daromadlari esa 12 barobar oshdi[1]. 2010- yilda inflyatsiya darajasi 7-9% rejalashtirilgan.

---

[1] Karimov I. Asosiy vazifamiz — Vatanimiz taraqqiyotini yanada yuksaltirishdir. - T.: O'zbekiston, 2010. – 21 b.

Jahondagi iqtisodiyot amaliyotida inflyatsiyani yillik darajasi 2-3% bo'lishligiga yo'l qo'yilishi mumkinligi va bezararligi isbotlangan. Agar har oyda baholarni ko'tarilishi bir necha foizni tashkil qilsa iqtisodiy muhit buziladi.

Baholarning o'sish miqdori oyida 50,0 % dan ortib ketsa, giperinflyatsiya vujudga keladi.

Inflyatsiyani real namoyon bo'lishi ostida tovarlarni sifatini yaxshilanishi bilan bog'liq bo'lmagan holda bahoning o'sishi yotadi. Bahoning o'zgarishi jamiyatda yoki region miqiyosida chakana baholar o'zgarishining o'rtacha miqdori orqali hisoblanadi.

Inflyatsiya iqtisodiyotdagi negativ hodisa bo'lib, agar juda yuqori bo'lsa, u iqtisodiy falokatga olib keladi.

Tayanch iboralar: *baho, baholashtirish, tannarx, ijtimoiy zaruriy mehnat, o'lchov birligi, hisob-kitob, rag'batlantirish, taqsimot, inflyatsiya, raqobat.*

Takrorlash uchun savollar

1. Baho nima?
2. Baholashtirish deganda nima tushuniladi?
3. Baholashtirish bahodan nima bilan farq qiladi?
4. Pul nima?
5. Baho qanday funsiyalarini bajaradi?
6. Baho turlarini ayting va tushunchasini yoritib bering.
7. Baholar qanday qilib davlat tomonidan tartibga solinadi?
8. Bahoga qanday omillar ta'sir ko'rsatadi?
9. Tovarning ulgurji kalkulyasion bahosi qanday elementlardan iborat bo'ladi?
10. Tovarning chakana kalkulyasion bahosi qanday aniqlanadi?
11. Sotuvchi bahosi, sotib oluvchi bahosi va bozor bahosining bir-biri bilan bog'liqligini ayting va ular qaysi omillar orqali tenglashtiriladi?

8- bob: TALAB VA TOVAR TAKLIFI

8.1. Iste'mol tovarlariga talab

8.1.1. Ehtiyoj tushunchasi, tarkibi, uni o'rganishning ahamiyati

Ehtiyoj tushunchasi insonni tashqi dunyoga bo'lgan munosabatini bildiradi. Ehtiyoj shaxs, guruh, umuman jamiyatning hayot faoliyatini ta'minlaydigan moddiy, ijtimoiy, ruhiy borliqqa bo'lgan ijtimoiy dunyoqarashi.

Ehtiyoj — inson ongida shakllangan moddiy, ma'naviy, ijtimoiy va ruhiy borliqqa bo'lgan zaruriyat.

Ehtiyoj ikki xil tabiatga ega:

1. Biologik.
2. Ijtimoiy.

Chet el olimlari (Abraxam Maslou) fikricha inson ehtiyoji murakkab iyerarxik tarkibdan iborat bo'ladi. Inson omilini o'rganishda ehtiyoj tarkibidan kelib chiqib, uni aniqlab, unga mos boshqarish usullari ishlatilishi kerak.

Abraxam Maslou (1908–1970) ehtiyoj nazariyasini, ya'ni «ehtiyoj piramidasi» ni ishlab chiqqan. Uning nazariyasiga binoan inson ehtiyoji murakkab iyerarxik tarkibda tuzilgan bo'lib, uni menejerlar aniqlab va unga mos usullar orqali ishlatishi zarur. Uning fikricha ehtiyoj quyidagicha tasniflanadi.

1. Bazisli — oziq-ovqat, xavf-xatarsizlik, o'zini ijobiy baholash va h.k.
2. Kelib chiqqan meto-ehtiyoj — (haqiqatga, farovonlik) ijtimoiy hayotdagi tartib va birligi.

Bazis, ehtiyojlar — o'zgarmas, doimiy.

Kelib chiqqan ehtiyojlar, o'zgaruvchan.

Meta — ehtiyojlar bir xil baholanadi va iyerarxik tarkibda tuzilmaydi.

Bazis ehtiyojlari iyerarxik qoida bo'yicha «pastdan» «yuqoriga» qarab ya'ni «moddiy» — «ma'naviy» ehtiyojlarga qarab baholanib boriladi:

1. Fiziologik va hirsiy ehtiyojlar;

2. Ekzistinsial (lot) so'zning mazmuni, ma'naviy qarashni birlamchi deb qarash, idealistik dunyoqarashni anglatadi.

Bu yerda — yashash xavsizligi; ertangi kunga ishonch; hayot tarzining barqarorligi; atrofdagi ijtimoiy ahvolning doimiyligi va tartibga solinishi; mehnat, ish bilan ta'minlanish kafolati, tasodifiy holatlardan saqlanish va h.k.

3. Ijtimoiy ehtiyojlar biror narsaga, kishiga yaqinligi, kollektivga, guruhga, berilishi, boshqalarga g'amxo'rligi, o'ziga qaratilgan e'tiborga muhtojlik, jamoat ishlarida qatnashish.

4. E'tiborli (prestij) ehtiyojlar — yuqori «mansabdor» kishilar tomonidan xurmatlanishi, faoliyatda yuqori pog'onaga ko'tarilishi, ishda status (huquqi, o'rni, obro'yi, e'tibori), yuqori baholanishi, tan olinish, shaxsiy xususiyatning tan olinishi.

5. Ma'naviy ehtiyojlar — ijodiyot orqali o'z-o'zini tanitish.

Kengaytirilgan takror ishlab chiqarish jarayoni inson ehtiyoji bilan uzviy bog'liq. Chunki ishlab chiqarish va iste'mol ehtiyojni tug'diradi, taqsimot bilan ayirboshlash esa ehtiyojning qondirilish jarayonini tartibga soladi.

Ehtiyoj bir tomondan takror ishlab chiqarish fazalarini natijasi sifatida, ikkinchi tomondan ularni tebrantiruvchi, harakatlantiruvchi omil bo'lib hisoblanadi.

Takror ishlab chiqarish jarayonida ehtiyoj tug'iladi, qondiriladi, yo'qoladi va yangidan yaraladi. Shu sababli ehtiyoj talab kategoriyasi talab orqali o'rganiladi va prognoz qilinadi. Talab orqali insonlarning ehtiyoji namoyon bo'ladi.

Umuman jamiyat miqiyosida biologik ehtiyojlar haqiqatda iyerarxik tuzilishdan iborat bo'lib, ularni son va sifat jihatdan o'lchash mumkin.

Ushbu nuqtayi nazardan ehtiyojni quyidagicha tavsiflash mumkin:

Absolyut ehtiyoj — iyerarxiyada birinchi darajadagi ehtiyoj — oziq-ovqat, nooziq-ovqat, uy-joy, ma'naviy, axborotlarga va h.k.

Haqiqiy ehtiyojlar — ikkinchi darajada; nisbiy xarakterga ega bo'lib, jamiyatda mavjud yoki ishlab chiqarilishi mumkin bo'lgan narsalar, real iste'mol buyumlari.

Sotib olish qobiliyatiga ega bo'lgan ehtiyoj — uchinchi darajada — bular bor moddiy va tovar resurslari hamda aholining pul daromadlari bilan chegaralangan bo'ladi.

Bu ehtiyoj talabda o'z aksini topadi.

8.1.2. Talab tushunchasi, talabga ta'sir qiluvchi omillar, uni o'rganish va prognozlash usullari

Talab iqtisodiy kategoriya bo'lib, ikki tomonlama xarakterga ega.

Birinchidan — sotib olish qobilyatiga egaligi.

Ikkinchidan — iste'mol xarakteriga egaligi.

Talab ehtiyojni namoyon bo'lish shakli sifatida muayyan mahsulot soni va sifatiga qaratiladi, ya'ni muayyan iste'mol qiymat qaratiladi.

Sotib olish qobiliyati nuqtayi nazardan talab bozorning elementi bo'lib, qandaydir miqdordagi pul hajmini bildiradi.

Talab — pul bilan ta'minlangan ehtiyojni shaklidir.

Talab — pul bilan ta'minlangan ehtiyoj shakli sifatida uchta turga bo'linadi:

1. Qondirilgan — aholiga zarur bo'lgan, uning sotib olish qobiliyatiga yarasha iste'mol tovarlari va xizmat bilan ta'minlanishi:

2. Qondirilmagan — tovarlar va xizmatlarning etishmasligi, defitsit.

3. Shakllanayotgan — iste'molchilar tomonidan tovarlarva xizmatlarga qo'yilayotgan (xususiyatiga, sifatiga, tashqi ko'rinishiga va h.k.) yangi talablar majmuasi.

Talabga ko'p omillar ta'sir qiladi. Ular har xil bo'lib, butun bir tizimdan iboratdir. Ular 8.1.2.1- va 8.1.2.2- chizmalarda keltirilgan.

8.1.2.1- chizma

Talabga ta'sir qiluvchi omillar

Tasniflanish alomatlari	Omillarning turlari
I. Kelib chiqish tabiati bo'yicha	1.1. Iqtisodiy 1.2. Ijtimoiy 1.3. Demografik 1.4. Tabiiy-iqlimiy sharoiti 1.5. Tarixiy-milliy
II. Talabga ta'sir qilish xarakteri bo'yicha	2.1. Umumiy 2.2. Maxsus (xususiy) xarakterdagi
III. Talabga ta'sir qilish darajasini o'lchash, miqdorlash bo'yicha	3.1. Bevosita (to'g'ridan-to'g'ri) 3.2. Bilvosita o'lchanuvchi

8.1.2.2- chizma

Omillarning namoyon bo'lish alomatlari

1.1. Iqtisodiy	Milliy daromadni miqdori, taqsimlanishi; aholining daromadi va aholi guruhlariga taqsimlanishi; bahoning miqdori; aholini ayrim tovarlar bilan ta'minlanganligi (avtomobil, televizor, sovitkich, mebel).
1.2. Ijtimoiy	Davlatning taqsimot siyosati; jamiyatni sosial tarkibi; aholining moddiy farovonligi; moda, estetik (did), iste'mol madaniyati.
1.3. Demografik	Aholi soni, tarkibi; oila soni tarkibi; qishloq va shahar aholisi; migrasion jarayon.
1.4. Tabiiy - iqlimiy	Tabiiy-iqlimiy shart-sharoit
1.5. Tarixiy - milliy	Milliy urf-odat; Mentalitet; Yashash tartibi va h.k.
2.1. Umumiy	Aholi daromadi; Xarajatlari; Aholi soni; Baho.

2.2. Maxsus (xususiy)	Ayrim tovarlarga talabni shakllantiruvchi omillar. Masalan: uy-joy qurilishi; elektrlashtirish; gazlashtirish; suv ta'minoti va h.k.
3.1. Bevosita	Bunga yuqorida keltirilgan ta'sir darajasini o'lchash mumkin bo'lgan omillar
3.2. Bilvosita	Moda, iste'molchilarni hulqi; xobbiysi va h.k.

Talabni o'rganish va prognozlash uchun har xil usullar tizimidan foydalaniladi. Ularga:

1. Oddiy ekstropolyasiya usuli;
2. Iqtisodiy-matematik modellashtirish usullari;
3. Normativ usullar;
4. Ekspert baholash usuli.

Oddiy ekstropolyasiya usuli talabni tovar guruhlari bo'yicha ko'p yillik dinamikasini o'rganish, tendensiyalarini aniqlab kelajakka ularni o'tkazish.

Uni amalga oshirish uchun talabni o'zgarish koeffitsiyenti aniqlanadi (K_{itt})

$$K_{itt} = \Delta T_{pi} \Delta T_{ji} : \Delta T_{o'i},$$

bunda: ΔT_{pi} — rejalashtirilgan yilga talabni o'sish sur'ati, *i*-tovar guruhi bo'yicha;

ΔT_{ji} — joriy yilni o'tgan yilga nisbatan o'sish sur'ati, *i*-tovar guruhi bo'yicha;

$\Delta T_{o'i}$ — o'tgan yillar (M: 3 -5 yil) o'rtacha o'sish sur'ati, *i*-tovar guruhi bo'yicha.

Oddiy ekstropolyasiya usuliga elastiklik koeffitsiyentini aniqlash usuli ham kiradi. (K_E)

Elastiklik koeffitsiyenti talabni biron bir omil ta'sir ostida qancha foizga o'zgarish miqdorini ko'rsatadi. M: aholi daromadi, tovar taklifi

$$K_E = \frac{U_1}{U_6} : \frac{X_1}{X_6} = \frac{\Delta U}{\Delta X}$$

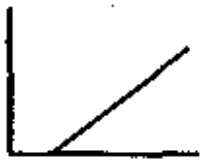
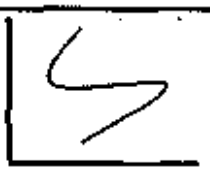
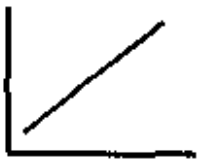
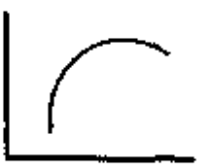
Bu yerda: U_1; U_6 — jon boshiga to'g'ri kelgan tovar aylanishi, joriy va bazis yiliga;

X_1; X_6 — jon boshiga to'g'ri kelgan aholining daromadi, joriy va bazis yiliga.

Talabni iqtisodiy matematik modellashtirish usullarining turlari 8.1.2.3- chizmada keltirilgan.

8.1.2.3- chizma

Iqtisodiy matematik modellashtirish usullari

Funksiyalar nomi	Funksiyalarning matematik tuzilishi	Bog'liqlikning grafik ko'rinishi
I. Trend modeli (juft regressiya)		
1.1. To'g'ri chiziqli model	$U = a + vt$	
1.2. Egri chiziqli model	$E = \frac{R}{I + ac^{br}}$	
II. Regression modellar		
2.1. To'g'ri chiziqli ko'p faktorli model	$U = a_0 + a_1x + a_2x_2 + ... + a_nx_n$	
2.2. Egri chiziqli ko'p faktorli modellar:		
2.2.1. Parabollik	$U = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2^2 + ... + a_nx_n^n$	
2.2.2. Darajalik	$U = a_0x_0^{a_0} + a_1x_1^{a_1} + a_2x_2^{a_2} + ... + a_nx_n^{a_n}$	

8.1.3. Aholining minimal iste'mol savatchasi

Aholining iste'mol tovarlariga va xizmatlariga bo'lgan talabni o'rganishda «Iste'mol byudjeti», «Prognozlashtirilgan iste'mol byudjeti», «hisobot iste'mol byudjeti» kabi ko'rsatkichlardan foydalaniladi.

Iste'mol byudjeti deganda, iste'mol tovarlari va xizmatni hajmi va tarkibi miqdorini tavsiflovchi sintetik qiymat ko'rsatkich tushuniladi.

Ushbu ko'rsatkich «Rasional», «Prognozlashtirilgan» va «hisobotli» turlarga bo'linadi.

Ratsional iste'mol byudjeti – aholi talabini to'la (iqtisodiy, ijtimoiy, ma'naviy estetik nuqtai nazardan) va har tomonlama qondirilishi darajasini belgilaydi, tavsiflaydi.

Prognozlashtirilgan iste'mol byudjeti – prognozlashtirilgan davrga aholini o'rtacha daromadidan kelib chiqib aniqlangan iste'mol byudjetini miqdoridir.

Hisobot iste'mol byudjeti – konkret davrda (yil) erishilgan tovarlar va xizmatni iste'mol miqdorini anglatadi.

Ushbu ko'rsatkichlardan aholining talabini prognozlashda, aholini minimal ehtiyoj savatini hisoblashda, chakana tovar aylanishi va xizmatlar miqdorini prognozlash va rejalashtirishda foydalanish mumkin.

Iste'mol tovarlarini iste'mol qilishni ilmiy asoslangan minimal chegarasi mavjud.

Insonni normal biologik borliqligini ta'minlash uchun qandaydir miqdorda kilokoloriyada oziq-ovqat mahsulotlari va qandaydir miqdorda nooziq-ovqat tovarlarini hamda xizmat turlarini iste'mol qilish kerak. Aholining iste'mol sifatidan kelib chiqib ularni minimal yashash darajasi qiymati hisob-kitob qilinadi va jamiyat, davlat uni ta'minlash chora-tadbirlarini ko'rish zarur.

Buni hisoblashda oziq-ovqat mahsulotlari iste'molini fiziologik normalari, nooziq-ovqat tovarlari va xizmatning rasional normalari, ularning bahosi hamda iste'mol tovarlari va xizmatlari bahosining indeksi e'tiborga olinadi.

Rossiya Federasiyasida 1999 yil oktyabrda «Iste'mol savati to'g'risida» qonun qabul qilingan. Ushbu hujjatga 33 iste'mol

tovarlari va xizmatlari turlari kiritilgan. Bugungi kunda minimal yashash qiymati 2588 rubl (≈90 dollar), minimal ish haqi 600 rubl (≈21,8 dollar)ni tashkil qiladi.

AQSh minimal yashash darajasi 250 xil turdagi iste'mol tovarlari va xizmatlaridan iborat.

Iste'mol baholar indeksini (IBI) hisoblashda AQSh da statistika byurosi nafaqat iste'mol tovarlari va xizmatlari assortimentini, balki ularni sotib olish tezligini (chastotasini) ham hisobga oladi.

Ularda 41% xarajatlar uy-joyga (uy-joyga to'lov – 28%), isitish va kommunall xarajatlar 7%, mebel olish va joriy ta'mirlash — 6% tashkil qiladi.

Miqdori bo'yicha ikkinchi darajada oziq-ovqat mahsulotlarini sotib olish xarajatlari turadi – 17%, jumladan, 9% — uyda qilinadigan iste'molga 6%-uydan tashqari, 2% — alkagol ichimliklarini tashkil qiladi.

17% — transport xarajatlariga (xizmatlariga), shaxsiy transportni va jamoa transportlariga xarajat,

7% — sog'likni saqlashga,

6% — kiyim – kechakka,

4% — dam olish, mayishatga,

8% — boshqa tovarlar va xizmatlarga (kitob, maktab uchun yozuv zaruriyatlar).

Bizda yashash minimal savati va yashashni minimal darajasi hisob-kitob qilinmaydi.

Aholini ijtimoiy himoya qilish maqsadida davlat o'rtacha har yili 20–30% minimal ish haqini oshirib kelmoqda. 2010 yilga 40% oshirish rejalashtirilgan. Shu bilan bir qatorda tovar va xizmatlarga (jumladan, tabbiiy monopoliyalar mahsulotlariga) baho va tariflar oshib kelmoqda.

Aholini minimal ehtiyoj savatini hisoblashda ilmiy asoslangan quyidagi oziq-ovqatlarni fiziologik normalari ishlatilishi mumkin. Bir yilga non va non mahsulotlari – 129,0 kg; kartoshka va kartoshka uni – 120,0 kg, poliz va sabzavot o'simliklari 130,0 kg; meva, uzumlar – 49,0 kg; shakar – 36,5 kg; go'sht va go'sht mahsulotlari – 73,0 kg; sut va sut mahsulotlari – 413,0 litr: tuxum – 274,0 dona, gaz mol, mato – 58,0 m^2; trikotaj – 8,25 dona; paypoq, chulki – 9,0 juft; poyafzal – 3,3 juft va hokazo (201-204 betlar).

8.1.4. Aholining daromadlari va xarajatlari balansi

Savdo korxonalari faoliyatini o'rganishda, talab va taklifni muvofiqlashtirishda, ularni prognoz qilishda, aholining daromadlari va xarajatlarini o'rganish katta ahamiyatga ega. Chunki talabning iqtisodiy asosini aholining daromadlari va xarajatlari tashkil qiladi.

Shu sababli aholining daromadlar va xarajatlari balansi tuziladi.

Quyida aholi daromadlari va xarajatlari to'g'risida respublikamizdagi holat to'g'risida qisqacha ma'lumot beramiz.

Mamlakatimizda aholini samarali muhofaza qilishga yo'naltirilgan maqsadli chora-tadbirlar hamda yuqori iqtisodiy o'sish va bandlik sur'atlari aholi farovonligini oshirishni ta'minlamoqda.

Aholi real daromadlarining oshishida asosiy omil bo'lib, makroiqtisodiy sharoitning qulayligi, iqtisodiy o'sishning tez sur'atlarda oshishi, inflyatsiyaning sezilarli darajada pasayganligi, iqtisodiyotdagi tarkibiy o'zgarishlar va aholini aniq ijtimoiy himoya qilishning kuchayganligi hisoblanadi.

Aholi daromadlari *— bu alohida shaxs yoki oila (uy xo'jaligi) tomonidan turli manbalardan ma'lum davr mobaynida olinadigan va iste'mol, jamg'arma, turli yig'im va soliqlarga sarflanadigan pul va natural tushumlar majmuidir.*

Aholi daromadlari asosan pul daromadlari va natural shakldagi daromadlardan tashkil topadi. Bozor munosabatlari rivojlanib borgan sari aholi pul daromadlarining salmog'i sezilarli darajada oshib, uning tarkibiy tuzilishi ham takomillashib boradi (8.1.4.1-rasm).

Aholi daromadlari darajasiga baho berish uchun nominal va real daromad tushunchalaridan foydalaniladi.

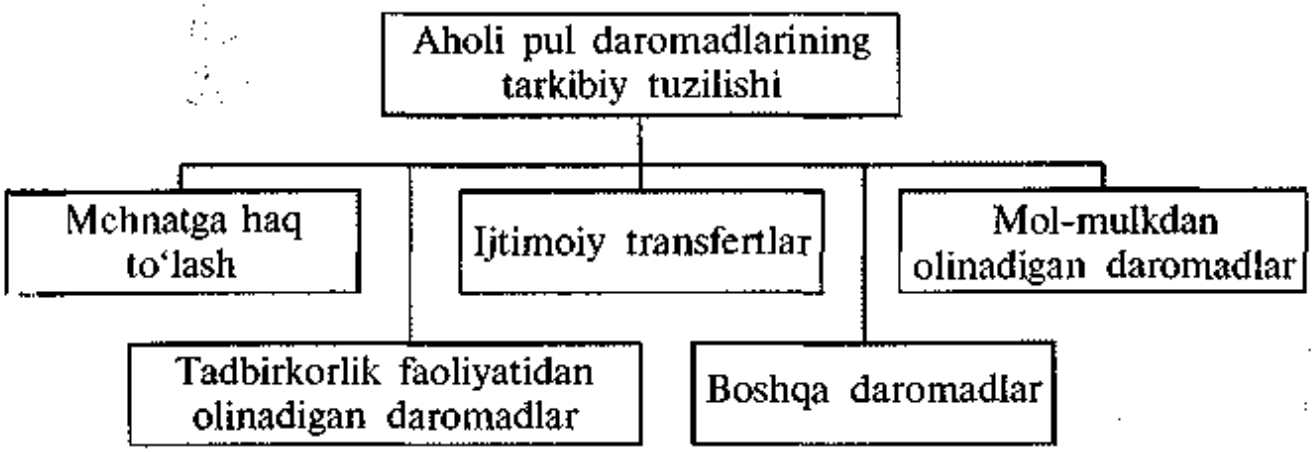
Aholi pul daromadlari *— ish haqi, tadbirkorlik faoliyatidan olinadigan daromad, nafaqa, pensiya, stipendiya shaklidagi barcha pul tushumlarini, mulkdan foiz, dividend, renta shaklda olinadigan daromadlarni, qimmatli qog'ozlar, ko'chmas mulk, qishloq xo'jalik mahsulotlari, hunarmandchilik buyumlarini sotishdan va har xil xizmatlar ko'rsatishidan kelib tushadigan daromadlar.*

Natural daromad *— mehnat haqi hisobiga olinadigan va uy xo'jaliklarining o'z iste'mollari uchun ishlab chiqargan mahsulotlari.*

Nominal daromad *— aholi tomonidan ma'lum vaqt oralig'ida olingan daromadlarining pul ko'rinishidagi miqdori.*

Real daromad *— narx darajasi o'zgarishini hisobga olib, aholining ixtiyorida bo'lgan daromadga sotib olish mumkin bo'lgan tovar va xizmatlar miqdori bo'lib, real daromad aholining ixtiyorida bo'lgan daromadning xarid quvvatini bildiradi.*

8.1.4.1- rasm



Ish haqi va aholi real daromadlarining ahamiyatli darajada o'sishi milliy iqtisodiyotning barqaror sur'atlarda rivojlanishi bilan bir qatorda tashqi savdo va eksport sohasidagi faoliyatning samaradorligiga ham bog'liq. Aholining real daromadlari 2009-yil davomida 26,5 foizga ko'paygani, ish haqi, pensiya va nafaqalarning o'sishi 2009-yilda o'rta hisobda 40 foizni tashkil etgani buning tasdig'idir.

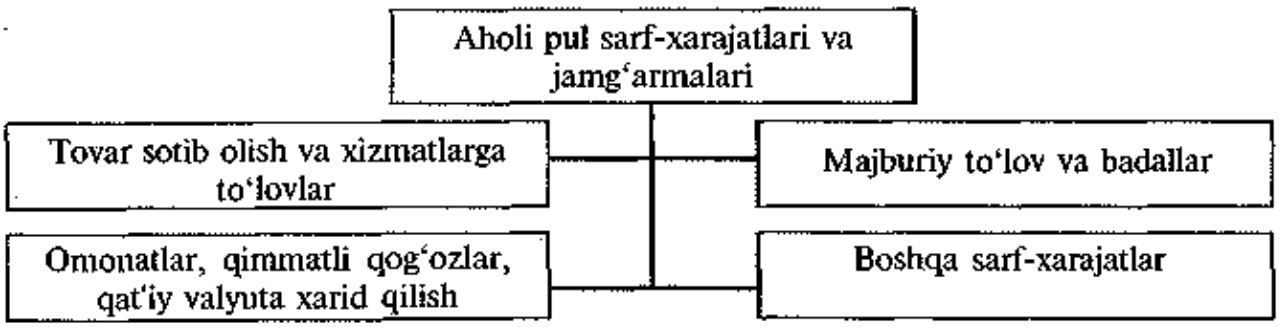
So'nggi yillarda ish haqi, pensiya, stipendiya va nafaqalar miqdorini oshirish, jismoniy shaxslar daromadidan olinadigan soliq stavkalarini kamaytirish, inflyatsiya darajasini pasaytirish bo'yicha ko'rilgan chora-tadbirlar natijasida aholining yalpi va real daromadlari sezilarli ravishda oshdi, uning xarid qobiliyati barqaror sur'atda o'sib bormoqda. Jumladan, 2009- yilda 2000- yilga nisbatan o'rtacha ish haqi 28,5 barobar, pensiyalarning o'rtacha miqdori qariyb 18 barobar, aholi jon boshiga nisbatan pul daromadlari esa 12 barobar oshdi.

2010- yilda ham ish haqini kamida 30 foizga, real daromadlarni esa 23 foizga oshirish mo'ljallanmoqda. Aholining uzoq muddatli foydalanishga mo'ljallangan sanoat tovarlarini xarid qilish bo'yicha xarajatlari sezilarli darajada o'sdi. Bunday sharoitda aholining

o‘sib borayotgan to‘lov qobiliyati bilan mamlakatimiz korxonalarida ishlab chiqarilayotgan iste’mol tovarlari hajmi o‘rtasida ichki bozorda mutanosiblikni ta’minlash, bunday mahsulotlar turini kengaytirish, bozorlarimizni ular bilan ishonchli tarzda to‘ldirib borish alohida ahamiyat kasb etadi. Chunki, aholining turmush farovonligi ko‘p jihatdan uning oziq-ovqat mahsulotlari bilan ta’minlanganlik darajasiga bog‘liq bo‘ladi. Mazkur masalani hal etishda ushbu mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun keng imkoniyatlar yaratish, dehqon va fermer xo‘jaliklari faoliyatlaridan yanada samarali foydalanish zarur bo‘ladi.

Aholi turmush darajasiga uning pul sarf-xarajatlari va jamg‘armalari tarkibi hamda ular o‘rtasidagi nisbat ham sezilarli darajada ta’sir ko‘rsatadi. Umumiy holda aholi pul sarf-xarajatlari va jamg‘armalari tarkibi tovar sotib olish va xizmatlarga to‘lovlar, majburiy to‘lov va badallar, omonatlar, qimmatli qog‘ozlar, qat’iy valyuta xarid qilish va boshqa sarf-xarajatlardan iborat bo‘ladi (8.1.4.2-rasm).

8.1.4.2- rasm



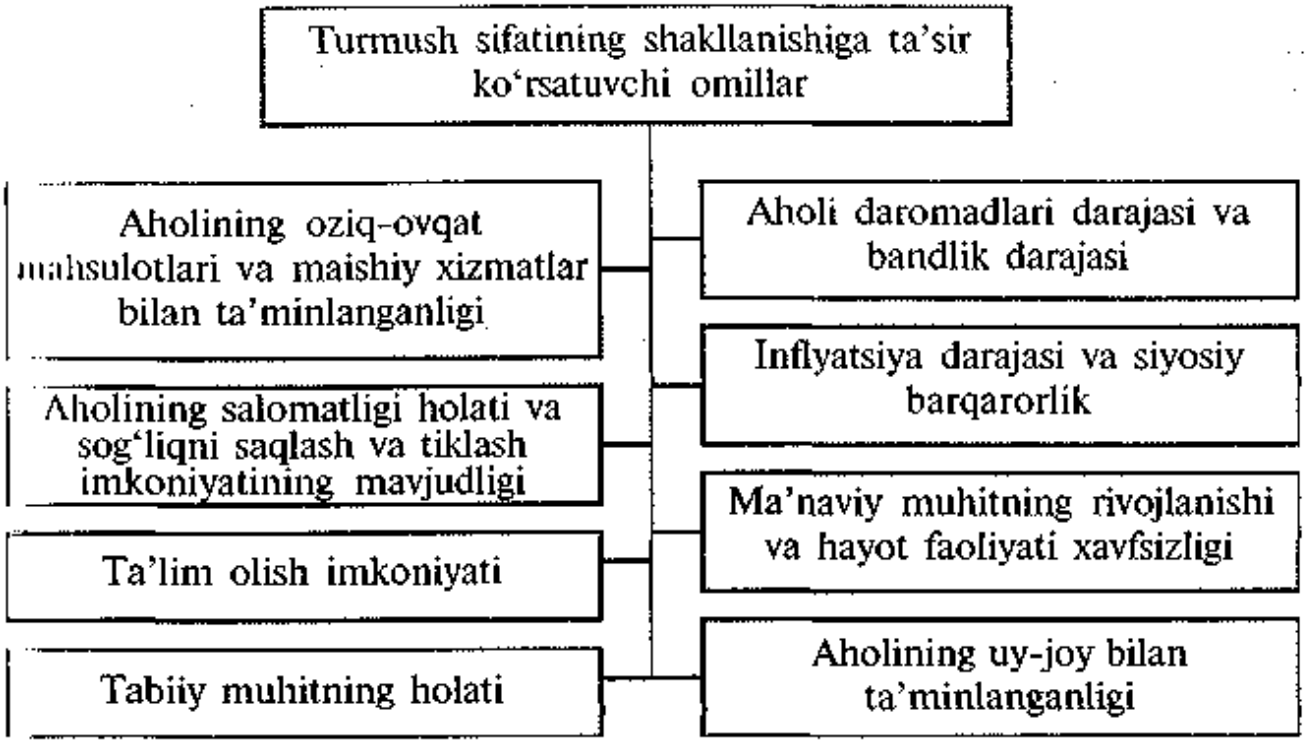
Ijtimoiy ehtiyojlarni qondirish jarayoni aholi hayot faoliyati uchun sharoitlar yaratadi. Bu sharoitlar «turmush sifati» tushunchasi bilan tavsiflanadi.

Turmush sifati *— jamiyat farovonligi darajasini namoyon etuvchi va mohiyatiga ko‘ra uning o‘lchovi hisoblanuvchi tushuncha.*

Turmush sifati ko‘plab omillar ta’sirida shakllanadi (8.1.4.3-rasm).

Aholi turmush darajasini yaxshilash va ularga qulayliklar yaratish jarayonida xonadonlarni gazlashtirish va aholi uchun

8.1.4.3- rasm



yetkazib beriladigan tabiiy gaz narxini belgilash masalasi ham muhim ahamiyat kasb etadi. Respublikamizga yetkazib berilayotgan tabiiy gaz qo'shni davlatlarga nisbatan arzon narxlarda yetkazib beriladi. Masalan, aholiga 1 ming m3 hajmdagi tabiiy gazni sotish uchun Qirg'izistonda 309 dollar, Tojikistonda 303,5 dollar, Qozog'istonda 100-140 dollar, O'zbekistonda esa 30 dollar narx belgilangan.

Aholining daromadlari va xarajatlari asosida uning xarid fondi aniqlanadi.

Aholining harid fondi deb — aholi daromadlarining iste'mol tovarlari sotib olishga ajratilgan qismi tushuniladi.

Tayanch iboralar: *ehtiyoj, talab, biologik ehtiyoj, ijtimoiy ehtiyoj, biznesli ehtiyoj, kelib chiqqan ehtiyoj, meta ehtiyoj, sotib olish qobiliyati, minimal savatcha, aholining daromadlari, aholining xarajatlari, iste'mol byudjeti.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Ehtiyoj nima?*
2. *Ehtiyojning turlarini ayting.*

3. Talab tushunchasini ayting.
4. Talabni ehtiyojdan qanday farqi bor?
5. Talabning qanday turlari bor?
6. Talabga qanaqa omillar ta'sir qiladi?
7. Talabni o'rganish va prognozlashni qanday usullari bor?
8. Aholining minemal iste'mol savatchasi nimani bildiradi va qanday hsob-kitob qilinadi?
9. Aholining daromadlari va xarajatlari balansini tushuntiring?

8.2. Iste'mol tovarlariga taklifning shakllanishi

8.2.1. Iste'mol tovarlari taklifi tushunchasi

Bizlar faqat iste'moltovarlari taklifi to'g'risida fikr yuritamiz.

Jamiyatda taklifni boshqa turlari ham mavjud. Ularni inson, jamiyat ehtiyojlaridan kelib chiqib turlash mumkin.

Masalan:

I. Ishlab chiqarish vositalari taklifi:

a) mehnat qurollari taklifi;

b) ishchi kuchi taklifi.

II. Moliyaviy resurslar taklifi;

III. Ma'naviy ehtiyojlarni qondiruvchi takliflar;

IV. Ruhiy ehtiyojlarini qondiruvchi takliflar;

V. Xavfsizlikni, mudofaani ta'minlovchi;

VI. Dunyo okeani, kosmosni o'rganishni ta'minlovchi;

VII. Ekologik muhitni saqlovchi;

VIII. Boshqa xizmatlar taklifi.

Umuman olganda taklif — tarixiy-iqtisodiy kategoriya.

Iste'mol tovarlari taklifi deganda, sotishga mo'ljallangan, bozorga keltirilgan, u yerda to'rgan va keltirilishi mumkin bo'lgan tovarlar massasini tushunamiz. Ya'ni uning qiymati, miqdori va assortimentini ko'z oldimizga keltirishimiz kerak.

Iste'mol tovarlari taklifi aholini iste'mol tovarlariga bo'lgan talabini qondirishni ashyoviy (natural) asosini tashkil qiladi.

Iste'mol tovarlari taklifi o'zining hajmi va tarkibi bo'yicha aholining shaxsiy ehtiyojini qondirishga qaratiladi.

Iste'mol tovarlari taklifi tushunchasi bilan bozor sig'imi degan ko'rsatkich tig'iz bog'liq.

Bozor sig'imi deganda, qandaydir davrda (kun, oy, yil) bozorda sotilishi mumkin bo'lgan tovarlar qiymatini puldagi ifodasi tushuniladi.

Shunday qilib, bozor sig'imi iste'mol tovarlari taklifini qiymat miqdorini anglatadi. U faqat qiymat ko'rsatkichida ifodalanadi.

Iste'mol tovarlari taklifi biror vaqt davriga qiymat (so'm),naturil va nisbiy (kunlar) ko'rsatkichlar orqali hisobga olinadi, tahlil qilinadi, rejalashtiriladi va kelajakka bashorat qilinadi. Iste'mol tovarlari taklifini aholiga sotish uchun mo'ljallangan qismi bozor fondi deb ataladi. Uning hajmi iste'mol bozoriga har xil manbalardan kirgan tovarlarning miqdori va tovarlar zahirasi bilan belgilanadi.

8.2.2. Iste'mol tovarlari taklifining manbalari va tavsifi

Istemol tovarlari taklifining shakllanishi hudud, viloyat, davlat miqyosi bo'yicha, ularni yaratish va kelish manbalari nuqtayi nazardan o'rganiladi.

Iste'mol tovarlari taklifi manbalariga quyidagilarni kiritish mumkin.

I. Tabiat tomonidan yaratilgan (yer, suv, tabiiy boyliklar yoki tabiiy qazilmalar).

II. Ishlab chiqarish. Sanoatning barcha turlari. Bu yerda katta sanoat korxonalari (og'ir, engil, oziq-ovqat sanoati) e'tiborga olinmoqda.

III. Qishloq xo'jaligi mahsulotlari tayyorlab beruvchilar

IV. Ishlab chiqarish va qishloq xo'jaligi sohasidagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari, firmalari va mikrofirmalar.

V. Qishloq va shahar aholisining tomorqa, dacha xo'jaligi.

VI. Chet el, boshqa hudud, viloyatlardagi (yuqorida keltirilgan) besh guruhda yaratilgan mahsulotni yetkazuvchilar.

Keltirilgan manbalar umumlashtirilgan tarzda berilmoqda.

Ushbu manbalar mulk shakliga, tarkibiy tuzilmasiga qarab (masalan, vazirlik, idoralar, uyushmalar kabi), yana har xil shakldagi manbalarga tavsiflanishi mumkin.

Iste'mol tovarlari taklifi manbalari, assortimentti, ishlatilish yo'nalishlari bo'yicha turlarga bo'linadi.

8.2.2.1- chizma

Iste'mol taklifining tasniflanishi

Tasniflanish alomatlari	Iste'mol tovarlari taklifi
I. Manbalari bo'yicha	Tabiiy ne'matlar Ishlab chiqarish Qishloq xo'jaligi Kichik biznes Aholining tomorqa xo'jaligi Import
II. Assortimenti bo'yicha	2.1. Oziq-ovqat tovarlari 2.2. Nooziq-ovqat tovarlari
III. Ishlatilish yo'nalishlari bo'yicha	Iste'mol tovarlari bozorida Qayta ishlab chiqarishga Ishlab chiqarish iste'moliga Natural to'lovlarga (qishloq xo'jaligida) Davlat rezervlari Davlat byudjeti tashkilotlari fondlari Eksport Tovar zahiralari

8.2.3. Iste'mol tovarlari taklifini rejalashtirish

Iste'mol tovarlari taklifini jamiyatda, region va hududlar miqyosida rejalashtirish, talab bilan muvofiqlashtirish iqtisodiy usullar orqali hisob kitob qilish, uni harakatini, yo'nalishlarini tartibga solish davlatning har xil organlari tomonidan amalda qo'llaniladi.

Buning uchun asosan sanoat mahsulotlari, qishloq xo'jaligi mahsulotlari, talab va taklif balanslaridan keng qo'llaniladi.

Balansni tuzishda texnik-iqtisodiy hisoblar, normativlardan foydalaniladi. Balanslar mahsulotlari assortimentlari bo'yicha na-

turul va qiymat ko'rsatkichlarda ishlab chiqiladi. Balanslar ikki qismdan iborat bo'lib, bir (chap) tomonidan resurslar, ikkinchi (o'ng) tomonida ularning ishlatilishi aks topadi.

8.2.3.1- jadval

Iste'mol tovarlari balansi shakli
(Viloyat miqyosida natural yoki qiymat ko'rsatkichlarda)

Resurslar	Soni yoki qiymati	Resurslarni ishlatilishi	Soni yoki qiymati
1. Yil boshiga zahiralar		1. Iste'mol bozorida	
2. Ishlab chiqarish-dan kelishi jami Jumladan:		2. Qayta ishlab chiqarishga	
2.1. Davlat korxonalari		3. Ishlab chiqarish iste'moliga	
2.2. Qo'shma korxonalar		4. Davlat byudjeti tashkilotlariga	
2.3. Xususiy korxonalar		5. Davlat rezerviga (to'ldirish uchun)	
2.4. Aksiyador (ochiq, yopiq) korxonalar		6. Chet elga (eksport)	
3. Chet eldan (import)		7. Boshqa viloyatlarga	
4. Boshqa viloyatlardan		8. Yil oxiriga zahiralar	
5. Boshqa manbalar (Davlat rezervi)		Tabiiy yo'qolishlar (chiqarib tashlanadi)	
BALANS		BALANS	

8.2.3.2- jadval

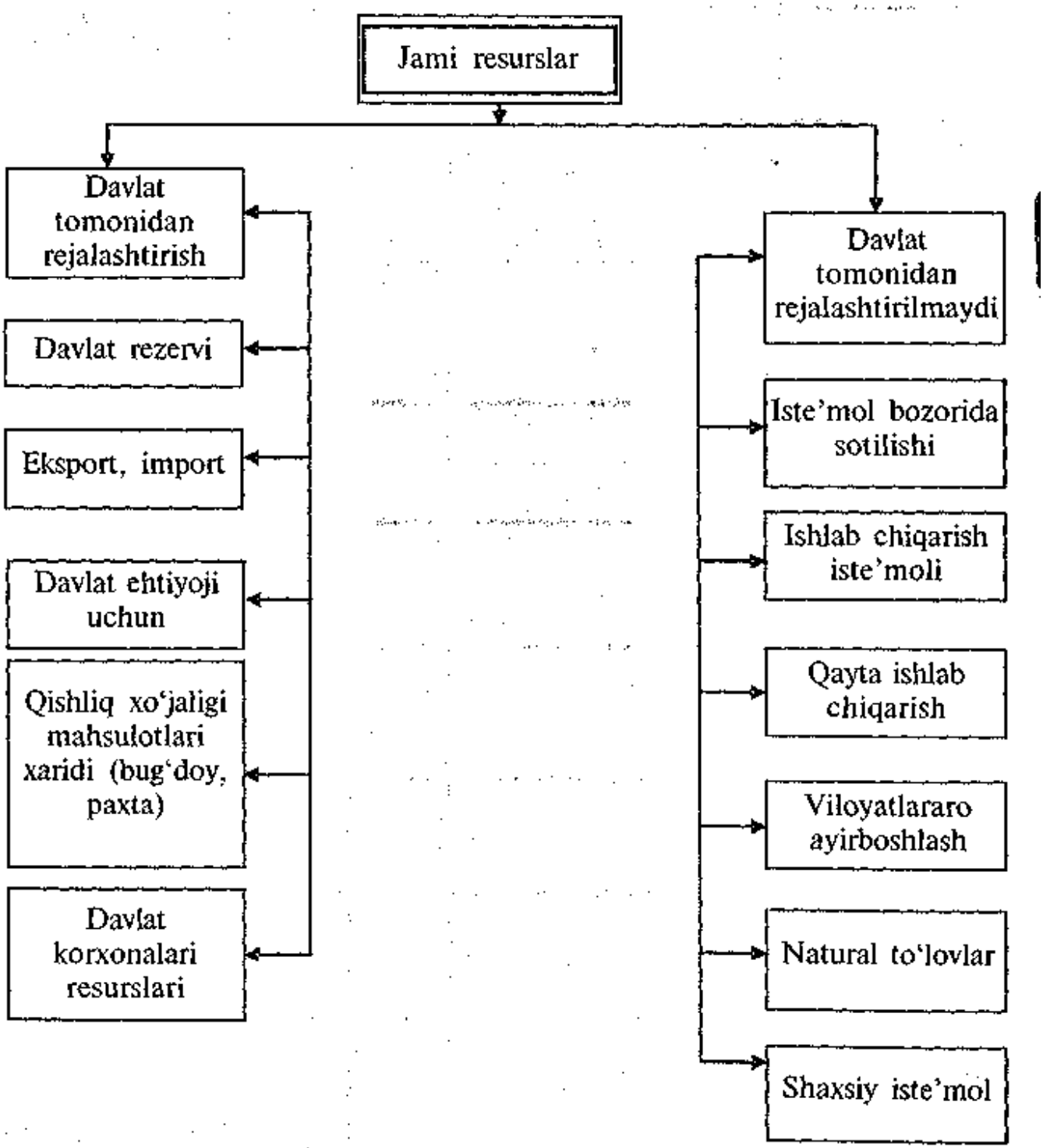
Qishloq xo'jaligi mahsulotlari balansi shakli (bug'doy misolida)
(Viloyat miqiyosida, faqat ichki resurslar hisobga olinadi)

Resurslar	Xo'jalik turlari					Resurslarni ishlatilishi	Xo'jalik turlari				
	Shirkatlar	Fermerlar	Dehqon xo'jaliklar	Shaxsiy tomorqa	Jami		Shirkatlar	Fermerlar	Dehqon xo'jaliklar	Shaxsiy tomorqa	Jami
1. Yil boshidagi zahira							1. Shartnoma asosida davlatga topshiriladi				
2. Xo'jaliklarni jami mahsuloti							2. Ishlab chiqarish iste'moli				
3. Natural mehnat to'lovlari, yordamlar							2.1. Urug'lik 2.2. Yemish fondi				
Jami resuslar							2.3. Sug'urta fondi				
Tabiiy yo'qotishlar (chiqarib tashlanadi)							3. Natural mehnat to'lovlari va yordamlar				
							4. Shaxsiy iste'mol				
							5. Bozor fondi				
BALANS							BALANS				

Viloyat va Respublika miqyosida iste'mol tovarlari assortimenti bo'yicha hamda alohida qishloq xo'jaligi mahsulotlari turlari bo'yicha balanslar tuziladi. Resurslarni davlat tomonidan rejalashtirilishi nuqtayi nazaridan quyidagicha tavsiflash mumkin (8.2.3.1- chizma).

8.2.3.2- chizma

Resurslarning tavsifi



***Tayanch iboralar**: Tovar taklifi, tovar resurslari, tovar ta'minoti, bozor fondi, bozor sig'imi, balans, zahira, norma, normativlar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Taklif deganda nimani tushunasiz?
2. Taklif qanday turlanadi?
3. Taklif manbalarini ayting.
4. Taklifning qaysi turlari rejalashtirilmaydi?
5. Taklifning qaysi turlari rejalashtiriladi?
6. Taklifni rejalashtirishda qanday usullardan foydalaniladi?
7. Moddiy ballanslarni qanday turlari bor?
8. Iste'mol tovarlari balansi qanday ko'rsatkichlarni o'z ichiga oladi?
9. Qishloq xo'jaligi mahsulotlari balansi qanday ko'rsatkichlardan tashkil topadi?
10. Talab va taklif ballansi sxemasini chizing.

9- bob: CHAKANA TOVAR AYLANISHI

9.1. Chakana tovar aylanishi tushunchasi va ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati

9.1.1. Chakana tovar aylanishi tushunchasi va uning tarkibi

Chakana tovar aylanishining mohiyatini asosida tovar muomalasida mavjud bo'lgan munosabatlar yotadi.

Tovar muomalasi to'g'risida fikr yuritganda, uning negizida ikki tomonli munosabat yotganligini ko'ramiz. Bir tomonda — sotuvchi, tovar egasi, uning maqsadi tovarni sotish, ikkinchi tomondan sotib oluvchi, ya'ni aholi, qo'lida qandaydir miqdorda tovarni sotib olish uchun ekvivalent pul bor, tovarni sotib olish uchun talabi mavjud subyektga, agar ikkala intilish, tovarni sotish va sotib olish bir-biriga munosib bo'lib qolsa, oldi-sotdi jarayoni amalga oshadi va tovar pulga almashadi. Ushbu jarayon tovar aylanish kategoriyasida o'z ifodasini topadi. Bu jarayonda tovar bilan aholini sotib olish qobiliyati, ya'ni aholining mavjud daromadi tovarga almashib ketadi va ikkala aytilgan kategoriyalar yo'qolib, ya'ni ikkita kategoriya vujudga keladi.

Ular bir tomondan aholining puli — savdogar mahsulotning sotish natijasiga, tovar esa ayirboshlash jarayonidan chiqib, iste'mol jarayoniga tovarlik xususiyatini yo'qotib, iste'mol ne'matiga aylanadi. Aholi tomonidan iste'mol qilish jarayoni boshlanadi. Tovar ijtimoiy mohiyatini yo'qotib, iste'molchining shaxsiy mulkiga aylanadi. Ushbu munosabat natijasining statistik ko'rsatkichi orqali izhor qilish mumkin. Bunday ko'rsatkich sifatida chakana tovar aylanishi kabi statistik qiymat ko'rsatkich hisoblanadi. Ushbu munosabatlar jarayonida aholi tovar ayirboshlashni ham obyekti ham subyekti sifatida, ya'ni obyekt iste'molchi, subyekt sotib oluvchi bo'lib qatnashadi.

Chakana tovar aylanishidek statistik qiymat ko'rsatkichining mazmunini chuqurroq ko'rib chiqamiz.

Aholiga sotilgan tovarlarning qiymati tovar ayirboshlash jarayonidan iste'molga o'tgan moddiy ne'matlarning qiymatini puldagi ifodasi, chakana tovar aylanishning aholiga sotilgan hajmini ifoda qiladi. U qandaydir tovarlar miqdorini (q) tegishli baholarda (p) aholining puliga ayirboshlanishini anglatadi. Bunda chakana tovar aylanishi aholiga sotilgan miqdori

$$ChTA = \Sigma qp$$

statistik formula bilan ifodalanadi.

Chakana tovar aylanishi dinamik jarayon bo'lib, uzluksiz davom etadi. U doimo takrorlanib turadi va takror ishlab chiqarish jarayonining bir bosqichi hisoblanadi. Bu jarayon aholi iste'molini kengayib va ortib borishini ifodalaydi.

Aholining shaxsiy ehtiyojini qondirish uchun zarur bo'lgan moddiy ne'matlarning asosiy qismi ularga savdo orqali etkaziladi.

Aholi iste'mol qiladigan tovarlar massasining son miqdori va sifat tavsifi chakana tovar ayirboshlash ko'satkichlari orqali namoyon bo'ladi.

Iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishdan aholiga yetkazish jarayoni tovar muomalasi qonunlari ta'siri ostida amalga oshiriladi (qiymat, qo'shimcha qiymat, talab va taklif qonunlari). Shu sababli chakana tovar aylanishi aholi pul daromadlarini tovarga almashtirish yo'li bilan tovarlar harakatining oxirgi boqichi — tovar ayirboshlashdan shaxsiy iste'molgacha bo'lgan jarayondagi iqtisodiy munosabatlarni anglatadi. Bu chakana tovar aylanishining iqtisodiy mazmunini tushuntiradi.

Chakana tovar aylanishi — iste'mol tovarlarining aholiga va boshqa iste'molchilarga, ularni ehtiyojlarini qondirish uchun sotilish miqdorining puldagi ifodasidir.

Chakana tovar aylanishi tovar ayirboshlash jarayonini oxirgi bosqichida namoyon bo'lib, unda tovarlarning iqtisodiy kategoriya sifatidagi mazmuni o'zgaradi.

Tovarlar iste'mol fondining real shakliga aylanadi, ayirboshlash jarayonidan chiqib ketadi va iste'molchining mulkiga aylanadi.

Aholi o'zining iste'mol tovarlariga bo'lgan ehtiyojini nafaqat yakka tartibda, balki jamoa bo'lib iste'mol qilishning har xil shakli orqali ham qondiradi. Bunda tovarni sotib oluvchi sifatida har xil korxonalar, tashkilotlar qatnashadi (dam olish maskanlari, kasalxonalar, bolalar bog'chalari, boshqa korxona, tashkilot va muassasalar). Ular tovarlarga bo'lgan ikkilamchi, joriy xo'jalik ehtiyojlarini qondirish uchun tovarlar sotib olishadi.

Chakana tovar aylanishining bunday shakllangan qismi mayda ulgurji tovar aylanishi deb ataladi va chakana tovar aylanishi miqdorida ko'p emas — 5% atrofida bo'ladi.

Shunday qilib, chakana tovar aylanishi tovarlarni pulga aylantirish jarayonida vujudga keladi. Bu jarayonda tovar egasi tovarlarni boshqa jismoniy yoki yuridik shaxsga pulga sotadi.

Chakana tovar aylanishi savdo korxonalarining asosiy ko'rsatkichlaridan biridir.

Chakana tovar aylanishi iqtisodiy kategoriya hisoblanadi va tovar ayirboshlash jarayonidagi iqtisodiy munosabatlar natijasidir.

Chakana tovar aylanishi bir tomondan savdo korxonalari faoliyatining natijasi, ularni ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligini, ikkinchi tomondan aholining sotib olish qobiliyatini real moddiy ne'matlarga aylanishini ko'rsatadi, ya'ni aholini moddiy farovonligi ko'rsatkichi sifatida namoyon bo'ladi.

Shunday qilib, chakana tovar aylanishi bir tomondan sotilgan tovarlar massasi miqdoridir (puldagi ifodasi), ikkinchi tomondan aholining tovar sotib olish uchun pul xarajatlarining miqdoridir.

Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichi miqdor — son jihatdan va sifat tavsifiga ega. Chakana tovar aylanishi miqdori, ya'ni son jihati — sotilgan tovarlarni puldagi miqdori bo'lsa, sifat jihati uning assortiment tarkibidir, ya'ni uning umumiy hajmida alohida tovar guruhlarining hissasi (foizlarda) bilan belgilanadi.

Chakana tovar aylanishi miqdori (hajmi) tarkibini aniq ajrata bilish zarur.

Chakana tovar aylanishi miqdori — biror davrga (kun, oy, kvartal, yil) savdo shoxobchalarining (umumiy ovqatlanish

shoxobchalarining) bank yoki kassaga topshirgan naqt puli va pulsiz- mayda ulgurji tovar aylanishi hajmidan iborat.

Chakana tovar aylanishi tarkibi — har xil tovarlarni sotish turlaridan iborat. Chakana tovar aylanishi tarkibi aholiga, ayrim muassasa, korxona va tashkilotlarga rasmiy hisobga olingan savdo (umumiy ovqatlanish) shoxobchalari, narsalar bozorlari, oziq-ovqat (dehqon) bozorlari va universal bozorlar orqali tovarlarni sotilish miqdori bilan shakllanadi.

9.1.2. Chakana tovar aylanishi tasnifi

Chakana tovar aylanishi quyidagicha tasniflanadi.

I. Mulk shakli bo'yicha:

1.1. Davlat savdo korxonalari.

1.2. Matlubot kooperasiyasi.

1.3. Xususiy savdo korxonalar.

1.4. Qo'shma mulk korxonalari.

1.5. Yakka tartibdagi xo'jaliklar.

1.6. Aksioner jamiyatlari.

II. Savdo bilan shug'ullanuvchi korxonalari turlari bo'yicha:

2.1. Chakana savdo shoxobchalari.

2.2. Umumiy ovqatlanish korxonalari.

2.3. Firma magazinlari.

2.4. Dexqon bozori.

2.5. Tashkil qilinmagan bozor.

2.6. Komission savdo.

III. Chakana tovar aylanishi tarkibidagi assortimenttlar bo'yicha:

3.1. Oziq-ovqatlar.

3.2. Nooziq-ovqatlar.

IV. Oldi-sotdi munosabatlari bo'yicha:

4.1. Naqt pul orqali.

4.2. Pulsiz aloqalar.

4.3. Bank cheklari orqali.

4.4. Kredit yoki elektron kartochkalari orqali.

4.5. Kreditga sotish.

9.1.3. Chakana tovar aylanishining ijtimoiy — iqtisodiy ahamiyati

Chakana tovar aylanishi jamiyatning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining asosiy ko'rsatkichlaridan biri. U orqali ishlab chiqarilgan, keltirilgan tovarlar (mahsulotlar) qiymatini va iste'mol qiymatini jamiyat tomonidan tan olinganligi izhor qilinadi. Oldi-sotdi jarayonida tovar ayriboshlashni oxirgi bosqichi bo'lib unda butun tovarlarni ishlab chiqarish va ayirboshlash bilan bog'liq bo'lgan xarajatlar pul shaklida qaytariladi. Shu sababli sanoat korxonalari qishloq xo'jalik subyektlari, transport va savdo tashkilotlari o'z faoliyatini takrorlash imkoniyatiga ega bo'ladi, ya'ni takror ishlash jarayoni doimiy jarayonga aylanadi.

Tovarlarning 80-90%i savdo korxonalari orqali sotiladi.

Chakana tovar aylanishi jamiyatning pul muomalasi jarayoniga ta'sir qiladi. Jamiyatdagi pul tushumining ko'p qismi chakana savdoda tovarlar oldi sotdi jarayonida qatnashadi.

Chakana tovar aylanishi jamiyatning pul muomalasi jarayoni bilan chambarchas bog'liq, naqt pulning 70-80% chakana tovar aylanishida o'z aksini topadi. Pul emissiyasi chakana tovar aylanishi bilan bog'liq, chakana tovar aylanishi o'sishi yoki kamayishi kassalarga pul tushumlariga tegishlicha ta'sir qiladi.

Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichi jamiyatdagi ayrim mutanosibliklar (proposiyalar)ni ta'minlashga ta'sir qiladi.

Tovar va pulni ayirboshlash jarayonini normal holda tashkil qilish bir tomondan bozorga chiqarilgan tovarlarning miqdori va tarkibiga, ikkinchidan, aholining xarid fondi miqdoriga va talabning tarkibiga bog'liqdir.

Davlat byudjetiga tushumlarning ko'p qismi chakana tovar aylanishi orqali ro'yobga chiqariladi.

Chakana tovar aylanish miqdorida ishlab chiqarish va iste'mol, talab va taklifning muvofiqlanishi o'z aksini topadi.

Chakana tovar aylanishi hajmi savdo korxonalarining daromad va foydasining miqdoriga to'g'ridan-to'g'ri bog'liq.

Chakana tovar aylanishining yana bir tomoni u aholi yashash darajasini baholashga imkoniyat yaratadi. Chunki chakana tovar

aylanishi aholining shaxsiy iste'molining asosiy qismini tavsiflaydi. Shu bilan bir qatorda chakana tovar aylanishi iqtisodiyotni rivojlanishini tavsiflaydigan ko'rsatkichlardan biri bo'lib hisoblanadi.

Chakana tovar aylanishi orqali aholining moddiy farovonligiga, ularni alohida tovarlar bilan ta'minlanishiga baho beriladi.

Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichi ish haqi, nafaqa, stipendiya to'lashni o'z vaqtida amalga oshirishga ta'sir qiladi.

9.1.4. Chakana tovar aylanishi ko'satkichlari va ularning balans bog'liqligi

Chakana tovar aylanishi quyidagi ko'rsatkichlar bilan tig'iz balansli bog'liqlikda namoyon bo'lib turadi.

Ularga:

Birinchidan, tovarlarning sotilish hajmi, bu ko'rsatkich chakana tovar aylanishi deb yuritiladi chakana savdo va umumiy ovqatlanish shoxobchalaridan sotilgan tovarlar hajmidan iborat bo'ladi. Ushbu ko'rsatkich savdo va umumiy ovqatlanish uning tuman, viloyat, respublika miqyosida ishlatiladi.

Alohida olingan savdo shoxobchasida ushbu ko'rsatkich uning chakana tovar aylanishi ko'rsatkichiga teng bo'ladi;

Ikkinchidan, tovar zahiralari, ular davr boshiga va davr oxiriga hisobga olinadi;

Uchinchidan, tovarlarning kelishi, ya'ni tovar taklifi;

To'rtinchidan, tovarlarning tabiiy emirilishi va tovarlarni boshqa savdo shoxobchalariga berib yuborish kabilar kiradi.

Ushbu ko'rsatkichlar tovarlarning umumiy hajmi bo'yicha va ularning assortimenti bo'yicha hisob-kitob qilinadi, tahlil qilinadi, prognoz qilinadi va rivojlantiriladi.

Bu ko'rsatkichlar balans bog'liqlikda bo'lib, uning bir qismi talab miqdorini, ikkinchi qismi taklif, ya'ni tovarlar bilan ta'minlanganlik darajasini anglatadi.

Ushbu bog'liqlikni quyidagicha ifodalash mumkin:

$$Z_2 + ChTA + T_y + X_x = T_k + Z_i;$$

Bu yerda:

Z_1 — davr boshidagi tovar zahiralari;
$ChTA$ — chakana tovar aylanishi;
T_y — tovarlarning tabiiy yemirilishi;
X_x — hujjatlashtirilgan xarajatlar;
T_k — tovarlarni kelishi;
Z_2 — davr oxiridagi tovar zahiralari.

Tayanch iboralar: *chakana tovar aylanishi, chakana tovar aylanishi hajmi (miqdori), chakana tovar aylanish tarkibi, mayda ulgurji tovar aylanishi, tovar zahiralari, tovar ta'minoti, tovarlarning kelishi.*

Takrorlash uchun savollar

1. Chakana tovar aylanishi ta'rifini ayting.
2. Chakana tovar aylanishi tarkibini ayting.
3. Chakana tovar aylanishi qanday jarayon?
4. Chakana tovar aylanishi hajmi nimani anglatadi va qanday formula bilan ifodalanadi?
5. Mayda ulgurji tovar aylanishi nimalardan iborat bo'ladi?
6. Chakana tovar aylanishi ahamiyatini yoriting.
7. Chakana tovar aylanishi rivojlanish tendensiyalarini aytib bering.
8. Chakana tovar aylanishi tarkibiga qanday sotishlar kiritilmaydi?
9. Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlarini ayting.
10. Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlarini balans bog'liqligini tushuntiring.

9.2.Chakana tovar aylanishi tahlili

9.2.1. Chakana tovar aylanishini tahlil qilish vazifalari va usullari

Chakana tovar aylanishini tahlil qilishda ko'rsatkichlar tizimidan foydalaniladi. Ulardan ayrimlarini quyida keltiramiz:

- chakana tovar aylanishi miqdorini yoki hajmini joriy baholarda tavsiflovchi, so'm;
- chakana tovar aylanishi miqdorini (hajmini) solishtirma baholarda tavsiflovchi, so'm;

♦ chakana tovar aylanishi assortiment tarkibini tavsiflovchi natural ko'rsatkichlar, so'm va foizda;

♦ aholi jon boshiga to'g'ri keladigan chakana tovar aylanishi, so'm;

♦ 1 oyligiga to'g'ri keladigan chakana tovar aylanishi so'm;

♦ 1 kunlik chakana tovar aylanishi, so'm;

♦ 1 ishchiga to'g'ri keladigan chakana tovar aylanishi, so'm;

♦ savdo shoxobchalari, 1 kv.m, jumladan, savdo maydoni 1 kv.m to'g'ri keladigan chakana tovar aylanishi, so'm;

♦ chakana tovar aylanishi nisbiy ko'rsatkichlari (% bajarilishi, dinamikasi, indekslari, mavsumiylik, maromiylik koeffitsiyentlari, tovar aylanish tezligi kun va marotaba) va h.k.

Chakana tovar aylanishi tahlilining vazifalari:

♦ chakana tovar aylanishi rejasi va prognozlarining bajarilishiga baho berish;

♦ chakana tovar aylanishi dinamikasini o'rganish;

♦ chakana tovar aylanishi assortimenti va turlari bo'yicha tarkibini tahlil qilish va baholash;

♦ chakana tovar aylanishi miqdori va asortimentiga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganish, baholash;

♦ chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlarini (chakana tovar aylanishi, tovar zahiralari va tovarlarning kelishini) o'zaro o'zviy bog'liqligini o'rganish.

Chakana tovar aylanishi tahlilining usullari:

♦ dinamik qatorlar tuzish;

♦ nisbiy va o'rtacha ko'rsatkichlar;

♦ solishtirish;

♦ indeks usuli;

♦ trendlar va regressiv modellarini tuzish;

♦ zanjirli bog'lash;

♦ balans usuli;

♦ grafiklar va boshqa chizmalar.

Chakana tovar aylanishi tahlili har xil axborotlardan foydalanishni taqazo qiladi. Ularga quyidagilarni kiritish mumkin:

♦ prognoz va rejaga aloqador ma'lumotlar. Chakana tovar aylanishi prognozi yoki rejasi - umumiy hajmi, assortimenti, tovar

zahiralari normalari, tovarlarni keltirish, hisob kitoblar va boshqalar;

- hududning ijtimoiy-iqtisodiy ko'rsatkichlari;
- statistik va buxgalteriya hisobidagi xaqiqiy ko'rsatkichlar;
- boshqa ma'lumotlar (savdoga aloqador, unga ta'sir qiladigan omillar to'g'risidagi ma'lumotlar).

Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlarini tahlil qilishda tahlilda ishlatiladigan ma'lumotlarni tayyorlash alohida o'rin tutadi.

Bunday ishlarga quyidagilarni kiritish mumkin:

- prognozlash va rejalarni korrektirovka qilish;
- statistik, buxgalteriya hisobotlaridagi ma'lumotlarni haqiqiyligi, bir-biriga mosligini tekshirish;
- savdo shoxobchalari va korxonalarni alohida alomatlari bo'yicha guruhlash. Chakana tovar aylanishiga ta'sir qiluvchi omillar to'g'risida ma'lumotlarni aniqlash;
- har xil analitik jadvallar tuzish;
- ko'rsatkichlarni solishtirma yuzaga keltirish va h.k.

9.2.2. Chakana tovar aylanishiga ta'sir qiluvchi omillar

Chakana tovar aylanishi mikro va makro darajadagi omillar ta'sir qiladi. Ularga umumlashtirib, quyidagilarni kiritish mumkin.

I. Davlatning halqaro ahvoli, halqaro munosabatlar.

II. Davlatlarning iqtisodiy integrasiyasi.

III. Tashqi savdo, eksport va import.

IV. Xalq xo'jaligi prognozlari (ijtimoiy mahsulot ishlab chiqarish, milliy daromad (iste'mol va jamg'arma fondlari, elastiklik koeffitsiyent — 1-1,06 % teng)

Iste'mol tovarlarini ishlab chiqarish (elastiklik koeffitsiyenti 1-0,98 % teng).

V. Ilmiy-texnik rivojlanish (elektrlashtirish, gazlashtirish, televideniye, yo'llar).

Bu birinchidan, iste'mol qilish shart-sharoitini o'zgartiradi, ikkinchidan — yangi tovarlar bunyodga keltiriladi.

VI. Aholining daromadlarini o'zgartirish (1-0,94 %).

VII. Ijtimoiy fondning miqdori.

VIII. Baho.
IX. Demografik holat.
X. Urbanizasiya (shaxar va qishloq aholisini o'zgarishi).
XI. Shaxsiy tomorqa xo'jaligi.
XII. Uy-joy qurish.
XIII. Shaxsiy transport.
XIV. Dala-hovli (ikkinchi, shaxardan tashqari yashaydigan joylar).
XV. Xizmat darajasi (tariflari).
XVI. Turizm, sport.
XVII. Aholining madaniy bilim darajasi.
XVIII. Aholining bo'sh vaqti.

9.2.3. Chakana tovar aylanishining umumiy hajmi tahlili

Chakana tovar aylanishining umumiy hajmini tahlil qilganda quyidagi ko'rsatkichlar aniqlanishini tavsiya qilamiz:

I. Prognozlarni yoki rajani chakana tovar aylanishining umumiy hajmi, turlari va savdo shoxobchalari bo'yicha bajarilishini aniqlash;

II. Rejalarni kvartallar va oylar bo'yicha bajarilishining maromiyligini aniqlash. Uning uchun maromiylik koeffitsiyenti hisoblanadi. Ushbu ko'rsatkich o'rtacha kvadrat farq (σ) va variasiya koeffitsiyentini (V) aniqlash orqali amalga oshiriladi.

$$\sigma = \frac{\sqrt{(\Sigma x - \bar{x})^2}}{n}; \quad V = \frac{\sigma \cdot 100}{\bar{x}}$$

Bu yerda:
σ — o'rtacha kvadratik farq;
V — variasiya koeffitsiyenti;
x — har oyda (kvartlarda) tovar aylanish rejasini bajarilish foizi;
$\bar{x}$ — o'rtacha yillik tovar aylanish rejasini bajarilish foizi;
n — oylar (kvartal) soni.
Maromiylik koeffitsiyenti (K_m) = 100 – V;

III. Chakana tovar aylanishi dinamikasini o'rganish, bir necha yillarda o'rtacha o'sish sur'atini hisoblash. Chakana tovar aylanishi o'sish sur'atini o'rtacha giometrik formulasi orqali aniqlash tavsiya qilinadi:

$$\overline{T} = \sqrt[n-1]{\frac{U_n}{U_0}}.$$

Bu yerda:

$\overline{T}$ — o'rtacha geometrik o'sish darajasi

U_n — dinamik qatorning oxirgi ko'rsatkichi;

U_0 — dinamik qatorning boshlang'ich ko'rsatkichi;

n — dinamik qatordagi ko'rsatkichlar soni.

IV. Chakana tovar aylanishi bilan aholining xarid fondini qamrab olish ko'rsatkichini aniqlash. Ushbu ko'rsatkichni alohida savdo korxonalari yoki savdo shoxobchalari darajasida hisoblashni iqtisodiy nuqtayi nazardan imkoniyati yo'q, shu sababli uni tuman, viloyat va respublika miqyosida hisoblash tavsiya qilinadi. Uni hisoblash uchun aholining xarid fondi olinadi va u chakana tovar aylanishi aholiga sotilgan qismi bilan solishtiriladi. Masalan, chakana tovar aylanishi umumiy hajmi 573,1 mln.so'm, jumladan, korxonalar, tashkilotlarga (mayda ulgurji) sotilishi 29,2 mln.so'm. aholining xarid fondi 812,1 mln.so'm. Hisoblasak. Undan aholiga sotilgan tovarlar summasi 573,1 – 29,2 = 543,9 mln. so'mni tashkil qiladi. Chakana tovar aylanishi bilan aholini harid fondini qamrab olish foizi = $\frac{543,9 \cdot 100}{812,1} = 66,97 \approx 67,0$ % ni tashkil qiladi va aholini tovar sotib olish o'zini ajratgan pul mablag'ini 67,0 % i tovarlar bilan ta'minlanganligini anglatadi.

V. Savdo korxonalari, shoxobchalarini tuman, viloyat chakana tovar aylanishidagi hissasi foiz hisobida tahlil qilinishi zarur, bu ko'rsatkichni dinamikasini o'rganish kerak.

VI. Qishloq xo'jaligi mahsulotlari bilan savdo qiluvchi korxonalarda chakana tovar aylanishi ko'rsatkichini mavsumiylik koeffitsiyentini aniqlash zarur bo'ladi (9.2.3.1-jadval).

9.2.3.1-jadval

Magazinda sotilgan sabzavotlarning mavsumiylik ko'rsatkichi

	Sotuv hajmi, mln. so'm				Mavsumiylik ko'rsatkichi, %
	2002	2003	2004	Uch yillik o'rtacha miqdori	
I	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
Kvartallararo o'rtacha miqdori	190	208	235	211	100,0

Kvartallarni o'rtacha mavsumiylik ko'rsatkichi kvartalning o'rtacha uch yillik ko'rsatkichlarni yillik o'rtacha ko'rsatkichiga nisbatan aniqlanadi.

Masalan, I kvartaldagi mavsumiylik ko'rsatkichi = $\frac{164 \cdot 100}{211}$ = = 77,7%.

Mavsumiy o'zgarishlar darajasi yillar davomida o'rtacha kvadrat farqi ko'rsatkichi orqali aniqlanadi:

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

Bizning misolda:

$$\sigma = \frac{\sqrt{(164-211)^2 + (150-211)^2 + (299-211)^2 + (231-211)^2}}{4} =$$

$$= 45{,}1 \text{ mln. so'm.}$$

Variasiya koeffitsiyenti (V)

$V = \frac{\sigma \cdot 100}{\bar{x}} = \frac{45{,}1 \cdot 100}{211} = 21{,}4$ % ya'ni (farqi) 21,4% ni tashkil qilgan. Maromiylik koeffitsiyenti = 100 – 21,4 = 78,6%.

VII. Keyingi bosqich ketma-ket chakana tovar aylanishi hajmiga alohida omillarni ta'sirini o'rganishdan iborat bo'ladi. Ularni ayrimlarini ko'rib chiqamiz.

Chakana tovar aylanishi tahlil qilinganda uning hajmiga baholar va tovarlarni miqdori qanday ta'sir qilganligini aniqlash katta ahamiyatga ega. Buning uchun indeks usullaridan foydalaniladi.

Chakana tovar aylanishi — fizik hajmi indeksi (J_f), haqiqiy baholardagi indeks(J_{xb})i va baho indekslari(J_b) hisoblanadi.

$$J_f = \frac{\sum_{i=1}^{3} p_{i0}q_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}, \qquad J_{xb} = \frac{\sum_{i=1}^{3} p_{i1}q_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}, \qquad J_b = \frac{\sum_{i=1}^{3} p_{i1}q_{i1}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i1}}.$$

Bu yerda:

p_{i0} — bazis davridagi *i*- tovar bahosi;

p_{i1} — hisobot davridagi *i*- tovar bahosi:

q_{i0} — bazis davridagi *i*- tovar fizik hajmi:

q_{i1} — hisobot davridagi *i*- tovar fizik hajmi:

n — tovarlar assortimenti soni;

i — tovar turi.

Bu indekslar o'rtasida matematik bog'liqliq mavjud:

$J_f = J_{xb} : J_b$ yoki $J_{xb} = J_f \cdot J_b$; $J_b = J_{xb} \cdot J_f$.

9.2.3.2- jadvalda tovarlarning sotilish miqdori va baholari keltirilgan).

9.2.3.2- jadval

Tovarlarning sotilish miqdori va baholari

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	Bazis yili	Hisobot yili
1. «*A*» tovarlarni sotish miqdori	Dona	200	300
2. «*B*» tovarlarni sotish miqdori	Dona	100	50
3. «*A*» tovar bahosi	Ming so'm	5	6
4. «*B*» tovar bahosi	Ming so'm	8	12

I_j = (5 · 300 + 8 · 50) : (5 · 200 + 8 · 100) = (1900 : 1800) = 1,055;

I_{sh} = (6 · 300 + 12 · 50) : (5 · 200 + 8 · 100) = (2400 : 1800) = 1,333;

I_h = (6 · 300 + 12 · 50) : (5 · 300+ 8 · 50) = (2400 : 1900) = 1,263;

I_f = 1,333 : 1,263 = 1,055.

Misolda chakana tovar aylanishi o'sish summasi = 2400 – 1800 = 600 ming so'm.

Jumladan:

a) tovarlar fizik hajmining o'zgarish natijasida =

= $(p_{i0}q_{i1} - p_{i0}q_{i1})$1900 – 1800 = +100 ming so'm.

b) bahoning o'zgarishi natijasida = $(p_{i1}q_{i1} - p_{i0}q_{i1})$ = 2400 – 1900 = 500 ming so'm.

Chakana tovar aylanishini tahlil qilganda uning hajmiga aholining soni (S) va aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi (Q) ta'sirini o'rganish alohida ahamiyatga ega. Bunda chakana tovar aylanishi ($ChTA$) = $S \cdot Q$ statistik bog'liqlikdan kelib chiqish kerak.

Chakana tovar aylanishini hisob va bazis davridagi farqi ($\Delta ChTA$) quyidagicha aniqlanadi.

$\Delta ChTA = S_1 Q_1 - S_0 Q_0$; jumladan, aholi soni o'zgarishi hisobidan;

$\Delta ChTA_s = S_1 Q_1 - S_0 Q_0$ va aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi o'zgarishi hisobidan;

$\Delta ChTA_Q = S_1 Q_1 - S_1 Q_0$, chakana tovar aylanishini o'zgargan miqdori kelib chiqadi. Bunda umumiy chakana tovar aylanishini o'zgarish miqdori yuqoridagi omillar hisobidan o'zgargan miqdorlar yig'indisiga teng bo'ladi.

Ya'ni, $\Delta ChTA = \Delta ChTA_s + \Delta ChTA_Q$, yoki $(S_1Q_0 - C_0Q_0) + (C_1Q_1 - C_1Q_1)$.

Chakana tovar aylanishining hajmiga oilalari soni va 1 oilaga to'g'ri keladigan chakana tovar aylanishi ham ta'sir qiladi. Oila xo'jalik subyekti sifatida o'z a'zolarining daromadlari va iste'mol qilish miqdorini umumlashtiradi. Masalan, ovqat tayyorlash, ayrim tovarlarni sotib olishni oilaning har bir a'zosi alohida amalga oshirganiga nisbatan oila bo'yicha qilinsa allaqancha tejamliroq bo'ladi yoki katta oila kichik oilaga hamda yakka holdagiga nisbatan

tejamliroqdir. Oilaning daromadi qancha katta bo'lsa, uni tovar sotib olish imkoniyati ham yuqori bo'lishi mumkin. Shu bilan bir qatorda, oila a'zolari soni va 1 a'zoga tovar sotib olish miqdori tovar aylanishiga teskari ta'sir qilishi ham mumkin. Chunki oila a'zolari qancha ko'p bo'lsa, bolalar va boshqa boqimandalar ko'p bo'ladi, unday oilaning tovar sotib olish qobiliyati ham tegishlicha qisqaradi.

Bu hollardan kelib chiqib chakana tovar aylanishini tahlil qilganda, unga oilalar soni, 1 oila a'zosiga to'g'ri keladigan tovar aylanishining ta'sirini o'rganish iqtisodiy, ijtimoiy va demografik siyosatni aniqlashga katta ta'sir qiladi.

Buni aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanishni tavsiya qilamiz.

Agar oilalar sonini «*N*» deb, 1 oilaga to'g'ri keladigan tovar aylanishini «*K*» belgilasak, umumiy chakana tovar aylanishi (*ChTA*) barobar bo'ladi:

$$ChTA = N \cdot K; \text{ bunda, } N = \frac{ChTA}{K}.$$

Ushbu formuladan foydalanib keltirilgan omillarni ta'sir miqdorini hisob-kitob qilish mumkin.

$\Delta ChTA = N_1K_1 - N_0K_0$;

$\Delta ChTA_N = N_1K_0 - N_0K_0$; oilalar sonining ta'siri.

$\Delta ChTA = N_1K_1 - N_1K_0$; 1 oilaga to'g'ri kelgan tovar aylanishini ta'siri.

Bir oilaga to'g'ri kelgan tovar aylanishining miqdori o'rtacha oila a'zolari soniga va 1 kishiga to'g'ri kelgan tovar aylanish miqdoriga bog'liq bo'ladi. Bu ko'rsatkichlar ham o'zgaruvchan ko'rsatkichlardir.

Shu sababli 1 oilaga to'g'ri kelgan tovar aylanishi quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$K = Q \cdot n;$$

Bu yerda, Q — 1 kishiga to'g'ri keladigan tovar aylanishi,

n — o'rtacha oila a'zolari soni.

Ushbu bog'liqlikdan kelib chiqib chakana tovar aylanish ta'sirini ikkiga ajratib quyidagicha yozish mumkin;

$\Delta ChTA_k = N_1K_1 - N_1K_0 = N_1(K_1 - K_0) = N_1\ (Q_1P_1 - Q_0P_0);$

Bundan kelib chiqib, oilaga to'g'ri kelgan tovar aylanishini o'zgarish miqdoriga oila a'zolarining o'rtacha soni o'zgarishini ta'siri:

$$\Delta K_n = Q_0n_1 - Q_0n_0,$$

aholi jon boshiga to'g'ri kelgan tovar aylanish ta'sirini hisob kitob qilish mumkin:

$$\Delta K_Q = -Q_0n_1 - Q_0n_1$$

Ushbu hisob-kitoblardan kelib chiqib, quyidagilarni topamiz:

$\Delta ChTA_Q = N_1(\Delta K_n + \Delta K_Q);$

$\Delta ChTA = ChTA_s + N_1(\Delta K_n + \Delta K_Q)$ teng bo'ladi.

Chakana tovar aylanishi hajmiga tovar zahiralari tovarlarni kelishi va tovarsiz chiqimlar ta'sir qiladi. Buni misolda ko'rib chiqamiz.

9.2.3.3- jadval

Chakana tovar aylanishiga ta'sir qiluvchi omillarning balans bog'liqligi, (ming so'm)

Ko'rsatkichlar	Reja (0)	Haqiqatda (1)
1. Yil boshidagi zahira (Z_1)	9779	9771
2. Tovarlarni kelishi (TK)	45040	47020
3. Chakana tovar aylanishi ($ChTA$)	45950	46541
4. Tovarsiz chiqimlar (V)	152	235
5. Yil oxiridagi zahira (Z_2)	8717	10015

Ta'sir qiluvchi omllarni hisobi:

$$ChTA_1^0 = Z_1^0 + TK^0 - V^0 - Z_2^0 = 45950;$$
$$ChTA_2 = Z_1^1 + TK^0 - V^0 - Z_2^0 = 45942;$$
$$ChTA_3 = Z_1^1 + TK^1 - V^0 - Z_2^0 = 47922;$$
$$ChTA_4 = Z_1^1 + TK^1 - V^1 - Z_2^0 = 47839;$$
$$ChTA_5 = Z_1^1 + TK^1 - V^1 - Z_2^1 = 46541.$$

9.2.3.4- jadval

Omillarni ta'sir qilish miqdori

Omillar	Aniqlash usuli	Miqdori
Z_1	$ChTA_2 - ChTA_1^0$	45942 - 45950 = – 8
TK	$ChTA_3 - ChTA_2$	47922 - 45922 = + 1980
V	$ChTA_4 - ChTA_3$	47839 - 47922 = – 83
Z_2	$ChTA_5 - ChTA_4$	46541 - 47839 = – 1298
Jami	$ChTA^1 - ChTA^0$	46541 - 45950 = + 591

9.2.4. Chakana tovar aylanishi tarkibining tahlili

Chakana tovar aylanishi tarkibining, ya'ni assortimentining tahlili uning umumiy hajmini tahlilini davomi bo'lib hisoblanadi. Bunda chakana tovar aylanishi tahlili yanada chuqurlashtiriladi, aniqlashtiriladi. Ushbu tahlil natijasida aholi talabini qondirishni, ularning moddiy va madaniy ehtiyojlarini qondirish darajasi baholanadi.

Chakana tovar aylanishining tarkibi savdo korxonalarining son va sifat ko'rsatkichlarini shakllantirishga katta ta'sir ko'rsatadi. Ushbu ko'rsatkich savdoning daromadlari, muomala (davr) xarajatlari, foydasi, rentabellik darajasiga, resurslarni ishlatish samaradorligiga ta'sir qiladi.

Chakana tovar aylanishining tarkibini makrotartib va mikrotartib darajalarida o'rganish zarur. Chakana tovar aylanishining makrotartibi deganda, uni oziq-ovqat mahsulotlari va nooziq-ovqat tovarlariga bo'lib o'rganishni va mikrotartib deganda chakana tovar aylanishining barcha assortimentlarini o'rganish nazarda tutilmoqda.

Chakana tovar aylanishini (assortimentini) tahlil qilishda quyidagi ko'rsatkichlarni aniqlash tavsiya qilinadi:

— alohida tovar guruhlari bo'yicha (makro — mikrotartib) reja yoki prognozlarning bajarilishi;

— alohida tovar guruhlari bo'yicha aholining talabini qondirilishi darajasini baholash. Bunday tahlil uchun haqiqatda sotilgan tovarlarni aholi jon boshiga hisoblab, ularni fiziologik va

rasional iste'mol normalari bilan solishtirish, farqini aniqlash (mutlaq miqdorda va foizlarda) va baholash zarur bo'ladi;

— chakana tovar aylanishi tarkibini bir necha yillarga dinamikasini aniqlash, yillar ichida kvartallar bo'yicha, kvartallar ichida oylar bo'yicha, uning rivojlanish tendensiyalariga baho berish. Chakana tovar aylanishi dinamik qatorlarni haqiqiy va solishtirma baholarda hisob-kitob qilish kerak;

— alohida tovar guruhlarining umumiy chakana tovar aylanishidagi hissasini aniqlash, bir necha yillarga uning o'zgarish tendensiyalariga baho berish;

— savdo shoxobchasi yoki firma korxonasini ayrim tovar guruhlari bozoridagi hissasini tahlil qilish va baholash;

— chakana tovar aylanishining tarkibiga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganish va baholash (bahoni, aholining daromadlari (xarid fondi)-talabni, taklifni, tovar resurslari yoki bozor fondi va h.k.). Bunday tahlil uchun elastiklik koeffitsiyentidan foydalanish talab qilinadi.

— elastiklik koeffitsiyenti (K_e) aholi talabini qondirilish darajasi qaysi omillar ta'siri ostida qanday miqdorda o'zgarganligini ko'rsatadi, ya'ni aholi jon boshiga sotilgan tovarlar (y) hisobga olingan omil (x) ta'siri natijasida qancha foizga o'zgarganligini ko'rsatadi.

Elastiklik koeffitsiyenti quyidagicha hisoblanadi:

$$K_e = \frac{\Delta y \cdot 100}{y} : \frac{\Delta x \cdot 100}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y}$$

Bu yerda: $\Delta y = y_1 - y_0$, $x = x_1 - x_0$

Dinamik qatorda Δx va Δy ko'rsatkichlari to'g'ri chiziqli bog'liklikda bo'lganda $y = a + bx$ korrelyasiya tenglamasini yechish orqali K_e aniqlanishi mumkin. Bunda $K_e = b\frac{\bar{x}}{\bar{y}}$ bo'ladi.

Elastiklik koeffitsiyentini to'g'ri chiziqli bog'liqlik bo'lmagan hoda quyidagi tenglamalar orqali ham aniqlash mumkin.

1. Parabolik tenglamadan:

$$K_e = (b + 2cx) \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}};$$

2. Giperbolik tenglamadan:

$$K_e = \frac{-b}{\bar{x}} \cdot \frac{1}{\bar{y}};$$

3. Logarifmik tenglamadan:

$$K_e = \frac{b}{\bar{y}}.$$

Bizlar aholini jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishi unga ta’sir qiladigan asosiy omillar to‘g‘ri chiziqli bog‘liklikka mos kelishini hisobga olib,

$$y = a + bx$$

tenglamasini yechish usuliga to‘xtalib o‘tamiz.

Keltirilgan ($y = a + bx$) tenglamada «a» va «b» tenglama parametrlari va quyidagi tenglamalar sistemasini yechish orqali aniqlanadi:

$$\begin{cases} na + b\Sigma x = \Sigma y, \\ a\Sigma x + b\Sigma x^2 = \Sigma xy. \end{cases}$$

Ushbu tenglamadan noma’lum «a» va «b» parametrlarini quyidagi formula orqali aniqlash mumkin:

$$a = \frac{\Sigma y \cdot \Sigma x^2 - \Sigma x \cdot \Sigma xy}{n\Sigma x^2 - \Sigma x \cdot \Sigma x},$$

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

Ushbu usul bilan aholi jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishiga aholini jon boshiga to‘g‘ri kelgan daromadning ta’sir darajasini shartli ma’lumotlar asosida ko‘rib chiqamiz.

9.2.4.1-jadval

Aholi jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishi va daromadlar, (ming so‘m)

Yillar	Aholi jon boshiga	
	Daromad	*ChTA*
2005	210,9	139,2
2006	224,9	147,5
2007	232,8	153,4
2008	253,8	167,2
2009	295,3	183,6

Ushbu ma'lumotlar asosida aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi aholining harid fondi o'zgarishi hisobiga qanday darajada o'zgarganligini aniqlaymiz. Uning uchun quyidagi jadvalni to'zamiz:

9.2.4.2- jadval

Elastiklik koeffitsiyentini hisoblash uchun ma'lumotlar

Yillar	x	y	x^2	xy
2005	210,9	139,2	44478,8	29357,3
2006	224,9	147,5	50580,0	33172,8
2007	232,8	153,4	54195,8	35711,5
2008	253,8	167,2	64414,4	42435,4
2009	295,3	183,6	87202,1	54217,1
Jami	1217,7	790,9	300871,1	194894,1

Bu ma'lumotlarni yuqorida keltirilgan tenglamaga qo'ysak, quyidagiga erishamiz:

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

Ushbu tenglamadan uning parametrlarini aniqlaymiz.

$$a = \frac{790{,}9 \cdot 300871{,}1 - 1217{,}7 \cdot 194894{,}1}{5 \cdot 194894{,}1 - 1217{,}7 \cdot 1217{,}7} =$$

$$= \frac{237958953{,}0 - 237322545{,}6}{974470{,}5 - 1482793{,}3} = \frac{636407{,}4}{-508322{,}8} = -1{,}252;$$

$$a = -1{,}252.$$

$$b = \frac{5 \cdot 194894{,}1 - 1217{,}7 \cdot 790{,}9}{5 \cdot 300871{,}1 - 1217{,}7 \cdot 1217{,}7} = \frac{974470{,}5 - 963078{,}9}{1504355{,}5 - 1482793{,}3} = \frac{11391{,}6}{21562{,}2} 0{,}528;$$

$$b = 0{,}528.$$

$y = -1{,}252 + 0{,}528x$; Tenglamaning «b» parametri miqdori 0,528 aholi daromadini ming so'mga ortishi natijasida aholi jon

boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishi 528 so‘mga o‘sishini ta’minlaydi, degan ma’noni anglatadi.

Endi elastiklik koeffitsiyentini aniqlashimiz mumkin.

$K_e = b\frac{\bar{x}}{\bar{y}}$ yuqorida keltirilgan ma’lumotlar orqali «x» va «y» miqdorini aniqlaymiz:

$$\bar{x} = \frac{1217,7}{5} = 243,54 \text{ ming so‘m},$$

$$\bar{y} = \frac{790,9}{5} = 158,18 \text{ ming so‘m},$$

$$K_e = 0,528\frac{243,54}{158,18} = 0,528 \cdot 1,5396 = 0,8129.$$

Ushbu ko‘rsatkichdan ma’lum bo‘lyapdiki, aholi jon bishiga to‘g‘ri keladigan daromadni 1% ga ortishi natijasida aholi jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishi 0,8129% ga o‘sgan.

Xuddi shu tartibda aholi jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishiga boshqa omillar ta’sirini ham hisoblash mumkin. Aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan chakana tovar aylanishi hajmiga bir davrda ko‘p omillar o‘zaro bog‘liqlikda ta’sir qilishi amaliyotda sinalgan.

Shu sababli chakana tovar aylanishini tahlil qilishda ko‘p omilli matematik regressiya usullaridan ham foydalanishni tavsiya qilamiz.

Elastiklik koeffitsiyenti ko‘rsatkichini chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirishda keng qo‘llash mumkin.

Tayanch iboralar: *Chakana tovar aylanishi, omillar, ko‘rsakgichlar, reja foiz, dinamika, o‘rtacha miqdorlar, mavsumiylik, indeks, sotish miqdori, baho.*

Takrorlash uchun savollar

1. Chakana tovar aylanishi tahlilini vazifalarini ayting.

2. Chakana tovar aylanishi tahlilida ishlatiladigan ko‘rsatkichlarni sanang va ularni mazmunini yoriting.

3. Chakana tovar aylanishini tahlil qilishda qanday usullardan foydalanamiz?

4. Chakana tovar aylanishiga qanday omillar ta'sir qiladi?

5. Chakana tovar aylanishi umumiy hajmini tahlil qilganda qanday ko'rsatkichlar aniqlanadi?

6. Rejani bajarish foizi qanday aniqlanadi?

7. Chakana tovar aylanishi dinamikasi qanday hisoblanadi?

8. Rejani bajarilishi maromiyligi yoki mavsumiyligi qanday ko'rsatkichlar orqali hisoblanadi?

9. Chakana tovar aylanishi bilan aholini harid fondini qamrab olish ko'rsatkichi qanday aniqlanadi?

10. Chakana tovar aylanishi solishtirma baholarda qanday hisoblanadi?

11. Chakana tovar aylanishi bilan bog'liq bo'lgan indekslarni ayting va ularni mazmunini yoriting.

9.3. Tovar zahiralari va tovarlar kelishining tahlili

9.3.1.Tovar zahiralari tushunchasi, turlari va ko'rsatkichlari

Zahiralar insoniyat taraqqiyotining barcha bosqichlarida yaratilib kelingan. Ibtidoiy jamiyatda zahiralar asosan iste'mol fondi shaklida paydo bo'lgan. Ularning tarkibi juda qisqa bo'lib, asosan birlamchi ehtiyojni qondiruvchi mahsulotlardan tashkil topgan. Umuman zahiralar ishlab chiqarish jamoa va induvidual iste'mol uchun jamg'ariladigan ishlab chiqarish vositalari va iste'mol mahsulotlardan tashkil topadi. Shu sababli zahiralarni uch turga ajratish mumkin. Ularga quyidagilar kiradi:

1. Ishlab chiqarishdagi (xom ashyo, jihozlar);
2. Shaxsiy iste'moldagi (oila xo'jaligida);
3. Tovar shaklida.

Bular bir-biri bilan funksional bog'liqlikda birining o'zgarishi qolganlarining o'zgarishiga olib keladi.

Bu zahiralar bir-biridan shakli, natural tarkibi, miqdori, joylanishi, to'planishi bilan farq qiladi.

Ishlab chiqarish zahiralari ishlab chiqarish vositalaridan tashkil topadi va ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta'minlaydi. Ular qatoriga ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan xom ashyo, yoqilg'i materialllar kiradi.

Shaxsiy iste'moldagi zahiralar tovarlarni ayirboshlash jarayonidan chiqib iste'molchilar mulkiga aylangan vaqtidan vujudga keladi. Ya'ni ular aholi ixtiyoridagi oziq-ovqatlar va nooziq-ovqatlardan tashkil topadi.

Bozorga chiqarilgan yoki sotishga mo'ljallangan mahsulot tovar deb hisolanadi.

Tovarlar bozorda, ya'ni tovar muomalasi bo'g'inlarida, shoxobchalarida, yo'lda to'rgan davrda tovar zahiralarini tashkil qiladi. Tovar zahiralari ishlab chiqarishdan iste'molgacha yetkazguncha bo'lgan vaqtdagi tovarlar miqdoridan iborat.

Tovar zahiralari tarixiy kategoriya bo'lib, u mehnat mahsulini tovar shakliga aylanishi, ya'ni tovar ishlab chiqarish va tovar ayirboshlash jarayonini vujudga kelishi bilan shakllana boshlagan.

Har qanday narsa yoki mahsulot tovar shaklida har doim bo'la olmaydi. Shu sababli har qanday zahira tovar zahirasi sifatida namoyon bo'lmaydi.

Biz yuqorida aytganimizdek, tovar zahiralari bozorga chiqarilgan yoki sotishga mo'ljallangan mahsulotlar, ya'ni ayirboshlash bo'g'inlarida to'rgan tovarlar miqdoridan iborat bo'ladi. Tovar zahiralari tovarda mujassamlashgan iste'mol qiymati va qiymatiga ega bo'lishi kerak. Bunday sifatlar narsa yoki mahsulot ayirboshlash yoki sotishga mo'ljallangan bo'lsagina vujudga keladi.

Tovar zahiralari mehnat vositalari hamda iste'mol tovarlaridan tashkil topadi. Tovar zahiralarining shakllanishi obyektiv zaruriyatlardan vujudga keladi.

Birinchidan, bu ishlab chiqarish va iste'mol jarayonlarining bir-biri bilan bog'liqligi hamda birligiga qaramasdan, zamon va makonda to'g'ri kelmasligi. Ayrim davrlarda ishlab chiqarish hajmi va iste'mol miqdori bir-biriga to'g'ri kelmaydi. Bu tafovut ularni umumiy miqdori teng bo'lgan holda ham doimo ortib borishi mumkin. Bunga ishlab chiqarishni ixtisoslashishi, kengayishi, talabni dinamik o'sishi ta'sir qiladi. Bunday tafovut talab va taklifni mavsumiy harakatlaridan ham kelib chiqadi. Bunday hollarda kengaytirilgan ishlab chiqarishning uzluksizligi tovar zahiralari hisobidan ta'minlanadi.

Ikkinchidan, tovar zahiralarini zaruriyati tovarlarni tashish, saqlash, sotish va tovarlarni iste'mol qilish kabi xususiyatlaridan

kelib chiqadi. Tovarlarni tashish, katta miqdordagi partiyalarda (vagon, konteynerlarda) amalga oshirilsa samarali bo'ladi. Savdo shoxobchalari mayda partiyalarda tovarlarni qabul qilishga intiladi. Bundan tashqari tovarlarni ishlab chiqarish assortimentini savdo assortimentiga keltirish zarurati ham mavjud.

Uchinchidan, talab va taklifning tasodifiy o'zgarishiga bog'liq. Masalan, ko'zda tutilmagan iste'mol miqdorini u yoki bu tomonga o'zgarishi. Tovar zahiralari ayrim davrlarda shu tur tovarlar tanqislik kabi holatlarni oldini olish uchun tashkil qilinadi.

To'rtinchidan, tovar zahiralari jamg'arish elementi sifatida ham zarur bo'ladi. Bu hol milliy boylikning ortib borishini anglatib, ishlab chiqarish va ayirboshlashda tovar zahiralarini o'sishida o'z aksini topadi.

Beshinchidan, tovar zahiralari favqulotda holatlarni oldini olish maqsadida jamg'ariladi. Bunga davlat rezervlarini kiritish mumkin.

Oltinchidan, baho omilining ta'siri natijasida vujudga keladi. Masalan, ko'p miqdorda ishlab chiqaruvchilardan tovarlarni sotib olish, ularning ulgurji baholarini pasaytirishga olib keladi. Bu esa ulgurji olib sotuvchilar uchun foydali bo'ladi va ular ushbu zaruriyatdan kelib chiqib tovar zahiralarini ko'paytirishga intiladi.

Va nihoyat, tovar zahiralari subyektiv omillarga ham bog'liq. Ular chayqovchilik maqsadlaridan kelib chiqadi. Arzon bahoda sotib olib qimmat sotish bilan bog'liq. Bu masala oltinchi omildan maqsadi va mazmuni bo'yicha farqlanadi.

Yuqorilardan kelib chiqib, tovar zahiralarining vujudga kelishi kengaytirilgan takror ishlab chiqarish jarayonining xususiyatlaridan kelib chiqishini ta'kidlash mumkin. Tovar zahiralari hisobotda, tahlil va rejalashtirishda bir necha xil alomatlari bo'yicha tavsiflanadi.

Tovar zahiralari tashkil topishi va ishlatilishi nuqtayi nazaridan (saqlanish muddati, tashkil topishi va yo'naltirish maqsadiga qarab) tavsiflanadi. Saqlash muddatiga qarab, qisqa muddatli va uzoq muddatli tovar zahiralariga ajratiladi.

Tashkil topishi va yo'naltirish maqsadiga binoan tovar zahiralari joriy, mavsumiy va sotish muddatidan ilgari tashiladigan zahiralar hamda kafolatli zahiralarga bo'linadi. Joriy zahiralar qisqa muddatli zahiralarni, qolganlari uzoq muddatli zahiralar guruhini tashkil qiladi.

Joriy zahiralar yaqin muddat ichida tovarlarni joriy sotilishini ta'minlash uchun tashkil qilinadi va yo'naltiriladi. Ular har kuni ishlatiladi va muntazam to'ldirib boriladi.

Mavsumiy zahiralar ishlab chiqarilishi uzluksiz bo'lgan va iste'mol qilinishi yil mavsumiga bog'liq bo'lgan tovarlardan tashkil topadi. Masalan, yozgi tovarlar qish va bahor mavsumlarida saqlansa, qishki tovarlar yoz va kuz mavsumlarida saqlanadi.

Mavsumiy tovar zahiralari tarkibida uzoq muddatga saqlanadigan qishloq xo'jalik mahsulotlari ham hisobotga olinadi. Bunday tovarlar mavsumiy ishlab chiqarish xarakteriga ega bo'lib, yil davomida iste'mol qilinadi. Bular qatoriga kartoshka, meva va sabzovotlar kiradi.

Sotish muddatidan ilgari tashkil qilinadigan tovar zahiralari tabiiy shart sharoiti bo'yicha qish davrida tovarlarni tashish imkoniyati bo'lmaydigan hududlarga, transport qatnash imkoniyati bo'lgan (asosan yoz davrida) vaqtida tovarlarni oldindan yetkazib qo'yish va qish davrida sotishni ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan tovardan iborat bo'ladi.

Tovar ayirboshlash jarayonida kafolatli tovar zahiralari alohida o'rin tutadi. Bunday zahiralar tovar aylanishini ta'minlash uchun boshqa turdagi zahiralar tugab qolgan davrda, uni uzluksizligini ta'minlash uchun tashkil qilinadi. Bunday tovarlar ham sotilishi muddatidan ilgari tashkil qilinadi (tashib qo'yiladi).

Kafolatli tovar zahiralarini nazariy nuqtayi nazardan ikki xil guruhga bo'lish mumkin: birinchidan, tovarlarni tashish muddati rejaga nisbatan buzilsa, tashish sekinlashsa yoki to'xtab qolsa, keltirilgan tovarlar partiyasi buyurtmadan kam bo'lib qolgan vaqtlarda tovar aylanishini uzluksizligini ta'minlash uchun tashkil qilinadigan;

Ikkinchidan, talabni jiddiy o'zgarishi munosabati bilan (tovar aylanishini ko'zda tutilmagan miqdorda o'zgarish, aholi sonini jiddiy o'zgarishi kabilar) tovarlarga bo'lgan talabni qondirish uchun ko'zda tutilgan zahiraga.

Kafolatli zahira alohida hisobga olinmaydi, u tovar zahiralarini normalashtirish jarayonida joriy, mavsumiy va sotilish muddatidan ilgari tashkil qilinadigan zahiralari tarkibida hisobga olinadi. (Masalan, tegishli tovar zahiralari summasiga nisbatan foiz hisobida).

Maxsus zahiralarga davlat rezervlari kiritiladi. Ushbu zahiralar favqulotda vujudga keladigan ko'zda tutilmagan hodisa va jarayonlar davrida aholini zarur tovarlar bilan ta'minlashga mo'ljallanadi.

Bunday zahiralar uchun maxsus moddiy-texnik baza va tashkiliy tuzilmalar tashkil qilinadi.

Tovar zahiralari statistik va buxgalteriya hisobida ularni joylashishi nuqtayi nazaridan hisobga olinadi.

Bu alomati bo'yicha tovar zahiralari chakana savdoda, umumiy ovqatlashish shoxobchalarida, ulgurji savdoda va yo'ldagi tovarlarga bo'linadi.

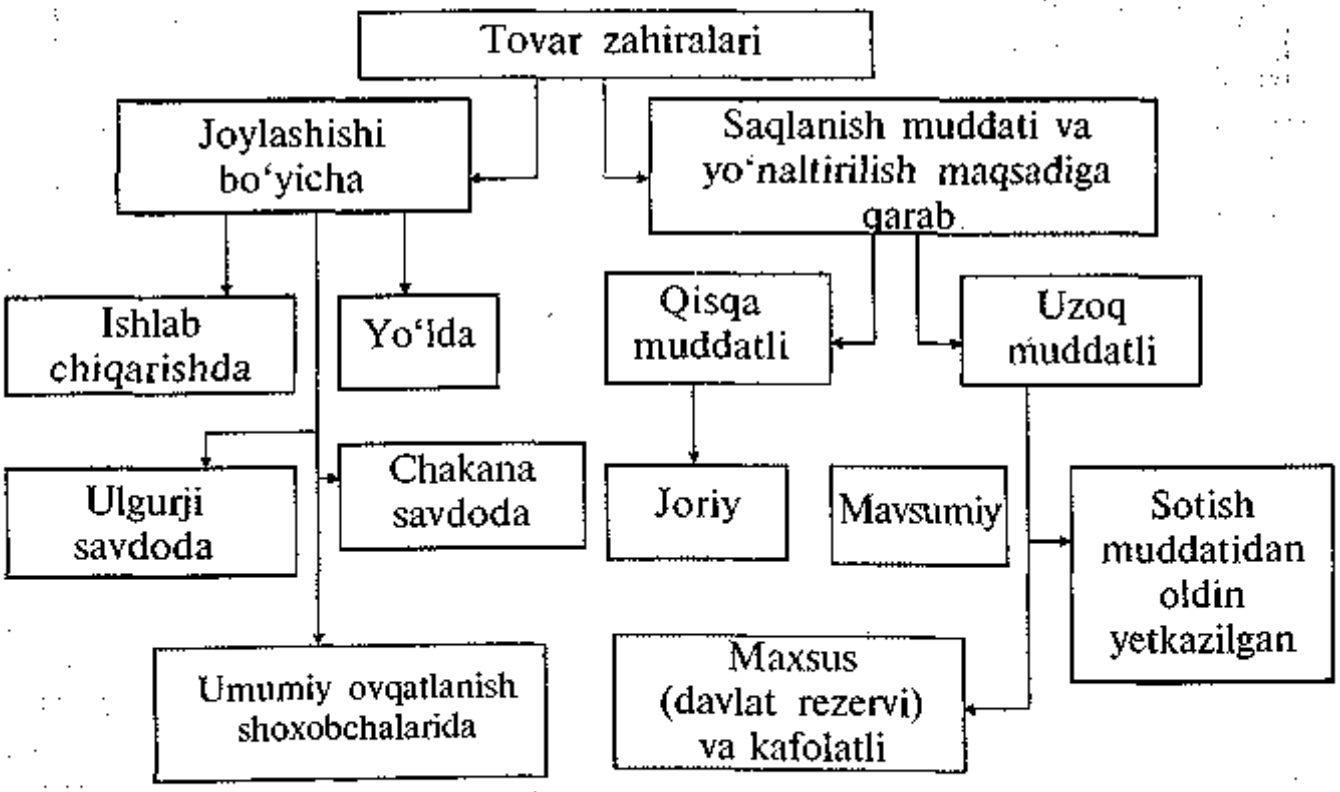
Tovar zahiralari tarkibiy qismlash bo'yicha ham tavsiflanadi. Masalan, oziq-ovqat mahsulotlari va nooziq-ovqat tovarlari (makrotarkibi), alohida tovar guruhlari va assortimentlari (mikrotarkibi) bo'yicha.

Tovar zahiralari davr nuqtayi nazaridan reja, kutilayotgan va hisobot davriga (haqiqiy), ushbular o'z yo'lida davr boshiga va davr oxiriga hisobga olinadi.

Shu bilan bir qatorda tovar zahiralarini minimal va maksimal miqdorlari ularni tahlil qilishda va rejalashtirishda ishlatiladi.

9.3.1.1- chizma

Tovar zahiralari tasnifi

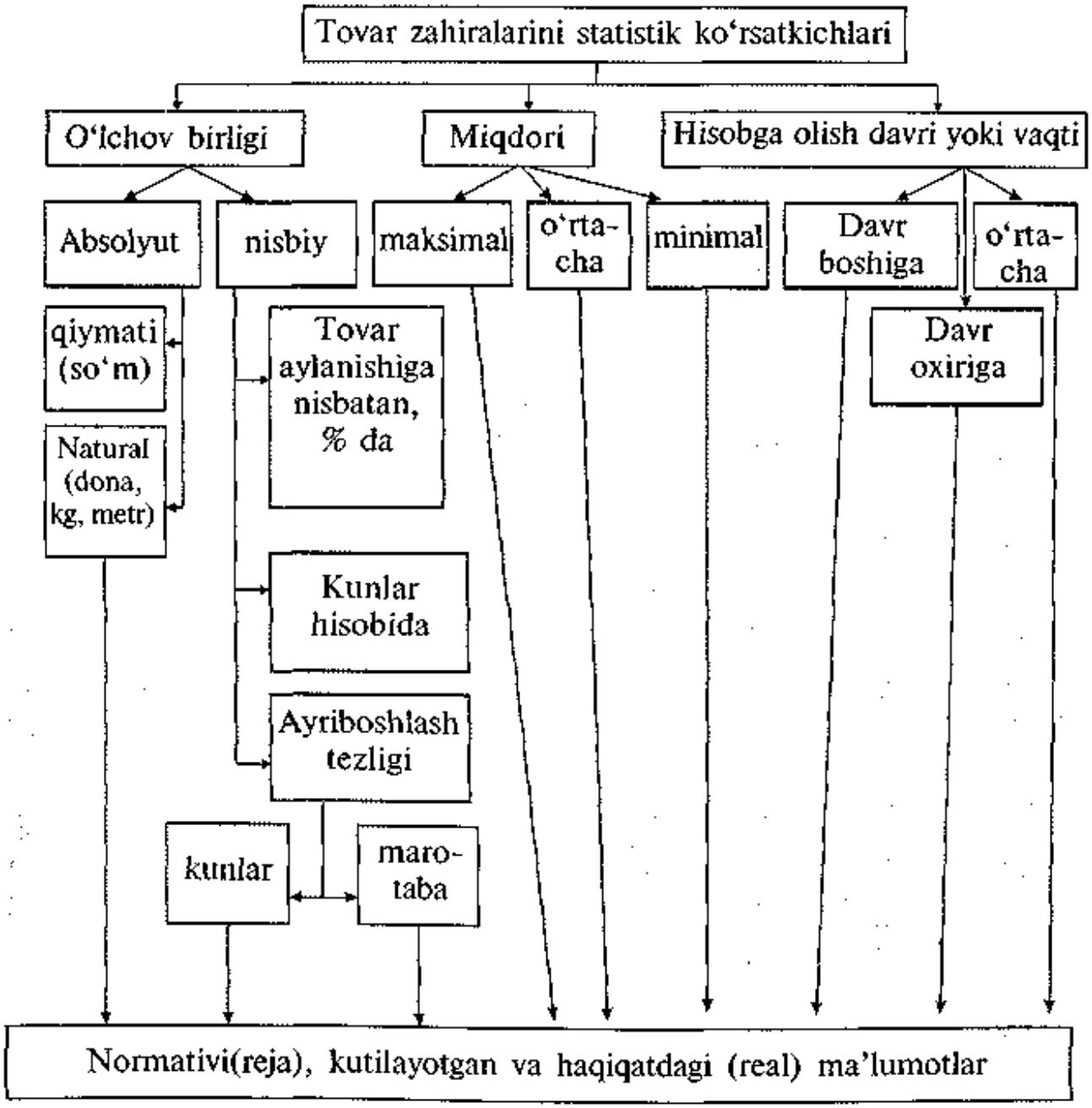


Umuman, tovar zahiralari statistikada, buxgalteriya hisobida bir muddatga hisobga olinadi, o'rganish, tahlil qilish jarayonida o'rtacha ko'rsatkichlar ham ishlatiladi (9.3.1.2- chizmada).

O'rtacha tovar zahirasi ikki xil usul bilan hisoblanadi. Birinchisi, agar tovar zahiralari oylarga yoki kvartallarga o'rtacha hisoblangan holda berilgan bo'lsa, yillik o'rtacha tovar zahirasi o'rtacha arifmetik usul bilan hisoblanadi:

9.3.1.2- chizma

Tovar zahiralarining statistik ko'rsatkichlari quyidagicha tavsiflanadi



$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$; bu yerda «$\bar{x}$» — o'rtacha yillik tovar zahirasi.

$\bar{x}$ — har oy (yoki kvartal) uchun o'rtacha tovar zahirasi summasi;

n — oylar (12 oy) yoki kvartal bo'lsa, 4 ga teng bo'ladi.

Agar tovar zahiralari davr boshiga va oxiriga berilgan bo'lsa, yillik o'rtacha tovar zahirasi o'rtacha xronologik usul bilan aniqlanadi. O'rtacha xronologik formulasi quyidagicha ifodalanadi:

$$\bar{x} = \frac{\frac{x_1}{2} + x_2 + \ldots + x_{n-1} + \frac{x_n}{2}}{n-1}.$$

Tovar zahiralarini shaklan namoyon bo'lishi har xil bo'lib, biz yuqorida keltirganimizdek u qiymat, natural, kunlar hisobida va tovar aylanishiga nisbatan foizlarda o'lchanadi.

Tovar aylanishini ta'minotini tovar zahiralari tovar aylanishiga nisbatan kunlar hisobidagi ko'rsatkich orqali baholanadi.

Tovar zahiralari kunlar hisobidagi ko'rsatkich nisbiydir. U mavjud tovar zahiralari necha kunlik tovar aylanishini ta'minlashi mumkinligini ko'rsatadi. Ushbu ko'rsatkich ($TZ_{1h.k}$) amaliyotda aksariyat tovar zahiralarini kvartal boshidagi summasini (Z_1) tegishli kvartalning bir kunlik tovar aylanishiga bo'lish orqali aniqlanadi.

$$1 \text{ kunlik tovarlar aylanishi} = \frac{ChTA}{90}.$$

Xuddi shunga o'xshash yilga nisbatan ($TZ_{k.y.}$) aniqlanadigan bo'lsa yil boshidagi tovar zahirasi (Z_1) ushbu yilning bir kunlik tovar aylanishiga bo'lish bilan aniqlanadi.

$$1 \text{ kunlik tovar aylanishi} = \frac{ChTA}{360}.$$

ya'ni:

$$TZ_{k.k} = \frac{Z_1}{ChTA:90} = \frac{Z_1 \cdot 90}{ChTA};$$

$$TZ_{k.y} = \frac{Z_1}{ChTA:360} = \frac{Z_1 \cdot 360}{ChTA}.$$

Ushbu ko'rsatkich bilan bir qatorda tovar zahiralarining holatini baholashda, tahlil qilishda, normallashtirishda tovar

zahiralarini aylanish tezligini kunlar va martaba ko'rsatkichlari ishlatiladi.

Tovar zahiralarini aylanish tezligi, bundan keyin bizlar ushbu ko'rsatkichni «tovar ayirboshlash tezligi» deb ishlatamiz. Biz yuqorida aytganimizdek kunlar hisobida va marotabada aniqlanadi.

Tovar ayirboshlash tezligi kunlar hisobida (TAT_k) o'rtacha tovar zahirasini ($\overline{Z}$) Ushbu davrning bir kunlik tovar aylanishiga ($ChTA : 90$ yoki $ChTA : 360$) bo'lish orqali anilanadi.

Tovar ayirboshlash tezligi kunlar hisobida kvartal bo'yicha aniqlansa ($TAT_{k.k}$) quyidagi formula ishlatiladi:

$$TAT_{k.k} = \frac{\overline{Z}}{ChTA:90} = \frac{\overline{Z}\cdot 90}{ChTA}.$$

Yil davriga aniqlansa:

$$TAT_{k.y} = \frac{\overline{Z}}{ChTA:360} = \frac{\overline{Z}\cdot 360}{ChTA}.$$

Ushbu ko'rsatkich o'rtacha tovar zahiralari necha kunda ayirboshlanganligini yoki yangilanganligini, ya'ni tovarlar kelgan kundan sotilguncha necha kun o'tganligini ko'rsatadi.

Bu ko'rsatkichni tovar zahirasi miqdori bir so'm tovar aylanishiga qancha to'g'ri keladi deb ham baholash mumkin.

Masalan, *i*-tovar guruhi bo'yicha o'rtacha yillik tovar zahirasi 5000,0 ming so'm, yillik tovar aylanishi 9629,0 ming so'm. Ushbulardan bir kunlik tovar aylanishi 9629,0:360=26,747 ming so'm.

Tovar ayirboshlash tezligi ($TAT_{k.y}$) teng bo'ladi = 5000,0 : 26,747 = = 186,9 kun, yoki bir so'm tovar aylanishiga 186,9 tiyinlik tovar zahirasini to'plash kerak bo'lgan. 186,9 kun o'rtacha tovar zahirasini qayta tiklash uchun zarur bo'lgan davrni anglatadi.

Tovar ayirboshlash tezligi marotaba hisobida (TAT_m) hisobot davrida o'rtacha tovar zahirasi necha marotaba aylanganligini ko'rsatadi. Ushbu ko'rsatkich ikki xil usulda aniqlanishi mumkin:

1. Davrdagi kunlar sonini ($t = 360$ yoki 90), tovar ayirboshlash tezligini kunlar hisobiga bo'lish orqali ($TAT_{k.k}$ yoki $TAT_{k.y}$) aniqlaymiz:

$$TAT_m = \frac{1}{TAT_k} = \frac{360}{TAT_{k.y}} \quad \text{yoki} \quad \frac{90}{TAT_{k.k}}.$$

2. Hisobot davr tovar aylanishini o‘rtacha tovar zahiralariga bo‘lish orqali aniqlaymiz:

$$TAT_m = \frac{ChTA}{\overline{Z}}.$$

Ushbu ko‘rsatkich bir tomondan tovar aylanishini ta’minlash uchun o‘rtacha tovar zahirasi necha marotaba aylanganligini ko‘rsatsa, ikkinchi tomondan bir so‘m o‘rtacha tovar zahiralariga qancha tovar aylanishi to‘g‘ri kelishini anglatadi, ya’ni tovar zahirasi samaradorligini ko‘rsatadi deb hisoblash mumkin.

9.3.2. Tovar zahiralari ko‘rsatkichlariga ta’sir qiluvchi omillar

Tovar zahiralari savdo karxonalarida umumiy hajmi va tovar guruhlari bo‘yicha har xil miqdorda shakllanadi. Chunki uning miqdoriga har xil omillar ta’sir qiladi.

Ular obyektiv va subyektiv omillarga bo‘linadi.

Obyektiv omillar, bu real mavjud shart sharoitlardan kelib chiqadi va inson faoliyatiga bog‘liqligi kam.

Subyektiv omillar, bu to‘g‘ridan to‘g‘ri inson faoliyati bilan bog‘liq bo‘lib, ular qabul qilgan boshqaruv qarorlarini obyektiv va realligidan kelib chiqadi.

Asosiy obyektiv omillarga quyidagilarni kiritish mumkin:

Talab va taklifni umumiy hajmi asortimentlari bo‘yicha muvofiqligi.

1. Mavsumiy xususiyatlari;
2. *Ishlab chiqarishni hududiy joylashishi;*
3. Transport aloqalari, yo‘llarini holati va tashkillashtirish;
4. Chakana tovar aylanish tarkibi - tovar assortimentlarini murakkablik darajasi;
5. Tovarlarni fizik-kimyoviy xususiyati;
6. Savdoning moddiy texnik ba‘zasi holati;
7. Savdoni tashkil qilish darajasi, texnologiyasi tashkil qilish shakllari;

8.Tovarlar siljishida axborot ta'minoti;
9.Tovarlarni keltirishni tashkil qilish va tashish tezligi;
10.Savdo karxonasini tovar aylanish hajmi va hokazolar.

9.3.3. Tovar zahiralarining tahlili

Savdo karxonalari va shoxobchalarining asosiy vazifalaridan biri uning samaradorligini oqilona tovar zahiralarini shakllantirish va ularni boshqarish orqali amalga oshirishdan iboratdir.

Tovar zahiralarini shakllantirish va boshqarish savdo korxonalari va shoxobchalari xo'jalik faoliyatini barcha qirralariga ta'sir qiladi. Masalan: tovar aylanishining hajmiga va tarkibiga daromad miqdoriga, muomala (davr) xarajatlari summasiga va darajasiga; foyda va rentabellikka va hokazolarga.

Shu sababli tovar zahiralarini holatini va samaradorligini muntazam tahlil qilib borish zaruriyati tug'iladi.

Tovar zahiralarini optimal boshqarishni asosiy maqsadi minimal xarajatlar bilan tovar zahiralarini shakllantirish orqali tovar aylanish hajmini oshirishdan iborat bo'lmog'i lozim.

Tovar zahiralarini boshqarish jarayonining asosiy usullaridan biri ularni tahlil qilishdir.

Tovar zahiralarini tahlil qilishning maqsadi, ularning belgilangan talablarga javob berishini va savdo karxonasi yoki shoxobchasini xo'jalik faoliyati natijasiga ta'sirini baholashdan iboratdir.

Tovar zahiralarini tahlil qilishda quyidagi vazifalarni amalga oshirish maqsadga muvofiq:

- tahlil uchun zarur bo'lgan ma'lumotlarni to'plash, tizimlashtirish va solishtirma yuzaga keltirish;
- tovar zahiralari summasi va nisbiy ko'rsatkichlarini dekada, oy, kvartal va yil boshi va oxiriga umuman, hamda tovar assortimentlari bo'yicha tahlil qilinayotgan karxona yoki shoxobchada (magazin nazarda tutilayapti) aniqlash;
- haqiqiy tovar zahiralari absolut va nisbiy ko'rsatkichlarini belgilangan normativlar (rejalashtirilgan ko'rsatkichlar) bilan solishtirish va farqini aniqlash;

• tovar zahiralari ko'rsatkichlarini dinamikasini o'rganish, uni boshqa savdo shoxobchalari, karxonalari (raqobatchilar), tuman, viloyat, respublikaning ko'rsatkichlari bilan solishtirish va baho berish;

• tovar zahiralari hajmi, tarkibi va uning nisbiy ko'rsatkichlariga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganish va baholash;

• aniqlangan va baholangan xolatni takomillashtirish bo'yicha, xulosalar, takliflar tayyorlash va chora tadbirlar ishlab chiqish.

Tovar zahiralari dinamikasini o'rganish uchun quyidagicha jadval tuzish mumkin.

9.3.3.1 jadval.

Tovar aylanish va tovar zahiralarining dinamikasi

Ko'rsatkichlar	Yillar				
	1	2	3	4	5
1. Tovar aylanishi summasi					
2. O'zgartirish sur'ati					
2.1. O'tgan yilga nisbatan, %	100,0				
2.2. Bazis yilga nisbatan, %	100,0				
3. Tovar zahirasi summasi					
4. O'zgarish sur'ati					
4.1. O'tgan yilga nisbatan, %	100,0				
4.2. Bazis yilga nisbatan, %	100,0				

Ushbu jadvalni haqiqiy baholarda va solishtirma baholarda tahlil qilish tavsiya qilinadi.

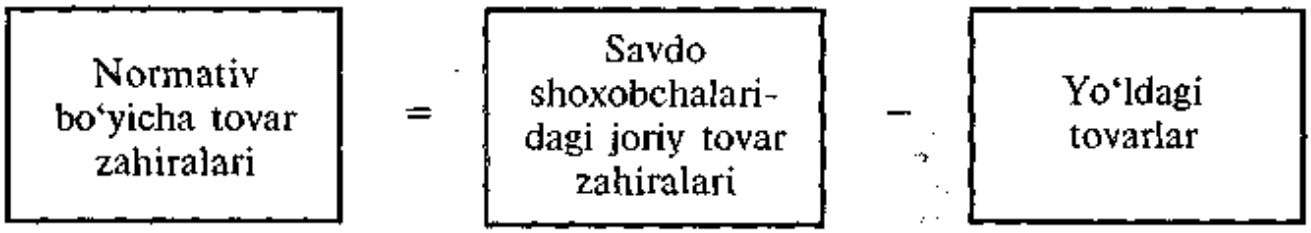
Tahlil qilishni vazifasi va obyektiga qarab tovar zahiralari dinamikasi savdo shoxobchasi, karxonasi, tuman, shaxar, viloyat va respublika miqyosida tovar zahiralarining umumiy hajmi va alohida tovar guruhlari bo'yicha o'rganiladi.

Xuddi shunday tuman, viloyat va respublika miqyosida tovar zahiralarini joylanishi bo'yicha, chakana, ulgurji savdoda, umumiy ovqatlanish shoxobchalarida, yo'ldagi alohida ishlab chiqarishdagi dinamikasini o'rganishni tavsiya qilamiz.

Tovar zahiralari alohida savdo shoxobchasi miqyosida tahlil qilish jarayonida, uning umumiy hajmini va tovar guruhlari bo'yicha summasini belgilangan normativ bilan solishtirish va chetlanishini aniqlash zarur.

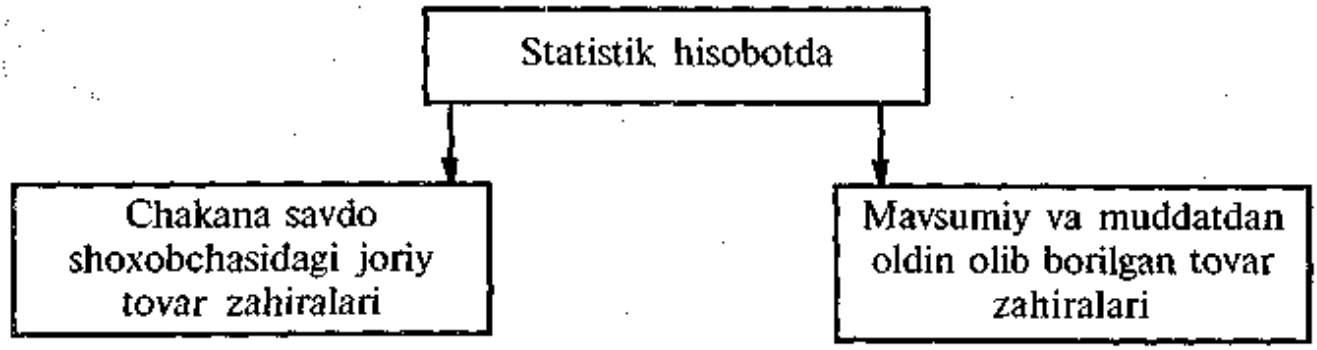
Tovar zahiralarini tahlil qilishda ularni statistik hisobotdagi tarkibi, normativ bilan solishtirma tarkibi yuzaga keltirilishi zarur, chunki

9.3.3.1- chizma



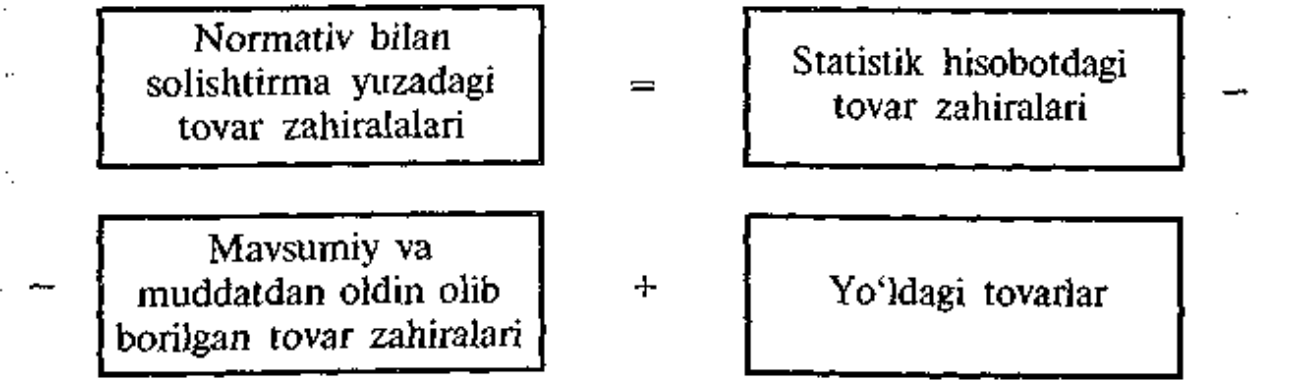
dan tashkil topadi.

9.3.3.2- chizma



Umumiy tovar zahiralari tarkibida hisobga olinadi.

9.3.3.3- chizma



Tovar zahiralarining tahlili uchun quyidagi jadvalni tavsiya qilamiz

9.3.3.2- jadval

Tovar zahiralarini savdo shoxobchalari bo'yicha normativ bilan solishtirma tahlili (summasi ... so'm)

Magazinlar	Haqiqiy zahira, jami	Jumladan mavsumiy zahira	Yo'ldagi zahira	Joriy zahira so'mmasi	Normativ summasi	Normativdan farqi (+; -)		Rejadagi bir kunlik tovar aylanishi
						Summasi	Kunlar hisobida	
1	2	3	4	5=2-3+4	6	7=5-6	8=7:9	9
Supermarket Market Univermag va hokazo №1 №2, №3 ...								

Jadvalning 9- xonasi kelgusi kvartalning rejasidagi tovar aylanishi bo'yicha aniqlanadi. Ushbu jadval shaklida tovar zahiralarini har kvartal bo'yicha tahlil qilish maqsadga muvofiq.

Xuddi shunday jadval alohida savdo shoxobchasi yoki korxonasining alohida tovar guruhlari (makro – mikro- tarkibi) bo'yicha chakana va ulgurji savdoda, umumiy ovqatlanish shoxobchasi kabilarda ham ishlatiladi.

Tovar zahiralarining tahlili tovar ayirboshlash ko'rsatkichlarni (kun, marotaba) tahlil qilish bilan to'ldiriladi. Tovar ayirboshlashni o'rganish biron bir davrga, ya'ni kvartal va yil davriga amalga oshiriladi. Bu ko'rsatkich aholiga tovarlar sotish tezligini o'rganishga imkoniyat yaratadi.

Bunday tahlilni o'tkazish uchun quyidagi jadvaldan foydalanish tavsiya qilinadi.

9.3.3.3- jadval

Tovar ayirboshlashning kunlar hisobida holati (summasi ... so'm)

Magazinlar	O'tgan yilga tovar ayirboshlash, kun	Hisobot yiliga haqiqiy o'rtacha tovar zahiralari	Tovar aylanishi		Tovar ayirboshlash		Farqi (+; -)	
			Yilga	Bir kunligi	Hisobot yiliga	Normativ, kunlar hisobida	Normativdan	O'tgan yildan
1	2	3	4	5=4:360	6 = 3 : 5	7	8=6 - 7	9 = =6 - 2

Tovar ayirboshlashni o'rganishda uning miqdoriga tovar aylanish hajmi va o'rtacha tovar zahiralari miqdorini hamda tovar aylanishining tarkibiy o'zgarishi qanday ta'sir qilganini aniqlash katta amaliy ahamiyatga ega. Bunday hisobotlarni o'tkazish uchun 9.3.3.4 va 9.3.3.5- jadvallardan foydalanishni tavsiya qilamiz.

Mavsumiy va sotish muddatidan oldin yetkaziladigan tovar zahiralarining tahlili o'z xususiyatiga ega, chunki ular joriy sotishga mo'ljallanmagan. Ularning miqdori (normativi) har kvartal oxiriga keltirish muddati va kvartalda sotilish hajmidan kelib chiqib so'm hisobida aniqlanadi, tahlil qilish usuli esa ushbu xususiyatlardan kelib chiqadi.

Tahlil qilishda ularning har kvartal oxiridagi miqdori belgilangan normativ bilan solishtiriladi, farqi aniqlanadi va ularni normal xolatga keltirish uchun chora tadbirlar ishlab chiqiladi.

Masalan: mavsumiy tovar zahiralarini tahlil qilishda to'plangan tovarlar miqdori normativ bilan solishtirilib, kelayotgan mavsumga aholi talabini qondira oladimi yoki yo'qligi aniqlanadi. Sotish muddatidan oldin yetkaziladigan tovar zahiralari bo'yicha kelasi tovar keltirilguncha savdo shoxobchasi tovarlar bilan ta'minlanganmi yoki yo'qligi aniqlanadi.

Tovar ayirboshlash tezligiga tovar aylanish hajmi va o'rtacha tovar zahiralarini o'zgarish ta'sirining hisob kitobi

Magazinlar	Chakana tovar aylanishi		O'rtacha tovar zahiralari		Tovar ayirboshlash, kunlar		Tovar ayirboshlash haqiqiy tovar aylanish va rejadagi zahiralar hisobida	Farqi (+; -)		
	Reja	Haqiqiy	Reja	Haqiqiy	Normativ	Haqiqiy		Jami	Jumladan	
									Tovar aylanishi	O'rtacha tovar zahirasi
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

9.3.3.5- jadval

Tovar aylanish tarkibini (makro va mikro tarkibi) tovar ayirboshlash tezligiga ta'sirini hisob-kitobi

Tovar guruhlari	1 kunlik tovar aylanish, (...so'm)		Tovar aylanish tarkibi, %		O'rtacha tovar zahirasi, (...so'm)		Tovar ayirbosh-lash, kun		Tovar zahirasi o'tgan yilgi tovar ayirbosh-lash va hisobot yilidagi tovar aylanish tarkibi hisobida	Jami tovar ayirbosh-lash 10 qator ko'rsat-kichlari hisobida	Farqi (+; -), kun		
											Jami	Jumladan	
	o'tgan yil	hisobot yil	o'tgan yil	hisobot yil	o'tgan yil	hisobot yil	o'tgan yil	hisobot yil				Tovar aylanish tarkibi hisobida	Tovar ayirbosh-lash tezligi hisobida
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. Oziq-ovqatlar										-	-	-	-
2. No-oziq-ov-qatlar										-	-	-	-
Jami										10 jami:100			

9.3.4. Tovarlar kelishi tushunchasi, manbalari va ularning tahlili

Savdo zvenolari (chakana, ulgurji) va umumiy ovqatlaninsh shoxobchalari xo'jalik faoliyatining natijasi ko'p tomonlama ularni tovarlar bilan ta'minlashga, ya'ni tovarlar ta'minotiga bog'liq.

Tovarlar ta'minotining ko'rsatkichi sifatida tovarlarni kelishi tushuniladi. Tovarlarning kelishi absolut ko'rsatkichlar orqali, ya'ni qiymat (so'm) hisobida va natural (dona, kg, metr, banka) ko'rsatkichlarda hisob-kitob, tahlil qilinadi va rejalashtiriladi. Ularni umumiy hajmi makrotarkibi (oziq-ovqatlar va nooziq-ovqatlar) faqat qiymat (so'mda) ko'rsatkichida ifodalanadi, assortiment tarkibi (tovar guruhlari) qiymat (so'm) va natural ko'rsatkichlarda o'z ifodasini topadi.

Shunday qilib, tovarlar kelishi deganda qiymat va natural ko'rsatkichlarda ifodalangan chakana va ulgurji savdo, umumiy ovqatlanish shoxobchalarini tovarlar bilan ta'minlash, ularni tovarlar ta'minotini tushunamiz.

Tovarlar kelishi ko'rsatkichi iste'mol tovarlari taklifini bir qismini ifodalaydi. Chunki iste'mol tovarlari taklifi deganda bizlar sotishga mo'ljallangan, bozorga keltirilgan, u yerda to'rgan va keltirilishi mumkin bo'lgan tovarlar massasini tushinamiz.

Shunday qilib, tovarlar kelishi deganda iste'mol tovarlari taklifini bozorga keltirilgan qismi sifatida qarash mumkin. Ya'ni uning qiymati, miqdori va assortimentini ko'z oldimizga keltirishimiz kerak.

Tovarlar kelishi manbalari iste'mol tovarlari manbalariga to'la mos keladi (8- bob, 8.2.2- paragrafga qaralsin). U paragrafda iste'mol tovarlari taklifining manbalari to'la yoritilgan. Ushbu manbalar tovarlarni ishlab chiqarish va joylarga yetkazuvchilar nuqtayi nazaridan yoritilgan.

Tovarlar kelishini manbalarini chakana va ulgurji savdoda, umumiy ovqatlanish shoxobchalarida hisob-kitob, tahlil qilish, rejalashtirish nuqtayi nazaridan qaralsa, yuqorida keltirilgan manbalar asos bo'libgina qolmay, haqiqatda ularni keltiruvchi yoki yetkazuvchi sifatida boshqa manbalar vujudga keladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchi mayda va ko'p sonli har xil turdagi vositachilar vujudga kelgan. Ana shular chakana savdo va umumiy ovqatlanish shoxobchalarini tovarlar bilan ta'minlovchi manba sifatida xazmat qilmoqda. Ulgurji savdo korxonalarini ham tovarlar bilan ta'minlashda tovar taklifi manbalari bilan bir qatorda yangidan vujudga kelgan, katta miqdorda tovar sotuvchi vositachilar vujudga kelgan.

Umumiy ovqatlanish shoxobchalarini biz yuqorida keltirilgan vositachilar bilan bir qatorda, yirik chakana savdo shoxobchalari va dehqon bozorlari tovarlar bilan ta'minlamoqda.

Ayrim chakana savdo shoxobchalari uchun tovarlar keltirish manbasi sifatida dehqon bozorlari xizmat qiladi. Ular asosan qishloq xo'jaligi mahsulotlari bilan ta'minlanmaydi.

Amaliyotda tovar aylanish rejasini bajarish, zaruriy tovar zahiralarini shakllantirishni ta'minlashni asosiy omillaridan biri bo'lib, belgilangan vaqtida va miqdorda tovarlarni yetkazish hisoblanadi.

O'z vaqtida keltirilgan vazifa bajarilmasa yoki rejadan cheklansa, savdo va umumiy ovqatlanish korxonalaari va shoxobchalarining natijaviy ko'rsatkichlariga salbiy ta'sir qilish ehtimoldan yiroq emas. Shu sababli tovarlar kelishi tahlili dolzarb masala hisoblanadi.

Tovarlar kelishini tahlil qilish har kuni, hafta, dekada, oy, kvartal va yil natijalari bo'yicha muntazam o'tkazilib, chetlanishlar aniqlansa zaruriy choralar ko'rish maqsadga muvofiqdir.

Tovarlar kelishini tahlil qilishda quyidagilarni aniqlash tavsiya qilinadi:

— tovar yuboruvchilar tomonidan shartnomalarning bajarilishi, keltirilgan tovarlar miqdori, assortimenti, sifati va keltirish muddatini shartnomaga, buyurtmaga mosligini tahlil qilish. Bunday tahlil tezkor xarakterga ega bo'lishi va har kuni, hafta, dekada va oy natijalari keyinchalik har kvartal va yil bo'yicha umumlashtirilib berilishi zarur;

— tovarlar kelishi rejasini tovar guruhlari va umumiy hajmi bo'yicha bajarilishini (oy, kvartal, yil);

— tovarlar kelishini davrlar bo'yicha bir xil me'yorda bo'lishini o'rganish;

— tovarlar kelishi manbalari bo'yicha baholash, umumiy tovarlar hajmida alohida manbalar hissasini aniqlash, dinamikasini baholash;

— import tovarlari va respublikada ishlab chiqarilgan tovarlar hissasini o'zgarishini alohida tahlil qilish, uning dinamikasiga baho berish.

Bunday tahlilda o'xshash, bir-birini almashtirish mumkin bo'lgan tovarlarga alohida e'tibor qaratish zarur. Bunday tahlil asosan viloyat, respublika miqyosida statistik organlar tomonidan chuqur tahlil qilinishi zarurligini alohida ta'kidlaymiz.

Tovar kelishining tahlili tovar aylanishi ko'rsatkichlarini (9.1.4-paragrafga qaralsin) balans bog'liqligini tahlil qilish bilan o'z nihoyasiga yetadi.

Tayanch iboralar: *tovar zahiralari, tovar aylanishi, tovar ta'minoti, tovarlarni kelishi.*

Takrorlash uchun savollar

1. Zahira nima va u qanday turlarga bo'linadi?
2. Tovar zahirasi tushunchasini yoriting.
3. Tovar zahiralari qanday turlarga bo'linadi?
4. Tovar zahiralari ko'rsatkichlarini ayting va ular qanday hisoblanadi?
5. Tovar zahiralari kunlari hisobidagi ko'rsatkichi nimani anglatadi?
6. Tovar ayirboshlash ko'rsatkichlari qanday hisoblanadi va nimani anglatadi?
7. Tovar zahiralari miqdori va uni ko'rsatkichlariga qanday omillar ta'sir qiladi?
8. Tovar zahiralari qanday tahlil qilinadi?
9. Tovarlar kelishi tushunchasini yoriting.
10. Tovarlar ta'minoti deganda nimani tushunasiz?
11. Tovarlar ta'minoti manbalarini ayting.
12. Tovarlar kelishi qanday tahlil qilinadi?

9.4. Chakana tovar aylanishini prognozlash va rejalashtirish

9.4.1. Chakana tovar aylanishini uzoq muddatga prognozlash

Iqtisodiyot ko'rsatkichlarini uzoq muddatga prognozlash obyektiv zaruriyatlardan kelib chiqadi. Bu hol jamiyatni ijtimoiy-iqtisodiy to'zumidan qat'i nazar, amaliyot uchun zarur faoliyat.

Jamiyat taraqqiyotida ijtimoiy mehnat taqsimoti, ilmiy texnik rivojlanish xalqaro va hududiy bog'liqliklarni kengaytirib, murakkablashtirib yuboradi.

Xalqaro, hududiy va korxonalararo iqtisodiy aloqalarini va ularni iqtisodiy, shartnomaviy munosabatlarini prognozlash va rejalashtirish asosida olib borishni taqozo qiladi.

Umuman oddiy hayotda, har bir shaxs, oila, korxona, davlat uzoq muddatga muljallangan maqsad, vazifalarsiz faoliyat ko'rsata olmaydi. Ushbu maqsad va vazifalarni amalga oshirish mavjud resurslardan, imkoniyatlardan kelajakda foydalanish yo'llarini iqtisodiy nuqtayi nazardan hisob-kitob qilishni, rasional va optimal foydalanish yo'llarini asoslashni talab qiladi.

Bozor iqtisodiyotining insoniyat hayotiga, xo'jalik subyektlari faoliyatiga, jamiyat va davlatning siyosiy, iqtisodiy va boshqa jihatlariga dahshatli salbiy ta'sir ko'rsatadigan tomonlari mavjud. Bunday omillarni kelajakka bashorat qilmay, e'tiborga olmay, hisoblashmiy taraqqiyotga erishib bo'lmaydi.

Jamiyatdagi barcha tabiiy, moddiy, moliyaviy resurslar chegaralangan, ulardan maqsadli va rasional foydalanish zarur. Ushbu holat

— Birinchidan, halqaro, hududiy va umuman, xo'jalik subyektlarida bog'liqliklarni chuqurlashtiradi. Ularni e'tiborga olish zaruratini tug'diradi;

— Ikkinchidan, halqaro, tarmoqlararo kompleks masalalarni kelishilgan holda hal qilishni taqazo qiladi;

— Uchinchidan, barcha iqtisodiy munosabatlarni shartnoma asosida amalga oshirishni talab qiladi;

— To'rtinchidan, har bir xo'jalik subyekti o'z faoliyati ko'rsatkichlarini rivojlanish tendensiyalarini kelajakka hisob-kitob qilish zaruriyatini tug'diradi.

Uzoq muddatga prognozlash metodologiyasi umumiy rejalashtirish metodologiyasiga asoslanadi (5- mavzuning 5.2- bo'limiga qaralsin).

Uzoq muddatga prognozlashtirish asosida maqsadga erishish yo'llari asoslanadi. Buning uchun prognozlashtirishda ilmiy tashkilotlarning ishtirok etishini ta'minlanishi, ilmiy asoslangan norma va normativlarning ishlatilishi, prognozlar ko'p variantlarda tuzilishi, uzoq muddatga tuzilgan shartnomalarni hisobga olishi va hokazolar zarur bo'ladi.

Prognozlash, kelajakni ko'ra bilish, bashorat qilish mazmunini anglatib ehtimol xarakteriga ega. Prognozlashtirishni rejalashtirishning dastlabki bosqichi uzoq muddatga qabul qiladigan qaror uchun qo'shimcha axborot olish vositasi sifatida tushunish ham mumkin.

1. Chakana tovar aylanishi uzoq muddatga prognozlash va rejalashtirish metodologiyasi. Prognozlash (kelajakni ko'ra bilish, aniqlash ma'nosini bildiradi), rejashtirishni dastabki bosqichi, uzoq muddatga tahlilning varianti, qaror qabul qilish uchun qo'shimcha axborot olish vositasi sifatida ishlatiladi.

Savdoda prognozlash boshqa tormoqlardagi kabi plan-oriyentir (taxmin) sifatida ishlatiladi. U ehtimol xarakteriga ega.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida krizislardan chiqish, krizisga ro'para bo'lmaslik barchasida prognozlarning ahamiyati juda katta. Chunki prognozlash maqsadga erishish uchun chora tadbirlarni ishlab chiqish orqali rejalashtirish va maqsadga erishishni ta'minlaydi.

Prognozlash bir nechta variantlarda amalga oshiriladi.

Chakana tovar aylanishi prognozlashda respublika miqiyosida quyidagi tenglamani asos qilib olishi mumkin:

$$A_{xft} \geq ChTA_t \leq TR_t .$$

Bunda:

A_{xft} — aholining xarid fondi;

$ChTA$ — chakana tovar aylanishi;

TR — aholiga sotishga mo'ljallangan tovar resurslari

t — prognozlash yili.

Bu ko'rsatkichlar balansi respublika miqyosida viloyatlar miqyosida, viloyatlar miqyosida tovar guruhlari (makro-tartib, mikro-tartib) bo'yicha detallashtiriladi va uni ta'minlashga intilish zarur.

Bu tenglamani ishlatish «Umumiylikdan → elementlarga» o'tish (analiz) yoki «elementlardan → umumiylikka» o'tish (sintez) usullari bo'yicha amalga oshirish mumin.

Chakana tovar aylanishi prognozlashga nisbatan bu usullar quyidagi jarayonni anglatadi:

1. «Umumiylikdan → elementlarga» o'tish chakana tovar aylanishi umumiy hajmini oldin belgilash va keyin uni makro- yoki mikro- tarkibini aniqlashga o'tishni anglatadi.

2. «Elementlardan → umumiylikka» o'tish chakana tovar aylanishini makro yoki mikro-tartibini oldin aniqlash va ularning yig'indisini hisoblash orqali chakana tovar aylanishini umumiy hajmini belgilash.

Bu qoida chakana tovar aylanishi uzoq muddatga prognozlash, qisqa muddatga va joriy rejalashtirishda metodologik asos bo'lib hisoblanadi.

Chakana tovar aylanishi prognozlash va rejalashtirishda yuqorida keltirilganlar metodologiya nuqtayi nazardan bir variant bo'lib hisoblanadi.

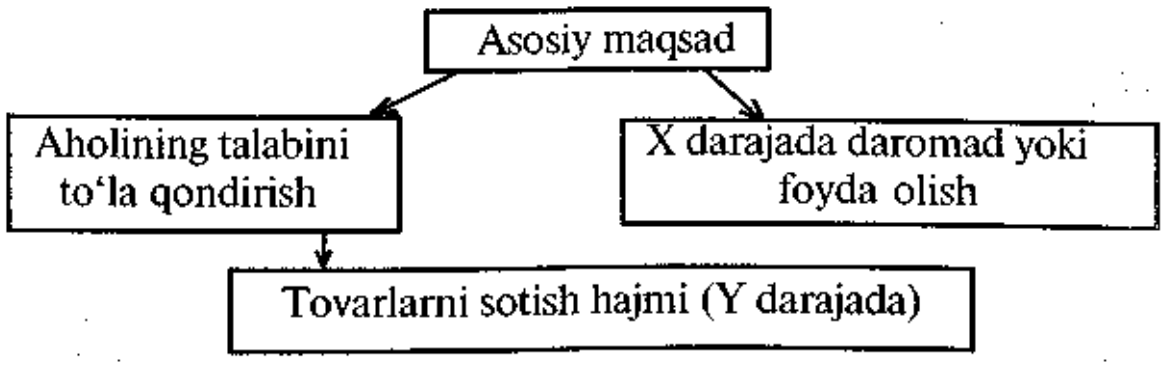
Metodologik qoidaning ikkinchi varianti sifatida chakana tovar aylanishini aholining jon boshiga yoki hajmini aniqlash orqali prognozlash usuli ishlatilishi mumkin.

Bu holda:

1. Chakana tovar aylanishi umumiy hajmi sintez usuli ya'ni «elementlardan — umumiylikka» qarab borish usuli bilan aniqlanadi.

Oldin chakana tovar aylanishi aholi jon boshiga yoki oilaga to'g'ri keladigan hajmi aniqlanadi, so'ngra ularning umumiy aholi yoki oila soniga ko'paytirish yo'li bilan chakana tovar aylanishi umumiy hajmi aniqlanadi.

Chakana tovar aylanishi prognozlash va rejalashtirishni metodologik prinsiplaridan biri «Bezararlik nuqtasi»ni aniqlashdir, chunki chakana tovar aylanishi prognozlashda savdo korxonalarining asosiy maqsadidan kelib chiqish mumkin.



Bezaralik nuqtasi quyidagicha aniqlanadi:

$$BN = \frac{D_x}{1-\frac{Y_x}{ChTA}}.$$

Bu yerda:

D_x — doimiy xarajatlar (muomala xarajatlarining doimiy o'zgarmas qismi).

Y_x — o'zgaruvchan xarajatlar (muomala xarajatlarining o'zgaruvchan qismi).

Bezararlik nuqtasini aniqlashni boshqa usullari ham mavjud.

1. Domiy xarajatlarni 100% ga ko'paytirib, daromadlarning darajasiga bo'lish

$$BN = \frac{\Sigma D_x \cdot 100}{\frac{\Sigma D \cdot 100}{ChTA}}$$

Bu yerda:

D — daromadlar summasi.

2. Chakana tovar aylanishini doimiy xarajatlarga ko'paytirib, chakana tovar aylanishidan o'zgaruvchan xarajatlar qismiga bo'lish usuli:

$$BN = \frac{ChTA \cdot D_x}{ChTA - Y_x}.$$

Chakana tovar aylanishi prognozlash va rejalashtirishda quyidagi usullardan keng foydalanish mukin.

1. Statistik tajriba usuli (taxmin, omillarni o'rganish va h.k.lar).

2. O'rtacha siljish ko'rsatkichlari orqali ($\overline{K}$) ko'p omilli regression modellar.

3. Matematik modellashtirish ekstropolyasiya usuli.

4. Normativ usullar.

Statistik tajriba usuli asosan joriy rejalashtirish (yil, kvartal, oy, hafta, kunlik) ishlatilishi mumkin.

O'rtacha siljish ekstropolyasiyani oddiy varianti bo'lib, bu ham ko'proq joriy rejalashtirishda qo'llaniladi.

Matematik modellashtirish, jumladan, ekstropolyasiya (matematik modellar orqali) chakana tovar aylanishi umumiy hajmini

uzoq va o‘rta muddatlarga prognozlashda qo‘llanish tavsiya qilinadi.

Normativ usullar chakana tovar aylanishi tarkibini prognozlash va rejalashtirishda ko‘proq ishlatiladi.

Chakana tovar aylanishi prognozlashning ayrim usullarini ko‘rib chiqamiz.

Chakana tovar aylanishi respublika miqiyosida prognozlashda quyidagi matematik modellardan foydalanish mumkin.

Birinchi bosqichda chakana tovar aylanishi oila xo‘jaligi to‘g‘ri keladigan o‘rtacha miqdorini aniqash mumkin:

$$Y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4.$$

Bunda:

Y_x - o‘rtacha oila xo‘jaligiga to‘g‘ri keladigan chakana tovar aylanishining o‘sish sur’ati;

x_1 — o‘rtacha har bir oila xo‘jaligiga to‘g‘ri keladigan pul daromadlarining o‘sish sur’ati;

x_2 — oila xo‘jaligini tovarlar sotib olishga qilgan xarajatlarining o‘sish sur’ati;

x_3 — savdo maydonini 1000 oila xo‘jaligi hisobining o‘sish sur’ati;

x_4 — vaqt faktori;

a_0, a_1, a_2, a_3, va a_4 — tenglama parametrlari.

Tenglama parametrlarining 5-10 o‘tgan yillar ko‘rsatkichlari asosida kompyuterlar orqali hisoblash mumkin.

Ikkinchi bosqichda o‘rtacha chakana tovar aylanishi oila xo‘jaligi uchun prognoz qilingan davrga aniqlanadi.

Uning uchun quyidagi formula ishlatiladi:

$$ChTA_{oxp} = \frac{ChTA_{oxb} \cdot Y_x + 100}{100}.$$

Uchinchi bosqichda $ChTA$ umumiy hajmi aniqlanadi:

$$ChTA_n = ChTA_{o.x.p.} \cdot O.X_n$$

Keyingi bosqichda respublikada $ChTA_n$ viloyatlar bo‘yicha hajmini aniqlash mumkin va tavsiya sifatida ularga yuborilishi mumkin.

Buning uchun viloyatlarni respublika chakana tovar aylanishi hissasi aholi daromadida yoki xarid fondlaridagi hissasi ishlatilishi mumkin.

Masalan: 1. Chakana tovar aylanishi hissasi bo'yicha:

$$ChTA_{ni} = ChTA_n \cdot \frac{ChTA_{bi}}{ChTA_b}.$$

2. Xarid fondlari hissasi bo'yicha

$$ChTA_{ni} = ChTA_n \cdot \frac{A_{xf.bi}}{A_{xfb}}.$$

3. Pul daromadlari hissasi bo'yicha

$$ChTA_{ni} = ChTA_n \cdot \frac{AD_{bi}}{AD_b}.$$

Uchala variantni solishtirib optimal chakana tovar aylanishi viloyatlar bo'yicha tavsiya qilish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Yuqorida keltirilgan prognoz hisob-kitoblari boshqacha matematik modellar asosida ham amalga oshirish mumkin.

1. $Y_t = af(t) + b.$

Bu yerda: $Y_t = ChTP_n$ o'sish tendensiyasi;

$f(t)$ — turdagi funksional chakana tovar aylanishi dinamik qatorda o'zgarish xarakterini ko'rsatuvchi matematik funksiya;

t — vaqt.

2. $Y_{tD} = af(D) + b,$

D — aholining pul daromadlari.

3. $Y_{tDTr} = af(D) + bf(Tp) + c,$

Tr — tovar resurslari.

4. $Y_{tMn} = af(Mn) + b,$

Mn — milliy daromad.

5. $Y_{tIf} = af(If) + b,$

If — iste'mol fondi.

6. $Y_i = f_i(x_1, x_2, ...x_n),$

Y_i — i davrga chakana tovar aylanishi,

f_i — hisoblanadigan matematik funksiya,

$x_1, x_2, ...x_n$ — chakana tovar aylanishiga ta'sir qiluvchi omillar.

Chakana tovar aylanishi hajmi va tarkibi ko'p omillarga bog'liq (9.2- mavzuning 9.2.2- paragrafiga qarang) bo'lib, uni prognozlashda talab va taklifni prognoz ma'lumotlari, iqtisodiy, demografik, ijtimoiy, iqlimga bog'liq prognozlar e'tiborga olinishi lozim. Ushbular bilan bir qatorda chakana tovar aylanishi aholining hayot tarzi, yashash darajasi kabilarga ham bog'liqdir.

Chakana tovar aylanishini prognozlashda umumsiyosiy masalalarni, halqaro aloqalarning rivojlanishi kabilar ham e'tibordan chetda qolmasligi kerak.

Yuqorida qayd etilgan shart-sharoitlar va omillarni hisobga olish murakkab, hisobga olish ehtimoli kam yoki yo'q bo'lishi mumkin. Shu sababli bunday omillar, shart-sharoitlarni ta'sir qilish darajasi ularga ekspert baho berish usuli orqali hisobga olinishi mumkin.

9.4.2. Chakana tovar aylanishini joriy rejalashtirish

Joriy rejalashtirish bir yilga, kvartal va oylar bo'yicha rejalashtirishni o'z ichiga oladi.

Tezkor rejalar xaftaga kunga tuziladigan rejalardan iborat bo'ladi.

Bozor iqtisodiyoti rejalashtirish jarayonini boshqaruv iyerarxiyasining pastki bo'g'iniga, mikrodarajaga tushirishga olib keladi va mikroiqtisodiy sharoitni har tomonlama chuqur tahlil qilish iqtisodiy tahlilni va rejalashtirishni yangi yo'nalishlarini usul va uslublarini ishlatishni taqazo qiladi.

Savdo korxonalarining asosiy vazifalaridan biri, raqobat sharoitida, ko'pgina noaniqliklar mavjudligida qachon? qayerda? kimga? qancha miqdorda? u tovar sota olishi, undan qancha daromad olishini aniqlab olishdir.

Reja bu tadbirlar tizimi bo'lib, unda biz yuqorida aytilgan masalalarni ketma-ketlikda, belgilangan muddatda, miqdorda amalga oshirilish yo'llari texnik-iqtisodiy hisob kitoblar asosida asoslab berilishi lozim.

Rejaning prognozdan farqi uni asoslashda korxonalar ichki va tashqi omillarni, obyektiv va subyektiv sharoitlarni ko'rsatkichlar orqali asoslash va uni boshqarilishi zarur(shart)ligidadir.

Prognoz esa ehtimollar, tahminlarga asoslanib, korxonaning barcha shart sharoitlarini hisobga ola bilmaydi va u taklif xarakteriga ega.

Reja korxonaga tijorat va moliyaviy xavf-xatarni kamaytirish yoki umuman, undan bezarar qutilishni ta'minlashga xizmat qiladi.

Chakana savdo shoxobchalarini tovar aylanishini rejalashtirish ularni, raqobat sharoitida ularni xonavayron bo'lishidan asraydi. Shu sababli har bir savdo shoxobchasi, umumiy ovqatlanish korxonasi o'z tovar aylanishini uzluksiz yilma-yil, kvartalma-kvartal, oyma-oy hamda xaftalar va kunlar bo'yicha rejalashtirib borishi amaliy zaruriyat bo'lib hisoblanadi.

Savdo korxonalarining faoliyati natijasi insonlar talabini qondirishdek murakkab ijtimoiy hodisa bilan bog'liq.

Shu sababli ularni natijaviy (tovar aylanishi, daromadi, foydasi) ko'rsatkichlarini rejalashtirishda juda ko'p bevosita va bilvosita ta'sir qiluvchi omillarni e'tiborga, hisobga olinishini taqazo qiladi.

Oddiy misol, 2005-2006 yillarda butun dunyoni vahimaga solgan «Parranda grippi» muammosi tovuq go'shti va tuxumi iste'molini keskin qisqartib yuborishga olib keldi. Bu esa ushbu mahsulotlar bilan savdo qiluvchi minglab savdo shoxobchalarini inqirozga uchrashga olib keldi.

Savdo shoxobchalarining rejalari xilma-xil bo'lib, ularning birlamchisi chakana tovar aylanishi bo'lib hisoblanadi.

Hayot tarzini har bir oila qay darajada rejalashtirib borsa, shu darajada ularni talabini qondirishga xizmat qiluvchi sohalar ham o'z faoliyatini rejalashtirib borishi zarurdir.

Chakana tovar aylanishini joriy rejalashtirish jarayonida quyidagi masalalarni hal qilishni tavsiya qilamiz:

- maqsadni aniqlash va konkret vazifalarni belgilash;
- birlamchi vazifalarni ajratish va ularni bajarishni ahamiyatidan kelib chiqib bajarish yo'llarini belgilash;
- muammolarni shaxsiy va boshqalar tajribasidan kelib chiqib hal qilish yo'llarini belgilab olish;
- holatlar to'g'risida axborotlar, ma'lumotlar to'plash;

♦ maqsadga erishish usul-uslublarini belgilab olish;

♦ xavf-xatarlarni tahlil qilish, ulardan o'tib ketish yoki ta'sirini kamaytirish yo'llarini aniqlab olish, ularning alternativ variantlarni ishlab chiqish;

♦ kordinal xulosaga kelish, bajarilishi zarur bo'lgan chora-tadbirlar ro'yxatini tuzish;

♦ rejani tuzish;

♦ rejani korrektirovka qilib (tuzatib) borish;

♦ rejani bajarilishini nazorat qilib borish. Buning uchun har - bir ko'zda tutilgan chora-tadbirlarning bajarilishini alohida tutilgan qayd daftarida hisobga olib borish. Masalan: shartnomalarning bajarilishi, belgilangan muddatda, hajmda, assortimentda tovarlarning kelishi va hokazolar.

Rejaning bajarilishini ta'minlash uchun har bir hodim o'z vazifasini to'la-to'kis bajarib borishi lozim.

Savdo shoxobchasining maqsadini aniqlashda quyidagilarni e'tiborga olish zarur:

➢ bajariladigan jarayon qo'llash;

➢ geografik, hududiy joylashishi;

➢ raqobatchilar;

➢ tovarlar assortimenti;

➢ tovar aylanishining prognoz miqdori;

➢ baholashtirish va baho miqdori;

➢ tovar zahiralari miqdori, assortimenti;

➢ marketing siyosati, sotishni jadallashtirish chora-tadbirlari;

➢ tovarlar va kassani saqlash va himoya qilish masalalari;

➢ barcha amaliy ish bilan bog'liq jarayonlarni hisobga olish;

➢ tovarlarga buyurtma berish;

➢ kadrlarni tanlash va taqsimlash;

➢ byudjet, moliya, soliq organlari bilan munosabatlar;

➢ shikoyat va takliflar qayd daftarini tahlil qilib borish;

➢ biznesga taalluqli huquqiy qonunlar, nizomlar, farmoyishlarga va boshqa huquqiy hujjatlarga rioya qilish kabilar.

Chakana tovar aylanishini rejalashtirishda har bir savdo korxonasi, shoxobchasi unga ta'sir qiluvchi tashqi muhitni va ichki omillarni to'la hisobga olishga erishishi mumkin.

Birinchidan, ichki omillarni hisob kitob qilish, ya'ni:

✓ moliyaviy ta'minot (xususiy, jalb qilingan moliyaviy resurslar);

✓ shaxsiy xarakterga ega omillar (ish vaqti, ishchilarning kasbiy mahorati, xavf - xatarlarni bartaraf qilish imkoniyati);

✓ savdo shoxobchasining joylashishi tovar assortimenti;

✓ atrofdagi aholining ijtimoiy holati (daromadi; soni; aholining tarkibi (nafaqachi, o'qituvchi, talaba, ishlash joyi, oila soni; urf-odati va hokazolar).

Tashqi muhitga siyosiy, iqtisodiy, huquqiy ijtimoiy demografik omillar va sotib oluvchilar (talab), tovar yetkazuvchilar (taklif), raqobatchilar kabilarni ta'sir darajasini kiritish mumkin.

Chakana tovar aylanishi hajmini va tarkibini rejalashtirish nihoyatda murakkab (iqtisodiy, matematik va statistik hisob kitob nuqtayi nazaridan) vazifalar qatoriga kiradi.

Tovarlarni sotish miqdorini aniqlash natijani aniq belgilashni nazarda tutadi. Kelajakda qanday o'zgarishlar sodir bo'lishini ko'ra bilishni taqozo qiladi. Uni hal qilish uchun sanoq ko'rsatkichi usullarini ishlatishni talab qiladi. Bu esa o'z yo'lida o'tgan yillar uchun chakana tovar aylanishi hajmini, tarkibini chuqur tahlil qilish, uning tendensiyalarini aniqlash kabi vazifalarining bajarilishi asosida amalga oshishi mumkin. Bunda kelajakni baholash uchun rahbarlar va mutaxasislardan kasbiy mahorat, barcha omillarni sifat va ekspert baholash usullaridan foydalana bilishni talab qiladi.

Chakana tovar aylanishini qisqa muddatga rejalashtirish jarayonida biz ushbu bobning 9.4.1- paragrafida keltirilgan qoidalarga asoslanishni taklif qilamiz.

Chakana tovar aylanishi rejalashtirishda turli usullardan foydalaniladi. Ular qatoriga balans usuli, har xil texnik-statistik hisob-kitoblar usuli, iqtisodiy matematik usullar, o'rtacha siljish hisob-kitobi kabilarni kiritish mumkin.

Amaliyotda biz yuqorida keltirilgan omillar, qoidalarni hisobga olgan holda rejalashtirishning alternativ usuli sifatida «o'rtacha siljish» usulidan foydalaniladi.

Ushbu usulning mazmuni quyidagilardan iborat.

Chakana tovar aylanish hajmi hisobi quyidagi tarkibiy bo'limlar bo'yicha amalga oshiriladi:

- aholiga sotilgan tovarlar hajmi;
- korxonalar, tashkilotlar, muassasalarni umumiy xo'jalik ehtiyojini qondirish uchun sotilgan tovarlar (mayda ulgurji tovar aylanishi).

Chakana tovar aylanishini joriy rejalashtirish bir yilga, kvartallar va oylar bo'yicha amalga oshiriladi.

Kelayotgan yilga chakana tovar aylanishini rejalashtirishda kamida besh o'tgan yil uchun chakana tovar aylanishini tahlil qilish tavsiya qilinadi. Tahlil jarayonida chakana tovar aylanishi rivojlanish qonuniyatlarini aniqlash, unga ta'sir qilgan omillarning miqdorini aniqlash zarur bo'ladi (9.2.2 va 9.2.3- paragraflariga qaralsin).

«O'rtacha siljish» usulini ishlatishda dinamik qatorni har uch yil uchun «baravarlashtirilgan» o'rtacha miqdori aniqlanadi. Uning uchun quyidagi formuladan foydalanishni tavsiya qilamiz. Masalan, dinamik qator besh yildan iborat deb hisoblaylik.

O'rtacha siljish ko'rsatkichi «$\overline{K}$» chakana tovar aylanishini, har uch yil uchun o'rtacha o'zgarish sur'ati foiz hisobida ko'rsatiladi. «$\overline{K}$» — har yillik o'sish suratini foiz hisobida anglatadi.

Hisob-kitob quyidacha amalga oshiriladi:

$$\overline{K}_1 = \frac{K_1 + K_2 + K_3}{3};$$

$$\overline{K}_2 = \frac{K_2 + K_3 + K_4}{3};$$

$$\overline{K}_3 = \frac{K_3 + K_4 + K_5}{3}.$$

Ushbu har uch yil uchun hisoblangan o'rtacha siljish ko'rsatkichlari asosida besh yil davr uchun o'rtacha o'sish miqdorini ($\overline{\Delta}$) quydagicha aniqlash mumkin.

$$\overline{\Delta} = \frac{\overline{K}_n - \overline{K}_1}{n-1}.$$

Bu yerda $\overline{K}_n$ — dinamik qatorni oxirgi ko'rsatkichi;

$\overline{K}_1$ — dinamik qatorning boshidagi ko'rsatkichi;

n — dinamik qatorning umumiy soni.

Rejalashtiririlgan yil uchun chakana tovar aylanishi o'sish surati ($\overline{K}_p$) quyidagicha aniqlanadi:

Baravarlashtirilgan o'rtacha dinamik qator ko'rsatkichini joriy yil bilan birga ikki qadam jildirish orqali, ya'ni

$$\overline{K}_p = K_5 \cdot 2 \cdot \overline{\Delta}$$

aniqlanadi.

Ushbu usul bilan aholiga sotilgan tovarlar va mayda ulgurji tovarlar aylanish hajmi tovar aylanishni kvartallar va oylar bo'yicha ham hisob-kitob qilish mumkin.

Chakana tovar aylanishini kvartallar bo'yicha aniqlashda kvartallarni yillik tovar aylanishidagi hissasi, foiz hisobida (K), oylarni kvartal tovar aylanishidagi hissasi (K) hisobga olinadi va ularni baravarlashtirilgan o'rtacha siljish miqdori aniqlanadi. Uning uchun yuqorida keltirilgan formula ishlatiladi.

9.4.3. Chakana tovar aylanishi tarkibi (assortimenti) ni prognozlash va rejalashtirish

Chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirish savdo korxonalarining asosiy maqsadini amalga oshirishga yo'naltirilgan bo'lishi lozim.

Chakana tovar aylanishi assortimentini prognozlashtirish va rejalashtirish juda murakkab iqtisodiy jarayon bo'lib, u hayotdagi barcha ijtimoiy-iqtisodiy o'zgarishlar bilan chambarchas bog'liq, aholining talabini qondirish jarayonini anglatuvchi ko'rsatkich hisoblanadi. Uni iqtisodiy asoslangan miqdori aholiga iste'mol tovarlarini ishlab chiqarish uchun buyurtmalar berish, ishlab chiqarishni rivojlanishini rag'batlantirish, yangi tovarlarni ishlab chiqarish, talabga javob bermaydiganlarini yangisi bilan almashtirish kabi muammolarni hal qilish uchun asos bo'lib hisoblanadi.

Ushbu ko‘rsatkich iste’mol tovarlarini ishlab chiqarish va iste’mol qilish jarayonlari bilan bog‘liq bo‘lgan ilmiy-texnik ixtirolar, moda kabi murakkab jarayonlarda namoyon qiladi.

Chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirishda alohida tovar guruhlarini xususiyatlaridan kelib chiqib, har xil usullardan foydalanish tavsiya qilinadi.

Tovarlarni ishlab chiqarish, bozorga kirish va kirmasligi, iste’mol qilinishi xususiyatlaridan kelib chiqib, ularni quyidagi makroguruhlarga ajratish mumkin:

1) aholi talabini bir qismi shaxsiy xo‘jalik hisobidan qondiriladigan oziq-ovqatlar (notovar mahsulotlar ya’ni qishloq xo‘jaligi mahsulotlari — go‘sht, sut, tuxum, sabzavotlar, mevalar);

2) aholi talabi to‘la savdo korxonalaridan sotib olish hisobidan qondiriladigan oziq-ovqatlar;

3) aholi talabini tovar resurslari hisobidan to‘la qondirish mumkin bo‘lgan nooziq-ovqatlar;

4) qisman ishlab chiqarilishi chegaralangan nooziq-ovqatlar;

5) uzoq muddatda iste’mol qilinadigan nooziq-ovqatlar. Ularni sotilish miqdori aholini pul bilan ta’minlanganlik darajasiga bog‘liq.

Chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirishda bir qator omillar e’tiborga olinishi zarur. Ularning asosiylariga quyidagilarni kiritish mumkin:

➢ aholining xarid fondi miqdori (8.2.4- paragrafga qaralsin);

➢ aholining ayrim tovarlar bilan ta’minlanganligi (uzoq muddatda iste’mol qilinadigan nooziq-ovqat tovarlari), ya’ni ushbu tovarlarni 100 oilaga to‘g‘ri kelishi;

➢ alohida tovar guruhlari bo‘yicha aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan chakana tovar aylanishi, oxirgi 3-5 yillarda shakllangan iste’mol miqdori;

➢ oxirgi 3-5 yillarda shakllangan chakana tovar aylanishi tarkibi, ya’ni umumiy chakana tovar aylanishida alohida tovar guruhlarini hissasi, foiz hisobida;

➢ alohida tovarlarni hududga (tuman, shahar, viloyat) ishlab chiqarish miqdori yoki boshqa hududlarda ishlab chiqarilishi chet-eldan keltiriladigan tovarlarga bo‘lib tahlil qilish natijalari;

➢ oziq-ovqatlarni iste'mol qilishni fizologik normalari va nooziq-ovqatlarni rasional ishlatish normalari, ularni haqiqiy iste'mol miqdori bilan solishtirma ko'rsatkichlari;

➢ aholini uy-joy bilan ta'minlanganlik darajasi va uni kelajakda rivojlanish ko'rsatkichlari;

➢ aholiga xizmat qiluvchi korxonalarning rivojlanishi. Masalan, atelyelar, ustaxonalar va hokazolar.

Chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirishda ishlatiladigan ayrim usullarni keltiramiz:

1. Fiziologik va rasional ishlatish normalari orqali kelajakda iste'mol qilish miqdori quyidagi formula orqali aniqlanadi:

$$P = P_f \cdot J_n^k \sqrt[n]{\left(\frac{N_n}{N_f}\right)^k}$$

Bunda:

P_k — k-yiliga iste'mol qilinadigan tovarlarning umumiy hajmi.

P_f — bazis yilida iste'mol qilingan tovarlar hajmi;

J_n^k — aholi sonining o'zgarish indeksi;

N_n — 1 kishiga to'g'ri keladigan iste'mol normasi;

N_f — 1 kishiga to'g'ri keladigan haqiqiy iste'mol;

n — iste'mol normasiga yetish muddati;

K — prognoz (reja) lashtirilayotgan yil.

II. Uzoq muddat iste'mol qilinadigan tovarlar bo'yicha:

$$ChTA_k = (N_0 \cdot O_r - T_a + U)B.$$

Bunda:

$ChTA_k$ — k-yilga tovar aylanishi;

N_0 — oilaning ta'minlanish normasi;

O_r — rejalashtirilgan yilga oilalar soni;

T_a — rejalashtirilgan yil boshiga oiladagi mavjud tovarlar;

U — rejalashtirilgan yilga tovarlarning eskirishi.

B — baho (rejalashtirilayotgan yilga).

III. Tovar assortimentini rejalashtirish uchun iqtisodiy matematik usullardan ham foydalanish mumkin (8.1.2 paragrafga qaralsin).

IV. Elastiklik koeffitsiyenti ko'rsatkichidan foydalanish usuli. Ushbu usul orqali tovar aylanishi assortimentini aholining daromadi yoki harid fondining o'sish sur'ati bilan solishtirish orqali, yoki tovar resurslarining o'sish sur'ati bilan solishtirish orqali aniqlash mumkin.

Bunda elastiklik koeffitsiyenti (E)

$$E = \frac{\Delta y \cdot 100}{y} : \frac{\Delta x \cdot 100}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y};$$

Bu yerda: «x» — aholining daromadi yoki xarid fondi yoki tovar resurslari aholi jon boshiga;

«y» — Chakana tovar aylanishi alohida olingan tovar guruhi bo'yicha, aholi jon boshiga;

«Δ» — ko'rsatkichning o'zgarish miqdori.

Ushbu ko'rsatkich $u = a + bx$ karrolyasion tenglamani yechish yo'li bilan aniqlanishi mumkin.

Bunda: $E = b \cdot \frac{\bar{x}}{y}$;

«b» — regressiya koeffitsiyenti.

Masalan, aytaylik, biror tovar guruhi bo'yicha elastiklik koeffitsiyenti aholi daromadiga nisbatan 1,5 chiqdi. Ushbu qursatkich aholining daromadi 1% ga oshsa, hisobga olingan tovar guruhi bo'yicha aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi 1,5 % o'sishi mumkinligi anglatadi.

Agar aholining jon boshiga to'g'ri kelgan daromadi rejalashtirilgan yilga 10 % o'sishi mo'ljallangan bo'lsa, aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi (tovar guruhi bo'yicha)

$$10 \cdot 1{,}5 = 15\ \%$$

foizga oshishi mumkin.

Bu holda aholi jon boshiga to'g'ri kelgan chakana tovar aylanishi rejalashtirilgan yilga (U_r)

$$U_r = \frac{U_j \cdot (100+15)}{100}$$

ga teng bo'ladi.

Bu yerda: «U_j» — joriy yildagi aholi jon boshiga to‘g‘ri kelgan chakana tovar aylanishi summasi.

Misolda olingan tovar guruhi bo‘yicha chakana tovar aylanishi umumiy hajmi quyidagicha aniqlanadi:

$$ChTA_r = U_r \cdot A_{s.r};$$

Bu yerda: $ChTA_r$ — misolda olingan tovar guruhi bo‘yicha rejalashtirilgan yilga chakana tovar aylanishi summasi;

$A_{s.r}$ — rejalashtirilgan yilga aholi soni.

V. Chakana tovar aylanishi assortimentini rejalashtirishda real ko‘rsatkichga yaqin natijaga erishish uchun (bu usul chet ellar amaliyotida ham ishlatiladi) «o‘rtacha siljish» usulidan foydalanishni tavsiya qilamiz (usul 9.2.4 paragrafda ko‘rsatilgan). Bunda oxirgi besh yil muddatda chakana tovar aylanishi hajmida oldin uning makrotartibi (oziq-ovqatlar va nooziq-ovqatlar) bo‘yicha hisob-kitob qilinadi, so‘ng tovar guruhlarini oziq-ovqat tovarlari hajmidagi hissasi alohida va nooziq-ovqatlar hajmidagi hissasi alohida hisob-kitob qilinishi tavsiya qilinadi.

Ushbu usul bilan chakana tovar aylanishi tarkibi (tovar guruhlarini chakana tovar aylanishidagi hissasi) rejalashtirilgan yilga aniqlanadi va so‘ng rejalashtirilgan chakana tovar aylanishi hajmidan kelib chiqqan holda alohida tovar guruhlari bo‘yicha chakana tovar aylanish summasi aniqlanadi.

Tayanch iboralar: *Prognoz, reja, strategik, joriy, uzoq muddat, qisqa muddat, teskor, balans, norma, normativ, bezararlik nuqtasi, statistika, tajriba usuli, o‘rtacha siljish usuli, ekstropoliyasiya, iqtisodiy matematik usullar, ekspert boholash usuli.*

Takrorlash uchun savollar

1. Prognozlash qanday vosita sifatida ishlatiladi?

2. Prognoz va rejalashtirish tushunchalarining farqi namada?

3. Prognozlarning ahamiyati nimada?

4. Chakana tovar aylanishini prognozlash va rejalashtirishda qanday usullardan foydalaniladi?

5. Chakana tovar aylanishi prognozlash qanday metodologik qoida asos qilib olinadi va uning tenglamasi shaklining mazmunini yoritib bering?

6. Chakana tovar aylanishini joriy rejalashtirishda qanday masalalarni hal qilish zarur bo'ladi?

7. Chakana tovar aylanishini o'rtacha siljish usuli bilan rejalashtirishni mazmunini tushuntirib bering.

8. Chakana tovar aylanishi tarkibini prognozlash va rejalashtirishda ular qanday guruhlarga ajratiladi?

9. Chakana tovar aylanishi tarkibini prognozlash va rejalashtirishda qanday omillar hisobga olinadi?

10. Chakana tovar aylanishi tarkibini prognozlash va rejalashtirishda qanaqa usullardan va formulalardan foydalanish mumkin?

9.5. Tovar zahiralari va tovarlar kelishini rejalashtirish

9.5.1. Tovar zahiralarini normalashtirish usullari

Tovar zahiralarini normalashtirish alohida savdo shoxobchalari uchun tovar guruhlari bo'yicha amalga oshiriladi. Amaliyotda asosan ikki xil usul, ya'ni tajriba-statistik va texnik-iqtisodiy hisoblash usullari qo'llaniladi.

Tajriba — statistik usul ko'p tarqalgan va ishlatilishi oddiyroq usul hisoblanib, ushbu usul orqali tovar zahiralari normativi bor ma'lumotlarni tahlil qilish asosida aniqlanadi.

Texnik-iqtisodiy hisoblash usuli orqali tovar zahiralari normativi, uni elementlarga ajratish orqali birinchi usulga nisbatan asoslanganroq hisoblanadi.

Tovar zahiralari normativi joriy tovar zahiralari chakana savdo shoxobchalari, ulgurji savdo omborlari, umumiy ovqatlanish karxonalari va yo'ldagi tovarlar uchun alohida hisob - kitob qilinadi.

Joriy tovar zahiralariga savdo shoxobchalarida (magazin, kiosk, laryok, ularni yordamchi xonalarida), ulgurji baza omborlarida, umumiy ovqatlanish karxonalarida (restoran, oshxona, kafe) saqlanayotgan joriy zahiralar kiradi. Bular kunlar hisobida va so'mda normalashtiriladi.

Yo'ldagi tovarlarga chakana va ulgurji savdo karxonalari tamonidan sotib olingan, yo'lda kelayotgan va (tovar) yetkazuv-

chilar tamonidan jo'natilgan, lekin to'lov hujjatlari ham bankka belgilangan muddatda topshirilmagan tovarlar kiritiladi.

Bu zahiralar alohida kunlar va so'm hisobida normalashtiriladi va keyin joriy zahiralar normativiga qo'shiladi.

Mavsumiy va oldindan yetkazib beriladigan tovar zahiralari ularni tashish va sotish rejalari asosida so'm hisobida alohida rejalashtiriladi. Ushbu zahiralar har kvartalning oxiriga hisob-kitob qilinadi.

Tovar zahiralarini normalashtirish qoida va usullarini ko'rib chiqamiz.

Tovar zahiralarining normativlari qiymat o'lchovlarda (so'mda) va nisbiy ko'rsatkichlarda, ya'ni kunlar hisobida aniqlanadi.

Tovar zahiralari normativini aniqlashda birinchi qoida uning miqdori ehtimolda tutilgan maksimal va minimal miqdori o'rtasida bo'lishi kerak.

Bu qoida quyidagicha ifodalanadi:

$$z_{tmax} > z_{th} > z_{tmin}$$

Bunda:

z_{tmax} — tovar zahiralari maksimal miqdori;

z_{th} — tovar zahiralari normativi;

z_{tmin} — tovar zahiralari minimal miqdordi.

Savdo tashkilotlari va korxonalarida joriy tovar zahiralari normalashtiriladi.

Joriy tovar zahiralari normativlari statistik-tajriba, texnik-iqtisodiy va matematik usullar yordamida amalga oshiriladi.

Tovar zahiralari normativini aniqlash tovar taklifi va talabni bozor konyunkturasini tovar zahiralari normativlari va haqiqiy holatini, tovar zahiralariga ta'sir qiluvchi omillarni chuqur va kompleks tahlil qilingandan kelib chiqqan xulosalarga asoslanish zarur. Tahlil biznesga o'tgan yillar ma'lumotlarini qamrab olishi zarur.

Bunday tahlil savdo karxonalari va shoxobchalarini barcha ierarxik (darajada) bo'g'inlarida amalga oshirilishi zarur.

Bunda umumiy qoida imkon boricha ko'proq omillarni va dinamik qatorlarni yillar qamrab olishi hisoblanadi.

Dinamik qatorlarni tahlil qilishda ko'proq matematik usullardan — regression modellar, korrelyasion tahlil, ko'p omilli tahlillardan foydalanish tavsiya qilinadi.

Tovar zahiralarini normativlashtirish uning alohida tarkibiy elementlarini tovar guruhlari bo'yicha hisoblash orqali amalga oshiriladi.

Normativlar chakana savdo, ulgurji savdo, umumiy ovqatlanish karxonalari va (mavsumiy, muddatdan avval olib borilgan) normativlar bo'yicha alohida hisoblanadi.

Chakana savdo uchun alohida ko'rib chiqamiz.

Chakana savdoda joriy tovar zahiralari normativi quyidagi elementlardan tashkil topadi.

I. Tovar guruhlari bo'yicha normativlar summasi.

II. Yo'ldagi tovarlar normativi.

Tovar guruhlari bo'yicha normativ quyidagilardan tashkil topadi.

1. Tovarlarni qabul qilish va sotishga tayyorlash davriga zahira — *KS*. Uning miqdori tovar guruhlari (assortimenti)ning tavsifiga bog'liq va 0,5 -1,5 kun miqdorida hisobga olish mumkin.

2. Ishchi zahira (I_z) u savdo zalida doimiy saqlanadigan, ko'rsatishga mo'ljallangan tovarlardan iborat bo'ladi:

$$I_z = \frac{A_t \cdot B}{ChTA:90} = \frac{A_t \cdot B}{T_K},$$

A_t — assortiment turlari.

3. Savdoni yangi tovarlar kelguncha uzluksiz ta'minlash uchun zarur bo'lgan tovarlar (*Ch*) joriy to'ldirish zahirasi. Bu zahira tovarlarni keltirish muddatiga tovar assortimentini oddiy yoki murakkabligiga bog'liq.

Tovar zahiralari bu elementi normativini ko'p qismini tashkil qiladi va tovar kelganda (max), tovarlar kelishi arafasida (min) darajada bo'ladi.

Shuning uchun biz yuqorida keltirgan $z_{max} > z_{tm} > z_{min}$ qoidadan foydalanib tovarlarni keltirish muddatini o'rtacha miqdori (*Ch*) aniqlanadi va normalashtirish jarayonida uning yarmi hisobga olinadi $Ch^1/_2$.

Joriy to'ldirish zahirasini normalashtirishda tovarlar kelishining davri va tezligi, talabning miqdori, buyurtma berish tartibi, buyurtmani bajarish sharti, tovarlarni tashishga va saqlashga ketadigan xarajatlar miqdori hisobga olinadi.

Joriy to'ldirish zahirasining miqdori optimallashtiriladi va bu ko'rsatkich orqali joriy to'ldirish zahirasi miqdori to'la optimallashtirilishi mumkin.

Tovar assortimentining umumiy soni va bir marotaba keltirishda necha xil assortiment kelishini hisobga olib tovar assortimentini to'la komplektlash koeffitsiyenti aniqlanadi (K_k) va bu ko'rsatkich orqali savdo korxonasida necha kundan keyin to'la komplekt ta'minlanishi aniqlanadi.

Masalan: do'konda matolarni turlari 15 xil.

Bir marotaba keltirishda 4 xil mato keltirildi, ularning keltirish muddati 1 oyda bir marotaba, ya'ni 30 kunda.

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

Undan kelib chiqib,

$Ch = \frac{30}{0{,}267} = 112$ kun, buning yarmi 112 : 2 = 56 kun.

4. Kafolat uchun zarur bo'lgan tovar zahiralari. Bu zahira tovarlarni keltirish muddati buziladi, talab keskin o'zgarishi va boshqa ko'zda tutilmagan holatlar yuz berib qolganda savdoni ta'minlash uchun zarur bo'ladi (K).

Yuqoridagilardan kelib chiqib, jami tovar zahiralari normativi (N) barobar bo'ladi: oddiy assortimentdagi tovarlar uchun

$$N = KS + I_z + Ch^1/_2 + K.$$

5. Murakkab assortimentli tovar guruhlari uchun

$$N = KS + I_Z + (Ch : K_K)^1/_2 + K.$$

Ushbu normativni joriy to'ldirish zahirasini (Ch) optimallashtirish orqali umumiy normativni optimal miqdorini aniqlash ingliz matematik olimlari Uilson — Uaytinlar tavsiya qilgan matematik modeldan foydalanish mumkin. Bu modelda tovarlarni keltirishga va saqlashga ketadigan harajatlarni minimallashtirish orqali hisob-kitob qilinadi. Buning uchun minimal harajatlar

tovarlarni tashish optimal partiyasi qanday miqdorida ta'minlanishini aniqlash orqali amalga oshiriladi.

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

S^0 — optimal partiya miqdori, (kip, qop, kg, t, dona),

K — tovarlarni tashishga ketgan harajat, o'lchovi, so'm birligida.

S — saqlash harajatlari, so'm o'lchov birligida.

Q — chakana tovar aylanishi hajmi, natural ko'rsatkichda.

Ushbu formuladan foydalangan holda tovarlarni keltirishni optimal sonini aniqlash mumkin (P)

$$P = \frac{Q}{S^0} = \sqrt{\frac{SQ}{2K}}.$$

Bu ko'rsatkich bir yilda 1 kvartalda necha marotaba tovarlar partiyasi keltirilishini ko'rsatadi.

Tovarlarni keltirish qanday intervalda, yoki necha kundan keyin tovarlar partiyasi keltirilishini (Ch) aniqlash mumkin

$$Ch = \frac{K_1}{P} = K_1 \cdot \sqrt{\frac{2K}{SQ}},$$

K_1 — davr kuni, 360 yoki 90 kun.

Tovar guruhlari bo'yicha N summasiga yo'ldagi va jo'natilgan lekin hisob uchun hujjatlar yetib kelmagan tovarlar normativini qo'shish kerak.

Uni aniqlash uchun o'tgan yil holati olinadi va o'rtacha xronologik usul bilan o'rtacha summa aniqlanadi M: 1- yanvarga — 29,4; 1- aprelga — 26,3; 1- iyulga — 28,7; 1- oktabrga — 29,9; 1- yanvar rejalashtirilgan yilga — 28,8.

$$\frac{\frac{29,4}{2}+26,3+28,7+29,9+\frac{28,8}{2}}{5-1} = 28,5 \text{ ming so'm.}$$

Jami tovar zahiralari bilan bir qatorda mavsumiy va oldindan tashib qo'yiladigan tovar zahiralari summasi normallashtiriladi. Ularni tovarlarni tashish davrini rejasi va chakana tovar aylanishi hajmini hisobga olib aniqlaydi. Bunda mavsumiy tovar zahiralari

uchun ularni turlari va mavsumiy saqlanish muddati hisobga olinadi.

Oldindan tashiladiganlar uchun esa tovarlarni tashish muddati va saqlanish davri hisobga olinadi.

Bular faqat absolut so'mda hisoblanadi.

Masalan: qishki palto: mart — avgust.

Tovar zahiralari — 1- aprelga 0,9 ming so'm.

I kv. tashish rejasi 1,5 ming so'm.

II kv. chakana tovar aylanishi rejasi 0,4 ming so'm. Ushbu ma'lumotlardan kelib chiqib, 1- iyulga tovar zahiralarini aniqlash mumkin:

$TZ_t - 1,07 = 0,9 + 1,5 - 0,4 = 2,0$ ming so'm.

9.5.2. Tovar zahiralarini kvartallar bo'yicha rejalashtirish

Texnik-iqtisodiy hisoblar orqali rejalashtirilgan yilning IV kvartaliga aniqlangan tovar zahiralar normativi va joriy yilning IV kvartali normativi asosida rejalashtirilgan yilning I, II, III kvartallari uchun tovar zahiralari normativi so'm va kunlar hisobida aniqlanadi.

Buning uchun rejalashtirilgan yilning IV kvartal normatividan joriy yilning IV kvartal normativini ayirib tashlash yo'li bilan tovar zahiralarining o'zgarish miqdori so'm hisobida aniqlanadi. Asosiy maqsad I, II, III kvartallarga yuqorida aniqlangan farqni taqsimlash yo'li bilan ushbu kvartallar uchun tovar zahiralari normativini aniqlashdan iborat.

Ushbu farqni taqsimlash ikki xil usul bilan amalga oshiriladi.

Birinchi usul — agar kvartallar tovar aylanishi hissasi keskin farq qilmasa, ushbu farq bir xil miqdorda taqsimlanadi. Ya'ni uni to'rtga bo'lib, IV kvartal joriy yil normativiga qo'shilsa, I kvartal rejalashtirilgan yil normativi aniqlanadi. I kvartal normativiga farqni qo'shib, II kvartal normativi va II kvartal normativiga yana farqni qo'shib, III kvartal normativi aniqlanadi.

Har kvartal uchun aniqlangan normativlar summasini tegishli kvartalning 1 kunlik tovar aylanishiga bo'lish orqali tovar zahiralarining kun hisobidagi normativi hisoblanadi.

Ikkinchi usul — agar kvartallar tovar aylanishi hissasi keskin farq qilsa ishlatiladi. Bunda tovar zahiralari (IV kvartal joriy va

rejalashtirilgan yillari) farqi kvartallararo har bir kvartalning yillik tovar aylanishidagi hissasiga nisbatan taqsimlanadi va qolgan jarayon birinchi usul tartibi bo'yicha amalga oshiriladi.

Ushbu usullarning ishlatilish tartibini quyidagi shartli misolda ko'rib chiqamiz.

Masalan: 1. Joriy yilning IV kvartaliga normativ — 1520 ming so'm.

2. Rejalashtirilgan yilning IV kvartaliga normativ — 1620 ming so'm.

Normativlar farqi = 1620 − 1520 = 100 ming so'm.

Birinchi usul bo'yicha normativlarni aniqlaymiz:

1. Normativlar farqini o'rta taqsimlash miqdori = 100 : 4 = 25 ming so'm.

2. Rejalashtirilgan yilga tovar zahiralari normativi:

2.1 I kvartalga = 1520+25=1545 ming so'm.

2.2 II kvartalga = 1545+25=1570 ming so'm.

2.3 III kvartalga = 1570+25=1595 ming so'm.

2.4 IV kvartalga = 1595+25=1620 ming so'm.

3. Rejalashtirilgan yilga chakana tovar aylanishi:

3.1 I kvartalga 1530 ming so'm, bir kunligi 1530:90=17,0 ming so'm.

3.2 II kvartalga 1610 ming so'm, bir kunligi 1610:90=17,9 ming so'm.

3.3 III kvartalga 1730 ming so'm, bir kunligi 1730:90=19,2 ming so'm.

3.4 IV kvartalga 1790 ming so'm, bir kunligi 1790:90=19,9 ming so'm.

4. Kvartallar bo'yicha tovar zahiralar normativi, kunlarda:

4.1 I kvartalga = 1545:17=91 kun.

4.2 II kvartalga = 1570:17,9=88 kun.

4.3 III kvartalga = 1595:19,2=83 kun.

4.4 IV kvartalga = 1620:19,9=81 kun.

Ikkinchi usul bo'yicha, ya'ni kvartallarda tovar aylanishi tovar aylanishi hissalari keskin farq qilgan holda. Ushbu usul bo'yicha tovar zahiralari normativini aniqlash yo'lini quyidagi jadvaldagi ma'lumotlar orqali keltiramiz:

9.5.2.1-jadval

Tovar zahiralarini normativini kvartallar bo'yicha hisob-kitobi, ming so'm

Kvartallar	Chakana tovar aylanishi		Umumiy *ChTA* da kvartal-lar hissasi, %	Tovar zahiralari normativi		
	Jami	Bir kunligi		Normativlarning o'zgarish miqdori	Summasi	Kun-larda
1	2	3 = 2 : 90	4=(2·100)/jamiga	5	6	7=6:3
I. Joriy yilning IV kvartali	1490	16,6	-		1520	91,6
2. Rejalashtirilgan yil IV kvartal	1820	20,2	27,4	(100·27,4)/100=27,4	1620	80,2
I kvartal	1530	17,0	23,0	(100·23)/100= =23,0	1520+23=1543	90,8
II kvartal	1610	17,9	24,5	(100·24,5)/100=24,5	1543+24,5=1567,6	87,5
III kvartal	1700	18,9	25,5	(100·25,5)/100=25,5	1567,6+25,5=1593,1	86,1
Jami	6660	18,5	100,0	1620-1520=100	-	-

9.5.3. Tovarlar kelishini rejalashtirish

Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlarini rejalashtirishni oxirgi bosqichi chakana tovar aylanishini tovarlar bilan ta'minlanishini (tovarlari kelishini) rejalashtirishdan iborat. Chunki tovar ta'minoti chakana tovar aylanishining moddiy asosini tashkil qiladi. Chakana tovar aylanishi rejasini bajarilishi(umumiy hajmi va tarkibi bo'yicha) asosan tovarlarni keltirilishi va tovar zahiralarining holatiga bog'liq.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida chakana savdo, umumiy ovqatlanish shoxobchalarining soni va ularni tovarlar bilan ta'minlovchilar soni va doirasi juda kengayib ketdi. (Tovar ishlab chiqaruvchilar, ulgurji savdo bazalari, har xil darajadagi vositachilar, 8.2.3- paragrafga qaralsin). Ushbu holat chakana tovar aylanishining tovar ta'minotini rejalashtirishni murakkablashtirib yuboradi.

Chakana tovar aylanishini tovarlar bilan ta'minlash rejasi chakana tovar aylanishi hajmi va assortimenti bo'yicha rejalar, tovar zahiralari holati va normativlari, iste'mol tovarlari taklifi rejasi (ushbu ko'rsatkichni rejalashtirish 8.2.4 paragrafda keltirilgan) kabi ko'rsatkichlarga asoslangan holda aniqlanishi zarur.

Tovarlar ta'minoti (tovarlarni keltirish) rejasini ishlab chiqishda savdo va umumiy ovqatlanish shoxobchalarini tovar ta'minotchilari bilan tuzilgan shartnoma (kantrakt) larini hisobga olish katta ahamiyatga ega. Shu sababli, tovar ta'minoti rejasining umumiy hajmi, ayniqsa, uning assortimenti tovarlar manbalari bo'yicha tuzilishi zarur.

Tovarlarni keltirish rejasi natural va qiymat ko'rsatkichlarida aniqlanadi.

Metodologik nuqtayi nazardan chakana tovar aylanishini tovar ta'minoti rejasi uni assortimentlar bo'yicha oldin natural ko'rsatkichlarda hisob kitob qilish, ikkinchi bosqichda tovar guruhlari bo'yicha prognoz qilingan o'rtacha baholar orqali qiymatini aniqlash va uchinchi bosqichda tovar ta'minotining umumiy hajmi tovar guruhlari bo'yicha aniqlangan summalarini jamlash orqali nihoyasiga yetish zarur.

Tovar ta'minotining assortimentlar bo'yicha rejalashtirishda tovarlarni tabiiy yoki boshqa omillar ta'siri ostida yemirilishi, yo'qolishi kabilar ham hisobga olinishi zarur. Shu bilan bir qatorda, savdo shoxobchalari orqali ovqatlanish korxonalari va boshqa savdo shoxobchalari, maishiy xizmat korxonalariga tovarlarni sotish yoki qayta ishlash uchun jo'natilishi rejalashtirilgan bo'lsa, ushbu ko'rsatkichlar ham e'tiborga olinishi zarur.

Tovar keltirilishi rejasi aniq hisob-kitoblarga asoslangan bo'lishi kerak. Ushbu ko'rsatkichlarni rejalashtirishda texnik-iqtisodiy hisoblash va balans usullaridan foydalaniladi (9.1.4- paragrafga qaralsin).

Tovarlar ta'minoti viloyat, Respublika miqqiyosida prognozlashtirish va rejalashtirishda iqtisodiy matematik usullardan foydalanish yaxshi natijalar berishi mumkin.

Tayanch iboralar: *Tovar zahiralari, tovarlar kelishi, normativ, normalashtirish, reja, rejalashtirish, usullar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Tovar zahiralarini normalashtirishda qanday qoidaga rioya qilish kerak?

2. Tovar zahiralarini normalashtirishda qanday usullardan foydalaniladi?

3. Joriy tovar zahiralarini normalashtirish tartibini yoritib bering.

4. Joriy tovar zahiralarini normativini aniqlash formulasini yozing.

5. Joriy tovar zahiralarini kvartallar bo'yicha rejasini aniqlash usullarini ayting.

6. Mavsumiy va oldindan yetkazib beriladigan tovar zahiralari qanday rejalashtiriladi?

7. Tovarlar kelishini qanday rejalashtiradi?

10- bob. ULGURJI TOVAR AYLANISHI

10.1. Bozor iqtidiyoti sharoitida ulgurji savdo, uning zaruriyati va ahamiyati

Tovar muomalasi jarayonidan iste'mol tovarlarining ishlab chiqarishdan iste'mol sohasiga o'tishi bosqichma-bosqich amalga oshadi. Dastlab, tovarlar ulgurji sotilish sohasiga kelib tushadi. Ular muomalasining yakunlovchi bosqichi savdoning chakana bo'g'iniga mansub bo'ladi. Shu tarzda, iste'mol tovarlari muomalasi jarayoni ikkita o'zaro bog'liq qismlar — ulgurji va chakana savdodan tashkil topadi.

Ulgurji savdo keng ma'noda iste'mol tovarlari va ishlab chiqarish vositalari harakatining turli shakllarini, shuningdek, ular harakati jarayonida yuzaga keladigan iqtisodiy munosabatlarni ifodalaydi. U ishlab chiqarish vositalarining bir ishlab chiqarish korxonasidan boshqasiga, tovarlarning ishlab chiqarishdan muomala sohasiga, shuningdek tovarlarning bir savdo korxonasidan boshqasiga va nihoyat qishloq xo'jalik mahsulotlari hamda xom ashyolarining qishloq xo'jalik korxonasidan iste'molchilar (sanoat va savdo korxonalari)ga harakati bilan bog'lik,.

Ushbu munosabatlar muayyan davlat ichida amalga oshadi. Ma'lumki, hozirgi jahon iqtisodiyoti rivojining o'ziga xos xususiyati, mamlakatlar o'rtasidagi jahon iqtisodiy integrasiyasining takomillashib borayotganligidir. Xalkaro mehnat taqsimotining chuqurlashib borishi bilan davlatlar o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlar, xususan, xalqaro savdo aloqalari rivojlanib bormoqda. Alohida mamlakatlar o'rtasidagi borcha oldi-sotdi bitimlari ulgurji savdo shaklida amalga oshiriladi.

Iste'mol tovarlari ulgurji savdosining zarurati shundaki, ishlab chikarilgan buyumlar bevosita shaxsiy iste'mol sohasiga kelib

tushmaydi. Chunki, ishlab chiqarish va iste'mol zamon va makon nuqtayi nazaridan bir-biridan farqlanadi. Iste'mol tovarlari ulgurji sotilishi natijasida muomala sohasidagi savdo bo'g'inlari orqali shaxsiy iste'molga harakatini davom ettiradi.

Ulgurji savdodan farqli ravishda, iste'mol tovarlarining chakana savdosi tovarlarni bevosita shaxsiy iste'mol sohasiga o'tkazadi va muomaladan chiqaradi.

Ulgurji savdo yirik partiyalarda amalga oshiriladi. Bunda tovarlar oxirgi iste'molchilarga sotilmaydi. Shuning uchun, ulgurji savdoda tovarlar bir nechta bo'g'inlardan o'tishi mumkin, ya'ni bir necha bor sotilishi mumkin. Chakana savdoda esa tovarlar oxirgi iste'molchilarga bir marta sotiladi.

Ulgurji savdoning xususiyatlari va funksiyalari birinchi navbatda, zamon va makon nuqtayi nazaridan ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar oralig'ida joylashganligi bilan aniqlanadi.

Ulgurji savdoning xususiyatlariga tovarlarning ishlab chiqarish assortimentidan savdo assortimentiga aylantirish, shuningdek savdo bitimlarining keng ko'lamda ishlatilishini kiritish mumkin.

Ulgurji savdoning muhim xususiyatlaridan yana biri, unda yagona turdagi tovarlar yoki bir tipdagi muayyan tovarlar bilangina savdo qilishga ixtisoslashadi (masalan, kitoblar). Ayrim ulgurji savdo korxonalari juda kichik hajmdagi bitimlar tuzish asosida muvaffaqiyatli xo'jalik faoliyatini amalga oshirmoqdalar. Biroq ulgurji savdoning ushbu xususiyati savdo bitimlarining har tomonlama va keng ko'pchililik xususiyatlari bilan solishtirilganda, ikkinchi darajali bo'lib qaraladi.

Ulgurji savdoning xususiyatlari ular ishtirokchilarini harakatlantiruvchi mexanizmlarning o'ziga xosligida ham ko'zga tashlanadi. Amaliyotda xarid qilishning ikkita motivi va shunga muvofiq tovarlarni sotib olishdan ikkita maqcad ko'zlanadi.

Birinchisi — xaridor tovarlarni shaxsiy iste'molini qondirish yoki sanoat qayta ishlab chiqarish bo'yicha manfaatlarini qondirish maqsadida sotib oladi. Ikkinchi motiv va maqsad — tovarlar qayta sotish uchun xarid qilinadi. Shunday qilib, ulgurji savdo korxonalari tovarlarni sanoat iste'molini qondirish yoki qayta sotish uchun jalb qiluvchi mijozlar bilan ishlaydi.

Ulgurji savdoning chakana savdodan farqlantiruvchi asosiy xususiyatlaridan yana biri, u bajaradigan iqtisodiy va tashkiliy - texnik funksiyalarining keng ko'lamligidir. Ulgurji savdoning bu funksiyalari ishlab chiqaruvchilar bilan iste'molchilar o'rtasida ajratish bilan bog'liq bo'lgan, tovarlarni saqlash hisoblanadi. Ulgurji korxonalarda ombor xo'jaligining mavjudligi kichik ishlab chiqaruvchi va chakana savdo korxonalari uchun katta ahamiyatga ega. Ulgurji savdo korxonalarining tovarlarni saqlash funksiyasini bajarish bir tomondan, ishlab chiqaruvchilarga o'z mahsulotlarini yirik partiyalarda sotish va shu bilan bog'liq, holda katta mikdordagi mahsulotlarni saqlash xarajatlarini tejash imkonini bersa, ikkinchi tomondan, chakana savdo korxonalariga juda kam miqdordagi tovar zahiralari bilan ishlash va joriy talabni to'liq qondirish imkonini beradi.

Ulgurji savdoning tovarlarni tashish funksiyasini bajarish ham ishlab chiqaruvchi, ham iste'molchi korxonalar uchun iqtisodiy jihatdan qulaylik tug'diradi. Bunda ishlab chiqaruvchilar ko'p sonli mijozlarga tovarlarni kichik partiyalarda yuklab jo'natish zaruratidan xolos bo'ladilar.

O'z navbatida, chakana savdo bilan shug'ulanuvchilar ham alohida ishlab chiqaruvchilarning barchasi bilan alohida bo'lib turish zaruratidan qutiladi.

Ulgurji savdo ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasida hisob-kitobni amalga oshirish funksiyasini ham bajaradi. Bu asosan kichik biznes va chakana savdo bilan shug'ullanuvchilar uchun qo'l keladi. Ulgurji savdo korxonalari tovarlarni qabul qilib olar ekan, hali tovarlar so'nggi iste'molchilargacha sotilmagan bo'lsada, to'lovni amalga oshiradi. Ya'ni, tovarlar oxirgi iste'molchilarga etib borguncha bo'lgan davrda ular avanslanadi. Bu ishlab chiqaruvchilar faoliyatining uzluksizligini ta'minlaydi va ular mablag'lari aylanuvchanligini tezlashtiradi. Ulgurji savdo o'zining hisob-kitob funksiyasi orqali chakana savdo korxonalari ham tovar operasiyalari bo'yicha avanslanadi, ya'ni (bank o'rnida) ularning kreditlanishi ta'minlanadi.

Ulgurji savdo korxonalari bozor konyunkturasini o'rganish, shu bilan birga ishlab chiqaruvchilar, tovarlar harakatini

ta'minlovchi alohida bo'g'inlar va oxirgi iste'molchilarni talab va taklifning hajmi haqidagi axborotlar bilan ta'minlash sohasida ham faol o'rin egallaydi (axborot funksiyasi, reklama bilan birgalikda).

Bozor iqtisodiyoti amal qiladigan xorijiy mamlakatlarda hozirgi kunda ulgurji savdo bilan ishlab chiqaruvchilarning ulgurji firmalari, tijorat ulgurji tashkilotlari, agentlar va brokerlar shug'ullanmokdalar. Ishlab chikarilgan tovarlarni o'zining ulgurji savdo firmalari orqali sotish elektronika, avtomobilsozlik, mashinasozlik kabi soha korxonalarida keng tarqalgan. Tijorat ulgurji tashkilotlari tovarlarga egalik huquqini qulga kiritadi, shuningdek, har xil iste'mol tovarlari bilan shug'ullanadi. Agentlar va brokerlar - bular vositachilar sanalib, ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchilar hisoblanadi. Birok, bular tovarlarga egalik huquqini qo'lga kiritmaydilar. Agentlar bilan brokerlarning farqi shundaki, birinchisining faoliyati doimiylik asosida bo'lsa, ikkinchisiniki vaqtinchalik (bir martalik) dir.

Respublikamizda hozirgi kunda xalq iste'moli tovarlari ulgurji savdosi bilan «O'zbeksavdo» konserni va «O'zbekbirlashuv» korporatsiyasining ulgurji bazalari, ayrim Vazirliklar, davlat muassasalari, shuningdek xususiy korxonalar, qo'shma korxonalar, xorijiy ta'minotchilar va boshqalar shug'ullanmokdalar. Shular bilan bir qatorda bozor iqtisodiyotiga o'tish sharoitida muomala sohasida ulgurji savdoning shakli sifatida birjalar ham muhim o'rin egallaydi.

Respublikada ko'chmas mulk savdosi bilan shug'ullanuvchi brokerlar kontoralari va agentlar, shuningdek, aksiyalar savdosi bilan shug'ullanuvchi brokerlar kontoralari faoliyat yuritmoqda.

O'zbekiston Respublikasida 1992- yil iyulda «Birjalar va birja faoliyati to'g'risida» qonun qabul qilindi. Mazkur qonunning qabul qilinishi respublikada bozor iqtisodiyotiga o'tishning yangi bosqichini belgilab berdi. Ushbu qonunda birja faoliyatini tashkil etish va boshqarishning huquqiy jihatlari o'z aksini topgan. Qonunda birja tushunchasiga aniqlik kiritilgan bo'lib, unga ko'ra, birja deganda oldindan belgilangan joyda va muayyan vaqtda birja tovarlarning erkin ulgurji savdosiga sharoit yaratuvchi yuridik shaxc sifatida faoliyat tushuniladi.

Birja tovarlari bo‘lib quyidagilar hisoblanadi:

— mol-mulk, shu jumladan ko‘chmas mulk;

— xizmatlar;

— mahsulotlarni yetkazib berish tug‘risida bitimlar;

— intellektual mulk;

— qimmatli qog‘ozlar;

— valyuta mablag‘lari;

— tovarlar.

Yer osti boyliklari, suv, boshqa tabiat resurslari, milliy, madaniy va tarixiy boyliklar hamda shu kabi hukumat tomonidan belgilangan tovarlar birja savdosining predmeti bo‘la olmaydi.

Ixtisoslashuv xarakteriga ko‘ra birjalar quyidagicha turlarga bo‘linadi:

— tovar birjalari (ixtisoslashgan yoki universal);

— valyuta birjalari;

— fond birjalari;

— tovar-fond birjalari;

— intellektual mulk savdosi bilan shug‘ullanuvchi birjalar;

— aralash birja.

Birja faoliyatlari quyidagi tamoyillar asosida amalga oshiriladi:

— o‘tkazish usullari va vaqtlari aniq belgilash yo‘li bilan birja savdosi samaradorligini ta’minlash;

— birja tovarlari bozorini shakllantirish;

— erkin tashkil topuvchi bozor narxlari shakllanishi;

— savdoning erkin va oshkora tarzda o‘tkazilishi;

— tasdiqlangan qoidalar asosida erkin kelishuvlarni ro‘yxatga olish;

— tovarlar narxining kotirovkasini o‘tkazish va bu haqdagi axborotlarni chop etish;

— monopoliyaga qarshi qonunchilikka rioya qilish.

Hozirgi kunda O‘zbekistonda quyidagi birjalar faoliyat yuritmoqda:

➢ Respublika tovarlar va xom-ashyolar birjasi, shuningdek ularning viloyatlardagi filiallari;

➢ Respublika fond birjasi va uning viloyatlardagi brokerlik kontoralari;

➢ Respublika ko'chmas mulk birjasi va uning viloyatlardagi filiallari;

➢ Respublika valyuta birjasi.

Matlubot kooperatsiyasi ulgurji savdosi o'ziga xos xususiyatlarga ega. Bu matlubot kooperasiyasi xo'jalik faoliyati xususiyatlaridan kelib chiqadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida kooperativ ulgurji savdosida tub o'zgarishlar yuz bermoqda.

Kooperativ ulgurji savdoni matlubot kooperasiyasining ajralmas tarkibiy qismi sifatida o'rganish zarur. Uning maqsadi va vazifalari ham matlubot kooperatsiyasining umumiy maqsadi vazifalaridan kelib chiqib belgilanadi. Shuning uchun uning barcha xo'jalik faoliyati matlubot kooperatsiyasi ustavida keltirilgan bo'lishi va ustavdan kelib chiqqan holda shakllantirilishi lozim.

Kooperativ ulgurji savdosining boshqa ulgurji savdo korxonalaridan farqlantiruvchi xususiyatlaridan biri, matlubot kooperasiyasi faoliyatining ko'p tarmoqli xarakterga ega ekanligi hisoblanadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida matlubot kooperasiyasiga qarashli chakana savdo korxonalariga, umumiy ovqatlanish va boshqa soha korxonalariga tovarlarni ulgurji sotish bilan shug'ullanishi kerak.

Matlubot kooperatsiyasi tizimiga qarashli chakana savdo shoxobchalari ko'p sonli va tarqoq joylashgan. Shuningdek, ular keng assortimentli iste'mol tovarlari savdosi bilan shug'ullanadi. Bu esa kooperatsiyaga xizmat ko'rsatuvchi universal ulgurji zvenolarning mavjud bo'lishini talab qiladi.

Matlubot kooperatsiya ulgurji savdosiga qo'yiladigan asosiy talab shundan iboratki, ular qishloq aholisi ehtiyojidan kelib chiqqan holda markazlashtirilgan tartibda, uzluksiz ravishda kichik partiyalarda chakana savdo korxonalarini tovarlar bilan ta'minlash imkoniga ega bo'lishi kerak. Matlubot kooperatsiyasi ulgurji savdosi uning tizimi ichida amal qiladi. Ya'ni, u qishloq joylarining o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda o'z tizimidagi chakana savdo va boshqa tarmoqlarni tovarlar bilan ta'minlaydi.

O'zbekiston Respublikasi tovarlar va xom ashyolar birjasi yirik birja bo'lib hisoblanadi. U respublikada yuqori likvidlik tovarlar va xomashyolarni sotish jarayonini bozor mexanizmlari orqali tartibga solishda asosiy rol o'ynaydi.

O‘zbekiston Respublikasi tovarlar va xom ashyolar birjasining respublika birjalar tovar aktivlari bo‘yicha tovar aylanishidagi hissasi (2006- yil) 90% ni tashkil qiladi.

Ushbu birja tarkibida 250 ga yaqin savdo maydonlari mavjud bo‘lib, ular O‘zbekiston hamda yaqin va uzoq chet ellari hududlarida joylashgan. Uning tovar aktiviga paxta tolasi va ipi, neft mahsulotlari, shakar, mineral o‘g‘itlar, qora va rangli metallar, polietilen, bug‘doy uni va boshqalar kiradi.

Birjada savdo elektron, valyuta savdo maydonlari, internet tarmog‘i hamda maxsus savdo maydonlari orqali amalga oshiriladi.

Birja keng brokerlik va analitik–axborotlar xizmatlarini bajaradi. Undan brokerlik joylarini sotib olish uchun respublika va chet el kompaniyalariga keng imkoniyat yaratilgan (bitta brokerlik joyi 50 AQSh dollari turadi).

O‘zbekiston Respublikasi tovarlar va xom ashyolar birjasini savdo madonlari O‘zbekistonning barcha viloyatlari va Qoraqolpog‘istonda, Rossiya, Qozog‘iston, Qirg‘iziston, Tojikiston, Afg‘oniston, Pokiston va Latviya davlatlari hududlarida joylashgan.

O‘zbekistan Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1997- yil 21- fevraldagi «O‘zbekistan Respublikasida meva-sabzavot mahsulotlarini ulgurji xarid qilish va realizatsiya qilish tizimini rivojlantirish to‘g‘risida»gi 98-sonli qaroriga muvofiq, «O‘zbekbirlashuv» tarkibida meva-sabzavotlar ulgurji savdosi bilan shug‘ullanuvchi «O‘zulgurmevasabzavot» Respublika aksionerlik kompaniyasi tashkil etildi. «O‘zulgurmeva-sabzavot» AK ning asosiy vazifasi quyidagilar hisoblanadi: meva-sabzavotlarni g‘amlash, saralash, qadoqlash va ularni qayta ishlash korxonalariga hamda aholiga ulgurji sotish, meva-sabzavot mahsulotlariga bo‘lgan ehtiyojlarni o‘rganish, ushbu mahsulotlar savdosi bo‘yicha xorij firmalari bilan tashqi savdo aloqalarini amalga oshirish.

«O‘zulgurjisabzavot» AKning meva-sabzavot mahsulotlarini g‘amlash va sotish bo‘yicha asosiy bo‘g‘ini bo‘lib, tumanlarda joylashgan ulgurji tayyorlov-sotish korxonalari hisoblanadi.

O‘zbekiston Respublikasi mustaqilligiga erishishi va bozor iqtisodiyoti munosabatlarini shakllantirishi munosabati bilan ichki

savdoni tashkil qilish, uni rivojlantirish jarayonida ijobiy va salbiy tendensiyalar, tarkibiy siljishlar, shakllarining o'zgarishi kabi hodisalar ro'y berdi. Ularning asosiylariga to'xtalib o'tamiz.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiyotni erkinlashtirish jarayoni savdoda monopol faoliyat uchun shart sharoit tug'dirib turgan tashkiliy tarkibiy tuzulmalarni bartaraf qilishdan boshlandi. Davlat va kooperativ savdoda Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish kabi ishlar jadallik bilan amalga oshirildi.

Respublikada o'tkazilgan islohotlar natijasida savdo sohasidagi davlat va kooperativ tizimi barham topdi. Ularning o'rniga turli mulk shaklidagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka taalluqli savdo korxonalari va shoxobchalardan iborat xizmat sohasi vujudga keldi. Ularning umumiy soni oxirgi 15 yilda 10 baravarga ortdi. Ular uchun yaratilgan erkinlik, savdo jarayonini soddalashtirish, nozoratni kamaytirish ular faoliyatini kengaytirishga keng yo'l ochib berdi.

Mustaqillik yillarida ichki savdoda o'tkazilgan tarkibiy o'zgarishlar natijasida Respublika chakana savdo aylanishi ko'rsatkichida 1991- yili davlat savdosining hissasi 47,5 % tashkil qilgan bo'lsa, 2005- yilga kelib, uning hissasi 1,1 %ni tashkil qildi, chakana tovar aylanishining 98,8% nodavlat sektoriga, jumladan, fuqarolarning shaxsiy mulkiga asoslangan savdoning hissasiga 85,3% to'g'ri keladi. Savdo sohasiga kichik biznes va xususiy tadbirkorlik shakllanadi va ular Respublika savdosida asosiy o'rinni egallaydi. Savdoning yangi shakli, ya'ni xususiy savdo shakllanadi. Eski markazlashgan holda tovar taqsimoti o'rniga yangi bozor mexanizmi vujudga keldi, tovar oldi sotdi jarayonida raqobat muhiti shakllandi.

Savdoda vertikal boshqaruv tizimi barham topdi. Baholar erkinlashtirildi. Xo'jalik aloqalari bozor iqtisodiyotiga moslashtirildi. Tashkiliy tuzilmalar butunlay yangi tartibda tuzildi. Vazirlik va boshqarmalar yo'q qilindi. Xususiy firmalar, yakka tartibdagi savdo shoxobchalari vujudga keldi. «O'zbeksavdo» aksioner kompaniyasi, «O'zbekbirlashuv» aksionerlik kompaniyasi, «O'zulgurjisavdoinvest» uyushmasi, viloyatlarda «Matlubotta'minotsavdo» aksionerlik kompaniyasi, tumanlarda, tuman «Matlubotsavdo» savdo ishlab chiqarish kooperativlari tashkil qilindi.

Ushbu ijobiy tendensiyalar bilan bir qatorda savdo sohasida salbiy o'zgarishlar ham kuzatilmoqda. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin.

Birinchidan, mahsulot yetkazib berishning markazlashgan tizimining bekor qilinishi munosabati bilan savdo shoxobchalariga aksariyat hollarida tovarlar mayda ulgurji vositachilar orqali bazalardan keltirilmoqda. Natijada tovarlarni siljitish bo'g'inlari ko'payishi, bahoni nazorat qilib bo'lmaydigan darajada ortib borishi, tovarlarning sifatini nozorat qilib bo'lmaydigan holatlar vujudga keldi. har xil yo'llar bilan chet ellarning (Xitoy, Turkiya, Eron va boshq.) sifatsiz tovarlari ichki bizorni to'ldirish hollari kuzatilmoqda.

Bugungi kunda ulgurji va chakana savdoda tovarlarni qabul qilishda sifatini tekshirib olish, ularni saqlash, sotish jarayonlarida sotishga taalluqli qoidalarga rioya qilmaslik holatlarini ko'plab uchratish mumkin.

Ikkinchidan, Respublikada mulkni xususiylashtirish va Davlat tasarrufidan chiqarish jarayonida matlubot kooperasiyasining ulgurji savdo bazalari va chakana savdo shoxobchalari ko'p hollarda asossiz sotilib yuborildi. Natijada qishloq joylarining olis va borish qiyin bo'lgan tog'li xududlarda yashovchi aholiga zarur tovarlar etkazish muammosi vujudga keldi.

Uchinchidan, iste'mol tovarlari ishlab chiqaruvchi korxonalarning ahvoli yomonlashuvi aholini tovarlar bilan ta'minlash jarayonini buzilishini asosiy sababi savdo jarayonidan ulgurji savdoni barham topganligida. Iste'mol tovarlari ishlab chiqaruvchi korxonalar bilan savdoning shartnomaviy aloqalari uzilib qoldi. Respublikamiz Prezidentini «Ulgurji va chakana savdoni liberallashtirish hamda uni rivojlantirish uchun qulay shart-sharoitlar yaratish chora-tidbirlari to'g'risida»gi 2006 yil 23 fevral Farmoni va shu yil 6 martdagi «Ulgurji savdo uyushmasi faoliyatini tashkil etish to'g'risida» gi qarorini qabul qilinishi bejiz emas.

Ushbu Farmon va qaror asosida respublikamiz viloyatida hududiy ulgurji savdo bazalari, Respublikada esa «O'zbek-ulgurjisavdo invest» uyushmasi tashkil qilindi.

2006- yil davomida uyushma tizimida ettita ixtisoslashgan Respublika baza-kontorasi, 17 ta oziq-ovqat va 13 ta nooziq-ovqat tovarlari bilan savdo qiluvchi hududiy universal ulgurji savdo bazalari tashkil etildi.

Hozirgi kunda «O'zulgurjisavdo invest» tomonidan tuzilayotgan shartnomalar tovar ishlab chiqaruvchilar va chakana savdo korxonalari doirasini kengaytirish oziq-ovqat va nooziq-ovqat mahsulotlarining muhim turlari, birinchi navbatda, qishloq aholisiga uzluksiz yetkazib berilishini ta'minlash, 2010- yilgacha ulgurji bazalar sonini 78 taga yetkazish, ikkinchi bosqichda mintaqalarda ixtisoslashtirilgan, tumanlarda esa universal bazalarni tashkil etish vazifasini bajarishni maqsad qilib qo'ygan.

Butun jahon amaliyotida xususiy savdo ham uyushtirilgan holda tashkillashtirilgan. Bizning fikrimizcha, Prezidentning yuqorida keltirilgan Farmoyishi va qarori Respublikamizda savdoni uyushtirilgan holda tashkillashtirishga asos soladi.

Respublikada savdoni takomillashtirsh masalasi hukumatning dolzarb vazifasi darajasiga ko'tarildi.

2006- yil 4- avgust kuni Vazirlar Mahkamasida o'tkazilgan yig'ilishda «Respulikaga chetdan tovarlar olib kelish va sotishni tartibga solish, ichki iste'mol bozorini mamlakat sanoat korxonalarida ishlab chiqarilgan maxsulotlar bilan to'ldirish va mahalliy tovar ishlab chiqaruvilar faoliyatini rag'batlantirish, ulgurji va chakana savdoni liberallashtirish hamda uni rivojlantirsh uchun qulay shart-sharoitlar yaratish bo'yicha amalga oshirilayotgan chora tadbirlar to'g'risida»gi masala muhokama qilindi. Bu yig'ilishda qishloq hududlarida uyushgan savdo korxonalarining faoliyati yetarli darajada tashkil etilmaganligi, oqibatda, ayniqsa olis cho'l zonalari, borish qiyin bo'lgan tog'li xududlarga asosiy turdagi oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlarini yetkazib berishda buzilishlar ro'y berayotganligi, ishlab chiqarishdan tovarlarni ulgurji xarid qilish va ularni chakana savdo shoxobchalariga etkazib berish bo'yicha shartnomaviy munosabatlar yo'lga qo'yilmaganligi qayd etilgan.

«O'zulgurjisavdo invest» baza-idoralari, ulgurji savdo korxonalari ushmasini tashkil etishdan maqsad — ishlab chiqaruvchilar,

ulgurji baza va chakana savdo tarmoqlari o‘rtasida uzviy shartno maviy aloqalarni mustahkamlab, xalqimizning ehtiyojidan va talabidan kelib chiqqan holda Respublika aholisiga, hususan, qishloq, olis va borish qiyin bo‘lgan hududlar kundalik zarur bo‘lgan, Respublikamizda ishlab chiqarilgan hamda chetdan keltirilgan tovarlarni eng qulay sharoitda va arzon narxlarda etkazib berishni tashkil etishdan iborat.

Uyushmaga ichki iste’mol bozorida marketing tadqiqotlari olib borish, mamlakatimiz korxonalari bilan barqaror savdo aloqalari o‘rnatish, sanoat va oziq-ovqat iste’mol tovarlari ishlab chiqarish uchun buyurtmalarni joylashtirish masalalari bilan shug‘ullanish vazifasi qo‘yilgan.Uyushma faoliyatining pirovard maqsadi – iste’molchilarga chakana savdo tarmog‘i orqali barcha zarur mahsulotlarni etkazib berish.

To‘rtinchidan, savdo korxonalari va shoxobchalari iste’mol tovarlarani ishlab chiqarish holati, aholining holati to‘g‘risida axborotlarga ega emas, ularni o‘rganish masalasi bilan shug‘ullanmaydi. Bizning fikrimizcha, talab va taklifning hajmini, tarkibini, joylashishini, o‘zgarish tendensiyalarni o‘rganadigan maxsus (chet ellardagi kabi) tashkilotlar yoki ilmiy-tadqiqot muassasalari tashkil qilish vaqti keldi. Hozirgi kunda bunday dolzarb masalani hal qilish «O‘zulgurjisavdo invest» uyushmasi zimmasiga yuklatilgan.

10.2. Ulgurji tovar aylanishining mazmuni va turlari

Ulgurji tovar aylanishi ulgurji savdo korxonalarining asosiy ko‘rsatkichi hisoblanadi. Uning hajmi, tarkibi va tovar harakatining shakllariga bog‘liq holda ulgurji savdo korxonasi xo‘jalik faoliyatining boshqa ko‘rsatkichlari aniqlanadi (xarajatlar, daromadlar, foyda va h,.k.). Ulgurji tovar aylanishi tovarlarning iqtisodiy aylanmasini yakunlamaydi, balki ularning iste’molchilar tomon davomli harakatini aks ettiradi. Ulgurji tovar aylanish deganda, korxona va tashkilotlar tomonidan muayyan vaqt oralig‘ida boshqa korxona va tashkilotlarga keyinchalik qayta sotishi yoki qayta ishlashi uchun sotilgan tovarlar hajmi tushuniladi. Ya‘ni, ulgurji tovar aylanishi

olganda, korxonalarda sotilgan barcha tovarlar hajmi emas, balki qayta sotish hajmi nazarda tutiladi.

Ulgurji tovar aylanishi quyidagi belgilari bo'yicha farqlanadi:

- tovar resurslarining belgilangan yo'nalishlari bo'yicha;
- ishlab chiqarish sohasidan muomala sohasiga tovar harakatining shakllariga qarab;
- yetkazib berilgan tovarlar uchun sanoat korxonalari, ulgurji va chakana savdo korxonalari hamda boshqa iste'molchilar o'rtasidagi hisob-kitoblar harakteriga ko'ra.

Tovar resurslari yo'nalishiga qarab ulgurji tovar aylanishi quyidagilarga bo'linadi: xaridorlarga tovarlar sotish bo'yicha ulgurji tovar aylanishi; viloyatlar o'rtasidagi ulgurji tovarlar aylanishi; turli savdo bilan shug'ullanuvchi tizimlar o'rtasidagi ulgurji tovar aylanishi; tizim ichidagi ulgurji tovar aylanishi.

10.3. Ulgurji tovar aylanishini ko'rsatkichlari

Ulgurji tovar aylanishining asosiy ko'rsatkichlari quyidagilardan iborat bo'ladi:

- ulgurji tovar aylanishining umumiy hajmi;
- ombor ulgurji tovar aylanishi;
- tranzit ulgurji tovar aylanishi (to'langan tranzit va to'lanmagan tranzit).
- tovar zahirasi (davr boshiga va oxiriga);
- tovarlarni kelishi.

Ushbu ko'rsatkichlar barchasi tovar assortimenti bo'yicha ham hisob-kitob va tahlil qilinadi, rejalashtiriladi, prognozlashtiriladi.

Tovar zahiralari tushunchasi, turlari ko'rsatkichlari chakana savdodagi bilan o'xshash bo'lib, ularni savdoda chakana tovar aylanishi o'rniga ulgurji ombor tovar aylanishi, hamda mayda ulgurji tovar aylanishi ko'rsatkichlari (agarda amalda bo'lsa) ishlatiladi. (Chakana tovar aylanishi mavzusiga qaralsin).

Yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar bir-biri bilan o'zaro bog'liqlikda, chunki ularning bir qismi resurs, ya'ni taklif ko'rsatkichlarini ifoda qiladi, ikkinchi qismi esa talab miqdorini belgilaydi. Shu sababli ularni o'zaro bog'liqligi tovar aylanish balansida o'z

ifodasini topadi. Tovar aylanish balansi formulasi quyidagi shaklda yoziladi:

$$Z_1 + Tk = UTA + Z_2.$$

Bu yerda: Z_t — davr boshidagi tovar zahiralari summasi;

Tk — Tovarlarni kelishi summasi;

UTA — ulgurji tovar aylanishi hamda mayda ulgurji tovar aylanishi summasi;

Z_2 — davr oxiridagi tovar zahiralari summasi.

Ushbu ko'rsatkichlarni tahlil qilishda, rejalashtirish va prognozlashda ulgurji ombor tovar aylanishi hamda tovarlar kelishi ko'rsatkichlarini kelish manbalari va sotib oluvchi subyektlarga qarab ajratish zaruriyati tug'iladi, chunki ular o'z miqdoriga, shakllanish tendensiyalariga ega. Ularning har bir elementining ta'sir darajasini tahlil qilish uchun yuqorida bir-biriga keltirilgan tovar aylanishi ko'rsatkichlari balans formulasini quyidagi shaklda ifodalash maqsadga muvofiq bo'ladi:

$$Z_1 + TK_1 + TK_2 + TK_3 + TK_4 + TK_5 = TA_{chs} + TA_{u0} + TA_{ICh} + \\ + TA_{B.I} + TJ_{b.d} + TJ_{b.v} + TJ_{ul.b} + TJ_{b.i} + TJ_{d.e.j} + X_X + Z_2.$$

Bu yerda: TK_1 — joylardagi ishlab chiqarish korxonalaridan kelayotgan tovarlar;

TK_2 — boshqa viloyatlar korxonalaridan kelayotgan tovarlar;

TK_3 — boshqa davlatlardan kelayotgan tovarlar;

TK_4 — davlat ehtiyoj jamg'armasidan keladigan tovarlar (asosan ayrim oziq-ovqat va qishloq xo'jaligi mahsulotlariga tegishli, (masalan: shakar, un, go'sht va h.k.)

TK_5 — boshqa ulgurji savdo bazalaridan keladigan tovarlar;

TA_{chs} — chakana savdo shoxobchalariga tovarlar sotish;

TA_{u0} — umumiy ovqatlanish shoxobchalariga tovarlar sotish;

TA_{ICh} — ishlab chiqarish korxonalariga tovarlar sotish;

$TA_{B.I}$ — boshqa iste'molchilarga tovarlar sotish, jumladan mayda ulgurji tovar aylanishi.

$TJ_{b.d}$ — boshqa davlatlarga tovarlar jo'natish;

$TJ_{b.v}$ — boshqa viloyatlarga tovarlar jo'natish;

$TJ_{ul.b}$ — boshqa ulgurji bazalarga tovarlar jo'natish;
$TJ_{b.i}$ — boshqa iste'molchilarga tovarlar jo'natish;
$TJ_{d.e.j}$ — davlat ehtiyoj jamg'armasiga tovarlar jo'natish;
X_X — hujjatlashtirilgan harajatlar va tovarlarni tabiiy yemirilish;
Z_1 va Z_2 tegishli davr boshidagi va oxiridagi tovar zahiralari.

10.4. Ulgurji tovar aylanishi tahlilining maqsadi va bosqichlari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ulgurji tovar aylanishini iqtisodiy tahlil kilishning maqsadi quyidagilardan kelib chiqadi: birinchidan, ulgurji savdo korxonalari o'zining barcha harajatlari, to'lovlari va soliqlarni qoplab, kelgusidagi rivojlanishini ta'minlay oladigan darajada foydaga erishish lozim; ikkinchidan, ular ulgurji bazalarga xos bo'lgan funksiya vazifalarni bajarishlari kerak. Hozirgi sharoitda ulgurji tovar aylanishi tahlilining maqsadi faqatgina ulgurji tovar aylanishining o'zgarish tendensiyalarini tadqiq, qilish emas, balki ushbu jarayonlarni zaruriy daromadga ega bo'lish nuqtayi nazaridan o'rganish, tovarlarning ishlab chiqarishdan chakana savdo korxonalari va boshqa iste'molchilargacha harakatining tashkil etilishini baholash hisoblanadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiy tahlilning ahamiyati keskin ortadi. Chunki, bunday sharoitda ulgurji korxonalar raqobatchilik asosida ishlashiga to'g'ri keladi. Bu ulardan o'z xo'jalik faoliyatini chuqur o'rganish bilan bir qatorda, raqobatchilarning ham faoliyatini har tomonlama va obyektiv baholashni talab qiladi. Ulgurji savdo korxonalari chakana savdo korxonalari va boshqa xaridorlar uchun vositachilik rolini bajaradi. Shuning uchun, ulgurji tovar aylanishi tahlilining asosiy vazifasi ulgurji korxonaning chakana savdo tarmog'i va boshqa iste'molchilarni tovarlar bilan ta'minlashga qaratilgan funksiyalari (oldi-sotdi) ning bajarilishini tekshirish hisoblanadi.

Ulgurji tovar aylanishi tahlilining yana bir vazifasi, tovarlar chakana savdo korxonalariga qay yo'sinda (tranzit yoki ombor orqali) yetkazilayotganligi, ular qanchalik darajada iqtisodiy va

tashkiliy jihatdan asoslanganligi kabi masalalarni aniqlash hisoblanadi.

Tahlilning keyingi vazifasi o'rganilayotgan ko'rsatkichlarning o'zgarish tendensiyalarini, ularning o'zgarishiga ta'sir etuvchi omillarni aniqlash va har bir omil ta'sirini baholashdan iborat. Bunda o'zgarish darajalarini yoki ulgurji tovar aylanish ko'rsatkichlarini xizmat ko'rsatilayotgan korxona va tashkilotlarning mos ko'rsatkichlari bilan solishtirish muhimdir (masalan, chakana tovar aylanishi, tovar zahiralari, tovarlarning kelib tushishi va boshqa ko'rsatkichlar bilan).

Ulgurji tovar aylanishi ko'rsatkichlari tahlilining muhim vazifalaridan biri, ushbu ko'rsatkichlardan har birining xo'jalik faoliyati oxirgi natijasiga ta'sirini aniqlash hisoblanadi.

Matlubot kooperasiyasi ulgurji savdosi, yuqorida ta'kidlaganimizdek, tizim ichidagi ta'minot bilan shug'ullanadi. Ular tovar aylanishining asosiy qismi chakana savdo korxonalariga tovarlarni sotish orqali shakllanadi.

Boshqa iste'molchilarga tovarlar sotish ulgurji tovar aylanish hajmining nisbatan kam qismini tashkil qiladi. Shu sababli, ulgurji tovar aylanish ko'rsatkichlarini tahlil qilish va rejalashtirish uslubini, asosan chakana savdo tarmog'ini ta'minlash nuqtayi nazaridan ko'rib chiqish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Ulgurji tovar aylanishini tahlil qilish quyidagi bosqichlarda amalga oshiriladi.

I. Ulgurji tovar aylanish tahlili jarayonida quyidagilar o'rganiladi:

➢ baza bo'yicha ulgurji tovar aylanishi rejasining bajarilishi, shu jumladan, uning ko'rinishlari va sotish shakllari (tranzit va ombor usulida) bo'yicha, shuningdek, bazaning har bir bo'g'ini (filial, ombor, tovar bo'limlari) bo'yicha ulgurji tovar aylanishi rejasining bajarilishi, barcha ko'rsatkichlar bo'yicha solishtirma narxlarda oldingi yillarga nisbatan o'sish sur'atlari, ularning umumiy ulgurji tovar hajmidagi ulushi, hisobot davridagi tovar aylanishi tarkibidagi o'zgarishlar, shuningdek, barcha ta'kidlangan ko'rsatkichlar bo'yicha ulgurji tovar aylanishining rivojlanish tendensiyalari. Shular bilan bir vaqtda alohida tovar guruhlari

bo‘yicha ulgurji tovar aylanish holati va tendensiyalari o‘rganiladi. Qayd etilgan ko‘rsatkichlarni boshqa hududlardagi o‘xshash tipdagi ulgurji korxonalar va har xil raqobatchilarning mos ko‘rsatkichlari bilan solishtirgan holda tahlil qilish zarur;

➢ tumandagi chakana savdo korxonalarining alohida tovarlar bilan ta’minlashdagi ulgurji korxonaning ulushi. Buni aniqlash uchun ulgurji korxonaning alohida tovarlar bo‘yicha tuman chakana savdo korxonalariga qilgan tovar aylanish hajmi maskur tumandagi ushbu tovarlar chakana tovar aylanishining umumiy hajmi bilan solishtiriladi va chakana savdoni tovarlar bilan ta’minlashdagi o‘rniga baho beriladi.

II. Alohida tovarlar (yoki tovar guruhlari) bo‘yicha ulgurji va chakana tovar aylanishining qator yillardagi rivojlanish tendensiyalari o‘rganiladi. Bu ko‘rsatkichlar boshqa raqobatchi ulgurji korxonalarning mos ko‘rsatkichlari bilan solishtirgan holda o‘rganilishi va tegishli xulosalar qilinishi kerak:

➢ ulgurji va chakana savdodagi tovar zahiralarining holati, alohida tovar guruhlari bo‘yicha ularning harakati, bozorgir bo‘lmagan va kasod mollarning hamda me’yoridan ortiqcha tovar zahiralarining vujudga kelish sabablari, ulgurji tovar aylanish ko‘rsatkichlarining (tovar aylanishi, tovar zahiralari, tovarlarning kelib tushishi va boshq.) o‘rtasidagi o‘zaro aloqa bog‘lanishi zarur;

➢ ulgurji tovar aylanish rejasining bajarilishi ulgurji korxonaning moliyaviy ko‘rsatkichlari bilan solishtiriladi, ta’sir ko‘rsatuvchi omillar aniqlanadi;

➢ tahlil natijalarini umumlashtirish. Bunda ulgurji korxona faoliyati bo‘yicha xulosa yasaladi va uni kelgusida yaxshilash bo‘yicha amaliy takliflar, chora-tadbirlar ishlab chiqiladi. Tahlil ulgurji korxona faoliyatini to‘liq va har tomonlama tavsiflashi hamda kelgusi davrlarga ulgurji tovar aylanishini prognozlash va rejalashtirish uchun asosiy manbayi vazifasini o‘tashi lozim.

Ulgurji tovar aylanishini tahlil qilishda amaldagi buxgalteriya va statistik hisobotlardan, tovalar sotish, kelib tushishi va tovar zahiralari haqidagi dastlabki ma’lumotlardan, ulgurji baza xizmat ko‘rsatayotgan korxona va tashkilotlar materiallaridan, boshqa hududdagi o‘xshash ulgurji bazalar ma’lumotlaridan hamda ra-

Ulgurji tovar aylanishini rejalashtirishning asosiy maqsadi, ulgurji korxonaning xo'jalik faoliyati rentabelligini oshirish uchun tuzilgan shartnomalarga muvofiq, korxona va tashkilotlarga to'liq va doimiy ravishda tovarlar yetkazib turishni ta'minlash hisoblanadi.

Ushbu maqsadga erishish uchun, ulgurji tovar aylanishni rejalashtirish jarayonida quyidagi masalalar hal qilinadi: tovar aylanish ko'rinishlari, sotish shakllari va tovarlar guruhlari bo'yicha mukammal hajmini belgilash; xarajatlarni minimallashtirish va yuqori daromadga erishish maqsadida tovarlar harakati hamda ulgurji korxonaning ta'minotchi va xaridor korxonalari bilan bo'ladigan xo'jalik aloqalarini optimallashtirish, tovar aylanishini tezlashtirish va ulgurji savdo korxonalari moddiy-texnika bazalaridan samarali foydalanishni ta'minlash.

Ulgurji savdo korxonalari rejasi korxona xo'jalik faoliyatining barcha jihatlarini takomillashtirish va ichki imkoniyatlardan maksimal darajada foydalanishga qaratilgan bo'lishi lozim.

Ulgurji tovar aylanishini rejalashtirishda, tovar yetkazib beruvchilar va xaridorlar (chakana savdo korxonalari, umumiy ovqatlanish va sanoat korxonalari) bilan tuzilgan bitimlar, xizmat ko'rsatilayotgan korxonalarning reja ko'rsatkichlari, xaridorlarga tovarlar yetkazib berishning kelishilgan sxemalari, ulgurji korxonaning o'tgan yillardagi xo'jalik faoliyati tahlili ma'lumotlari, marketing tadqiqotlari natijalari, korxona moddiy-texnika bazasi haqidagi ma'lumotlar, kuzatish natijalari va boshqa ma'lumotlar asos qilib olinadi.

Ulgurji tovar aylanish rejasi turli usullaridan foydalangan holda bir nechta variantlarda tuzilishi va ulardan eng optimal varianti tanlab olinishi zarur.

Sotsialistik iqtisodiyot sharoitlarida rejalashtirishning nazariyasi va amaliyoti tegishli darajada ishlab chiqilgan hamda amaliyotda foydalanilgan. Ulardan bozor iqtisodiyoti sharoitida ham muvaffaqiyatli foydalanish mumkin. Umuman, shuni ta'kidlash kerakki, sobiq ittifoq iqtisodiy nazariyasi iqtisodiyotni eng quyi, dastlabki bo'g'inlaridan to umumdavlat darajasigacha

rejalashtirish va prognozlashning mukammal usullarini ishlab chiqqan. Xorij kompaniyalari, korporasiyalari, firmalari va hatto davlat miqyosida ham ushbu usullardan muvaffaqiyatli foydalanib kelinmoqda. Sosialistik jamiyatdagi rejalashtirishning kamchiligi uning usullarida emas, balki rejalashtirishni tashkil etish qoidalarida boshqaruvning ma'muriy-buyruqbozlikka asoslanganligidadir.

Ulgurji korxonalar ulgurji tovar aylanishining umumiy hajmi iste'molchilarga tovarlar sotish va yetkazib berishning turli ko'rinishlaridan iborat bo'lishini hisobga olgan holda, uni rejalashtirish alohida tovar guruhlari hamda sotish va yetkazib berish ko'rinishlariga muvoffiq amalga oshiriladi, shular asosida ulgurji tovar aylanishining umumiy hajmi belgilanadi. Murakkab assortimentli tovarlar bo'yicha tovar aylanishini rejalashtirishda, hatto kichik guruhlar bo'yicha ham rejalashtirish amalga oshiriladi.

Chakana tovar aylanishni rejalashtirishda turli usullardan jumladan deduksiya usulidan ham foydalanildi.

Deduksiya usuliga ko'ra, rejalashtirish umumiylikdan xususiylikka qarab amalga oshiriladi, ya'ni dastlab chakana tovar aylanishining umumiy hajmi belgilanadi va shunga ko'ra, tovarlar tarkibi rejalashtiriladi. Ulgurji tovar aylanishini rejalashtirish uslubiyoti esa induksiya usulidan foydalanishni taqozo qiladi. Induksiya usulida rejalashtirish xususiylikdan (alohidalikdan) umumiylikka qoidasiga asosan amalga oshiriladi.

Ulgurji tovar aylanishini rejalashtirishda hisob-kitobning turli usullaridan foydalaniladi. Masalan, ulgurji tovar aylanish tarkibi va umumiy hajmini rejalashtirishda hisob-kitoblarni quyidagicha amalga oshirish tavsiya qilinadi:

➢ tuzilgan bitimlar asosida chakana savdo korxonalari, umumiy ovqatlanish korxonalari, sanoat korxonalari va boshqa xaridorlarning talabini hisobga olish;

➢ talabni o'rganish (talabning miqdori va uning strukturasini iqtisodiy baholash) marketing tadqiqotlari natijalarini hisobga olish;

➢ tajriba-statistik usul, ya'ni ulgurji korxonaning operativ, statistik va buxgalteriya ma'lumotlari va chetdan olingan iqtisodiy axborotlar asosida;

➢ balans usulida.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalar o'z xo'jalik faoliyatini rejalashtirishda to'la mustaqillikka ega bo'ladilar. Bunday sharoitda, ulgurji tovar aylanishni rejalashtirishda ko'plab rejalashtirish vositalari va usullaridan foydalanish lozim.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ulgurji savdo korxonalari iqtisodiy ishlarining muhim vazifalaridan biri, iqtisodiy-matematik usullardan keng foydalanish va zamonaviy kompyuter texnologiyalarini qo'llash asosida ulgurji tovar aylanish ko'rsatkichlarini rejalashtirishning ilmiylik darajasini oshirish hisoblanadi.

Ulgurji tovar aylanishni hisoblash uslubiyoti.

Ulgurji korxonalar chakana savdo tarmog'i tovar-aylanish rejasining bajarilishi va tovar zahiralarini to'ldirib turish uchun tovarlarga bo'lgan ehtiyojini qondiradi. Shuning uchun, dastlab, xizmat ko'rsatilayotgan chakana savdo korxonalarining alohida tovar guruhlari bo'yicha tovarlarga bo'lgan iste'molining miqdori hisoblanadi. Buni quyidagi formula yordamida amalga oshirish mumkin:

$$I_{chi} = T_{chi} \pm \Delta Z_{chi}$$

Bu yerda: I_{chi} — rejalashtirayotgan davr uchun chakana savdoning tovar guruhlari bo'yicha iste'moli;

T_{chi} — rejalashtirayotgan davr uchun tovar guruhlari bo'yicha chakana tovar aylanishi;

ΔZ_{chi} — rejalashtirayotgan davr uchun chakana savdoda tovar guruhlari bo'yicha tovar zahiralarining ko'payishi yoki kamayishi.

Barcha savdo korxona va tashkilotlarining tovar guruhlari bo'yicha iste'mol hajmi quyidagi formula yordamida hisoblanadi:

$$\sum_{i=1}^{i=n} I_{ui} = I_{ui}^{1} + I_{ui}^{2} + I_{ui}^{3} + \ldots + I_{ui}^{n-1} + I_{ui}^{n}.$$

Shuni hisobga olish kerakki, chakana savdo korxonalariga tovarlar bitta ulgurji korxonadan emas, balki turli manbalardan (ulgurji korxonalar, boshqa ishlab chiqarish korxonalari va ta'minotchilardan) yetkaziladi. Bu esa chakana korxonaga tovarlar kelib tushishining boshqa manbalarining miqdori va tarkibini hamda uning tovar ta'minotidagi bo'lgan o'zgarishni alohida hisobga olishni (xizmat ko'rsatilayotgan chakana korxonaning boshqa ta'minotchilar bilan to'zgan bitimlari haqidagi ma'lumotlarni o'rganish asosida) talab qiladi. Yuqorida aytilganlarni hisobga olganda, tovar guruhlari bo'yicha ulgurji tovar aylanishni rejalashtirish quyidagi formula yordamida hisoblanadi:

$$U_{mi} = \sum_{i=1}^{i=n} I_{chi} - \sum_{i=1}^{i=n} BI_{chi},$$

bu yerda $\sum_{i=1}^{i=n} BI_{chi}$ quyidagicha hisoblanadi:

$$\sum_{i=1}^{i=n} BI_{chi} = BI^1_{chi} + BI^2_{chi} + BI^3_{chi} + \ldots + BI^{n-1}_{chi} + BI^n_{chi}.$$

Bu yerda: U_{mi} — rejalashtirilayotgan yil uchun i tovar guruhi bo'yicha ulgurji tovar aylanish summasi;

BI_{chi} — xizmat ko'rsatilayotgan chakana savdo korxonasiga boshqa manbalardan tovar guruhlarining kelib tushishi.

Shunday qilib, tovar guruhlari (yoki kichik guruhlar) bo'yicha ulgurji tovar aylanish rejasi chakana tovar aylanishning loyihalashtirilgan hajmi va tarkibi, chakana savdo korxonasidagi tovar zahiralari hamda tovarlarning kelib tushishi haqidagi ma'lumotlar asosida tuziladi.

Ulgurji tovar aylanish rejasi barcha xaridorlar va tovar guruhlari bo'yicha alohida-alohida tuziladi. So'ngra, ularni umumlashtirish asosida umumiy ulgurji tovar aylanishi hajmi aniqlanadi:

$$U = \sum_{i=1}^{i=m} U_{mi} = U^1_{mi} + U^2_{mi} + \ldots + U^{m-1}_{mi} + U^m_{mi}.$$

Bir qarashdan hisoblash usullari juda oddiydek tuyuladi. Biroq hisob-kitoblarni amalga oshirgungacha bozor konyunkturasi,

alohida raqoobatchilar faoliyati va tovar harakati jarayoniga ta'sir qiluvchi turli ijtimoiy-iqtisodiy sharoitlarni o'rganish kabi ko'p mehnat va bilim talab qiladi.

Sotish shakllari bo'yicha ulgurji tovar aylanishni rejalashtirish.

Sotish shakllari bo'yicha ulgurji tovar aylanishni rejalashtirish murakkab jarayon hisoblanadi. Buning uchun ulgurji korxonalar nafaqat faoliyat ko'rsatilayotgan hududning ijtimoiy-iqtisodiy ko'rsatkichlarini, balki bozor konyunkturasini ishlab chiqarish, transport, tashkiliy va boshqa omillarni har tomonlama tahlil qilib chiqishlari ham lozim.

Rejalashtirish tovar harakati va tovar ta'minotini tashkil etish jarayoni bilan bevosita aloqadordir.

Tovar harakati deganda, tovarlarning ishlab chiqarish sohasidan iste'mol sohasiga o'tish jarayoni tushuniladi. Chakana savdo tarmog'ini tovarlar bilan ta'minlash deganda, tovarlarni chakana savdo tarmog'igacha yetkazib berish jarayonini tushunish lozim. Bu jarayon murakkab tijorat va tashkiliy-texnik operasiyalar kompleksini qamrab oladi.

Tovar harakati va tovar ta'minoti jarayoniga turli omillar ta'sir ko'rsatadi. Bu omillarni birinchidan, savdo-tashkiliy (savdo tarmoqlarining soni, tarkibi va joylashuvi, tovar aylanish hajmi, savdo maydoni, ulgurji korxonalarning jaylanishi, ombor xo'jaligining holati, savdo-operativ va texnologik jarayonlarni tashkil etish darajasi, tovarlarni saqlash sharoitlari) ikkinchidan, ishlab chiqarish (ishlab chiqarishning rivojlanganlik darajasi, joylanishi, ixtisoslashuvi va mavsumiyligi, ishlab chiqarish assortimentining murakkablik darajasi, savdo assortimentini shakllantirish me'yorlari) va transport (yo'llarining holati, transport aloqalarining mavjudligi, transport vositalarining shakllari va tezligi transport tariflari va boshq.) omillariga ajratish mumkin.

Alohida ulgurji korxonalarda ombor va tranzit tovar aylanishi o'rtasidagi nisbat, ta'kidlangan omillar ta'siri bilan bog'liq ravishda, turlicha bo'ladi. Ular o'rtasidagi nisbat doimiy bo'lmay, vaqt o'tishi bilan o'zgarib turishi mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida chakana savdoni tovarlar bilan ta'minlashning maqbul shakllarini tanlashga ta'sir qiluvchi asosiy omillarga yalpi daromad va muomala (davr) harajatlari, xususan uning «Transport xarajatlari», «Saqlash, navlarga ajratish va qadoqlash xarajatlari» kabi moddalari, shuningdek, bank kreditlaridan foydalanish harajatlari kiradi. Shuning uchun, rejalashtirishda ulgurji tovar aylanishining umumiy hajmida tranzit yoki ombor aylanishi ulushining o'zgarishi ulgurji va chakana savdo korxonalari faoliyatining oxirgi natijalariga ko'rsatayotgan ta'siridan kelib chiqish lozim. Ombor va tranzit tovar aylanish hajmi har bir ulgurji korxonaning barcha xo'jalik faoliyati ko'rsatkichlarini chuqur tahlil qilgan holda belgilanishi lozim.

Shuni nazarda tutish kerakki, tranzit shaklda tovarlar yetkazib berish yuklarni ortib jo'natishning eng kam me'yorlari va tovarlar yetkazib berishning mukammal chastotasini ta'minlash mumkin. Bunda, qaysi tovarlar bo'yicha tranzit shaklda tovarlar yetkazishni kengaytirish mumkin va kaysi tovarlar bo'yicha bu usul samara bermasligini aniqlab olish zarur.

Tovar zahiralarini rejalashtirish va me'yorlash hamda tovarlar kelib tushishini aniqlash uslubi chakana tovar aylanish ko'rsatkichlari rejalashtirish va normalashtirish uslubi bilan o'xshash.

Ulgurji savdo ko'rsatkichlarini rejalashtirishda ulgurji korxonalar ko'rsatadigan, bozor strategiyasi masalalari va tovarlar reklamasini tashkil etish yunalishlari bo'yicha maslahatlar berish kabi tijorat xizmatlari tizimi o'rganib chiqilishi lozim.

***Tayanch iboralar**: Tovar muomalasi, savdo, ulgurji savdo, birja, broker, agentlar, ulgurji tovar aylanishi, ulgurji ombor tovar aylanishi, trnzit ulgurji tovar aylanishi, tovar zahirasi, tovarlar kelishi.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Ulgurji savdoni tushunchasini va zaruriyatlarini tushintiring.*
2. *Ulgurji savdoni ahamiyatini yoriting.*
3. *Ulgurji savdo qanday funksiyalar bajaradi?*

4. Birja tushunchasini ayting.

5. Birja turlarini yoriting.

6. Birjada qanday tovarlar sotiladi?

7. Birjada qanday tamoillar amal qilishi zarur?

8. Ulgurji tovar aylanishi ko'rsatkichlarini balans bog'liqligi formulasini yozing.

9. Ulgurji tovar aylanishi ko'rsatkichlari qanday tahlil qilinadi?

10. Ulgurji tovar aylanish hajmini qanday rejalashtiradi?

11. Ulgurji savdoda tovarlar kelishi qanday rejalashtiriladi?

11-bob. SAVDODA ISH HAQI

11.1. Ish haqi tushunchasi, mohiyati va ahamiyati

Ish haqi iqtisodiyotda tashqi ko'rinishdan bajarilgan ishni ish beruvchi tomonidan, mehnat xarajatlari natijasiga qarab, pul sifatida to'lanadigan, ishchini rag'batlantirishning puldagi ifodasidir. Lekin bunday tarif yuzaki va uning ichki tabiatining mohiyatini yoritmaydi.

Sosialistik jamiyat davrida ish haqiga davlat tomonidan ishchilarni moddiy va ma'naviy ehtiyojlarini qondirish uchun mehnatni son va sifatiga qarab taqsimlanadigan milliy daromadning bir qismi sifatida qaralgan. Bunday ta'rif o'sha davrning ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlari tavsifiga va ma'muriy boshqaruv tizimiga mos kelgan.

Bozor iqtisodiyoti ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarning mazmunini tubdan o'zgartirishga olib keldi va bozor iqtisodiyotiga mos iqtisodiy dastaklarni vujudga keltirdi. Lekin hozirgi iqtisodiy va umumiy adabiyotlarda iqtisodiy kategoriyalarga, jumladan, ish haqiga nisbatan yagona fikr yo'q. Ularning mazmuniga har xil ta'riflar berilishi, turli xil yoritilishga olib kelmoqda. Shu sababli biz ish haqiga berilgan ayrim ta'riflarni keltirishni lozim topdik. O.E.Luchinin «Статистика в рыночной экономике» (Ростов-на-дону. «Феникс», 2006) ish haqiga quyidagicha ta'rif beradi: «Ish haqi — ijtimoiy zaruriy mehnatning son va sifatiga bog'liq holda ishchining mehnat daromadidir» (382-b).

G.X. Gender, N.I. Vedernikovalar «Оплата труда в учреждениях бюджетной сферы» (Санкт-Петербург, «Питер», 2003) ish haqining mohiyatini yoritishda «...bozor iqtisodiyotida ish xaqi mehnat resursi bahosi (ishchi kuchi)» deb ta'riflaydi.

O‘zbekiston Makroiqtisodiyot va Statistika Vazirligining 1998-yil 26- oktyabr №33 qarori bilan tasdiqlangan «Инструкция по статистике численности и заработной плате работающих по найму»da (Toshkent, 1999) ish haqi quyidagicha ta’riflangan: «Ish haqi» tushunchasi pul va natural shakldagi barcha turdagi maoshlarni (va har xil mukofotlar, ustamalar, qo‘shimchalar, ijtimoiy imtiyozlar)ni... qamraydi».

O‘zbekiston Respublikasining mehnat kodeksida ish haqi atamasi ishlatilmagan, unda «Mehnat haqi» ish haqi mazmunida ishlatilgan. Kodeksning 153-moddasida «Mehnat haqining miqdori ish beruvchi bilan xodim o‘rtasidagi kelishuviga binoan belgilanadi deb ta’kidlanadi.

Mehnat haqi shakli va tizimlari, mukofotlar, qo‘shimcha to‘lovlar, ustamalar, rag‘batlantirish tarzdagi to‘lovlar, jamoa shartnomalarida, shuningdek, ish beruvchi tomonidan kasaba uyushmasi qo‘mitasi tomonidan qabul qilinadigan boshqa lokal hujjatlarda belgilanadi. Mehnat haqi, qoida tariqasida pul shaklida to‘lanadi. Mehnat haqini natura shaklida to‘lash taqiqlanadi. O‘zbekiston Respublikasi Hukumati tomonidan belgilangan holda bundan mustasno», — deb yozilgan.

Ish haqiga taalluqli chet el adabiyotlarda berilgan boshqa ta’riflarning ayrimlarini keltiramiz. Ularda:

Ish haqi — bu mehnat bahosi; bu ishchi kuchi bahosi; bu mehnat xizmatlari bahosi; bu iqtisodiy rentaning shakli; bu ishchi kuchini ijarasi uchun to‘lov kabi ta’riflar keltirilgan. Bunday ta’riflarni yuzlab keltirish mumkin.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, ish haqi nihoyatda murakkab iqtisodiy kategoriya ekanligiga shubha tug‘ilmaydi. Ushbu masala yuzasidan biz o‘z mulohazalarimizni bildirib o‘tamiz.

Ish haqi nazariy jihatdan tarixiy, ijtimoiy-iqtisodiy kategoriyadir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida har xil moddiy ne’matlar qatorida ishchi kuchi oldi-sotdi predmeti sifatida mehnat bozori obyektiga aylanadi. Ishchi kuchi oldi-sotdi predmeti sifatida iste’mol qiymatga va qiymatga ega bo‘lishi kerak. Ushbu tushunchalar boshqa moddiy ne’matlar iste’mol qiymati va qiymati tushuncha-

lariga nisbatan farq qilib, juda murakkab va iqtisodiy-statistik nuqtayi nazardan hisobga olinishi ancha murakkabdir.

Ko'p hollarda ishchi kuchi va mehnat tovar deb ishlatiladi. Aslida tovarning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyatidan kelib chiqilsa, ishchi kuchi va uning mehnati boshqa tovarlardan shaklan va mazmunan farq qiladi.

Tovar deb, o'zi uchun emas, sotish uchun ishlab chiqilgan mahsulotni tushunamiz. Oldi-sotti natijasida tovarning egasi, undan foydalanish va tasarruf etish huquqi o'zgaradi. Tovar ayirboshlash jarayonidan chiqib, iste'mol jarayoniga o'tadi va iste'mol predmetiga aylanadi. U iste'molchilarning ehtiyojini qondiruvchi moddiy ne'mat sifatida xizmat qiladi.

Ishchi kuchi — birinchidan, shaklan moddiy ne'mat emas, u ishlab chiqarish quvvati sifatida faoliyat ko'rsatuvchi jonli omildir;

— ikkinchidan, u oldi-sotdi jarayonida o'zi sotilmaydi, unga egalik qilish huquqi o'zgarmaydi, bozorda mehnat resursi, mehnat jarayonida ishlatiladigan uning kasbiy mahorati, quvvati, ya'ni uning mehnat qobiliyati sotiladi;

— uchinchidan, moddiy ne'matlarning oldi-sotdi jarayonida to'la qiymati (bu yerda to'la qiymat deganda, uning haqiqiy qiymati emas, ijtimoiy-zaruriy qiymati, ya'ni uning barcha omillar ta'siri natijasida shakllangan qiymatining puldagi ifodasi, ya'ni bahosi e'tiborga olingan), ayirboshlanadi, sotiladi. Ishchi kuchi atamasiga kelsak, unga mehnatining to'la qiymati to'lanmaydi, aksincha qiymatini bir qismi to'lanadi. Chunki, uning mehnati natijasida qo'shimcha qiymat yaratiladi.

Ishchi kuchi mehnatining zaruriy qismiga ish haqi to'lanadi, qo'shimcha qiymat yaratuvchi qismining qiymati ish beruvchi, ya'ni mulk egasi (davlat, jamoa, korxona, ish beruvchilar) hamda jamiyat taraqqiyoti uchun zarur bo'lgan qismida qoladi;

— to'rtinchidan, moddiy ne'matlarning oldi-sotdi jarayoni biror bir lahzada sodir bo'ladi, ishchi kuchi mehnatini oldi-sotdi jarayoni uzoq davrda sodir bo'ladi.

Ushbular nuqtayi nazaridan kelib chiqib, ishchi kuchi, mehnat alohida, o'z xususiyatiga ega bo'lgan, oldi-sotdi jarayonining predmeti sifatida qaralishi lozim.

Bu borada ish bilan mehnatni farqlash zarur. Ishni ishchi kuchi, ya'ni uning mehnati, mehnat qilish qobiliyati bajaradi. Ish beruvchi ishchining bajargan ishi uchun haq to'laydi. Shuning uchun ham, rasmiy hujjatlarda ish haqi atamasi ishlatiladi.

Umuman olganda, bozorda ishchining jismoniy va intellektual mehnat qilish qobilyati sifatida, uning to'la qiymati to'lanmaydi, aksincha uni qiymating bir qismi — bahosi mehnat qilish jarayonida to'lanib boriladi.

Mehnat (6.4- mavzuga qaralsin) bu ishchilarning o'z ehtiyojlarini qondirish maqsadida amalga oshiriladigan ongli faoliyatidir.

Shunday qilib, ishchi kuchi yoki uning mehnatini umuman tovar sifatida ta'riflash ilmiy-nazariy nuqtayi nazardan to'g'ri bo'lmaydi. Ishchi kuchining ongli faoliyati, uning jismoniy va intellektual mehnat qilish qobiliyati bozorda sotiladi va ana shu qobiliyat tovar bo'lib hisoblanadi.

Ish haqiga esa yuqorida keltirilgan tovar qiymatining bir qismining (zaruriy mehnat) puldagi ifodasi nuqtayi nazardan qarash lozim.

Ish haqi ishchi mehnati motivasiyasini va rag'batlantirishning shakli sifatida namoyon bo'ladi.

Ish haqi, mehnat haqi kategoriyalari adabiyotlarda ko'p ishlatiladi, ayrimlar ularni sinonim qatorida ishlatadi[1], ayrimlar ularni farqlaydi. Bunga tegishli fikrlarni biz yuqorida ham keltirdik. Masalan, Yu.F. Elizarov «Экономика организации» darsligida (M., «Экзамен», 2005) «...ish haqidan, mehnatga to'lov (mehnat haqi) kengroq tushuncha bo'lib, u ish haqidan tashqari har xil to'lovlar va imtiyozlarni o'z ichiga oladi» — deb ta'kidlaydi (115-bet). Muallifning ushbu fikrlariga qisman qo'shilgan holda quyidagi nazariy fikrlarni e'tirof etish zarur deb hisoblaymiz.

Haqiqatan ham har xil qo'shimcha to'lovlar ish haqining elementi hisoblanadi. Ish haqini bir necha xil elementlarga bo'lish

---

[1] Раицкий К.А. «Экономика предприятия». М., ИВЦ «Маркетинг», 1999.; Экономика предприятия (фирма), Коллектив авторов, М., ИНФА-М., 2004.; Ворст Й., Ревентлоу П., Экономика фирмы, М., Высшая школа, 1994.

mumkin. Ular asosan (bazali) ish haqi, ustamalar, qo'shimcha to'lovlar va ish haqining o'zgaruvchan qismidir (har xil rag'batlantiruvchi to'lovlar).

Asosan ish haqi ishchining funksional vazifalarini har qanday sharoitda o'z vaqtida va sifatli bajarishi uchun to'lanadigan, belgilab qo'yilgan, doimiy to'lanadigan pul to'lovidir (ayrim hollarda natural holda bo'lishi ham mumkin).

Ustamalar va qo'shimcha to'lovlar ishchi mehnatining alohida shart sharoiti va mazmuni uchun to'lanadi. Masalan, mehnat staji, qo'shimcha funksiyalarni bajarganligi, kechqurun, dam olish va bayram kunlarida ishlaganligi uchun, ishlamagan vaqtlari uchun to'lov, hududiy koeffitsiyentlar, og'ir sharoitlardagi ishlar uchun qo'shimchalar va hokazolar.

Ish haqining o'zgaruvchan qismi rejadan yuqori darajada bajarilgan ish natijalari uchun to'lanadi. Unga har xil mukofotlar kiradi. Masalan, tovar aylanishi rejasini ortig'icha bajargani uchun, biron davr (kvartal, yil) natijalari uchun to'lanadigan mukofotlar, bonus to'lovlar va hokazolar uchun.

Rasmiy statistikada «Ishchi kuchini saqlash uchun ketgan xarajatlar» ko'rsatkichi ishlatiladi. Ushbu ko'rsatkichni bizning fikrimizcha mehnat haqining zaruriy qismining qiymatiga tenglashtirish mumkin.

Mehnat haqiga ish haqidan tashqari madaniy-oqartuv, sog'lomlashtirish, kadrlar tayyorlash va qayta tayyorlash, ijtimoiy sug'urtalar, maxsus to'lovlar va boshqa xarajat kabilar kiradi.

Mehnat haqining ijtimoiy paketi tarkibiga quyidagilarni kiritish mumkin:

- har xil ijtimoiy to'lovlar;
- nomoddiy (pulsiz) imtiyozlar (har xil imtiyozlar, ish vaqtini moslashtirish, qo'shimcha mehnat ta'tilini berish, erta nafaqaga chiqarish va h.k.);
- firma, korxonaning aksiyalarni o'z ishchilariga sotish;
- mehnat sharoiti va mazmunini yaxshilash;
- ishda yaxshi ijtimoiy, psixologik muhitni yaratish;
- ishchilarni xizmat pog'onalaridan ko'tarilib borilishini ta'minlash;

Shunday qilib, «ish haqi» miqdori «mehnat haqi» miqdoridan («Ishchi kuchini saqlash uchun xarajatlar») tarkibi bilan farqlanadi

Motivasiya deganda, ishchining faoliyat uchun ichki dunyoviy qiziqishini tushunish kerak. Motivasiya inson ehtiyojini o'z mehnati faoliyati orqali qondirishga intilishidir. Mehnat faoliyati orqali inson o'zining nafaqat moddiy ehtiyojlarini, hamda ijtimoiy ehtiyojini ham qondirishga intiladi (masalan, o'zini himoya qilish, do'stona munosabatlar, boshqalar hurmatiga sazovar bo'lish, shon-sharafga ega bo'lish, nufuz kabilar).

Ish haqi kategoriyasini nazariy va amaliy nuqtayi nazardan nominal ish haqi va real ish haqiga ajratish zarur. Chunki ish haqining real miqdoriga inflyatsiya, baho kabi omillar salbiy ta'sir ko'rsatadi. Ular natijasida nominal ish haqi — ish haqi pul hisobida o'zgarmay tursa, real ish haqi — olingan pulga sotib olinadigan tovarlar va xizmatlar miqdori kamayib boradi. Shuning uchun ham jahon amaliyotida ish haqini indeksasiya qilish qo'llaniladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida mehnat haqi yoki ish haqini talqin qilganda, bizning fikrimizcha quyidagi nazariy masalalarni e'tiborga olish zarur.

Ish haqi yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan xo'jalik subyektlari faoliyati bilan bog'liq bo'lib, u yollanma ishchilarga to'lanadi. Yakka tartibdagi yoki oilaviy tadbirkorlarda faoliyat (ish) yurituvchilar uchun mehnat natijasi qanday to'lanadi? Mehnat natijasi ish haqi sifatida namoyon bo'ladimi yoki boshqachami, degan savollar tug'iladi. Ushbu masala bo'yicha biz o'z fikr mulohazamizni bildirmoqchimiz.

Ushbu masalaga nazariy nuqtayi nazardan yondashsak, bunday xo'jalik subyektlari uchun ish haqi kategoriyasi mazmunan mos kelmaydi.

Ular uchun mehnat faoliyati natijasidan olingan daromad kategoriyasini ishlatish maqsadga muvofiqdir. Masalan, yakka tartibda ishlayotgan tadbirkorning daromadi, oilaning ish faoliyatidan olgan daromadi. Ushbu daromadni nazariy va amaliy jihatdan yoritishda ularni ikki qismga bo'lib qarash kerak. Ya'ni, daromadning bir qismi shaxsiy iste'mol uchun ishlatiladi. Uni

shaxsiy iste'mol fondi deb yuritish va ularning ish haqiga tenglashtirish mumkin.

Daromadning ikkinchi qismi faoliyatni kengaytirish yoki takomillashtirish uchun mo'ljallangan bo'lib, uni jamg'arish fondi deb atash mumkin.

Xuddi shunday shaxsiy tomorqalarda qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarishda mahsulotga to'lov sifatida ularning natural mahsulotlari xizmat qiladi. Bunda mahsulotning bir qismi bozorga chiqarilib qiymat shakli (pul)da namoyon bo'lishi, ikkinchi qismi urug'lik fondini tashkil qiladi. Yoki mahsulot oladi natural shaklda ishlatilib, bir qismi iste'mol fondini ikkinchi qismi urug'lik fondini tashkil qiladi.

Bular ham mehnat haqi (to'lovi) bilan ish haqini o'rtasidagi farqlarni anglatuvchi belgilardan hisoblanadi.

Ish haqining mohiyati va ahamiyati uning iqtisodiy jarayonda bajarayotgan funksiyalaridan kelib chiqadi.

➢ ***Ish haqi birinchidan, mehnatni moddiy rag'batlantirish funksiyasini bajaradi.*** Bu funksiyani iqtisodiy deb ham aytish mumkin. Bu funksiya iqtisodiy deb yuritilsa, ish haqini rag'batlantirish funksiyasiga kengroq qarash zarur bo'ladi. Masalan: ish haqining tabaqalanishi hamda aholining daromadi, xarid qobiliyati, minimal ehtiyoj savatchasining shakllanishi masalalarini kiritish mumkin. Ushbu funksiyani bajarish orqali ish haqi mehnat motivasiyasining ko'tarilishini ta'minlaydigan omil sifatida xizmat qiladi;

➢ ***ikkinchidan, ishchi kuchini takror ishlab chiqarish funksiyasini bajaradi.*** Ish haqi haqiqatda ishchi kuchini (umuman insoniyatni) takror ishlab chiqarish uchun moddiy omil yaratuvchi vosita sifatida xizmat qiladi;

➢ ***uchinchidan, ijtimoiy funksiyani bajaradi.*** Ish haqi aholining nafaqat moddiy, balki ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish uchun ham xizmat qiladi. U orqali ijtimoiy haqiqatni ta'minlash mumkin, aholining yuqori hayot darajasi, ishchilar va ular oilasi xayotini sifati ta'minlanishiga erishiladi;

➢ ***to'rtinchidan, hisob-kitob funksiyasini bajaradi.*** Ish haqi orqali ishchining mehnat qilish qobiliyati, quvvati hisob-kitob

qilinadi, baholanadi. Jamiyatda faoliyat ko'rsatayotgan har xil tarmoq, sohadagi ishchilarning mehnat qobiliyatini, ularning murakkabligi yoki soddaligini solishtirish imkoniyati tug'iladi. Ishlab chiqarish (ish, xizmat) jarayonida jonli mehnatning hissasini aniqlash imkonini yaratadi. (masalan, tovar (ish, xizmat) bahosida, tannarxida, savdoda muomala xarajatlarida va h.k.);

➢ ***beshinchi funksiyasiga taqsimotni kiritish zarur.*** Bu funksiya orqali ish haqi jamiyatda yaratilgan birinchidan, milliy daromadni aholi o'rtasida, ularning mehnatining son va sifat jihatlaridan kelib chiqib pul va natural shaklda taqsimlanishini; ikkinchidan, tovar va xizmatlarni real ish haqi sifatida aholi o'rtasida taqsimlanishi ta'minlanadi;

➢ ***oltinchidan, ish haqi jamiyatni boshqarishda davlat tomonidan tartibga solish vositasi sifatida ishlatiladi.*** Ish haqi tovarlar va xizmatlarni tarkibining asosiy elementlaridan biri. Qiymatning klassik formulasiga e'tibor berilsa $c + v + m$ ish haqi tovar va xizmatlar qiymatining ikkinchi elementi «*v*» sifatida namoyon bo'ladi.

Ushbulardan kelib chiqib davlat «Minimal ish haqi»ni belgilash orqali, bahoni, talab va taklifni tartibga soladi, hamda infyasiyaning ta'sirini chegaralaydi;

➢ ***yettinchidan, ish haqi siyosiy funksiyani ham bajaradi,*** masalan ish haqini kamaytirish aholi tomonidan norozichilikka, ish tashlashlarga olib keladi, bu esa siyosiy muhitni buzib yuboradi. Shu sababli ish haqining darajasini, uning holatini nafaqat iqtisodchilar, balki jamiyat xolatini o'rganuvchi siyosatchilar, davlat arboblari, sosiologlar, psixologlar va boshqa mutaxasislar ham chuqur o'rganishi zarur.

11.2. Ish haqini tashkil qilish qoidalari

Ish haqining shakllanishi, hisob kitobi, belgilanishi jarayonida butun jahon amaliyotida qabul qilingan, ishlatilayotgan qoidalar mavjud. Ushbu qoidalarga ish beruvchi tomonidan rioya qilinishi, davlat, jamiyat, kasaba uyushma tashkilotlari hamda har bir ishchi tomonidan nazorat qilinishi va talab qilinishi mukin.

Ushbu qoidalarga quyidagilarni kiritish mumkin:

• mehnatni sifat va son jihatlarini hisobga olish, uni ishlab chiqarish (xizmat) natijalariga qarab rag'batlantirish;

• ish haqini differensiasiya qilish. Ushbu qoida ish haqini ishchining malakasi, mehnatining murakkabligi va soddaligiga, aqliy va jismoniy mehnatga, mehnat sharoitiga, mehnatni normallashtirish kabi hamda boshqa omillarni hisobga olgan holda belgilanishini talab qiladi:

• ish haqi har qanday xo'jalik subyekti hodimlarining ijtimoiy himoyasini ta'minlash kerak;

• moddiy rag'batlantirish shakllari, miqdori raqobatbardoshlikni ta'minlashi kerak;

• ish haqi davlat tomonidan belgilangan minimal ish haqi miqdoridan kam bo'lmasligi kerak;

• real ish haqining muntazam oshirib borishni ta'minlash zarur. Nominal ish haqi o'sish darajasi inflyatsiya darajasiga nisbatan yuqori bo'lishini ta'minlash;

• mehnat unumdorligining o'sish darajasi o'rtacha ish haqining o'sish darajasiga nisbatan yuqori bo'lishini ta'minlash.

Ish haqini tashkil qilish qoidalarini ko'rib chiqishda birinchi omil sifatida davlatning rolini e'tiborga olish maqsadga muvofiq. Davlat ish haqi tizimini qonuniy normalar orqali boshqaradi, u ish haqini boshlang'ich, bazis darajasini belgilaydi. Unga minimal ish haqi miqdori, minimal yashash darajasi kabi ko'rsatkichlarni kiritish mumkin. Bulardan tashqari davlat ish kuni davomiyligini, mehnat ta'tili davrini va ularga to'lov miqdorini belgilaydi. Davlat ishchi va ish beruvchilar o'rtasidagi nizolarni sud orqali hal qiluvchi arbitor bo'lib hisoblanadi.

O'zbekiston Respublikasida mehnatning huquqiy qonuniy hujjati sifatida O'zbekiston Respublikasi Mehnat kodeksi hisoblanadi (Ushbu qonun O'zbekiston Respublikasida 21- dekabr 1995- yili tasdiqlangan va 1996- yil 1- apreldan amalga tushgan). Ushbu mehnat kodeksining 16 moddasida mehnatkashlarning mehnat huquqlari, jumladan mehnat motivasiyasi va vositalari belgilab qo'yilgan.

Ular qatoriga quyidagilar kiradi:

♦ mehnat haqini qonun bilan belgilab qo‘yilgan minimal miqdordan kam bo‘lmagan darajada olish;

♦ tasdiqlangan mehnat ta’tili va uning haqini olish, dam olish va bayram kunlari dam olish;

♦ mehnat shart-sharoiti, uning xavfsizligi va gigiyenasi ta’minlanishiga ega bo‘lish;

♦ mehnat faoliyati bilan bog‘liq zararlarning qoplanishi;

♦ qonun bilan belgilangan ijtimoiy imtiyozlardan foydalanish va h.k.

Ish beruvchi va ishlovchining o‘rtasidagi ijtimoiy-mehnat munosabatlari va ish haqi masalalari xo‘jalik subyektlarining ichida tuzilgan mehnat shartnomasi bilan tartibga solinadi. Ushbu shartnomada mehnat sharoiti, ish haqi, uy-joy va medisina ta’minoti, kafolatlar va imtiyozlar kabilar o‘z aksini topadi. Shartnomalar muddatsiz, biron muddatga (besh yilga) yoki biron ishni bajarish davriga tuziladi.

11.3. Ish haqining shakllari, tizimi va hisoblash usullari

Jahon amaliyotida ish haqini hisob-kitob qilish uchun tan olingan ish haqi shakli va tizimi yaratilgan:

Ish haqi quyidagi ikki shakldan iborat:

— vaqtbay ish haqi;

— ishbay ish haqi:

Ish haqi ikki hil tizimda, ya’ni tarifli va tarifsiz tizimda amal qiladi.

Vaqtbay ish haqi oddiy vaqtbay (soat, kun, xafta, oy) va vaqtbay - mukofotli tizimlarga bo‘linadi.

Ishbay ish haqi esa oddiy (bevosita) ishbay, ishbay-mukofatli, bilvosita-ishboy, akkord tizimlariga bo‘linadi.

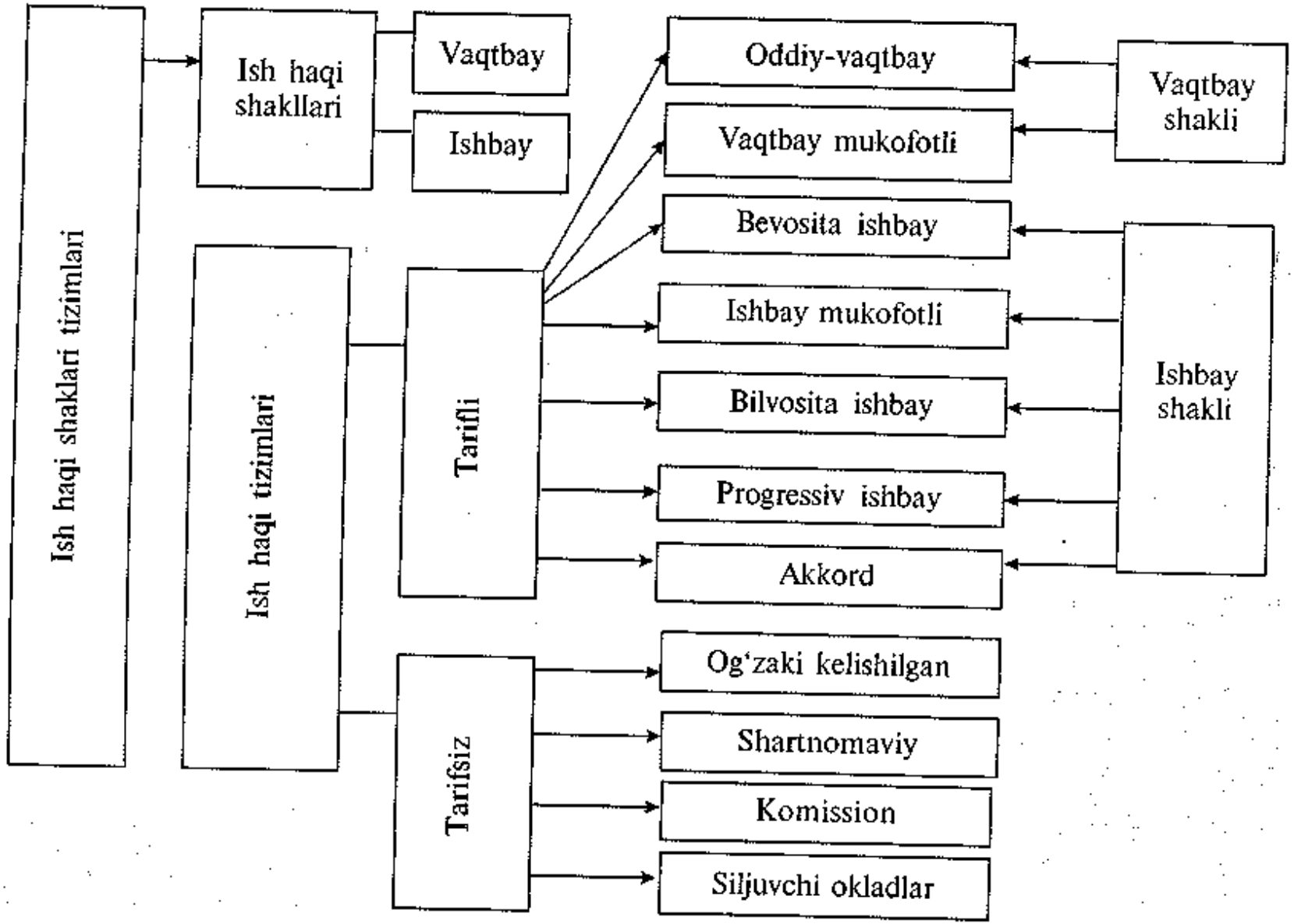
Yuqoridagilar hammasi tarifli tizimga kiradi.

Bulardan tashqari tarifsiz tizim ham qo‘llaniladi.

Ish haqi shakllari va tizimlari 11.1.1- chizmada keltirilgan.

11.1.1- chizma

Ish haqi shakllari va tizimlari



Ish haqini tashkillashtirish xo'jalik subyektlarida quyidagi elementlar (ko'rsatkichlar)ni ishlab chiqish (shakllantirish, hisoblash, tasdiqlash) bilan amalga oshiriladi:

birinchidan, mehnatni normalashtirish;

ikkinchidan, tarif tizimini aniqlash;

uchinchidan, ish haqini muqobil shakli va tizimini tanlash;

to'rtinchidan, ish haqi fondini shakllantirish;

beshinchidan, moddiy rag'batlantirish turlarini belgilash.

Mehnatni normalashtirish mehnat sifatini va umumiy natijaga induvidual shaxslarning hissasini aniqlash vositasi sifatida xizmat qiladi. Mehnatning samaradorligini oshirish hamda ish haqini oqilona belgilash, uni tashkil qilish uchun ilmiy asoslangan mehnat normasi va normativlarini ishlab chiqish katta ahamiyatga ega. Norma va normativlar orqali mehnat va ish haqi ko'rsatkichlarini chuqur tadqiqot qilish, prognozlash va rejalashtirish osonlashdi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida norma va normativlar mehnatni odilona, adolatli va haqqoniy baholashni ta'minlaydi. Bu esa o'z vaqtida korxona, tashkilot va boshqalarda jamoaning jipslashishiga, mehnat unumdorligini va samaradorligini oshirishga olib keladi.

Savdoda mehnatni normalashtirish orqali sotib oluvchilarga xizmat ko'rsatish (masalan, bir sotuvchi biron davrda nechta sotib oluvchiga xizmat qilishi) mumkinligi normasini, sotuvchilar, rahbarlar, mutaxassislar va yordamchi xodimlarning rasional sonini va boshqa ko'rsatkichlarni aniqlash mumkin.

Tarif tizimi — normativ majmuasi bo'lib, ular asosida ish haqini differensiasiyalash ta'minlanadi. Ish haqini differensiasiyalash mehnatning murakkabligi, shart-sharoiti, tabiiy-iqlimiy sharoiti, mehnatning intensivligi uning tavsifini hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

Ish haqini tashkil qilishning asosini tarif tizimi tashkil qiladi.

Biz yuqorida keltirganimizdek O'zbekiston Respublikasida ham ish haqi tizimi tarifli va tarifsiz ish haqi tizimidan tashkil topadi.

Tarif tizimi quyidagi normotiv hujjatlardan tarkib topadi:

I. Ish va ishchilar kasb hunarini tarifiy-malakaviy ma'lumotnomasi hamda xizmatchilar lavozimini malakaviy ma'lumotnomasi.

Ushbu ma'lumotnoma normativ hujjat hisoblanib, ishchi va ishchiga, lavozimga qo'yiladigan talablarning malakaviy tasnifini belgilaydi. Unda ishchiga yoki ishni bajarish uchun zarur bo'lgan bilim, ko'nikmalar va har xil kasb, malakaga taalluqli ishlar turkumi tariflanadi. Tarifiy-malakaviy ma'lumotnoma ishchilar malakasi darajasini va tarif razryadini belgilaydi;

Tarifiy-malakaviy ma'lumotnoma bajariladigan ishlarning to'la tavsifini va uni bajaradiganlar uchun qo'yidagi malakaviy talablarni o'z ichiga oladi. Ular ishni baholashda yagona mezondan foydalanishni va ishning murakkabligidan kelib chiqib ishchilarga taalluqli razryad belgilashni ta'minlaydi.

Hozirgi davrda O'zbekistonda 1985- yil tasdiqlangan Yagona tarif — malaka ma'lumotnomasi (YaTMM) ishlatilmoqda. Unda ishning tavsifi va ishga qo'yiladigan talablar keltirilgan. Ma'lumotnomada har bir kasb-hunarga beriladigan malakaviy razryad ko'rsatiladi.

YaTMM ga o'xshash «Xizmatchilar lavozimi malakaviy ma'lumotnomasi» (XLMM) mavjud. Unda har bir lavozimda bajarilishi lozim bo'lgan burchlar va mutaxassilarga, xizmatchilarga qo'yiladigan malakaviy talablar keltiriladi.

II. Tarif stavkasi, ish vaqti o'lchov birligiga to'lanadigan ish haqi miqdorining puldagi ifodasi.

Ishchilarga ish haqi to'lashda ish vaqti o'lchov birligida(soat, kun, oy) ishlab chiqarilgan mahsulot (ish, xizmat) uchun to'lanadigan ish haqi miqdori belgilanadi. Tarif stavkasini u yoki bu turini (soat, kun, oy) ishlatish korxonada foydalanilayotgan mehnat normalari turidan bog'liq bo'ladi. Hozirgi kunda soatbay tarif stavkasini ishlatish ko'proq tarqalgan. Umumlashtirib aytganda ishchilar uchun tarif stavkasi ish vaqti o'lchov birligida bajariladigan oddiy mehnatni («O»- razryad) uchun to'lanadigan ish haqining absolut(pul ifodasida) miqdorini belgilaydi.

«O»- razryad tarif stavkasi davlat tomonidan belgilangan minimal ish haqi miqdoridan kam bo'lmasligi kerak. Rahbarlar, mutaxassislar, xizmatchilar, yordamchi xizmatchilar va ayrim normalashtirish mumkin bo'lmagan ishlarni bajaruvchilar uchun tarif stavkasi lavozim okladi orqali belgilanadi.

Tarif stavkaga nisbatan rag'batlantirish tizimi shakllanadi. Mukofotlar, qo'shimchalar, ustamalar, hududiy koeffitsiyentlar tarif stavkasiga nisbatan foiz hisobida belgilanadi.

Bajariladigan ish xizmat razryadiga qarab aniqlangan, tarif stavkalarining bir-biriga nisbati tarif setkasida har bir razryad uchun ko'rsatiladigan tarif koeffitsiyentlarida o'z aksini topadi. «0» razryad koeffitsiyent birga teng. «0» razryaddan boshlab tarif setkasida belgilangan maksimal razryadgacha tarif koeffitsiyenti ortib boradi. (Tarif setkasiga qaralsin 11.3.1- chizma).

III. Tarif setkasi, ish haqini differensasiyalashgan miqdorni belgilaydi. Unda mehnat (ish, xizmatlar)ning xususiyatlaridan kelib chiqib ishchilar uchun belgilanadigan razryadga qarab, tarif koeffitsiyentlari orqali oylik tarif stavkalari aniqlanadi. Tarif setkasida ish haqi shkalasi ishlatiladi, unda tarif razryadi va tarif koeffitsiyentlari, tarif stavkasi o'z ifodasini topadi.

Hozirgi vaqtda O'zbekiston Respublikasi byudjetdan moliyalashtiriladigan korxona, tashkilot va muassasalar ishchi-xizmatchilar uchun ish haqini belgilashda Yagona tarif setkasi (YaTS) asosida hisob kitob qilinadi.

Yagona tarif setkasida tarif razryadi va tarif koefitsiyentlari keltiriladi.

Tarif razryadi ishchining malaka darajasi, ishning murakkabligi, real (aniq)ligi va bajariladigan vazifaning javobgarligini aniqlaydi.

Tarif koeffitsiyenti tarif stavkasini tarif razryadining ortib borishiga nisbatan yuqorilanish darajasini belgilaydi, ya'ni «0» razryadga nisbatan yuqori malakali ish, xizmat necha marotaba ko'proq ish haqi olishini ko'rsatadi.

Tarif razryadi va tarif koeffitsiyenti orqali tarif stavka miqdori quyidagicha aniqlanadi:

$$T_{ci} = T_0 \cdot K_i;$$

bu yerda:

T_{ci} — tarif stavkasi, i- razryaddagi ishchi yoki xodim uchun, so'mda;

T_0 — «0»- razryaddagi ishchi yoki xizmatchi uchun belgilangan tarif stavkasi, so'mda;

K_i — *i*- razryaddagi ishchi yoki xodim uchun belgilangan tarif koeffitsiyenti.

YaTS O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Ish haqi to'lashning yagona tarif stavkasini takomillashtirish to'g'risida»gi 20- iyun 2000- yilgi 280- sonli qarori bilan tasdiqlangan. U 22 tarif razryadini o'z ichiga olgan bo'lib, tarif koeffitsiyentlari orqali har xil turdagi ish va lavozim okladlarini belgilash uchun xizmat qiladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2010- yil 9- iyuldagi PF-4224- son Farmoniga muvofiq byudjet muassasalari va tashkilotlari xodimlarining lavozim stavka(oklad)lari miqdori quyidagicha belgilangan (11.3.1- jadval).

Davlat va davlat aksiyador korxonalari YaTS nizomiga rioya qilishlari shart.

Byudjet tizimiga qaramagan xo'jalik subyektlari o'zlari ish haqi shaklini, tizimini, moddiy rag'batlantirish miqdorini, qo'shimcha to'lovlar kabilarni mustaqil belgilaydilar. Davlat tarif stavkasi okladlarini ular asos sifatida ishlatishlari mumkin. Lekin, ularda o'rnatilgan minimal ish haqi davlat tomonidan belgilangan darajadan kam bo'lmasligi kerak.

Ularning miqdoriga mehnat bozoridagi raqobat va korxonalarning moliyaviy imkoniyatlari ta'sir qiladi.

IV. Hududiy koeffitsiyentlar. Ushbu koeffitsiyentlar har xil tabiiy-iqlimiy sharoitlarda ishlovchilarning turmush darajasini diferensiasiyalanishini ta'minlaydi va ish haqiga qo'shimcha to'lov miqdorini koeffitsiyent o'lchov birligida ko'rsatadi.

V. Ustamalar va har xil qo'shimcha to'lovlar. Bular tarif stavkasida hisobga olinmagan omillarni hisobga olib, ish haqining yakka tartiblanishini ta'minlaydi. Masalan, bajariladigan ish yoki lavozimning muhimligi; mehnat stajining doimiyligi; til bilishi; mehnatga munosabati; qo'shimcha vazifaga yoki ishda yo'q ishchini lavozimini bajarish; kechqurun, dam olish, bayram kunlarida ishlash kabilar uchun to'lovlar.

Ularning xususiyatlariga qarasak, ustama kompensasiya rolini o'ynaydi, qo'shimchalar esa rag'batlantirish xususiyatiga ega.

11.3.1-jadval

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2010- yil 9- iyuldagi PF-4224-sonli Farmoniga muvofiq byudjet muassasalari va tashkilotlari xodimlarining lavozim stavka (oklad)lari miqdori

Tarif razryadlari	Tarif koeffitsiyentlari	O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2010- yil 9- iyuldagi PF-4224-sonli Farmoni va Vazirlar Mahkamasining 2009- yil 21-iyuldagi 206-sonli qarori asosidagi tarif koeffisiyentlariga binoan 2010- yil 1- avgustdan qo‘llaniladigan tarif stavkalari miqdori, (so‘m).	O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2010- yil 9- iyuldagi PF-4224-sonli Farmoniga asosan 2010-yil 1-avgustdan kompensiatsiya to‘lovlari hisobga olingan tarif stavkalari, (so‘m)
1.	2	3	4
0	1.000	45215	X
1.	2.476	111952	X
2.	2.725	123211	X
3.	2.998	135555	162005
4.	3.297	149074	175446
5.	3.612	163317	189743
6.	3.941	178192	204638
7.	4.284	193701	230151
8.	4.640	209798	236226
9.	4.997	225939	252404
10.	5.362	242443	270202
11.	5.733	259218	288468
12.	6.115	276490	305726
13.	6.503	294033	323258
14.	6.893	311667	340939
15.	7.292	329708	359030
16.	7.697	348020	377323
17.	8.106	366513	395879
18.	8.522	385322	414632
19.	8.943	404358	433742
20.	9.371	423710	453073
21.	9.804	443288	472705
22.	10.240	463002	492432

Izoh: O'zbekiston Respublikasi Hukumati qarori bilan ayrim hodimlarning ish haqi stavka (oklad)lariga o'rnatilgan qo'shimcha to'lov yoki ustamalar miqdori jadvalining kompensasiya hisobga olinmagan holdagi stavkasidan (3- ustundan) kelib chiqqan holda hisoblanadi.

Tarif tizimi, yuqorida keltirilgandek ish haqining har xil shakllarida foydalanishni taqozo qiladi. Ish haqi shakllariga batafsil to'xtalib o'tamiz.

Vaqtbay ish haqi.

Vaqtbay ish haqi ikki xil tizimdan iborat:

- oddiy-vaqtbay;
- vaqtbay-mukofotli.

Oddiy-vaqtbay ish haqi shakli ishlatilganda ish haqi tarif stavkasi yoki lavozim okladi asosida hisoblanadi. Lavozim okladlari lavozim (shtat) jadvallarida ko'rsatiladi. Lavozim okladi — to'la ishlagan oy uchun belgilangan ish haqi miqdori. Ishchilarga ish haqi hisoblashda oddiy-vaqtbay shakli, soatbay yoki kunbay turlari ishlatiladi. Bunda ish haqi miqdori soatbay (yoki kunbay) ish haqi stavkasini haqiqiy ishlagan soatlar yoki kunlar soniga ko'paytirish yo'li bilan aniqlanadi. Uning uchun quyidagi formulani ishlatish mumkin:

$$I_x = C_{ts} \cdot t_i \text{ yoki } I_x = K_{ts} \cdot K_o$$

bu yerda:

I_x — ishchining oylik ish haqi summasi, so'mda;

C_{ts} — ishchiga belgilangan bir soatli tarif stavkasi, so'mda;

t_i — ishchilarning bir oyda ishlagan vaqti, soat;

K_o — bir oyda ishchining ishlagan kunlari soni, kun;

K_{ts} — ishchiga belgilangan bir kunlik tarif stavkasi (7 yoki 8 soat ish kuniga belgilangan), so'mda.

Yuqorida keltirilgan shakl (oddiy-vaqtbay) asosan yordamchi va xizmat qiluvchi xodimlar uchun qo'llaniladi.

Lavozim okladlari boshqaruv, ma'muriy xo'jalik xodimlari, mutaxissislar va mehnat jarayonini normalashtirilib bo'lmaydigan yoki asosli hisobga olishni iloji yo'q ish turlarini bajaradiganlar uchun qo'laniladi.

Xizmatchilarga ish haqi to'lash o'zining mazmuni jihatidan vaqtbay-mukofotliga yaqin bo'lib, u asosida ish haqining

asosiysi — lavozim okladi (odatda bir oylik) va undan tashqari qo'shimchalar va mukofotlar to'lanadi.

Lavozim okladi ishbay jadvali asosida xizmatchining kasbiy malakasi, ish hajmi, tavsifi va boshqa omillarga qarab belgilanadi.

Vaqtbay-mukofotli ish haqi shakli ishlatilganda tarif stavka yoki lavozim okladi orqali aniqlangan ish haqidan tashqari ishchi va xizmatchilarga har xil mukofotlar to'lanadi. Uning uchun korxona, xo'jalik subyektlari maxsus nizom ishlab chiqadi.

Moddiy rag'batlantirish miqdori nizomda ishchi va xizmatchilar bajargan ishlar va vazifalarni son va sifat ko'rsatkichlariga qarab foizda yoki absolut so'mda ko'rsatilishi mumkin. Rag'batlantirish ko'rsatkichlari va miqdori jamoa shartnomasi yoki mehnat shartnomasida ko'rsatilishi yoki rahbar buyrug'i bilan amalga oshirilishi mumkin.

Moddiy rag'batlantirish har oyda, kvartalda, yil natijasi bo'yicha va ayrim ish yoki vazifani bajarilishi natijasi bo'yicha amalga oshiriladi. Mukofot summasi (M_s) quyidagicha aniqlanishi mumkin:

$$M_s = \frac{I_x(p+k+n)}{100},$$

bu yerda:

p — rejalashtirilgan 100,0% bajarganligi uchun rag'batlantirish miqdori, %;

k — rejani ortig'i bilan bajarganligining har bir foizi uchun moddiy rag'batlantirish miqdori, %;

n — rejaning ortig'i bilan bajarilgan darajasi, %.

Vaqtbay ish haqi shakli quyidagi hollarda ko'proq samara beradi:

- ishchining vazifasi texnik-texnologik jarayonlarni kuzatish va nazorat qilish bilan bog'liq bo'lsa. Savdoda va umumiy ovqatlanish sohasida ular qatoriga savdo zalidagi nazoratchilar, ma'murlar kiritilishi mumkin;
- faoliyat jarayonida ishning safati va xizmatni bajarish muddati muhim ahamiyatga ega bo'lsa. Savdoda va umumiy ovqatlanish sohasida menejerlar, texnologlar, master-tovarlar, yuqoridagi jarayonlar uchun javobgar shaxslar kiradi;

♦ son jihatdan natijani hisobga olish qiyin yoki imkoniyati bo'lmasa. Bular qatoriga rahbarlar, mutaxassislar, va yordamchi xodimlarni kiritish mumkin.

Ishbay ish haqi

Ishbay ish haqi mehnat natijasini son va sifat jihatdan hisob-kitob qilish imkoniyati bo'lgan ishchi va xizmatchilar uchun qo'llaniladi. Bunda asosan bajarilgan ish yoki xizmat o'lchov birligiga nisbatan baholash (narxlash) ishlatiladi. Masalan, 1000 so'mlik tovar aylanishiga, 100 porsiya ishlab chiqarilgan ovqatlar soniga, xizmat ko'rsatilgan xo'randalar soniga va hokazolar uchun.

Ishbay ish haqi shakli ish yoki xizmat natijasini oshirib borish asosiy maqsad bo'lganda yoki mehnat natijasi ishchiga yoki brigadaga bog'liq bo'lganda yoki mehnat natijasini aniq hisoblash imkoniyati bo'lganda ishlatilsa, ko'proq samara beradi.

Ishbay ish haqi tizimida ishlatiladigan usullar 11.1.1- chizmada keltirilgan.

Ishbay ish haqi shakli savdoda va umumiy ovqatlanish sohasida asosan sotuvchilar, kassirlar, ofisiantlar, oshpazlar va bufetchilar uchun ishlatiladi.

Ishni tashkil qilish sharoitiga qarab ishbay ish haqi yakka tartibda va jamoaviy (brigada) turlariga bo'linadi.

Bevosita ishbay ish haqi haqiqiy bajarilgan ish, xizmat miqdorini belgilangan rassenka (baholash)ga ko'paytirish yo'li bilan aniqlanadi va bu holda mukofotlar ishlatilmaydi.

Masalan:

a) yakka tartibda rassenka belgilangan bo'lsa

$$I_x = \Sigma p_i \cdot q_i,$$

bu yerda:

p_i — i- ish yoki xizmat o'lchov birligiga belgilangan rassenka, so'm;

q_i — ishchi tomonidan bajarilgan i-ish yoki xizmatning miqdori, son birligida bir oyga.

b) jamoa (brigada) uchun rassenka belgilangan holda jamoa (brigada) bajargan ish yoki xizmat miqdori belgilangan rassenkaga bog'liq bo'ladi. Har bir ishchining ish haqi ularning razryadlari va bir oyda ishlagan ish vaqtiga proporsional taqsimlanadi. Bunda brigadaning ish haqi ($I_{x.b.}$) quyidagiga teng bo'ladi:

$$I_{xb} = \Sigma p_{i.b.} \cdot q_{i.b.},$$

bu yerda:

$p_{i.b.}$ — bajarilgan ish yoki xizmat o'lchov birligiga belgilangan brigada rassenkasi, so'm;

$q_{i.b.}$ — bir oyda brigada bajargan ish yoki xizmatning son miqdori, so'm, dona va hokazo.

Ishchining ish haqi quyidagicha hisoblanadi:

$$I_{x.i.} = I_{x.b.} \frac{T_{s.i.} \cdot t_i}{\sum_{i=1}^{n} (T_{s.i.} \cdot t_i)}$$

bu yerda:

$I_{x.i}$ — i- ishchining bir oylik ish haqi miqdori, so'm;

$T_{s.i}$ — i- ishchining razryadi bo'yicha belgilangan soatbay tarif stavkasi;

t_i — ishchining bir oyda ishlagan vaqti, soat;

n — brigadadagi ishchilar soni.

Ish haqining ishbay-mukofotli shakli ishlatilganda belgilangan rassenka bo'yicha asosiy ish haqi yuqoridagicha hisoblanadi.

Ishbay-mukofotli ish haqi usuli ishlatilganda mukofot summasi vaqtbay-mukofotli ish haqi usulida ishlatilgan formula orqali hisoblanadi.

Progressiv-ishbay ish haqi shakli ishlatilganda (bu shakl asosan ishlab chiqarish tarmoqlarida ko'proq qo'llaniladi) reja darajasida bajarilgan ish uchun ish haqi belgilangan rassenkaga qarab hisoblanadi, rejadan ortiq bajarilgan ish uchun esa oshirilgan rassenkaga nisbatan hisoblanadi.

Bilvosita ishbay ish haqi shakli asosan qo'shimcha ishlarni bajaruvchi ishlar uchun ishlatiladi.

Akkord ish haqi shakli bajariladigan ishning umumiy hajmiga belgilanadi va unda ish tez (belgilangan muddatga nisbatan)

bajarilgani uchun mukofot berishi rejalashtiriladi. Bu shakl qurilish korxonalari va avtotransportlarda ishlatiladi.

Xo'jalik subyektlari uchun motivasiya muhitini yaratish muhim masalalardir. Shunday motiv va rag'batlantirish usullarini yaratish kerakki, raxbardan tortib, to oddiy ishchigacha ishlarni bajarish ular uchun ham qiziqarli, ham foydali bo'lsin. Bizning fikrimizcha mulkdor uchun ham, yollanma ishchi uchun ham xo'jalik subyektining asosiy maqsadini, («*X*» darajadagi foyda yoki daromad olish bir tomondan, «*Y*» darajadagi talab yoki ehtiyojni qondirish ikkinchi tomondan) bajarish umumiy nuqta bo'lib hisoblanishi kerak.

Shuni ta'kidlash joizki, harakatdagi kafolatlangan tarif stavkalari va lavozim okladlari ishchi va xodimlarning maoshini xo'jalik subyekti maqsadi bilan bog'liqligini to'la ifoda qilmaydi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida yuqoridagi muammoni hal qilish uchun ish haqining progressiv shakllaridan, modellaridan foydalanishga harakatlar amalga oshirilmoqda. Bunga ushbu masalada xo'jalik subyektlarining mustaqilligini oshirish imkoniyat yaratmoqda. Bunday shaklga (modelga) tarifsiz tizimni kiritish mumkin. Bunda kafolatli tarif stavkalar lavozim okladlari, ayrim ustamalar va qo'shimchalar ishlatilmaydi. Ushbu tizimda ish haqi fondi yoki jamoa tomonidan ishlagan maoshining hajmi ular o'rtasida ishchi xodimning malakasi va mehnatining sifatiga qarab taqsimlanadi. Bunda ish haqini individullashtirishga erishiladi. Ushbu shakl (model) chet ellarda (AQSh., Yaponiya, Fransiya) qisman tajriba shaklda Rossiya va O'zbekiston korxonalarida ishlatilmoqda.

Tarifsiz tizim asosida maoshlarni mehnatning sifatiga (malakasi, mahorati, lavozimi) qarab uning umumiy fonddagi hissasi va miqdori aniqlanadi. Buning uchun quyidagi ish haqini hisobkitob formulasi ishlatiladi.

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

Bu yerda: $I_{x.i}$ — *i*- ishchining ish haqi;

K_i — *i*- ishchining ish haqi necha marotaba minimal ish haqidan yuqoriligini ko'rsatuvchi koeffitsiyent;

n — ishchilarning umumiy soni.

Tarifsiz ish haqi tizimi ishlatilganda alohida ishchining ish haqini hisoblashda yuqoridagidan tashqari alohida ishchining mehnatiga ishtirok etish koeffitsiyentini aniqlash orqali ham, ishchining ish haqi fondidagi hissasini va ish haqining miqdori hisob kitob qilinadi.

Hozirgi vaqtda savdo va umumiy ovqatlanish sohasida ish haqining tarifsiz tizimidan ham keng foydalanilmoqda.

Bunda siljuvchi okladlar, shartnomaviy (mehnat shartnomasi, jamoaviy shartnomalarda ko'rsatilishi mumkin) va komission usuli qo'llaniladi.

Ish haqining tarifsiz tizimida ish haqi fondini taqsimlash qoidasi ishlatiladi. Ya'ni brigada yoki jamoa uchun ajratilgan ish haqi fondi ishchi yoki xizmatchilar o'rtasida ularning faoliyat natijasiga qo'shgan hissasini (ishning murakkabligi, ishchining malakasi, javobgarligi darajasi, ishlagan vaqti kabilar) hisobga olgan holda taqsimlanadi. Bunda hir xil koeffitsiyentlar, ballar tizimi (reyting) kabilar ishlatilishi mumkin.

Ish haqining tarifsiz tizimining maqsadi ish yoki xizmatni (korxona, xo'jalik subyekti, tashkilot) pirovardidagi natijani moddiy rag'batlantirishga qaratiladi. Ushbu natijaga qarab ish haqi fondi rejalashtiriladi.

Ish haqi miqdori uning uchun ajratilgan mablag' hajmiga qarab aniqlanadi.

Albatta ishchiga qonuniy hujjatlarda belgilangan minimal ish haqi miqdorini to'lash kafolatlanishi zarur.

Ish haqini siljuvchi okladlar tizimi ish yoki xizmat hajmi rejasi bajarilganda boshqa ko'rsatkichlar (masalan: tovar aylanmasi tarkibi, muomala (davr) xarajatlari darajasi va tarkibi, daromad, foyda miqdori, rentabellik darajasi, mehnat unumdorligi va boshqalar) o'zgarsa belgilangan (kelishilgan) ish haqi miqdori o'zgartirilib boriladi. O'zgartirilish miqdori ko'rsatkichlarni u yoki bu tomonlama o'zgarilishi miqdoriga qarab koeffitsiyentlarda yoki foizlarda belgilanishi mumkin.

Komission ish haqi tizimi sotuvchilarga, savdo agentlari, dillerlar, reklama agentlari, tovarlar bilan ta'minlovchilar, ovqatlanish zali ma'murlari, tashqi iqtisodiy aloqalar bilan shug'ul-

lanuvchilar, ayrim mutaxasislar, xizmatchilar kabilarga qo'llanilishi mumkin.

Komission ish haqi tizimining ko'p xillari qo'llaniladi. Konkret usuli korxona, savdo, umumiy ovqatlanish shoxobchalarining maqsadiga, muomaladagi tovarlarning xususiyatiga, bozorning muhitiga va boshqa omillarga bog'liq bo'ladi.

Tarifsiz ish haqining komission usuli qo'llanilganda ish yoki xizmat natijasi miqdoriga komission foiz (yakka tartibdagi yoki jamoa, brigada) belgilanadi va u quyidagicha aniqlanadi:

$$I_{x.b.} = \frac{TA \cdot K_{f.b}}{100} \text{ yoki } I_{x.i.} = \frac{TA \cdot K_{f.i}}{100}.$$

Bu yerda: TA — bajarilgan ish, xizmat miqdori yoki boshqa belgilangan ko'rsatkich, bu yerda tovar aylanishi summasi keltirilgan;

K_f — «TA» miqdoriga belgilangan komission to'lov foizi, % da tegishlicha «b» brigada, «i» alohida ishchi uchun.

Korxona yoki xo'jalik subyekti tovar aylanish hajmini oshirishga intilsa, odatda tovar aylanish hajmiga nisbatan komission foizi belgilanandi.

Masalan, savdo shoxobchasi sotuvchisiga magazin direktori tomonidan tovarlar aylanishi hajmiga nisbatan 10,0% komission to'lovi belgilangan. Oy davomida tovar aylanishi hajmi 900000 so'mni tashkil qilgan bo'lsa, sotuvchini ish haqi 90000 so'mni (900000 · 10/100) tashkil qiladi.

Sotuvchilarga ish haqi komission usul bilan aniqlanganda tovar assortimentlariga qarab oshib boruvchi (progressiv) komission foizlar ishlatilishi mumkin. Masalan, tovar aylanishini har bir foiz o'sishiga qancha foizga komission to'lov o'sishi mumkinligi belgilanadi.

Misol uchun, oziq-ovqatlar bilan savdo qiluvchi sotuvchiga minimal tovar aylanishi miqdori (rejada) 600000 so'm, komission foiz — 10,0%, har bir foiz tovar aylanishiga komission to'lov summasi 0,5% o'sishi belgilangan va haqiqiy tovar aylanishi 700000 so'mni tashkil qiladi.

Bu holda oziq-ovqatlar bilan savdo qiluvchi sotuvchining ish haqi quyidagicha aniqlanadi:

1. Tovar aylanishi rejasining bajarilishi (TA_f)

$$TA_f = 700000 \cdot 100/600000 = 116,7\%$$

2. Rejadagi komission to'lov summasi ($K_{ix.r}$)

$$K_{ix.r} = 600000 \cdot 10/100 = 60000 \text{ so'm}$$

3. Komission taqdirlash foiz hisobida (KRF)

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

4. Sotuvchining oylik ish haqi (I_{xi})

$$I_{x.i} = 60000 + 60000 \cdot 8.35/100 = 60000 + 5010 = 65010 \text{ so'm.}$$

Komission — oshib boruvchi (progressiv) usul ishlatilganda ish haqini quyidagicha aniqlash formalasini tavsiya qilamiz.

$$I_{x.i} = K_{ix.p} \frac{K_{ix.p} KTF}{100}.$$

Bu yerda: $I_{x.i}$ — i - sotuvchining oylik ish haqi;

$K_{ix.r}$ — rejadagi komission to'lov summasi;

KTF — komission rag'batlantirish miqdori, % hisobida.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish sharoitida ish haqining kontarakt (shartnomaviy) tizimi keng tarqala boshlandi. Umuman, kontrakt (shartnomaviy) ish haqi tizimi butun jahonda keng tarqalgan. Shuni e'tiborga olish kerakki, bu tizim ishlatilganda aslida tarif setkasi, tarif razryadlari, tarif koeffitsiyentlari, tarif stavkalari va moddiy rag'batlantirish tizimlarini hamda boshqa omillarni chuqur tahlil qalish asosida ish haqini kontrakt (shartnoma)da ko'rsatilgan miqdorda aniqlanadi.

Bu, albatda, kontrakt (shartnoma) miqdori ish beruvchi yoki mulkdorning ish haqi uchun ajrata oladigan mablag'i hajmi, uni imkoniyati chegarasida belgilanadi.

Mehnat (jamoaviy) kontrakt (shartnoma) da ish haqi miqdori (vaqtbay yoki ishbay shakli ko'rsatilishi mumkin) moddiy rag'batlantirish va javobgarlik sharti, mehnat shart-sharoiti, ishchining huquqi va burchi, kontrakt (shartnoma) muddati kelishiladi.

Ish haqining tarifsiz tizimi ishlatilishida:

- aniq savdo xodimiga qo'yilgan vazifa va maqsadni;

♦ maqsadga erishish darajasini belgilovchi ko‘rsatkichlar;

♦ maqsadga erishish darajasi va moddiy rag‘batlantirish miqdorini son nisbatini aniqlab olish lozim bo‘ladi.

11.4. Ish haqi fondining tahlili

Bozor iqtisodiyoti sharoitida xo‘jalik subyektlari (korxona, tashkilot, muassasa, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik)ni ish haqi to‘lash sohasidagi siyosatiga bir qancha omillar ta’sir qiladi. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish lozim:

♦ bajariladigan ish hajmi (savdoda asosan tovar aylanishi, umumiy ovqatlanishda mahsulot ishlab chiqarish, tovar aylanishi, xizmat ko‘rsatilgan xodimlar soni);

♦ xo‘jalik subyektlarining moliyaviy holati;

♦ minimal ish haqi miqdori;

♦ tarif stavkalarini va tarif setkasining (razryadlar, tarif koeffitsiyenti) o‘zgarishi;

♦ ustamalar va qo‘shimcha to‘lovlar miqdorining o‘zgarishi;

♦ korxonalar, xo‘jalik subyektlarining mehnatini rag‘batlantirish siyosati;

♦ ishchi xodimlar soni, ularning malakasi va kasbiy mahratining o‘zgarishi;

♦ mehnat bozori konyunkturasi;

♦ raqobat darajasi va boshqalar.

Ish haqini tadqiqot qilishda uning absolut va nisbiy ko‘rsatkichlari, unga bevosita va bilvosita aloqador ko‘rsatkichlar ishlatiladi.

Ushbu ko‘rsatkichlarga to‘xtalib o‘tamiz.

Ish haqining absolut ko‘rsatkichi sifatida ish haqi fondining summasi, unga bevosita ta’sir qiluvchi tarif stavkalari, lavozim okladlari, xo‘jalik subyektlarining ish hajmi (savdo va umumiy ovqatlanishda ularning tovar aylanishi hajmi) muomala xarajatlari, daromad va foyda summasi kabilarni kiritish mumkin.

Ish haqining nisbiy ko‘rsatkichlarga quyidagilarni kiritish mumkin:

♦ ish haqining darajasi. Ushbu ko'rsatkich biron bir davrga (oy, kvartal, yil) ish haqi fondi summasini 100,0 ga ko'paytirib tegishli sohani, korxonaning tovar aylanishi hajmiga bo'lish orqali aniqlanadi;

♦ ishchi va xodimlarning o'rtacha oylik ish haqi miqdori. Bu ko'rsatkich tegishli sohada, korxonada, biror davr davomida ishchi va xodimlarga to'langan, ish haqiga kiritiladigan barcha pul va natural shakldagi to'lovlar va ijtimoiy nafaqalar summasini davrdagi o'rtacha ro'yxatdagi xodimlar soniga bo'lish orqali aniqlanadi;

♦ ish haqining daromadliligini, ya'ni bir so'm ish haqiga qancha daromad to'g'ri kelishligi. Bu ko'rsatkich biror davrda xodimlar faoliyatiga tegishli bo'lgan daromadlar summasini ularning ish haqi summasiga bo'lish bilan hisoblanadi;

♦ ish haqi rentabelligi. Uni aniqlash uchun biror davrda xodimlar faoliyatiga tegishli bo'lgan foyda summasini 100,0 ga ko'paytirib, ish haqi summasiga bo'linadi. Ushbu ko'rsatkich ish haqi birligi necha foiz foyda keltirayotganligini bildiradi;

♦ ish haqining muomala xarajatlaridagi hissasi. Ushbu ko'rsatkich biron bir davrga ish haqi summasini muomala xarajatlari summasiga bo'lish va 100,0 ga ko'paytirish orqali aniqlanadi.

♦ ustamalar va qo'shimchalarning ish haqidagi hissasi, foizda yoki koeffitsiyentlarda;

♦ ish haqining biror davrga (3,5,10 yil) o'rtacha o'sish sur'ati. Ushbu ko'rsatkichni oddiy o'rtacha geometrik formulasi orqali aniqlash mumkin, ya'ni

$$\bar{I}_{x.u.s} = \sqrt[n]{I^1_{x.u.s} \cdot I^2_{x.u.s} \cdot \ldots \cdot I^n_{x.u.s}}.$$

Bu yerda: $\bar{I}_{x.u.s}$ — ish haqini biror davrga o'rtacha o'sish sur'ati;

$I^{1,2,3,\ldots,m}_{x.u.s}$ — ish haqining tegishli yilda o'tgan yilga nisbatan o'sish sur'ati. Ushbu ko'rsatkich konkret olingan yildagi ish haqini undan oldingi (o'tgan) yil ko'rsatkichiga bo'lish va 100,0 ga ko'paytirish orqali foizda yoki indeks o'lchovida aniqlanadi, ya'ni

$$I^{1}_{x.o.s} = \frac{I^{1}_{x}}{I^{0}_{x}} \cdot 100{,}0 \quad \text{yoki} \quad \frac{I^{1}_{x}}{I^{0}_{x}}.$$

Ish haqining o‘rtacha o‘sish sur’ati va tegishli indekslar alohida xodimlarning o‘rtacha ish haqi ko‘rsatkichi bo‘yicha ham aniqlanadi. Tahlil jarayonida statistik ko‘rsatkichlar ham aniqlanishi mumkin.

♦ real ish haqi indeksi ($J_{r.i.x}$). Bu ko‘rsatkich quyidagicha aniqlanadi:

bu yerda: $JI_{x.o‘s}$ — ish haqining biror davrga indeksi;

J_p — iste’mol tovarlari indeksi tegishli davrga.

Ish haqi fondi tarkibi va hajmini aniqlashda statistik hisobotda ish haqiga nimalar kiritilsa, shulardan kelib chiqish zarur.

O‘zbekiston Respublikasi «Minmakroiqtisodstat» Davlat departamentining 1998- yil 26- oktyabr №33 sonli qarori bilan tasdiqlangan «Yollanma ishchilar soni va ish haqini statistikasi to‘g‘risida»gi yo‘riq xatida ish haqi tushunchasiga barcha qiymat (pulda) va natural shaklda, moliyalashtirish manbalaridan qat’i nazar, to‘lanadigan maoshlar hamda mukofotlar, qo‘shimchalar, ustamalar, ijtimoiy-imtiyozlar, ishchilarga pul shaklida to‘langan, qonunda belgilangan, ishlamagan vaqtlari (ta’lim, dam olish va bayram kunlari) uchun to‘lovlar kiritiladi.

Ish haqi statistik hisobotlarda:

a) pul shaklida-barcha pul shaklida to‘langan (hisob-kitob qilingan), to‘lov hujjatlariga mos maoshlar «brutto», ya’ni soliqlar va barcha turdagi to‘lovlarni hisobga olgan holda;

b) natural shaklda esa barcha natural to‘lovlarni bozor bahosida hisobga olgan holda ko‘rsatiladi.

Pul shaklidagi ish haqiga:

I. Rassenkalar, tarif stavkalari, lavozim okladlari (xo‘jalik subyektlarida ishlatiladigan ish haqi shakli va tizimidan kelib chiqqan holda) maoshlar va barcha rag‘batlantirish uchun berilgan pullar summasi kiradi.

II. Nizomga asosan rag‘batlantiruvchi to‘lovlar, ya’ni:

a) bir marotaba to‘lanadigan mukofot, yil natijasi bo‘yicha berilgan taqdirlov;

b) rag'batlantiruvchi tavsifga ega, birlamchi hujjatlarda ko'rsatilgan mukofotlar;

v) ustozlar (murabbiylar), kasbiy mahorat uchun tarif stavkasi yoki lavozim okladiga ustamalar;

g) moddiy yordam sifatida har yilgi ta'tilga qo'shimchalar;

d) ko'p yillar xizmatlari uchun beriladigan to'lovlar (ijtimoiy fondlarga to'lovlarni hisobga olgan holda) kiradi.

III. Bulardan tashqari ish rejimi va sharoitiga qarab o'zini qoplovchi (kompensasiya) tavsifiga ega bo'lgan, hamda ishlamagan kunlar uchun to'lovlar ham ish haqi tarkibiga kiritiladi.

Natural shakldagi ish haqiga ishchilarga berilgan barcha tovar, mahsulot va boshqa qiymatga ega bo'lgan narsalar va ular uchun bajarilgan ish yoki xizmatga to'lovlar kiritiladi (kommunal xizmati uchun to'lov, bepul ovqatlanish, kvartira to'lovi, transport to'lovi, o'zida qoladigan maxsus kiyimlar qiymati, davolanish, dam olish yo'llanmalari qiymati, sug'urta va h.k.)

Ishchi kuchini saqlash uchun ketgan xarajatlarga (uy-joyni joriy ta'minlash, berilgan mebellar qiymati) kapital qurilishlaridan tashqari; barcha ijtimoiy sug'urtalar (ijtimoiy, nafaqa, medisina, bandlik va boshqa byudjetdan tashqari fondlar); maxsus to'lovlar (mehnat bilan ta'minlashga, shtatlarning qisqarishi, nafaqaga chiqishda bir martalik qo'shimchalar, bolalarga 2 yoshgacha qarash uchun, kasbiy kasallik va boshqa ish jarayonida sog'liqni yo'qotish bilan bog'liq ziyonlar uchun to'lovlar); kadrlarni tayyorlash va qayta tayyorlash; madaniy oqartuv ishlar va boshqalar kiritiladi. Bular ish haqi tarkibiga kiritilmaydi.

Ish haqi va ishchi kuchini saqlash uchun tashkilot, korxona va boshqa xo'jalik subyektlarining xarajatlari ishchi kuchiga ketgan xarajatlar qiymati deb hisoblanadi.

Yuqorida keltirilgan ish haqi fondi tarkibi bo'yicha ish haqi fondi tashkilot, korxona va boshqa xo'jalik subyektlarining ish haqi fondi hisob-kitob qilinadi va rejalashtiriladi. Ish haqi fondini tahlil qilishda keng iqtisodiy axborotlardan foydalanish zarur bo'ladi. Ularning manbalari buxgalteriya balansi, moliyaviy va statistik hisobotlar, tezkor ma'lumotlar va boshqalar. Ushbu manbalardan tovar aylanishi, xodimlar soni, muomala xarajatlari,

ish haqi fondi, daromadlar va foyda kabi ko'rsatkichlar olinadi va foydalaniladi.

Ular qatoriga Davlat statistik hisobotlaridan «Tovarlar sotish va qoldiqlar to'g'risida» (3-savdo shakl); «Chakana tovar aylanmasi to'g'risida» (1-savdo shakl); «Savdo tashkiloti xarajatlari to'g'risida» (5-S (savdo) shakli); «Mehnat hisobi» (1-T shakl); «Mehnat, xodimlar soni va tarkibi to'g'risidagi hisobot» (1-T shakl); «Ishchi kuchini saqlash xarajatlari qiymati to'g'risida» (1-T shaklga ilova); «Xodimlar soni va tarkibi to'g'risida hisobot» (1-T(kadrlar) shakli); «Buxgalteriya balansi» (1-sonli shakl); «Moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot» (2-sonli shakl) va boshqalar.

Ish haqi fondini tahlil qilish quyidagi jarayonlar (bosqichlar)dan iborat bo'ladi:

- ma'lumotlarni to'plash (rejalar, haqiqatda va kutilayotgan);
- ma'lumotlarga ishlov berish, ya'ni tartibga solish, solishtirma yuzaga keltirish, jadvallarga joylashtirish;
- ish haqi fondiga tegishli ko'rsatkichlarni hisoblash (mehnat unumdorligi, 1 xodimga to'g'ri keladigan ish haqi; ish haqi fondini tovar aylanishiga nisbati, %; ish haqi fondini muomala xarajatlariga nisbati, %; daromadlar yoki foydani ish haqi fondiga nisbati, % va boshqalar);
- tahlil qilish jarayoni;
- xulosa va takliflarni ishlab chiqish.

Ish haqi fondini tahlil qilishda o'rtacha ish haqini aniqlash katta ahamiyat kasb etadi. Chunki ushbu ko'rsatkich boshqa o'rtacha ko'rsatkichlar bilan solishtirilishi (masalan: mehnat unumdorligi) ular holatiga baho berish, prognoz qilish uchun asos bo'lib hisoblanadi. Ishchilarning o'rtacha ish haqi korxona bo'yicha, umuman, ish haqi fondidan to'langan (pul va natural shaklda) summani o'rtacha ish haqi va boshqa o'rtacha ko'rsatkichlarni aniqlash uchun ishlatiladigan xodimlar soniga bo'lish orqali aniqlanadi.

Tahlil jarayonida ish haqiga tegishli bo'lgan ko'rsatkichlar bo'yicha rejaning bajarilishi, ularni bir necha yillarga dinamikasi o'rganiladi va ish haqi fondiga ta'sir qiluvchi omillarning ta'sir qilish darajasi (miqdori) aniqlanadi.

Tahlilni «Ishchi kuchini saqlash uchun to'lovlar va xarajatlar qiymati» ko'rsatkichi tarkibini o'rganishdan boshlashni tavsiya qilamiz.

Uning uchun quyidagi jadvaldan foydalanish maqsadga muvofiq bo'ladi (11.4.1- jadval).

11.4.1- jadval

Ishchi kuchini saqlash uchun to'lovlar va xarajatlar qiymatining tahlili

№	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	O'tgan yil	Hisobot yili		O'zgarish surati; % va farqi (+, -)	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Tovar aylanishi[1]	ming s.					
2.	Ish haqi fondi:						
2.1.	so'mda	ming s.					
2.2.	Tovar aylanishiga nisbati	%					
3.	Ish haqi:						
3.1.	Pul shaklidagi ish haqi						
3.1.1.	So'mda m.s.						
3.1.2.	% da ish haqiga nisbatan (3.1.1. · 100/2)	%					
3.2.	Natural shakldagi ish haqi:						
3.2.1.	So'mda m.s.						
3.2.2.	% da ish haqiga nisbatan (3.2.1. · 100/2) %						
4.	Ish haqi yozishda inobatga olinmaydigan to'lov va xarajatlar[2]	ming s.					

[1] Qaysi soha tahlil qilinsa o'sha sohaning tovar aylanishi olinadi (chakana tovar aylanishi, ulgurji tovar aylanishi, umumiy ovqatlanish tovar aylanishi).

[2] Uning tarkibiga quyidagilar kiradi:

· xodimlarning uy joyi uchun korxonaning xarajatlari;

· ish haqi fondiga barcha ijtimoiy sug'urta turlari bo'yicha to'lovlar (ijtimoiy sug'urta, nafaqa ta'minoti, medisina sug'urtasi, bandlik va boshqa byudjetdan tashqari fondlarga);

№	Ko‘rsatkichlar	O‘lchov birligi	O‘tgan yil	Hisobot yili		O‘zgarish sur-ati; % va farqi (+, -)	
1	2	3	4	5	6	7	8
5.	Ishchi kuchini saqlash uchun ketgan to‘lov va xarajatlar (3 + 4)	ming s.					
6.	Ishchi kuchini saqlash uchun ketgan to‘lov va xarajatlar tarkibi:						
6.1.	Ish haqi fondi (2 · 100/5)	%					
6.2.	Ish haqi yozishda inobat-ga olinmaydigan to‘lovlar va xarajatlar (4 · 100/5)	%					
7.	Ro‘yxatdagi xodimlarning yillik o‘rtacha soni (o‘rtacha miqdorlarni hisoblash uchun qabul qilinadiganlar soni)	kishi					
8.	1 xodimga to‘g‘ri keladigan:						
8.1.	Ishchi kuchini saqlash uchun ketgan to‘lov va xarajatlar qiymati (5 : 7)	so‘m					
8.2.	Ish haqi (2 : 7) jumladan:	so‘m					
8.2.1.	Pul shaklida (3.1 : 7)	so‘m					
8.2.2.	Natural shaklda (3.2. : 7)	so‘m					
8.3.	Ish haqini yozishda ino-batga olinmaydigan to‘lov-lar va xarajatlar qiymati (4 : 7)	so‘m					

· korxona hisobidan (fondlardan tashqari) maxsus to‘lovlar (ijtimoiy nafaqalar);
· kadrlarni tayyorlash va qayta tayyorlash uchun xarajatlar;
· madaniy-oqartuv ishlar, sog‘liqni saqlash va boshqa tadbirlar uchun xarajatlar;
· ishchi kuchini ta’minlash uchun ishlatiladigan bashqa to‘lovlar va xarajatlar;
· mehnat qiymati tarkibiga kiradigan soliqlar.

Ish haqi fondini tahlil qilishda korxona, xo'jalik subyektlari, tashkilotlar, korporasiyalar, birlashmalar ish haqi fondi rejasining (oy, kvartal, yil) bajarilishini uzluksiz o'rganib borishi zarur, o'z imkoniyatlaridan kelib chiqib kelgusi oy yoki kvartal rejalariga o'zgartirishlar (korrektirovka) kiritish yoki ish haqi siyosatini takomillashtirish chora tadbirlarini amalga oshirib borishi lozim.

Bunday tahlil albatta ish haqi fondiga biz yuqorida keltirib o'tgan omillarning ta'sir darajasini o'rganishda statistikaning «Zanjirli bog'lanish» va indeks usullardan keng foydalanish mumkin.

Masalan: Ish haqi fondiga ishbay ish haqi shaklini qo'llanilganda savdo shoxobchasining chakana tovar aylanishi (*ChTA*) hajmi, sotuvchining mehnat unumdorligi (M_u), ularning soni (X) va o'rtacha ish haqi ($\bar{I}_x$) miqdori ta'sir qiladi.

Umuman olganda ish haqi fondi (I_f) teng bo'ladi (1) $\bar{I}_x \cdot X$; bu yerda $X = \frac{ChTA}{M_u}$ tengligini hisobga olsak (2) $I_f = I_x \cdot \frac{ChTA}{M_u}$ kelib chiqadi. Ushbu uchta omilning ish haqi miqdoriga ta'sir darajasi «Zanjirli bog'lanish» usuli orqali quyidagicha hisob kitob qilinadi.

Har xil variantlarda ish haqi fondi hisoblanadi va tegishli omilning ta'sir darajasi aniqlanadi. Bu hisob-kitoblarni quyidagi shartli ma'lumotlar asosida hisob-kitob qilish misolini ko'rib chiqamiz.

11.4.1-jadval

Ishchilar soni, mehnat unumdorligi va ish haqi fondi

№	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	Hisobot yili		O'sish sur-ati (%)	Farqi (+;-)
			Reja «0»	Haqi-qatda «1»		
1	Chakana tovar aylanishi	Mln so'm	45950	46841	101,3	+891
2	O'rtacha ro'yxatdagi xodimlar soni	Kishi	1486	1335	89,8	-151
3	Mehnat unumdorligi	Ming so'm	30922	34862	112,7	+3940
4	Ish haqi fondi (barcha xodimlarning)	Mln so'm	1342	1269	94,6	-73
5	Xodimlarning o'rtacha ish haqi (yillik)	Ming so'm	903	951	105,3	+48

11.4.2- jadval

Ish haqiga ta'sir qilgan omillar ta'sirining hisob-kitobi

№	Ko'rsatkichlar	Hisoblash formulasi	Hisob-kitoblar
1	Chakana tovar aylanishi	$\frac{ChTA^1 \cdot \bar{I}_x^0}{M_u^0} - \frac{ChTA^0 \cdot \bar{I}_x^0}{M_u^0}$	$\frac{46841 \cdot 903}{30922} - 1342 = 1359 -$ $- 1342 = 17$ mln.s.
2	Mehnat unumdorligi	$\frac{ChTA^1 \cdot \bar{I}_x^0}{M_u^1} - \frac{ChTA^1 \cdot \bar{I}_x^0}{M_u^0}$	$\frac{46841 \cdot 903}{34862} - 1359 = 1205 -$ $- 1359 = -154$ mln.s.
3	Xodimlarning o'rtacha ish haqi	$\frac{ChTA^1 \cdot \bar{I}_x^1}{M_u^1} - \frac{ChTA^1 \cdot \bar{I}_x^0}{M_u^1}$	$1269 - 1205 = +64$ mln.s.

11.4.1- jadvalda keltirilgan ma'lumot bo'yicha ish haqi fondi rejaga nisbatan 73 mln. so'mga kamaygan.

Tahlil natijasi bo'yicha ushbu kamayish chakana tovar aylanishining 891 ml.s ortishi natijasida 17 mln.so'mga ko'paygan, mehnat unumdorligining 3940 ming so'mga ortishi natijasida 154 mln. so'mga kamaygan, o'rtacha ish haqini 48 ming so'mga o'sishi natijasida 64,0 mln. so'mga ortgan. Shunday qilib, uchala omil natijasida ish haqi fondi + 17 − 154 + 64 = +73 mln.so'mga ortgan.

Agar tahlil vazifasida ish haqi fondiga xodimlar sonining ta'sirini aniqlash masalasi qo'yilgan bo'lsa ish haqi fondini yuqorida keltirilgan birinchi formulasidan foydalanish mumkin. ($\bar{I}_x \cdot X$). Bu holda xodimlar sonining ta'siri quyidagicha aniqlanadi.

$\bar{I}_x^0 \cdot X^1 - \bar{I}_x^0 \cdot X^0$ — bizning misolda $903 \cdot 1335 - 1342 =$ $= 1205 - 1342 = -137$ mln.s. Xodimlar sonini 151 kishiga kamayishi ish haqi fondini −137 mln.so'mga kamaytirishga olib kelgan. Ushbu xol chakana tovar aylanishi va mehnat unumdorligining o'zgarishi ta'siri ostida vujudga kelgan.

O'rtacha ish haqini o'zgarishi natijasida yuqoridagi 11.4.2-jadval ma'lumotidan ish haqi fondi +64 mln.so'mga ortgan.

Umuman, bu ikki omil natijasi ham + 73 mln.so'mni tashkil qiladi.

Ish haqini tahlil qilishda uning summasini, darajasi va muomala (davr) xarajatlari tarkibining o'zgarishini o'rganish zarur. Bunday tahlil uchun quyidagi jadvaldan (11.4.2) foydalanish mumkin.

Ish haqini o'zgarish sur'atlarini mehnat unumdorligining o'zgarish sur'atlari bilan bir necha yillarga taqqoslama tahlil qilish amaliy va nazariy ahamiyatga ega. Chunki jamiyatda jamg'arishni ta'minlash uchun mehnat unumdorligi ish haqiga nisbatan tezroq suratlarda o'sib borishi zarur. Bunday jarayonni alohida xo'jalik subyektidan tortib, soha, tarmoq va jamiyat miqyosida ta'minlashga erishish lozim.

11.4.2- jadval

Ish haqi summasi, darajasining va muomala xarajatlaridagi hissasining o'zgarish sur'ati

№	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	O'tgan yillar				Hisobot yili		Rejaga nisbatan o'zgarish surati, (%), farqi (+;-)	Hisobot yili o'tgan yillarga nisbatan, %, farqi (+,-)			
							reja	Haqiqatda					
1	Tovar aylanishi	m.s											
2	Muomala harajatlari: 2.1. so'mda 2.2. darajasi $\left(\frac{2\cdot1\cdot100}{1}\right)$	m.s %											
3	Ish haqi fondi. 3.1. so'mda. 3.2. darajasi. $\left(\frac{3\cdot1\cdot100}{1}\right)$ 3.3. Muomala (davr) harajatlardagi hissasi. $\left(\frac{2\cdot1\cdot100}{2\cdot1}\right)$	m.s % %											

Ushbu tahlilni amalga oshirish uchun quyidagi 11.4.3-jadvaldan foydalanish mumkin.

11.4.3-jadval

Ish haqi va mehnat unimdorligini o'zgarish sur'atlari

№	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	Yillar (x)					
			X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Tovar aylanishi: 1.1. summasi. 1.2. o'zgarish sur'ati 1.2.1. bazis yilga nisbatan. 1.2.2. o'tgan yilga nisbatan.	 m.s % %						
2	Ish haqi fondi 2.1. summasi 2.2. o'zgarish sur'ati: 2.1.2. bazis yilga nisbatan. 2.2.2. o'tgan yilga nisbatan.	 m.s % %						
3	O'rtacha ish haqi va boshqa o'rtacha miqdorlarni hisoblash uchun qabul qilinadigan xodimlar soni.	Kishi						
4	O'rtacha ish haqi: 4.1. summasi 4.2. o'zgarish sur'atlari: 4.2.1. bazis yiliga nisbatan. 4.2.2. o'tgan yilga nisbatan.	 so'm % %						
5	Mehnat unimdorligi 5.1. summasi. 5.2. o'zgarish sur'ati 5.2.1. bazis yiliga nisbatan. 5.2.2. o'tgan yilga nisbatan.	 m.s % %						

11.5. Ish haqi fondini rejalashtirish

Ish haqini rejalashtirish masalasi O'zbekiston Respublikasi korxonalari, xo'jalik subyektlarida qo'llanilayotgan odatdagi ish haqi tizimidan kelib chiqqan holda ko'rib chiqamiz.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida xo'jalik subyektlari ish haqini mustaqil tashkil qilish huquqiga ega bo'lib, uning shakl va modellarini o'zlari tanlashi mumkin. Lekin, bu deganimiz, ular absolut erkin, o'z xohishi bilan ish haqini tashkil qilishning barcha jihatlarini hal qiladi degan gap emas. Ish haqining minimal miqdori, tarif setkasi ustamalar va ayrim qo'shimchalar davlat tomonidan qonuniy hujjatlarda belgilab qo'yiladi. Har qanday sharoitda ish haqi miqdori ish haqi normasiga, ya'ni ishchi kuchi qiymatining zaruriy qismi (ishchiga mulkdor yoki davlat tomonidan to'landagan), mehnat bozorida unga talab va taklifdan kelib chiqadigan qiymatiga teng bo'lishi kerak.

Norma — bu qonuniy tusga ega bo'lgan, tan olingan tartib, tasdiqlangan me'yor va o'rtacha ko'rsatkichdir.

Ish haqi normasining xususiyati, shundaki, unda jamiyat, jamoa va shaxsning iqtisodiy manfaatlari kelishtirilgan holda iqtisodiy faoliyatni maqsadli topshiriqlari, shart-sharoitlari, vosita va usullari ko'rsatkichlar orqali normalashtiriladi. Ushbu normalar albatta qonuniy hujjatlarda o'z aksini topishi va uni buzilganligi uchun huquqiy javobgarligi sanksiyalarda belgilab qo'yilishi shart.

O'zbekiston Respublikasi mehnat kodeksining 155 moddasida «Muayyan davr uchun belgilangan mehnat normasini va mehnat vazifalarni to'liq bajargan xodimning ayrim mehnat haqi miqdoridan oz bo'lishi mumkin emas» — deb ta'kidlagan.

Minimal ish haqi miqdori (MIXM) O'zbekiston Respublikasida Prezident Farmoni bilan tasdiqlanadi va uni bajarish barcha davlat va nodavlat tashkilotlar, xo'jalik subyektlari uchun majburiy hisoblanadi.

MIHM tarkibiga ustamalar, qo'shimchalar, moddiy rag'batlantirish, norma va ish vaqtidan chetga chiqqan holda bajarilgan

ishlar uchun oshirilgan miqdorda to'langan haqlar, boshqa kompensasion to'lovlar, shuningdek rayon koeffitsiyentlari kirmaydi.

Chet amaliyoti va umuman nazariy nuqtayi nazardan minimal ish haqi miqdori mehnatga layoqatli shaxsning minimal yashash darajasi yoki aholining minimal iste'mol savatchasi miqdoridan kam bo'lmasligi kerak.

MIHM Davlat tomonidan ish haqini indeksasiya qilish shakli sifatida ham ishlatiladi.

Xo'jalik subyektlarida, jumladan savdo sohasi va umumiy ovqatlanish korxonalari va shoxobchalarida ish haqi fondini rejalashtirishda normotiv, texnik-itisodiy hisob kitoblar, statistik-tajribaviy, indeks, koeffitsiyentlar kabi usullardan foydalaniladi. Bunda albatta ishlatilayotgan tarif tizimi va ish haqi shakllari asos bo'lib hisoblanadi.

Ish haqi fondini rejalashtirishda savdo sohasi korxonalari va shoxobchalarida chakana tovar aylanishining umumiy hajmi va tovarlar assortimentlari bo'yicha rejasi, rejalashtirilgan ishchi xodimlar soni (ishchi xodimlar malakasi, bajariladigan ishlar turlari bo'yicha guruhlari), savdo shoxobchalari tiplari, ta'rif stavkasi, lavozim okladlari, ta'rif razryadi va koeffitsiyentlari, korxonaning moliyaviy imkoniyatlari kabilar ishlatiladi.

Ish haqi fondini tahlil qilganda va rejalashtirishda ish haqining asosiy va qo'shimcha qismlarga bo'linishini hisobga olish lozim. Ish haqining asosiy qismi maoshning tarif stavkalar (lavozim okladlari, rassenkalar) va mukofotlardan tashkil topadi. Uning qo'shimcha qismiga har xil ustamalar va qo'shimcha haqlar kiritiladi.

Ish haqini rejalashtirishda qo'llanilayotgan ish haqi shakliga va tizimiga qarab ishchi va xodimlar alohida guruhlarga tabaqalashtirilishi lozim. Ish haqi har bir guruh uchun alohida hisoblanadi.

Ta'rif stavkalari (lavozim okladlari) oluvchi xodimlarni ish haqi fondi quyidagicha hisoblanadi.

$$I_{x.f.t.s.} = \sum_{i=1}^{n} X_{m.s.i.} \cdot D \cdot T_{s.i.}$$

$I_{x.f.t.s.}$ — ta'rif stavkasi oladigan xodimlar asosiy ish haqi fondi;

$X_{m.s.i.}$ — bir xil ta'rif stavkasi oladigan xodimlar soni;

D — rejalashtirilgan davr uchun oylar soni;

$T_{s.i.}$ — xodimning oylik ta'rif stavkasi;

n — ushbu guruhdagi xodimlar soni.

Ushbu holda ish haqi fondini ishchi xodimlarning kasalligi tufayli ishga chiqmagan kunlari uchun ish haqi miqdorini kamaytirishni nazarda tutish zarur. Uning miqdori o'tgan yillar tahlilini (kamida 3 yil) natijasiga qarab $I_{x.f.t.s.}$ - ga nisbatan foizda va keyin summasi aniqlanadi. Buning uchun quyidagi formuladan foydalanishni tavsiya qilamiz:

$$I_{x.k.} = \frac{D_{k.k.}}{D_y} \cdot I_{x.f.t.s.};$$

$I_{x.k.}$ — ishchilarni kasallik kunlari uchun ish haqi miqdori, so'mda;

$D_{k.k.}$ — ishchilarni kasal bo'lgan kunlari;

D_y — yillik ish kunlari;

Tovar aylanish summasiga (1000,0 so'm) nisbatan rassenka ishlatilayotgan savdo shoxobchalarida sotuvchilarning ish haqi fondi quyidagicha aniqlanishi mumkin:

$$I_{x.f.t.r.} = \sum_{i=1}^{n} \frac{ChTA_i \cdot T_{p.i.}}{1000}$$

bu yerda:

$ChTA_i$ — i tovar guruh (assortimenti, turi) uchun rejalashtirilgan chakana tovar aylanish hajmi;

$T_{p.i.}$ — i tovar guruh (assortiment turi) uchun belgilangan 1000 so'miga rassenka.

Moddiy rag'batlantirish summasi M_p harakatdagi rag'batlantirish nizomi yoki jamoa shartnomasida belgilangan ko'rsatkichlar va ishchi xodimlarni lavozimlarga qarab, ta'rif stavkalari (lavozim okladlari)ga nisbatan aniqlanadi.

Ustamalar (U) va qo'shimcha to'lovlar (K_i) ularni qo'shimcha jamoa shartnomasida korxona ustavida yoki maxsus nizom (agar mavjud bo'lsa) belgilangan miqdor asosida hisoblanadi.

Yillik mehnat ta'tili (Y_{mt}) miqdorini quyidagicha aniqlashni tavsiya qilamiz.

$$Y_{m.t.} = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{D_{m.i.}}{D_y} \cdot I_{x.i.} \right),$$

bu yerda:

$D_{m.i.}$ — i ishchining yillik ta'til kuni;

D_y — yillik ishchi kunlar;

$I_{x.i}$ — i ishchining rejalashtirilgan yilga asosiy ish haqi summasi.

Korxona, tashkilot yoki boshqa xo'jalik subyektlarining umumiy ish haqi fondi ($I_{x.u}$) quyidagicha aniqlanishi mumkin:

$$I_{x.u.} = (I_{x.f.t.s.} - I_{x.k.}) + I_{x.f.t.s.} + \sum_{i=1}^{n} (M_{p.i.}) + \sum_{i=1}^{n} U_i + \sum_{i=1}^{n} K_{m.i} + Y_{m.t.}.$$

Ish haqi fondini statistik-tajribaviy usulni qo'llash orqali ham aniqlash mumkin. Bunda ish haqi fondini o'tgan 3 yoki 5 yil davrga tahlil qilib, uning o'zgarish tendensiyalarini aniqlab, rejalashtirilgan yilga ish haqiga ta'sir qiluvchi omillarning o'zgarish tendensiyalarini (indekslar yoki elastiklik koeffitsiyentlari orqali) hisobga olib aniqlash mumkin.

Ish haqi fondining o'zgarish miqdorini mehnat unumdorligi tendensiyasi bilan solishtirib, ular o'rtasidagi proporsionallikni ta'minlash zarur bo'ladi.

Tayanch iboralar: *Mehnat haqi, ish haqi, ishchi kuchi qiymati, tarif tizimi, tarif stavkasi, lavozim okladi, tarif razryadi, tarif koeffitsiyenti, motiv, vaqtbay ish haqi, ishbay ish haqi, tarifsiz tizim.*

Takrorlash uchun savollar

1. *Ish haqining mazmunini yoriting.*
2. *Mehnat haqining ish haqidan farqini tushuntiring.*
3. *Ishchi kuchini saqlash uchun to'lov va harajatlarga nimalar kiradi?*
4. *Mehnat haqi ijtimoiy paketiga nimalar kiradi?*
5. *Ish haqi tizimi mohiyati va ahamiyati qanday?*
6. *Ish haqini tashkil qilish qoidalari.*

7. Ish haqi shakllari.

8. Mehnat motivasiyasi deganda nimani tushunasiz va u qanday vositalar orqali amalga oshiriladi?

9. Tarifsiz tizimning avzalliklari qanday nomoyon bo'ladi?

10. Progressiv ish haqi tizimini tavsiflab bering.

11. Vaqtbay-mukofotli ish haqi shakli ishbay-mukofotli ish haqi shakldan nima bilan farqlanadi va ular qanday hollarda ishlatiladi?

12. Ish haqi fondining tahlili nimadan boshlanadi va qanday ko'rsatkichlar ishlatiladi?

13. Ish haqi fondi qanday rejalashtiriladi?

12-bob. MUOMALA XARAJATLARI

12.1. Xarajatlar tushunchasi va muomala xarajatlarining mohiyati, tabiati va ko'rsatkichlari

Har bir jamiyatda ishlab chiqarish va iste'mol bir-biridan makon va zamonda farqlanadi. Bu ikki jarayonni bir-biri bilan bog'lash, ya'ni bir tomondan ishlab chiqarish sohasining mahsulotini iste'molchiga yetkazish, ikkinchi tomondan, iste'molchining tovar uchun to'lovini ishlab chikaruvchiga yetkazish tegishli masofada va vaqtda, ushbu jarayon bilan shug'ullanuvchi maxsus soha orqali amalga oshiriladi.

Ushbu jarayon, ya'ni iste'mol tovarlarini iste'molchiga yetkazish tegishli moddiy va nomoddiy xarajatlar bilan bog'liqdir. Bu jarayonlarning bir qismi ishlab chiqarish korxonalari tomonidan qoplanadi va ular korxonaning davr xarajatlari tarkibida o'z aksini topadi. Masalan: tayyor mahsulotlarni korxona omborlarida saqlash, ularni transport vositalariga yuklash, ayrim hollarda mahsulotlarni oldi-sotdi shartnomalariga asosan transport xarajatlari ishlab chiqarish korxonasi tomonidan qoplanish ko'zda tutilgan bo'lsa, (misol uchun dengiz, daryo transportida «franko-stansiya-naznacheniya» usuli qo'llanilsa) transport xarajatlari va reklama, agar ishlab chiqarish korxonalari reklama faoliyati bilan shug'ullansa.

Iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishdan iste'molchiga yetkazish uchun sarflangan xarajatlarning asosiy qismi tovar ayirboshlash sohasi bilan shug'ullanuvchi savdo sohasi, umumiy ovqatlanish korxonalari va shoxobchalari zimmasiga to'g'ri keladi. Bu xarajatlarning asosiy qismi savdo sohasining tannarxi sifatida muomala xarajatlariga kiritiladi, ayrim xarajatlar savdo korxonalari

va shoxobchalarining asosiy faoliyatidan olingan foydasi hisobidan qoplanadi.

Shunday qilib, savdo sohasi xarajatlarini iqtisodiy mazmuni bo'yicha nazariy jihatdan umumiy xarajatlar, muomala xarajatlari va muomala xarajatlari tarkibiga kirmaydigan xarajatlarga tasniflash to'g'ri bo'ladi, deb hisoblaymiz.

Savdo sohasining umumiy xarajatlari ko'p qirrali bo'lib, u har xil turdagi xarajatlardan tarkib topadi. Uning tarkibiga muomala xarajatlaridan tashqari quyidagilar kiritiladi.

1. Sotib olingan tovarlar qiymati, savdo korxonasi, shoxobchasi ishlab chiqarilgan tayyor mahsulotni sotib oladi va uni iste'molchilarga yetkazish uchun moddiy va nomoddiy xarajatlar hashlaydi. Sotib olingan tovarlar qiymati savdo korxonasi, shoxobchasi uchun ko'rinishdan, ularning xarajati bo'lsa ham, ular summasi daromaddan qoplanmaydi va savdoning tannarxi yoki muomala xarajatlari tarkibiga kirmaydi. Ushbu xarajatlar tovarlar qiymatida aks etadi, ular avanslanadi, sotiladi va qoplanadi. Bu xarajatlar aylanma mablag'lar va banklarning joriy kreditlar hisobidan avanslanadi va har bir tovar ayirboshlanish davrida o'z-o'zini qoplaydi.

2. Asosiy fondlarga kapital qo'yilmalar, bular bir marotaba asosiy fondlarni yangilash, modernizasiya qilish, kapital remont uchun qilinadigan xarajatlar bo'lib, muomala xarajatlari tarkibiga kirmaydi, xususiy mulk, banklarning uzoq muddatli ssudalari va boshqa mablag'lar hisobidan qoplanadi.

3. Daromad hisobidan qoplanadigan soliq.

4. Banklar va boshqa moliya-kredit tashkilotlari kreditlari bo'yicha foizlar (investitsiya davrida kapital qo'yilmalar tarkibiga kiruvchi investitsiyalarga olingan bank va boshqa moliya-kredit tashkilotlari kreditlari bo'yicha foizlardan tashqari), shu jumladan, muddati o'tgan va uzaytirilgan ssudalar bo'yicha foizlar.

5. Mol-mulkni uzoq muddatga ijaraga olish (lizing) bo'yicha foizlarni tulash va boshqa moliyaviy faoliyat bo'yicha xarajatlari.

6. Bojxona to'lovlari, jumladan, aksiz solig'i, bojxona bojlari va rasmiylashtirish yig'imlari.

7. Tovarlarni sotib olish bilan bog'liq bo'lgan brokerlik xizmatlari, bojxona omborlarining ijarasi uchun to'lovlar, komission (vositachilik) xarajatlar, bojxona ishlari bilan bog'liq ortish, tushirish, transport va boshqa xarajatlar.

8. Tara bo'yicha yo'qotishlar. Bu xarajatlar rejalashtirilmagan, norasional xo'jalik yuritish yoki boshqa hollarda vujudga keladi.

9. Kartoshka va sabzavotlarni tayyorlash, saqlash, qayta ishlash va sotish bo'yicha xarajatlar va boshqa byudjetdan qoplanadigan xarajatlar byudjet hisobidan qoplanadi.

10. Favqulotda zararlar — bu xo'jalik yurituvchi subyektlarning odatdagi faoliyatdan chetga chiquvchi hodisalar yoki operasiyalar natijasida vujudga keladigan va ro'y berishi kutilmagan odatdan tashqari xarajatlar moddalaridir. Bunga favqulotda moddalar va muomala xarajatlari (Nizomda davr xarajatlari) tarkibida aks ettirilishi kerak bo'lgan davr (xarajatlari) moddalari kirmaydi.

Savdoning umumiy xarajatlarni tarkibini quyida keltirilgan 12.1-chizmada ifodalash mumkin.

Muomala xarajatlari — bu iste'mol tovarlarini ishlab chiqarishdan to iste'molchiga siljitish jarayonida sarflangan jonli va jonsiz mehnat qiymatining (bu holda ham qiymat zaruriy va qo'shimcha qismlarga taksimlanadi) zaruriy qismini puldagi ifodasidir. Muomala xarajatlari iqtisodiy kategoriya bo'lib tarixiy tavsifga ega. Uni vujudga kelishi tovar-pul muomalasini paydo bo'lishi bilan uzviy bog'liqdir.

Muomala xarajatlari savdoning asosiy ko'rsatkichlaridan biri bo'lib hisoblanadi.

Muomala xarajatlari pul-tovar munosabatlari vujudga kelish davri bilan bog'liq bo'lib, u pul-tovar muomalasini mevasi, uning asosida vujudga kelgan va uning mohiyati tovar oldi-sotdi jarayoni, ya'ni tovar ayirboshlashni tabiatidan kelib chiqadi. Ushbu xarajatlar nazariy jihatdan, nafakat savdoda mavjud, u takror ishlab chiqarish jarayonining boshlanishidan (ishlab chiqarish korxonalari xom ashyoni manbaasidan to ishlab chiqarish joyiga yetkazishda) (ushbu jarayon ham tovar ayirboshlash jarayoniga nazariy jihatdan kiradi, bu ishlab chiqarish

jarayoni emas, chunki xom ashyo sotib olingandan keyin tovar tusiga kiradi va ishlab chiqaruvchi uchun xom ashyo sifatida, nazariy jihatdan tovar sifatida uni tayyor mahsulotga aylantiruvchilarga yetkaziladi) hamda uni oxirgi bosqichi, ya'ni tayyor mahsulotlarni (tovarlarni) ishlab chiqarishdan savdo sohasigaga yetkazish jarayonida namoyon bo'ladi.

Nazariyada va amaliyotda tovar muomalasi bilan bog'liq xarajatlarni takror ishlab chiqarishning boshlang'ich jarayoni bilan bog'liq qismi mahsulotning tannarxiga kiritiladi, aslida u iqtisodiy tabiati bo'yicha va nazariy nuqtayi nazardan tovar muomalasi xarajatlari hisoblansa ham. Ushbu masalaning mohiyatini yoritishda hozirgi davrda muomala xarajatlarini nomlanishiga bo'lgan munosabat to'g'risida to'xtalib o'tmoqchimiz. Chunki bo'lajak mutaxassislar (bakalavrlar, magistrlar) va ilmiy tadqiqotchilar hodisalar, jarayonlar bilan bog'liq bo'lgan iqtisodiy kategoriyalarni nazariy jihatdan to'g'ri talqin qilish bilimi va ko'nikmalariga ega bo'lishi lozim.

Bu bilan narsalar, hodisalar, jarayonlarni o'rganishda, baholashda to'g'ri, ilmiy asoslangan xulosalar yaratishga erishish mumkin, deb hisoblaymiz.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 5-fevral 54-sonli qarori bilan tasdiqlangan «Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to'g'risida»gi Nizomda muomala xarajatlari «davr xarajatlari» deb nomlangan.

Umuman olganda, har qanday moddiy, nomoddiy xarajatlar kandaydir zamon va makon doirasida vujudga keladi.

O'zbek tilining izohli lug'atida (Moskva «Rus tili» nashriyoti, 1981. 204-betida) «Davr» so'ziga quyidagicha izoh berilgan.

«Davr 1. Jamiyat taraqqiyotida muhim voqea, hodisa yuz bergan, hukm surgan yoki o'ziga xos xususiyati bilan ajralib turadigan ma'lum vaqt oralig'i. 2. Biror ish-harakat, jarayon, voqea, hodisa sodir bo'ladigan yoki bajariladigan muayyan vaqt. 3. Takrorlanuvchi jarayonning har bir takrorlanishida boshlanishidan to oxirigacha o'tiladigan vaqt».

Ushbu lug'at (481-betda) «Muomala» so'ziga quyidagicha ta'rif berilgan:

«Muomala. 1. Kishilar bilan munosabat, so'zlashuv, shunday munosabat yo'sini. 2. Ish, xizmat bilan bog'liq bo'lgan aloqa. 3. Pul va savdo ishi bilan bog'liq munosabat, aloqa».

Hayotda tabiat narsalarini, jamiyatdagi hodisa va jarayonlarning nomlanishi, ularning siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy, ma'naviy, ma'rifiy va boshqa uning kelib chiqishiga oid tabiatidan kelib chiqqan holda aniqlangan va tegishli nom berilgan.

Bizga tushunarli emas, qanday qilib tovar muomalasi jarayoni bilan bog'liq xarajatlar «Davr xarajatlari» deb nomlanib qolgan. Biz yuqorida aytganimizdek har qanday xarajat biror davrda vujudga keladi, jumladan muomala xarajatlari, ishlab chiqarish xarajatlari va hokazalar. Agar so'zni mazmun-mohiyatidan kelib chiqsak «tannarxni» ham «davr xarajatlari» deb aytish kerak bo'lmaydimi? Yuqoridagilardan kelib chiqib, bizning fikrimizcha, «Davr xarajatlari» so'zini, unga kiritilgan xarajatlarning asl mazmunidan kelib chiqib, «Muomala xarajatlari» deb yuritilishi lozim!

Muomala xarajatlarini savdo bajaradigan funksiyalaridan, savdoda sodir bo'ladigan iqtisodiy, texnik-texnologik jarayonlar va xarajatlarning iqtisodiy tabiatidan kelib chiqib, ikki turga bo'linadi. Bunda savdoning sof ijtimoiy-iqtisodiy funksiyasi, ya'ni oldi-sotdi jarayonini amalga oshirish va ishlab chiqarish jarayoniga mansub bo'lgan texnik-texnologik funksiyalarni bajarishdan kelib chiqib, muomala xarajatlari sof muomala xarajatlari va qo'shimcha muomala xarajatlariga ajratiladi.

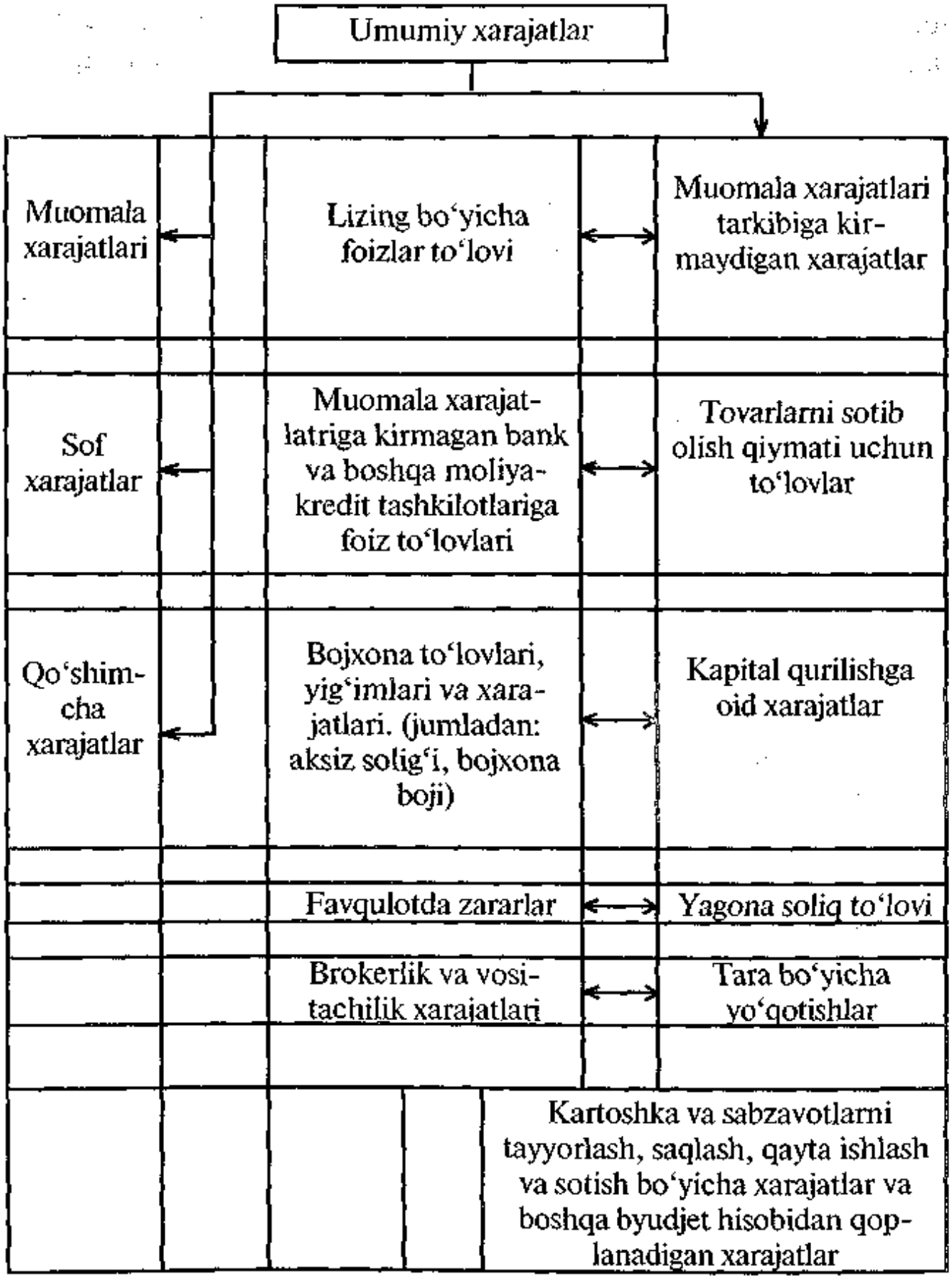
Sof muomala xarajatlari — bu xarajatlar tovar qiymatini ayirboshlash, ya'ni oldi-sotdi jarayoni ($T-P$; $P-T$) bilan bog'liq (pul, kredit, moliyaviy munosabatlarga sarflar, hisob-kitob bilan bog'liq reklamaga va boshqa to'lovlar va xarajatlar) kiradi.

Qushimcha xarajatlarga tovarlarni tashish, qadoqlash, saqlash, saralash, ishlov berish va boshqa ishlab chiqarish jarayoniga yaqin xarajatlar kiradi.

Amaliyotda muomala xarajatlari sof va qo'shimcha turlarda hisoboti yuritilmaydi. Ularning miqdorini maxsus tanlov tadqiqotlari asosida taxminan hisob-kitob qilish mumkin.

12.1- chizma

Savdo sohasida umumiy xarajatlar tarkibi



Muomala xarajatlari tarkibini o'rganish amaliyotda shundan darak beradiki, uning tarkibida sof muomala xarajatlarini hissasi ortib borish tendensiyasiga ega. Chunki hayotda bir tomondan, savdo faoliyatining servis faoliyatiga ega va madaniyat kundan-kunga talab ortib borishi qonuniyatga aylanib bormoqda. Ikkinchi tomondan ishlab chiqarish jarayonida texnik-texnologik jarayonlarning takomillashishi, ilmiy-texnik taraqqiyotning joriy qilinishi oldin savdo jarayonida bajariladigan ishlab chiqarishga taalluqli texnik-texnologik funksiyalarning qisqarishiga va ularni ishlab chiqarish korxonalarida bajarilishiga olib kelmoqda (tovarlarni saqlash, ishlov berish, saralash va urash, ularni tashish, saqlash va sotish davrida yo'qotilishi bilan bog'liq va boshqa xarajatlar). Bularning tarkibini keyingi paragrafda (12.2.) chuqurroq ko'rib chiqamiz.

Muomala xarajatlari absolut va nisbiy ko'rsatkichlarda hisobga olinadi, tahlil qilinadi va rejalshtiriladi. Muomala xarajatlarining absolut ko'rsatkichi so'mda, nisbiy ko'rsatkichlari uning darajasi, ya'ni tovar aylanishiga nisbatan foiz hisobida, tarkibi esa muomala xarajatlarining umumiy summasida uning alohida moddalarining hissasi foizlarda ko'rsatiladi. Bu ko'rsatkich muomala xarajatlarining umumiy summasiga alohida moddalarning summasini bo'lib yuzga ko'paytirish orqali aniqlanadi.

Muomala xarajatlari faqat savdoda emas, (ulgurji va chakana) u ishlab chiqarishda, qishloq xo'jaligida va boshqa tarmoqlarda ham mavjud bo'ladi, agar ular iste'mol tovarlarining ulgurji va chakana savdosi bilan shug'ullansa. Muomala xarajatlarining umumiy ovqatlanish sohasida, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini oldi-sotdi jarayoni bilan shug'ullanuvchi xo'jalik subyektlarida ham alohida hisoboti kiritiladi. Bulardan tashqari muomala xarajati har bir turdagi savdo bilan shug'ullanuvchi bozorlarda ham mavjud, lekin ularda uni hisoboti yuritilmaydi.

12.2. Muomala xarajatlarining tasnifi

Biz yuqorida aytganimizdek, muomala xarajatlari iqtisodiy tabiati, yo'naltirish maqsadlari, savdo va umumiy ovqatlanish sohalarining funksiyalaridan, savdoga ko'rsatiladigan boshqa

tarmoqlarning xizmati turlaridan, hisobot nuqtayi nazaridan kelib chiqqan holda hajmi va tarkibi bo'yicha har xildir.

Muomala xarajatlarini quyidagi belgilar bo'yicha tasniflash mumkin:

— tarmoqlar va sohalar bo'yicha;

— iste'mol tovarlari muomalasi sohalari bo'yicha;

— bajariladigan funksiyalar va vazifalar bo'yicha;

— yo'naltirilish maqsadlari bo'yicha;

— muomala xarajatlarining ayrim omillardan bog'liqligi bo'yicha;

— xarajatlarni turlari (nomenklaturasi) bo'yicha.

Muomala xarajatlarini tasniflanish belgilari bo'yicha tasniflab chiqamiz.

Tarmoqlar va sohalar bo'yicha:

— ishlab chiqarish tarmoqlarida;

— qishloq xo'jalik subyektlarida;

— chakana va ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchi boshqa tarmoqlarda;

— ishlab chiqarish vositalarini ayirboshlash sohasida;

— iste'mol tovarlarini ayirboshlash sohasida;

— tashqi savdo sohasida.

Iste'mol tovarlari muomalasi sohalari bo'yicha:

— savdo sohasida (chakana va ulgurji savdoda);

— umumiy ovqatlanish sohasida;

— maxsus qishloq xo'jaligi mahsulotlarini xarid qiluvchi va sotuvchi xo'jalik subyektlarida;

— mikrofirmalar va kichik korxonalarda. Bular xarajatlar to'g'risida statistik hisobot topshirmaydilar;

— fermer va dehqon xo'jaliklari. Bularda mahsulotlarni sotish bilan (ulgurji yoki chakana) bog'liq xarajatlari mavjud.

Savdoning funksiyalari va vazifalaridan kelib chiqqan holda:

— sof va qo'shimcha;

— bevosita va bilvosita;

— operasion va ma'muriy boshqaruv.

Yo'naltirish maqsadlari bo'yicha:

— xodimlar ish haqi;

— boshqa tarmoqlar xizmati haqi;
— moddiy xarajatlar;
— moddiy yo'qotishlar;
— soliqlar, yig'imlar, to'lovlar va ijtimoiy sug'urta;
— boshqa xarajatlar.

Muomala xarajatlarining ayrim omillardan bog'liqligi bo'yicha. (Ushbu turdagi xarajatlar bo'yicha sof va qo'shimcha xarajatlar kabi alohida hisobot yuritilmaydi, bunday tasniflash muomala xarajatlarining turlaridan kelib chiqib, tahlil qilish va rejalashtirish jarayonida qo'llaniladi):

— shartli-o'zgaruvchan;
— shartli-o'zgarmas.

Bularning tasnifini 12.3-paragrafda batafsil ko'rib chiqamiz.

Muomala xarajatlari turlari (nomenklaturasi) bo'yicha. Bunday tasniflashda muomala xarajatlari faoliyatga yo'naltirilishiga qarab moddalarga bo'linadi. Statistika hisobotida (5-s(savdo shakli) muomala xarajatlari quyidagi moddalarga ajratilgan:

Tashkilotlar tomonidan bajarilgan ishlar va xizmatlar:
ulardan temir yul, suv, xavo, avtomobil va ot-ulov transporti bilan yuklarni tashish;
ish haqi xarajatlari;
ijtimoiy sug'urta xarajatlari;
savdo ehtiyojida foydalanish uchun, ijara xarajatlari va binolar, inshootlarni ta'mirlash, xonalar va jihozlarni saqlash:
shu jumladan:
joriy ta'mirlash xarajatlari (ish qahidan tashqari);
ijara to'lovi;
asosiy vositalar amortizasiyasi;
yoqilg'i, gaz va elektr energiya xarajatlari;
tovarlarni saqlash, ishlov berish, saralash va joylash (o'rash) xarajatlari;

savdo reklamasi xarajatlari;
tashish, saqlash va sotish davrida tovarlar va mahsulotlarning yuqotilishi;
tara xarajatlari;
inventarlar va xo'jalik buyumlari qiymatini hisobdan chiqarish va boshqa xarajatlar (ta'mirlash, yuvish, tuzatish va boshqa xarajatlar);
o'z transporti xarajatlari (ish haqidan tashqari);
byudjetga majburiy to'lovlar, soliqlar va yig'imlar;
davlat maqsadli fondlariga ajratmalar (ijtimoiy sug'urta ajratmalaridan tashqari);
boshqa harajatlar: bank kreditlari va boshqa moliya-kredit tashkilotlar foizlari; xizmat safari xarajatlari; ulardan: kunlik chiqimlar; nomoddiy xizmatlar va bank xizmatlari to'lovi; boshqa xarajatlar.

Yuqorida keltirilgan O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1999- yil 5- fevral 54-sonli qarori bilan tasdiqlangan Nizom bo'yicha davr xarajatlari tarkibidagi sotish xarajatlari - 22 moddaga, ma'muriy xarajatlar - 15 moddaga va boshqa operasiya xarajatlari - 21-moddaga ajratilgan.

12.3. Muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillar

Muomala xarajatlarining summasi va nisbiy ko'rsatkichlari tabiatan o'zgaruvchan hisoblanadi. Uning summasiga va darajasiga ko'p omillar bevosita va bilvosita ta'sir o'tkazadi.

Ushbu omillarning ayrimlari uning summasi va darajasining ortishiga olib kelsa, ayrimlarni ularning kiskarishiga olib keladi. Bu omillarning biri savdo korxonalari va shoxobchalari faoliyatiga bevosita bog'liq, boshqalari esa ular faoliyatidan kelib chikmaydi, ya'ni tashqi omillardir.

Muomala xarajatlarining darajasi hududlar, savdo korxonalari, turlari uning shoxobchalarining tiplari bo'yicha bir-biridan farqlanadi, chunki transport kommunikasiyasi, turlari, yo'l sharoitlari, ishlab chiqarishning hududlararo joylashishi, uning rivojlanish darajasi, savdo korxonalarini va shoxobchalarining joylashishi (dislokasiyasi); aholining xarid qilish qobiliyati, tovar ayirboshlash tezligi, tovar aylanishining hajmi va tarkibi, tovarlarning fizik-kimyoviy xususiyatlari har xildir. Shuning uchun, muomala xarajatlarining summa va darajasi zamonda va makonda barqaror xususiyatga ega emas.

Muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi, savdo faoliyatiga bog'liq bo'lgan omillarga savdoni tashkil qilish darajasi, iqtisodiy va tijoriy (kommersiya) ishlarning holati, savdo korxonasi yoki shoxobchasi xususiy va qarz mablag'larining miqdori, moddiy-texnik bazasini holati, tovar aylanishi hajmi va tarkibi, tovar ayirboshlash tezligi, xodimlar soni, ularning mehnat unumdorligi, qo'llanilayotgan ish haqi va moddiy ragbatlantirish tizimi kabilar kiradi.

Savdo faoliyatidan kelib chikmaydigan omillarga baho va ta'riflar, foydalanilayotgan transport turlari, yo'l sharoiti, har xil soliqlar va to'lovlar miqdori, bank foizlari miqdori, ijara miqdori, inflyatsiya darajasi kabilarni kiritish mumkin.

Yuqorida keltirilgan omillarning barchasini umumlashtirgan holda obyektiv va subyektiv omillarga ajratib o'rganishni tavsiya qilamiz.

Obyektiv omillar tarkibiga, bizning fikrimizcha, ularning ta'sir darajasini statistik nuqtayi nazardan hisob-kitob qilish imkoniyati mavjud ko'rsatkichlarni kiritish zarur.

Subyektiv omillar — bular inson omili bilan bog'liq, ya'ni savdo xodimlarining mahorati, bilimdonligi, kunikmalari, tadbirkorligi (ishbilarmonligi), javobgarlikni his qila bilishi, tezkor xizmat qilishi va hozirjavobligi kabi hislatlariga bog'liq faoliyat natijalari hisoblanadi. Amaliyotda muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillar bunday tasniflab hisob-kitob, tahlil qilinmaydi ham, rejalashtirilmaydi ham. Lekin ilmiy tadqiqotlarda amaliyotda uni tahlil qilishda bunday tasniflab o'rganish foydadan holi emas.

Muomala xarajatlari summasi va darajasiga ta'sir qilish miqdorini hisoblash mumkin bo'lgan omillarga quyidagilarni kiritish mumkin:

— tovar aylanishi hajmi (chakana tovar aylanishi, ulgurji tovar aylanishi, umumiy ovqatlanishda — mahsulot ishlab chiqarish hajmi va uning umumiy tovar aylanishi hajmi;

— tovar aylanishini tarkibi (assortimenti)ni o'zgarishi (umumiy ovqatlanishda — mahsulot turlari, tovar aylanishi turlari (sotib olingan tovarlar hamda o'z mahsulotini sotish bilan bog'liq tovar aylanishi) hamda assortimenti;

— tovar ayirboshlash tezligi (kunlarda va marotaba);

— iste'mol tovarlariga bahoning o'zgarishi;

— savdoga xizmat ko'rsatuvchi sohalarni ta'riflarini o'zgarishi (transport, kommunal xizmati, elektr energiya, gaz, yoqilg'i, aloqa, audit va boshqalar;

— moddiy resurslar bahosini (qog'oz, inventarlar, tara materiallari, xo'jalik buyumlari, maxsus kiyim-kechaklar, qadoqlash (o'rash), binolarni ta'mirlash materiallari) o'zgarishi;

— soliqlar, to'lovlar, ijtimoiy sug'urtalar miqdorining o'zgarishi;

— bank va boshqa moliya-kredit tashkilotlarining uzoq muddatli kreditlari bo'yicha foizlarini o'zgarishi;

— to'lov muddati o'tgan va uzaytirilgan ssudalar bo'yicha foizlarning o'zgarishi;

— qisqa muddatli kreditlar foizining o'zgarishi;

— xodimlar sonining o'zgarishi;

— minimal ish haqi va nafakalar miqdorining o'zgarishi;

— savdo shoxobchalarida savdo-texnologik jarayonlarini takomillashtirilishi;

— tovar ayirboshlash jarayonidagi ishtirokchilar sonining o'zgarishi, ya'ni tovarlarni siljitish bo'ginlari sonini o'zgarishi va hokazolar.

12.4. Muomala xarajatlarining iqtisodiy tahlili

Muomala xarajatlari tahlili muntazam va uzluksizlik (oy, kvartal, yil) o'tkazilib borilishi lozim. Chunki uning summasi va darajasini o'zgarilish miqdori savdo korxonalari va shoxobchalarini samaradorligiga bevosita ta'sir qiladi.

Muomala xarajatlarini tahlilining asosiy vazifalari quyidagilardan iborat bo'ladi:

— muomala xarajatlari bo'yicha tuzilgan rejaning umumiy hajmini, tarkibini (moddalar bo'yicha) bajarilishini o'rganish (absolut va nisbiy ko'rsatkichlari bo'yicha);

— muomala xarajatlarini umumiy hajmi va tarkibining bir necha yillarga (3-5 yil) o'zgarish sur'atlarini (absolut va nisbiy ko'rsatkichlar bo'yicha) kuzatish;

— muomala xarajatlari summasi va darajasiga ta'sir qiluvchi omillarni ta'sir darajasini aniqlash;

— unumsiz xarajatlarni vujudga kelish sabablarini aniqlash va ularni bartaraf qilish chora-tadbirlarini ishlab chiqish;

— tahlil natijasi bo'yicha xulosalar qilish va kelgusi davrga tuziladigan rejalar uchun takliflar tayyorlash.

Tahlil qilish uchun tegishli davrdagi axborotlar ishlatiladi. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

— O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari va Qarorlari;

— O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining tegishli qarori, tegishli vazirliklar, idoralar, konsernlar, korporasiyalar, uyushmalar, kompaniyalar va boshqalarning qarorlari va topshiriqlari;

— operativ ma'lumotlar (savdo korxonalarining operativ hisobotlari, mutaxassislarni kuzatuvlari, buxgalteriya, marketing bulimlarining operativ hisobotlari, ro'znoma va oynomalarda ushbu korxonaga yoki uning raqobatchilari va aloqador xo'jalik subyektlari to'g'risidagi ma'lumotlar kabilar);

— buxgalteriya hisoboti (buxgalteriya balansi 1-sonli shakl);

— moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot, 2-sonli shakl;

— xarajatlar to'g'risidagi hisobot, 8-sonli shakl;

— statistik hisobotlar — «Korxonalar xarajatlari to'g'risida 5-S (savdo shakli)», «Tovarlar sotish va qoldiqlar to'g'risida 3-savdo shakli», «Ulgurji va chakana tovar aylanmasi to'g'risida 1-savdo shakli», «Ovqatlanish korxonalari tovar aylanmasi to'g'risida 4-savdo shakli», «Korxonaning moliyaviy ahvoli to'g'risida 5-F shakli» kabilar.

Muomala xarajatlarini tahlili ham boshqa ko'rsatkichlar tahlili kabi alohida ketma-ket bajarilishi lozim bo'lgan bosqichlardan iborat bo'ladi. Ularning ketma-ket bajarilishi tahlil jarayonini mantiqiy mazmunini ta'minlaydi.

Ularga quyidagilarni kiritish lozim bo'ladi:

— axborotlar va ma'lumotlarni to'plash;

— axborotlar va ma'lumotlarga ishlov berish (ularni tegishli jadvallarga joylashtirish, solishtirma yuzaga keltirish va boshqalar);

— muomala xarajatlariga tegishli va aloqadorlar ko'rsatkichlar bo'yicha tahlil qilinayotgan davrga rejalarni bajarilishi;

— muomala xarajatlariga tegishli va aloqador ko'rsatkichlarni bir-necha yillar (oy, kvartal)ga o'zgarish sur'atlarini o'rganish;

— muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillarni uni summasi va darajasini o'zgarishiga ta'sirining miqdorini hisob-kitob qilish;

— tahlil natijasi bo'yicha xulosalar va takliflar tayyorlash.

Muomala xarajatlarini tahlil kilishda har xil statistik, iqtisodiy matematik va boshqa usullardan foydalaniladi. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish zarur: solishtirish, guruhlash, texnik-iqtisodiy hisoblar, indeks, korrelyasion va regression tahlil, ekspert baholash, monografik tadqiqot kabilar.

Muomala xarajatlarini tahlil qilishda quyidagi ko'rsatkichlar ishlatiladi.

I. Muomala xarajatlarini absolut summasini o'zgarish miqdori

Muomala xarajatlarini rejadagi va haqiqiy summasini farqi (+; −) uning absolut ortiqcha xarajati yoki tejami (ΔMx) deb yuritiladi. Ushbu ko'rsatkich kuyidagicha hisoblanadi:

$$\pm\Delta Mx = Mx^{1} - Mx^{r}.$$

Bu yerda: «1» va «*r*» — tegishlicha haqiqiy va rejadagi davrni bildiradi.

Shunga o'xshash holda muomala xarajatlari summasini o'tgan yillarga nisbatan o'zgarish miqdorini ham aniqlash mumkin. Bunda «Mx^{r}» urniga «Mx^{i}» yoki «Mx^{b}» belgilarini ishlatish lozim

bo'ladi. Bu yerda «*i*» — o'tgan yillardan biri, «*b*» — bazis yili bilan solishtirilayotgan yil ma'lumoti ishlatiladi.

II. Muomala xarajatlari summasining nisbiy miqdori

Muomala xarajatlarini tahlil qilishda uning summasi o'zgarishining nisbiy miqdorini aniqlash muomala xarajatlarini o'zgarishiga real baho berishni ta'minlaydi. Chunki muomala xarajatlarining rejadagi summasi rejada mo'ljallangan tovar aylanishi hajmidan kelib chiqqan holda hisoblangan bo'lib, u haqiqiy tovar aylanish miqdorini hisobga olmaydi. Shu sababli rejadagi muomala xarajatlari summasi (Mx^r) haqiqiy tovar aylanishi summasidan kelib chiqib qayta hisoblanadi (Mx^r_{kx}). Ushbu summa quyidagicha aniqlanadi.

$Mx^r_{kx} = \frac{U^r_{mx} \cdot TA^i}{100}$; uning darajasi $U^{rkx}_{mx} = \frac{MX^r_{kx}}{TA^r}$;

Muomala xarajatlari summasini nisbiy miqdori teng bo'ladi.

$\pm \Delta M^r_{kx} = MX^i - MX^r_{kx}$ yoki $\pm \Delta M^r_{kx} = \frac{\Delta U^r_{mx} \cdot TA^i}{100}$;

Muomala xarajatlari dinamikasini o'rganishda ushbu ko'rsatkichlar tahlil qilinayotgan tegishli davrga olinadi («*r*», «*i*», «*b*»).

III. Muomala xarajatlarining nisbiy darajasi (U_{mx})ning o'zgarish miqdori

Ushbu ko'rsatkich kuyidagicha aniqlanadi:

1. Hisobot yilida muomala xarajatining nisbiy ortiqcha yoki o'zgarish tejami darajasi

$\pm \Delta U^r_{mx} = \frac{MX^1 \cdot TA^1}{100} - \frac{MX^r_{kx} \cdot TA^1}{100} = U^1_{mx} - U^{pkx}_{mx}$;

2. Muomala xarajati darajasini o'tgan yillarga nisbatan o'zgarishi

$\pm \Delta U^i_{mx} = U^1_{mx} - U^i_{mx}$ yoki $\pm \Delta U_{mx} = \frac{MX^1 \cdot 100}{TA^1} - \frac{MX^i \cdot 100}{TA^i}$;

3. Bazis yili bilan solishtirilmasi

$$\pm\Delta U^{b}_{mx} = U^{1}_{mx} - U^{b}_{mx} \quad \text{yoki} \quad \pm\Delta U_{mx} = \frac{MX^{1}\cdot 100}{TA^{1}} - \frac{MX^{b}\cdot 100}{TA^{b}};$$

IV. Muomala xarajati darajasini o'zgarish sur'ati

Ushbu ko'rsatkich hisobot yilidagi muomala xarajatlari darajasini rejadagi, o'tgan yillardagi yoki bazis yildagi miqdorlarga nisbatan foiz hisobida (U^{us}_{mx}) yoki indekslarda (J_u) hisob-kitob qilinishi mumkin. Bu ko'rsatkich quyidagicha aniqlanadi.

1. Rejadagi darajasiga nisbatan

$$U^{us.r}_{mx} = \frac{(U^{1}_{mx} - U^{r}_{kx})\cdot 100}{U^{pkx}_{mx}} \quad \text{yoki} \quad J_u = \frac{U^{1}_{mx} - U^{pkx}_{mx}}{U^{pkx}_{mx}}$$

2. O'tgan yillarga nisbatan

$$U^{us.i}_{mx} = \frac{(U^{1}_{mx} - U^{i}_{mx})\cdot 100}{U^{i}_{mx}} \quad \text{yoki} \quad J_u = \frac{U^{1}_{mx} - U^{i}_{mx}}{U^{i}_{mx}}$$

3. Bazis yilga nisbatan

$$U^{us.b}_{mx} = \frac{(U^{1}_{mx} - U^{b}_{mx})\cdot 100}{U^{b}_{mx}} \quad \text{yoki} \quad J_u = \frac{U^{1}_{mx} - U^{b}_{mx}}{U^{b}_{mx}}$$

Ushbu ko'rsatkichlar muomala xarajatlarini o'zgarishida ro'y borayotgan intensiv holatni bildiradi.

V. Muomala xarajatlari hajmida uning moddalari hissasi

Ushbu ko'rsatkich muomala xarajatlari moddalari summasini 100,0 ko'paytirib uning umumiy summasiga bo'lish orqali aniqlanadi. Bu ko'rsatkich muomala xarajatlarining tarkibi deb yuritiladi.

Yuqorida keltirilgan (I-V) ko'rsatkichlar muomala xarajatlarining moddalari bo'yicha ham hisoblanadi. Muomala xarajatlari umumiy hajmi va darajasining tahlilini shartli misolida ko'rib chiqamiz.

12.4.1-jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, tahlil qilingan davrda chakana tovar aylanishi va muomala xarajatlarining summasi ortib borish tendensiyasiga ega. Bu hol rejaga nisbatan ham tegishlicha 104,7 % va 102,9 %, o'tgan yilga nisbatan ham tegishlicha 110,5 % va 107,8 % ni tashkil qilgan.

Muomala xarajatlarini darajasi esa qisqarish tendensiyasiga ega, bu ko'rsatkich (o'zgarish sur'ati) rejaga nisbatan $\left(\frac{9,020-9,607}{9,607}\cdot 100 = \frac{-0,587}{9,607}\cdot 100\right) - 6,131\% \approx 6,1\%$. O'tgan yilga nisbatan $\left(\frac{9,020-9,250}{9,250}\cdot 100 = \frac{-0,230}{9,250}\cdot 100\right) - 2,486\% \approx 2,5\%$ tashkil qilgan.

Jadvaldagi ma'lumotning 2,2-bandiga e'tibor bersangiz, rejaga nisbatan muomala xarajatlarining o'zgarish sur'ati 98,3 %ni tashkil qilganligini, ya'ni kamayish sur'ati — 1,7 % tashkil qilganini ko'ramiz. Ushbu holda tovar aylanishining o'zgarish miqdori hisobga olinmagan. Lekin muomala xarajatlarining summasi (shartli o'zgaruvchan qismi hisobidan) tovar aylanishining ortishi bilan, proporsional bo'lmasa ham, tegishli miqdorda ortib boradi. Shu sababli yuqoridagi ko'rsatkichni aniqlashda muomala xarajatlarining rejadagi darajasiga o'zgartirishlar kiritiladi.

12.4.1- jadval

Savdo korxonasi muomala xarajatlarini tahlili

T/r	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	O'tgan yil	Hisobot yili				O'zgarish sur'ati	
				Reja	Haqiqatda	Rejadan	O'tgan yildan	Rejaga nisbatan	O'tgan yilga nisbatan
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Chakana tovar aylanishi	mln. s.	9028,0	9528,0	9976,0	+448,0	+948,0	104,7	110,5
2.	Muomala xarajatlari:								
	2.1. summasi	mln.s.	835,09	874,29	899,84	+25,55	+64,75	102,9	107,8
	2.2. darajasi	%	9,250	9,176	9,020	-0,156	-0,230	98,3	97,5
3.	Muomala xarajatlaridan. 3.1. shartli o'zgaruvchan	mln.s.	501,05	524,57	559,12	+34,55	+58,07	106,6	111,6
	3.2. shartli o'zgarmas	%	334,04	340,72	340,72	-	+66,8	100,0	102,0

12.4.1-jadval (davomi)

T/r	Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	O'tgan yil	Hisobot yili				O'zgarish sur'ati	
				Reja	Haqiqatda	Rejadan	O'tgan yildan	Rejaga nisbatan	O'tgan yilga nisbatan
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
4.	Muomala xarajatlarining o'zgartirish kiritilgan summasi, reja bo'yicha	mln.s.	835,09	915,39	899,84	-15,55	+64,75	98,3	107,8
	4.1. Uning darajasi $\left(\frac{9,176-9976}{100}=9,607\right)$	%	9,250	9,607	9,020	-0,587	-0,587	93,9	97,5
5.	Muomala xarajatlari summasi o'zgarishining nisbiy miqdori	mln.s.	-	-	-	-15,55	-	-	-
	5.1. uning darajasi	%	-	-	-	-0,587	-	-	-
6.	Muomala xarajatlarini shartli-o'zgarmas qismini darajasi	%	3,700	3,576	3,415	-0,161	-0,285	95,5	92,3
7.	Chakana tovar aylanishi summasini 448,0 mln. sumga ortishi muomala xarajatlari darajasini kamaytirish miqdori	%	-	-	-	-0,161	-	-	-
8.	Baholar indeksi	*Ir*	-	-	1,068[1]	-	-	-	-
9.	Chakana tovar aylanishi solishtirma baholarda	mln.s.	-	-	9340,8	-	-	-	-
10.	Muomala xarajatlarini shartli o'zgaruvchan qismini solishtirma bahodagi chakana tovar aylanmasiga nisbatan darajasi	%	-	-	5,986	-	-	-	-
11.	Bahoning o'zgarishi natijasida muomala xarajatlari darajasini o'zgarish miqdori	%	-	-	-	-0,381	-	-	-

*$\left(\frac{559,12\cdot 100}{9976,0}-5,986=5,605-5,986=0,381\%\right)$

Muomala xarajatlarini yuqorida aytganimizdek rejaga nisbatan ham, o'tgan yilga nisbatan ham absolut summasi aytgan. Uning

absolut miqdori rejaga nisbatan +25,55 mln. so'mga, o'tgan yilga nisbatan esa +64,75 mln. so'mga ortgan.

Hisobot yili uchun muomala xarajatlari summasini (tovar aylanishi o'zgarishiga qarab) nisbiy miqdorini aniqlasak, tovar aylanishini (rejada — 9528,0 mln. so'm) hisobga olgan holda rejadagi summasi 874,29 mln. so'mni tashkil qilishi kerak bo'lgan. Haqiqatda tovar aylanishi summasi 9976,0 mln. so'mni tashkil qilgan. Muomala xarajatlarini rejadagi darajasi va haqiqiy tovar aylanish summasidan kelib chiqib muomala xarajatlarini rejadagi summasini aniqlasak, U $\left(\frac{9,176-9976,0}{100}\right)$ 915,39 mln. so'mni tashkil topishi kerak bo'lgan.

12.4.1- jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, tahlil qilingan davrda chakana tovar aylanishi va muomala xarajatlarining summasi ortib borish tendensiyasiga ega. Bu hol rejaga nisbatan ham tegishlicha 104,7 % va 102,9 %, o'tgan yilga nisbatan ham tegishlicha 110,5 % va 107,8 %ni tashkil qilgan.

Muomala xarajatlarining darajasi esa qisqarish tendensiyasiga ega, bu ko'rsatkich (o'zgarish sur'ati) rejaga nisbatan $\left(\frac{9,020-9,607}{9,607}\cdot 100 = \frac{-0,587}{9,607}\cdot 100\right) - 6,131\% \approx 6,1\%$ o'tgan yilga nisbatan

$\left(\frac{9,020-9,250}{9,250}\cdot 100 = \frac{-0,230}{9,250}\cdot 100\right) - 2,486\% \approx 2,5\%$ tashkil qiladi.

Jadvaldagi ma'lumotni 2.2- bandiga e'tibor bersangiz, rejaga nisbatan muomala xarajatlarini o'zgarish sur'ati 98,3%ni tashkil qilganligini, ya'ni kamayish sur'ati 1,7 %ni tashkil qilganini ko'ramiz. Ushbu holda tovar aylanishini o'zgarish miqdori hisobga olinmagan. Lekin muomala xarajatlarining summasi (shartli o'zgaruvchan qismi hisobidan) tovar aylanishining ortishi bilan, proporsional bo'lmasa ham, tegishli miqdorda ortib boradi. Shu sababli yuqoridagi ko'rsatkichni aniqlashda muomala xarajatlarining rejadagi darajasiga tuzatish kiritiladi.

Muomala xarajatlarini yuqorida aytganimizdek rejaga nisbatan ham, o'tgan yilga nisbatan ham absolut summasi ortgan. Uning

absolut miqdori rejaga nisbatan +25,55 ming so'mga o'tgan yilga nisbatan esa 164,75 ming so'mga ortgan.

Hisobot yili uchun muomala xarajatlari summasini (tovar aylanish o'zgarishiga qarib) nisbiy miqdorni aniqlasak, tovar aylanishini (rejada 9528,0 ming so'm) hisobga olgan holda rejadagi summasi 874,29 ming so'mni tashkil qilish kerak bo'lgan. Haqiqatda, tovar aylanishi summasi 9976,0 ming so'mni tashkil qilgan. Muomala xarajatlarining rejadagi darajasi va haqiqiy tovar aylanish summasidan kelib chiqib muomala xarajatlarini rejadagi summasini aniqlasak, u $\left(\frac{9,176 \cdot 9976,0}{100}\right)$ 915,39 mln. so'mdan tashkil topishi kerak bo'ladi. Bu holda muomala xarajatlarining summasini nisbiy o'zgarish (tejash) miqdori — (899,84 − 915,39) −15,55 ming so'mni tashkil qilganining guvohi bo'lamiz. Bunday hisob-kitoblar natijasida muomala xarajatlari darajasining nisbiy o'zgarish miqdori (9,020 − 9,607) −0,587 % ni tashkil qiladi, ya'ni uni tejalish darajasi jadvalning 2.2 bandidagi −0,230 % emas, −0,587 % ekan.

Muomala xarajatlarini tahlil qilishda hamda rejalashtirishda unga ta'sir qiluvchi omillarning ta'sirini son me'yorini hisob-kitob qilish zarur. Biz 12.3 paragrafda muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillarni mazmunini yoritganmiz. Ularni ayrimlarini muomala xarajatlari summasi va darajasiga ta'sir qilish miqdorini hisob-kitob qilish usullarini ko'rib chiqamiz.

Tovar aylanishining umumiy hajmi va uning tarkibi (assortimenti)

Tovar aylanishining umumiy hajmi ortishi bilan, odatda, muomala xarajatlari darajasining kamayishi kuzatiladi, chunki tovar aylanishi proporsional sur'atda bo'lmasa ham, tegishli miqdorda muomala xarajatlaridan tezroq sur'atlarda ortib boradi. Bunda muomala xarajatlarini moddalari tovar aylanishga nisbatan har xil darajada o'zgarib boradi. Ushbu nuqtayi nazardan muomala xarajatlari «Shartli o'zgaruvchan» va «Shartli-o'zgarmas» guruhlariga ajratiladi.

Tovar aylanishi ortib borishi bilan «Shartli-o'zgaruvchan» (transport xarajatlari : ish haqi; bankning qisqa muddatli kreditlari foizi kabi) xarajatlar qandaydir (korrelyasion bog'liqlikda) miqdorda ortib boradi. Xuddi shunday sharoitda «Shartli-o'zgarmas» (ijara, joriy ta'mirlash, binolar, inshootlar, xonalar va jihozlarni saqlash, amortizasiya, ma'muriy boshqaruv kabi) xarajatlar summasi, odatda, o'zgarmaydi va ularni darajasi tabiiy qisqarib borish tendensiyasiga ega bo'ladi.

Lekin, amalda tovar aylanishining o'zgarishi «Shartli-o'zgaruvchan» xarajatlarning doimo ortib borishiga, «shartli o'zgarmas» xarajatlarni har doim bir xil miqdorda turishiga olib kelmasligi mumkin. Ayrim hollarda boshqa tendensiyalar kuzatilishi ham mumkin, shuning uchun ham xarajatlarning taqsimlanishi «shartli» deb yuritiladi. Ushbu xarajatlarni ayrim moddalari va elementlari tovar aylanishiga bog'liq bo'lmagan holda, boshqa omillar ta'siri ostida u yoki bu tomonga o'zgarishi mumkin. Shu sababli tahlil qilish jarayonida unday holatlar ro'y bergan bo'lsa, ular e'tibordan chetda qolmasligi zarur.

Tovar aylanishini muomala xarajatlari darajasiga ta'sir qilish miqdorini hisoblash usuli 12.4.1-jadvalda keltirilgan. Bizning misolda hisobot yili davrida chakana tovar aylanishining +448,0 mln. so'mga ijobiy o'zgarishi, muomala xarajatlarining (shartli o'zgaruvchan xarajatlar darajasini qisqartirish orqali) umumiy darajasini — 0,161% kamayishiga olib kelgan deb hisoblash mumkin.

Har xil tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchilarga siljitish jarayoni har xil sharoitda amalga oshiriladi va tegishlicha ularga sarflangan jonli va jonsiz mehnat miqdorini puldagi ifodasi har xil miqdorda shakllanadi. Bunga tovarlar assortimentining fizik-kimyoviy xususiyatlari, ularni tashish, saqlash, ishlov berish, saralash, joylash xarajatlari, ushbu jarayonlarda ularning yo'qotilishi, tara xarajatlari, ish haqi uchun ishlatiladigan rassenkalar (tovar assortimentlari bo'yicha) va boshqalar ta'sir qiladi.

Ushbu omilning ta'sir qilish miqdorini hisob-kitob qilish uchun tovar guruhlari bo'yicha muomala xarajatlarini miqdori (darajasi) ma'lum bo'lishi kerak. Bunday ko'rsatkichlar nazariy jihatdan

mumkin bo'lsa ham amaliyotda hisob-kitob qilish ancha mushkul. Bunday tahlil ekspert baholash, monografik tadqiqotlarda alohida tovar guruhlari savdosiga ixtisoslashgan, maxsus savdo shoxobchalari ma'lumotlarini ishlatish asosida o'tkazilishi mumkin.

Ushbu tahlilni o'tkazish uchun quyidagi jadvaldan foydalanish mumkin.

12.4.2-jadval

Tovar aylanish tarkibini muomala xarajatlari darajasiga ta'sir qilish miqdorini hisob-kitobi (summasi mln. so'm)

T/r	Tovar guruhlari nomi	Tovar aylanishi summasi yoki tarkibi		Tovar guruhlari bo'yicha muomala xarajatlari darajasi, %	Muomala xarajatlari summasi yoki foiz soni	
		O'tgan yil	Hisobot yili		O'tgan yil	Hisobot yili
A	B	1	2	3	4	5
1.	Oziq-ovqat tovarlari					
	Tovar guruhlari keltiriladi					
2.	Nooziq-ovqatlar: Tovar guruhlari keltiriladi					
3.	Jami tovarlar bo'yicha	9028,0	9976,0	X	835,09	914,21

Izoh: Ma'lumotlar 12.4.1-jadvaldan olingan.

Masalan, aytaylik, hisob-kitoblar natijasida hisobot yilining muomala xarajatlari tovar aylanishining haqiqiy tarkibini inobatga olganda 914,21 mln. so'mni tashkil qilish kerak bo'lgan. Uning darajasi $\frac{914,21 \cdot 100}{9976,0} = 9,164$. Tovar aylanish tarkibini o'zgarishi

natijasida boshqa sharoitlar bir xil deb hisoblanganda muomala xarajatlari darajasi (9,164 – 9,250) — 0,086 punktga kamayishga olib kelishi mumkin bo'lgan. Ushbu omil natijasida muomala xarajatlari darajasining o'zgarish sur'ati $\left(\frac{9,164 \cdot 9,250}{9,250} \cdot 100\right)$ 9,297 % ni tashkil qiladi.

Tovar aylanishining umumiy hajmi bir tomondan, sotilgan tovarlar miqdoridan (sonidan), ikkinchi tomondan iste'mol tovarlari bahosidan bog'liq bo'ladi. Baho ortsa, tovar aylanishi hajmi ortadi, baho kamaysa teskari hol yuz beradi. Shu sababli baho muomala xarajatlarining darajasiga bevosita emas, bilvosita, tovar aylanishi orqali ta'sir qiladi.

Muomala xarajatlariga baho ta'sirini o'rganishda muomala xarajatlari moddalarini bahoga bog'liq bo'lmagan va bog'liq bulganlarga ajratish zarur bo'ladi. Muomala xarajatlarini bahoga bog'liq bo'lmagan turlariga tovar aylanishi hajmiga kam bog'liq bo'lgan, ya'ni barcha «shartli o'zgarmas» xarajatlar va ular qatoriga transport, tovarlarni saqlash, ishlov berish, saralash va joylash (o'rash), tara xarajatlarini kiritish lozim. Chunki ushbu xarajatlar summasi baho o'zgarishi bilan o'zgarmay qoladi, lekin ularning darajasi qisqaradi. Qolgan xarajatlar darajasi baho o'zgarishiga nisbatan tegishli darajada o'zgaradi. Shunday qilib, muomala xarajatlari summasini bahoga bog'liq bo'lmagan qismi bahoning o'zgarishi bilan o'zgarmay qoladi va bunday xarajatlarning darajasi baho o'zgarishiga bog'liq bo'ladi, ya'ni baho ortsa, bu xarajatlar darajasi kamayadi, agar baholar kamaysa muomala xarajatlarining ushbu qismining darajasi ortadi. Bu xarajatlarni summasi bahoga bog'liq bo'lmasa ham, ularning darajasi bog'liq hisoblanadi.

Ushbulardan kelib chiqib, 12.4.1-jadval ma'lumotlari asosida bahoni muomala xarajatlari darajasiga ta'sir qilish miqdorini hisob-kitobini ko'rib chiqamiz. Bu holda bizlar muomala xarajatlarining bahoga bog'liq bo'lmagan moddalari summasini jadvalda keltirilgan «shartli-o'zgaruvchan» xarajatlar summasiga shartli darajada teng deb oldik.

Baholar indeksi 1,068 bo'lgan holda tovar aylanishini hisobot yildagi haqiqiy summasi solishtirma baholarda, ya'ni baho

o‘zgarmadi deb hisoblagan holda 9976,0 : 1,068 = 9340,8 mln. so‘m. Muomala xarajatlarini bahoga bog‘liq bo‘lmagan moddalarining summasi haqiqatda 559,12 mln. so‘m deb olindi. Uning haqiqiy darajasi $\frac{559,12 \cdot 100}{9976,0} = 5,605\ \%$. Ushbu ko‘rsatkich solishtirma baholarda $\frac{559,12 \cdot 100}{9340,8} = 5,986\ \%$ yoki $5,605 \cdot 1,068 = 5,986\%$. Ushbu ma’lumotlardan quyidagicha xulosa qilish mumkin. Agar hisobot yilida iste’mol tovarlariga baholar 6,8 % ortmaganda muomala xarajatlarini bahodan bog‘liq bo‘lgan moddalarini darajasi 5,605% emas, balki 5,986%ni tashkil qilgan bo‘lar edi. Shunday qilib, bahoning 6,8 % ortishi natijasida muomala xarajatlarining darajasi - 0,381 punktga (5,605-5,986) kamaygan, uning o‘zgarish sur’ati $\frac{-0,381 \cdot 100}{5,605} = -6,797\ \%$. Bu demak, bahoning har 1,0 % miqdorga ortishi, boshqa sharoitlarni hisobga olmagan holda muomala xarajatlari darajasi $\frac{-6,797 \cdot 100}{6,800} = -0,999 \approx -1,0\%$ kamayishiga olib kelishi mumkinligini bildiradi. Bunday ko‘rsatkichlardan muomala xarajatlarini qisqa va uzoq muddatlarga prognoz kilishda foydalanish mumkin.

Muomala xarajatlariga savdoga xizmat ko‘rsatuvchi boshqa tarmoqlar va sohalarining mahsuloti (ishi, xizmati)ga baholar va ta’riflarni o‘zgarish bevosita, uning tegishli moddalarini summasi va darajasiga ta’sir qiladi. Ularning baholari va tariflarini o‘zgarishi xarajatlarni summasi proporsional ravishda, darajasini tegishli miqdorda o‘zgarishiga olib keladi. Bunday tarmoqlar va sohalarga transport, aloqa, kommunal xizmatlari, elektr, gaz, yoqilgi tarmoqlarini kiritish mumkin. Ularni ta’sir qilish miqdorini texnik-iqtisodiy hisob-kitoblar yoki indekslar orqali aniqlash mumkin. Masalan, hisobot yilidagi xarajatlar summasini (tegishli modda yoki uning elementlari bo‘yicha) rejalashtirilayotgan baho yoki tarifning indeksiga ko‘paytirish.

Muomala xarajatlariga tovar ayirboshlash tezligi ko‘rsatkichini o‘zgarishi ham ta’sir qiladi. Tovar ayirboshlash tezligi muomala xarajatlarining «bank kreditlari bo‘yicha foizlar», «tovarlarni

saqlash, ishlov berish, saralash va joylash (o'rash)», «tashish, saqlash va sotish davrida tovarlar va mahsulotlarning yo'qotilishi» kabi moddalari summasining u yoki bu tomonga o'zgarishiga bevosita ta'sir qiladi hamda tovar aylanish hajmini orttirish hamda kamaytirish sabablaridan biri sifatida bilvosita muomala xarajatlarini darajasiga ta'sir qiladi.

Masalan, tovar ayirboshlash tezligi 80 kunga rejalashtirilgan bo'lsa, haqiqatda u 76 kunga teng buldi desak, muomala xarajatlarini bank kreditlari bo'yicha foiz xarajatlarining darajasi 0,676 % miqdorda belgilangan bo'lsa, ushbu xarajatlar darajasi tovar ayirboshlash tezligi 76 kunni tashkil qilgan holda $\frac{0,676 \cdot 76}{80} = 0,642\%$ teng bo'ladi, ya'ni tovar ayirboshlash tezligi 4 kunga qisqarishi natijasida muomala xarajatlari $0,642 - 0,676 = -0,034$ punktga kamaygan bo'ladi. Agar haqiqiy tovar ayirboshlash summasi 9976,0 mln. so'mga teng desak, unda muomala xarajatlarini summasi $\frac{9976 \cdot (-0,034)}{100} = -3,392 \approx 3,4$ mln. so'mga kamaygan bo'ladi.

Ushbu hisoblarni tovar ayirboshlash tezligini ortish natijasida bank kreditlariga bo'lgan ehtiyojini qisqargan miqdorini aniqlash va bank foizlari orqali ham o'tkazish mumkin. Masalan, bizning misolda bir kunlik tovar aylanish 9976,0:360=27,711 mln. so'm. Tovar zahiralari tovar ayirboshlashni 4 kunga tezlashishi natijasida $27,711 \times 4 = 110,844$ mln. so'mga qisqaradi. Tovarlar qiymatini tulashda savdo shoxobchasini (korxonasini) o'z mablag'larining qatnashishini 30,0 % deb olsak, unda bank kreditlarini summasi $\frac{110,844 \cdot 70}{100} = 77,591$ mln. so'mga kamayadi. Bank kreditlarini foizi o'rtacha 4,4 % bo'lsa, bank kreditlari foizi bo'yicha to'lov $\left(\frac{-77,591 \cdot 4,4}{100}\right) = -3,414 \approx -3,4$ mln. so'mga kamayadi.

Yuqorida keltirilgan hisoblar kabi muomala xarajatlariga ta'sir qilish darajasini hisoblash imkoniyati bor. 12.3- paragrafda keltirilgan omillar ta'siri miqdorini tegishli usullar orqali hisob-kitob qilish lozim bo'ladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida savdo korxonalari, shoxobchalari o‘z raqobatchilari faoliyatini, jumladan muomala xarajatlari qolatini o‘rganib borishi, ularning tajribalaridan (M.: xarajatlarni tejamli ishlatish borasida) foydalanish maqsadida o‘z ko‘rsatkichlarni rakobatchilar ko‘rsatkichlari bilan solishtirgan holda tahlil qilishi maqsadga muvofiq bo‘ladi.

Muomala xarajatlari umumiy hajmi va darajasini tahlili davrida aniqlangan tendensiyalar, kamchiliklarga aniqlik kiritish maqsadida muomala xarajatlari moddalari va ularning elementlarini chuqur tahlil qilish zarur bo‘ladi. Bunday tahlil muomala xarajatlarini moddalari va ularni elementlari bo‘yicha xarajatlarni rasionallashtirish, ularni tejamli hashlash yullarini aniqlash va chora-tadbirlar ishlab chikishga imkoniyat yaratadi.

Muomala xarajatlari moddalarini va ularning elementlarini tahlil qilishda biz yuqorida keltirgan (muomala xarajatlarining umumiy summasi va darajasi tahlilida) usullardan tegishlicha foydalanish mumkin. Bunday tahlil jarayonida muomala xarajatlarini har bir moddasiga tegishli omillar ta’sirini alohida hisob-kitob qilish maqsadga muvofiqdir.

12.5. Muomala xarajatlarini rejalashtirish

Bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiyotning har bir xo‘jalik subyekti, mulk shaklidan, tashkiliy-huquqiy turidan qat’iy nazar, jumladan, savdo korxonalari va shoxobchalari ham o‘z xo‘jalik faoliyati ko‘rsatkichlarini uzoq muddatga prognozlash va joriy rejalashtirilishi zarur. Aks holda ular inkirozga uchrash ehtimoldan uzoq bo‘lmaydi.

Muomala xarajatlarini rejalashtirishning asosiy maqsadi savdo korxonalari va shoxobchalarining maqsadiga («X» — miqdorda daromad yoki foyda olish va «U» — darajadagi talabni qondirish) erishishni ta’minlash, savdo xizmatini madaniyati yuqorilashtirish va tejamkorlik asosida uni miqdorini iqtisodiy asoslagan holda hisob-kitob qilishdan iboratdir.

Muomala xarajatlarini rejalashtirish jarayonini tashkillashtirish asosida mantiqiy fikr yuritishni analiz va sintez usullardan, ya’ni

«Umumiylikdan xususiylikka» yoki «xususiylikdan umumiylikka» qarab ish yuritish maqsadga muvofiqdir.

Muomala xarajatlarini rejalashtirishda ushbu usullar, muomala xarajatlarini oldin umumiy summasi va darajasini aniqlash, keyin moddalarini hisob-kitobiga o'tish yoki bu holni teskarisi, oldin muomala xarajatlarini moddalari bo'yicha rejani ishlab chiqish, keyingi bosqichda, ularni jamlash yo'li bilan, muomala xarajatlarining umumiy miqdoriy ko'rsatkichlarini aniqlashni anglatadi.

Muomala xarajatlarining umumiy summasini va moddalarini rejalashtirishda tajriba-statistik, texnik-iqtisodiy, indeks, ekspert baholash, iqtisodiy-matematik (korrelyasiya, regressiya) bezararlik nuqtasini aniqlash, usullardan elastiklik koeffitsiyentidan, norma va normotivlardan foydalaniladi.

Muomala xarajatlarini rejalashtirish umumiy hajmi va darajasini aniqlashdan boshlansa, bu holda uni o'tgan yillar uchun tahlili natijalari, unga ta'sir qiluvchi omillar rejalashtiriladigan davrlarga o'zgarishini ekspert baholash, ayrim ko'rsatkichlarni indekslari, elastiklik koeffitsiyentlari kabilardan foydalangan tarzda hisob-kitob qilinadi. Ikkinchi bosqichda uning moddalari miqdori aniqlanadi.

Muomala xarajatlarining umumiy hajmini rejalashtirishda, faraz qilaylik uni o'tgan yillarda tovar aylanishi ta'siri ostida «shartli-o'zgaruvchan» moddalar o'zgarishi nisbatini hisobga olgan holda hisob-kitob qilmoqchimiz.

Agar «shartli-o'zgaruvchan» xarajatlar ($MX_{sh.x}$) tovar aylanishiga nisbatan aniq miqdorda o'zgarish tendensiyasiga ega bo'lsa, ushbu xarajatlar summasini quyidagi formula orqali hisob-kitob qilish mumkin:

$$MX^{r}_{sh.x.} = MX^{x}_{sh.x.} \cdot \left[1 + \left(\Delta TA^{r}_{o'.s.} \cdot \frac{\Delta \overline{MX}^{n}_{u.s}}{\Delta \overline{TA}^{n}_{u.s}}\right)\right].$$

Bu yerda: $MX^{r}_{sh.x.}$ — muomala xarajatlarining «shartli-o'zgaruvchan» qismini hisobot yilidagi miqdori, so'mda;

$\Delta TA^{r}_{o'.s.}$ — rejalashtirilayotgan yilga tovar aylanishining qo'shimcha usish sur'ati, %;

$\Delta\overline{MX}''_{o'.s}$ — o'tgan yillarda «shartli-o'zgaruvchan» muomala xarajatlarining o'rtacha qo'shimcha o'zgarish sur'ati, %;

$\Delta\overline{TA}''_{o'.s}$ — o'tgan yillarda tovar aylanishining qo'shimcha o'zgarish sur'ati, %.

Muomala xarajatlarining «shartli-o'zgarmas» ($MX_{sh.o}$) qismi summasi quyidagicha aniqlanishi mumkin:

$$MX^r_{sh.u} = MX^x_{sh.x} \cdot \left(1 + \Delta\overline{MX}^n_{sh.o'}\right),$$

Bu yerda: $MX^r_{sh.o'}; MX^x_{sh.o'}$ — tegishli «shartli-o'zgarmas» xarajatlarning rejalashtirilgan va hisobot yillariga summasi;

$\Delta\overline{MX}''_{sh.o'}$ — «shartli-o'zgaruvchan» xarajatlarning o'tgan yillar davrida qo'shimcha o'sish sur'ati.

Muomala xarajatlarining umumiy summasi quyidagiga teng bo'ladi.

$$MX^r = MX^r_{sh.x} + MX^r_{sh.o'};$$

Uning darajasi $U_{mx} = \dfrac{MX^r \cdot 100}{TA^r}$.

Xuddi shunday muomala xarajatlari darajasini baholar o'zgarishiga nisbatan yoki boshqa omillar ta'sirini e'tiborga olgan holda hisob-kitob qilib, umumiy optimal variantni aniqlash mumkin. Bunday hisobotlarni o'tkazish uchun korrelyatsion analiz, ekstropolyasiya, elastiklik koeffitsiyentlardan foydalanish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Muomala xarajatlarini rejalashtirishda dastlab uning moddalari miqdorini aniqlash va keyin umumiy hajmini hisoblash orqali real, haqiqatga yaqin natijaga erishish mumkin.

Muomala xarajatlarining ayrim moddalarini rejalashtirish usullarini ko'rib chiqamiz.

Tashkilotlar tomonidan bajarilgan ishlar va xizmatlar bo'yicha xarajatlar tarkibida asosiy o'rinni «temir yo'l, suv, havo, avtomobil va ot-ulov transporti bilan yuklarni tashish xarajatlari egallaydi.

Ushbu xarajatlar alohida transport turlari bo'yicha hisob-kitob qilinadi. Bu masalani hal qilishda transport turlari bo'yicha tashiladigan yuklar miqdorini aniqlashdan boshlash kerak.

Chakana savdo va umumiy ovqatlanish korxonalari va shoxobchalari odatda, avtomobil va ot-ulov transportlari xarajatlarini qoplaydi. Ulgurji savdo bazalariga asosan temir yo'l, suv, havo transportlari xarajatlari va qisman avtomobil transporti xarajatlari to'g'ri keladi.

Tovarlarni avtomobil transporti bilan tashishda savdo va umumiy ovqatlanish korxonalari bazalari, alohida magazinlar, oshxonalar o'z transportidan va chetdan jalb qilingan transport korxonalari xizmatidan foydalanishi mumkin.

Muomala xarajatlari moddalari tarkibida «O'z transport xarajatlari» (ish haqi xarajatlaridan tashqari, chunki bu xarajatlar ish haqi fondida o'z aksini topadi) moddasi alohida ko'rsatiladi. Shu sababli transport xarajatlarini yuqorida keltirilgan moddasi bo'yicha chetdan jalb qilingan transport korxonalarining xizmati xarajatlari aks ettiriladi.

Ushbu xarajatlarni hisob-kitob qilish uchun dastlab transportni fizik yuk aylanishi (q_f) va transport yuk aylanishi (q_t) aniqlanadi.

Fizik yuk aylanishi tovarlarni netto va brutto hajmi bo'yicha hisoblanadi.

Netto yuk hajmi ($q_{n.i}$) tovar guruhlari bo'yicha rejalashtirilgan tovar aylanish (TA_i^r) summasini ushbu tovarning 1 tonnasini o'rtacha qiymatiga (so'mda) ($\overline{T}_{k.i}^r$) bo'lish bilan aniqlanadi.

Brutto yuk hajmi (q_{bi}) netto yuk hajmiga (q_{ni}) taraning (odatda, tovar og'irligiga nisbatan foiz hisobidan olinadi) og'irligi qo'shiladi.

Brutto yuk hajmi fizik yuk aylanishiga teng bo'ladi.

Transport yuk aylanishi fizik yuk hajmini (q_f) yuklarni qayta tashish koeffitsiyentiga (K_q) (ushbu ko'rsatkich o'tgan yillar ma'lumotlari asosida aniqlanadi) ko'paytirish yo'li bilan hisoblanadi. Ya'ni, u quyidagi formula orqali hisoblanishi mumkin:

$$q_{ti} = q_{fi} \cdot K_q.$$

Barcha tovar guruhlari bo‘yicha bu ko‘rsatkich:

$$\sum_{i=1}^{n} q_{mi} = \left(\sum_{i=1}^{n} q_{fi} \right) \cdot K_q ,$$

Transport yuk aylanishi aniqlangandan so‘ng, uni o‘z transporti va chetdan jalb qilingan transport tashkilotlari orqali tashish hissasi aniqlanadi. Ularning hissasi (foizda) o‘tgan yillar ma’lumotlari, rejalashtirilgan yilga tuzilgan shartnomalarni hisobga olgan holda aniqlanadi va ushbu ko‘rsatkichni transport yuk aylanishiga ko‘paytirib, yuzga bo‘lish orqali ularning miqdori (tonnada) hisob-kitob qilinadi va yuklar klasslarga ajratiladi.

Keyingi bosqichda tovar ishlab chiqaruvchilardan (agar ular savdo va umumiy ovqatlanish korxonasi yoki shoxobchasiga tovarlarni vositachilarsiz, o‘zlari to‘g‘ridan-to‘g‘ri yuborishsa) yoki ulgurji savdo baza va omborlaridan chakana savdo va umumiy ovqatlanish korxonasi yoki shoxobchalarigacha bo‘lgan masofa (S_{km})ning o‘rtacha miqdori (o‘tgan yillar ma’lumotlari va shartnomalar asosida) hisoblanadi.

Transport yuk aylanishi ($q_{t.km.i}$) quyidagi formula orqali hisoblanadi.

$$q_{t.km.i} = q_{t.i} \cdot S_{km}.$$

Yuk aylanishni umumiy miqdori (t.km) teng bo‘ladi:

$$\sum_{i=1}^{n} q_{m.km.i} = \left(\sum_{i=1}^{n} q_{mi} \right) \cdot S_{km} .$$

Ushbu yuk aylanishi yuklarni klasslarga taqsimlanadi va ularni transport tariflariga ko‘paytirish orqali yuk tashish xarajatlari summasi aniqlanadi.

Yuklarni yuklash va tushirish xarajatlari agar bu ishni shtatdan tashqari xodimlar bajarsa, ushbu modda tarkibiga kiradi. Xarajatlar summasi yukni transport yuk aylanishi $\sum_{i=1}^{n} q_{mi}$ va belgilangan rassenkalar orqali hisoblanadi.

Yuqorida keltirilgan usul orqali alohida savdo shoxobchalari bo‘yicha transport xarajatlarini rejalashtirish ko‘p mehnat qilishni,

vaqtni talab qiladi. Bundan tashqari bu jarayon iqtisodiy-texnik hisoblar nuqtayi nazardan ancha murakkab ish. Shu sababli oddiyroq, tajribaviy-statistik usuldan foydalanish ham mumkin.

Masalan: o'tgan yillar (kamida 3 yil) ma'lumotlari asosida tovarlarni tashishda har bir tovar keltirilishi necha so'mga (R) tushishini aniqlab, 1 tonna yukni tashish qiymati va rejalashtirilgan yilga muljallangan tovarlarni keltirish hajmidan kelib chiqqan holda transport yuk aylanishi (q_i) miqdorini aniqlash kerak bo'ladi.

Transport yuk aylanishi, ishlatiladigan avtotransportning yuk ko'tara olish imkoniyati miqdori (q_{iat}) va yuk ko'tara olish imkoniyatini ishlatish koeffitsiyentidan (Kq_{iat}) kelib chiqib, avtotransport orqali tovarlarni necha marotaba keltirilishi miqdorini (Z) hisoblab olish mumkin. Bunday hisobot quyidagicha amalga oshirilishi mumkin:

$$Z = q_t : q_{iat} : Kq_{iat}$$

Ushbu ko'rsatkichni bir marotaba yuk tashish uchun ketgan transport xarajatlari summasiga ko'paytirish orqali chetdan jalb qilingan avtotransport uchun to'lov xarajatlarini hisoblab olish ko'p qiyinchilik tug'dirmoqda. Bu xarajatlar summasi (I_{xat}) quyidagicha aniqlanadi:

$$I_{xat} = Z \cdot R.$$

Ushbu summaga yuklash va tushirish xarajatlarini (agar bu ishni yollanma ishchilar bajarsa) qo'shish kerak bo'ladi.

«Tashkilotlar tomonidan bajarilgan ishlar va xizmatlar» moddasida boshqa tashkilot xizmati uchun to'lovlar ham ko'rsatiladi. Ularga aloqa, axborot-hisoblash xizmati, tashqi idora qo'riqlash xizmati, auditor tashkilotlar, reklama agentliklari, natural va yuridik muassasalar va boshqa xizmatlar ham kiradi.

Ushbu xarajatlar summasi o'tgan yillar ma'lumotlarining tahlili natijasidan kelib chiqqan holda aniqlangan hajmini rejalashtirilgan yilga belgilangan tarif to'lovlari miqdoriga (yoki tariflarni o'zgarish indekslaridan foydalangan holda) kupaytirish yo'li bilan aniqlanadi.

Muomala xarajatlarida eng katta hissaga ega bo'lgan modda - bu «Ish haqi xarajatlari»dir. Ushbu moddani rejalashtirish masalasi 11,5 paragrafda batafsil yoritilgan.

«Ijtimoiy sug'urta xarajatlari» belgilangan normalardan kelib chiqqan holda aniqlanadi.

«Savdo ehtiyojida foydalanish uchun, ijara xarajatlari va binolar, *inshootlarni ta'mirlash, xonalar va jihozlarni saqlash*» xarajatlari ijaraga olingan binolar va boshqa ishlab chiqarish vositalari soni, turi va boshqa jihatlaridan kelib chiqqan ijara yoki miqdoridan (shartnomalar asosida) kelib chiqqan holda hisoblanadi. Qolgan xarajatlar inshootlarni ta'mirlash ishlar smetasidan, xonalar va jihozlarni saqlash normalaridan kelib chiqqan holda aniqlanadi.

«Asosiy vositalar amortizasiyasi». Ushbu xarajatlar xususiy asosiy fondlarning boshlang'ich qiymati (balans qiymati) va ularning turlari bo'yicha belgilangan amortizasiya normalari asosida hisob-kitob qilinadi.

Amortizasiya tushunchasi, normalari darslikning birinchi qismini 117-119- betlarida yoritilgan.

«Yoqilg'i, gaz va elektr energiya xarajatlari» ushbu xarajatlar summasi yoqilg'i, gaz va elektr energiya iste'mol qiladigan asosiy vositalarni tegishli o'lchov birliklari (Masalan, binoni kubaturasi, transport vositalarining har 100 km ga yoqilg'i ishlatish normasi va boshqalar) bo'yicha soni, hajmi, ular uchun belgilangan xarajatlar normalaridan va tariflardan kelib chiqqan holda aniqlanadi.

«Tovarlarni saqlash, ishlov berish, saralash va joylash (o'rash) xarajatlari» o'tgan yillar tahlili natijalari, rejalashtirilgan yilga ushbu xarajatlarni talab qiladigan tovar guruhlari bo'yicha tovar aylanmasi hajmi va tegishli norma va normotivlar asosida hisob-kitob qilinadi.

«Savdo reklamasi xarajatlari» marketing bolimining ish rejalaridan va reklama uchun xarajatlar smetasidan kelib chiqqan holda va o'tgan yillardagi ushbu xarajatlarning o'zgarish tendensiyalarini hisobga olgan holda aniqlanadi.

«Tashish, saqlash va sotish davrida tovarlar va mahsulotlarning yo'qotilishi» bo'yicha xarajatlar tegishli tovar guruhlari bo'yicha

tovar aylanishi rejasi (sotib olish baholarida) va belgilangan normalar asosida hisoblanadi.

Muomala xarajatlarining qolgan moddalari ham tegishlicha norma va normativlarni qo'llagan holda texnik-iqtisodiy hisob-kitoblar asosida aniqlanadi.

Tayanch iboralar: *tovar aylanishi, xarajatlar, muomala xarajatlari, davr xarajatlari, muomala xarajatlari darajasi, muomala xarajatlari tarkibi, ish haqi, amortizasiya, ijtimoiy sug'urta, «shartli-o'zgaruvchan», «shartli-o'zgarmas», norma, normotiv, omillar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Xarajatlar tushunchasini yoritib bering.

2. Muomala xarajatlari tushunchasini ayting.

3. Umumiy xarajatlar muomala xarajatlaridan nima bilan farqlanadi?

4. Muomala xarajatlari darajasi qanday aniqlanadi?

5. Muomala xarajatlari darajasi mazmunini tushuntiring.

6. Muomala xarajatlari tarkibi deganda, qanday ko'rsatkichlarni tushunasiz?

7. Muomala xarajatlariga qanday omillar ta'sir qiladi?

8. Muomala xarajatlariga tovar aylanishining ta'sirini qanday aniqlaymiz?

9. Muomala xarajatlariga baho va har xil tariflarning ta'sir qilish mohiyatini yoritib bering.

10. Muomala xarajatlari tahlilining vazifalari nimalardan iborat?

11. Muomala xarajatlari tahlilini o'tkazishda qanday ko'rsatkichlar ishlatiladi?

12. Muomala xarajatlari umumiy hajmi va darajasi qanday tahlil qilinadi? Qanday usullardan foydalaniladi?

13. Muomala xarajatlarini rejalashtirish maqsadi va vazifalarini ayting.

14. Muomala xarajatlarini rejalashtirish usullarini ayting.

15. Muomala xarajatlarining umumiy hajmi qanday rejalashtiriladi? qanday usullardan foydalaniladi?

16. Muomala xarajatlari moddalari qanday rejalashtiriladi?

13- bob. SAVDO KORXONALARINING DAROMADI, FOYDASI VA RENTABELLIGI

13.1. Savdo korxonalarining daromadlari

13.1.1. Savdo korxonalarining daromadlarining tabiati, mohiyati va turlari

Umuman olganda, «Daromad» so'zining mazmuni korxona, xo'jalik subyektlari yoki shaxsning qandaydir faoliyati natijasida uning tasarrufiga tushadigan sof pul yoki moddiy ne'matlarni anglatadi.

Sobiq ittifoq davridagi va hozir ham savdo sohasiga bag'ishlangan iqtisodiy adabiyotlarda ularning daromadlariga yuzaki ta'rif berib kelingan va shunday qarashlar hozir ham davom etmoqda. Shu sababli bizlar «daromad» kategoriyasi mohiyatini qisqacha bo'lsa ham iqtisodiyot nazariyasi nuqtayi nazaridan yoritib o'tmoqchimiz.

Iqtisodiyotga oid adabiyotlarda savdo sohasi daromadiga berilgan ta'riflarni umumlashtirib quyidagilarga bo'lish mumkin:

— savdo va umumiy ovqatlanish koxonalarining yalpi daromadi deganda barcha faoliyat turlaridan olingan daromadlarning majmuasi tushuniladi[1];

— daromadlar deganda iqtisodiy manfaatlarning o'sishi natijasida kapitalning ortib borishi tushuniladi[2];

— yalpi daromad deganda, savdo korxonalariga savdo jarayonidan va boshqa faoliyatlardan tushadigan daromadlar summasi nazarda tutiladi[3];

---

[1] O'rozov K.B. «Savdoda buxgalteriya hisobi va soliqqa tortish», Toshkent: «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2004.

[2] «Экономика предприятия (Фирмы)», Учебник, Коллектив авторов, М.: ИНФРА-М, 2004.

[3] Сребник Б.В. «Экономика торговли», Учебник, М.: «Высшая школа», 1989.

— savdo korxonasining yalpi daromadi deganda savdo xizmatlarini sotishdan tushgan umumiy tushum summasi, ya'ni tovar aylanish va tovarlar sotib olish qiymati o'rtasidagi farq hamda tovarlar sotish bilan bog'liq bo'lmagan faoliyatlardan olingan daromadlar tushuniladi[1];

— savdo korxonalari va tashkilotlarining yalpi daromadi deganda, muomala xarajatlarini qoplash va foydani shakllantirishga yo'naltiriladigan tovarlar sotishdan va boshqa ishlar va xizmatlardan tushgan pul mablag'lari summasi tushuniladi[2];

— savdoning yalpi daromadi — bu tovarlarni va xizmatlarni sotishdan tushgan tushum va tovarlar bilan ta'minlovchilarga tovarlar qiymatini to'lash bilan bog'liq xarajatlar farqidir[3].

Bunday ta'riflar sonini ko'plab keltirish mumkin.

Ushbu ta'riflardan ko'rinib turibdiki, «daromad» kategoriyasiga hisob-kitob nuqtayi nazaridan qarash mavjud, uni tabiati va mohiyati iqtisodiy kategoriya sifatida yoritilmagan.

Savdo korxonalari (shoxobchalari)ning hamda boshqa xo'jalik subyektlari va alohida shaxslar daromadi ular faoliyati natijasida yaratilgan qiymat nuqtayi nazaridan qaralishi nazariy jihatdan to'g'ri bo'ldi. Savdoda daromad ular faoliyatining bahosi, ya'ni ular faoliyatida sarflangan ijtimoiy zaruriy mehnatning (mehnat vositalari va ishchi kuchi xarajatlari) qiymati va qo'shimcha qiymatning puldagi ifodasini anglatadi. Nazariy jihatdan u «$c + v + m$» ga teng. Bu yerda «$s + v$» jonli va jonsiz mehnat sarflarini, ya'ni savdo xarajatlarini anglatsa, «m» — ularni sof foydasini miqdorini anglatadi.

Savdoda ishlab chiqarishdan farqli ravishda, barcha xarajatlar daromad (ularni ustamalari) hisobidan qoplanadi, ya'ni ular tovarlar qiymati tarkibida aks topadi, ishlab chiqarishda esa, xarajatlar tannarx tarkibiga kiradi va u mahsulot (ish, xizmat) ni

---

[1] «Экономика торговли», Учебник, Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1990.

[2] «Экономика торговли», Учебник, Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1980.

[3] «Торговое дело: экономика и организация», Учебник, Коллектив авторов, М.: ИНФРА-М, 1997.

sotishdan olingan sof tushum hisobidan qoplanadi. Umuman ishlab chiqarishda «daromad» kategoriyasi ishlatilmaydi, u yerda «daromad», «yalpi foyda» deb yuritiladi. Savdo faoliyati qiymati ($c + v + m$), ularning daromadida o'z aksini topadi. Shu nuqtayi nazardan, bizlarning fikrimizcha, savdo sohasidagi «daromad»ni, ular faoliyatida yaratilgan qiymatning puldagi ifodasi sifatida, ya'ni ular faoliyatining bahosi sifatida qaralish iqtisodiy nazariya nuqtayi nazaridan haqiqatga yaqin bo'ladi.

Shunday qilib, savdo korxonalari (shoxobchalari)ning daromadi — bu ular faoliyati natijasida yaratilgan qiymatning puldagi ifodasidir va u savdo sohasi faoliyatining bahosi sifatida nomoyon bo'ladi.

Daromad tovarlar bahosining bir elementi hisoblanadi.

Daromadning iqtisodiy yo'naltirilish mohiyati bo'yicha barcha xarajatlar, soliqlar, to'lovlarni va foydani ta'minlashdir.

Ushbu sohada daromad ular tomonidan sotiladigan tovarlarni sotib olingan baholariga qo'yiladigan ustamalar miqdorida o'z aksini topadi.

Savdo sohasida daromadlarning asosiy qismi tegishli tovarlarni sotishdan shakllanadi. Bunda daromadni shakllantiruvchi ko'rsatkich sifatida savdo korxona (shoxobcha)larini, tovarlarni sotib olish bahosiga qo'yiladigan ustamalar hisoblanadi. Ushbu korxona (shoxobcha)lar tovarlar sotish bilan bog'liq bo'lmagan, bajargan boshqa ishlar va xizmatlardan ham daromadlar oladi.

Savdo korxonalari faoliyatlarining tijoratlanishi natijasida ular daromadining shakllanishi, mohiyati va turlari tubdan o'zgarib ketdi.

Buxgalteriya va statistik hisobotlarda savdo korxona (shoxobcha)larining daromadlari quyidagicha shakllanadi.

«Mahsulot (ish xizmat)larni ishlab chiqarish va sotish xarajatlarining tarkibi hamda moliyaviy natijalarini shakllantirish tartibi to'g'risida Nizom» da O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 5 fevral 1999- yil 54- sonli qarori) xo'jalik subyektlari, jumladan, savdo korxonalari daromadlarining turlari va aniqlash usullari keltirilgan.

Nazariy jihatdan savdo korxonalarini sotishdan olgan daromadi ularning muomala xarajatlarini qoplash va foyda olish manbayi bo'lib, u savdoning iste'mol tovarlari bahosidagi hissasining

miqdorini anglatadi. Bundan kelib chiqib, savdoning sotishdan olgan daromadi savdo xizmatlarini sotishdan tushgan tushum, ya'ni savdo xizmatlari qiymatini puldagi ifodasidir. Ushbu ta'rif sotishdan olgan daromadning mohiyatini ochib beradi.

Tovarlarni ishlab chiqarishdan to iste'molchilarga yetkazish, uning bilan bog'liq bo'lgan savdo xizmatlarini to'lash tovarlarni chakana bahosi hisobidan amalga oshiriladi va u savdo xizmatining qiymati bo'lib hisoblanadi.

Savdo harajatlarini to'lash manbayi bo'lib, savdo ustamalari xizmat qiladi. U tovarlar chakana bahosi bilan tovarlarni sotib olish (ulgurji savdodan, ishlab chiqarishdan yoki boshqa vositachilardan) bahosi o'rtasidagi farqi sifatida aniqlanadi.

Savdo korxonalarining daromadlari yuqorida keltirilgan Nizom bo'yicha quyidagilardan tarkib topadi:

1. Sotishdan olingan daromad. Savdoning «Tovarlarni sotishdan olgan yalpi daromadi» sotishdan olinadigan sof tushumdan sotilgan tovarlarni harid qiymatini chegirib tashlash orqali aniqlanadi. Sotishdan olinadigan sof tushum tovar aylanishi summasidan tovarlarni sotib olish qiymatiga kiritiladigan, (ishlab chiqarish korxonalarining sotish (ulgurji) baholaridan tashqari) sotib olish bilan bog'liq qo'shimcha harajatlarni (bojxona to'lovlari — aksiz solig'i, QQS, bojxona boji va yig'imlari; vositachilik yoki brokerlik harajatlari va boshqalarni) chegirib tashlash orqali aniqlanadi.

2. Asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar;

3. Asosiy bo'lmagan faoliyatdan olingan daromadlar. Ular qatoriga moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar va favqulotdagi daromadlar kiradi.

Savdo korxona (shoxobcha)lari daromadining tarkibiy turlari 13.1.1- chizmada keltirilgan. Savdoda tovarlarni sotishdan olingan daromadiga kengroq to'xtalib o'tamiz. Chakana savdo korxona (shoxobcha)lari tovarlari erkin chakana baholarda sotadi. Lekin bozorda baho siyosatiga iste'mol tovarlarini ishlab chiqaruvchilar yoki chet el ta'minotchilari ma'lum darajada ta'sir qiladi. Ya'ni uning shakllanishiga asos soladi, bu holatga savdoning ta'siri katta emas. Shu sababli savdo korxona (shoxobcha)lari tovar ishlab chiqaruvchilarining baho siyosatini hisobga olmay iloji yo'q.

13.1.1- chizma

Savdo korxona (shoxobcha)larining daromadlari turlari



Shu bilan bir qatorda chakana savdo korxona (shoxobcha)lari, boshqa savdo bilan shug'ullanuvchi yuridik shaxslar, yakka tartibda

savdo qiluvchilar talab va taklifga nisbatan shakllangan hududiy bozor konyunkturasidan tovar va xizmatlar miqdori va sifatidan, ishlab chiqaruvchi va boshqa tovar ta'minotchilarining ulgurji baholaridan kelib chiqib, o'z savdo ustamasini va tovarlarining chakana bahosini belgilaydi.

Ushbu holatdan ko'rinib turibdiki, chakana baholarning asosiy qismi ishlab chiqaruvchilar va boshqa tovar ta'minotchilarining ulgurji yoki tovarlarni sotish bahosidan iborat ekan.

Savdo ustamasini belgilashda, ular muomala xarajatlari miqdori tovarlarni sotib olish bahosiga kiritiladigan ayrim qo'shimcha xarajatlar (bojxona to'lovlari va yig'imlari QQS, aksiz solig'i, bojxona boji, bojxona yig'imi, tashib keltirish, brokerlik, vositachilik, sertifikasiyalash va boshqa xarajatlar)ni va rejalashtirilgan tovarlarni sotishdan olingan foydani hisobga oladi. Ayrim hollarda Davlat yoki mahalliy hokimiyat tomonidan savdo ustamalari chegaralarini o'rnatish, rentabillik chegarasini belgilash va boshqa choralar orqali tartibga solinishi mumkin.

Savdo korxona (shoxobcha)lari faoliyati uchun, ularning moliyaviy barqarorligini ta'minlashda, samaradorligini oshirishda savdo ustamalarining ahamiyati juda katta. U savdo xizmati bahosini tavsiflaydi va ularni tovarlar sotishdan oladigan daromadi miqdorini belgilaydi.

Tovarlarni sotishdan olinadigan daromadni rejalashtirish savdo ustamalarini asoslash orqali amalga oshiriladi.

13.1.2. Savdo korxonalari daromadlarining tahlili

Savdoda daromadlar tahlilining vazifasi yalpi daromad, uning tarkibiy turlari bo'yicha rejaning bajarilishi, ularning dinamikasi tarkibiy siljishlar hamda ularga ta'sir qilgan omillarning ta'sir darajasini aniqlash asosida korxonani moliyaviy-xo'jalik faoliyati natijasiga baho berishdan iborat.

Daromadlarni tahlil qilishda buxgalteriya, moliyaviy, statistik hisobotlar va tanlab kuzatish, ekspert baholash natijalari kabi ma'lumotlar ishlatiladi.

Hisobotlarga quyidagilarni kiritish lozim:

- buxgalteriya balansi — 1-sonli shakl;
- moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi hisobot — 2-sonli shakl;
- pul oqimlari to‘g‘risidagi hisobot;
- foyda va zararlar to‘g‘risidagi hisobot — 9-shakl;
- korxona xarajatlari to‘g‘risidagi hisobot — 5-S (savdo) shakli;
- ulgurji va chakana tovar aylanmasi to‘g‘risidagi hisobot - 1-savdo shakli;
- tovarlar sotish va qoldiq to‘g‘risidagi hisobot — 3-savdo shakli.

Bulardan tashqari buxgalteriyadagi tovar guruhlari bo‘yicha savdo ustamalari to‘g‘risidagi ma’lumotlar ishlatiladi.

Daromadlar miqdori absolut — so‘mda va nisbiy ko‘rsatkichlarda hisob-kitob qilinadi. Uning nisbiy ko‘rsatkichlariga quyidagilarni kiritishni tavsiya qilamiz:

- sotishdan olingan daromadlarni, tovar aylanishiga nisbatan foizda yoki koeffitsiyentda;
- sotishdan olingan daromadlarga muomala xarajatlarini nisbati, foizda yoki koeffitsiyentda;
- yalpi daromadlarining barcha aktivlarga nisbati, foizda yoki koeffitsiyentda;
- yalpi daromadlarning asosiy fondlarga; aylanma mablag‘larga, moliyaviy resurslarga nisbati, foizda yoki koeffitsiyentda;
- moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlarning moliyaviy resurslarga nisbati, foizda yoki koeffitsiyentda.

Bundan tashqari, daromadlar tarkibi har bir elemantini ularga tegishli, ularni shakllantiradigan ko‘rsaktkichlarga yoki manbasiga nisbatan tegishli ko‘rsatkichlarni aniqlash ham maqsadga muvofiqdir.

Daromadlarni tahlil qilishda yalpi daromadga, uning tarkibiy qismi sotishdan olingan daromadlarga, asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlarga, moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlarga savdoning iqtisodiy faoliyatidan kelib chiqadigan omillar ta’sirini o‘rganish katta ahamiyatga ega.

Daromadlarning hajmiga, uning turlariga mos ravishda bir necha omillar ta’sir qiladi.

Tovarlarni sotishdan olingan daromadlarga quyidagi omillar ta'sir qiladi:

- tovar aylanishining hajmi, tarkibi va assortimenti;
- tovarlarni keltirish shartlari;
- tovarlarni siljitish. Bu jarayonda tovarlar fizik (real) miqdorda ishlab chiqarishdan chakana savdoga etkaziladi. Tovarlarni siljitish bir necha bo'g'inlardan iborat bo'ladi (ulgurji savdo bazalari, omborlari; har xil vositachilar). Ushbu bo'g'inlar qancha ko'p bo'lsa, savdo ustamasi ularning o'rtasida taqsimlanadi va chakana savdoning hissasining kamayishiga olib kelishi mumkin. Ularning soni tovar assortimentlarining murakkabligiga, tovarlarni ishlab chiqarishdan chakana savdoga yetkazish shart-sharoitlariga va boshqalarga bog'liq.
- savdo ustamasining darajasi (sotib olish bahosiga nisbatan, %);
- tovarlarni sotishda aholiga ko'rsatiladigan qo'shimcha xizmatlarning soni, sifati va ularning tariflari.

Tovar aylanishining ortishi daromadlarning ortishiga olib keladi, chunki qancha tovar ko'p sotilsa, shuncha savdo ustamasining summasi yuqori bo'ladi.

Tovarlar assortimentiga qarab har xil ustamalar belgilanadi, bu esa, agar yuqori ustama qo'yilgan tovarlar ko'proq sotilsa, ular uchun ustama summasi yuqori bo'ladi yoki teskari holat ro'y berishi mumkin.

Tovarlarni keltirish shartlariga e'tibor qaratsak, baholar o'zgarmagan sharoitda tovarlarni siljitish bo'g'inlari qancha ko'p bo'lsa, chakana savdo bo'g'inlari shuncha kam daromad olishlari mumkin. Bozor iqtisodiyoti sharoitida savdo korxonalari savdo ustamalarini mustaqil belgilaydi. Ayrim tovar guruhlari bo'yicha savdo ustamalari Davlat va mahalliy hokimiyatlar tomonidan chegaralanishi mumkin. Buni ular aholining kundalik ehtiyojiga taalluqli tovarlar bahosini chegaralash maqsadida ham amalga oshiradi. Bu jahon amaliyotida ham mavjud. Lekin bunday sharoitda bir tomondan daromadni kamaytirmaslik kerak, ikkinchi tomondan, iste'mol tovarlariga raqobatbardosh baholarni ushlab turish zarar bo'ladi.

Daromadlarni boshqa turlariga ta'sir qiluvchi omillar ularning iqtisodiy tabiatidan va shakllanish sharoitidan kelib chiqqan holda aniqlanadi (masalan: har xil xizmatlar va ularning tariflari, qimmatbaho qog'ozlar bahosi, har xil foizlar va h.k.)

Favqulotda daromadlarning vujudga kelishi, ularni iqtisodiy tabiatidan ma'lum, lekin bularning ham sabablarini aniqlash, tahlil qilish, hulosalar qilish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Tahlil jarayonida biz yuqorida keltirgan ko'rsatkichlarni rejaga nisbatan o'zgarish miqdori, bir necha yillarga dinamikasi hisob-kitob qilinishi kerak.

Daromadlar tahlili foyda va rentabillik ko'rsatkichlarining tahlili bilan uzviy bog'liq bo'lganligi munosabati bilan ularning tahlili, foyda va rentabillikning tahlili paragrafida kengroq yoritiladi (13.2.2 va 13.2.3- paragraflariga qaralsin).

13.1.3. Savdo korxonalarida daromadlarni rejalashtirish va prognozlash

Bozor iqtisodiyoti sharoiti savdo korxonalarini daromadlari ularni shakllanish manbalarini hisobga olgan holda rejalashtirish va prognozlashtirishni talab qiladi.

Savdo korxonalari daromadlari ularning kelib chiqish manbalariga qarab tovarlarni sotishdan olingan daromadlar, asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar (asosiy vositalar sotilishi va boshqa chiqimlardan olingan foyda, boshqa aktivlarni sotishdan va berilishidan olingan foyda, undirilgan jazo, jarima va boqimandalar, qisqa muddatli ijaradan olingan daromadlar va boshqalar), moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar (royalti ko'rinishidagi Nou-Xau, lisenziya, kompyuter dasturlarini ijaraga berish va sotish), dividentlar, foizlar, valyuta kurslari farqlari va hokazolar.

Daromadlarni rejalashtirish va prognozlashtirish avvalo o'tgan yillar ma'lumotlarining tahlil natijalarini va xulosalarini hisobga olgan holda amalga oshiriladi.

Daromadlarni rejalashtirish ularning turlari va shakllantirish manbalaridan kelib chiqib, tegishli usullarni ishlatish asosida amalga oshiriladi.

Daromadlarni rejalashtirish va prognozlashda to‘g‘ridan-to‘g‘ri texnik-iqtisodiy hisob-kitoblar usuli, korrelyasion usul, elastiklik koeffitsiyenti orqali aniqlash, bezararlik nuqtasini aniqlash va boshqa usullardan foydalanish mumkin.

Masalan, tovarlarni sotishdan olingan daromad tovar aylanishi rejasini (sotib olish baholarida) tovarlar assortimenti bo‘yicha va tovarlarga qo‘yilgan savdo ustamasi darajasiga (sotib olish baholariga nisbatan % hisobida) ko‘paytirish va 100 ga bo‘lish hamda barcha tovar guruhlari bo‘yicha summalashtirish orqali hisoblanadi.

Daromadlarni prognozlash yuqorida keltirilgan usullardan tashqari iqtisodiy matematik modellarni qo‘llash orqali ham amalga oshirilishi mumkin.

Daromadlarni rejalashtirish masalasi kengroq foydani rejalashtirish paragrafida yoritiladi.

***Tayanch iboralar**: tovar aylanishi, qiymat, baho, ustama, yalpi daromad, tovarlarni sotishdan olingan daromad, asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar, moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar, favqulotdagi daromadlar.*

Takrorlash uchun savollar

1. Daromadlar tushunchasi mohiyatini yoritib bering.
2. Savdo daromadi ta'rifini ayting.
3. Savdo daromadiga boshqa qanday ta'riflar berilgan?
4. Nega savdo daromadi uning faoliyatining bahosi deyiladi?
5. Savdo daromadlari qanday yo'nalishlarda ishlatiladi?
6. Daromadlarning qanday turlarini bilasiz va ular tarkibiga nimalar kiradi?
7. Daromadlarni tahlil qilish vazifalarini ayting.
8. Daromadlarni tahlil qilishda qanday ma'lumotlardan foydalaniladi?
9. Daromadlarni tahlil qilishda qanday ko'rsatkichlar aniqlanadi?
10. Daromadlarga qanday omillar ta'sir qiladi?
11. Daromadlar qanday rejalashtiriladi?

13.2. Savdo korxonalari foydasi va rentabelligining mohiyati va ahamiyati

13.2.1. Foyda va rentabellikning mohiyati va ahamiyati

Foyda iqtisodiy tabiatidan ishlab chiqarish munosabatlari bilan bog'liq murakkab iqtisodiy va tarixiy kategoriyadir. U kelib chiqishi, yo'naltirilishi, xo'jalik subyektlari xususiyatlaridan va boshqa me'yorlarga qarab tasniflanishi va tavsiflanishi zarur.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida maksimal foyda olish, ehtiyojlarni qondirish, xo'jalik subyektlarini samaradorligini oshirishda tijoriy faoliyatning ahamiyati ortib boradi. Foyda va rentabellik, boshqa ko'rsatkichlar bilan bir katorda, tijoriy faoliyatning, unda qatnashayotgan resurslar samaradorligini ko'rsatuvchi ko'rsatkichdir. Foyda xo'jalik faoliyatining natijaviy ko'rsatkichi sifatida namoyon bo'ladi.

Iqtisodiyotga taalluqli, jumladan, savdo iqtisodiyotiga taallukli adabiyotlarda foydani ta'riflashda unga yalpi daromad va muomala xarajatlari o'rtasidagi farq sifatida qaralib kelingan[1]. Yukoridagi ta'rifda, ya'ni foydaga yalpi daromad va muomala xarajatlarini farqi deb qaralganda unga to'g'ri yondoshayapti deb aytish qiyin. Chunki savdo faoliyatida muomala xarajatlaridan tashqari unga kirmaydigan, lekin daromad va tovarlar qiymati hisobidan koplanadigan boshqa xarajatlar ham mavjud. Ular to'g'risida ushbu darslikning 12.1-paragrafida yozilgan.

Bozor iqtisodiyoti foydaning iqtisodiy mazmunini va mohiyatini, uning shakllanishini tubdan o'zgartirib yubordi.

---

[1] Сребник Б.В. «Экономика торговли». Учебник, М.: «Высшая школа», 1989.; «Торговое дело: Экономика и организация». Учебник, коллектив авторов, М.: ИНФРА-М, 1997. Раицкий К.А. «Экономика предприятия», Учебник, М.: ИНФРА-М, 1999. Хейнс П. «Экономический образ мышления», Пер.с англ. М.: «Новости», 1991.

Oxirgi vaqtlarda rasmiy xujjatlarda, yo'riq xatlarda, buxgalteriya, moliya va statistik hisobotlarda, savdoga tegishli ilmiy adabiyotlarda ham foyda savdo faoliyatining natijaviy ko'rsatkichi sifatida har xil nomlanmoqda. Ajablanarli holat shundaki, «daromad» va «foyda» tushunchalari sinonim sifatida ishlatilmoqda.

Masalan: «yalpi foyda» aslida bu yerda «yalpi daromad» to'g'risida fikr yuritilayapti yoki hisob-kitob qilinayapti; «asosiy faoliyatning boshqa daromadli» bu yerda atama to'g'ri ishlatilgan, yuqoridagi «yalpi foyda» tushunchasidan kelib chiqilsa, nega bu ko'rsatkich «asosiy faoliyatning boshqa foydalari» — deb yuritilmayapti; xuddi shunday boshqa turdagi daromadlar va foydalar ham.

Bu yerda tushunmovchilikni kelib chiqishi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasining 1999- yil 5- fevralda 54-son qarori bilan tasdiklangan «Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish xarajatlarining tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to'g'risida»gi Nizom Respublikadagi barcha xo'jalik subyektlari uchun buxgalteriya, moliyaviy va statistik hisobotlarni yuritishda, ularni faoliyat turlaridan qat'iy nazar, o'zgartirilmasdan, (ayniqsa, uning «A. Moliyaviy natijalarni shakllantirish» bo'limi) qabul qilinganligida hamda ushbu nizom soliqlashtirish nuqtayi nazaridan ishlab chiqilganligida.

Nazariyada, amaliyotda, buxgalteriya, moliyaviy va statistik hisobotlarda tayanch iboralar, tushunchalar aniq va ravshan holda ishlatilishi zarur. Bunday qarashlar ko'rsatkichlarni mohiyatini tushunishda, ularni hisob-kitobida tahlil qilishda va rejalashtirishda xatolarga yo'l qo'yishdan asraydi.

Masalan, moliyaviy va statistik hisobotlarda ishlab chiqarishda «daromad» tushunchasi ishlatilmaydi, u yerda «foyda» tushunchasini qo'llash nazariy jihatdan oqlangan. Savdoda o'ziga xos tushunchalar mavjud. Bular «yalpi daromad», «asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar», «Moliyaviy faoliyatning

daromadlari», «Favqulotda daromadlar» hamda ularga tegishlicha xarajatlar va foyda tushunchasi kabilardir. Bunday hisobotlar qatoriga «Moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot», 2-sonli shakl; «Korxona xarajatlari to'g'risida hisobot», 5-S (savdo) shakli kabilarni kiritish mumkin.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida foyda muhim ahamiyat kasb etadi. Uning miqdori korxonalarning rivojlanishiga jamg'arish manbayi sifatida asos soladi; mulkdor mulkining ko'payishini ta'minlaydi; aksiyadorlarning daromadini (dividendlarning ortishi orqali) oshiradi; korxonaning moliyaviy barqarorligini va to'lov qobiliyatini saqlashga imkoniyat yaratadi va nihoyat u savdoni ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligini oshirishga imkoniyat yaratadi.

Foydaning mohiyati uni iqtisodiy tabiatidan kelib chiqqan holda yoritiladigan bo'lsa, u qo'shimcha qiymatning puldagi ifodasidir. Iqtisodiyotda foyda tovar qiymatining ($S+V+m$) asosiy elementlaridan biri, ya'ni «m» ni anglatadi. Ushbu nazariy asosdan kelib chiqib, savdo foydasini savdo faoliyatida yaratilgan qo'shimcha qiymatning puldagi ifodasi sifatida ta'riflash to'g'ri bo'ladi.

Shunday qilib, foyda savdo faoliyati qiymatining puldagi ifodasi bo'lib, tovar bahosining elementidir. Bu yerda ham yuqorida keltirilgan qiymatning klassik formulasidan ($S+V+m$) kelib chiqsak foyda «m»da ifodalanadi.

Savdoda foyda summada va darajasi deb ataladigan, rentabellik ko'rsatkichlarida ishlatiladi. Foydaning summasi har doim ham solishtirish imkoniyatini bermaydi, shu sababli uning ijobiy ko'rsatkichi — foyda darajasi yoki rentabelligi ishlatiladi. Ushbu ko'rsatkichni hisoblash usullarini keyingi 13.2.2-paragrafda batafsil izohlaymiz.

Rentabellik har qanday xo'jalik subyektining, jumladan savdoning juda muhim ko'rsatkichlaridan hisoblanadi. Ushbu ko'rsatkichda savdo korxona (shoxobcha)larining daromadi,

xarajatlarini, tovar ayirboshlash, mehnat unumdorligi kabi ko'rsatkichlar holati o'z aksini topadi.

Rentabellik miqdoriga qarab savdo faoliyatiga, unda resurslardan foydalanish samarasi, faoliyat tejamlimi yoki yo'qmi kabi holatlarga baho beriladi.

Savdoda foyda, asosan, tovarlarni sotishdan keladi va u tovarlarni sotishdan olingan yalpi daromadlarga byudjetdan qoplanadigan ayrim xarajatlarni qo'shish va ular summasidan muomala xarajatlarini ayirish yo'li bilan aniqlandi.

«Korxona xarajatlari to'g'risida»gi statistik hisobotda (5-S (savdo) shakli) «tovarlarni sotishdan kelgan foyda»ni «sotishning yalpi foydasi»ga «Kartoshka va sabzavotlarni tayyorlash, saqlash, qayta ishlash va sotish bo'yicha xarajatlarni qoplash, boshqa qoplashlar»ni qo'shish va muomala xarajatlarini olish natijasida aniqlash ko'rsatilgan.

Unda «Sotishning yalpi foydasi» «Sotishdan sof tushum»dan «Sotilgan tovarlarning xarid qiymati tannarxi»ni ayirish orqali anikłangan.

Bu yerda ham «yalpi foyda» «yalpi daromad» deb yuritilsa, maqsadga muvofiq bo'lar edi. Ushbu hisobotda «Tovarlarni sotishdan kelgan foyda»ni aniqlashga nazariy va amaliy nuqtayi nazardan to'g'ri yondoshilgan deb hisoblaymiz.

Yuqorida keltirilgan O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1999- yil 5- fevral 54-sonli qarori bilan tasdiqlangan Nizomga muvofiq, korxonalarning, jumladan, savdoning ham foydasi hisob-kitob qilish usullari tavsiya qilingan.

Ushbu Nizomdagi moliyaviy natijalarni (foyda va zararni) aniqlash usullarini hamda savdo, korxona (shoxobcha)larini xususiyatidlan kelib chiqqan holda biz ushbu ko'rsatkichlarni hisob-kitob qilish usullarini quyidagi 13.2.1.1-chizmada keltiramiz.

13.2.1.1- chizma

Xo'jalik yurituvchi subyektlari faoliyatining moliyaviy natijalari (foyda)ning ko'rsatkichlarini aniqlash usullari

Nizomda		Savdoda	
Ko'rsatkichning nomi	Aniqlash usuli va ko'rsatkichlarning belgisi	Ko'rsatkichning nomi	Aniqlash usuli va ko'rsatkichlarning belgisi
I. Mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda (*YaF*)	$YaF = SST - IT$; *SST* — sotishdan olingan sof tushum; *IT* — sotilgan mahsulotning ishlab chiqarish tannarxi	Tovarlarni sotishdan olingan yalpi daromad (*YaD*)	I. $YaD = SST - STXq$; *STXq* — sotilgan tovarlarni xarid qiymati
II. Asosiy faoliyatdan ko'rilgan foyda (*AFF*)	$AFF = YaF - DX + BD - BZ$; *DX* — davr xarajatlari; *BD, BZ* — tegishlicha asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar va zararlar	II. Tovarlarni sotishdan olingan yalpi foyda (*TSYaF*)	$TSYaF = YaD + Bq - MX$; *Mx* — muomala xarajatlari; *Bq* — byudjetdan qoplanmalar
		III. Asosiy faoliyatdan ko'rilgan foyda (*AFF*)	$AFF = TSYaF + BD - BZ$;
III.Xo'jalik faoliyatidan olingan foyda	(*UF*) $UF = AFF + MD - MX$; *MD, MX* — tegishlicha moliyaviy faoliyatdan daromadlar va xarajatlar	IV.Xo'jalik faoliyatidan olingan foyda (*UF*)	$UF = AFF + MD - MX$

Nizomda		Savdoda	
Ko‘rsatkichning nomi	Aniqlash usuli va ko‘rsatkichlarning belgisi	Ko‘rsatkichning nomi	Aniqlash usuli va ko‘rsatkichlarning belgisi
IV. Soliq to‘langungacha olingan foyda (*STF*)	$STF = UF + FP + FZ$; *FP, FZ* — tegishlicha favqulotda foyda va zarar	V. Soliq to‘langungacha olingan foyda (*STF*)	$STF = UF + FF - FZ$;
V. Sof foyda (*SF*)	$SF = STF - DS - BS$; *DS* — daromad (foyda)dan to‘lanadigan soliq; *BS* — boshqa soliqlar va to‘lovlar	VI. Sof foyda (*SF*)	$SF = STF - YaST - MMS$; *YaST* — yalpi soliq to‘lovi; *MMS* — mol-mulk solig‘i

13.2.2. Rentabellik ko‘rsatkichlari va ularga ta’sir qiluvchi omillar

Foyda xo‘jalik faoliyatining samarasi hisoblanganligi sababli uning nisbiy samaradorligi ko‘rsatkichi sifatida rentabellik ko‘rsatkichi ishlatiladi.

Rentabellik foydani xo‘jalik faoliyatiga aloqador tovar aylanishi, xarajatlar, daromad hamda resurslarga nisbatan foizda yoki koeffitsiyentda aniklanadigan nisbiy ko‘rsatkichdir.

Amaliyotda, asosan, faoliyat samarasini baholashda, uni tahlil kilishda va rejalashtirishda tovarlarni sotish rentabelligi ko‘rsatkichi ishlatiladi. Ushbu ko‘rsatkich amalda sof foydani 100,0 ga ko‘paytirib tovar aylanishi summasiga (*TA*) bo‘lish orqali aniqlanadi.

Bizning fikrimizcha, foyda shakllanishining yangi tartibidan kelib chiqqan holda, «Tovarlarni sotish rentabelligi» yoki «Tovar aylanish rentabelligi» (R_{ta})ni (bu ikkala ma’noni sinonim sifatida ishlatmoqdamiz) quyidagicha aniqlash maqsadga muvofiqdir.

$$R_{TA} = \frac{|(SST - IT) - Mx| \cdot 100,0}{TA}.$$

Rentabellikning boshqa ko'rsatkichlarini keyinroq izohlaymiz.

Rentabellikning tahlili jarayonida ko'rsatkichlar tizimidan foydalanish lozim. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

- tovar aylanishi hajmi (TA) va tarkibi (TA_{i-n}), so'mda;
- sotishdan olingan yalpi daromad (YaD), so'mda;
- tovarlarni sotishdan olingan yalpi foyda ($TSYaF$), so'mda;
- asosiy faoliyatdan ko'rilgan foyda (AFF), so'mda;
- umumxo'jalik faoliyatdan olingan foyda (UF), so'mda;
- soliq to'languncha olingan foyda (STF), so'mda;
- sof foyda (SF), so'mda;
- muomala xarajatlari (M_x), so'mda;
- muomala xarajatlarini darajasi (U_{mx}), %;
- asosiy fondlarning ishlatilishi rentabelligi ($AF_{i.r}$) va daromadliligi ($AF_{i.d}$), %. Bu ko'rsatkichlarni quyidagicha aniqlashni tavsiya qilamiz:

$$AF_{i.r} = \frac{UF \cdot 100}{A}; \qquad AF_{i.d} = \frac{Ya \cdot 100}{A}.$$

Bu yerda: A — asosiy fondlar amortizatsiyasi summasi.

- aylanma mablag'lar rentabelligi ($R_{ay.m}$) va ularning daromadliligi ($R_{ay.d}$), %. Bu ko'rsatkichlar quyidagicha aniqlanishi mumkin:

$$R_{ay.m} = \frac{TSYaF \cdot 100}{A_{ym}(\text{yoki } \overline{Z})}; \qquad R_{ay.m} = \frac{YaD \cdot 100}{A_{ym}(\text{yoki } \overline{Z})}.$$

Bu yerda: $A_{y.m}$ — o'rtacha aylanma mablag'lar summasi;

$\overline{Z}$ — o'rtacha tovar zahiralari summasi.

- ishchi-xodimlar rentabelligi ($R_{i.x}$) va daromadliligi ($R_{i.d}$), koeffitsiyentlarda. Ushbu ko'rsatkichlarni quyidagicha aniqlash tavsiya qilinadi:

$$R_{i.x} = \frac{UF}{\overline{X}}; \qquad R_{i.d} = \frac{YaD}{\overline{X}}.$$

Bu yerda: $\overline{X}$ — xodimlarni yillik o'rtacha soni, kishi.

- muomala xarajatlari rentabelligi ($M_{x.r}$):

$M_{x.r} = \frac{TSYaF \cdot 100}{M_x}$; Bu yerda: M_x — muomala xarajatlari summasi.

• ish haqi fondi rentabelligi ($I_{x.f.r}$) koeffitsiyentda yoki %. Bular mos ravishda tegishlicha quyidagicha hisoblanadi:

$$I_{x.f.r} = \frac{UF}{I_{xf}}; \qquad I_{x.f.r} = \frac{UF \cdot 100}{I_{xf}}.$$

Foyda korxonaning natijaviy ko'rsatkichi bo'lganligi sababli unga ko'p sonli tashqi (savdoga bog'liq bo'lmagan) va ichki omillar ta'sir qiladi.

Tashqi omillarga quyidagilarni kiritish mumkin:

- siyosiy barqarorlik;
- iqtisodiyotning holati;
- demografik vaziyat (holat);
- bozor konyunkturasi, jumladan, iste'mol tovarlari bozori;
- inflyatsiya darajasi;
- kredit bo'yicha bank foizlari;
- baho miqdori;
- tariflar, to'lovlar va badallar miqdorlari.

Ichki omillarga quyidagilar kiradi:

- savdo ustamalar miqdori (sotishdan olingan daromad);
- muomala xarajatlari miqdori;
- tovarlarni siljitish kanallari;
- mehnat unumdorligi;
- tovar ayirboshlash tezligi (kunlar va marotabalarda);
- o'z mablag'larining miqdori;
- asosiy fondlardan va aylanma mablag'lardan samarali foydalanish va boshqalar.

13.2.3. Foyda va rentabellikning tahlili

Foyda va rentabellik har qanday xo'jalik subyektining, jumladan savdo faoliyatining moliyaviy natijasi ekanligidan kelib chiksak, ularning tahlilining asosiy maqsadi savdo korxona (shoxobcha)larining hisobot yilidagi xo'jalik faoliyatining moliyaviy natijasini baholashdan iboratdir. Har qanday tashkiliy-huquqiy shakldagi xo'jalik subyektlari foydani maksimallashtirishga intiladi. Chunki foyda orqali faoliyatni investitsiyalashtirish, o'z-o'zini moliya-

lashtirish, mulkdorlarning mulkini oshirilishi, korxonaning to'lov kobiliyatini mustaxkamlash va boshqa masalalar xal qilinadi.

Tahlil jarayonida ushbu maqsadga erishish uchun quyidagi vazifalarni bajarish zarur bo'ladi:

- hisobot yilida rejaga nisbatan foyda va rentabellik ko'rsatkichlarida qanday o'zgarishlar ro'y berganligini aniqlash;
- hisobot yili ko'rsatkichlarini o'tgan yillar, boshqa raqobatdosh korxonalar, hudud, Respublika ko'rsatkichlari bilan solishtirgan holda ularning o'zgarish tendensiyalarini baholash;
- foyda va rentabellikka ta'sir qilgan omillarni o'rganish va baholash;
- foyda tarkibining o'zgarishiga baho berish, uni turlari bo'yicha o'zgarish tendensiyalarini baholash;
- foyda va rentabellikni oshirish yullarini aniqlash, chora-tadbirlar ishlab chiqish;
- foyda taqsimotini o'rganish, shu bilan bir qatorda jamlangan foydaning o'zgarish tendensiyalarini baholash, rezerv kapital holatini baholash, aksiyadorlarning dividendlari qanday holatda o'zgarishi kabi jarayonlarni baholash. Chunki bu jarayonlar korxonaning kelajak faoliyati samarasiga sezilarli darajada bilvosita ta'sir qiladi.

Foyda va rentabellikni tahlil qilish jarayonida yuqoridagilardan tashqari daromadlar va xarajatlarni o'zgarish tendensiyalari kompleks o'rganilib, ularga ham baho beriladi. Bunday tahlilda korxona resurslarining ishlatilishi samaradorligiga ham baho berish zarur bo'ladi.

Foyda va rentabellikning tahlili biz 13.2.1 va 13.2.2-paragraflarda keltirgan ko'rsatkichlarni aniqlash, foyda va rentabellikka ta'sir qiluvchi omillar, shart-sharoitlar to'g'risidagi ma'lumotlarni tuplash hamda ularga ishlov berishdan boshlanadi. Moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot (2-sonli shakl)da keltirilgan ko'rsatkichlar bo'yicha rejaning bajarilishini aniqlash va o'tgan yillarga (kamida uch yil) nisbatan o'zgarish sur'atlarini tahlil qilish uchun quyidagi jadvalni (13.2.3.1) tavsiya qilamiz. Ushbu jadval ma'lumotlarini hisob-kitob kilgandan keyin biz yuqorida keltirgan rentabellik ko'rsatkichlarini alohida jadvalda hisoblash, ko'rsatkichlarga baho

berish, ularga ta'sir qilgan omillar ta'sir miqdorini hisob-kitob qilish, xulosa va takliflar ishlab chiqish lozim.

Foydani tahlil kilishda uni taksimlanishiga ham alohida e'tibor qaratish, uni ko'rsatkichlarini jadvalga solib, rejaga nisbatan, o'tgan yillarga nisbatan o'zgarish miqdorini, sur'atlarini hisoblash, baholash zarur bo'ladi. Hisobot yilidagi sof foyda taqsimlanishi yoki taqsimlanmay qolishi mumkin. Bunday taqsimotni amalga oshirish korxonaning mulkiy va tashkiliy shakliga bevosita bog'liq bo'ladi. Masalan, aksiyador jamiyatlarda, xususiy korxonalarda, qo'shma korxonalarda foydani taqsimlanishi ustavi va ta'sis shartnomalari talablaridan kelib chiqqan holda, ta'sischilar yig'ilishining qaroriga asosan amalga oshiriladi.

13.2.3.1-jadval

Moliyaviy natijalarning — yillarga tahlili

T/r	Ko'rsatkichlar	O'tgan yillar			Hisobot yili		Haqiqiy-si rejaga nisbatan		O'tgan yillarga nisbatan o'zgarishi					
									so'mda			%		
		x_1	x_2	x_3	reja	Haqi-qiy	Far-qi (+; −)	%	x_3	x_2	x_1	x_3	x_2	x_3
1.	Mahsulot (tovar, ish va xizmat)larni sotishdan sof tushum (tovar aylanishi)													
2.	Sotilgan mahsulot (tovar, ish va xizmat)larning tannarxi (sotilgan tovarlarni sotib olish bahosida)													
3.	Mahsulot (tovar, ish va xizmat)larning sotishning yalpi daromadi (zarari) summasi (1-2)s.													
	Tovar aylanishiga nisbatan, %													

4.	Davr xarajatlari, jami: summasi (4,1+ +4,2+4,3+4,4)													
	Tovar aylanishiga nisbatan, %													
	Shu jumladan:													
	4.1. Sotish xarajatlari													
	4.2. Ma'muriy xarajatlar													
	4.3. Boshqa operatsion xarajatlar													
	4.4. Kelgusida soliqqa tortiladigan bazadan chiqariladigan hisobot davri xarajatlari													
5.	Tovarlarni sotishdan olingan foyda: summasi (3-4).													
	Tovar aylanishiga nisbatan, %													
6.	6.1.Asosiy faoliyatning boshqa daromadlari													
	6.2. Asosiy faoliyatning boshqa xarajatlari													
7.	Asosiy faoliyatning foydasi (3-4+5)													
8.	Moliyaviy faoliyatning daromadlari, jami (8,1+8,2+ +8,3+8,4+8,5), shu jumladan													
	8.1. Dividendlar shaklidagi daromadlar													
	8.2. Foizlar shaklidagi daromadlar													
	8.3. Uzoq muddatli ijara (lizing) dan daromadlar													

	8.4. Valyuta kursi farqidan daromadlar													
	8.5.Moliyaviy faoliyatning boshqa daromadlari													
9.	Moliyaviy faoliyat bo'yicha xarajatlar (9,1+9,2+9,3+9,4) shu jumladan:													
	9.1.Foizlash shaklidagi xarajatlar													
	9.2. Uzoq muddatli ijara (lizing) bo'yicha foizlar shaklidagi xarajatlar													
	9.3.Valyuta kursi farqidan zararlar													
	9.4. Moliyaviy faoliyat bo'yicha boshqa xarajatlar													
10.	Umumxo'jalik faoliyatning foydasi (zarari) (7+8–9)													
11.	Favqulotdagi foyda va zararlar													
12.	Daromad (foyda) solig'ini to'lagunga qadar foyda (zarar) (10 11)													
13.	Daromad (foyda) solig'i (yalpi daromad solig'i)													
14.	Foydadan boshqa soliqlar va yig'imlar													
15.	Hisobot davrining sof foydasi (zarari): summasi (12-13-14).													
	Tovar aylanishiga nisbatan, %													
16.	Baholar indeksi[1]													

[1] Statistik muassasalar, markaziy bank ma'lumoti yoki ekspert kuzatish natijalari bo'yicha

Sof foyda taqsimoti quyidagilarda o‘z ifodasini topadi:

— ta’sischilarga dividend (foiz) ko‘rinishida taqsimlangan sof foyda summasi;

— korxonaning rezerv kapitalga ajratma summasi;

— taqsimlanmay qolgan foydani o‘tgan yillar jamlangan foydasiga qo‘shilgan summa (jamlangan foyda hisobiga).

Ushbu ko‘rsatkichlarni iqtisodiy yo‘naltirilishi mohiyatidan kelib chiqib, ularni o‘zgarish sur’atlariga alohida baho berish kerak.

Foyda daromadlar va xarajatlar tafovutidan shakllangan ko‘rsatkich bo‘lganligi sababli, uni nisbiy ko‘rsatkichi rentabellikni oshirish yo‘llarini aniqlash daromadni oshirish va xarajatlarni qisqartirish tadbirlaridan kelib chiqish zarur.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, rentabellikni oshirish yo‘llarini aniqlaymiz.

Ularga quyidagilarni kiritish mumkin.

1. Tovar aylanishi hajmini oshirish va assortimentini takomillashtirish.

2. Tovarlarni siljitish bo‘g‘inlari qisqartirish.

3. Tovar ayirboshlash tezligini ta’minlash (kunlar va marotaba hisobida).

4. Muomala xarajatlarini tejamkorlik bilan sarflash.

5. Mavjud resurslardan (moddiy, mehnat va moliyaviy) samarali foydalanish.

6. Savdoning yangi texnologiyalarini joriy qilish va boshqalar.

Foydani oshirishni asosiy yo‘li daromadlarni oshirishdir.

Savdo faoliyati daromadlarini oshirish yo‘llari daromadlar turlaridan va moddalaridan kelib chiqib, ularning shakllanish manbalari va ularga ta’sir etuvchi omillardan kelib chiqib belgilanishi zarur.

Tovarlarni sotishdan olingan daromadlar asosan tovarlar aylanishi hajmi, tarkibi va assortimenti, ularga o‘rnatilgan savdo ustamasi darajasi hamda tovarlarni keltirishdagi ishtirokchilar va raqobatbardosh bahoning miqdoridan bog‘liq. Bu ko‘rsatkichlarni u yoki bu tomonga o‘zgarishi daromadni ortishiga yoki kamayishiga olib keladi.

Asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar miqdori korxonada mavjud asosiy fondlar, ularni ishlatilmayotganligi, sotish imkoniyati, nomoddiy aktivlarni sotishni tashkil qilishdan bog'liq.

Mavjud, talab qilib olinmagan jazo, jarima va boqimandalarni o'z vaqtida qaytarib olish tadbirlarini ko'rish va boshqalar.

Moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlarni oshirish uchun savdo korxonasi mulki bo'lgan «nau-xau», lisenziya, kompyuter dasturlaridan samarali foydalanish, ularni ijaraga berish yoki sotish choralarini ko'rib chiqish.

Boshqa korxonalar aksiyalarini sotib olish orqali dividendlar ishlash kabi faoliyatlarni yuritish.

Barcha daromadlar turlari bo'yicha ularni oshirish yo'llarini axtarganda boshqaruv sohasida yukori malakali kadrlardan foydalanish, ratsional qarorlar qabul qilish, fan texnika yutuqlaridan to'g'ri foydalanish kabi tadbirlar ko'rilishi maqsadga muvofiqdir.

Muomala xarajatlardan tejamli foydalanish, uning tarkibida norasional xarajatlarga yo'l qo'ymaslik savdoning sotishdan olgan foydasini oshirishga olib keladi.

Umuman, foyda miqdori xo'jalik faoliyatni tashkillashtirishda samarali qarorlar qabul qilish, rahbarlar va xodimlarni tadbirkorligi, kasbiy mahorati, malakasi kabi omillardan ham ancha bog'liqdir.

13.2.4. Foyda va rentabellikni rejalashtirish va prognozlash

Foyda har qanday xo'jalik yuritish shaklidan qat'iy nazar, jumladan bozor iqtisodiyoti sharoitida muhim ahamiyatga ega. U xo'jalik faoliyati samaradorligining ko'rsatkichi bulishi bilan bir qatorda korxonalarni, jamiyatni iqtisodiy taraqqiyotiga asos soladi va innovasiya jarayonini moliyalashtirishni ham ta'minlaydi.

Foyda xo'jalik faoliyatini natijasi bo'lish bilan birga uni rivojlantirishga shart-sharoit yaratadi. Chunki foyda barcha xo'jalik faoliyati taraqqiyotini ta'minlovchi yangiliklar, ixtirolarni joriy qilishga imkoniyat yaratadigan manbadir.

Jamiyatni barcha xo'jalik subyektlari kabi savdo ham o'z mulklarini tuldirish, asosiy fondlarga kapital mablag'larini moliyalashtirish, doimo yangiliklar, ixtirolarni joriy qilish masalasini qisqa muddatda hal qila olmaydi. Mablag'larni jamg'arish uchun vaqt kerak; iqtisodiy va moliyaviy shart-sharoit yaratilishi zarur.

Ushbu holat korxonalarni, barcha turdagi xo'jalik subyektlarini, qolaversa, hududni va jamiyatni moliyaviy imkoniyatlarini joriy va strategik rejalashtirlishini talab qiladi. Savdo korxona (shoxobcha)lari uchun ham yuqorida keltirilagn xolatlardan kelib chiqib, foydasini qisqa muddatlarga rejalashtirishi va kelajakka prognozlashtirishi obyektiv zaruriyatdir.

Foyda to'g'risidagi ma'lumotlar korxonalar uchun xo'jalik faoilyati kelajagini belgilash uchun muhim manba bo'lib hisoblanadi.

Foydani rejalashtirish va prognozlashtirishda quyidagi ma'lumotlar asos bo'lib hisoblanadi:

Birinchidan, korxona daromadining, muomala xarajatlarining umumiy hajmi va moddalari bo'yicha; foydasini va tegishli bo'lgan boshqa ko'rsatkichlarini o'tgan davrga tahlili natijalari.

Ikkinchidan, daromadlarning barcha turlarini, muomala xarajatini hajmi va moddalarini, rentabellikning barcha ko'rsatkichlarining o'zgarish sur'atlari (tendensiyalari)ni o'rganish natijalari.

Uchinchidan, tovar aylanishi hajmi va assortimenti, tovar ta'minoti tovar guruhlari va manbalari bo'yicha rejalar va prognoz ma'lumotlari.

Turtinchidan, savdo ustamalari to'g'risidagi ma'lumotlar.

Beshinchidan, muljallangan davrga baholar, soliqlar, har xil to'lov to'g'risidagi ma'lumotlar.

Oltinchidan, muomala xarajatlarining prognozi.

Yettinchidan, kelajakda korxonaning o'z aylanma mablag'lari miqdori, asosiy fondlarni yangilash, rekonstruksiya qilish to'g'risidagi prognoz ma'lumotlari va boshqalar.

Foydani uning tarkibiy turlari, ya'ni tovarlarni sotishdan olingan yalpi foyda, asosiy fapoliyatdan ko'rilgan foyda, umumxo'jalik faoliyatidan ko'rilgan foyda, soliq to'langungacha olingan foyda

va yilning sof foydasi bo'yicha alohida hisob-kitoblar qilinib, alohida rejalashtirilishi va prognoz qilinishi lozim.

Yuqoridagilar foydani rejalashtirib qanday muhim ahamiyatga ega ekanligini tasdiklab turibdi.

Foydani rejalashtirishda qanday maqsad nazarda tutiladi?

Asosiy maqsad korxonaning kelajakda rivojlanishini ta'minlaydigan mikdordagi foydaga erishish. Ushbu maqsad qanday ta'minlanadi, degan savol tug'ilishi tabiiy.

Unga erishish uchun korxona axoli talabiga javob beradigan, yuqori sifatli tovarlarning sotilishi va iste'mol qilinishi uchun yuqori darajadagi xizmatni tashkil qilishiga bog'liq. Shunday qilib foydani rejalashtirish maqsadini ikkinchi tomoni namoyon bo'ladi.

Ushbu maqsadlarga erishish uchun foydani rejalashtirishda quyidagi vazifalar qo'yilishi shart.

Ularga quyidagilarni kiritish mumkin:

— asosiy maqsadga erishishni ta'minlaydigan tijorat g'oyalarini aniqlash;

— foydaga ta'sir qiluvchi barcha omillarni o'tgan yillarga kompleks tahlil qilish va kelajakka bashorat qilish;

— foydaga bevosita ta'sir qiluvchi omillardan kelib chiqib, korxonaning bezararlik nuqtasini aniqlash;

— bozor iqtisodiyoti sharoitida barcha resurslardan oqilona, ratsional foydalanish, xarajatlarni tejamligini, natijalarini optimalligini ta'minlash;

— rejani bozor konyunkturasi o'zgarish ehtimollariga mo'ljallangan alternativ variantlarini tayyorlash;

— ishlab chikarilgan holda kabul kilingan rejaning bajarilishini ta'minlaydigan chora-tadbirlarni belgilash va nazorat qilish.

Foyda va rentabellikni rejalashtirishda bir qancha usullardan foydalanish tavsiya qilinadi. Ular qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

— daromadlar va xarajatlar balansi;
— texnik-iqtisodiy hisob-kitob usuli;
— tajriba-statistik usuli;
— bezararlik nuqtasini aniqlash usullari;
— elastiklik koeffitsiyentlarini qo'llash usuli;
— iqtisodiy-matematik usullar (korrelyasiya va regressiya usullari).

Balans usuli amaliyotda eng keng kullaniladigan usullardan biri bo‘lib, unda balansning chap qismida savdo korxonasining barcha daromadlari miqdori keltiriladi, ung qismida xarajatlarning barcha turlari miqdori va korxonaning foydasi ko‘rsatiladi. Balans tarkibini quyidagi shaklda tuzishni tavsiya qilamiz.

13.2.4.1- chizma

Savdo korxonasining daromadlar, xarajatlar va foydasi balansi (ming so‘m)

Daromadlar	Sum-ma	Xarajatlar va foyda	Sum-ma
1. Sotishdan olingan daromadlar 2. Asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar 3. Moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar 4. Favkulotda daromadlar		1. Sotib olish bahosiga kiritilgan xarajatlar 2. Davr xarajatlari 2.1. Sotish xarajatlari 2.2. Ma’muriy xarajatlar 2.3. Boshqa operasiya xarajatlari 3. Kelgusi davr xarajatlari 4. Muddati o‘zaytirilgan xarajatlar 5. Asosiy bo‘lmagan faoliyatga doir xarajatlar 6. Moliyaviy faoliyatga doir xarajatlar 6. Favqulotdagi xarajatlar	
Yalpi daromad (balans)		Jami xarajatlar	
		Soliq to‘languncha foyda	
		Xarajatlar va foyda summasi (balans)	

Texnik-iqtisodiy hisob-kitob usulidan balansdagi ko'rsatkichlarni aniklashda keng foydalanish mumkin va foydaning alohida turlarini aniqlashda ishlatiladi.

Foydaning alohida turlarini aniqlash usullari:

1. Tovarlarni sotishdan olingan yalpi foyda (*TSYaF*)

$$TSYaF = YaD + Bk - Mx$$

Bunda: *Bk* — byudjetdan qoplanmalar;

Mx — muomala xarajatalri.

2. Asosiy faoliyatdan ko'rilgan foyda (*AFF*)

$$TSYaF + BD - BZ;$$

Bunda: *DX* — davr xarajatlari;

BD, BZ — tegishlicha asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar va zararlar.

3. Xo'jalik faoliyatidan olingan foyda (*UF*)

$$UF = AFF + MD - MX;$$

Bunda: *MD, MX* -tegishlicha moliyaviy faoliyatdan daromadlar va xarajatlar

4. Soliq to'langungacha olingan foyda (*STF*)

$$STF = UF + FP + FZ;$$

Bunda: *FP, FZ* — tegishlicha favqulotda foyda va zarar

5. Sof foyda (*SF*)

$$SF = STF - YaST - MMS;$$

Bunda: *YaST* — yalpi soliq to'lovi;

MMS — mol-mulk solig'i.

Bezararlik nuqtasini aniqlash orqali foydaga ta'sir qiluvchi omillar hisobidan qancha miqdorida sof foydaga erishish mumkinligi aniqlanadi. Buning uchun quyidagi formulalardan foydalanish mumkin:

1. $BN = \frac{DX}{1 - \frac{UX}{ChTA}}$;

Bunda: *DX* — doimiy xarajatlar (muomala xarajatlarini o'zgarmas qismi;

UX — savdo korxonalarning o'zgaruvchan xarajatlari
$ChTA$ — chakana tovar aylanishi.

2. $BN = \frac{DX \cdot 100}{\frac{D \cdot 100}{ChTA}}$;

Bunda: D — daromadlar.

3. $BN = \frac{ChTAxDX}{ChTA - Ux}$.

Elastiklik koeffitsiyenti foydaga ta'sir qiluvchi omillarning 1 % o'zgarishi foydani qancha foizga o'zgarishiga olib kelishini ko'rsatadi. Ushbu ko'rsatkich o'tgan yillar ma'lumotlarini tahlil qilish orqali hisob-kitob qilinadi va rejalashtirligan yilga ta'sir qiluvchi omilni o'zgarish miqdoriga koeffitsiyentini kupaytirish orqali foydaning o'zgarish darajasi aniqlanadi.

Elastiklik koeffitsiyentining umumiy ko'rinishi quyidagi formulada namoyon bo'ladi.

$$Ke = \frac{\Delta U \cdot 100}{U} : \frac{\Delta X \cdot 100}{X} = \frac{\Delta U}{\Delta X} \cdot \frac{X}{U},$$

Bunda: U — foydaning miqdori;

X — ta'sir qiluvchi omilning miqdori.

Foydaning o'zgarish miqdori «ΔU» unga ta'sir qiluvchi omilning «ΔX» o'zgarish miqdoriga nisbatan qanday darajada o'zgarishini ko'rsatadi. Uni hisoblash uchun korrelyasion tenglamadan foydalanish mumkin. Agar bog'liqlik to'g'ri chiziqli bo'lsa $u = a + vx$, unda $K_e = v \cdot \frac{X}{U}$; «$v$» — regressiya koeffitsiyenti uni yuqorida keltirilgan tenglama orqali aniqlash mumkin.

Foydani rejalashtirishda iqtisodiy matematik usullardan ham keng foydalanish mumkin bo'ladi, agar uning uchun etarli ma'lumotlar mavjud bo'lsa, masalan, ko'p omilli regression modellardan foydalanish mumkin.

Foyda va rentabellikni rejalashtirish uning muddatiga qarab uzoq muddatlarga (5 yildan ko'p), o'rta muddatga (1 yildan 5 yilgacha) va qisqa muddatga (1 yilgacha) ishlab chiqiladi.

Foyda miqdori aniklangandan keyin rentabellik ko'rsatkichlari aniqlanadi.

***Tayanch iboralar**: Foyda, rentabellik, reja, rejalashtirish, prognoz, bezararlik nuqtasi, elastiklik koeffitsiyenti, balans, xarajatlar, daromadlar, samaradorlik.*

Takrorlash uchun savollar

1. Foydani rejalashtirish va prognozlashning ahamiyatini yoritib bering.
2. Foyda va rentabellikni rejalashtirishda qanday ma'lumotlardan foydalaniladi?
3. Foyda va rentabellikni rejalashtirishni maqsadi nimalardan iborat?
4. Foyda va rentabellikni rejalashtirishda qanday vazifalar xal qilinadi?
5. Foydani rejalashtirishda qanday usullardan foydalaniladi?
6. Foydani rejalashtirishda tuziladigan balans mazmunini yoritib bering.
7. Texnik-iqtisodiy hisoblar usuli qanday va qaysi holda ishlatiladi?
8. Bezararlik nuqtasi qanday aniqlanadi?
9. Elastiklik koeffitsiyentining mohiyatini yoriting.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Mulkchilik to'g'risidagi Qonun. 1990- yil 31- oktabr.

2. O'zbekiston Respublikasida Mulkchilik to'g'risidagi Qonunga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqida O'zbekiston Respublikasining 1993- yil 7- may Qonuni. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining axborotnomasi. 1993- yil, 5-son.

3. O'zbekiston Respublikasi korxonalar to'g'risida Qonun. 1991-yil 15-fevral O'zbekiston Respublikasi Qonun va farmonlari. Toshkent. «O'zbekiston», - 1992.

4. O'zbekiston Respublikasining Kooperasiya to'g'risidagi 1991-yil 14- iyun Qonuni. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining axborotnomasi. 1991- yil, 8-son.

5. Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to'g'risida O'zbekiston Respublikasining 1991- yil 19- noyabr Qonuni. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining axbortnomasi. 1992- yil, 1-son.

6. Monopolistik faoliyatni cheklash to'g'risida O'zbekiston Respublikasining 1992- yil, 2- iyul Qonuni. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining axborotnomasi.1992- yil, 10-son.

7. «Xususiy korxonalar to'g'risida» Qonuni. 2003- y. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengash axborotnomasi 2004- yil 3-son.

8. Xo'jalik jamiyatlari va shirkatlari to'g'risida O'zbekiston Respublikasining 1992- yil 9- dekabr Qonuni. O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining axborotnomasi. 1993- yil, 1-son.

9. O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasi Qonuni. 1991- yil 15- fevral (7 - may 1993- yil o‘zgartirish va qo‘shimchalar kiritilgan). O‘zbekiston Respublikasi tadbirkorlik to‘g‘risida Qonun hujjatlari. Toshkent «Iqtisodiyot va huquq dunyosi», 1999- yil.

10. O‘zbekiston Respublikasi «Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish to‘g‘risida» Qonun. 1991- yil 21- dekabr. 1998- yil 29- avgustda o‘zgartirishlar kiritilgan.

11. Bankrotlik to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 2003- yil 24- aprel Qonuni. Xalq so‘zi 2004- yil 2- iyul.

12. Iste’molchilarning huquqlarini himoya qilish to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 1996- yil 26- aprel Qonuni. O‘zbekiston Respublikasi Oliy majlisining axborotnomasi 1996- yil 5-6 son.

13. Tovar bozorlarida monopolistik raqobatni cheklash to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 1996- yil 27- dekabr Qonuni. O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1997- yil 2-son.

14. O‘zbekiston Respublikasi qishloq xo‘jalik kooperativ (shirkat xo‘jaligi) to‘g‘risida Qonun. 1998- yil 30- aprel O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1998- yil 5-6- son.

15. O‘zbekiston Respublikasining «Tadbirkorlik va tabirkorlar faoliyatining kafolatlari to‘g‘risida» 1999- yil 14- aprel Qonuni. Xalq so‘zi. 1999- yil, 29- aprel.

16. Xo‘jalik yurituvchi subyektlar faoliyatini davlat tomonidan nazorat qilish to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 1998- yil, 24- dekabr Qonuni. O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi 1999- yil, 1-son.

17. Nodavlat notijorat tashkilotlari to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 1998- yil, 14- aprel Qonuni. O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1999- yil, 5-son.

18. Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining Qonuni. 2000- yil, 25- may. O‘zbekiston Respublikasi moliyaviy Qonunlari. 8-son 2000.

19. Axborot erkinligi prinsiplari va kafolatlari to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasining 2002- yil, 12- dekabr Qonuni. Xalq so‘zi 2003- yil 13- dekabr.

20. O‘zbekiston savdo-sanoat palatasini tashkil qilish to‘g‘risida. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 7.07.2004- yil farmoni.

21. Ulgurji va chakana savdoni liberallashtirish hamda uni rivojlantirish uchun qulay shart sharoit yaratish chora tadbirlari to‘g‘risidagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006- yil 23- fevraldagi farmoni.

22. Ulgurji savdo korxonalari uyushmasi faoliyatini tashkil etish to‘g‘risidagi O‘zbeiskton Respublikasi Prezidintiring 2006- yil 6- martdagi qarori.

23. «O‘zbekiston Respublikasida 2006-2010- yillarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirishni jadallashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida» O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2006- yil 17- aprel qarori.

24. 2003-2006- yillarda chakana savdo, umumiy ovqatlanish va aholiga maishiy xizmat ko‘rsatish korxonalari tarmoqlarini rivojlantirishga doir qo‘shimcha chora tadbirlar to‘g‘risida O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 13- fevral 2003- yilgi qarori.

25. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari

tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to‘g‘risida Nizomni tasdiqlash haqida» 1999- yil 5- fevral 54-son qarori.

26. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining «Mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to‘g‘risida Nizomga o‘zgartirishlar va qo‘shimchalar kiritish to‘g‘risida»gi 2003- yil 15- oktabr 444- son qarori.

27. Karimov I.A. O‘zbekiston — bozor munosabatlariga o‘tishning o‘ziga xos yo‘li. Toshkent., O‘zbekiston, 1995.

28. Karimov I.A Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O‘zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo‘llari va choralari. T.: «O‘zbekiston». 2009- y

29. Asosiy vazifamiz - Vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligini yanada yuksaltirishdir. - Prezident Islom Karimovning 2009- yilning asosiy yakunlari va 2010- yilda O‘zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan Vazirlar Mahkamasining majlisidagi ma‘ro‘zasi // Xalq so‘zi, 2010- yil 30- yanvar.

30. Mamlakatimizni modernizasiya qilish va kuchli fuqarolik jamiyati barpo etish — ustuvor maqsadimizdir. — Prezident Islom Karimovning O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Qonunchilik palatasi va Senatining qo‘shma majlisidagi ma‘ro‘zasi // Xalq so‘zi, 2010- yil 28- yanvar.

31. Abdukarimov B.A. va boshqalar «Korxona iqtisodiyoti», Darslik, Toshkent «Fan», 2005.

32. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. Учебник. (перевод с датского). М.: «Высшая школа», 1994.

33. G‘ozibekov D.E. Investitsiyalarni moliyalashtirish masalalari. Toshkent: «Moliya», 2003.

34. Давидяну Д.Б. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений (Макро и микро уровень). Ставрополь. «Кавказский край», 1998.

35. «Инструкция по статистике численности и заработной плате работающих по найму». Утверждена Постановлением Минмакроэкономстата Республики Узбекистан №33 от 26 октября 1998 г.

36. Yo'ldoshev N.Q. Savdo korxonasi iqtisodi, O'quv qo'llanma. T.: TDIU, 2005 y.

37. Киселев А.П. Теория и практика современного бизнеса. Киев «ЛИБРА», 1995.

38. Pardayev M.Q., Abdukarimov B.A. Mehnat iqtisodi va sosiologiyasi. O'quv qo'llanma. Samarqand, 2002.

39. Pardayev M.Q., Isroilov B.I. Iqtisodiy tahlil. O'quv qo'llanma. I-II qism. Toshkent: «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2001.

40. Parpiyev U., Salamov I. Bozor iqtisodiyoti asoslari va ishlab chiqarishni tashkil etish. Toshkent: «Sharq», 1996.

41. Райзберг Б.А. Основы экономики. Учебное пособие. М.: «ИНФРА-М», 2000.

42. O'razov K.B. «Savdoda buxgalteriya hisobi va soliqqa tortish». Toshkent: «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2004.

43. Сребник Б.В., «Экономика торговли». Учебник. М.: Высщая школа», 1998.

44. «Торговая дело: Экономика и организация». Учебник. М.: ИНФА-М. 1997.

45. Tadbirkorlik va biznes asoslari. O‘quv qo‘llanma. E.N.Xadjayev, R.G. Yunusova, Abdukarimov B.A. va boshqalar. Samarqand Zarafshon. 1994.

46. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. М.: «Дашков и К.», 2008.

47. Xodiyev B.Yu va boshqalar. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimovning «Mamlakatimizni modernizasiya qilish va kuchli fuqarolik jamiyati barpo etish — ustuvor maqsadimizdir» hamda «Asosiy vazifamiz — Vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligini yanada yuksaltirishdir» nomli ma‘ro‘zalarini o‘rganish bo‘yicha O‘quv-uslubiy majmua. - Toshkent: Iqtisodiyot. - 2010.

48. Chjen V.A. va boshqalar. Bozor Qonuniyati asoslari. III tom. Toshkent: «Biznes katalog», 1996.

49. Chjen V.A. va boshqalar. Bozor va ochiq iqtisodiyot IV tom. Toshkent. «Biznes katalog». 1996.

50. Экономика предприятия. Учебник. Коллектив автров под ред. Гребнева А.И.М.: «Экономика», 1997.

51. «Экономика предприятия». Учебник. Под редакцией академика В.М. Семенова. ООО «Питер Пресс». 2007.

52. Экономическая теория. Учебник. Тошкент: «Шарк», 1999.

53. «Экономика торгового предприятия». Учебник для вузов. Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1997.

54. «Экономика торговли». Учебник. Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1990.

55. «Экономика торговли». Учебник. Коллектив авторов. М.: «Экономика», 1980.

56. Экономика торговли. Мухаммедов М.М., Абдукаримов Б.А., Алтинбаев Р.И., Кутбетдинов А.Т., Учебное пособие. Самарканд, 1998.

57. Экономика предприятия. Раицкий К.А., Учебник. М.: - ИВЦ. «Маркетинг», 2000.

58. Статистические сборники Госкомстат Узбекистана: «Узбекистан в цифрах 2008»; «Торговля в Узбекистане 2008»; «Торговля в Узбекистане 2009»; «Труд и занятость в Узбекистане 2009»; «Социальное развитие и уровень жизни населения в Узбекистане 2009».

MUNDARIJA

KIRISH 3

1-bob. **Ichki savdo iqtisodiyoti fanining nazariy va metodologik asoslari** 8
1.1. Bozor munosabatlariga o‘tish sharoitida iqtisodiy fanlarning o‘rni va ahamiyati 8
1.2. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining boshqa fanlar bilan bog‘liqligi 18
1.3. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining obyekti va predmeti 21
1.4. Ichki savdo iqtisodiyoti fanining usullari 25

2-bob. **Bozor iqgisodiyoti shakllanishi sharoitida savdo** 28
2.1. Tovar ayirboshlashning mohiyati 28
2.1.1. Takror ishlab chiqarish jarayonida ayirboshlash 28
2.1.2. Bozor iqtisodiyoti, uning qoidalari, bozor tushunchasi, funksiyalari va elementlari 30
2.1.3. Bozor subyektlari 38
2.2. Savdoning mohiyati va uning bozor iqgisodiyoti sharoitida ahamiyati 41
2.2.1. Savdoning mohiyati, funksiyalari 41
2.2.2. Savdoning ijtimoiy shakllari, tashkiliy itqisodiy tasnifi 43
2.2.3. Savdoning iqtisodiyotda tutgan o‘rni 44

3-bob. **Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy-iqtisodiy asoslari** 47
3.1. Tadbirkorlik faoliyatining mohiyati va ahamiyati 47
3.2. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy-iqtisodiy asoslari 54
3.3. Tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash yo‘nalishlari 57
3.4. Tadbirkorlik faoliyati samaradorligining mezoni va ko‘rsatkichlari 59

4-bob. **Savdoning xo‘jalik mexanizmi** 63
4.1. Xo‘jalik mexanizmi tushunchasi va uning mohiyati 63
4.2. Savdoning xo‘jalik mexanizmi, uning elementlari 66

4.3. Matlubot kooperasiyasining xususiyatlari va xo'jalik mexanizmi 70

5-bob. **Savdo korxonalarida iqtisodiy ishni tashkil qilish** 73
5.1. Iqtisodiy ishning mohiyati 73
5.1.1. Iqtisodiy ishning mohiyati, mazmuni va ahamiyati 73
5.1.2. Iqtisodiy tahlilning mazmuni, vazifalari va usullari 73
5.1.3. Iqtisodiy axborotlar tushunchasi, turlari va ahamiyati 77
5.1.4. Iqtisodiy axborotlar tarkibida statistikaning ahamiyati 79
5.2. Bozor iqtisodiyoti sharoitida prognozlash va rejalashtirish .. 84
5.2.1. Prognozlash va rejalashtirishni mohiyati, maqsadi, vazifalari va ahamiyati 84
5.2.2. Rejalashtirishni qoidalari 90
5.2.3. Prognozlash va rejalashtirishga qo'yiladigan umumiy talablar 91
5.2.4. Prognozlash va rejalashtirish turlari va bosqichlari 92
5.2.5. Prognozlash va rejalashtirish usullari hamda ko'rsatkichlari 95

6-bob. **Savdo korxonalarining resurslari** 98
6.1. Savdo korxonalarining asosiy fondlari 98
6.1.1. Resurslar tushunchasi va tarkibi 98
6.1.2. Asosiy fondlar tushunchasi, tarkibi va baholanishi 101
6.1.3. Asosiy fondlarning ko'rsatkichlari 106
6.2. Aylanma fondlar (mablag'lar) tushunchasi, tarkibi va ko'rsatkichlari 112
6.2.1 Aylanma fondlar (mablag'lar) tushunchasi, harakati va ahamiyati 112
6.2.2. Aylanma fondlar (mablag'lar)tarkibi 116
6.2.3. Aylanma mablag'larning ko'rsatkichlari 118
6.3. Savdo korxonalarining moliyaviy resurslari 123
6.3.1. Moliyaviy resurslar mohiyati va ularni savdo korxonalari samaradorligini oshirishda ahamiyati 123
6.3.2. Moliyaviy resurslarning manbalari 125
6.3.3. Moliyaviy resurslarning ko'rsatkichlari 127
6.4. Savdoda mehnat resurslari 130
6.4.1. Savdoda mehnatning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati va ahamiyati 130
6.4.2. Savdoda mehnat resurslarining shakllanishi va ko'rsatkichlari 133

6.4.3. Savdoda mehnat resurslarining tahlili va rejalashtirish ... 138

***7-bob.* Xalq iste'moli tovarlariga bahoning shakllanishi** 144
7.1. Baho va baholashtirishning mohiyati va ahamiyati 144
7.2. Bahoning funksiyalari 149
7.3. Bahoning turlari 150
7.4. Bahoga ta'sir qiluvchi omillar 150
7.5. Bahoning davlat tomonidan tartibga solinishi 153
7.6. Baho va inflyatsiya 156

***8-bob.* Talab va tovar taklifi** 158
8.1. Iste'mol tovarlariga talab 158
8.1.1. Ehtiyoj tushunchasi, tarkibi, turlari va ularni o'rganishning ahamiyati 158
8.1.2. Talabni tushunchasi, talabga ta'sir qiluvchi omillar, uni o'rganish va prognozlash usullari 160
8.1.3. Aholining daromadlari va xarajatlari balansi 164
8.2. Iste'mol tovarlariga taklifning shakllanishi 170
8.2.1. Iste'mol tovarlariga taklifning tushunchasi 170
8.2.2. Iste'mol tovarlari taklifining manbalari va tavsifi 171
8.2.3. Iste'mol tovarlari taklifini rejalashtirish 172

***9-bob.* Chakana tovar aylanishi** 178
9.1. Chakana tovar aylanishi tushunchasi va ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati 178
9.1.1. Chakana tovar aylanishi tushunchasi va uning tarkibi 178
9.1.2. Chakana tovar aylanishi tasnifi 181
9.1.3. Chakana tovar aylanishining ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati 182
9.1.4. Chakana tovar aylanishi ko'rsatkichlari va ularning balans bog'liqligi 183
9.2. Chakana tovar aylanishini tahlili 184
9.2.1. Chakana tovar aylanishini tahlil qilish vazifalari va usullari 184
9.2.2. Chakana tovar aylanishiga ta'sir qiluvchi omillar 186
9.2.3. Chakana tovar aylanishining umumiy hajmi tahlili 187
9.2.4. Chakana tovar aylanishi tarkibining tahlili 194
9.3. Tovar zahiralari va tovarlarni kelishini tahlili 199
9.3.1. Tovar zahiralari tushunchasi, turlari va ko'rsatkichlari ... 199

9.3.2. Tovar zahiralari ko'rsatkichlariga ta'sir qiluvchi omillar 207
9.3.3 Tovar zahiralarining tahlili 208
9.3.4. Tovarlarni kelishi tushunchasi, manbalari va uning tahlili 215
9.4. Chakana tovar aylanishini prognozlash va rejalashtirish ... 217
9.4.1. Chakana tovar aylanishini uzoq muddatga prognozlash 217
9.4.2. Chakana tovar aylanishini joriy rejalashtirish 224
9.4.3. Chakana tovar aylanishi tarkibi (assortimenti)ni prognozlash va rejalashtirish 229
9.5. Tovar zahiralarini va tovarlar kelishini rejalashtirish 234
9.5.1. Tovar zahiralarni normalashtirish usullari 234
9.5.2. Tovar zahiralarini kvartallar bo'yicha rejalashtirish 239
9.5.3. Tovarlar kelishini rejalashtirish 242

10-bob. **Ulgurji tovar aylanishi** 244
10. 1. Bozor iqtisodiyoti sharoitida ulgurji savdo, uning zaruriyati va ahamiyati 244
10.2. Ulgurji tovar aylanishining mazmuni va turlari 254
10.3. Ulgurji tovar aylanishining ko'rsatkichlari 255
10.4. Ulgurji tovar aylanishini tahlilining maqsadi va bosqichlari 257
10.5. Ulgurji tovar aylanish ko'rsatkichlarini rejalashtirish 260

11-bob. **Savdoda ish haqi** 268
11.1. Ish haqi tushunchasi, mohiyati va ahamiyati 268
11.2. Ish haqini tashkil qilish qoidalari 275
11.3. Ish haqining shakllari, tizimi va hisoblash usullari 277
11.4. Ish haqi fondining tahlili 292
11.5. Ish haqi fondini rejalashtirish 303

12-bob. **Muomala xarajatlari** 308
12.1. Xarajatlar tushunchasi va muomala xarajatlarining mohiyati, tabiati va ko'rsatkichlari 308
12.2. Muomala xarajatlarining tasnifi 314
12.3. Muomala xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillar 317
12.4. Muomala xarajatlarini iqtisodiy tahlili 319
12.5. Muomala xarajatlarini rejalashtirish 333