Олим Пардаев

МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛОВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИК





ТОШКЕНТ Иқтисодиёт - 2012

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

О.М. Пардаев

МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛОВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИК:
мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари

Монография

УДК:658.155
ББК: 65.9(2)29
П48

Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорлик: мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари. Монография. -Т.: "Иқтисодиёт", 2012. - 162 бет.

Мазкур ишда маҳсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорликнинг мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари аниқ мисоллар ёрдамида қараб чиқилган. Унда корхонанинг иқтисодий ва молиявий салоҳияти ҳамда активлари ва ўз маблағлари билан боғлиқ кўрсаткичларнинг омилли таҳлили ҳам келтирилган. Унда хўжалик юритувчи субъектлар иқтисодиётини юксалтиришга, унинг самарадорлигини оширишга қаратилган таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилиш бўйича назарий ва амалий тавсияларга бой материаллар ўрин олган.

Олий ва ўрта махсус ўқув юртлари талабалари, магистрлар, аспирант ва докторантларга, хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий ишлар билан шуғулланувчи мутахассисларга мўлжалланган. Ундан малака ошириш маркази тингловчилари, касб-ҳунар коллежлари ўқитувчилари ҳам фойдаланишлари мумкин.

Масъул муҳаррир: и.ф.д., проф. Ғ.Кудратов

Тақризчилар: и.ф.д., проф. М.М. Мухаммедов,
и.ф.д., проф. О.М. Муртазаев,
и.ф.н., проф. Б.А. Абдукаримов.

Монография Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг 2012 йил " " февралдаги илмий кенгашида кўриб чиқилган ва нашрга тавсия қилинган (7-мажлис баёни).

УДК:658.155
ББК: 65.9(2)29

ISBN 978-9943-333-92-5

© Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2012.
© «Иқтисодиёт» нашриёти, 2012.

МУНДАРИЖА

	Кириш	5
1-боб.	**ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТИЗИМИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ, УНДА САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИНИНГ ЎРНИ ВА ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ**	10
1.1.	Хизмат кўрсатиш тизимининг назарий масалалари, унда сақлаш ва сотиш хизматларининг ўрни	10
1.2.	Маҳсулотларни тайёрлаш, сақлаш ва қайта ишлашнинг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти	18
1.3.	Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлиги	23
1.4.	Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг узаро боғликлиги ва ўзига хос хусусиятлари	27
1.5.	Маҳсулотларини етиштириш,тайёрлаш, сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришдаги айрим муаммолар	34
1.6.	Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари сифатини ошириш имкониятлари	42
2-боб.	**МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ**	50
2.1.	Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорликнинг ўзига хос хусусиятлари	50
2.2.	Сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларнинг таснифи	57
2.3.	Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни такомиллаштиришда синергетик самарадан фойдаланиш имкониятлари	66
2.4.	Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни ривожлантириш кластери ва ундан фойдаланиш имкониятлари	76
3-боб.	**МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛАВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ АЛОҲИДА КЎРСАТКИЧЛАР: УЛАРНИ БАҲОЛАШ ВА ЎЗГАРИШИГА ТАЪСИР ҚИЛУВЧИ ОМИЛЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ**	80
3.1.	Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматлар самарадорлигини баҳолаш йўллари	80
3.2.	Маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини ифодаловчи умумий кўрсаткичлар, уларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари	84
3.3	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда асосий воситалар самарадорлиги, уни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари	88

477878

3.4.	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда номоддий активлар самарадорлиги, уни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари	94
3.5.	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда жорий активлар самардолигининг таҳлили	100
3.6.	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда ўз маблағлари самардолигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари	107
3.7.	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда мажбуриятлар самардолигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари	119
3.8	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда харажатлар самардолигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари	127
3.9.	Маҳсулотларни сақловчи субъектларда фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари таҳлили	133
Хулоса		144
Адабиётлар руйхати		151

КИРИШ

Мамлакатимизда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш тез суръатлар билан ривожланмоқда. Биргина 2010 йилда унинг ҳажми 15811,0 млрд. сўмни ташкил қилди ва 1990 йилга нисбатан, қиёсий баҳода 182,9 %га ўсди[1]. Бу ҳолат деҳқончилик ва чорвачилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришга ҳам бир хилда дахлдордир, чунки, уларнинг ҳажми ҳам кескин ўсиб бормоқда. Бугунги кундаги устувор вазифалардан бири, етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини нес-набуд қилмасдан, сифатини сақлаган ҳолда истеъмолчиларга етказишдан иборатдир. Чунки қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштириш мавсумий характерга эга, аммо уларни истеъмол қилиш эса доимий равишда амалга оширилиши лозим. Бунинг учун шу етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларини ташкил қилиш ва унинг самарадорлигини ошириш муҳим аҳамиятга эга.

Мазкур масаланинг долзарблиги келажакда янада ошади. Чунки, мамлакатимиз аҳолиси яна 20 йиллардан кейин 40,0 миллион кишига етиши таҳмин қилинмоқда[2]. Бунча аҳолини боқишнинг ўзи бўлмайди, албатта. Биринчидан, ҳосилдор ерларимиз аҳолига ер майдонларини ажратиб бериш эвазига қисқариб бомоқда, янги ерларни ўзлаштириш учун сувнинг танқислиги сезилмоқда. Иккинчидан аҳоли сонининг ўсиши билан бирга ҳар бир кишининг экологик тоза қишлоқ хўжалик маҳсулотига эҳтиёжи ҳам ошиб бормоқда. Бундай талабни қондириш учун ҳозирги пайтда қишлоқ хўжалигида фойдаланилаётган ерларнинг ҳосилдорлиги муттасил ошиб боришини, чорвачиликда ҳам маҳсулдор зотли моллар кўпайишини тақозо қилади. Демак маҳсулотни етиштириш аҳолининг ўсишига мос равишда ошиши мумкин, аммо уни сифатли даражада сақламаса, йўқотишлар кўп бўладиган бўлса, етиштирилган маҳсулотларнинг бир қисми нобудгарчилик эвазига истеъмолчига етиб бормайди. Бизнинг ҳисоб-китоблар бўйича ҳозирги кунда етиштирилган маҳсулотларнинг 1/5 қисми истеъмолчиларга еттунча сақлаш, ташиш ва сотиш жараёнларида нобуд бўлмоқда. Сақлашнинг талаб даражасида ташкил қилинмаганлиги туфайли 2007-2008 йилги қиш пайтида

---

[1] Ўзбекистон Республикаси ижтимоий-иқтисодий тараққиётнинг мустақиллик йилларидаги (1990-2010 йиллар) асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳажми 2011-2015 йилларга мўлжалланган прогнозлар: статистик тўплам. – Т.: "Ўзбекистон", 2011. – Б. 14.

[2] Сельскохозяйственный карт – бланш.// Редакционая статья журнала «Экономическое обозрение», Т.: 2008. № 2.- с. 14.

совуқнинг ўта кучли бўлганлиги натижасида биргина Жиззах вилоятининг Бахмал тумани фермер ва деҳқон хўжаликларининг 500 тоннага яқин картошка маҳсулоти омборларда ва мослаштирилган сақлагичларда музлаб ёроқсиз ҳолга келиб қолди. Бу ҳолат 2011-2012 йилда рўй берган қишги мавсумда ҳам такрорланди.

Ҳозирги кунда мамлакатимизда Аҳолининг фаровонлигини ошириш стратегияси (АФОС) ишлаб чиқилган[3]. Бу стротегияни амалга ошириш учун қишлоқ хўжалигини ривожлантиришнинг қисқа ва узоқ муддатга мўлжалланган устувор йўналишлар ҳам белгиланган. Ушбу чора-тадбирар қаторига етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва сотишни такомиллаштириш масаласини ҳам киритиш мақсадга мувофиқ эди.

Бозор муносабатлари шароитида маҳсулотларни ишлаб чиқариш ҳали масала ҳал бўлди дегани эмас. Биринчи галда улар сотилиши лозим. Ҳозирги кунда ўзимизда ҳамма маҳсулотлар етарли бўлиб турган бир пайтда, турли озиқ-овқат маҳсулотларини (мевалар, ситрус маҳсулотлари кабилар) четдан олиб келмоқдамиз. Бизнинг маҳсулотларимиз уларга нисбатан 2-3 баробар ширин, лаззатли ва арзон бўлишига қарамасдан товар кўриниши етишмаганлиги туфайли улар олдида нави пастдек туюлади. Натижада одамлар шу хориж маҳсулотларининг товар кўринишига қизиқиб, уларни харид қиладилар. Демак, ҳали ўз маҳсулотларимизнинг сифатини бузмаган ҳолда сақлаш ва жозибали товар кўринишига келтирган ҳолда сотиш хизматиларини такомиллаштириш масалалари ҳамон муаммолигича қолмоқда. Келтирилган далилларнинг ҳаммаси мазкур мавзунинг бугунги кунда ва айниқса келажакда ўта долзарблигини белгилайди.

Мустақиллик йиллари мобайнида қишлоқ хўжалиги билан боғлиқ қатор муаммоларни босқичма-босқич ҳал этиб келмоқдамиз. Бундан 20 йил муқаддам мамлакатимизда ғалла мустақиллиги дастлабки устувор вазифалардан бири эди. Ундан кейинги устувор вазифа сифатида қишлоқда мулкдорлар синфини ташкил қилиш масаласини ҳал этиш, қишлоқ аҳолисида мулкдорлик ҳиссини шакллантиришга қаратилди. Бунга ҳам эришилди. Навбатдаги устувор вазифа етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини несиобуд қилмай, сифатини сақлаган ҳолда истеъмолчиларга етказишдан иборат.Чунки қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш мавсумий характерга эга, аммо уларни истеъмол қилиш эса доимий

---

[3] Ўша жойда. – с. 14

равишда таъминланган бўлиш лозимлигини тақозо этади. Бунинг учун етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларини ташкил қилиш ва унинг самарадорлигини ошириш муҳим аҳамиятга эга.

Келгусида мазкур масаланинг долзарблиги янада ошади. Бир томондан, мамлакатимиз аҳолиси тез суръатлар билан ривожланиш жараёнида давом этаётган бўлса, иккинчидан суғориладиган ҳосилдор ерларимиз уларга ер майдонлари ажратиб бериш эвазига камайиб боради. Учинчидан, қўриқ ва чўл зоналардаги ерларни ўзлаштириш масаласи сув танқислиги туфайли бироз мураккаб эканлигига изоҳ беришга ҳам ҳожат бўлмаса керак, деб ўйлаймиз.

Мамлакатимиз аҳолисини демографлар яна 20 йиллардан кейин 40,0 миллион кишига етишини таҳмин қилмоқдалар[4]. Ҳозир қишлоқ хўжалигида фойдаланилаётган ерларнинг ҳосилдорлиги муттасил ошиб бормоқда, чорвачиликда ҳам маҳсулдор зотли моллар кўпаймоқда. Демак, маҳсулотни етиштириш аҳолининг ўсишига мос равишда ошиши мумкин, аммо уни сифатли сақламаса, йўқотишлар кўп бўладиган бўлса, нобудгарчилик эвазига етиштирилган маҳсулотлар истеъмолчига етиб бормайди. Ҳисоб-китобларимизга кўра ҳозирги кунда етиштирилган маҳсулотларнинг1/5 қисми истеъмолчиларга етгунча сақлаш, ташиш ва сотиш жараёнларида нобуд бўлмоқда. Сақлаш талаб даражасида ташкил этилмаганлиги туфайли 2007-2008 йилги қиш мавсуми ўта совуқ келганлиги натижасида биргина Жиззах вилоятининг Бахмал тумани фермер ва деҳқон хўжаликларининг 500 тоннадан ортиқ картошка маҳсулоти омборларда ва мослаштирилган сақлагичларда музлаб ёроқсиз ҳолга келиб қолди. Ҳозирги кунда мамлакатимизда 2011 йилга мўлжалланган Аҳолининг фаровонлигини ошириш стратегияси (АФОС) ишлаб чиқилди. Бу стратегияни амалга ошириш бўйича қишлоқ хўжалигини қисқа ва узоқ муддатга мўлжалланган устувор йўналишлари ҳам белгиланган. Бу йўналишларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- экинларнинг таркибий тузилиши даромадли экинларни экишга қаратилганлиги. Бунда пахта экишга ва кам ҳосилли, тегишли рентабеллик даражасини таъминламайдиган жойларга босқичма-босқич давлат буюртмасини бекор қилиш ва уларнинг ўрнига

---

[4] Сельскохозяйственный карт – бланш // Редакционная статья журнала «Экономическое обозрение». -Т.: 2008. № 2.- с. 14.

серҳосилли ва юқори рентабелли экинларни экиш масаласи қўйилган;

- ернинг ҳосилдорлиги, чорванинг маҳсулдорлигини ошириш, агротехник қоидаларга амал қилиш мақсадида маҳсулдор ҳайволарни ва ҳосилни кўпайтиришга қаратилган янги селекция ишларини қўллаш;

- суғориладиган ерларни сув билан таъминлаш ва сув тежамкорлигини таъминловчи технологияларни жорий этишга қаратилган капитал маблағларни жалб қилиш;

- аграр ишлаб чиқариш соҳасининг барча иштирокчилари ўртасида иқтисодий муносабатларни такомиллаштириш[5].

Фикримизча, ушбу чора-тадбирар қаторига етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотишни такомиллаштириш масаласини ҳам киритиш мақсадга мувофиқ.

Бозор муносабатлари шароитида ишлаб чиқариш масаласи ҳали тўлиқ ҳал этилмаган. Биринчи галда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар сотилиши лозим. Ҳозирги кунда ўзимизда ҳамма маҳсулотлар етарли бўлиб турган бир пайтда, турли озиқ-овқат маҳсулотларини (мевалар, ситрус маҳсулотлари кабилар) четдан олиб келмоқдамиз. Бу каби маҳсулотларимиз уларга нисбатан 2-3 баробар ширин ва лаззатли бўлишига қарамай товар кўринишига эга бўлмаганлиги туфайли нави пастдек туюлади. Маҳсулотимизга нисбатан уларнинг нархи 1-1,5 баробар қиммат, таъми ҳам анча паст бўлишига қарамай баъзилар фақат уларнинг ташқи, яъни товар кўринишига қизиқиб хориж маҳсулотларини харид қиладилар. Демак, ҳали ўз маҳсулотларимизни етарли даражада сифат ва товар кўринишини сақлаб, ҳамда жозибали товар кўринишига келтирган ҳолда сотиш хизмати сифати ва маданиятини ҳам ошириш муаммолигича қолмоқда.

Ҳозирги кунда ким қанча ва нима ишлаб чиқариш лозимлигини, кимга қанча сотишлигини маҳсулот ишлаб чиқарувчи ҳар бир хўжалик юритувчи субъект олдиндан, ҳали экинни экмай туриб билишлари лозим. Чунки маҳсулотни ишлаб чиқаргандан кейин сотиш муаммосини бозор муносабатлари шароитида стихияли тарзда ҳал этиб бўлмайди. Ҳар қандай ишлаб чиқаришнинг тақдирини савдо белгилайди ва унинг муаммосини ҳам савдо ҳал этади. Бу эса қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотишда маркетинг

---

[5] Сельскохозяйственный карт – бланш.// Редакционная статья журнала «Экономическое обозрение».- Т.: 2008. № 2.- с. 14.

хизматларини такомиллаштириш, шартнома ва бошқа иқтисодий-ҳуқуқий муносабатларини йўлга қўйишни талаб қилади. Буларнинг ҳаммаси қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишда ташкилий-иқтисодий омилларни ўрганишни, уларни такомиллаштиришнинг концептуал йўналишларини ишлаб чиқишни тақозо этади.

Келтирилган далилларнинг ҳаммаси мазкур мавзунинг бугунги кунда, айниқса, келажакда ўта долзарблигини белгилайди.

1-боб. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТИЗИМИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ, УНДА САҚЛАШ ВА СОТИШ ХИЗМАТЛАРИНИНГ ЎРНИ ВА ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ

1.1. Хизмат кўрсатиш тизимининг назарий масалалари, унда сақлаш ва сотиш хизматларининг ўрни

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

Инсонниинг меҳнати у ишлаб чиқаришда бўладими ёки хизмат кўрсатиш соҳасида, шу даражада серқирра ва мураккабки, уни қандайдир бир кўрсаткич ёки жараён билан баҳолаб бўлмайди. Буни бир қанча йўналишларда баҳолаш мумкин. Мазкур муаллифларнинг фикрича хизмат кўрсатиш соҳасига олтита йўналиш бўйича қаралган. Буларга қуйидагиларни киритган: ЯИМнинг яратилиши нуқтаи назаридан меҳнат жараёни нуқтаи назаридан, меҳнат эгаси нуқтаи назаридан, мулкдор нуқтаи назаридан, давлат нуқтаи назаридан, жамият нуқтаи назаридан[6]. Тадқиқотларимизга кўра, хизмат кўрсатиш соҳасига, хусусан, сақлаш ва сотиш хизматларига, ундаги меҳнатнинг характерига баҳо бериш учун ушбу йўналишлар етарли эмас экан. Буларни инобатга олиб биз ушбу масалага тўққизта йўналиш бўйича қарашни мақсадга мувофиқ, деб топдик:

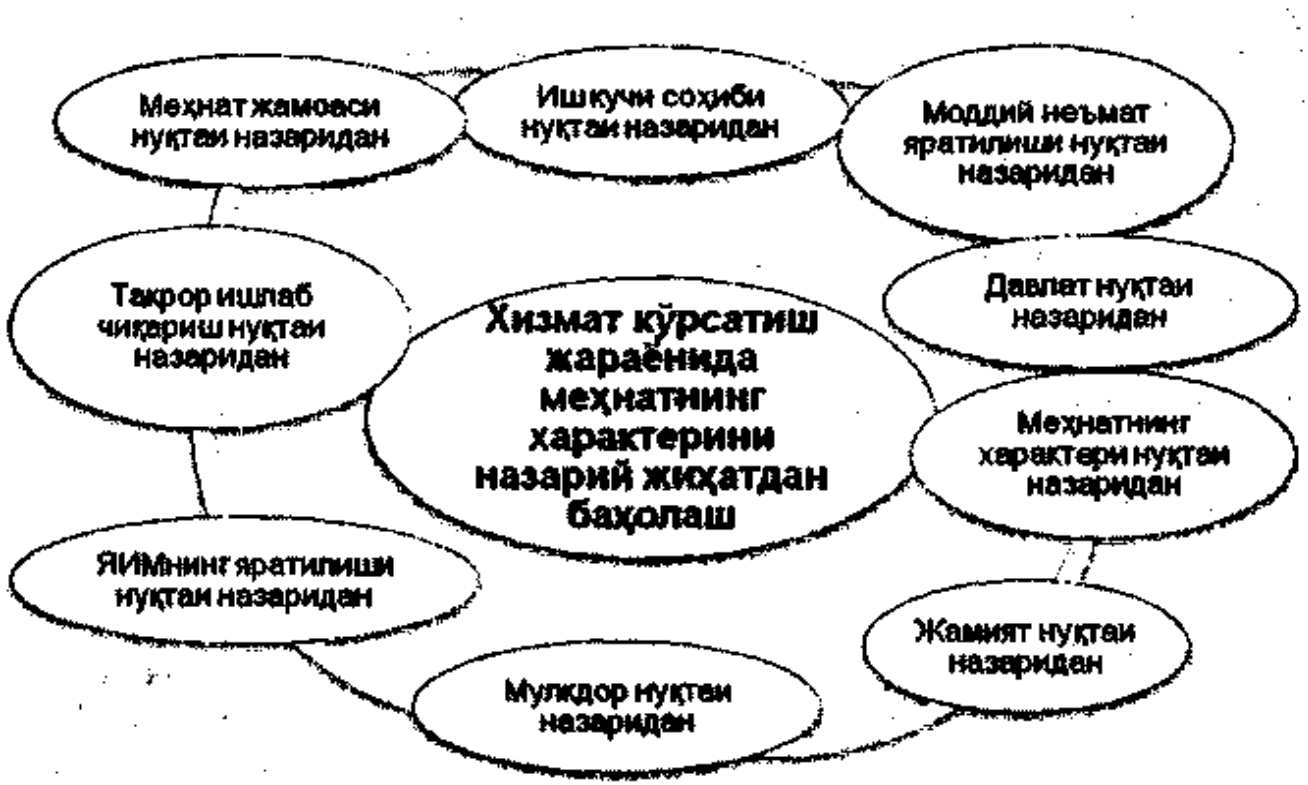
- иш кучи соҳиби нуқтаи назаридан;
- моддий неъмат яратилиши нуқтаи назаридан;
- меҳнатнинг характери нуқтаи назаридан;
- давлат нуқтаи назаридан;
- жамият нуқтаи назаридан;
- ЯИМнинг яратилиши нуқтаи назаридан;
- такрор ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан;
- мулкдор нуқтаи назаридан;
- меҳнат жамоаси нуқтаи назаридан.

Ушбу йўналишлар бир-бири билан узвий боғлиқ. Чунки, ҳаммасининг замирида манфаатлар ётади. Бозор муносабатлари шароитида, амалга оширилаётган тадбирлар, хўжалик механизмлари

---

[6] Пардаев М.Қ., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. Монография. – Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2011. 10-18 б.

ва иш тартиблари бирорта манфаатга зид бўлмаслик керак. Буларнинг ўзаро боғлиқлигини ушбу расмда кўриш мумкин (1-расм).



1-расм. Хизмат кўрсатиш жараёнида меҳнатнинг характерини назарий жиҳатдан белгиловчи асосий йўналишлар

Хизмат кўрсатишда қўлланиладиган ушбу йўналишларнинг ҳаммаси сақлаш ва сотиш хизматларида ҳам қўлланилади. Чунки, хизматларга қандай талаблар қўйиладиган бўлса, биз тадқиқ этаётган хизматларга ҳам худди шундай талаблар қўйилади. Хизматлар характери жиҳатидан бир-бири билан узвий алоқада ва боғлиқликдадир.

Аввало, хизматларга сарфланган меҳнат **иш кучи соҳиби нуқтаи назаридан** баҳоланадиган бўлса, ҳар қандай меҳнат, сарфланган меҳнат ва вақтдан иборат бўлиб, унинг амалга оширилганлиги учун иш кучи соҳиби ҳақ олишни, яъни маълум даражада наф кўришни кўзда тутади. Иш кучи соҳиби ўзининг сарфлаган меҳнатини қадрлаш, яъни кўпроқ ҳақ олишни хоҳлайди. Унинг ушбу истаги бир вақт бирлигида кўпроқ меҳнат қилсаю, кўпроқ ҳақ оладиган бўлса. Агар унинг хизмат кўрсатишда сарфланган меҳнати бошқалар учун наф келтириши, мулкдор учун фойда олишга сабаб бўлиши мумкин, аммо у шу меҳнатга муносиб ҳақ олмаса, ўша сарфланган меҳнат иш кучи соҳиби учун унумсиз,

нафсиз ҳисобланади. Бундай ҳолатда иш кучи соҳиби шу хизматларни кўрсатишдан бош тортади. Демак, ҳар қандай меҳнат сарфи манфаатлар муштараклигини таъминлашлари лозим. Бу биринчи галда иш кучи соҳиби учун муносиб ҳақ тўланадиган, жамият учун нафли, мулкдор учун фойдани таъминлайдиган, давлат учун унинг бюджетини тўлишига хизмат қиладиган, мамлакат ЯИМнинг ҳажмини кўпайтирадиган бўлиши керак.

Меҳнат **моддий неъмат яратилиши нуқтаи назаридан** баҳоланадиган бўлса, уни сарфлаш натижасида моддий неъмат яратилиши шарт. Агар меҳнат сарфи натижасида моддий бойлик яратилмаса, бундай меҳнат "нафсиз меҳнат" ҳисобланади. Хизмат кўрсатиш жараёнида баъзан моддий неъмат яратилмайди. Аммо у иш кучи соҳиби, жамият, истеъмолчи, давлат учун муҳимдир. Шу жиҳатдан хизмат кўрсатишга сарфланган меҳнат айрим йўналишлар нуқтаи назаридан муҳим ҳисобланади. Чунки жамиятга, аҳолига, аввало, уй-жой, кийим-кечак, озиқ-овқат керак. Булар моддий неъматлар ҳисобланади. Ҳар бир инсон уй-жойга, кийим-кечакка эга бўлиб, қорни тўқ бўлса, унинг хизматларга эҳтиёжи туғилади ва уни амалга ошириш имконияти пайдо бўлади. Мамлакатда хизматларнинг улуши қанча ошиб борса, аҳолининг яшаш даражаси сифати юксалиб бораётганлигидан далолат беради.

Иш кучи соҳибининг меҳнати натижасида яратилган моддий неъмат инсонларнинг моддий эҳтиёжларини қондиришга, улар томонидан кўрсатиладиган хизматлар асосан инсонларнинг маънавий оламини юксалтиришга хизмат қилади. Жамиятда зарур ва нафли ҳисобланади, меҳнат ижобий ишларни бажаришга қаратилган, жамиятнинг манфаатига зид бўлмаган, бунёдкорлик ишларини бажаришга қаратилган бўлса, аммо шундай меҳнатлар ҳам борки, улар вайронкор ғояларни амалга оширишга, қўпорувчилик ишларига қаратилган бўлса, бундай меҳнатлар иш кучи соҳиби учун ҳам, жамият ва бошқа манфаатдор томонлар учун ҳам зарарлидир. Чунки иш кучи соҳибини жиноят қилишга ундайди, жамиятга катта маънавий ва моддий зарар келтиради ва ҳ.к.

Меҳнатга унинг характери нуқтаи назаридан қараладиган бўлса, моддий неъматлар ишлаб чиқарадиган меҳнат унумли меҳнатга, моддий неъмат яратилмайдиган, яъни турли хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ меҳнатлар унумсиз меҳнат ҳисобланади. Меҳнат

унумли ёки унумсиз бўладими, жамият учун керакли ҳисобланади. Шу туфайли унисига ҳам, бунисига ҳам меҳнат ҳақи тўланади.

Шунинг учун ҳар қандай меҳнат жамият учун фойдали ҳисобланиб, унинг қандайдир бир эҳтиёжини қондириш билан ривожланишига ҳам таъсир этади. Инсон яшаши учун ҳозирги кунда нафақат нон, балки унга боғлиқ бир қанча моддий ва маънавий аҳамиятга молик хизматлар ҳам муҳим. Шу туфайли хизмат кўрсатиш соҳаси ҳам жамият тараққиёти учун муҳим соҳа ҳисобланади.

Шуни эътиборга олиш лозимки, хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиши ва унга эҳтиёжнинг кучайши моддий неъматлар ишлаб чиқаришнинг етарли даражада ривожланганлиги билан бевосита боғлиқ. Шу жиҳатдан қарайдиган бўлсак, биринчи галда, моддий неъмат ишлаб чиқаришни йўлга қўйиб, жамиятнинг шунга бўлган эҳтиёжи қондириладиган даражага етказилиши лозим. Албатта, моддий неъмат ишлаб чиқариш билан хизмат кўрсатиш соҳаси бир-бири билан узвий боғлиқ соҳалардир. Чунки, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантирмай, моддий неъматларни ишлаб чиқаришни юксалтириб бўлмайди ва мос равишда, моддий неъматнинг етарли даражада ривожланиши хизматнинг ҳам ривожланишига замин ҳозирлайди. Масалага шу жиҳатдан қарайдиган бўлсак, жамият тараққиёти учун моддий неъматларни ишлаб чиқариш қанчалик муҳим бўлса, хизматларни кўрсатиш ва уни такомиллаштириш ҳам шунчалик зарур. Шу нуқтаи назардан хизмат кўрсатишга сарфланган меҳнатнинг характерини ҳам тадқиқ этиш ўзига хос аҳамият касб этади.

Хизмат кўрсатиш жараёнида сарфланган меҳнатга **жамият нуқтаи назаридан** қаралса, у нафли меҳнат ҳисобланади. Чунки ҳар қандай бунёдкорликка йўғрилган меҳнат жамият учун бирор-бир жиҳатдан нафлидир. Бозор тамойиллари асосида қараладиган бўлса, меҳнат соҳиби учун унинг сарфланиши, яъни меҳнат жараёни содир бўлиши нафли ҳисобланади. Шу туфайли унинг самараси ва самарадорлигини баҳолашда, натижавийлигини аниқлашда бир хил кўрсаткич, яъни яратилган ялпи ички маҳсулот (ЯИМ)дан ҳам фойдаланилади. Жамият нуқтаи назаридан қараладиган паллада яна шуни инобатга олиш лозимки, ушбу меҳнат орқали жамиятнинг хизматларга эҳтиёжи қондирилади, унинг хизмат бозори бойитилади. Яна бир муҳим жиҳат, меҳнатга қобилиятли аҳолининг бир қисми иш

билан таъминланиб бандлик даражаси ошади. Бу ҳам жамиятда ижтимоий-иқтисодий барқарорликни таъминлайди.

Хизмат кўрсатиш соҳасига **давлат нуқтаи назаридан** қараш лозим. Чунки, ушбу соҳа бозор тамойиллари асосида иш юритадиган тадбиркорлик фаолиятига бевосита мансуб бўлсада, шу соҳада хўжалик юритувчи субъектлар давлат билан бевосита алоқада, яъни иқтисодий ва ҳуқуқий жиҳатдан муносабатда бўладилар. Бу муносабатлар хўжалик юритувчи субъектларнинг давлат бюджетига солиқ ва бошқа мажбурий тўловларни амалга ошириш жараёнида содир бўлади. Тадбиркорга давлат ўз навбатида тегишли шароитни, тадбиркорлик фаолиятини эркин юритиш учун тегишли қонун ва қонуности меъёрий ҳужжатларини яратиб беради. Уларнинг фаолиятини қонуний ҳимоя қилади. Бунинг жавоби сифатида тадбиркор ҳам даромадининг бир қисмини давлатга солиқ тарзида тўлаб туради. Шу йўналиш билан хизмат кўрсатиш корхонаси давлат бюджетини тўлдиришга ҳаракат қилади, демак давлатнинг иқтисодий қудратини мустаҳкамлашда ҳам иштирок этади.

Агар хизмат кўрсатиш соҳасида сарфланадиган меҳнатга айнан мамлакат **ЯИМнинг яратилиши нуқтаи назаридан** қарайдиган бўлса, ушбу меҳнатнинг унумли ёки унумсизлиги, мулкдорнинг наф кўриши ёки зарар билан якунланиши, инвесторнинг ҳам ўзига хос талаб ва истаклари бажарилиши ёки бажарилмаслигининг аҳамияти йўқ. Чунки бозор муносабатлари шароитида моддий неъмат яратадиган унумли меҳнат қисми ҳам, яратмайдиган унумсиз меҳнат ҳам шу ЯИМнинг яратилишига хизмат қилади.

Шу нуқтаи назардан қараладиган бўлса, уларнинг характерига баҳо беришда ва самарадорлигини аниқлашда бир хил ёндошувдан фойдаланилади, чунки иккала меҳнат ҳам, юқорида таъкидланганидек, ЯИМ яратишда иштирок этади. Демак, ушбу назарий қарашлардан шундай хулоса қилиш мумкинки, жамиятнинг ЯИМи унумли меҳнат билан ҳам, хизмат кўрсатиш соҳасида банд бўлган ходимларнинг асосан унумсиз, деб аталган меҳнати билан ҳам яратилади.

Меҳнатнинг натижаси бир хил ўлчанадиган, яъни ЯИМнинг яратилиши билан белгиланадиган бўлса, жамиятда содир бўладиган иқтисодий муносабатлар ҳам меҳнатнинг характеридан қатъи назар, бир хил мазмунга эга бўлади. Бу мазмуннинг моҳияти ва ўзагини бозор муносабатларида қўлланиладиган бозор механизмлари ташкил

этади. Бунда моддий ишлаб чиқариш инсон учун амалга оширилади, инсон эса хизмат кўрсатиш жараёни билан шуғулланади. Шунинг натижасидан яна инсонлар манфаатдор бўладилар. Бундан манфаатдор инсонлар ўз кучини тўплаб яна моддий ишлаб чиқаришда иштирок этади. Шу тариқа ишлаб чиқариш, инсон ва хизмат кўрсатиш соҳалари ўртасида узвий боғлиқлик бор. Бу боғлиқликда инсон кўприк вазифасини бажаради. Бунинг ўзаро боғлиқлигини қуйидагича ифодалаш мумкин (2-расм).



2-расм. Моддий неъмат ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишнинг соҳаларининг ўзаро узвий боғлиқлиги

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, моддий неъмат ишлаб чиқариш, ҳақиқатда хизмат кўрсатиш соҳаси билан узвий боғлиқликда. Аммо уларнинг ўртасида инсон турибди. Ҳақиқатда инсон уларнинг ўртасида кўприк вазифасини бажармоқда. Масалан, нон ишлаб чиқаришни кўзда тутайлик. Бу моддий ишлаб чиқариш соҳаси. Нон ким учун ишлаб чиқарилади? Албатта, бу ерда инсонларнинг эҳтиёжи ва манфаати мавжуд, яъни нон инсонлар томонидан инсонлар учун ишлаб чиқарилмоқда. Бу жараённинг икки томонида ҳам инсонлар иштирок этмоқда. Чунки, инсонларнинг меҳнати туфайли шу нон маҳсулоти ишлаб чиқарилади. Уларнинг қандай ишлаб чиқарилиши, у ерда қўлланиладиган технологияга, техникага боғлиқ. Қанча даражада илғор техника ва технология қўлланилса, шунча нон ишлаб чиқаришда банд бўлган кишиларнинг меҳнати самарали, ишлаб чиқарилган маҳсулотининг сифати баланд бўлади.

Энди, ушбу ҳолатни баҳолаш учун хизмат соҳаси билан боғлиқ жараённи олайлик. Булардан бири ва кўп қўлланиладигани тиббий хизматлардир. Бу ерда ҳеч қандай моддий неъмат яратилмайди. Фақат тиббий хизмат инсонлар томонидан инсонларга кўрсатилади. Аммо тиббий хизмат самарадорлиги тиббиёт ходимининг малакаси ва тажрибаси билан биргаликда қандай тиббий техника, асбоб-ускуналардан фойдаланаётганликларига ҳам боғлиқ. Тиббий техникалар моддий ишлаб чиқаришда яратилган, аммо бу ерда хизмат

кўрсатишга иштирок этиш орқали инсонларга инсонлар томонидан хизмат кўрсатишда иштирок этмоқда. Инсонлар тегишли тарзда тиббий муолажалар олгач саломатликларини тиклаб, бир қисми яна моддий ишлаб чиқариш соҳасига ва иккинчи қисми хизмат кўрсатиш соҳасига боради. Бундан ҳам кўриниб турибдики, моддий неъмат ишлаб чиқариш билан бирга хизмат кўрсатиш соҳаси ва инсон ўртасида ўзаро мустаҳкам боғлиқлик бор экан. Тиббий хизмат моддий неъмат ишлаб чиқариш бўлмасада унда билвосита иштирок этади, моддий неъмат ишлаб чиқарувчи соҳа ҳам ишлаб чиқармасада унга билвосита иштирок этади. Бу жараёнда ҳам кўприк вазифасини инсонлар бажариб турганлигини лайқаш қийин эмас. Бу боғлиқлик нафақат иқтисодий муносабатларни, балки жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиётини ҳам белгилайди. Демак, жамият тараққиётини таъминлаш учун ишлаб чиқариш билан хизмат кўрсатиш соҳасининг уйғунлигини таъминлаш катта аҳамиятга эга экан.

Энди хизмат кўрсатиш соҳасига ва унда банд бўлган ходимлар меҳнатига **такрор ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан** қарашни ҳам лозим, деб топдик. Мазкур соҳанинг бир қисми такрор ишлаб чиқаришда иштирок этсада, асосий қисми такрор ишлаб чиқаришда иштирок этмайди. Бундан фарқли ўларок, моддий неъмат ишлаб чиқариш соҳаси бевосита такрор ишлаб чиқаришда иштирок этади. Масалан, хизмат кўрсатиш соҳасининг ташиш билан боғлиқ қисми (транспорт хизмати) яратилган моддий неъматни бир жойдан (ишлаб чиқаришда) иккинчи жойга (истеъмолчига) етказиб бериш билан моддий неъмат яратмасада, унинг истеъмол қилиниши учун ташиш вазифасини ўтайди ва такрор ишлаб чиқаришда иштирок этади. Мазкур хизмат тури такрор ишлаб чиқариш жараёнини тезлаштиришга ҳам хизмат қилади.

Моддий неъматлар ишлаб чиқарилмайдиган хизмат кўрсатиш соҳаси такрор ишлаб чиқаришда иштирок этмайди. Аммо шундай хизматлар ҳам борки, уларда бевосита моддий неъмат ишлаб чиқарилишига қарамай такрор ишлаб чиқаришда иштирок этмайди. Буларга мисол қилиб, рассомнинг меҳнатини келтириш мумкин. Унинг ижодий меҳнати маҳсули расм бўлиб ҳисобланади. Буни у ўзининг ижодий меҳнати натижасида яратди. Бу кўриниши ва мазмуни бўйича моддий неъмат ҳисобланади. Уни ушлаш, сақлаш ва яратилган пайтдан бошқа вақтда ҳам кўриш, бошқа жойга кўчириш,

узоқ вақт мобайнида завқланиш мумкин. Аммо у такрор ишлаб чиқаришга кирмайди ва унда иштирок ҳам этмайди. Чунки рассомнинг расм яратиш бўйича меҳнати узлуксиз эмас. У ҳар сафар турли расмларни чизади. Улар характери жиҳатидан бетакрордир. Шунинг учун ҳам хизмат кўрсатиш соҳасининг ўзига хос жиҳатлари кўпдир. Рассом меҳнатининг яна бир жиҳати, унинг чизган расмларининг бир қисми умуман сотишга чиқарилмаслиги, ўзи учун яратилган бўлиши ҳам мумкин. Бундай ҳолда ҳам унинг меҳнати бетакрорлигича қолади.

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

Тадқиқотларимизга кўра, хизмат кўрсатиш жараёни жуда кўп қўл меҳнатини, яъни жисмоний меҳнатни талаб этадиган жараён. Аммо келажакда хизмат кўрсатиш жараёни такомиллашиб борган сари, шу соҳадаги умумий меҳнатнинг таркибида ақлий меҳнатнинг улуши ортиб бораверади. Чунки, барча соҳаларда содир бўлгани каби хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам юқори технологик жараёнлар жорий қилинмоқда.

Хизмат кўрсатиш жараёни фақат қўл кучи билан амалга оширган дастлабки пайтларда, соҳада асосан жисмоний меҳнатнинг улуши катта бўлган. Ушбу жараёнга турли техника ва технологияларнинг қўлланилиши натижасида мазкур соҳада ҳам ақлий меҳнатнинг ҳиссаси ошиб боради. Масалан, уқалаш хизматини олайлик. Бу хизматни фақат қўл кучи билан амалга ошириш мумкин эди. Аммо ҳозирги пайтда жуда кўп курилмалар пайдо бўлдики, бу бемалол уқаловчининг меҳнатини бажара олади. Энди олдинги уқаловчи шу қурулманинг тугмачасини босиб, уни бошқаради, холос. Бундан ташқари олдин ҳар бир киши ўз вазифасини индивидуал, яъни якка тарзда бажарган. Бундай пайтда, албатта қўл меҳнатининг, яъни жисмоний меҳнатнинг улуши катта бўлган. Эндиликда, ҳар бир тадбиркорда бир қанча кишилар бирлашиб фаолият кўрсатади.

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
AXBOROT RESURS MARKAZI
477878

Уларни бошқариш билан боғлиқ бўлган меҳнат ҳам ақлий меҳнат таркибига киради.

Ақлий меҳнат эвазига яратилган товарнинг қиймати, жисмоний меҳнат маҳсулига нисбатан ҳамиша ортиқ бўлган. Демак, бир вақт бирлигида кўпроқ ва каттароқ самарадорликка эришиш керак бўлса, хизмат кўрсатиш жараёнига ҳам кўпроқ ақлий меҳнатни қўллаб амалга оширишга ҳаракат қилиш лозимлигини тақозо этади.

Хизмат кўрсатиш соҳасида сарф қилинадиган меҳнатга, албатта **мулкдор нуқтаи назаридан** ҳам қараш лозимдир. Мулкдор учун асосий мақсад ўз мулкини ишлатиш эвазига маълум даражада фойда олишга қаратилган. Бунда унинг учун хизмат соҳаси бўладими, ишлаб чиқариш бўладими фарқи йўқ. Аммо мулкдорлар кўп ҳолларда ўз мулкини хизмат кўрсатиш соҳасига қўядилар. Чунки ушбу соҳага қўйилган мулк унча катта бўлмаслиги ва тез ўзгарадиган ҳаётда, талабга қараб мослашувчанлиги билан фарқ қилади. Шу жиҳатдан тадбиркорларнинг бир қисми ўз мулкини хизмат кўрсатиш соҳасига тикади.

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

Кўриниб турибдики кўрсатиладиган хизматлар ҳам бир вақтнинг ўзида бир қанча манфаатларни қондиришга хизмат қиладиган ва уларнинг мутаносиблигини таъминлайдиган бўлишлиги лозим экан. Шу жиҳатдан олиб қараладиган бўлса, хизматларнинг мамлакат ижтимоий-иқтисодий ҳаётидаги ўрни беқиёсдир.

1.2. Маҳсулотларни тайёрлаш, сақлаш ва қайта ишлашнинг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти

Бозор муносабатлари шароитида кўпгина озиқ-овқат йўналиши билан боғлиқ қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини давлат томонидан тайёрлашни ташкил қилиш барҳам топмоқда. Бу борада ҳам бозор

муносабатлари амал қилиш босқичига ўтди. Энди озиқ-овқат маҳсулотларини тайёрлаш билан бевосита тадбиркорлар шуғулланмоқда.

Мамлакатимизда озиқ-овқат маҳсулотларини ким тайёрлашидан қатъи назар унинг жамият ижтимоий-иқтисодий ҳаётида муҳим аҳамиятга эга. Чунки, уларни тайёрлаш сақлаш имконини туғдиради. Сақлаш эса, уларнинг узлуксиз сотилиб туришини таъминлайди ва ниҳоят аҳолининг шундай қимматли маҳсулотларга бўлган эҳтиёжини узлуксиз қондириб туриш имконини яратади. Шундан ҳам кўриниб турибдики, ушбу жараёнлар бир-бири билан узвий боғлиқ экан. Ушбу боғлиқликни қуйидагича ифодалаш мумкин (1-расм).



1-расм. Маҳсулотларни етиштиришдан истеъмол қилишгача бўлган жараёлар кетма-кетлиги.

Ушбу жараёнларнинг тизимли равишда ташкил қилиниш, юқорида таъкидланганидек, жамият ҳаётида муҳим ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. Бу қуйидагиларда намоён бўлади:

- аҳолини йил давомида узлуксиз озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлаш имконини беради;
- озиқ-овқат саноатини хом ашё билан таъминлаб туриш учун тегишли захира яратилади;
- хорижий мамлакатларга тадбиркорларнинг қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини узлуксиз экспорт қилиш имконияти яратилади;
- давлат ўзининг озиқ-овқат фондига (захираси)га эга бўлади;
- бу жараёнлар натижасида деҳқоннинг маҳсулоти ўз харидорини топади, уларнинг меҳнати рағбатлантирилиб навбатдаги йил ҳосили учун ҳам тадбиркорлик захираси пайдо бўлади;
- тайёрлов билан шуғулланадиган тадбиркорлар деҳқонлар билан шаҳар аҳолиси, қишлоқ хўжалиги билан саноат ўртасидаги иқтисодий муносабатларни шакллантирувчи воситачи бўлиб хизмат қилади.

Ушбу ҳолатлар мамлакат тараққиёти учун муҳим аҳамиятга эга эканлиги хусусида энди изоҳнинг ҳожати бўлмаса керак, деб ўйлаймиз.

Шуни эътироф этиш керакки, етиштирилган маҳсулотларнинг бир қисми ўша мавсум пайтида қайта ишланади. Уларни фақат қайта ишловчи корхоналар сотиш мақсади учун эмас, балки қайта ишлаш мақсади учун тайёрлаш жараёнини амалга оширади. Шу туфайли юқоридаги боғлиқлик таркибига қайта ишлаш жараёнини киритмадик. Чунки, ушбу маҳсулотлар қайта ишланиб тайёр маҳсулотга айлантирилгандан кейин, уларнинг мақоми ўзгаради, яъни улар қишлоқ хўжалиги маҳсулоти мақомидан саноат маҳсулоти мақомига эга бўлади.

Юқоридаги расмда ифодаланганидек, ҳозирги шароитда маҳсулотларни тайёрлаш билан бирга уларнинг сақланишини тўғри ташкил қилиш ҳам муҳим аҳамиятга эга. Чунки уларни тегишли шароитда сақлай олмаса, уларнинг нобуд бўлишига олиб келинади. Бу эса нафақат тадбиркор, балки жамият ва давлат учун ҳам катта талафот эканлигини тасаввур этиш қийин эмас. Зеро, етиштирилган ҳар бир килограмм маҳсулот жамият бойлиги ҳисобланади. Бу бойлик кимнинг тасарруфида бўлишидан қатъи назар, шу жамият аъзолари томонидан истеъмол қилинади, агар у экспорт қилинса, ундан тушадиган маблағ ҳам жамиятнинг ривожланишига сарфланади. Шу ўринда тайёрланган маҳсулотни сақлашнинг ҳам муҳим аҳамиятга эга эканлигини кўриш мумкин. Бу қуйидагилардан иборат:

- етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг нобуд бўлишининг олди олинади;
- маҳсулотнинг сифати сақланиб қолинган ҳолда аҳолининг дастурхонига унинг пишиш мавсумидан кейин ҳам тортилиб турилади;
- қишлоқ жойларда маҳсулотни сақлайдиган иншоотлар қурилади, янги иш ўринлари яратилади, иш билан бандлик муаммоси қисқаради, қишлоқ хўжалигида индустриал йўналишларга йўл очилади;
- қишлоқ хўжалиги маҳсулотини арзон пайтида эмас, балки, бироз қимматроқ сотиш имконияти пайдо бўлади ва бу тадбиркорлар иқтисодий аҳволининг яхшиланишига олиб келади;
- пировардида аҳолининг фаровонлиги ошади.

Эътироф этиш керакки, ҳозирги пайтда мамлакатимиз қишлоқ хўжалигида етиштирилаётган маҳсулотларнинг бир қисмигина қайта ишланади, озгина қисми тайёрланиб тегишли шароитда сақланади, аммо етиштирилган анчагина маҳсулотлар аҳоли дастурхонига етмасдан ҳамон нобуд бўлиб кетмоқдалар. Ҳозирги шароитда бунга асло йўл қўйиб бўлмайди. Чунки, нобудгарчилик, мулк шаклидан қатий назар, жамият ва давлат учун, мамлакатимиз бозори учун катта зарар. Шу туфайли хусусий мулкни асраш давлат бойлигини кўпайтириш билан тенгдир. Бежиз, давлат хусусий мулкни ўз ҳимоясига олиб, унинг дахлсизлигини таъминлашга қаратилган бир қанча қонуний ҳужжатларни қабул қилган эмас.

Етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг нобудгарчилигига йўл қўймасликнинг бирдан-бир йўли, юқорида таъкидланганидек, уларни қайта ишлашдан иборат. Аммо қайта ишлаш масаласи ҳам қишлоқларда анча жиддий муаммолардан бирига айланган. Биргина мисол, шахсан ўзим Жиззах вилоятининг Бахмал туманига консерва заводи қуриш учун инвестор топиб қурилиш ишини боплашга келишдик. Аммо вазиятни тўлиқ ўрганиш шуни кўрсатдики у ерга консерва заводини қуриб бўлмас экан. Чунки электр қуввати билан таъминлашда тез-тез узилишлар бўлиб турилиши, газ билан таъминот масаласи ҳам талаб даражасида эмаслиги бунга йўл қўймадилар. Чунки, мутахассисларнинг эътироф этишича, консерва заводининг технологик жараёнида узилиш бўлиши мумкин эмас экан. Шу туфайли ушбу қайта ишлайдиган заводни қишлоқда қуриш имкони бўлмади.

Булардан кўриниб турибдики, жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаёти бир-бири билан узвий боғлиқ. Уларнинг бир қисмини яхшилаб, иккинчи қисмини эътиборсиз қолдириб бўлмайди. Шу туфайли ҳудудни ривожлантириш учун ҳамма жойда унинг комплекс чора-тадбирларини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Булардан ҳам кўриниб турибдики, қишлоқ жойларда муаммоларни ҳал этиш учун ундаги шароитни тубдан яхшилаш лозим экан.

Тадқиқотларимиз кўрсатдики, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлашни йўлга қўйиш ҳам катта аҳамиятга эга. Фикримизча, бу қуйидагилардан иборат:

- етиштирилган маҳсулотларнинг нобудгарчилиги минимал даражада камаяди;

- аҳолининг озиқ-овқатларга эҳтиёжи узлуксиз таъминланиб турилади;

- маҳсулотларни хорижий мамлакатларга экспорт қилиш ва шу орқали тадбиркорлик субъектларининг валюта ишлаш имконияти туғилади;

- қайта ишлаш корхоналарининг қишлоқ жойларда очилиши қишлоққа индустриянинг кириб келиш имкониятини яратади;

- ишлаб чиқаришни маҳаллий хом ашё асосида ишлашини таъминлаш имкони туғилади;

- янги иш ўринлари яратилади ва қишлоқда ишсизликнинг камайишига олиб келинади;

- пировардида ушбу тадбирлар ҳам қишлоқ аҳолиси фаровонлигини ошириш имкониятини туғдиради.

Буларнинг замирида узоқ муддатга мўлжалланган иқтисодий ислоҳотлар стратегиясининг оқибатлари ва мақсади мужассамлашганлигидан далолат беради.

Шуни эътироф этиш керакки, ҳозирги шароитда озиқ-овқат маҳсулотларидан дон маҳсулотини тайёрлаш масаласи давлат тасарруфида қолган. Бугунги кунда дон маҳсулотларини тайёрлаш ва сотиб олишнинг бир неча йилларга мулжалланган катъий режаси, режадан ортиқча чорвачилик ва дон махсулотлари учун устама ҳақ бериш каби рағбатлантириш тартиби жорий қилинган. Бу эса давлат томонидан сотиб олинадиган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг миқдори йилдан-йилга кўпайиб бориши имконини берди. Аста-секин хўжаликлар учун қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлашнинг ягона давлатга топшириш шакли вужудга келди. Бунинг учун ягона давлат режаси асосида фермер хўжаликлари билан давлат тайёрлов пунктлари ўртасида икки ёқлама контрактация шартномаси тузиладиган бўлди.

Уч ёқлама тузиладиган контракция шартномасида давлат режасини бажариш шарт-шароитлари, шунингдек, фермер хўжаликларининг ихтиёрий равишда режадан ташқари қўшимча маҳсулот сотиш каби масалалар акс эттирилган бўлади. Контракция тўғрисидаги шартнома асосан уч қисмдан иборатдир. Унинг биринчи қисмида фермер хўжаликлари ўз зиммаларига олган мажбуриятлари кўрсатилади, иккинчи қисмида эса тайёрлов ташкилотлари ва корхоналарнинг ўз зиммаларига олган мажбуриятлари ифода этилади, учинчи қисмда контрактация қилувчи томонларнинг шартнома бузилишига йўл қўйгани тақдирда моддий ва бошқа жавобгарлик масалалари ўз ифодасини топган.

Одатда, маҳсулот топширувчи фермер хўжаликлари зиммасига давлатга режа бўйича сотиладиган маҳсулот турлари ва уларнинг миқдори, ассортименти, маҳсулотларини топшириш вақтлари, режадан ортиқча қанча маҳсулот сотилиши каби жиҳатлар кўрсатилади. Фермер хўжаликлари ўзлари етиштирган маҳсулотни ўз транспорт воситалари билан топширишлари мумкин, агар бунинг имкони бўлмаса ташиш масалалари билан боғлиқ ишлар ҳам олдиндан келишиб олинади.

Контрактация шартномасида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қабул қилиб олувчи тайёрлов ташкилотлари ва корхоналари зиммасига ҳам қатор мажбуриятлар юклатилади. Уларни фермер хўжаликларига сифатли уруғлик, қишлоқ хўжалиги зарар кунандалари ва экинлар касаллигига қарши курашда зарур бўлган заҳарли химикатлар билан таъминлаш, тегишли муддатларда хўжаликларга аванс бериш каби мажбуриятлар ҳам кўзда тутилади. Энг муҳими, манзилга етиб келган маҳсулотларни тўхтовсиз қабул қилиб олиш вазифалари ҳам шу шартномада кўрсатилган бўлади.

Хулоса қилиб айтганда, хўжаликларга товар маҳсулотни сотиш бўйича берилган давлат режа топшириқларини бажаришнинг контрактация асосида олиб борилиши томонларнинг моддий жиҳатдан манфаатдорлигини оширади ва айни вақтда уларнинг ўзаро масъулиятини ҳам кучайтиради. Худди шундай ҳолат тадбиркорлик йўли билан тайёрланган маҳсулотларга ҳам тегишли. Фақат улар ҳам шартнома асосида ишлаш тамойилига ўтишлари шарт, чунки бозор муносабатлари шароитида кўр-кўрона иш тутиб бўлмайди. Бу ҳолат тайёрланган маҳсулотларни сотишга ҳам бевосита дахлдордир. Шу туфайли ушбу масалага алоҳида аҳамият беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

1.3. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурати

Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив заруратини икки боқичда қараб чиқиш мумкин. Биринчидан, маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурати ва иккинчидан, маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив заруратя. Шу иккала жиҳат ҳам бир-бирига узвий боғлиқ жараёнлардир. Чунки етиштирилган ва сақланиб турган маҳсулотларни сотиш бу объектив зарурат, чунки шу

йўл билан аҳолининг озиқ-овқат, айниқса, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган эҳтиёжи қондирилади. Маҳсулотни етиштирувчи ва сақлаб турган субъектларга пул маблағлари қайтиб тушади ва уларда яна фаолиятнинг давом эттирилиши учун иқтисодий замин яратилади.

Маҳсулотни сотиш шунчаки сотиш бўлмаслиги керак, балки уларни самарали сотишга эришиш лозим. Агар сотиш жараёни кўп харажатларни талаб қиладиган ва сотиш билан шуғулланадиган субъект фойда кўрмайдиган бўлса, бундай фаолият бир марта бўлиши мумкин, аммо унинг давомийлигини таъминлаш учун маблағ етишмасдан ушбу субъект касодга учрайди. Бу ҳолат яна бир бор кўрсатмоқдаки, сотиш жараёнининг самарадорлигини ошириш ҳам ҳозирги шароитда объектив заруратга айланган.

Маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурати, уларнинг сотилиши лозимлигидан келиб чиқади. Булар қуйидагилардан иборат:

- етиштирилган ва сақланиб турилган маҳсулотларни сотиш зарурати;
- аҳолини қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан йилнинг барча даврлари ва мавсумлари давомида узлуксиз таъминлаш зарурати;
- иқтисодий жараёнларнинг узлуксизлиги ва ҳаётийлигини таъминлаш мақсадида етиштирилган маҳсулотларнинг пулга айланиш зарурати;
- маҳсулотларни етиштиришга қўйилган маблағларнинг доиравий айланишида маълум фойда олиб, уларни кўпайтиришни таъминлаш зарурати кабилар.

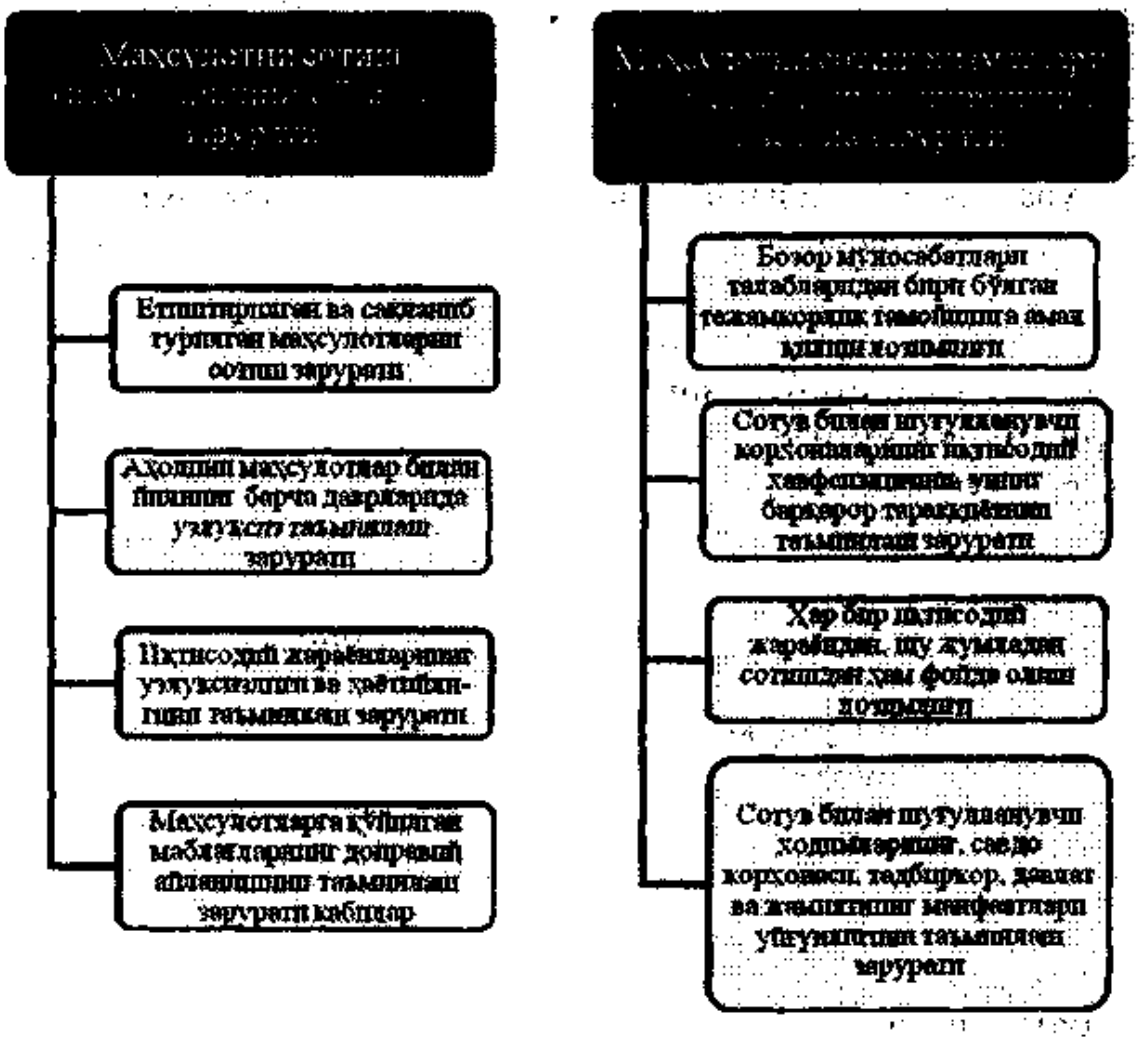
Маҳсулотларни сотиш хизматлари, уларни шунчаки сотилиши билан чекланмаслиги лозим. Ҳар бир фаолият самарали амалга оширилиши лозимлигидан келиб чиққан ҳолда, маҳсулотларни сотишнинг ҳам самарадорлигини ошириш объектив заруратга эга. Булар қуйидагилар билан изоҳланади:

- маҳсулотларни сотиш жараёнида бозор муносабатлари талабларидан бири бўлган тежамкорлик тамойилига амал қилиш лозимлиги;
- ҳар бир иқтисодий жараёндан, шу жумладан, сотишдан ҳам фойда олиш лозимлиги;

- сотув билан шуғулланувчи корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини, унинг барқарор тараққиётини таъминлашнинг зарурати;

- сотув билан шуғулланувчи ходимлар, савдо корхонаси, тадбиркор, давлат, жамият манфаатлари уйғунлигини таъминлаш зарурати кабилар.

Ушбу объектив заруратлар қуйидаги расмда ўз аксини топган (3.1-расм).



3.1-расм. Маҳсулотларни сотиш хизматлари ва уларнинг самарадорлигини оширишнинг объектив заруратлари.

Мазкур расмдан ҳам кўриниб турибдики, маҳсулотларни сотиш хизматлари ва уларнинг самарадорлигини ошириш объектив зарурат экан. Буларга ортиқча изоҳ бериб ўтиришга ҳожат йўқ, деб ўйлаймиз. Аммо уларнинг шу икки йўналишига қисқача тўхталиш мақсадга

мувофиқ. Биринчи йўналиш, маҳсулотларни сотиш хизматларининг объектив зарурати, уларнинг сотилиши лозимлигидан келиб чиқади.

Юқорида кўрганимиздек, етиштирилган ва сақланиб турилган маҳсулотларни сотиш заруратига бир қанча сабаблар бор. Энг муҳими, маҳсулотларнинг ўз вақтида истеъмолчиларга етказиб бориш зарурати бўлса, иккинчидан етиштирилган маҳсулотни сотиб, тегишли маблағ тўплаб, яна шу жараённи давом эттиришдан иборат. Биринчи ҳолат жамият манфаатига мос келса, иккинчи ҳолат бевосита тадбиркор манфаатига мосдир. Бундан давлат ҳам бир қанча йўналишлар бўйича (солиқ тушуми, бозорнинг тўйиниши, экспорт имконияти мавжудлиги, нақд пул тушумининг кўпайиши кабилар) манфаатдор.

Жамият ҳаётида аҳолини маҳсулотлар билан йилнинг барча даврларида узлуксиз таъминлаш зарурати ҳам муҳим аҳамиятга эга. Чунки, улар мева-чеваларни фақат мавсум даврида эмас, балки йилнинг ҳамма даврларида истеъмол қилиш заруратидан келиб чиқади.

Таъкидланганидек, ушбу жараён иқтисодий жараёнларнинг узлуксизлиги ва ҳаётийлигини таъминлаш заруратини ҳам келтириб чиқаради. Чунки иқтисодий жараёнларнинг мавсумийлик ҳолатидан барқарор ҳаракатда бўлиши ҳам бутун иқтисодиёт учун аҳамиятлидир.

Иқтисодиётнинг барқарор ривожланишини таъминлашда маҳсулотларга қўйилган маблағларнинг доиравий айланишини таъминлаш зарурати ҳам мавжуд. Ушбу ҳолат маҳсулотларни такрор ишлаб чиқаришнинг узлуксизлигини таъминлаш имконини беради.

Расмда маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлигини белгиловчи омиллар тизими келтирилган. Булар бир қанча сабабларга боғлиқ ва улар қуйидагилар билан изоҳланади.

Иқтисодиётда асосий тамойиллардан бири, айниқса бозор муносабатлари шароитида, қатъий тежамкорлик тамойилига амал қилишдан иборатдир. Чунки тегишли миқдорда маҳсулотларни сотишга ва даромад олишга эришиш мумкин, аммо тежамккорлик тамойилига амал қилинмаса шунча иш билан ҳам зарар билан ишлашга тўғри келиб қолиши табиий. Шу туфайли самарадорликни оширишнинг муҳим йўлларидан бири бутун фаолият давомида тежамкорлик тамойилига қаттиқ амал қилишдан иборатдир.

Юқоридаги ҳолат бошқа жараёнлар билан ҳам узвий боғлиқдир. Чунки ҳар бир иқтисодий жараёндан, шу жумладан сотишдан ҳам фойда олишга эришиш учун ҳам тежамкорликка амал қилишни тақозо қилади. Бу эса, ўз навбатида тадбиркорнинг манфаатини бевосида ўзида ифодалайди. Ҳар бир хўжалик юритувчи субъектнинг фойда олиб ишлаши жамият ва давлат манфаатларига ҳам мос келади. Барқарар фаолият кўрсатиб келаётган корхоналарда иш ўринлари қисқармасдан, бандлик масаласи таъминланиб бориш билан бирга, бозорнинг барқарорлиги таъминланади ва давлатга шу корхонадан тушум ҳам узлуксиз давом этиб туради.

Бозор муносабатлари шароитида сотиш билан шуғулланувчи корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини, унинг барқарор тараққиётини таъминлашнинг зарурлиги ҳам ушбу жараёндан давлатнинг, жамиятнинг, тадбиркорнинг ва бевосита аҳолининг манфаатлари ётганлигидан келиб чиқади. Чунки корхона иқтисодий хавфсизлигининг таъминланганлиги, унинг банкротликка учраб, ночор ҳолатга тушиб қолишидан ҳимояланганлиги билан ўлчанади. Шундай экан, сотиш билан шуғулланувчи субъектлар самарадорлиги ҳам бевосита иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш билан боғлиқдир.

Буларнинг ҳаммаси сотув билан шугулланувчи ходимларнинг, савдо корхонасининг, тадбиркорнинг, давлатнинг, жамиятнинг манфаатлари уйғунлигини таъминлаш заруратини келтириб чиқаради. Манфаатлар бир-бирига зид бўлмаган жойда барча иқтисодий жараёнлар барқарар ва самарали ривожланиши учун тегишли шароит яратилади.

1.4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзаро боғлиқлиги ва ўзига хос хусусиятлари

Ҳозирги пайтда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари иқтисодий жараёнларнинг таркибий қисми бўлиб, мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётида муҳим аҳамият касб этиб бормоқда. Ушбу жараённи амалга ошириш орқали халқнинг маҳсулотларга бўлган эҳтиёжини узлуксиз қондириб боришга эришиш билан бирга, тадбиркорларнинг бойлиги ҳам ортиб боради. Пировардида аҳолининг яшаш даражаси ва фаровонлигининг ошишига маълум даражада таъсир қилади.

Аммо бу масалада ҳали жуда кўп ечимини кутаётган муаммолар мавжуд. Улардан бари мазкур жараёнларнинг назарий жҳатдан

тадқиқ қилинмаганлиги оқибатида улар таърифининг старли даражада ишлаб чиқилмаганлигидир. Шу туфайли уларнинг таърифларини ишлаб чиқдик ва тавсия қилмоқдамиз.

Маҳсулотларни сақлаш ва сотишга бағишланган ишларда сақлаш ва сотишнинг ташкилий масалалари кенг ёритилган бўлишига қарамасдан, улар хизматларнинг тури сифатида қаралмаган ва назарий жиҳатдан тадқиқ қилинган таърифлар берилмаган[7]. Шу туфайли, ҳозирги шароитда, уларнинг таърифларини ишлаб чиқиш ҳаётий заруриятга айланмоқда. Зеро, ҳар бир масалани ёки жараённи такомиллаштириш, уни яхшилаш ва самарадорлигини ошириш учун, энг аввало, ушбу жараённи фодаловчи тушунчаларнинг таърифларини ишлаб чиқиш лозим бўлади.

Ҳар қандай таърифда бўлганидек, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ тушунчаларнинг ҳам таърифида, унинг мазмунини тўлиқ ифода этиш билан бирга шу жараён билан боғлиқ барча жиҳатларни ўзида қамраб олиши лозим. Бундай таърифда қуйидаги жиҳатлар ўз ифодасини топмоғи лозим. Биринчидан, маҳсулотларни сақлаш хизматини амалга ошириш учун маълум миқдордаги бойлик бўлиши лозим, чунки йўқ нарсани сақлаб бўлмайди. Иккинчидан, бу жараён сақловчи ва мулк эгаси ўртасида тузилган шартномага асосланиши лозим. Акс ҳолда, маълум миқдордаги мулкни бировнинг ихтиёрига топшириб қўйилса, у эртага ўзи, ўзбошимчалик билан уни сотиб юбориши ва шахсий истеъмоли учун фойдаланиши мумкин. Шу туфайли, улар ўртасидаги муносабат албатта шартнома билан расмийлаштирилган бўлиши лозим. Учинчидан, сақлаш маълум муддатга тузилади. Чунки, қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини сақлаш муддати олти ой бўла туриб, уни тўққиз ой давомида сақлаб беришга шартнома тузиш, албатта мумкин эмас. Ғўртинчидан, бу хизмат келишилган муддатда, белгиланган хизмат ҳақи эвазига амалга оширилиши лозим. Бу ҳам шартнома билан расмийлаштирилган бўлиши лозим. Бешинчидан, сақловчи маҳсулотнинг сифати ва миқдорини камайтирмасликка кафолот бериши лозим. Акс ҳолда, маҳсулотни сақловчининг жавобгарлиги бўлмайди ва бу унинг сифатининг пасайиб кетишига ва миқдорининг камайишига сабаб бўлиши мумкин. Олтинчидан эса, сақловчи

---

[7] Турсунхўжаев Т.Л. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Ўқув қўлланма. Т.: ТДИУ, 2004. -112 б., Отабоев М. Ўзбекистон мева-сабзавот комплекси: муаммо, тажриба ва ечимлар. Т.: Меҳнат, 1991., Привятский Л.А. Хранение и переработка плодов и овощей. – М.: Колос, 1992., Орипов Р. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва қайта ишлаш технологияси. Т.: Меҳнат, 1991. ва ҳ.к.

сақланган маҳсулотини қйтариб бериш мажбуриятини олиши лозим бўлади. Шундагина маҳсулотларни сақлаш хизмати тўлиқ амалга оширилган бўлади.

Агар ушбу назарий талқиндан, келиб чиқадиган бўлсак, маҳсулотларни сақлаш хизматига қуйидагича таъриф бериш мумкин бўлади.

Маҳсулотларни сақлаш хизмати дейилганда сақлаш хизматини амалга оширувчи, маълум миқдордаги бойликни муайян муддатда маҳсулотнинг сифатини пасайтирмаган ва миқдорини камайтирмаган ҳолда, белгиланган хизмат ҳақи эвазига қйтариб бериш мажбуриятини билан сақловчи ва мулк эгаси ўртасида тузилган шартномага асосланган муносабат тушунилади.

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

Маҳсулотларни сотиш хизмати дейилганда маҳсулот (товар)нинг бир шахсдан иккинчи шахсга пул ёки бошқа шунга тенглаштирилган бойликка алмаштириш эвазига мулк эгасининг (мулкка эгалик ҳуқуқининг) ўзгаришини таъминлаш жараёнида кўрсатиладиган хизматлар билан боғлиқ муносабатлар тушунилади.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларининг ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва аҳоли фаровонлигини оширишдаги аҳамиятини тўлиқ очиб бериш учун унинг ўзига хос хусусиятларини қараб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

Маҳсулотларни сақлаш хизматининг ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

- маддий неъмат яратилмайди, аммо унинг нобуд бўлишининг олди олинади;
- маҳсулотнинг миқдори билан бирга сифатининг сақланиб қолиши ҳам таъминланади;
- вақт омилининг таъсири эвазига унинг қиймати ошади;

- сақлаш харажатлари ҳам сақланаётган маҳсулотнинг қийматини оширади.

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

- маҳсулотларни сақлашга қўйилган пайтга нисбатан уларни сотиш пайтида нархининг қимматлашув жараёни рўй беради;
- маҳсулотнинг эгаси ва сақлаш иншоатининг эгаси турли шахслар бўлган пайтларда, уни сотиш ҳуқуқи сақлаган киши эмас (агар шартномада келишилган бўлмаса), балки сақлашга қўйган киши бўлиши мумкин;
- бевосита маҳсулотлар сақланган жойдан улгуржи ва чакана сотиш амалга оширилади ва бу жараёнда маҳсулотни сотишдан келадиган тушум агар маҳсулотнинг эгаси бошқа киши бўлса, сақланган идорага эмас, балки маҳсулот эгасининг ҳисобига ўтказилади;
- маҳсулотни сотиш маълум вақтгача албатта тугатилиши лозимлиги;
- маҳсулот сақланаётган жойидан бевосита истеъмолга ва қайта сотишга сотилиши мумкин.

Ушбу хусусиятларнинг ҳаммасига қисқача тўхталиш мақсадга мувофиқдир. Маҳсулотларни сақлашнинг биринчи хусусияти маддий неъмат яратилмайди, аммо унинг нобуд бўлишининг олди олинишини таъминлайди. Чунки маҳсулотни оддий усул билан сақланадиган бўлса йўқотиш, яъни унинг нобуд бўлиши 30,0%ни ташкил қилади. Агар у совуткичларда сақланса унинг нобудгарчилиги ўрта ҳисобда 5,0%ни ташкил қилади. Демак, умумий сақланаётган маҳсулотнинг 25,0% нобудгарчиликдан сақланиб қолади. Бундай тежамкорликни ишлаб чиқариш билан қиёслаш ҳам мумкин. Агарда сақлашга тегишли шароит яратилиб берилмаганда эди, етиштирилган маҳсулотнинг 25,0% миқдори нобуд бўлган бўлар эди. Жамиятнинг эҳтиёжини қондириш учун буни қўшимча равишда етиштириш лозим бўларди. Акс ҳолда жамият истеъмолига шунча маҳсулот кам етказиб терилган бўлар эди. Булардан кўриниб турибдики, маҳсулотларни махсус сақлайдиган иншоатларда (совуткичларда) сақланиши маълм даражада ўзига хос иқтисодий самарадорликга эга. Бу самарадорлик маҳсулотни сақлашга кетган харажатлар ($Х_{мс}$) билан, уни йўқотиш натижасида юз берган

нобудгарчилик ($Х_н$) ўртасидаги фарқда ўз ифодасини топади. Агарда $Х_н > Х_{мс}$ бўлса сақлашнинг самарадорлиги юқорилигидан, бордию унинг тескариси бўлса, яъни $Х_н < Х_{мс}$ сақлашнинг мулкдор учун смарасизлигидан далолат беради. Аммо бу ҳолат жамият учун манфаатлидир, чунки нобуд бўлиши мумкин бўлган маҳсулот аҳолининг истеъмоли учун сақланиб қолган бўлади.

Маҳсулотларни сақлаш жараёнида унинг миқдори билан бирга сифатининг ҳам сақланиб қолиши таъминланади. Маҳсулотни оддий сақлаганда 30,0% йўқотилиши билан бирга қолган 70,0% маҳсулотнинг ҳам сифати пасайади. Сифати пасайган маҳсулотнинг бозордаги нархи, табиийки тадбиркор хоҳлаганидек, юқори бўлмайди. Агар тадбиркор ўз маҳсулотини оддий шароитда сақласа унинг йўқотилиши икки йўналишда содир бўлади. Биринчидан, маҳсулотнинг кўп қисми нобуд бўлиши эвазига юзага келса, иккинчиси, қолган маҳсулотининг ҳам сифатининг пасайиб кетиши эвазига нархи арзонлашиб кетади. Шу туфайли маҳсулотни махсус совуткичларда сақлаш нафақат мулкдор ёки тадбиркор учун, балки амият учун ҳам жуда фойдали.

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

Маҳсулотларни сақлаш жараёнида сақлаш харажатлари ҳам сақланаётган маҳсулотнинг қийматини оширади. Маҳсулотларни сақлашда энергия харажатлари, унинг хавфсизлиги ва кўрикланиши билан боғлиқ харажатлар юз беради. Бу харажатар маҳсулотнинг нархини кўпайтиради. Маҳсулотнинг нархи сақлаш харажатлари билан 5,0%га ошган бўлса, маҳсулотнинг бозордаги нархи 50,0% кўтарилса, тадбиркор шу маҳсулотини сақлаш эвазига бошлангич

нархига нисбатан 45,0% фойда қилади. Бу ҳам тадбиркорга катта самара беради.

Маҳсулотларни сотиш хизматининг ўзига хос хусусиятларини очиб беришни ҳам мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки, қишлоқ хўжалигисоҳасида етиштирилиб сақланган маҳсулотни сотиш оддий савдога нисбатан бир мунча фарқ қилади. Ушбу масаланинг назарий жиҳатларини тадқиқ қилиш шу соҳанинг ривожланишида тегишли хулосаларни чиқариш учун унга тўғри ёндошиш имкониятини туғдиради.

Шундай қилиб, унинг биринчи хусусияти маҳсулотларни сақлашга қўйилган пайтга нисбатан уларни сотиш пайтида нархининг қимматлашув жараёнининг рўй бериши. Чунки, бу ҳолатга жуда кўп омиллар таъсир қилади. Хусусан, бу ерда вақт омили муҳим рол ўйнайди. Маҳсулотларни етиштирилган пайтга нисбатан анча вақтнинг ўтиши унинг камайиб боришига олиб келади, аммо талаб ва эҳтиёж у маҳсулотга камаймаган бўлади. Бундан ташқари сақлашга кетган харажатлар ҳам маҳсулот қийматини оширади. Ҳамма омиллар таъсирида маҳсулотнинг сақлашга қўйилган пайтга нисбатан уларни сотиш пайтида нархининг қимматлашув жараёни рўй беради.

Мазкур араённинг яна бир хусусияти, маҳсулотнинг эгаси ва сақлаш иншоатининг эгаси турли шахслар бўлган пайтларда, уни сотиш ҳуқуқи сақлаган киши эмас, таъкидланганидек, агар шартномада келишилган бўлмаса, балки сақлашга қўйган киши бўлиши мумкинлиги. Чунки маҳсулотни сотиш ҳуқуқига фақат унинг эгаси ҳақли. Агар у тегишли ваколатни бошқа кишига келишилган ҳолда берган бўлса, бошқа киши ҳам сотиши мумкин. Бундай ҳуқуқни сақлавчиларга ҳам бериши мумкин, аммо улар фақат мулк эгасига шартнома асосида хизмат кўрсатади холос. Демак мулк эгасидан бошқа сотувчилар, унга савдо хизматини кўрсатувчилар сифатида намоён бўлади. Агарда маҳсулотни етиштирувчи ҳам, сақлайдиган ҳам ва сотадиган ҳам бир шахс бўлса, бу жараённинг самарадорлиги юқори бўлади. Кўпгина оралиқда қилинадиган харажатлар камаяди. Натиада маҳсулотнинг сақлаш билан боғлиқ харажатлари камайиш эвагига унинг таннархи кам бўлади. Мулк эгасида уни бозордаги бошқа турдош маҳсулотлар билан бир хил нархда сотган тақдирда ҳам, шунинг эвазига кўпроқ фойда олиши имконияти туғилади. Агарда мазкур маҳсулот бўйича таклиф талабга нисбатан ошиб кетадиган бўлса, мазкур тадбиркор маҳсулотнинг

нархини бир мунча камайтириб ҳам, таннархининг пастлиги эвазига, тегишли фойдага эришиши мумкин.

Маҳсулотларни сотишнинг навбатдаги хусусияти бевосита маҳсулотлар сақланган жойдан улгуржи ва чакана сотишнинг амалга оширилиши ва бу жараёнда маҳсулотни сотишдан келадиган тушум агар маҳсулотнинг эгаси бошқа киши бўлса, сақланган идорага эмас, балки маҳсулот эгасининг ҳисобига ўтказилишидадир. Сақлаган корхона сақланган маҳсулот учун унинг эгасидан фақат, шартномада ўтироф этилган ижара ҳақини оладилар. Сақланаётган маҳсулот кўпинча ички бозорга ва экспортга тадбиркорлар орқали чиқарилади. Бунда олди-сотди жараёнида нақд пул ишлатилади. Шу пулни тижорат банкларига жалб чилиш учун қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини сотишдан тушган пул маблағини сақлашни рағбатлантирувчи механизмларини жорий қилиш мақсадга мувофиқдир. Бундай механизмлардан бири, бизнинг фикримизча, имтиёзли пластик карточкаларни жорий қилишдир. Бунинг мазмуни, нақд пул тушумини ҳар ойига маълум фоиз тўлаш шарти билан (амалдаги фоизга нисбатан юқорирок) пластик карточкага олиш ва биринчи талабдан унга шу банкнинг ўзидан керакли миқдорда нақд пул бериш тартибини жорий этиш лозимлигидир.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг нозик жиҳати, агар у қайта ишланмас, бир йилда абатта сотилиб истеъмол қилиниши шартлигидадир. Мевалар ҳам, сабзавотлар ҳам, полиз экинлари ҳам куз мавсумида етиштирилиб сақлашга қўйилгач, улар март ойига қадар, яъни олти ой давомида сотилиш ва истеъмол қилиниши лозим. Акс ҳолда ўзининг сифатини йўқотиши мумкин. Шу туфайли маҳсулотни сақлашнинг чегараланганлиги ва сотилиши маълум вақтгача албатта тугатилиши лозимлиги, унинг муҳим хусусиятларидан биридир. Бу ҳолат тадбиркорни ўз вақтида иш кўришини, вақтдан ҳам, нархидан ҳам ютказмаслик чораларини кўришини тақозо этади.

Маҳсулотларни сотишнинг ўзига хос хусусиятларидан яна бири маҳсулот сақланаётган жойидан бевосита истеъмолга ва қайта сотилиши мумкинлиги билан ифодаланади. Сақланадиган омбордан қайта сотишга сотилгани маъқул, чунки бу катта партияда харид қилишни тақозо этади. Агар истеъмолга оладиган бўлса, албатта бу катта миқдорда амалга ошмайди. Шу туфайли сотишда ҳам турли воситалардан, хусусан, рекламалардан, воситачилар, дестибьютерлар хизмати кабилардан кенг фойдаланиш лозимдир.

1.5. Маҳсулотларни етиштириш, тайёрлаш, сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришдаги айрим муаммолар

Мамлакат тараққиётининг ҳозирги босқичида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари асосан нодавлат секторида етиштирилади ва уни тайёрлаш асосан давлат йўли билан амалга оширилади. Бу ҳолатнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти шундаки, биринчидан у саноат билан қишлоқ хўжалиги ўртасидаги иқтисодий муносабатларни амалга оширса, иккинчидан товар-пул муомаласининг давомийлигини таъминлаш жараёнидир. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотиб олиш айрим стратегик маҳсулотлар бўйича (пахта, ғалла, пилла кабилар) республика миқёсида ягона давлат режасига асосан олиб борилади.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш, тайёрлаш ва давлатга топширишнинг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти катта. Бу орқали аҳолини йил давомида узлуксиз озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлайди, саноатни эса хом ашё билан таъминлаб туришга эришилади ва ниҳоят мамлакатнинг озиқ-овқат захираларини яратиш имконини беради. Бу ҳолат пировардида чет мамлакатлар билан иқтисодий алоқаларни ўрнатиш, мамлакатнинг ўз ичидаги ижтимоий эҳтиёжларини қондиришга эришиш имконини беради. Ушбу эҳтиёжларни қондириш учун давлат ўзининг озиқ-овқат захирасига эга бўлишни тақозо этади.

Буларнинг ҳаммаси пировардида давлатнинг озиқ-овқат мустақиллигини таъминлаш имконини беради. Бу эса ҳар бир давлатнинг стратегик вазифасини қандай бажараётганлигини белгилайди. Давлат қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришга тегишли имконият яратиш ва уни сотиб олиш йули билан қишлоқ хўжалиги ривожланишига катта таъсир кўрсатади. Давлат фермер ва бошқа қишлоқ хўжалигида фаолият юритувчи субъектларига қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотиб олиш учун буюртма бериш йўли билан қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлаш корхоналарига ва чет мамлакатларга катъий баҳоларда (жаҳон бозори баҳосида) сотилишига кафолат беради. Бу ҳолат давлатнинг халқаро нуфузини ҳам белгилаш имконини беради.

Мамлакатимиз мустақилликни қўлга киритгач қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш, уларни тайёрлаш ва давлатга

топшириш шаклларини ҳам ўзгартириб босқичма-босқич такомиллаштириб борди.

1991-1995 йилларда аҳолини озиқ-овқат билан таъминлаш мақсадида давлат ғалла мустақиллигига эришиш учун барча куч ва имкониятларни сафарбар қилди. Бу сиёсат билан бирга қишлоқ хўжалигида мулкчилик шаклини ўзгартириш масаласига ҳам катта эътиборни қаратиб, хўжалик юритиш шаклларини ҳам такомиллаштириб борди. Шу орада колхозлар ва савхозлар ўрнига қишлоқ хўжалигиширкатлари ва деҳқон-фермер хўжаликлари ташкил этади. Деҳконларга давлат буюртмасини бажаргандан ортиқчасини ўзлари тасарруф этиш ҳуқуқи берилди. Ер эгалиги шакллантирилди. Бу, ўз навбатида, деҳқонларининг моддий ва маънавий жиҳатдан рағбатлантирилишини таъминлаш имконини берди.

Давлатга топшириладиган маҳсулот учун пул шаклида бериладиган аванс деҳқонларнинг моддий таъминотини мустаҳкамлади. Улар мўл ҳосил етиштириш учун барча имкониятларни ишга солиши учун шароит яратилди. Шу билан бирга қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлаш давлат мажбурияти асосида амалга ошириладиган бўлди.

1996-2000 йиллардан бошлаб, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришда асосий ролни ширкат хўжаликлари ва деҳқон хўжаликлари эгаллади. Аммо шуни эътироф этиш керакки, ширкатлар бозор муносабатларининг тамойилларига тўлиқ жавоб бермаганлиги ҳамда улар зарар кўриб ишлаётганлиги туфайли босқичма-босқич фермер хўжаликларига алмаштирилди. Ҳозирги кунда қишлоқ хўжалигида асосий хўжалик юритувчи субъект сифатида фермер хўжаликлари майдонга чиқдилар. Шу туфайли кўпгина қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришда уларнинг ҳиссаси муттасил ошиб, мос равишда деҳқон хўжаликларининг ҳиссаси камайиб бормоқда.

Мустақиллик йилларида аграр сиёсатнинг яна бир муҳим жиҳати, дон маҳсулотларини етиштириш, тайёрлаш ва сотиб олишнинг бир неча йилларга мўлжалланган катъий режаси, режадан ортиқча қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари учун устама ҳақ бериш каби рағбатлантириш тартиби жорий этилди. Бу эса давлат томонидан сотиб, олинадиган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг миқдори йилдан-йилга купайиб боришига имкон берди. Аста-секин хўжаликлар учун қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлашнинг ягона давлатга топшириш шакли вужудга келди. Бунинг учун фермер

хўжаликлари билан давлат тайёрлов пунктлари ўртасида икки ёқлама шартнома тузилади. Ушбу шартномага мувофиқ давлат ва фермер хўжаликлари ўртасидаги иқтисодий-ҳуқуқий муносабатлар тартибга солиниб борилади.

Шартномада давлат режасини бажариш шарт-шароитлари, шунингдек, фермер хўжаликларининг ихтиёрий равишда режадан ташқари қўшимча маҳсулот сотиш каби масалалар акс эттирилган. Шартнома асосан уч қисмдан иборат. Унинг биринчи қисмида фермер хўжаликлари ўз зиммаларига олган мажбуриятлари, иккинчи қисмида эса тайёрлов ташкилотлари ва корхоналарнинг ўз зиммаларига олган мажбуриятлари, учинчи қисмида эса томонларнинг шартнома бузилишига йўл қўйган тақдирда моддий жавобгарлик тамойиллари кўрсатилади. Одатда, маҳсулот топширувчи хўжалик томон зиммасига давлатга режа бўйича сотиладиган маҳсулот турлари ва уларнинг миқдори, ассортимент маҳсулотларини топшириш вақтлари, режадан ортиқча қанча маҳсулот сотилиши кўрсатилади. Хўжаликлар ўзлари етиштирган маҳсулотларни ўз транспорт воситалари билан топширишлари керак. Аммо бунинг имконияти ҳамиша ҳам кўплаб фермер хўжаликларида бўлмаганлиги туфайли ташиш масаласини тайёрловчи корхоналар ташкил этмоқдалар.

Мамлакатимизда қишлоқ хўжалигини ривожлантириш ва уни ислоҳ этиш бўйича туб бурилиш юз берди. Ундаги хўжалик юритиш шакли тубдан ўзгартирилди. Колхоз ва совхозлар тугатилиб, фермер ва деҳқон хўжаликлари вужудга келди. Ушбу соҳани ислоҳ қилиш бўйича олиб борилган чоралар унда ишлаб чиқариладиган ялпи маҳсулотни (ЯМ) ошириш имконини берди.

Шу билан бирга таркибий ўзгаришларни такомиллаштириш сиёсати ушбу соҳани ривожлантириш билан бирга, унинг мамлакат ялпи ички маҳсулотидаги (ЯИМ) улушини камайтириб юбормоқда. Жумладан, 1900 йилда мамлакат ЯИМда қишлоқ хўжалигининг улуши 33,4% ни ташкил қилган бўлса, 2000 йилга келиб ушбу кўрсаткичнинг миқдори 30,1% гача тушда. Аммо охирги ўн йилликда ялпи қишлоқ хўжалиги маҳсулоти ўсишига қарамай, унинг улуши анча камайди ва 2010 йилда 17,5 ни ташкил қилди. Бу ҳолат кўрсатадики, мамлакатимиз аграр давлатдан индустриал давлат сари такомиллашиб бормоқда. Чунки шу даврда саноатнинг ЯИМдаги улуши 17,6% дан 2010 йилга келиб 24% гача кўтарилди ва бу

тенденция давом этмоқда[8]. Ушбу ҳолатни қуйидаги жадвал маълумотларидан ҳам кўриш мумкин (1.1-жадвал).

1.1-жадвал

Ўзбекистон ЯИМнинг иқтисодиёт тармоқлари бўйича 1990-2010 йиллардаги таркибий ўзгаришлари динамикаси[9]

Кўрсаткичлар	1990 йил	2000 йил	2010 йил	2010 й. 1990 йилга нисбатан фарқи, банд
Жами ЯИМ, %	100,0	100,0	100,0	-
Саноат, %	17,6	14,2	24,0	+6,4
Қишлоқ хўжалиги, %	33,4	30,1	17,5	-15,9
Қурилиш, %	5,8	6,0	6,4	+0,6
Транспорт ва алоқа, %	5,2	7,7	12,4	+7,2
Савдо, %	4,5	10,8	9,0	+4,5
Бошқалар, %	22,2	18,7	23,7	+1,5
Соф соликлар, %	11,3[10]	12,5	7,0	-4,3

Таҳлилларга кўра, қишлоқ хўжалигидаги улуши ўтган 20 йил мобайнида 15,9 бандга камайган. Саноат соҳасида ўсиш рўй берган ва унинг ЯИМдаги улуши 6,4 бандга ошган. Бундан ҳам кўриниб турибдики, мамлакатимиз аста-секинлик билан индустриал мамлакатга айланиб бормоқда.

Аммо шуни эътироф этиш керакки, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш масаласига шунчалик катта эътибор берилишига, унинг йилдан-йилга ўсиб боришига қарамай ҳозирги кунда ҳал этилиши лозим бўлган кўпгина муаммолар сақланиб қолмоқда. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- аҳолининг кўпайиши эвазига ҳосилдор суғориладиган ер;
- ёмғир кам бўлган, яъни қурғоқчилик йилларида экилган ерларни суғориш учун суғорма сувларининг етарли эмаслиги;
- охирги йилларда ерларнинг фермерларга бўлиб берилиши оқибатида уларнинг экин майдонлари қисқарганлиги туфайли

---

[8] Ўзбекистон Республикаси ижтимоий-иқтисодий тараққиётининг мустақиллик йилларидаги (1990-2010 йиллар) асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳамда 2010-2015 йилларга мўлжалланган прогнозлари: статистик тўплам. – Т.: Ўзбекистон, 2011. 37 б.

[9] Ўзбекистон Республикаси Статистика қўмитаси материаллари ва бошқа нашр қилинган ишлар маълумотлари асосида муаллифнинг ҳисоб-китоби. Ўша жойда. Б. 37.

[10] Маҳсулотларга маркалашган субсидиялардан ташқари.

алмашлаб экиш имкониятларининг етарли эмаслиги ва унга бўлган талабнинг сусайганлиги;

- барча ерга эгалик қилган фермер хўжаликларида ўз вақтида агротехник тадбирларни ўтказиши учун техниканинг етишмаслиги ва мавсум пайтида бундай техникаларнинг етарли эмаслиги;
- фермер хўжаликларига минерал ўғитларни етиштириб бериш фақат давлат буюртмаси бўйича ишлаётган фермерларга етказиб берилиши ва унинг эркин савдоси кенг йўлга қўйилмаганлиги оқибатида минерал ўғитларнинг танқислиги;
- қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш ва сотиш жараёнларида бозор муносабатларининг барча механизмлари тўлиқ шаклланиб улгурмаганлиги кабилар.

Ҳозирги пайтда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг йилдан-йилга ошиб бориши, уларни қабул қилиб олувчи тайёрлов ташкилотлари ва корхоналари зиммасига ҳам қатор мажбуриятлар юкланади. Уларни хўжаликларга сифатли уруғлик, қишлоқ хўжалиги зараркунандалари ва экинлари касалликларига қарши курашда зарур бўлган заҳарли химикатлар билан таъминлаш, тегишли муддатларда хўжаликларга аванс бериш, техника экинлари, чунончи, пахта топширадиган хўжаликларга фарғук, ун, ғалла, омухта ем етказиб бериш ва омборга келган маҳсулотларни тўхтовсиз қабул килиб олиш вазифалари топширилади. Кўриниб турибдики, етиштирилган маҳсулотларни сотишда деярли муаммо йўқ. Бу ташкилий равишда амалга оширилади. Асосий муаммо фермер ва деҳқон хўжаликларининг ўз ихтиёрида қолган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида содир бўлмоқда.

Шуни таъкидлаш жоизки, фермер хўжаликларга товар маҳсулотини сотиш бўйича берилган давлат режа топшириқларини бажаришнинг шартнома асосида олиб борилиши томонларнинг моддий жиҳатдан манфаатдорлигини оширади ва айни вақтда уларнинг ўзаро масъулиятини ҳам кучайтиради. Лекин юқорида таъкидланганидек, ўз ихтиёрида қолган маҳсулотнинг сақланиши ва сотиши билан боғлиқ муаммолар кенг кўламли ва ечилиши лозим бўлган муаммо сифатида уларни тадқиқ этиш ҳозирги кунда муҳим аҳамият касб этмоқда.

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлаш ҳам маълум талабларга жавоб беришни тақозо этади. Аммо бунга мутасадди

шахслар томонидан ҳамиша ҳам аҳамият берилавермайди. Оқибатда сунъий равишда уларни сақлаш муаммолари туғдирилади. Мамлакатимизда деҳқон ва фермер хўжаликлари маҳсулотларини сақлашни анъанавий тарзда ертўлаларда махсус жиҳозланмаган хоналарда сақлашга одатланиб қолган. Аммо ҳозирги кунда бундай сақланишлар замон талабига мутлақо жавоб бермайди. Биринчидан етиштирилган кўпгина маҳсулотлар истеъмолчиларга етгунга қадар нобуд бўлиб кетса, иккинчидан, сақланадиган маҳсулотларнинг сифати етарлича сақланиб қолмайди. Шу туфайли бутун жаҳонда маҳсулотларни сақлаш асосан совуткичларда амалга оширилади.

Бу соҳада ҳам муаммолар кам эмас. Бу муаммоларга маҳаллий мутахассислар билан суҳбатлар ўтказиб ва совукич камераларни тадқиқ қилиб, қуйидагиларни киритиш мумкин, деган хулосага келдик:

- қайси қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг қандай шароитда сақлаш мумкинлигини билмаслиги;
- маҳсулотни қачон йиғиштириб олиш лозимлиги тўғрисида (пишиш даражаси кам ҳам бўлмаслигига ва ўта пишиб кетишига йўл қўймаслигига) тўлиқ маълумотга эга эмаслиги;
- сақлаш учун навлар бўйича саралаш (сартировка қилиш) ҳақида ҳам тўлиқ маълумотнинг йўқлиги;
- сақлаш жараёнида идишни тўғри танлаш ва унга тўғри жойлаштиришнинг ҳам етарли эмаслиги;
- совуткич камераларнинг олдиндан тайёрлаб қўйилишига аҳамият берилмаслиги;
- совуткичларга электр энергиясининг ўзлуксиз таъминоти ўзилиб туриши натижасида бир хил ҳарорат ва намлик таъминланмаслиги;
- сақлаш учун тегишли шароитнинг етарли эмаслиги;
- совуткичнинг қувватидан оптимал даражада фойдаланишга эришиш учун тегишли ҳисоб-китоблар қилинмаганлиги оқибатида айрим совуткич камераларда керагича маҳсулот қўйилмаслиги ва айрим ҳолларда керагидан ортиқ маҳсулот қўйишлиги;

Маҳсулотларни сақлашнинг дунё амалиётида асосан қуйидаги усуллари мавжуд:

- музлатилган ҳолда сақлаш;
- совутган ҳолда сақлаш;
- ярим музлатилган ҳолда сақлаш.

Маҳсулотларни музлатилган ҳолда сақлаш учун совуткичда 18° С ва ундан кам бўлган ҳарорат таъминланган бўлиши лозим. Музлатишга шундай қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қўйиш керакки, унинг таркиби ушбу жараёнда бузилмайдиган ва сифати сақланиб қоладиган бўлиши керак. Шу туфайли ушбу усулни барча қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига қўллаб бўлмайди.

Маҳсулотни совутилган ҳолда сақлаш учун эса 0° С даражадаги ҳарорат етарли бўлади. Бундай ҳолатда турли микробларнинг ривожланишига имкон тугилмайди. Бу жараён маҳсулотларни узоқ муддатга сақлаш имконини беради.

Маҳсулотни ярим музлатилган ҳолда сақлаш учун ҳарорат 5-15° С таъминланмоғи лозим. Бу усул ҳам совутилганда ўзининг хусусиятини йўқотмайдиган маҳсулотлар учун қўлланилади.

Ҳавонинг энг юқори намлиги барча ҳолларда 95-98 фоиздан ошмаслиги лозим. Бу талабларни тўлиқ таъминлаш учун совуткич шохобчасига электр энергиясининг узлуксизлигини таъминлаб туриш лозим.

Агар юқоридаги талабга жавоб берадиган шароит яратиладиган бўлса, ҳавонинг ҳарорати 18°С таъминланган ҳолда маҳсулотларнинг сақланиш муддати қуйидагича бўлиши кўзда тутилган:

1. Яхши ўралган парранда маҳсулотлари, қайта ишланган цитрус маҳсулотлари концентратлари, етилиб пишган мевалар, мевадан тайёрланган айрим консервантлар 12 ойдан кўпроқ муддатда сақланиши мумкин.
2. Кўпгина мева ва сабзавот шарбатлари, нон маҳсулотлари, қандолат маҳсулотлари, мол гўшти, бузоқ гўшти, қўй гўшти, курка гўштлари 10-12 ой муддат давомида сақланади.
3. Балиқ маҳсулотлари (ёқсиз), молюскалар 8-10 ой муддат давомида сақланади.
4. Қовурилган маҳсулотлар, чўчқа гўшти, сут ва сут маҳсулотлари ва ёғли балиқлар 6 ойгача сақланишлари кўзда тутилган.

Худди шундай ҳолатда тегишли маҳсулотларни 0° С ва 5-15° С ҳароратда ҳам сақлашни таъминлаш мумкин.

Ҳозирги шароитда етиштирилган ва сақланган маҳсулотларни сотиш муаммоси ҳам долзарб ва муҳим муаммолардан бири ҳисобланади. Чунки қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришдан ва сақлашдан пировард мақсад уларни сотишдир,

яъни истеъмолчиларга сифатли, тегишли ҳажмда узлуксиз етказиб беришдан иборат. Бу масала ҳам ўз-ўзидан ҳал бўладиган, табиий равишда тартибга тушиб кетадиган масала эмас. Бу муаммони ҳал қилиш учун мамлакатимизда чуқур маркетинг тадқиқотлари ўтказилиб, логистик тизим ишлаши лозим. Аммо турли мулк шаклида фаолият кўрсатаётган тизимда ушбу тизимни ташкил қилиш ҳам мураккаб масалалардан биридир. Шу ва шу сингари қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини сотиш билан боғлиқ бўлган бир қанча муаммолар мавжуд.. Булар таркибига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш, сақлаш ва сотиш тизимининг тўлиқ йўлга қўйилмаганлиги ва уларнинг бир тизимга келтирилиб, узлуксиз таъминот усулининг старли тарзда шаклланмаганлиги;
- қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотишнинг тармоқ даражасида ташкил қилинмаганлиги ва унда деҳқон бозорининг ҳамон улуши катта бўлиб қолаётганлиги;
- қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотиш тизими ихтисослашмаганлиги;
- етиштирилган маҳсулотларнинг мавсумийлиги, ўша пайтда кўп етиштирилиши ва истеъмолдан ортиқча қисмининг қайта ишлаш ва сақлашга тақсимланиш масаласи ҳам ҳудудлар бўйича тизимли ҳал қилинмаганлиги;
- булар оқибатида бир қисм етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг нобуд бўлиш ҳоллари рўй бериши;
- қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари тез айнийдиган бўлганлиги туфайли барча савдо шаҳобчаларида тегишли жиҳозларнинг (совуткич сингари) тўлиқ етишмаслиги;
- мамлакатимизда қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини ташийдиган махсус транспорт воситалари камлиги ҳам узоқроқ масофага ташиш жараёнида уларнинг бир қисмини нобуд қилишга йўл қўйилиши кабилардир.

Кўриниб турибдики, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш, сақлаш ва сотиш занжирида ҳал қилиниши лозим бўлган муаммолар ҳали талайгина. Биз, мазкур ишда уларнинг фақат бир қисминигина келтирдик холос. Уларнинг сони булардан кўпроқдир.

Шуни алоҳида хулоса ўрнида таъкидлаш жоизки, ҳозирги шароитда маҳсулотни етиштиришга кўп ва катта аҳамият берилади.

Аммо уни етиштириш билан бирга сақлаш ва сотиш ҳам катта аҳамиятга эгалигини унутмаслик лозим экан. Чунки, маҳсулотнинг сақланишини таъминлаш ва уларни нобуд қилмасдан истеъмолчиларга етказиш, шу жараёнда нобуд бўлиши мумкин бўлган маҳсулотларнинг ўрнига ишлаб чиқаришни кўпайтириш билан баробар. Шу туфайли бу масалалар ҳам катта эътиборни ва илмий жиҳатдан тадқиқ қилишни талаб этадиган иқтисодий жараёнлардир.

1.6. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари сифатини ошириш имкониятлари

Маҳсулотларни сақлаш масаласи жуда катта муаммо бўлиб ҳисобланади. Ушбу жараён қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириб сақлашдан, уни озиқ-овқат саноатида тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш ва истеъмолчиларга етгунча сақлаш босқичларини ҳам ўз ичига олади. Шу туфайли озиқ-овқат саноатининг хом-ашёси асосан қишлоқ хўжалигимаҳсулотлари эканлигидан келиб чиқиладиган бўлса, ушбу соҳани ривожлантириш мамлакатимизда олиб борилаётган ижтимоий-иқтисодий ислоҳотларнинг пировард мақсади бўлган халқ фаровонлигини оширишга эришишнинг асосий ташкилий-иқтисодий омилларидан бири сифатида баҳолаш лозим бўлади. Шу туфайли ушбу соҳанинг ривожланишига ҳам бошқа соҳалар сингари мустақилликнинг биринчи кунларидан бошлаб мамлакатимиз раҳбарияти томонидан тегишли эътибор қаратилиб келинмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримов 2007 йилда мамлакатни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2008 йилда иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамси мажлисидаги маърузасида таъкидлаганидек, 2008 йилда "...истеъмол товарлари ишлаб чиқаришни ривожлантиришга ҳам устувор аҳамият берилади"[1]. Бу устуворлик 2009 йилда ҳам сақланиб қолди. Чунки истеъмол товарларининг етарлилиги аҳолининг фаровонлигини белгиловчи асосий омиллардан биридир. Истеъмол товарлари бевосита қишлоқ хўжалиги маҳсулотларидан тортиб, уларнинг озиқ-овқат саноатида қайта ишланган тайёр маҳсулотлар ҳолатига келтирилган маҳсулотларгача бўлган босқични ўз ичига олади.

---

[1] Каримов И.А. Инсон манфаатлари устуворлигини таъминлаш - барча ислоҳот ва ўзгаришларнинг бош мақсадидир. Халқ сўзи. 2008 йил 9 февраль.-2 б.

Шу туфайли истеъмол товарларини ишлаб чиқаришни ривожлантириш жараёнида асосий эътибор бевосита қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари билан бирга озиқ-овқат саноатини ривожлантиришга қаратилишини ҳам тақозо қилади. Чунки, шу соҳаларни ривожлантириш орқали халқ истеъмол товарлари бозорини кенгайтириш, халқнинг озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган турли эҳтиёжларини қондириш орқали аҳолининг фаровонлигини оширишга эришилади.

Қишлоқ хўжалигида маҳсулотларни етиштириш алоҳида масала бўлганлиги туфайли, мазкур бобда озиқ-овқат саноатнинг ҳолати ва уни ривожлантириш истиқболларини белгилашнинг назарий ва услубий масалаларини кўришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Бунинг учун эса мазкур тармоққа бугунги кунда қандай соҳалар киришини белгилаб олишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Озиқ-овқат саноати таркибига ҳозирги кунда сут ва сут маҳсулотларини ишлаб чиқариш, турли консервалар, шакар, ўсимлик ёғи, макарон ва макарон маҳсулотлари, арақ ва арақ-ликёр маҳсулотлари, вино, пиво, маъданли сув, тамаки маҳсулотларини ишлаб чиқариш соҳалари киради. Ушбу соҳаларнинг хом-ашёси асосан қишлоқ хўжалиги маҳсулотларидир. Шу тармоқлар маҳсулотларининг сифати бевосита уларга ишлатиладиган хом-ашёнинг сифатига ҳам бевосита боғлиқ. Шу туфайли улар бир-бири билан узвий боғликдир. Бу ҳолат ушбу соҳаларни яхлит ҳолда тизимли ёндошган ҳолда тадқиқ қилишни тақозо қилади.

Муҳими, мазкур соҳаларнинг барчаси учун хом ашё ўзимизда ишлаб чиқарилади, малакали иш кучи ҳам ўзимизда етарли. Фақат рақобатбардош сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришга эришмогимиз лозим. Чунки бошқа соҳалар сингари қишлоқ хўжалиги ва озиқ-овқат саноатда ҳам маҳсулотларни ишлаб чиқаришда юқори сифатга эришиш йўли билан четга рақобатбардош маҳсулотлар чиқариб, жаҳон бозорида тегишли ўринга эга бўлишимизни тақозо этади.

Мамлакатимиз Президенти бу борада ҳам 2008 йилда ва келажакда амалга оширилиши лозим бўлган ишлар юзасидан аниқ кўрсатмалар берди. Юқоридаги маърузасида таъкидланишича; "Жаҳон бозорида рақобат тобора кескинлашиб бораётган ҳозирги шароитда мавжуд корхоналарни реконструкция қилмасдан, замонавий, илғор ва юксак технологик ускуналар билан жиҳозланган корхоналар ташкил этмасдан туриб иқтисодиётимиз келажагини,

бинобарин, аҳоли фаровонлигини юксалтиришни таъминлаш мумкин эмас"[12]. Президентимиз иқтисодиётимиздаги барча ривожланиш ва такомиллашишларни бевосита халқ фаровонлиги билан боғлайди. Чунки ислоҳотлар ислоҳот учун эмас, балки биринчи галда, халқ фаровонлигига қаратилганлигининг моҳияти ҳам шундадир. Шуни таъкидлаш жоизки, ҳозирги шароитда халқнинг эҳтиёжини қондириш турли керакли маҳсулотларнинг кўплиги билан эмас, балки сифатли маҳсулотларнинг етарлилиги билан ўлчанади.

Бундан кўриниб турибдики, озиқ-овқат саноатини ривожлантиришнинг устувор вазифаларидан бири соҳага оид корхоналарни реконструкция қилиш, уларни замонавий, илғор ва юксак технологик ускуналар билан жиҳозлашдан ҳамда рақобатбардош, замон талабига жавоб берадиган сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришга эришишдан иборат.

Шуни яна бир бор таъкидлаш жоизки, озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш учун асосий хом-ашё қишлоқ хўжалигида етиштириладиган маҳсулотлардир. Тадқиқотларимизга кўра, етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларининг ¼ қисми дастурхонимизга етгунча нобуд бўлмоқда. Шу йилда (аниқроғи 2007 йил декабри ва 2008 йилнинг январь ойларида) қишнинг ўта совуқ келиши муносабати билан тадбиркорлар етиштирган кўпгина қишлоқ хўжалиги маҳслотлари омборларда музлаб яроқсиз ҳолатга келиб қолди. Уларнинг сақлашга қолдирилган маҳсулотларининг деярли ҳаммаси (100,0%) нобуд бўлди.

Агар мазкур маҳсулотлар ўз вақтида озиқ-овқат саноатида қайта ишланиб тайёр ҳолга келтирилганда ёки уларни сақлаш учун тегишли шароитлар яратилганда, бундай йўқотишлар рўй бермаган бўлар эди. Энг муҳими аҳоли истеъмоли учун мўлжалланган катта бойлик нобуд бўлмаган ҳолда, корхоналар (тадбиркорлар) иқтисодий хавфсизлиги таъминланган бўлар эди. Чунки нобудгарчилик натижасида фақат маҳсулотлар нобуд бўлибгина қолмай, тадбиркорларнинг катта маблағлари ҳам йўқотилди. Натижада улар раҳбарлик қилаётган хўжалик юритувчи субъектнинг иқтисодий хавфсизлигига ҳам анча путр етказилди. Бозор муносабатлари шароитида барча зарарлар мулкдорлар ҳисобидан қопланадиган бир пайтда корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш ҳам мҳим аҳамият касб этади.

---

[12] Каримов И.А. Инсон манфаатлари устуворлигини таъминлаш – барча ислоҳот ва ўзгаришларнинг бош мақсадидир. Халқ сўзи. 2008 йил 9 февраль.-2 б.

Озиқ овқат саноати хом ашёни сақлаш учун тегишли шароит яратиши ва уни қишлоқ хўжалигимаҳсулотлари етилган пайтда тайёрлашни ташкил қилиши мақсадга мувофиқдир. Бу мазкур корхонанинг иш фаолиятини (одатда улар фақат мавсумда ишлайдилар) узайтириш билан бирга маҳсулотларнинг сақланишига эришади, ҳамда ўз вақтида тайёрланган маҳсулотларнинг қиймати ҳам арзонга тушади.

2006 йилда мамлакатимизда 14521,1 млрд. сўмлик саноат маҳсулоти ишлаб чиқарилди. Бу солиштирма нархларда 2005 йилга нисбатан 110,8 %ни ташкил килади[13]. Ҳисобот даврида 4069,7 млрд. сўмлик истеъмол товарлари ишлаб чиқарилиб, 2005 йига нисбатан 120,6 %ни ташкил этди. Барча саноат маҳсулотлари таркибида истеъмол товарларининг улуши 28,0 %ни (4069,7 : 14521,1) ташкил қилади, истеъмол товарлари таркибида озиқ-овқат маҳсулотларининг улуши эса 41,7 %ни (1699,3 : 4069,7) ташкил қилади. Кўриниб турибдики истеъмол товарларининг таркибида озиқ-овқат саноати маҳсулотлари етарли ўринни эгаллайди. Албатта, озиқ-овқат саноати корхоналари маҳсулотларининг асосий қисми тайёр истеъмол ҳолига келтирилган бўлиши лозимдир.

Буларни инобатга олиб озиқ-овқат саноатини ривожлантиришнинг яна бир йўналиши сифатида қилинадиган ишларни, кўриладиган чора-тадбирларни ушбу соҳада тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришни кенгайтиришга, мавсум пайтида тайёрловни йўлга қўйишга, маҳсулотларни сақлаш учун тегишли шароитларни яратишга қаратиш мақсадга мвофиқдир. Шу туфайли статистика идоралари озиқ-овқат саноат маҳсулотларини ҳисобга олганда улар ишлаб чиқарган маҳсулотларнинг умумий ҳажми билан биргаликда бевосита тайёрланган хом ашё ва тайёр маҳсулот ҳажмини ҳам ҳисобга олиб боришлари мақсадга мувофиқдир.

Саноатнинг бир қанча йўналишлари бўйича, шу жумладан озиқ-овқат саноатига дахлдор бўлган муҳим соҳаларни ривожлантиришга қаратилган дастурлар ишлаб чиқилган. Дастурларда озиқ-овқат саноатини ривожлантиришда қўйиладиган инвестицияларни турли манбалардан шакллантирилиши кўзда тутилган. Буларга бюджет маблағлари, хорижий инвестициялар, кўплаб хусусий тадбиркорлар маблағлари жалб қилинади. Булардан ташқари ушбу ишларни амалга оширишда турли имтиёзлар ҳам

---

[13] Ўзбекистон Республикасининг 2006 йилги статистик ахборотномаси. Т.: Ўзстат. 2007. 17 б

белгиланган. Аммо амалда мазкур имтиёзлардан, бюджет маблағларидан фойдаланишда турли ноқонуний ҳаракатлар ва уларнинг бузилишига йўл қўйилишлар рўй бермоқда.

Буларни инобитга олиб мамлакатимиз Президенти тегишли назорат қилувчи ва мутасадди идораларга "...ушбу дастурларнинг амалга оширилиши устидан, қатъий назорат ўрнатсин, ажратилаётган маблағ ва ресурслар, берилган имтиёзлардан мақсадли, ҳамда самарали фойдаланиш, манфаатдор хорижий инвесторларни жалб қилиш масалаларига алоҳида эътибор қаратсин"[14], деган кўрсатмани бердилар.

Булардан келиб чиқиб, тармоқни ривожлантиришнинг муҳим йўналишларидан бири сифатида соҳага ижро интизомини жорий қилишни, ўз фаолиятини амалга оширишда қонун устуворлигини таъминлашга эришишни, хорижий инвесторларга озиқ-овқат саноатининг жозибадор-лигини намойиш қилиш санъатини эгаллаш каби замонавий кўникмаларга эга бўлишни таъкидлаш мумкин. Чунки 2008 йилда иқтисодиётимизни ривожлантириш учун қиймати 1,5 млрд долларга тенг хорижий инвестицияларни киритиш кўзда тутилган. Бундай катта миқдордаги инвестициядан озиқ-овқат саноати ҳам ўз улушини олиб қолиши лозимдир. Бунинг учун эса хорижий инвесторларга тармоқни жозибадор қилиб кўрсатиш санъатини ҳам билишни тақозо қилади. Бунга эришиш чун биргина саноатнинг жойланиши ёки унинг технологик жиҳозланиш даражасини намойиш қилиш етарли эмас, энг муҳими, уларнинг узлуксиз фаолиятини таъминлайдиган қишлоқ хўжалигимаҳсулотлари, яъни озиқ-овқат саноати учун хом ашёси сифатли хом ашёнинг мавжудлигини ҳам кўрсата билиш лозимдир.

Маълумки 2006 йилда мамлакатимизда Ўзбекистон Тикланиш ва тараққиёт жамғармаси ташкил қилинган эди. Унинг бугунги кундаги валюта маблағларининг қиймати 1,2 млрд АҚШ долларига тенг[15]. Мазкур жамғарма-нинг вазифаларидан бири сифатида энг муҳим устувор дастурларга инвестицияларни киритиш ҳам кўзда тутилган. Тармоқни ривожлантириш-нинг муҳим манбаларидан бири сифатида мазкур инвестициялардан ҳам кенг фойдаланаолиш қобилиятини ошга солишдан иборатдир. Бунда асосий эътибор

---

[14] Каримов И.А. Инсон манфаатлари устуворлигини таъминлаш – барча ислоҳот ва ўзгаришларнинг бош мақсадидир. Халқ сўзи. 2008 йил 9 февраль.-2 б.

[15] Каримов И.А. Инсон манфаатлари устуворлигини таъминлаш – барча ислоҳот ва ўзгаришларнинг бош мақсадидир. Халқ сўзи. 2008 йил 9 февраль.-2 б

қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини нес нобуд қилмасдан озиқ-овқат саноатида қайта ишлаш ва уларни сақлаш тизимини ташкил қилишга ҳам катта аҳамият берилиши лозимдир.

Озиқ-овқат саноатининг таркибий тузилиши ва динамикасини таҳлил қилганда уларнинг турли даражага эга эканлигини кўриш мумкин. 2006 йилда энг юқори ўсиш суръати папирос ва сигареталар ишлаб чиқариш бўлиб, унинг ўсиш суръати 150,2 %ни ташкил қилди. Сут ва сут маҳсулотлари ишлаб чиқариш бўйича эришилган ўзгариш суръати 149,6 %ни ташкил қилади. Ўсиш суръати бўйича учинчи ўринда консерва ва консерва маҳсулотларини ишлаб чиқаришдир. Унинг ўсиш суръати 137,1 %ни ташкил қилди. Макарон маҳсулотларини ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати шу йилда 120,4 %ни ташкил қилди. Пиво ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати ҳам юқори бўлиб, 120,3 %ни ташкил қилди.

Яқиндагина макарнинг ҳаммасини ташқаридан импорт сифатида сотиб олар эдик. Бугуни кунда бир йилда (2006й.) 170,6 минг тонна макар ишлаб чиқардик ва унинг ўсиш суръати ҳам юқорилигича сақланиб қолмоқда. Мазкур маҳсулотни ишлаб чиқариш бўйича ўтган йилга нисбатан 116,5 % ўсишга эришилди. Кундалик ҳаётимизда муҳим ўрин эгаллайдиган маҳсулотлардан бири ўсимлик ёғидир. 2006 йилда 285,0 минг тонна ўсимлик ёғини ишлаб чиқдик ва у 2005 йилга нисбатан 112,7 % кўп демакдир.

Арақ ва арақ маҳсулотлари давлат бюджетига яхшигина даромад келтирадиган маҳсулот. Ушбу маҳсулотнинг 2006 йилги ҳажми 6514 минг дални ташкил қилди ва унинг 2005 йилга нисбатан ўсиш суръати 112,4 %га тенг бўлди. Мамлакатимизда маданли сув ишлаб чиқариш ҳам асосан озиқ-овқат саноатининг янги йўналишларидан бири ҳисобланади. Унинг ҳажми 2006 йилда 126,8 млн. ярим литрни ташкил қилди. Ўсиш суръати эса шу йилда 108,6 %ни ташкил қилди. Аммо вино ишлаб чиқариш бўйича 2006 йилда 2005 йилга нисбатан камайиш тенденциясига эга бўлган. Унинг ўзгаришида 4,3 % бандга (100-95,7) камайиши рўй берган[16].

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, вино маҳсулоти ҳам бир томондан аҳоли истеъмоли учун мўлжалланган бўлса, иккинчи томондан экспортга йўналтирилган ўта зарур маҳсулотлардандир. Аммо ушбу маҳсулотларнинг камайишини бозор муносабатларининг таъсири, деб бўлмайди, чунки уларнинг рақобатбардошлигини

---

[16] Ўзбекистон Республикасининг 2006 йилги статистик ахборотномаси. Г - Ўзстат. 2007. - 20 б.

таъминлаш ва сифатини ошириш учун тегишли шароитлар яратилган. Бу борада ҳам тармоқ раҳбарияти ва шу соҳа билан шуғулланадиган тадбиркорлар бу масалани бевосита таҳлил қилиб чиқишлари ва иши ўнглаш учун тегишли таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилишлари лозим. Мазкур маҳсулотларни ишлаб чиқаришнинг камайишига таъсир қилган омиллардан бири 2006 йилда узумнинг ҳосили кам бўлганлигидир.

Бизнинг ғалла мустақиллигига эришганимиз ҳозирги кунда тарихга айланди. Чунки мустақилликнинг биринчи йилларида ғалланинг асосий қисмини хориждан олиб келган бўлсак, ўн йилдирки, ушбу маҳсулот билан ўз эҳтиёжимизни ўзимиз қондирмоқдамиз, ҳатто охирги йилларда унинг анчагина қисмини четга экспорт қилишга ҳам муваффақ бўлдик. Аммо озиқ-овқат саноати таркибида нон ишлаб чиқариш ҳақидаги маълумотлар келтирилмаган. Тўғри, ҳозирги шароитда кўплаб нон маҳсулотларини шахсий тадбиркорлар томонидан ишлаб чиқилмоқда. Аммо озиқ-овқат саноати таркибида нон ишлаб чиқарувчи корхоналар фаолият кўрсатмоқда. Уларнинг ишлаб сиқариш ҳажми статистик маълумотларда кўрсатилиши лозим. Чунки нон доимий сотиладиган бозори чаққон маҳсулот. Жамиятимизнинг фаровонлик даражаси ҳам ушбу соҳанинг нечоғлик ривожланганлиги билан белгиланади.

Ҳозирги кунда мамлакатимизнинг озиқ-овқат саноати томонидан ишлаб чиқарилаётган бир қанча маҳсулотлар табиий бўлганлиги, арзонлиги, қулайлиги ва сифати билан ажралиб туради. Шу боис ушбу маҳслотларни ишлаб чиқариш бир мунча яхши ўсган. Бироқ, бу мамлакатимиз озиқ-овқат саноати тармоғида ҳамма имкониятлар ишга солинди, деган гап эмас. Чунки мазкур маҳслотларни мамлакатимиз аҳолисига сотиш билан бирга хорижий мамлакатларга ҳам экспорт қиладилар. Зеро, табиий ва тоза маҳсулотларга бутун жаҳонининг ҳамма давлатларида эҳтиёж катта. Фақат уларга етказиш механизмларини йўлга қўйиш кифоя.

Агарда ушбу тадбирларни мувоффақиятли амалга оширадиган бўлсак, шу соҳа орқали ҳам биз ташқи савдо операцияларини амалга оширамиз ва маълум даражада мамлакат хазинасига валюта тушимини таъминлаймиз. Чунки кўпгина хорижий мамлакатларда бизнинг озиқ-овқат маҳсулотларимиз чиройли ўролган ҳолатда "Ўзбекистонда ишлаб чиқарилган" ёзуви билан сотилмоқда. Бу эса соҳани янада жадал ривожлантириш учун катта имкониятдир. Соҳа

ходимлари мавжуд имкониятлардан самарали фойдалнишни йўлга қўйишга эришишлари лозимдир.

Маҳсулотларни сақлашда вақт омили катта роль ўйнайди. Шу жиҳатдан мазкур масала ҳам ҳозирги пайтда ўта муҳим масалалар сирасидан жой олмоқда. Халқимизда пул ҳамма нарсани ҳал қилади, деган гап бор. Аммо ҳозирги пайтда пул ҳамма нарсани ҳал қилишга қурби етмайди. Унга фақат вақтни тўғри тақсимлаган ҳолда эришиш мумкин. Вақтнинг қадри ҳам замон шиддат билан ўзгариб боришига мос равишда ошиб бормоқда. Шунинг учун вақтнинг қиммати ҳам ошиб бормоқда. Аввалари бир соатда яратилган нарсаларни ҳозирги шароитда 10 дақиқада яратиш мумкин. Бу ҳам вақтнинг қадри ва қиммати ошиб бораётганлигидан далолат беради.

2-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛОВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ

2.1. Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорликнинг ўзига хос хусусиятлари

Самарадорлик иқтисодий ўсишни таъминловчи ва характерловчи муҳим иқтисодий категриядир. Ҳар қандай жамиятнинг ривожланиши ёки жараённинг такомиллашуви самарадорликни оширин эвазига эришилади.

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

Самарадорликни назарий жиҳатдан таҳлил қилганда, унинг таърифига катта аҳамият бериш лозим. Аммо хозирги кўпгина иқтисодий адабиётларда самарадорлик сўзи ва унинг амалий таҳлиллари кўп ишлатилади. Аммо бозор муносабатларига хос бўлган, унинг иқтисодий табиатини очиб берадиган таърифи етарли даражада ишлаб чиқилган эмас. Шу туфайли ушбу масалага алоҳида аҳамият беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Бунинг учун ушбу сўзнинг луғавий маъносини қараб чиқамиз. Ўзбек тилининг 5 жилдлик луғатида самара сўзига қуйидагича изоҳ берилган. Ушбу сўз араб тилидан олинган бўлиб, "Натижа, ҳосил, фойда"[17] тушунчаларини англатиши кўрсатиб ўтилган. Шу сўзга ўхшаш "Самарадорр" сўзи ҳам келтирилган. Ушбу сўзнинг маъноси "самарали, фойдали"[18] сўзлардан иборат бўлиб, "Катта самара, фойда келтирадиган, сермаҳсул; яхши натижа берадиган"[19], деб изоҳ берилган. Худди шундай изоҳ "Самарадорлик" сўзига ҳам келтирилган. Мазкур луғатда эътироф этилишича, ушбу сўзнинг

---

[17] Ўзбек тилининг изоҳли луғати: 80000 ортиқ сўз ва сўз бирикмаси. Ж. Ш. /Таҳрир ҳайати: Т.Мирзаев (раҳбар) ва бошқ.;ЎзР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: "Ўзбекистон миллий энциклопедияси" Давлат илмий нашриёти, 2006. – Б. 434.

[18] Ўша жойда. – Б. 434.

[19] Ўша жойда. – Б. 434.

маъноси "самарали, фойдали бўлишлик; фойдалилик"[20] тушунчаларидан иборат. Булардан ҳам кўриниб турибдики, самарадорлик тушунчаси асосан нафлилик, фойдалилик ва натижавийлик каби тушунчаларни ифода этади. Ушбу сўзларнинг мазмунидан келиб чиқиб, унинг назарий жиҳатига эътиборни қаратамиз.

Ҳар қандай иқтисодий категориянинг, шу жумладан, самарадорлик тушунчасининг ҳам тарифини ишлаб чиқиш лозимки, у иқтисодиётнинг барча бўғинларига ва тармоқларига дахлдор бўлсин. Чунки бошқа тармоқ ва соҳалар ҳам шуни назарий асос қилиб олиши лозимдир. Буларни инобатга олиб, самарадорлик тушунчасига қуйидагича таъриф беришни тавсия этамиз.

Самарадорлик дейилганда, мулк шаклидан қатъи назар, барча мавжуд ресурсларнинг самарали фойдаланиши ва харажатларнинг тежамкорлигини таъминлаш эвазига жамият, давлат, мулкдор, корхона, иш кучи соҳиби каби субъектларнинг манфаатлари муштараклигини таъминлашга қаратилган, улар ўртасидаги иқтисодий муносабатлар мажмуи тушунилади.

Ушбу таърифнинг мазмунини қуйидагича изоҳлаш ва асослаш мумкин. Биринчидан, мулк шаклидан қатъи назар, бирорта ресурс ёки харажат энг аввало, мулкдорнинг (инвесторнинг) манфаатини таъминлаши керак. У қўйган инвестицияси учун маълум даражада фойда олиши лозим. Шу билан унинг манфаати таъминланади.

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

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

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

---

[20] Ўша жойда. - Б. 434

корхона бозорга тегишли махсулотларини (иш ёки хизматларини) чиқариш ва аҳолининг бир қисмини иш билан таъминлаш орқали жамиятнинг манфаатига ҳам хизмат қилади. Шу туфайли жамият ҳар бир фаолият кўрсатиб турган хўжалик юритувчи субъектлардан манфаатдор. Фаолият давомида ушбу манфаатдорлик ҳам қондирилиши лозим.

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

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

Ниҳоят еттинчидан, ушбу таъриф иқтисодиётнинг барча бўғинларига ва тармоқларига дахлдор. Чунки, барча ҳолатда хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятдан юқоридаги барча субъектларнинг манфаатдорлиги таъминланади. Шу туфайли ушбу таъриф бошқа тармоқ ва соҳалар учун ҳам назарий асос бўлиб ҳисобланади.

Энди самарадорлик мезони ҳақида фикрларимиз билан ўртоқлашамиз. Юқорида таъкидланган Ўзбек тилининг изоҳли лугатида "Мезон" сўзига қуйидагича изоҳ берилган. Ушбу сўз ҳам араб тилидан олинган бўлиб "ўлчов, тарози; мувозанат, одиллик"[21] маъноларини англатиши эътироф этилган. Бунга 6 та изоҳ берилган. Улардан иккитаси иқтисодиётга оид бўлиб, улар қуйидагилардан иборат: "1. Тарози, ўлчов. 2. Таққослаш ёки баҳолаш учун ўлчов, андоза"[22]. Энди юқоридаги икки сўздан иборат бўлган "самарадорлик мезони" сўз бирикмасига изоҳ бериш мумкин. "Самарадорлик мезони" дейилганда фойдалилик ўлчови, натижавийлик ўлчови каби

---

[21] [2] Ўзбек тилининг изоҳли лугати. 80000 ортиқ сўз ва сўз бирикмаси. Ж. П. /Таҳрир ҳайати: Т.Мирзаев (раҳбар) ва бошқ./ЎзР ФА Тил ва адабиёт ин-ти. – Т.: "Ўзбекистон миллий энциклопедияси" Давлат илмий нашриёти, 2006. - Б. 578.

[22] Ўша жойда . - Б. 578.

ўлчов билан боғлиқ маънолар келиб чиқади. Ушбу мазмундан келиб чиқиб, "самарадорлик мезони" категориясининг таърифини бериш мумкин.

Самарадорлик мезони дейилганда эришилган натижанинг, унга эришиш учун фойдаланилган ресурслар ёки қилинган харажатларга нисбати билан ўлчанадиган кўрсаткич тушунилади. Мезон ўлчаш экан, демак у маълум ва аниқ кўрсаткичлар билан ифодаланади. Шу ўринда самарадорлик кўрсаткичлари тушунчасини самарадорлик мезонидан фарқламоқ лозим. Чунки улар бир-бири билан узвий боғлиқ тушунчалар бўлсада, бир-биридан мазмун жиҳатидан фарқ қилади. Бу қуйидаги жадвалда ўз аксини топган (2.1-жадвал).

2.1-жадвал

Самарадорлик мезони ва самарадорлик кўрсаткичларининг ўзига хос жиҳатлари ва мос равишда улар ўртасидаги фарқлар[23]

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

Энди кўрсаткичлар, шу жумладан, самарадорлик кўрсаткичларининг мазмунини қараб чиқамиз.

Шуни эътироф этиш керакки, иқтисодий кўрсаткичлар, унинг таркибий қисми бўлган самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлардан иқтисодий адабиётларда ва амалиётда кенг фойдаланилаётганлигига қарамай, уларнинг тушунчаси ва таърифи ҳақидаги назарий масалалар иқтисодий адабиётларда етарли даражада ёритилмаган. Шу билан бирга уларнинг вазифалари ҳам назарий жиҳатдан кам ўрганилган. Бу эса иқтисодий адабиётларда, хусусан, хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётига оид адабиётларда ҳам кўрсаткичлардан кўр-кўрона фойдаланишга, уларни илмий жиҳатдан асосланмаган ҳолда қўллашга олиб

[23] Мазкур жадвал муаллиф томонидан тадқиқотлар асосида тузилди.

келмоқда. Натижада айрим иқтисодий жараёнлар тегишли кўрсаткичларда ўз ифодасини етарли даражада тўлиқ топмасдан қолмоқда.

Буларни инобатга олиб, иқтисодий кўрсаткичлар тўғрисидаги тадқиқот кўрсаткичи тушунчаси ва таърифини аниқлашдан бошлашни лозим, деб топдик. Бу борада олимлар ўртасидаги мунозаралар ҳам бўлган. Уларга тўлиқ тўхталиб ўтирмай, узоқ йиллар давомида қилинган кузатувлар ва тажрибаларга таянган ҳолда М.Қ. Пардаев томонидан келтирилган қуйидаги таърифни келтиришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. "Иқтисодий кўрсаткичлар деганда, иқтисодий жараёнлар, ҳодисалар ва уларнинг натижасини миқдор ва сифат жиҳатидан ифодалайдиган номи ва ўлчамларига эга бўлган бирликлар тушунилади"[24] дейилган. Ушбу таърифни такомиллаштирган ҳолда иқтисодий кўрсаткичга бугунги кун нуқтаи назаридан келиб чиқиб қуйидаги таърифни беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. **Иқтисодий кўрсаткич деганда жамиятда ва унинг ҳар бир бўғинида (хўжалик юритувчи субъектида) содир бўлган, бўлаётган ва бўладиган ижтимоий-иқтисодий жараёнларни рақамларда ифода этувчи маълум категориянинг номи билан аталувчи тушунчага айтилади.**

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

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

---

[24] Пардаев М.Қ. Иқтисодий таҳлил назарияси. Дарслик. Самарқанд: "Зарафшон" нашриёти, 2001. – Б. 67.

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

Энди самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичларнинг назарий масалаларига тўхталишни лозим, деб топдик. Самарадорлик кўрсаткичлари иқтисодиётнинг бўғинларида қўлланилиши бўйича 3 гуруҳга бўлинади. Буни қуйидаги расмда кўриш мумкин (2.1-расм).

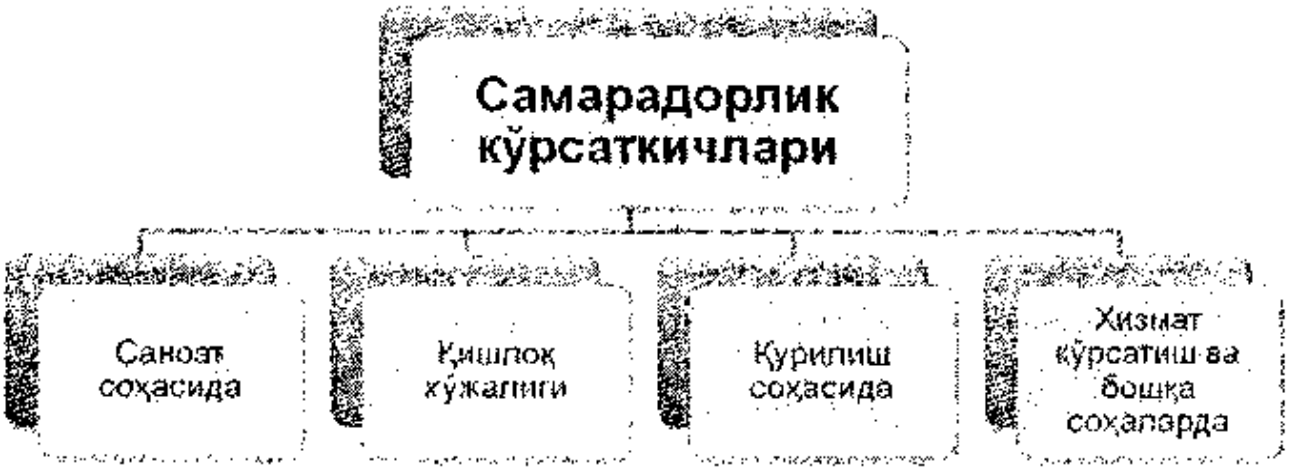


2.1-расм. Самарадорлик кўрсаткичларининг иқтисодиётнинг бўғинлари бўйича ифодаланиши

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқишда иқтисодиётнинг ҳар бир бўғинини инобатга олиш лозим экан. Чунки, макродаражада аниқланадиган самарадорлик кўрсаткичини микродаражадаги иқтисодиётга ва уни мос равишда, мезодаражадаги иқтисодиётга айнан қўллаб бўлмайди. Шу туфайли ҳар бирининг ўзига хос хусусиятларини инобатга олиш учун шу ҳолатда самарадорлик кўрсаткичларини ҳам аниқлашга тўғри келади.

Самарадорлик кўрсаткичлари иқтисодиётнинг тармоқлари бўйича ҳам таснифланади. Бунда шуни инобатга олиш лозим бўладики, ҳар бир тармоқнинг ўзига хос хусусияти мавжудлиги туфайли, уларнинг самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлари ҳам ўзига хосликка эга. Шу туфайли бу масалага ҳам алоҳида аҳамият

бериш лозим бўлади. Бу қуйидаги чизмада ўз аксини топган (2.2-расм).



2.2-расм. Самарадорлик кўрсаткичларининг иқтисодиётнинг тармоқлари бўйича таснифланиши

Кўриниб турибдики, самарадорлик категориясининг назарий масалаларида ҳали ўз ечимини кутаётган анча муаммолар мавжуд экан. Олимлар ва мутахассислар олдида турган ва ўз ечимини кутаётган асосий муаммолардан бири, иқтисодиётнинг ҳар бўғинида ва ҳар бир тармоғида самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичларни, бугунги бозор муносабатлари талабларидан келиб чиққан ҳолда, ишлаб чиқишдан ва уларни амалиётга қўллашни ташкил қилишдан иборатдир. Зеро, самарадорликни тўлиқ ва тўғри баҳоламай, уни ошириш йўлларини ишлаб чиқиб, уларнинг назоратини ташкил қилмай, кескин рақобат шароитида корхоналарнинг яшовчанлигини сақлаб қолиш қийин кечади.

Бозор муносабатлари чуқурлашиб бораётган бугунги кунда самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини аниқлаш ва уларни баҳолаш йўлларини ишлаб чиқиш ҳамда уларни амалга ошириш учун тегишли ахборотлар таъминотини ташкил қилиш ҳаётий зарур масалалар сирасига киради. Шу туфайли унибу кўтарилган масалаларни ҳал этиш учун биринчи галда, унинг меъёрий-ҳуқуқий жиҳатларини ишлаб чиқиш, тегишли ҳисоботларга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш лозим, токи тегишли ахборотлар расмий равишда ўз ифодасини топадиган бўлиши лозим.

2.2. Сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларнинг таснифи

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорлигини атрофлича ифодалаш учун, унинг барча томонларини қамраб оладиган жуда кўплаб кўрсаткичлардан фойдаланишни тақозо этади. Қачонки кўрсаткичлар кўплаб қўлланилса, улар ҳали кўрсаткичлар тизим эмас. Қачонки уни маълум белгилари бўйича таснифлаб, бир тизимга келтирилгандан кейин кўрсаткичлар тизимига айланади. Шу туфайли хўжалик юртувчи субъектлар фаолиятини баҳолашда улардан тўғри фойдаланиш учун уларни тизимлаштириш лозим бўлади. Энди ушбу тушунчанинг таърифини тавсия қилмоқдамиз.

Кўрсаткичларни тизимлаштириш дейилганда уларни маълум белгилари бўйича таснифлаш тушунилади. Шундан кейингина кўрсаткичлар тизимига эга бўлинади. Кўрсаткичлар тизимининг ҳам таърифи бўлмоғи лозимлигидан келиб чиқиб, унинг ҳам таърифини ишлаб чиқдик. **Кўрсаткичлар тизими дейилганда маълум белгилари билан гуруҳланган ва ҳар бир гуруҳда ўзининг ўрнига эга бўлган кўрсаткичларнинг аниқ ифодаланиши тушунилади.** Биз ушбу субъектларда маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни иқтисодий мазмуни бўйича таснифлашни тавсия этамиз.

Тадқиқотларимизга кўра, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни қуйидаги гуруҳларга бўлишни мақсадга мувофиқ, деб топдик:

- самарадорликни ифодаловчи умумий кўрсаткичлар;
- корхоналар активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар асосий воситалари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар номоддий активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар жорий активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар ўз маблағлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар;
- корхоналар мажбуриятлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар.

Ушбу кўрсаткичлар туркумига кирувчи маҳсулотларни тайёрлаб сақловчи ва сотиш билан шуғулланувчи корхоналарда самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлашга бир хил ёндашиб бўлмайди. Чунки мазкур корхонада совуткич омбори иккита манба билан тўлдирилади. Биринчиси, шу корхона эгалари маҳсулотларни фермерлардан, аҳоли ва бошқа субъектлардан нақд пулга ва пул ўтказиш йўли билан хирид қилади. Иккинчиси, бўш қолган совуткич майдонларини бировларга ижарага беради. Бунинг учун бошқа кишиларга ўз маҳсулотларини маълум муддатга шартнома асосида сақлашга рухсат беради. Булардан фақат сақлаганлиги учун пул олади.

Биринчи ҳолатда корхона эгаси тайёрлаган маҳсулотларини сотганидан кейин фойда олади. Иккинчи ҳолатда, қанчага сотилганлиги уни қизиқтирмайди. Фақат сақлаб бериш мажбуриятини олади, холос.

Шу туфайли, самарадорлик кўрсаткичларини аниқлашда ушбу хусусиятларни инобатга олиш учун маҳсулотлар сақланиши бўйича алоҳида ва сотилиши бўйича алоҳида кўрсаткичларни аниқлаш лозим бўлади. Қайд этилган икки ҳолатда ҳам самарадорликнинг назарий масалаларига ва унинг таърифига мослигини таъминлаш лозим. Ҳозирги пайтда, юқорида таъкидланганидек, ҳар қандай кўрсаткич манфаатлар муштараклигини таъминлашга хизмат қилмоғи лозим.

Бунга яна бир сабаб, маҳсулотлар тайёрланган вақтда корхона эгаси ўзлари сотиб олган қисмини алоҳида ҳисобга олиб боради. Буни тайёрлаб сотишдан мақсад, кўпроқ фойда олишни кўзда тутади. Шу нуқтаи назардан тайёрланган маҳсулотнинг умумий ҳажми билан сотилган маҳсулотнинг умумий ҳажмида бир-биридан фарқ қилади. Айнан ана шу фарқни инобатга олиш учун сақлаш хизматлари самарадорлиги ва сотиш хизматлари самарадорлигини алоҳида-алоҳида ҳисоблашни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Қуйида маҳсулотларни сақловчи корхоналарда сақлаш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг алоҳида тизимини келтирамиз. Бунда умумий тушум, яъни сотилган маҳсулот ўрнига тайёрланган маҳсулот ҳажми инобатга олинади. Ушбу кўрсаткичларнинг номлари, уларнинг тизими аниқланиш йўллари ва мазмуни қуйидаги жадвалда келтирилган (2.2-жадвал).

2.2-жадвал

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда сақлаш ва сотиш самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларни аниқлаш йўллари[25]

Самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар-нинг номи	Аниқланиш формулалари	Нимани ифодалаши
Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда умумий самарадорликни ифодаловчи кўрсаткичлар		
Тайёрлаб, сақлаб, сотилган маҳсулот рентабеллиги (Смр)	$Смр = \frac{Сф \cdot 100}{Q}$ *Сф -сақланиб сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум)*	100 сўм тайёрлаб, сақлаб сотилган маҳсулотга тўғри келадиган соф фойдани
Харажатлар самарадорлиги (Хсс)	$Хар = \frac{Q}{Ха}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ха – харажатлар суммаси*	1 сўм қилинган харажатлар қанча маҳсулот беришлигини кўрсатади
Харажатлар рентабеллиги (Хар)	$Хар = \frac{Сф \cdot 100}{Ха}$ *Сф – сақланиб сотилган маҳсу-лотдан соф фойда суммаси; Ха – харажатлар суммаси*	100 сўм тайёрлаб, сақлаб сотилган маҳсулотга кетган харажатларга тўғри келадиган соф фойдани
Меҳнат унумдорлиги (Му)	$Му = \frac{Q}{Хд}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Хд – корхонада банд бўлган ходимларнинг ўртача сони*	1 нафар ходимга тўғри келадиган тайёрлаб, сақлаб сотилган маҳсулотни
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Активлар самарадорлиги (Акс)	$Акс = \frac{Q}{Ак}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ак – активларнинг ўртача қиймати*	1 сўм активлар кийматига тўғри келадиган умумий тушумни

[25] Ушбу жадвал тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан тузилди.

Активлар рентабеллиги (Акр)	$Акр = \frac{Сф \cdot 100}{Ак}$ *Сф – сақланиб сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Ак – корхона активларининг ўртача қиймати*	Активларнинг қайтими (100 сўм активлар кийматига тўғри келадиган соф фойдани)
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар асосий воситалари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Асосий воситалар самарадорлиги (Авс)	$Авс = \frac{Q}{Ав}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ав асосий воситаларнинг ўртача қиймати*	1 сўм асосий воситаларга тўғри келадиган умумий тушумни
Асосий воситалар рентабеллиги (Авр)	$Авр = \frac{Сф \cdot 100}{Ав}$ *Сф - сақланиб сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Ав – асосий воситаларнинг ўртача қиймати*	Асосий воситалар қайтими (100 сўм асосий воситаларга тўғри келадиган соф фойда суммаси)
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Номоддий активлар самарадорлиги (Нас)	$Нас = \frac{Q}{Нз}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); На - номоддий активларнинг ўртача қиймати*	1 сўм номоддий активларга тўғри келадиган умумий тушумни
Номоддий активлар рентабеллиги (Нар)	$Нар = \frac{Сф \cdot 100}{Нз}$ *Сф - сақланиб сотилган маҳсулотдан соф фойда суммаси; Ав – асосий воситаларнинг ўртача қиймати*	Номоддий активлар қайтими (100 сўм асосий номоддий активлар кийматига тўғри келадиган соф фойда суммаси)
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар жорий активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Жорий активлар самарадорлиги (Жас)	$Жас = \frac{Q}{Жз}$ *Q - тайёрланган маҳсулот*	1 сўм жорий активларга тўғри келадиган умумий тушумни

	ҳажми (умумий тушум); Жа – жорий активларнинг ўртача қиймати	
Жорий активлар рентабеллиги (Жар)	$Жар = \frac{Сф \cdot 100}{Жа}$ *Сф – сақланиб сотилган маҳсу-лотдан соф фойда суммаси; Жа – жорий активларнинг ўртача қиймати*	Жорий активлар қайтимини (100 сўм жорий активларга тўғри келадиган соф фойда суммаси)
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар ўз маблағлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Ўз маблағлари самарадорлиги (Ўмс)	$Ўмс = \frac{Q}{Ўм}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ўз – ўз маблағларининг ўртача қиймати*	1 сўм ўз маблағаларга тўғри келадиган умумий тушумни
Ўз маблағлари рентабеллиги (Ўмр)	$Ўмр = \frac{Сф \cdot 100}{Ўм}$ *Сф – сақланиб сотилган маҳсу-лотдан соф фойда суммаси; Ўз – ўз маблағларининг ўртача қиймати*	Ўз маблағлари қайтимини (100 сўм ўз маблағаларга тўғри келадиган соф фойда суммаси)
Маҳсулотларни сақловчи корхоналар мажбуриятлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар		
Мажбуриятлар самарадорлиги (Мас)	$Мас = \frac{Q}{Ма}$ *Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум); Ма – мажбуриятларнинг ўртача қиймати*	1 сўм мажбуриятларга тўғри келадиган умумий тушумни
Мажбуриятлар рентабеллиги (Мар)	$Мас = \frac{Сф \cdot 100}{Ма}$ *Сф – соф фойда суммаси; Ма – мажбуриятларнинг ўртача қиймати*	Мажбуриятлари қайтимини (100 сўм мажбуриятларга тўғри келадиган соф фойда суммаси)

Кўриниб турибдики, келтирилган тартиб бўйича барча кўрсаткичлар нисбий характерга эга. Шуни эътироф этиш керакки, барча кўрсаткичларни аниқлашда бир хил методологик ёндошувга амал қилинган. Самарадорликни ифодаловчи ҳамма кўрсаткичлар сурътида тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум) келтирилган. Махражида эса, қайси категория ёки кўрсаткичнинг самарадорлигини аниқлаш керак бўлса, ўша кўрсаткичнинг миқдори (суммаси ёки натурал ҳолдаги сони) кетирилган. Агар уларнинг рентабеллигини аниқлаш лозим бўлса, бунда ҳам бир хил ёндошувга амал қилинган. Барча ҳолларда сурътида соф фойда келтирилган ва махражида қайси кўрсаткичнинг рентабеллигини аниқлаш лозим бўлса, шу кўрсаткичнинг миқдори олинган.

Маҳсулотларни сақлаш билан шуғулланувчи корхоналар ўзлари тайёрлаб, сақлаб ва сотадиган бўлса, уларнинг самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар савдо корхоналари самарадорлиги синтари амалга оширилади. Шу туфайли ушбу кўрсаткичларнинг аниқланиш услуби савдо корхоналарида аниқланадиган кўрсаткичларга мос бўлади. Ушбу кўрсаткичлар тизими қуйидаги жадвалда келтирилган (2.2-жадвал).

2.2-жадвал

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими

Т/р	Кўрсаткичлар-нинг номи	Аниқланиш йўллари	Нимани ифодалаши
Сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи умумий кўрсаткичлар			
1.	Савдо корхонаси умумий рентабеллиги (Ср)	$Ср = \frac{Схф \cdot 100}{Сот}$ *Бунда: Схф-сотувдан олинган соф фойда; Сот-маҳсулотни сотишдан соф тушум*	100 сўм сотилган маҳсулотдан соф тушумнинг неча сўми соф фойдадан иборатлигини
Сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи меҳнатдан фойдаланиш билан боғлиқ кўрсаткичлар			
2.	Савдо ходимлари меҳнат унумдорлиги (Сму)	$Сму = \frac{Сот}{Схў}$ *Бунда: Сот- маҳсулотни сотишдан соф тушум; Схў-савдо ходимлари ўртача сони*	Бир нафар савдо ходимга тўғри келадиган тушумни

3.	Савдода меҳнат харажатлари рентабеллиги (Мхр)	$Мхр = \frac{Схф \cdot 100}{Смх}$ *Бунда: Схф-сотувдан олинган соф фойда; Смх-савдо ходимлари меҳнат ҳақи харажатлари*	100 сўм меҳнат ҳақига канча соф фойда тўғри келишини
Сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи савдо корхонаси активларидан фойдаланиш билан боғлиқ кўрсаткичлар[26]			
4.	Савдо корхоналари активлари самарадорлиги (Сас)	$Сас = \frac{Сст}{Ак}$ *Бунда: Сст - маҳсулотни сотишдан соф тушум; Ак-савдо корхоналарида активларнинг ўртача қиймати*	1 сўм активларга тўғри келадиган соф тушумни
5.	Савдо корхоналари активлари рентабеллиги (Сар)	$Сар = \frac{Схф \cdot 100}{Ак}$ *Схф-сотувдан олинган соф фойда; Ак - савдо корхоналарида активларнинг ўртача қиймати*	100 сўм активларга тўғри келадиган соф фойдани
Сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи савдо корхонаси ўз маблағларидан фойдаланиш билан боғлиқ кўрсаткичлар			
6.	Савдо корхоналари ўз маблағлари самарадорлиги (Ўмс)	$Ўмс = \frac{Сст}{Ўм}$ *Бунда: Сст - маҳсулотни сотишдан соф тушум; Ўм-савдо корхоналарида ўз маблағларининг ўртача қиймати*	1 сўм ўз маблағларига тўғри келадиган соф тушумни
7.	Савдо корхоналари ўз маблағлари рентабеллиги, % (Ўмр)	$Ўмр = \frac{Схф \cdot 100}{Ўм}$ *Бунда: Схф-сотувдан олинган соф фойда; Ўм-савдо корхоналарида ўз маблағларининг ўртача қиймати*	100 сўм ўз маблағларига тўғри келадиган соф фойдани

[26] Ушбу ҳолатда активларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимига уларнинг умумлашган миқдори билан аниқланган кўрсаткичи билан чекланишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки активларнинг алоҳида турлари (асосий воситалар, жорий активлар, жами айланма маблағлар, номоддий активлар) самарадорлик кўрсаткичлари ҳам худди шу усулда аниқланади

Сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи савдо корхонаси харажатлари билан боғлиқ кўрсаткичлар			
8.	Сотиш хизматларига қилинган харажатлар самарадорлиги (Схс)	$Схс = \frac{Сст}{Сх}$ *Бунда: Сст - маҳсулотни сотишдан соф тушум; Ўм-савдо корхоналарида ўз маблағларининг ўртача қиймати*	1 сўм сотилган маҳсулотга қилинган харажатларга қанча соф тушумнинг тўғри келишини
9.	Сотиш хизматларига қилинган харажатлар рентабеллиги (Схр)	$Схр = \frac{Схф \cdot 100}{Сх}$ *Бунда Схф-сотувдан олинган соф фойда; Сх-сотиш хизматларига қилинган харажатлар*	100 сўм сотилган маҳсулотга қилинган харажатларга қанча фойда тўғри келишини

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, сотиш билан боғлиқ самарадорлик кўрсаткичларини аниқлашда ҳам юқорида келтирилган ёндошувларга асосланилган. Самарадорлик ва рентабеллик кўрсаткичларини аниқлашда ҳам бир хил ёндошувга амал қилинади. У ҳолда ҳам ва бу ҳолда ҳам натижанинг (сотилган маҳсулот ёки соф фойданинг) харажатлар ёки ресурсларга нисбати олинади.

Ушбу кўрсаткичлар тизими асосида самарадорликни ифодаловчи комплекс кўрсаткични ҳам аниқлаш мумкин. Бу масаланинг жуда кўп усуллари мавжуд. Бу ҳақда турли адабиётларда турли усуллар ёритилган[27].

---

[27] Абдукаримов И. Т. Молиявий ҳисобни ўқиш ва таҳлил қилиш. -Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2001.; Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Т., Смагина В.В. Анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. 2-е изд. Тамбов. Издательский дом ТГУ, 2008. -667 б., Акрамов О.А. Анализ финансового состояния предприятия. -Т., 2000. -169 б., Акрамов О.А. Корхоналарнинг молиявий ҳолати таҳлили. - Т.: Молия, 2003. - 224 б.; Вахобов А., Иброҳимов А. Молиявий таҳлил. -Т.: Шарк. 2002.; Вахабов А., Иброҳимов А., Ишанкулов Н. Молиявий ва бошқарув таҳлили. Дарслик. -Т.: Шарк, 2005. - 480 б.; Вахабов А., Иброҳимов А. Хакимов Б. Иқтисодий таҳлил назарияси. Ўқув қўлланма. Т.: ТМИ, 2003.- 176 б.; Волжин И. О., Эргашбоев В. Н. Молиявий таҳлил. - Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 1998.; Ерешев Е. Иқтисодий ва молиявий таҳлил. Дарслик. -Т.: Молия, 2000. – 256 б.; Пардаев М.К. Иқтисодий таҳлил назарияси. Дарслик. –Самарканд: Зарафшон, 2001. -272 б. Пардаев М.К., Исроилов Ж.И. Хусусий корхоналар фаолияти таҳлилининг назарий ва методологик муаммолари. -Т.: Fan va texnologiya, 2007.–64 бет., Пардаев М.К. ва бошқалар. Корхоналарнинг иқтисодий салоҳияти таҳлили. -Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи. 2003.; Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Молиявий таҳлил. -Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999.-356 б.; Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. 1-қисм. -Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 2001. -176 б.; Пардаев М.К., Исроилов Б.И. Иқтисодий

Барча усулларда ифода этилган йўналишни таҳлил қилиб шундай хулосага келдикки, турли кўрсаткичлар иқтисодий мазмуни, йўналиши ва ўлчами жиҳатидан бир хил ҳолатга келтириб олинади ва уларни жамлаш йўли билан комплекс кўрсаткични аниқлашга эришилади. Ушбу усулнинг математик ифодасини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$Скк = \sum_{k=0}^{n} Ск \cdot Км ;$$

Бунда: Скк – корхона самарадорлигини ифодаловчи комплекс кўрсаткич;

Ск – бир хил йўналишга ва бир хил ўлчамга эга бўлган алоҳида самарадорлик кўрсаткичлари;

к – самарадорлик кўрсаткичлари тартиб рақами;

n – самарадорлик кўрсаткичлари сони;

Км – самарадорлик кўрсаткичларининг моҳиятлилик коэффициенти.

Мазкур комплекс кўрсаткични аниқлашнинг аҳамияти, маҳсулотни сотиш ва сақлаш билан шуғулланувчи корхоналар фаолиятига реал баҳо бериш учун иқтисодий иш билан шуғулланувчи мутахассислар аниқ маълумотларга эга бўлади. Бу эса, ўз навбатида ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти

таҳрири 2-нашр. -Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 2001. -256 б.; Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. -М.: Финансы и статистика. 1981, 1987, 1993, 1994, 1996, 2000. – 416 б., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. –333 б.; Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. . – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 бет.; Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2001. –222 бет., Герасимова В.Д. Анализ и диагностика производственной деятельности предприятий (теория, методика, ситуации, задания). Учебное пособие, 4-е изд., перераб. и доп.–М.: КНОРУС,2008. -256 с.; Гинзбург А.И. Экономический анализ. Учебник. – СПб.: Питер, 2003.- 480 с.; Гинзбург А.И. Экономический анализ. Учебник. 2-е изд. перераб и доп. – СПб.: Питер, 2008. -528 с.; Гинзбург А.И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий. – СПб.: Питер, 2007. - 224 с.; Гладкий А.А. Бухучет и финансы для руководителей и менеджеров – СПб.: Питер, 2007. -240 с.; Комплексный экономический анализ предприятия. /Под ред. П.В.Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2009 -576 с.; Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. -М.: Финансы и статистика, 2003. - 609б.; Макеогов А.А. Экономический анализ. М.: Единство, 2005. -544 б.; Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: Учебное пособие. /Э.А. Маркарьян, Г.П.Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. –264с.; Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной сетельности предприятия. Учебное пособие. –Мн: ООО "Новое знание" 2000. – 688 б.; Чиркова М.Б., Коновалова Е.М., Малицкая В.Б. Анализ хозяйственной деятельности организации: сборник заданий и тестов. Учебное пособие. -М.: Эксмо, 2008. –160 с.,Чиркова М.Б. Учет и анализ банкротство: Учебное пособие. /М.Б.Чиркова, В.Б.Малицкая, Е.М.Коновалова. – М.: Эксмо, 2008. – 240 с.

самарадорлигини ошириш учун иқтисодий жиҳатдан асосланган бошқарув қарорларини қабул қилиш имконини беради.

2.3. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни такомиллаштиришда синергетик самарадан фойдаланиш имкониятлари

Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни такомиллаштиришнинг бир қанча йўллари мавжуд. Улардан бири синергетик самара усулидир. Тадқиқотларимизга кўра, ушбу усулдан фойдаланиш имкониятлари унчалик катта маблағ талаб қилмаган ҳолда катта эканлигига гувоҳ бўлдик. Бироқ, иқтисодий адабиётларда "синергетика", "синергетик самара" ва "синергетик самарадорлик" тушунчаларига аниқ жавоб топиш қийин бўлди. Шу туфайли биз, ушбу саволга жавоб топиш учун илмий ва фундаментал адабиётларга, турли луғат ва энциклопедияларга мурожаат қилдик. Улардан бири 2007 йилда муаллифлар жамоаси томонидан нашр қилинган "Блольшая экономическая энциклопедия"[28] бўлиб, унда синергетика сўзининг айнан ўзига изоҳ берилмаган. Аммо "Синергетический эффект" сўзига изоҳ бериб қуйидагиларни таъкидлайди: ушбу сўздан кейин "синергия" сўзини келтиради ва унга қуйидагича изоҳ беради "алоҳида қисмларни умумий тизимга интеграциялаштирган ҳолда эмерджентность (тизимли самара) таъсирида иш самарадорлигини оширишдир. Бунда биргаликда ҳаракатнинг самарадорлиги алоҳида ҳаракат қилинганига нисбатан юқори"[29] (таржима бизники-О.П.). - деб таъкидланади.

Энди "синергия" сўзининг маъносига тўхталишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки, айнан синергетика сўзи бошқа луғатларда ҳам учрамайди ва уларда ҳам синергия атамаси ишлатилган. "Синергизм, синергия" сўзлари юнон тилидан олинган бўлиб, унинг ўзаги "synergeia"ни ташкил қилади ва унинг маъноси "бирлашиш, ҳамкорлик"[30], деган маъноларни беради. Луғатда "синергист" сўзига ҳам изоҳ берилган. Ушбу сўз ҳам юнон тилидан олинган бўлиб, "synergos"ни англатади. Ушбу сўзнинг ҳам маъноси "биргаликда ҳаракат қилувчи"[31], деган маъноларни беради. Аммо кейинги изоҳларида бу атаманинг одам организмида содир бўладиган

---

[28] Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 581 с.
[29] Ўша жойда. - Б.181.
[30] Словарь иностранных слов. 16-е изд., испр. – М.: Рус. яз, 1988. - С. 467
[31] Ўша жойда. - С. 467.

ўзгаришлар, биологияга оид фанларда қўлланилиши эътироф этилган.

Худди шунга ўхшаш ҳолатни 1999 йилда нашр қилинган А.Н.Азрилиян таҳрири остида нашр қилинган "Большой экономический словарь"да ҳам учратиш мумкин. Ушбу луғатда ҳам синергетика сўзига изоҳ берилмаган, фақат "синергия" атамасидан фойдаланиб, унга изоҳ берилган. Ушбу ишда "синергия" атамасига иқтисодиёт нуқтаи назаридан ёндашилган. Ушбу асарда ҳам эътироф этилишича, мазкур атама юнон тилидан олинган бўлиб, унинг ўзаги "synergeia"ни ташкил қилади ва қуйидагича таъкидланган: "компанияларнинг алоҳида фаолиятига нисбатан бирлашиб фаолият кўрсатиши натижасида катта самарадорликка эришишдир"[32] (таржима бизники-О.П.), деб кўрсатилган.

Ҳозирги пайтда иқтисодиётда қўлланилаётган, унинг самарадорлигини оширишга қаратилган усуллардан бири "Синергетик самара", деб эътироф этилмоқда. Бу борада айрим тадқиқотларда ҳам эътироф этилиб, айнан шу атама қўлланилмоқда[33]. Ушбу атамадан М.Б. Хамидулиннинг ишида[34] иқтисодиётнинг молиявий секторида, хусусан қимматли қоғозлар бозорида фойдаланиш бўйича тегишли тавсиялар ҳам ишлаб чиқилган. Х.Р.Туробованинг ишида[35] эса, қишлоқ хўжалигида кооперация муносабатларини такомиллаштиришда қўллаш мумкинлиги кўрсатиб берилган. Аммо юқорида номлари зикр этилган олимларнинг ишларида ушбу тушунчаларнинг таърифи келтирилмаган. Шундай бўлса-да, ушбу тушунчалардан фойдаланишга эришган.

Булардан кўриниб турибдики, фандаги ҳар қандай янгиликни бир қанча фанларга ҳам қўллаш мумкин экан. Чунки ушбу атама ва усуллар биринчи марта аниқ табиий фанларда, тиббиётда ва физикага оид фанларда қўлланилган бўлса, XXI асрга келиб иқтисодиётда ҳам

---

[32] Большой экономический словарь. /Под ред. А.Н.Азрилияна. – 4-у изд. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – С. 906.

[33] Хамидулин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. -Т.: Банковско-финансовая Академия РУз.,2008. – С. 38.; Туробова Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. - Т.: УзР Банк-молия Академияси, 2012. - 27 б.

[34] Хамидулин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Т.: Банковско-финансовая Академия РУз., 2008. – С. 27.

[35] Туробова Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. -Т.: УзР Банк-молия Академияси, 2012. - 19 б.

қўлланилмоқда. Биз эса, иқтисодиётнинг бир тармоғи бўлган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнларида қўллаш мумкинлиги хусусида айрим фикрларни айтмоқчимиз.

Агар ушбу тушунчани бевосита хизмат кўрсатиш соҳасига, унинг таркибий қисми бўлган маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнига қўллайдиган бўлсак, шуни эътироф этиш керакки, соҳани ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш учун уларни икки босқичда амалга ошириш мумкин. Биринчидан, бир соҳадаги бир қанча бир-бирига ўхшаш хўжалик юритувчи субъектлар кучларини бирлаштириш лозим бўлса, иккинчидан ушбу соҳага дахлдор турли соҳада хўжалик юритувчи субъектлар кучларини бирлаштириш, уларнинг бир-бири билан ҳамкорлида фаолият кўрсатишини таъминлаш лозим бўлади. Кўриниб турибдики, у ҳолда ҳам бу ҳолда ҳам, синергетика билан боғлиқ жараёнларда тарқоқ кучларни бирлаштириш тўғрисида гап кетмоқда.

Аммо шуни эътироф этиш жиозки, синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг таърифлари иқтисодий адабиётларда ҳамон етарли даражада ёритилмаган. Булардан келиб чиқиб уларнинг назарий масалаларига алоҳида аҳамият берилди.

Ҳар қандай тушунча ёки категориянинг назарий масаласи, унинг таърифини тадқиқ этиш ва такомиллашган вариантини ишлаб чиқиш билан боғлиқ. Аммо ушбу атамаларнинг таърифлари иқтисодий адабиётларда ҳамон ёритилмаганлигини инобатга олиб, синергетика атамасига иқтисодиёт нуқтаи назаридан, унинг табиати ва моҳиятини ўрганиб, қуйидагича таъриф бериш мумкин, деган хулосага келдик. **Синергетика дейилганда бирорта соҳани ривожлантириш ёки самарадорлигини ошириш мақсадида алоҳида-алоҳида субъектлар кучларини бир жойга жамлаган ҳолда ҳаракат қилиш ёки бир куч билан узлуксиз ҳолда белгиланган мақсадга эришиш йўлида таъсир қилиш тушунилади.**

Аммо бу ҳолатга эришиш иқтисодиётнинг бозор муносабатлари шароитида бироз мураккаб. Чунки, турли соҳаларда турли мулк эгалиги ҳукм сурмоқда, ҳатто бир соҳада ҳам турли мулк эгаларига асосланган бир-бири билан рақобатда бўлган хўжалик юритувчи субъектлар фаолият кўрсатади. Бироқ, бугунги кунда кучларни бирлаштириш ва бир-бири билан ҳамкорлик қилиш объектив

заруратга айланмоқда. Чунки, кучлар бирлашсагина катта самарадорликка эришиш мумкин.

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

Ушбу назарий масалаларни асослаш учун айрим далил ва мисолларни келтирамиз. Биринчидан, бирорта аниқ асоҳани, яъни маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнини такомиллаштириш ва самарадорлигини оширишга қаратилган мақсад қўйилади.

Иккинчидан, ушбу мақсадга эришиш учун эса, алоҳида-алоҳида фаолият кўрсатадиган субъектлар (омбор, уларга хизмат қилувчи коммунал хўжалик субъектлари, транспорт ташкилотлари кабилар) кучлари бир жойга жамланади. Уларнинг ҳамжиҳатликда фаолият юритиши таъминланади.

Учинчидан, биргаликда ҳаракатга келтирилган ҳолатдаги самара, яъни ҳар бир хўжалик юритувчи субъектлар томонидан эришилган фойданинг жамланганига нисбатан, кучни бирлаштириш орқали эришилган фойда кўп бўлади. Бу эса, турли тармоқ ва соҳаларни бирлаштиришда уларнинг манфаатдорлигининг мувофиқлигини таъминлаш имконини вужудга келтиради. Ҳар бир корхонанинг ҳамиша алоҳида ҳаракат қилиб эришилган натижага нисбатан бирлашиб қилинган ҳаракати кўпроқ натижа бериши мумкин.

Тўртинчидан, таъкидлаганидек, битта куч билан таъсир қилиб самарадорликка эришиш мақсади қўйилса, унда ушбу битта куч билан узлуксиз ҳолда тизимли равишда таъсир қилиш лозим. Бунга табиатдан битта мисол келтирамиз. Сув юмшоқ, аммо уни узлуксиз равишда бир хил томчилатиб қўйилса қаттиқ тошни ҳам тешиб юбориши мумкин. Иқтисодий соҳадан мисол қилиб, омбордан юкни транспортга ортишни келтириш мумкин. Одам бир идишда 50 кг юкни кўтариб ортиши мумкин. Агар уни тизимли равишда давом

эттирса жуда кўп тўпналаб юкни ортиб қўяди. Аммо уни бирданига ортиш қийин. Бунинг учун бир қанча кучларни бирлаштиришга тўғри келади.

Бевосита маҳсулотларни сақлаш жараёнига келадиган бўлсак, уни сақлайдиган омбор (совуткич идораси) элект тармоқлари, газ билан таъминлайдиган идоралар каби ташкилотлар билан ҳамкорликда ишлашлари лозим. Совуткичга узлуксиз электр таъминоти лозим. Агар унда узилиш бўлса, маҳсулотда бузулиш кўп бўлади. Электр энергиясининг узилиши туфайли у истеъмолчига бир вақт бирлигида кам сотилган бўлади ва бошқа томондан, маҳсулотнинг бир қисми нобуд бўлиши натижасида унинг эгаси зарар кўради ва ҳ.к. Кўриниб турибдики, битта электр қувватининг узулиши бир қанча субъектлар манфаатига зид бўлиб келмоқда. Шу туфайли совуткич корхонаси билан электр таъминоти ва шунга ўхшаш корхоналар ҳамкорлигини таъминлаш лозим бўлади. Улар бир-бирларини қўллаб-қувватлаб ишлашлари лозим бўлади.

Энди ушбу заруратлардан келиб чиқиб, синергетик самарага ҳам таъриф бериш мумкин, деб ўйлаймиз. Чунки иқтисодий адабиётларда ва тадқиқот жараёнида улардан фойдаланилса-да, ушбу тушунчанинг таърифи адабиётларда[36] келтирилмаган, фақат унинг изоҳи билан чекланиб келинмоқда. Шундай қилиб, биз ушбу тушунчага таъриф беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. **Синергетик самара дейилганда бирорта соҳада ёки бирорта жараёнда юқори самарани қўлга киритиш ҳамкорликда, барча дахлдор кучларни бирлаштирган ҳолда эришиш ёки битта кучни бир мақсад сари тизимли равишда йўналтириш эвазига эришиш тушунилади.** Ушбу таърифнинг ҳам математик ифодасини келтириш мумкин. Бунда асосан натижа кўрсаткичи (синергетик самара) кучларнинг жамланишида ўз ифодасини топади. Фикримизча, ушбу жараённинг математик модели ифодалаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

---

[36] Хамидуллин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. -Т.: Банковско-финансовая Академия РУз., 2008. - С. 38.; Туробова Ҳ.Р. Фермерликни устунор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. -Т.: УзР Банк-молия Академияси., 2012. - 27 б.; Словарь иностранных слов. 16-е изд., испр. - М.: Рус. яз, 1988. - С. 467.; Большой экономический словарь /Под ред. А.Н.Азрилияна. - 4-у изд. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1999. - С. 90 б. ва ҳ.к.

$$Cc = \sum_{i=0}^{n} Ki$$

Бунда: Сс-синергетик самара;
і - кучларнинг тартиб рақами;
n - алоҳида кучларнинг сони;
Кі – і-кучнинг (субъектнинг) номи.

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

Иқтисодиётнинг бозор муносабатлари ҳар қандай самарани ҳам ўзига сиғдира олмайди. Самара қачон қулай, қачонки унга қилинган харажатлар юқори самарадорлик эвазига амалга ошса. Шу туфайли синергетик самара билан бирга **синергетик самарадорлик** тушунчасига ҳам тўхталишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Аммо иқтисодий адабиётларда, юқорида таъкидланганидек, синергетик самарадорлик тушунчасига берилган таърифни учратмадик. Шу туфайли синергетика ва самарадорлик тушунчаларининг мумтоз таърифидан ва уларнинг иқтисодий мазмунидан келиб чиққан ҳолда ушбу тушунчанинг таърифини ишлаб чиқдик. Тадқиқотда ушбу тушунчага қуйидагича таъриф беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик. **Синергетик самарадорлик дейилганда бирорта соҳада ёки бирорта жараёнда юқори самарани қўлга киритиш учун ҳамкорликда, барча дахлдор кучларни бирлаштирган ҳолда қилинган ҳаракатларга кетган харажатлар, алоҳида ҳаракат қилинган пайтдаги харажатларга нисбатан юқори самарадорликка эришиш мумкинлиги тушунилади.** Масалан, 8 та бир соҳада хўжалик юритувчи субъектлар алоҳида ҳаракат қилиб ўрта ҳисобда ҳар бир минг сўм қилинган харажатга 300 сўмдан соф фойда олишга эришди. Улар кучни бирлаштириб биргаликда ҳаракат қилганда ушбу кўрсаткичнинг миқдори 400 сўмни ташкил қилди, деб

фараз қиламиз. Кўриниб турибдики, иккинчи ҳолатда синергетик самарадорлик биринчи ҳолатга нисбатан ҳар бир минг сўм қилинган харажатга юз сўмдан қўшимча соф фойда (400-300) олишга эришилган. Бунинг математик шаклини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$\Delta Cc = Kcб - \left(\sum_{i=0}^{n} Ki\right);$$

Бунда: ΔСс- синергетик самара фарқининг миқдори;

Ксб - кўчларни бирлаштирган пайтдаги синергетик самара;

$(\sum_{i=0}^{n} Ki)$ *- алоҳида кучлар ҳаракати пайтидаги самарапинг жамланган миқдори.*

Ушбу формулалардан фойдаланиб синергетик самарадорлик миқдорини харажатларга нисбатан аниқлаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия этамиз:

$$Ccд = \frac{\Delta Cc}{Кбхa - \left(\sum_{i=0}^{n} Xai\right)} = \frac{\Delta Cc}{\Delta Cxa};$$

Бунда: Ссд – синергетик самарадорлик;

Кбха - кучларни бирлаштирган пайтдаги синергетик харажатлар;

$(\sum_{i=0}^{n} Xai)$ *- алоҳида кучлар ҳаракати пайтидаги харажатларнинг жамланган миқдори;*

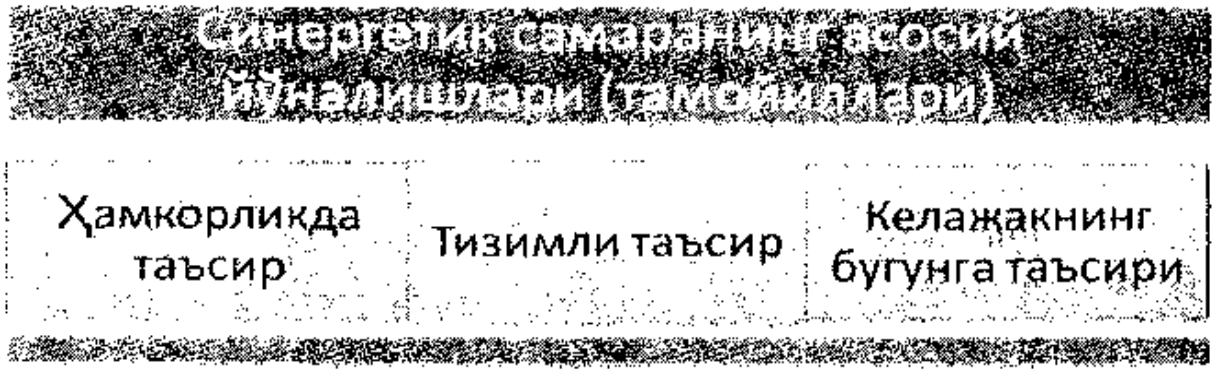
ΔСс- синергетик самара фарқининг миқдори;

ΔСха - кучларни бирлаштирган пайтдаги синергетик харажатлар фарқининг миқдори.

Амалиётда ана шу самарадорликка эришиш учун барча кучларни бирлаштирган ҳода ҳаракат дастурини ишлаб чиқишни тақозо этади. Бу жараён ўз-ўзидан амалга ошиб қолмайди. Буни ташкил қилишни биринчи босқичда давлат ҳокимияти бош ислоҳотчилик тамойилидан келиб чиққан ҳолда, маҳаллий ҳокимликлар ўз зиммаларига олишлари ва унинг бажарилишини назорат қилиб боришлари лозим. Бу жараён йўлга тушиб, ўзини оқлагандан кейин хўжалик юритувчи субъектлар ўз ихтиёрлари билан бирлашиб ҳаракат қилишлари табиий. Чунки самара берадиган иқтисодий тадбир ерда қолмайди.

Тадқиқотларимиз кўрсатдики, синергетик самара ва самарадорликка эришиш учун унинг бир қанча йўналишларини қараб

чиқиш лозим бўлмоқда. Тадқиқотларимиз кўрсатдики, унинг бир қанча йўналишлари мавжуд экан (2.2-расм).



2.2-расм. Синергетик самаранинг асосий йўналишлари (тамойиллари)[37].

Буларнинг ҳар бирини изоҳлайдиган бўлсак, қуйидагиларни таъкидлаш мумкин.

Биринчидан, натижанинг ўзгаришига синергетик самаранинг **ҳамкорликда таъсир** тамойили вужудга келади. Ҳамкорликда қилинган ҳар қандай ишда кучлар бирлаштирилади ва таббиий равишда юқори самарага эришиши мумкин бўади. Бу борда юқорида ҳам етарли далиллар келтирилди. Бундан кўриниб турибдики, бир соҳани ривожлантириш учун уларда мавжуд бўлган ва уларга бевосита дахлдор бўлган тарқоқ кучларни бирлаштиришга тўғри келар экан. Бу жараёнда, албатта мураккабликлар мавжуд. Чунки ҳозирги шароитда турли мулк шаклида фаолият юритаётган турли соҳада хўжалик юритадиган субъектларни бирлаштириш бироз мураккаб. Шу туфайли уларнинг манфаатдорлиги таъминланган бўлиши лозим. Бу анча ташкилий тадбирларни амалга оширишни тақозо этади. Шу туфайли ушбу ишнинг бошида маҳаллий ҳокимият туришлари мақсадга мувофиқ.

Иккинчидан, синергетик самарага эришиш учун тизимли таъсирни амалга оширишни тақозо этади. Чунки тизимли таъсир натижасида қаттиқни юмшоқ билан енгиш мумкин. Юқорида юмшоқ сувни тошнинг устига тизимли равишда томизиб турилса тошни тешиш мумкинлигини эслатган эдик. Буни иқтисодиётга хос тарзда изоҳлайдиган бўлсак, шуни таъкидлаш жоизки, агар бинони қурмоқчи бўлсак, ҳар куни унга бир мингталан ғишт қўйиб борилса,

---

[37] Муаллиф томонидан тадқиқотлар натижасида ишлаб чиқилди.

маълум кунда ушбу бино битади. Пахта хирмонини ҳам мисол келтириш мумкин. Пахта ҳар бири чанокда пишиб етилади. Унинг бир чанокдаги огирлиги 5-10 граммни ташкил қилади. Уни териш жараёнида тизимли равишда аста-секинлик билан граммлаб териш натижасида миллион тонналаб хирмон ҳосил бўлади. Худди шундай ҳолатга қадимий мақолларимиздан бири "Тома-тома кўл бўлур, томмай колса чўл бўлур", деган мисолни ҳам келтиришимиз мумкин. Кўриниб турибдики, тизимли таъсир натижасида кичик натижаларнинг жамланиши билан катта муваффақиятга эришиш мумкин экан. Буни бевосита маҳсулотларни сақлаш, совутиш ва сотиш жараёнига ҳам қўллаш мумкин. Масалан, юқорида тавсия қилинган "совққ занжир" усулини оладиган бўлсак, маҳсулотни тайёрлашдан сақлаш ва сотишга қадар босқичларнинг ҳаммасида совуткич бўлиши лозим. Бунда ташиш жараёнида автомобиллар ва бошқа транспорт воситалари ҳам совуткичлар билан жиҳозланиши керак бўлади. У ҳолда маҳсулотнинг нобуд бўлиши минимал даражага тушади ва у катта синергетик самара беради.

Учинчидан, синергетик самаранинг яна бир йўналиши келажакнинг бугунга таъсир қилиш тамойили бўлиб ҳисобланади. Буни оила ҳаётига киёс қиладиган бўлсак, ота-она боласининг саводхон бўлиб ўкишини, келажакда билимдон бола бўлиб етишишини орзу қилади. Бунга эришиши учун эса, унинг ўқишига тегишли шароитларни яратишга ҳаракат қилади, ўргатувчи (репетитор) ёллайди. Мамлакатимизда асосий таълим бепул. Аммо ўз фарзандининг келажагини ўйлаган ота-она пул тўлаб қўшимча дарсларга иштирок этишини таъминлашга ҳаракат қилади. Кўриниб турибдики, келажак бугунга таъсир қилмоқда. Агар буни бевосита иқтисодиётга қўллайдиган бўлсак, тадбиркорнинг мақсади ўз фаолияти натижасида, харажатлар қилиш эвазига келажакда катта фойда олиш, сифатли хизмат кўрсатиш, бозорда ўз мавқеини мустаҳкамлаш орқали баланд обрўга эришишга қаратилга бўлади. Бунга эришиш мақсадида биз тадқиқ қилаётган маҳсулотни сақлайдиган омборлар ва совуткичларни ҳам мавсумга шай қилиб қўйиш учун барча биноларни, ускуна ва жиҳозларни олдиндан таъмирлаб, уларни шай ҳолатга келтиради. Кўриниб турибдики, келажак бугунги фаолиятга таъсир қилмоқда.

Юқоридаги келтирилган учта тушунчаларнинг таърифидан ва уларга берилган изоҳлардан кўриниб турибдики, синергетик самарага

эришиш учун хўжалик юритувчи субъектларнинг бозор муносабатлари шароитидаги индивидуализм тамойилига асосланган ҳаракати ва ҳар бирининг якка тартибда рақобат майдонида намоён бўлишига барҳам бериш лозимлигини тақозо этади. Бу ҳолат бозор муносабатлари тамойилларига бошқачарок, ўзимизга хос тарзда ёндошиш заруратини туғдиради. Бу борада тегишли ташкилий-ҳуқуқий механизмларни ишлаб чиқиш ва улардан амалиётда кенг фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Бундай ишни мувофиқлаштириш масаласини ҳозирги пайтларда тажриба тариқасида маҳаллий ҳокимиятлар амалга оширишни мақсадга мувофиқ. Агар у ҳақиқий синергетик самара берса, уни мамлакат миқёсида жорий қилишга тўғри келади, деб ҳисоблаймиз.

Барча соҳаларда ҳамкорлик катта муваффақиятларга эришиш калити эканлиги миллатимиз учун асл қадрият. Масалан, бизда бирорта ишни тез ва соз битириш учун қадимдан "ҳашар", деган тадбир амал қилиб келинган. Бу айнан бирор-бир мақсадга эришиш, бирорта ишни бажариш учун турли кучларни бирлаштириш ва ҳамкорлик қилиш нюмунасидир. Демак, ҳашаримизни англатадиган замонавий халқаро ибора синергетик усул, яъни ҳамкорлик усули эканлигига гувоҳ бўламиз.

Иқтисодиётимиз ҳам жаҳон ҳамжамиятига интеграциялашган ҳолда ривожланмоқда ва бундай бўлиши тайин. Бу ҳолат маълум даражада иқтисодиётимизда рақобат муҳитининг шаклланишини ва рақобатчилар ўртасида рақобатчиликнинг мавжудлигини тақозо этади. Бу эса ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш заруратини вужудга келтиради. Аммо иқтисодиётимизда кескин рақобатнинг сақланиб қолиши билан бирғаликда ҳамкорлик ҳам муттасил ривожланиб боравериши лозим. Зеро, бу жараён ҳозирги замон тили билан айтганда юқори "синергетик самара"га, сўнгра "синергетик самарадорлик"ка эришишнинг асосий йўлларидан бирига айланади.

Булардан шундай хулоса чиқариш мумкинки, "синергетика" сўзини ўзимизга мос равишда, унга мазмуни жиҳатидан қарайдиган бўлсак, "ҳамкорлик", деб аташ мумкин. Ҳамкорликнинг ҳозирги мавжуд шакллари: турли уюшмалар, кооперациялар, бирлашмалар, ассоциациялар каби шаклларда намоён бўлмоқда. Бирорта самарага эришишда, бирорта ишни тез ва соз бажаришда кучларни бирлаштиришнинг бир марталик жараёни, бизда қадимдан, юқорида таъкидланганидек, ҳашар шаклида қўлланилиб келинган. Бу ҳозир

ҳам сақланиб қолинмоқда. Бундай ишлар қадриятларимизнинг тикланишида ҳам катта аҳамиятга эга бўлмоқда.

Кўриниб турибдики, синергетика ижтимоий-иқтисодий ҳаётимизнинг ажралмас қисми сифатида биздан олдин ҳам узоқ бўлмаган ва ҳозир ҳам у биз билан бирга. Келажак истиқболимизда ҳам ҳамкорлик синергетик самарага эришишнинг асосий йўли бўлиб қолади. Чунки, нима қадрият бўлган бўлса, бугун улар босқичма-босқич тикланмоқда, сақланиб қолганлари такомиллашмоқда, келажакда ҳам у ҳаётимизнинг таркибий қисми сифатида авлодларимизнинг ҳаёт тарзидан кенг ўрин олиши табиий. Шу туфайли ҳар қандай янги тушунча, усул ва дастакларни тадқиқ қилганда, албатта ўзимизнинг ўтмишимизга, ота-боболаримизнинг хўжалик юритиш шаклига мурожаат қилиш лозим бўлади. Чунки, ҳар қандай янгилик, унутилган ўтмишдир, деган ақидага амал қилиш лозимдир.

2.4. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларни ривожлантириш кластери ва ундан фойдаланиш имкониятлари

Ҳозирги пайтда иқтисодиётда янги йўналиш кластер усулидан фойдаланиш орқали юқори самарадорликка эришилмоқда. Унинг таркибий қисми бўлган хизмат кўрсатиш соҳасида ушбу йўналиш янада муҳим роль ўйнайди. Чунки хизмат кўрсатиш ишлаб чиқаришга таъсир қилса, унинг ўсиш даражаси хизмат кўрсатишни такомиллаштиради. Бу ўзаро боғлиқлик иқтисодиётнинг барча соҳа ва бўғинларида содир бўлиши табиий.

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

Вилоятдаги вазиятни ўрганиб, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини ишлаб чиқишга муваффақ бўлдик. Бундан кўриниб турибдики, ушбу соҳани ривожлантириш учун фақат маҳсулотларни сақловчи корхоналар ёки ҳокимиятнинг кучи етмайди. Маҳсулотларни сақловчи корхоналар тегишли

инфратузилмани ташкил қилиш учун маблағ етишмаслиги мумкин. Ундан булар бевосита манфаатдор ҳам эмас. Ҳокимиятнинг ҳам маҳаллий бюджети маҳсулотларни сақлашни юқори даражага кўтариши учун зарур бўлган харажатларни кўтара олмайди. Шу туфайли, ушбу тадбирни амалга ошириш учун бир қанча кучларни бирлаштириш лозим бўлмоқда. Бунга эришишнинг замонавий йўлларидан бири, унинг кластерини тузишдан иборат.

Самарқанд вилоятида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластери, фикримизча қуйидагиларни ўз ичига олади (2.3-расм):



2.3-расм. Самарқанд вилоятида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластери[38].

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан боғлиқ жуда кўп субъектлар бир-бири билан узвий равишда боғлиқ экан. Уларнинг бошини қовуштириш ва барча кучларни бир мақсад сари йўналтириш учун қаратилган тадбирларни амалга ошириш учун вилоятда айнан шу масалани ҳал қилишга қаратилган ҳудудий дастурини ишлаб чиқишни тақозо этади. Бунга фақат маҳсулотларни сақлаш ва сотиш билан шуғулланадиган субъектлар эмас, балки манфаатдор бўлган барча корхона, ташкилот ва идоралар кучларини жамлашга тўғри келади. Хулоса қилиб

[38] Тадқиқотлар натижасида муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

айтганда вилоятда маҳсулотларни сақлаш за сотиш хизматлари кластерини яратиш лозим бўлади.

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

Фикримизча Самарқанд вилоятининг Жомбой, Булунгур, Тайлоқ ва Самарқанд каби мева ва сабзавотларга ихтисослашган туманларида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини мувофиқлаштирувчи кенгаш тузишни мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз. Ушбу ташкилотнинг номини "Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришни мувофиқлаштирувчи Кенгаш", деб аташ мумкин. Унинг таркибий қисмлари сифатида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи йирик корхоналар, ундан манфаатдор ва у билан боғлиқ бўлган корхона раҳбарларини киритиш мумкин. Улар бошланишда жамоатчилик асосида, кейинчалик пуллик хизматларни йўлга қўйиб, тижорат асосида фаолият кўрсатишлари мумкин.

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

Таъкидланганидек, ушбу кенгаш аъзолари биринчи босқичда жамоатчилик асосида фаолият кўрсатишлари лозим. Кейинчалик маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари билан шуғулланувчи

субъектлар ва уларга дахлдор ташкилотлар ривожланиши оқибатида ушбу кенгашнинг фаолиятини таъминлаш учун маълум миқдорда ажратмалар қилиши хисобидан унинг маблағини шакллантирса бўлади. Бундан ташқари ушбу идора назорат қилувчи ташкилот эмас, балки кўмаклашувчи ташкилот хисобланади. Улар мамлакатимизнинг ва бошқа хорижий мамлакатларнинг турли ҳудудларидан ҳар хил эҳтиёт қисмлари, технологияларни олиб келиш ва уларни таъмирлаш хизматларини амалга ошириш мумкин. Бунинг эвазига улар маълум даражада маблағ ишлаб топади.

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

Биз тавсия этаётган ушбу маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластерини вилоятда (туманларда) бошқа соҳаларни ривожлантириш учун ҳам бемалол қўлланилиши мумкин. Бу ҳақда вилоят ҳокимлигининг тегишли розилиги мавжуд ва мутасадди ташкилотлар ушбу усулни қўллаш бўйича тавсияларимизни мақулладилар. Келажакда, ушбу усуллардан фойдаланиш объектив заруратга айланиб қолади. Чунки кучларни бирлаштириш ва ундан оқилона фойдаланиш масаласи кун тартибида бўладиган ва катта самара берадиган усуллардандир.

3-боб. МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛОВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ АЛОҲИДА КЎРСАТКИЧЛАР: УЛАРНИ БАҲОЛАШ ВА ЎЗГАРИШИГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАРНИ АНИҚЛАШ ЙЎЛЛАРИ

3.1. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматлар самарадорлигини баҳолаш йўллари

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш мавсумий характерга эга. Аммо уни истеъмол қилишни бутун йил давомида амалга оширишни тақозо этади. Зеро, инсон организми тегишли витамин ва микроэлементлар билан йил бўйи таъминланиб турилиши лозим.

Буни таъминлаш учун эса мавсум давомида етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сифатли сақлашни тақозо этади. Бунинг учун уларни турли микроб ва ҳашаротлар таъсиридан сақлаш керак бўлади. Бунга эришиш фақат маҳсулотларни тўғри сақлашни талаб қилади.

Етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сифатли тарзда сақлаш нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга эга. Шу туфайли ушбу масала ҳамиша инсонларнинг диққат марказида бўлиб келинган. Олдинлари маҳсулотларни сақлашнинг жуда оддий усулларидан фойдаланилган. Бунда кўпинча айрим маҳсулотларни қуритиш эвазига сақланган. Жамиятнинг ривожланиши, фан ва техника ютуқларидан фойдаланиш жараёни ушбу соҳани ҳам ривожланишига сабаб бўлди. Одамлар маҳсулотларни сақлашнинг ҳам бир қанча янги такомиллашган усулларини ишлаб чиқдилар.

Шундай қилиб, бугунги кунда сақлашнинг бир қанча усуллари ихтиро қилинган. Буларга қуйидаги усуллар гуруҳини киритиш мумкин:

Биринчиси табиий ҳолда сақлаш усуллари. Бунга ҳам бир қанча усуллар киради:

- совутган ҳолда сақлаш;
- музлатган ҳолда сақлаш;
- консева қилиш йўли билан сақлаш;
- қуритиш йўли билан сақлаш;
- иссиқлик (пастеризация) қилиш йўли билан сақлаш кабилар.

Иккинчи гуруҳ сақлаш усулларига қуйидагилар киради:

-консерва қилишда кимёвий моддаларни қўшиш йўли билан сақлаш;

-димлаш (копчение) йўли билан сақлаш;

Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сақлашнинг учинчи гуруҳ усулларига табиий-кимёвий ва биологик усул билан сақлаш киради. Бу гуруҳга қуйидагиларни киритиш мумкин:

-органик кислоталардан фойдаланиш;

-ноорганик кислоталардан фойдаланиш;

-биотехнологик усуллар билан ачитиш орқали сақлаш каби усулларни киритиш мумкин.

Ҳар бир усул тегишли шароитни яратишни тақозо этади. Бу эса ўз навбатида маълум харажатларни талаб этади. Бу харажатлар маҳсулотни сақлаш самарадорлигини аниқлашда унинг таннархига қўшилиши кўзда тутилмоғи лозим. Шу туфайли ҳозирги шароитда маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини ҳисоблаш усулини такомиллаштириш мақсадга мувофиқ. Бунинг учун қуйидаги ишларни амалга ошириш лозим бўлади. Сақлаш учун кетган харажатларни алоҳида ҳисоблаб унинг самарадорлигини аниқлаш учун сақлаш натижасида эришилган фойда олинади.

Сақлаш натижасида эришилган фойдани (Снф) аниқлаш учун, маҳсулотларни сақлаш пайтидаги нархини (Н), маҳсулотни сотиш пайтидаги умумий ҳажмига (М) кўпайтирамиз ва унга сақлаш учун тўланган ҳақни (Сҳ) ва шу жараёнда йўқотилган, яъни нобуд бўлган маҳсулотлар қийматини (Йм) қўшамиз ва ушбу миқдорни махсулотлар маълум муддат давомида сақлангандан кейинги сотилган нархи бўйича умумий қиймати (Сн) билан солиштирилади. Ушбу кўрсаткичлардан фойдаланиб сақлаш натижасида эришилган фойдани аниқлаб оламиз. Бунинг учун қуйдаги формула тавсия этади:

$$\text{Снф} = \text{Сн} - |(\text{Н} * \text{М}) + \text{Сҳ} + \text{Йм}|;$$

Ушбу маълумот аниқлангач, маҳсулотни сақлаш самарадорлигига баҳо бериш мумкин бўлади. Мисол тариқасида шахсий тадбиркор Рахматулла Донобоевнинг 2010 йилда етиштирган олмасини совуткичда сақлаш натижасида қилинган харажатлари ва олган даромадини кўриб чиқамиз. Бунинг учун, ҳисоб-китобларнинг қулайлигини таъминлаш мақсадида бир кг олманинг сақланишидан эришилган фойдани аниқлаш усулини келтирамиз. Олма йиғиштирилган куз пайтида (2010 йил октябрь ойида) бир килосининг нархи 800 сўм бўлган. Шахсий тадбиркор шу пайтда 3450 кг олмани сақлашга қўйган. Уни сотиш пайтида (2011 йил февраль

ойида) унинг нархи 2000 сўмга етган. Сақлашга ва бошқа тадбирларга кетган харажатлар, сақлаш жараёнида нобуд бўлган маҳсулотлар каби йўқотишларнинг умумий суммаси ҳар бир кг учун 640 сўмни ташкил қилди. Энди фойда суммасини аниқлаб оламиз:

2000 – (800 + 640) = 560 сўм.

Февраль ойида олмани кўтара сотган пайтда унинг чириши, қуриши эвазига олмани саралаганда 3160 кг. маҳсулот чиқди.

Бу ерда олмани узоқ сақлаш натижасида, унинг ҳар бир кг.дан олинадиган даромаднинг суммаси 560 сўмни ташкил қилган ҳолда ҳисоб-китоб қилинганда тадбиркор 100 кг. олмасидан 56,0 минг сўм фойда кўрмоқда. Бу тадбиркор учун анча катта кўрсаткич.

Энди тадбиркорнинг барча даромадини (фойдасини) ҳисоб-китоб қиламиз. Унинг бир йиллик фойдаси 1769,6 минг сўмни ташкил қилади:

3160 * 560 = 1769,6 минг сўм.

Энди маҳсулотни сақлашдан килган фойдаси ва умумий самарадорлигини аниқлаб олиш мумкин. Бунинг учун иккита кўрсаткичдан фойдаланишни тавсия этамиз:

- маҳсулотни сақлаш натижасида эришилган умумий самарадорлик;
- маҳсулотни сақлаш натижасида кетган харажатлар самарадорлиги.

Бу кўрсаткичларни аниқлашда самарадорликнинг умумметодологик усулидан фойдаланган ҳолда ёндошиш мумкин, яъни самарадорликни баҳолашда натижани харажатларга ёки ушбу жараёнда фойдаланилган мавжуд ресурсларга бўлиш йўли билан ҳисоблаш мумкин бўлади. Бу ерда натижа сифатида маҳсулотларни сақлаб сотган пайтдаги тушум ва уни сақлаш эвазига олинган фойда ҳажми олинади.

Маҳсулотни сақлашнинг самарадорлигини (Сум) аниқлашда ундан олинган фойда суммасини маҳсулотни сотишдан тушган умумий тушумнинг ҳажмига бўлиш кифоя:

Сум = (Сиф : М) * 100

Мисолимизда келтирилган маълумотлардан фойдаланиб ечадиган бўлсак, маҳсулотни сақлашдан олинган самарадорлик кўрсаткичи 28,0 %га тенг бўлади:

(560 * 3160) : (2000 * 3160) = 1769,6 : 6320,0 = 28,0 %

Бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, тадбиркор ҳар 100 сўм сотилган маҳсулотидан 28 сўм фойда олмоқда. Унинг бир мавсумда сақлаб сотган маҳсулотининг ҳажми 3160 кг.ни ташкил қилишини инобатга оладиган бўлсак, шу даврда қилган умумий фойдаси 1769,6 минг сўмни ташкил этади:

(93160 * 2000) * 28,0 = 1769,6 минг сўм.

Мавсум давомида шу маҳсулотни сақлаш учун кетган харажатлар самарадорлигини аниқлаш учун сақлаш натижасида эришилган фойдани сақлаш харажатларига (бунга сақлаш давомида йўқотилган маҳсулотлар ҳажми қўшилган) бўлиш лозим бўлади. Ушбу кўрсаткичга янада аниқлик киритиш учун, юқорида таъкидланганидек, сақлаш давомида йўқотилган маҳсулотлар ҳажмини ҳам инобатга олиш лозимдир. Бунинг миқдори шу мавсум давомида 290 кг.ни (3450 - 3160) ташкил қилади. Ушбу харажатларнинг миқдори ҳам сақлаш харажатлари таркибига киритилган. Буларни инобатга олиб сақлаш харажатлари самарадорлигини аниқлаш учун қуйидаги формулани тавсия қиламиз:

Схр = Сиф : Сх

Бу ерда: Схр – маҳсулотларни сақлаш самарадорлиги;

Сх – сақлаш харажатлари (бунга сақлаш давомида йўқотилган маҳсулотлар ҳажми қўшилган).

Агар юқорида келтирилган маълумотлардан фойдаланадиган бўлсак, ушбу корхонада шахсий тадбиркорнинг олмани сақлашга кетган харажатлари самарадорлиги 87,5%га тенгдир:

(1769,6 : (3160 * 640) = 1769,6 : 2022,4 = 87,5 %

Ушбу кўрсаткични харажатлар рентабеллиги, деб ҳам аташ мумкин. Мазкур кўрсаткични бир кг олма мисолида ҳам аниқлаш мумкин. Бундан ҳам кўриниб турибдики, тадбиркорнинг сақлашга кетган харажатлари рентабеллиги ҳақиқатда 87,5 %га тенг (560 : 640 * 100) экан.

Жорий йилда кимки меваларни ўз вақтида тайёрлаб, куздан то февралгача сақлаган бўлса, ҳар бир кг олмадан 560 сўмдан фойда қилиши мумкин экан. Агар бир тонна олмани сақлаб сотсангиз шу даврда ҳар бир тоннасида 56,0 минг сўмдан даромад қилган бўласиз. Шу совуткичда иккинчи шахсий тадбиркор Каттаев Сувон 8,2 тонна олмани сақлашга қўйган. Унинг харажатлари рентабеллиги ҳам шунча миқдорда бўлиши тайин. Аммо унинг оладиган фойдаси сақлашга қўйилган олманинг ҳажми кўплиги туфайли кўп бўлади. Бунинг ҳажми 4592,0 минг сўмни ташкил қилади:

8200 * 560 = 4592,0 минг сўм.

бир йиллик самарадорлик харажати қуйидагича таърифланади.

Ушбу формула сақлашнинг самарадорлигига харажатлар, яъни иқтисодиёт нуқтаи назаридан баҳо бериш имконини яратади. Юқорида таъкидланганидек, маҳсулотларни сақлаш нафақат иқтисодий, балки муҳим ижтимоий аҳамиятга ҳам эга экаплигини инобатга оладиган бўлсак, унинг самарадорлиги фақат ушбу кўрсаткичлар билангина чекланиб қолмайди. Чунки, мазкур кўрсаткичда фақат масаланинг иқтисодий жиҳати инобатга олинган. Бозор муносабатлари шароитида, самарадорликнинг ижтимоий жиҳатини ҳам аниқлаш ва уни иқтисодий самарадорлик билан уйғунлаштиришни талаб қилади. Демак, булардан ҳам кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини баҳолашда хали ўз ечимини кутаётган муаммолар талайгина.

Ўйлаймизки, агар ғояларимиз амалга оширилиб, улар амалиётда ўз ўрнини топса маҳсулотларни сақлаш ҳозиргидек ортиқча ташвиш эмас, балки самара келтирадиган иқтисодий фаолиятга айланади. Бу мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётида, иқтисодиётнинг ривожланишида муҳим аҳамиятга эга.

3.2. Маҳсулотларни сақлаш самарадорлигини ифодаловчи умумий кўрсаткичлар, уларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари

Маҳсулотларни сақлашнинг аҳамиятидан келиб чиқиб, унинг самарадорлигини оширишга катта эътибор бериш лозим, деб ҳисоблаймиз. Аммо амалиётни ўрганиш шуни кўрсатдики, бу масалага маҳсулотларни сақловчи корхоналарда етарлича эътибор берилмаяпти. Чунки ушбу масалалар иқтисодий адабиётларда ҳам кам ёритилган. Буларни инобатга олиб маҳсулотларни сақловчи корхоналар самарадорлигини ошириш, унинг ички имкониятларини ахтариб топиш масалаларига алоҳида аҳамият бериш лозим, деб ўйлаймиз.

Маҳсулотларни сақловчи корхоналар самарадорлиги ўрганилганда шунга алоҳида аҳамият бериш лозимки, биринчидан сақлаш жараёнига кўпроқ махсулотларни жалб қилиш лозим бўлса, иккинчидан, сақлаш жараёнида имкон қадар нобудгарчиликка йўл қўймасликка эришишдир. Буларнинг пировард кўрсаткичлари уларнинг даромадлари, харажатлари ва соф фойдасида ўз аксини

топади. Буларнинг ҳолати қуйидаги жадвалда ифодаланган (3.1-жадвал).

3.1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси натижавий кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[39]

Йиллар	Даромадлар		Харажатлар		Соф фойда	
	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %
2007	1781	100.0	1474	100.0	220	100,0
2008	1616	90.7	2033	137.0	539	245,0
2009	1254	70.4	3000	203.0	248	112,7
2010	3572	200.0	2600	176.3	1527	649,0
2011	8400	471.0	2426	164.5	3400	2545,0

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси натижавий кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси барча кўрсаткичлар бўйича ўсиш тенденциясига эга. Улар алоҳида таҳлил қилинганда, айрим кўрсаткичларда пасайган ҳоллари ҳам кўзга ташланади. Масалан, корхонанинг даромадлари 2008 йилда 2007 йилга нисбатан бир мунча камайган ва 90,7 %ни ташкил қилган. Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 2009 йилда ундан ҳам паст даражага тушган ва 70,4 %га тенг бўлган. Бироқ 2010 йилдан бошлаб кескин ўсиш кузатилмоқда. Шу йили 2007 йига нисбатан 200,0 %ни ташкил этган. 2011 йилда эса, ушбу кўрсаткичнинг миқдори 471,0 %ни ташкил қилган.

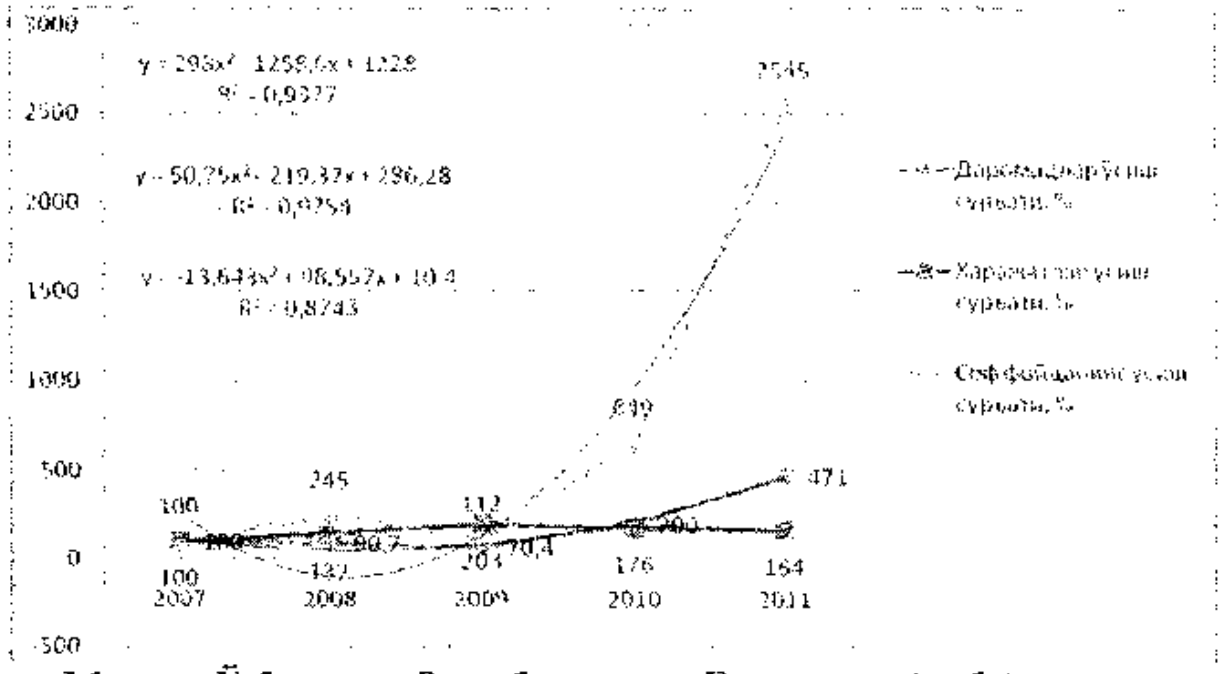
Харажатлар динамикасини ўрганиш шуни кўрсатмоқдаки, унинг миқдори 2007 йилдан 2009 йилгача кўпайиб борган ва 2009 йилда 203,0 %га ўсган. Аммо шу йиллардан бошлаб камайиш тенденциясига эга бўлган. 2010 йилда 2007 йилга нисбатан 176,3 %ни ташкил қилган бўлса, 2011 йилда унинг ўсиш суръати 164,5 %га тенг бўлган. Худди шундай ҳолатни корхонанинг соф фойдаси бўйича ҳам кузатиш мумкин. Унда узлуксиз ўсиш рўй берган. 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 25,5 мартага кўпайганлигини кузатиш мумкин.

---

[39] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йилларлаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган.

Таҳлил жараёнида бундай кескин ўсишнинг сабаларини аниқлаш лозим.

Мазкур жараённинг ҳолатини шу даврга мўлжалланган чизмада ҳам кўриш мумкин (3.1-расм).



3.1-расм. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонаси натижавий кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги динамикасининг графиги[40].

Ушбу графикдан шуни кўриш мумкинки, дармадлар ўсиш суръати шу қисқа даврда 4 мартадан зиёдроқни ташкил қилган ва 471 %га етган. Харажатлар бир ўсиб, кейин камайиш рўй берган. Аммо соф фойда кескин ўсган. Бу, айниқса 2011 йилда рўй берган. Бунга сабаб, биринчидан даромадларнинг ўсиши билан харажатларнинг камайиши бўлган бўлса, иккинчидан шу йилда сақлаш учун тариф кескин ўсган.

Ушбу динамик чизмаларнинг апраксимациясини қараб чиққанда қуйидаги манзарани кузатиш мумкин. Биринчидан, соф фойда ўсиш суръатининг ҳаракати полиноминал графигига тўғри келди ва қуйидаги тенгламага эга бўлинди:

$$y = 298x^2 - 1258,6x + 1228$$

Характерли жиҳати шундаки, ушбу кўрсаткичнинг ўзгариши бевосита унга таъсир қилувчи омиллар билан ўта мустаҳкам

[40] 1-жадвал маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

боғлиқликда, чунки унинг корреляцион боғлиқлиги 1 га жуда яқин, яъни:

$$R^2 = 0,9377$$

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида даромадлар ўсиш суръатининг 2007-2011 йиллардаги динамикасининг графиги қилинганда, унинг ҳам полиноминал чизигига тўғри келиши кузатилди. Унинг тенгламаси қуйидагиларни ташкил қилди:

$$y = 50,75x^2 - 219,37x + 286,28$$

Ушбу кўрсаткичнинг ўзгариши ҳам бевосита унга таъсир қилувчи омиллар билан ўта мустаҳкам боғлиқликда эканлигини кўрамиз, чунки унинг корреляцион боғлиқлиги ҳам 1 га жуда яқин. Бунинг миқдори 0,9754ни ташкил қилган:

$$R^2 = 0,9754$$

Мазкур корхонада харажатларнинг ўсиш суръати ҳам полиномиал чизигига тўғри келганлигини ва унинг тенгламаси қуйидаги шаклга эгалигини кўрамиз:

$$y = -13,643x^2 + 98,557x + 10,4$$

Бу ҳолатда ҳам омиллар билан натижа ўртасидаги боғлиқлик анча мустаҳкамлигини кўрсатмоқда. Аммо унинг миқдори даромадлар ва соф фойда ўсиш суръатидаги боғлиқликка нисбатан бир мунча камроқдир, яъни 0,8743 га тенг:

$$R^2 = 0,8743$$

Шуни таъкидлаш жоизки, шу қисқа вақтда ушбу кўрсаткичлар ўсиш суръатларининг полиномиал тенгламалардаги ўзгармас параметрлари бир-биридан кескин фарқ қилади. Жумладан, соф фойданинг ўсиш суръатидаги ўзгармас параметри 1228 рақамни ташкил этади. Бу дегани ҳар йили ўртача ўсиш шунча фоиздан кам бўлмаслигидан далолат беради. Бу жуда катта кўрсаткич. Даромаднинг худди шундай миқдори 286,3га тенг. Харажатларники эса – 10,4га тенг. Бундай натижаларга эришиш ҳозирги шароитда корхона фаолиятидаги муваффақиятли натижаларидан далолат беради.

Буларнинг ҳаммаси. корхона фаолиятига тўғри баҳо бериш учун уларнинг у ёки бу жиҳатларини ифодаловчи кўрсаткичлар ўзгаришини омилли таҳлил қилиш мақсадга мувофиқдир.

3.3. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда асосий воситалар самарадорлиги, уни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари

Ҳар қандай иқтисодиётда хўжалик юритувчи субъектлар ўз маблағлари ҳисобидан асосий воситаларни шакллантиради. Улардан самарали фойдаланиш шу субъектнинг бугунги тақдирини ва келажак истиқболини белгилайди. Бунинг учун уларнинг мақсадга мувофиқ ишлашини таъминлаш билан бирга, юқори самарадорликка эришиш лозимлигини ҳам тақозо этади.

Асосий воситаларнинг умумий ҳажми, уларнинг ҳолати ва таркибий тузилишидаги ўзгаришлар ҳам бугунги кунда муҳим аҳамиятга эга. Ҳар қандай корхонани модернизация қилиш деганда биринчи галда асосий воситаларни алмаштириш, мавжуд технологияларни такомиллашган технологияларга алмаштириш, корхонанинг рақобатбардошлигини таъминлаш орқали маҳсулот (иш, хизматлар) сифатини ошириш кабиларга қаратилган бўлиши керак. Шу билан бирга, ҳамон давом этаётган жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози харажатларни камайтириш масаласини ҳам кун тартибига қўймоқда. Бу эса иқтисодиётни бошқаришдаги қарама-қаршиликларни келтириб чиқаради. Биринчидан, мавжуд технологияни тез алмаштириш ҳаётий заруратга айланди. Шундай қилмаса, тез такомиллашаётган иқтисодиётдан орқада қолиб кетиши мумкин. Бунинг учун эса, катта миқдорда амортизация нормаси бўлиши керак, бу, ўз навбатида маҳсулот таннархини кескин ошириб юборади. Шу туфайли оптимал йўлни танлаш лозим бўлади.

Асосий воситалар самарадорлигини (Сав) аниқлаш учун тайёрланган маҳсулот ҳажмини, яъни умумий тушумни (Q) асосий воситаларнинг умумий ҳажмига (Ав) бўлиш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$Сав = \frac{Q}{Ав};$$

Бунда: Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум);

Ав –асосий воситаларнинг ўртача қиймати.

Ушбу формулада келтирилган кўрсаткичларни Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасининг 2007-2011 йилларидаги маълумотлари асосида кўриб чиқамиз. Бунинг учун умумий тушум, асосий воситаларнинг ўртача қиймати ва асосий воситалар

самарадорлиги билан ўзаро боғлиқ кўрсаткичлар динамикасини келтирамиз (3.2-жадвал).

3.2-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[41]

Йиллар	Умумий тушум		Асосий воситалар ўртача қиймати		Асосий воситаларнинг самарадорлиги	
	суммаси млн.сўм	ўзгариш суръати %	суммаси, млн.сўм	ўзгариш суръати, %	суммаси млн.сўм	ўзгариш суръати %
2007	8144	100,0	2085	100,0	3,9	100,0
2008	5927	72,7	1761	84,4	3,3	84,6
2009	3966	48,6	1841	88,2	2,1	53,8
2010	8991	110,0	4598	220,0	1,9	48,7
2011	24790	304,3	5700	273,0	4,3	110,2

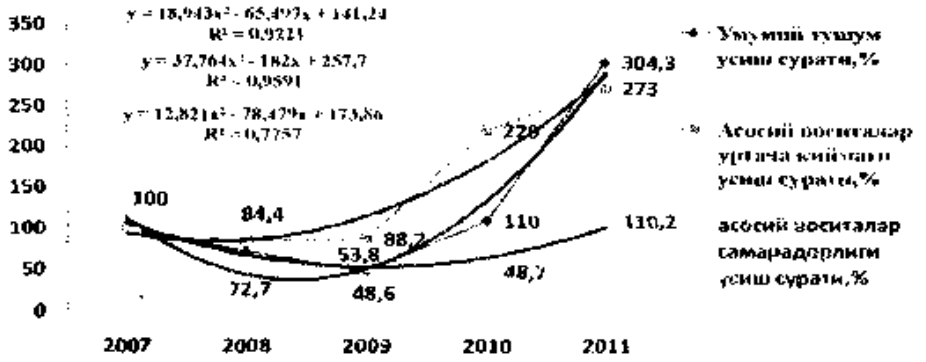
Мазкур жадвал маълумотларига кўра, 2007-2011 йиллар давомида тайёрланган маҳсулотнинг умумий ҳажми 304,3 %га ўсган. Асосий воситаларнинг ҳам ўзгариш суръати олдин 2007 йилдан бошлаб 2009 йилгача камайган ва 2010 йилдан бошлаб ўсиш тенденциясига эга бўлган. Ниҳоят 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 273,0 %га ўсган. Ушбу омиллар таъсирида асосий воситаларнинг самарадорлиги ҳам шуларга мос равишда ўзгариш тенденциясига эга бўлган. 2007 йилдан 2010 йилгача самарадорлик кўрсаткичларида пасайиш рўй берган ва унинг ўзгариш суръати 47,8 %ни ташкил этган. 2011 йилда кескин ўсиш рўй берган ва 2007 йилга нисбатан 110,2 %ни ташкил қилган. Кўриниб турибдики, асосий воситаларнинг ўсиш тенденцияси ҳам мамлакатимиз иқтисодиётида содир бўлган ҳолатга анча яқин. Чунки инқироз йилларида айнан асосий воситаларни сотиб олиш масаласи тўхтатилган эди.

Асосий воситаларни тез-тез алмаштириш, уларни янгилаш бевосита иқтисодиётни модернизация қилиш билан боғлиқ. Бу эса ўз навбатида инновациянинг иқтисодиётга кириб келишидан, янги технологияларнинг амалиётга жорий қилинишидан далолат беради.

---

[41] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси ҳисоботлари асосида асосий воситалар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинди.

Мазкур ҳолатни унинг графигида ҳам яққол кўриш мумкин (3.2-расм).



3.2.-расм. Асосий воситалар самарадорлиги билан боғлиқ кўрсаткичларнинг 2007-2011 йиллардаги динамикаси.

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, барча кўрсаткичларнинг графигида бир хил ўзгариш кузатилган эмас. Улар биринчи йилларда камайиб, кейинчалик ўсишга эришган. Бу ҳолат ҳам улар апраксимациясини қараганда полиноминал чизигига тўғри келганлигини кузатиш мумкин. У ҳолда натижалар қуйидаги тенгламаларга эга бўлганлигини кўрсатади:

Умумий тушум ўсиш суръатининг полиноминал тенгламаси ва корреляция коэффициенти:

$$y = 37,764x^2 - 182x + 257,7$$

$$R^2 = 0,9591$$

Асосий воситалар ўртача қиймати ўсиш суръатининг полиноминал тенгламаси ва корреляция коэффициенти:

$$y = 12,821x^2 - 78,479x + 173,86$$

$$R^2 = 0,7757$$

Асосий воситалар самарадорлиги ўсиш суръатининг полиноминал тенгламаси ва корреляция коэффициенти:

$$y = 18,943x^2 - 65,497x + 141,24$$

$$R^2 = 0,9221$$

Ушбу таҳлилий натижалардан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақлаш жараёни самарадорлигини оширишнинг бир қанча ички имкониятлари мавжуд экан. У таҳлил даврида яққол

намоён бўлди. Умуман, олганда ушбу чизмадан кўриниб турибдики, барча кўрсаткичларнинг ўзгариш суръати, уларга таъсир қилувчи омиллар (вақт омили) билан узвий боғлиқ. Чунки, уларнинг боғлиқлигини ифодаловчи коэффициентнинг миқдори 1 га жуда яқин, яъни биринчи кўрсаткич 0,9221 га, иккинчи кўрсаткич - 0,9591 га ва учинчи кўрсаткичнинг миқдори 0,7757 га тенг.

Энди асосий воситалар самарадорлиги ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаш лозим бўлади. Тадқиқотларимизга кўра, асосий воситалар самарадорлигига юқоридаги формуладан фойдаланадиган бўлсак, 2 та омил таъсир этади. Булар тайёрланган маҳсулотнинг умумий ҳажми ва асосий воситаларнинг ўртача қийматидир. Ушбу омилларнинг асосий воситалар самарадорлигига таъсирини аниқлаш учун қайта ҳисоблаш усулидан фойдаланишни тавсия этамиз.

Қайта ҳисоблаш усули иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган анъанавий усуллардан бири бўлиб, натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик функционал бўлганда ва уларнинг боғлиқлиги турли шаклларда ифодаланганда ҳам қўлланилиши мумкин. Бироқ, натижа кўрсаткичи ўзгаришига битта ёки иккита омил таъсир қилганда ушбу усул қўланилади. Агар ундан кўп бўлса, бошқа усуллардан (занжирли алмаштириш, индекс, фарқли кабилардан) фойдаланилади. Аммо бошқа усуллардан фойдаланган тақдирда ҳам натижа кўрсаткичини қайта ҳисоблаб олиш мумкин. Бунга мисол қилиб натижа кўрсаткичига иккита омил таъсир қилгандаги ҳолатни кўриб чиқамиз. Унинг математик ифодаси қуйидагини ташкил қилади:

$$\text{Сав} = \frac{Q}{\text{Ав}};$$

Энди ҳар бирининг таъсирини аниқлаш учун асосий воситалар самарадорлигини қайта ҳисоблаб олинади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\text{Сав}_{x_1} = \frac{Q_x}{Ав_p};$$

Асосий воситалар самарадорлигининг омилли таҳлили ҳам шу кўрсаткичнинг фарқини аниқлашдан бошланади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta\text{Сав}_{ax} = \text{Сав}_x - \text{Сав}_p = \frac{Q_x}{Ав_x} - \frac{Q_y}{Ав_y};$$

Энди шу икки омилнинг асосий воситалар самарадорлиги ўзгаришига таъсирини аниклаб олишдан иборатдир. Асосий воситалар самарадорлигининг ўсишига биринчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун натижа кўрсаткичининг қайта ҳисобланган миқдоридан ($Сав_{қ}$), унинг режадаги миқдори ($Сав_{р}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни мақсадга мувофиқ, деб топдик:

$$\Delta Сав_{q} = Сав_{қ} - Сав_{р} = \frac{Q_{х}}{Ав_{р}} - \frac{Q_{р}}{Ав_{р}};$$

Асосий воситалар самарадорлиги ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни асосий воситалар ўртача қиймати ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун натижа кўрсаткичининг ҳақиқий миқдоридан ($Сав_{х}$), унинг қайта ҳисобланган миқдори ($Сав_{қ}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни мақсадга мувофиқ, деб топдик:

$$\Delta Сав_{ав} = Сав_{х} - Сав_{қ} = \frac{Q_{х}}{Ав_{х}} - \frac{Q_{х}}{Ав_{р}};$$

Шу икки омил таъсирининг йигиндиси натижа кўрсаткичи, яъни асосий воситалар самарадорлигининг умумий фарқига тенг бўлиши керак. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\Delta Сав = \Delta Сав_{q} \pm \Delta Сав_{ав};$$

Ушбу усулга амалий маълумотларни қўллаб ечиладиган бўлса, асосий воситалар самарадорлигини оширишнинг шу иккита омил билан боғлиқ бўлган ички имкониятларни ахтариб топиш мумкин.

Биз юқоридаги ҳолатда асосий воситалар самарадорлигини натижа кўрсаткичи сифатида қараб чиқдик. Ушбу кўрсаткич омил сифатида ҳам намоён бўлиши мумкин. Бунинг учун сотилган маҳсулотнинг умумий ҳажми олинади ва унга асосий воситалар билан боғлиқ бўлган иккита омилнинг таъсири ҳисобланади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия этилади:

$$У = Д_1 * Д_2;$$

Бунда: У - натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми;

$Д_1$ - биринчи омил, яъни асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати;

$Д_2$ - иккинчи омил, яъни асосий воситалар самарадорлиги.

Таҳлил қилинаётган натижавий кўрсаткични, яъни маҳсулотни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажмини кўпайтириш

учун унинг ўзгаришига таъсир этувчи шу иккита омилларнинг таъсирини аниқлашни тақозо этади. Буни амалга ошириш учун эса, натижа кўрсаткичининг фарқини аниқлашдан бошлаш мақсадга мувофиқдир. Ушбу амални бажариш учун натижа кўрсаткичининг ҳақиқий миқдоридан ($У_{ix}$) унинг режадаги миқдори ($У_{ip}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формулани тавсия этамиз:

$$\Delta У = У_{ix} - У_{ip} \quad ;$$

Мазкур формуладан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни натижа кўрсаткичи ўзгаришига шу иккита омил таъсир қилар экан. Уларнинг таъсирини қайта ҳисоблаш усули билан аниқлашни тавсия этамиз. Бунинг учун натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми қайта ҳисоблаб олинади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия этилади:

$$У_{хх} = (Д_{1x} - Д_{2p}) ;$$

Энди ҳар бир омилнинг таъсирини аниқлаб олиш мумкин.

1. Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни натижа кўрсаткичи ўзгаришига биринчи омилнинг, яъни асосий воситалар ўртача йиллик қийматининг таъсирини ($\Delta У_{z1}$) аниқлаш учун натижанинг қайта ҳисобланган миқдоридан ($У_{хх}$) унинг режадаги миқдори ($У_p$) айирилади. Аниқланган миқдор ушбу омилнинг натижага таъсирини ифодалайди. Бунинг математик ифодаси қуйидагича кўринишга эга бўлади:

$$\Delta У_{z1} = У_{xx} - У_p = (Д_{1x} * Д_{2p}) - (Д_{1p} * Д_{2p}) \quad ;$$

2. Таҳлил қилинаётган маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни натижа кўрсаткичи ўзгаришига иккинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун натижанинг ҳақиқий миқдоридан ($У_x$) унинг қайта ҳисобланган миқдори ($У_{xx}$)айирилади. Аниқланган кўрсаткич ушбу маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни натижа кўрсаткичининг иккиинчи омил эвазига ўзгарганлигини ифодалайди. Бунинг математик ифодасини қуйидагича кўринишда тасвирлаш мумкин:

$$\Delta У_{z2} = У_x - У_{xx} = (Д_{1x} * Д_{2x}) - (Д_{1x} * Д_{2p}) \quad ;$$

Бу ҳолда ҳам шу икки омил таъсирининг йиғиндиси натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади. Буни қуйидаги боғлиқликда ифодалаш мумкин:

$$\Delta V = \Delta V_{z1} \pm \Delta V_{z2} ;$$

Ушбу усул билан маҳсулотларни сақловчи корхоналарда тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни натижа кўрсаткичи ўзгаришига таъсир этувчи иккита омил билан боғлиқ ички имкониятлар аниқланади ва корхона раҳбарияти томонидан иқтисодий жиҳатдан асосланган бошқарув қарорларини қабул килиши мумкин бўлади.

3.4. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда номоддий активлар самарадорлиги, уни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари

Бозор муносабатларининг чуқурлашуви корхоналар активлари таркибида номоддий активларнинг ошиб бориши ва улардан самарали фойдаланишни тақозо этмоқда. Бунинг учун ушбу категориянинг самарадорлигини муттасил ошириб боришга эришиш лозим бўлади. Мазкур мақсадга эришиш учун, унинг самарадорлигининг моҳиятини очиб бериш, тегишли кўрсаткичлар билан ифодалаш, шу кўрсаткичларни аниқлаш йўлларини ишлаб чиқиш, уларнинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар тизимини аниқлаш ҳамда шу омилларнинг таъсирини ҳисоблаш йўлларини кўрсатиб бериш орқали ички имкониятларни ишга солиш бўйича тегишли чора-тадбирларни қўллаш лозим бўлади.

Ўзбекистон Республикаси қонунчилигида номоддий мулклар интеллектуал мулк сифатида ҳам қаралади. Фуқаролик Кодексида интеллектуал мулк объектлари келтирилган. Уларга қуйидагилар кириши кўрсатилган:

1)интеллектуал фаолият натижалари;

2)фуқаролик муомаласи иштирокчиларининг, товарлар, ишлар ва хизматларнинг хусусий аломатларини акс эттирувчи воситалар;

3)интеллектуал фаолиятнинг бошқа натижалари ҳамда фуқаролик муомаласи иштирокчиларининг, товарлар, ишлар ва хизматларнинг хусусий аломатларини акс эттирувчи воситалар[42].

Интеллектуал фаолият натижалари ҳам ўз ичига бир қанча номоддий активларни олади. Буларга қуйидагилар киради:

"- фан, адабиёт ва санъат асарлари;

- эшиттириш ташкилотларининг ижролари, фонограммалари ва эшиттиришлари;

---

[42]Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг иккинчи қисмига *шарҳлар. III жилд.* –Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашрият уйи. 1998. 20 б.

- ихтиролар, фойдали моделлар, саноат намуналари;
- селекция ютуқлари;
- ошкор этилмаган ахборот, шу жумладан ишлаб чиқариш сирлари (ноу-хау)"[43].

Юқорида келтирилган иккинчи гуруҳга, яъни фуқаролик муомаласи иштирокчиларининг, товарлар, ишлар ва хизматларнинг хусусий аломатларини акс эттирувчи воситаларга амалдаги қонун бўйича қуйидагилар киради:

"- фирма номлари;
- товар белгилари (хизмат кўрсатиш белгилари);
- товарлар чиқарилган жой номи"[44].

Шуни эътироф этиш керакки, номоддий неъматлар мулкий мансублиги бўйича иккига бўлинади:

- мулкий номоддий неъматлар;
- номулкий номоддий неъматлар.

Мулкий номоддий бойликларга юқорида келтирилган барча номоддий бойликлар киради. Улар мулк сифатида баҳоланади, сотилиши ва сотиб олиниши мумкин. Яъни, улар маълум даражада қийматга эга бўлади ва кўчар мулк сифатида намоён бўлиши мумкин.

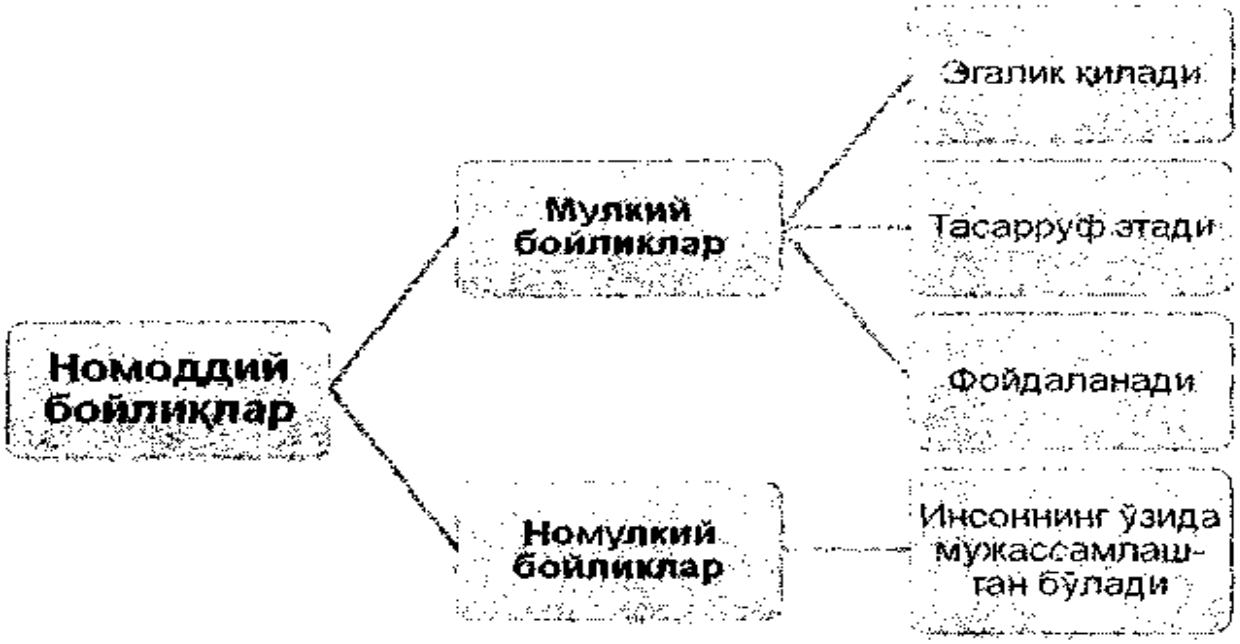
Номулкий номоддий бойликларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- шахснинг ҳаёти ва соғлиги;
- инсоннинг шаъни ва қадр-қиммати;
- шахсий дахлсизлиги;
- ишчанлик обрўси;
- хусусий ва оилавий сири;
- номга бўлган ҳуқуқ;
- тасвирга бўлган ҳуқуқ;
- муаллифлик ҳуқуқи;
- туғилгандан бошлаб ёки қонунга мувофиқ фуқарога тегишли бўлган бошқа номоддий характердаги номулкий неъматлар[45].

Ушбу таснифнинг чизмадаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган (3.3-расм.).

---

[43] Ўша жойда. – 20 б.
[44] Ўша жойда. – 20 б.
[45] Рахмонқулов Ҳ.А. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг биринчи қисмига умумий тавсиф ва шарҳлар. I жилд. -Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1997. – 231 б.



3.3-расм. Номоддий бойликларнинг мулкий муносабати бўйича таснифи

Мазкур номоддий неъматлар кимга мансублигидан қатъи назар, қонун билан ҳимояланади ва дахлсиздир. Улар маълум миқдорда баҳоланади. Бунинг баҳоси хўжалик юритувчи субъектлар бухгалтерия балансида умумий тарзда ифодаланади. Алоҳида турлари бўйича бухгалтерия ҳисобида қайд этилиб борилади. Ушбу активлар моҳияти жиҳатидан номоддий бўлса-да, корхонанинг бошқа активлари сингари иқтисодий табиати жиҳатидан кўпгина ўхшашликларга эга. Хусусан, уларга ҳам аммортизация ажратмалари ҳисобланади. Корхонанинг номоддий активлари, унинг актив счетида юритилади. Улар ҳам кўпайиш ва камайиш характерига эга.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, мазкур мулкнинг қиймати асосан корхоналарнинг ўз маблағлари, қисман бошқа четдан жалб қилинган маблағлар эвазига қопланади. Шу туфайли ҳар бир корхона хўжалик юритиш жараёнида улардан самарали фойдаланиш лозимлигини тақозо этади. Бу эса ўз навбатида, ушбу кўрсаткични аниқлаш, баҳолаш ва таҳлил қилиш йўлларини билиш заруратини туғдиради.

Ушбу кўрсаткичнинг самарадорлигини (Нас) аниқлаш учун корхонанинг умумий тушумини (Q) номоддий активларнинг ўртача қийматига (На) бўлиш ва 100 га кўпайтириш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$Нас = \frac{Q}{На}$$

Мазкур кўрсаткични таҳлил қилиш учун Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг маълумотларидан фойдаланишни максад қилиб қўйдик. Чунки хозирги шароитда қўшма корхоналарда *номоддий активлар* алоҳида ҳисобга олиб борилмокда ва уларнинг самарадорлигига ҳам маълум даражада эътибор қаратмокда. Буларни инобатга олиб мазкур корхонада номоддий активлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикасини қараб чиқамиз (3.3-жадвал).

3.3-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси номоддий активлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[46]

Йиллар	Умумий тушум		Номоддий активларнинг уртача киймати		Номоддий активларнинг самарадорлиги	
	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %
2007	8144	100,0	28	100,0	290	100,0
2008	5927	72,7	28	100,0	211	72,0
2009	3966	48,6	28	100,0	141	48,6
2010	8991	110,0	28	100,0	321	110,0
2011	24790	304,3	28	100,0	885	305,0

Мазкур жадвал маълумотларига кўра, ушбу корхона ташкил *қилингандан буён* номоддий активларнинг қиймати ўзгармасдан келмокда. Аммо умумий тушумнинг ўзгариши эвазига унинг самарадорлигида турли ўзгаришлар бўлиши мумкин. Бу бевосита умумий тушумга боғлиқ бўлиб қолган. Шу туфайли номоддий активлар самарадорлигининг ўзгариш суръати умумий тушум ўзгариш суръатига тўғри келган, яъни иккаласида ҳам 2007-2009 йиллар давомида бир хил пасайиш рўй берган ва унинг пасайиши 48,6%гача етган. Аммо 2010 йилдан бошлаб ўсиш кузатилган ва унинг миқдори 2011 йилда 305,0 %гача кўтарилган. Бунинг асосий сабаби мазкур совуткич базаси жойлашган ҳудудда 2011 йилда мева ва сабзавотларнинг ҳосилдорлиги яхши бўлган ва кўп миқдорда

[46] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

тайёрлаш имкониятига эга бўлган. Бу эса, ўз навбатида номоддий активларнинг ҳам самарадорлигини кескин ошириш имконини берган.

Номоддий активлар самарадорлигига ҳам бир қанча омиллар таъсир этади. Уларнинг натижа билан функционал боғлиқ бўлганларини оламиз. Булар таркибига қуйидагиларни киритишни тавсия қиламиз:

- маҳсулотларни сақловчи корхонанинг умумий тушумини (Q);
- мазкур хўжалик юритувчи субъектларда номоддий активларнинг ўртача сони (Нс);
- номоддий активларнинг ўртача қиймати (Нақ). Ушбу омилларнинг маҳсулотларни сақловчи корхонада самарадорлик кўрсаткичи билан функционал боғлиқлигини қуйидаги формула билан ифодалашни тавсия қиламиз:

$$\text{Нзс} = \frac{Q}{\text{Нс} \cdot \text{Нзк}};$$

Мазкур формуладан кўриниб турибдики, маҳсулотларни сақловчи корхонада самарадорлик кўрсаткичига битта омилнинг, яъни маҳсулотларни сақловчи корхонанинг умумий тушумининг кўпайиши ижобий таъсир этади, қолган иккита омилнинг, яъни мазкур хўжалик юритувчи субъектларда номоддий активларнинг ўртача сони ва номоддий активларнинг ўртача қиймати миқдорининг кўпайиши салбий таъсир қилади. Ушбу омилларнинг номоддий активлар самарадорлигининг ўзгаришига таъсирини аниқлаш учун иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларидан бири бўлган занжирли алмаштириш усулидан фойдаланиш мумкин.

Ушбу мақсадга эришиш учун қуйидаги амалларни бажариш лозим бўлади. Биринчи галда одатдагидек, ушбу кўрсаткичнинг фарқи аниқланиб олинади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\Delta\text{Нзс} = \left(\frac{Q_1}{\text{Нс}_1 \cdot \text{Нак}_1}\right) - \left(\frac{Q_0}{\text{Нс}_0 \cdot \text{Нак}_0}\right);$$

Энди барча омиллар таъсирини кетма-кет равишда маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлар самарадорлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш лозим бўлади.

1. Натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлар самарадорлиги ўзгаришига биринчи

омилнинг, яъни маҳсулотларни сақловчи корхонанинг умумий тушуми ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун натижани шу биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори қолган иккита омилнинг режадаги (асос йилидаги) миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади $\left(\frac{Q_1}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right)$. Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг режадаги миқдори $\left(\frac{Q_0}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right)$ айирилади. Бунинг математик ифодаси қуйидагича кўринишга эга бўлади:

$$\Delta Нас_q = \left(\frac{Q_1}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right) - \left(\frac{Q_0}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right);$$

2. Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлар самарадорлиги ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни мазкур хўжалик юритувчи субъектларда номоддий активларнинг ўртача сони ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун натижани биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори қолган битта омилнинг режадаги (асос йилидаги) миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади $\left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_0}\right)$. Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг биринчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори $\left(\frac{Q_1}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right)$ айирилади. Бунинг математик ифодасини қуйидагича кўринишда тасвирлаш мумкин:

$$\Delta Нас_{нс} = \left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_0}\right) - \left(\frac{Q_1}{Нс_0 \cdot Нак_0}\right);$$

3. Ўрганилаётган маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлар самарадорлигига, яъни натижа кўрсаткичи ўзгаришига учинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун натижани биринчи, иккинчи ва учинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади $\left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_1}\right)$. Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг биринчи ва иккинчи омилларнинг ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори $\left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_0}\right)$ айирилади. Бунинг математик боғлиқлигини қуйидагича кўринишда ифодалашни тавсия этамиз:

$$\Delta Нас_{нак} = \left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_1}\right) - \left(\frac{Q_1}{Нс_1 \cdot Нак_0}\right);$$

Барча омиллар таъсирининг йиғиндиси натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар номоддий активлар самарадорлиги ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади. Буни қуйидаги боғлиқликда ифодалаш мумкин:

$$\Delta Нас = \Delta Нас_q \pm \Delta Нас_{ус} \pm \Delta Нас_{нак};$$

Кўриниб турибдики, барча омилларнинг йиғиндиси натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади. Агар қайси омил салбий таъсир қилган бўлса, айнан шу омилни чуқурроқ ўрганиш ва унинг сабабларини келгуси даврларда бартараф қилиш чораларини кўриш лозим бўлади.

3.5. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда жорий активлар самарадорлигининг таҳлили

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда ҳам жорий активлар самарадорлигини аниқлаш ва таҳлил қилиш лозим бўлади. Чунки, уларнинг самарадорлигидан корхонанинг молиявий-иқтисодий аҳволининг доимий барқарорлиги таъминланади. Корхона учун жорий активларнинг аҳамияти жуда катта. Зеро, ундан қандай фойдаланишига қараб корхонанинг иқтисодий аҳволи ўнгланиб боради.

Ҳозирги пайтда жорий активлар қанча тез айланиши таъминланса, кўзланган фойдага ҳам бекаму кўст эришилиши таъминланади. Шу туфайли ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларда ушбу категориянинг ҳам самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш лозим.

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда жорий активлар самарадорлигини (Сжа) аниқлаш учун корхонанинг умумий тушумини (Q) унинг жорий активлари ўртача қийматига (Ажў) бўлинади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Сжа = \frac{Q}{Ажў}$$

Ушбу кўрсаткични таҳлил қилиш учун барча кўрсаткичларнинг миқдорини келтириб, улар асосида ҳар бирининг ўзгариш суръатларини аниқлаш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия этамиз (3.4-жадвал).

3.4-жадвал

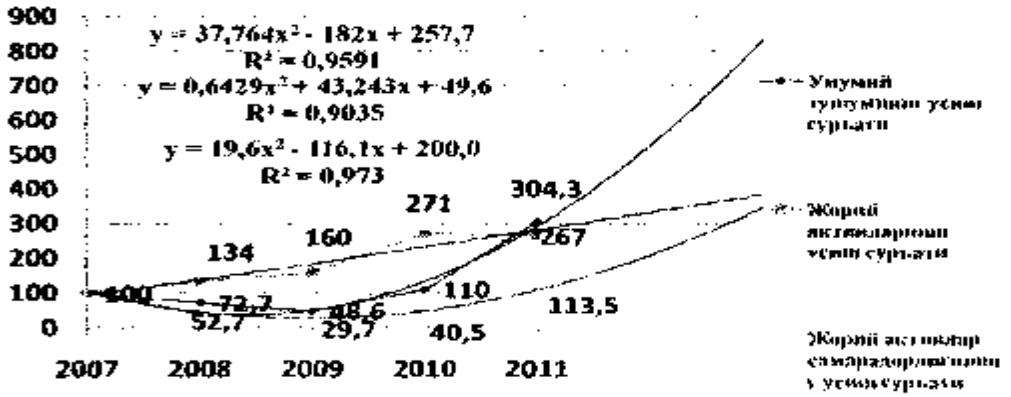
Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси жорий активлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[47]

Йиллар	Умумий тушум		Жорий активларнинг ўртача киймати		Жорий активларнинг самарадорлиги	
	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %
2007	8144	100.0	1098	100,0	7,4	100,0
2008	5927	72.7	1482	134,0	3,9	52,7
2009	3966	48.6	1763	160,0	2,2	29,7
2010	8991	110.0	2984	271,0	3,0	40,5
2011	24790	304.3	2940	267,7	8,4	113,5

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси жорий активлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси нотекис ўзгариш ва тенденцияга эга. Жорий активларнинг 2007 йилдан 2009 йилгача ўсиш суръати камайди. Ушбу кўрсаткичнинг шу даврдаги миқдори 29,7 %гача камайиб кетганлиги, уларнинг кескин камайганлигидан далолат беради. Бироқ, 2010 йилда 2009 йилга нисбатан бир мунча ўсишга эришилган, яъни шу даврда 136,4 %га (3,0*100:29,7) ўсган. Бироқ йилда 2007 йилга нисбатан ўзгариш суръати атиги 40,5 %ни ташкил этган. Фақат 2011 йилда жорий активлар самарадорлиги ошган ва 2007 йилга нисбатан 113,5 %ни ташкил қилган. Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 2010 йилга нисбатан кескин ўсиб, шу даврда 2,8 мартага тенг (8,4*100:3) бўлган. Шуни таъкидлаш лозимки, корхонанинг умумий тушумида қатор йиллар давомида ҳам пасайиш рўй берган. 2010 ва 2011 йилларда кескин ўсишга эришилган. 2010 йилда 2007 йилга нисбатан 110,0 % ўсган бўлса, 2011 йилда 304,3 %га ўсишга эришилган. Аммо жорий активларнинг ўртача қийматида мунтазам ўсиш рўй берганлигини, яъни унинг барқарор ўсишга эришилганлигини кўриш мумкин. Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 267,7 %ни ташкил этган. Бундай ҳолатни мазкур расмда ҳам кўриш мумкин (3.4-расм).

---

[47] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йилларда и ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган



3.4-расм. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсисчилигидаги «Bahmal Golden Apile» қўшма корхонаси жорий активлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[48].

Ушбу чизмадан кўриниб турибдики, умумий тушумнинг ўсиш суръати охирги йилларда барча кўрсаткичларга нисбатан юқори бўлган. Унинг 2 йилги башоратида компьютер графигининг кўрсатишича кескин ўсиши рўй бериши кузатилмоқда. Жорий активларнинг ўсиш даражаси бутун таҳлил даврида (2007-2010 йиллар) барча кўрсаткичлардан юқорида бўлиб келган. Аммо давр охирига бориб (2011 йил) умумий тушумга нисбатан бироз камайган. Натижада кейинги йилларда ҳам унинг кескин ўсиши кузатилмаяпти. Шу иккала кўрсаткичнинг нисбатидан ҳосил бўлган жорий активлар самарадорлигининг ўсиш суръати ҳаммасидан паст бўлган. Аммо 2 йиллик башорат кўрсаткичлари чизмасидан кўриниб турибдики, жорий активларнинг ўртача қийматига нисбатан, унинг самарадорлиги жадаллик билан ўсмоқда.

Тадқикот давомида ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш орқали ушбу ўрганилаётган кўрсаткич, яъни жорий активлар самарадорлигини (Сжа) оширишнинг ички имкониятларини излаб топиш мумкин. Тадқикотларимизга кўра, ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига қуйидаги омиллар таъсир қилар экан:

---

[48] Юқоридаги жадвал маълумотлари асосида муаллиф томонидан компьютернинг дастурларидан фойдаланган ҳолда тузилди

- омбор умумий майдонининг самарадорлиги, яъни 1 $м^2$ майдонга тўғри келадиган умумий тушум (Утм);

- совуткичга қарашли 1 та омборнинг ўртача майдони (Мўр);

- жорий активларнинг омборлар билан таъминланганлиги, яъни 1 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сони (Ожа).

Ушбу омилларнинг жорий активлар самарадорлиги билан боғлиқлигини қуйидаги формула орқали ифодаланни тавсия қиламиз:

$$Сжа = Утм * Мўр * Ожа;$$

Одатдагидек, ушбу омилларнинг фарқини аниқлаб оламиз. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$\Delta Сжа = Саж_1 - Саж_0;$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган шакли қуйидагича ифодаланади:

$$\Delta Сжа = (Утм_x * Мўр_x * Ожа_x) - (Утм_p * Мўр_p * Ожа_p);$$

Энди иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларидан фойдаланиб, барча омилларнинг жорий активлар самарадорлиги ўзгаришига таъсирини аниқлаш мумкин. Биз ушбу ҳолатда натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқликнинг функционаллигини инобатга олиб занжирли алмаштириш усулидан фойдаланишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. У ҳолда натижа ўзгаришига ҳар бир омилнинг таъсирини аниқлаш мумкин бўлади.

1. Жорий активлар самарадорлигининг ўзгаришига биринчи омилнинг, яъни омбор умумий майдони самарадорлигининг таъсирини ($\Delta Саж_{умм}$) аниқлаш учун натижа кўрсаткичини шу омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($Саж_{умм}$) ва ундан натижа кўрсаткичининг режадаги миқдори ($Саж_р$) айирилади:

$$\Delta Саж_{умм} = Саж_{умм} - Саж_р;$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган шаклини кўриб чиқадиган бўлсак, у қуйидаги шаклга эга бўлади:

$$\Delta Саж_{умм} = (Утм_x * Мўр_p * Ожа_p) - (Утм_p * Мўр_p * Ожа_p);$$

2. Тадқиқ қилинаётган жорий активлар самарадорлигининг ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни совуткичга қарашли 1 та омборнинг ўртача майдонининг таъсирини ($\Delta Саж_{мўр}$) аниқлаш учун натижа кўрсаткичини биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори ва учинчи омилнинг режадаги миқдори билан қайта

ҳисоблаб олинади ($Саж_{ўр}$) ва ундан натижа кўрсаткичининг биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори ва иккинчи ҳамда учинчи омилларнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланган миқдори ($Саж_{ўзга}$) айирилади:

$$\Delta Саж_{ўр} = Саж_{ж/р} - Саж_{ўзга}$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган шаклини келтирадиган бўлсак, у олдинги формуладан бир мунча фарқ қилган ҳолда қуйидаги шаклга эга бўлади:

$$\Delta Саж_{ўр} = \left(Утм_х \cdot МЎр_х \cdot Ожа_х\right) - \left(Утм_х \cdot МЎр_р \cdot Ожа_р\right);$$

3. Ўрганилаётган кўрсаткич - жорий активлар самарадорлигининг ўзгаришига учинчи омилнинг, яъни жорий активларнинг омборлар билан таъминланганлигининг таъсирини ($\Delta Саж_{ожа}$) аниқлаш учун натижа кўрсаткичини биринчи, иккинчи ва шу учинчи омилларнинг ҳақиқий миқдорлари билан қайта ҳисоблаб олинади ($Саж_{ожа}$) ва ундан натижа кўрсаткичининг биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори ва учинчи омилнинг режадаги миқдори билан қайта ҳисобланган ҳажми ($Саж_{ўр}$) айирилади:

$$\Delta Саж_{ожа} = Саж_{ожа} - Саж_{ўр}$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган шакли қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$\Delta Саж_{ожа} = \left(Утм_х \cdot МЎр_х \cdot Ожа_х\right) - \left(Утм_х \cdot МЎр_х \cdot Ожа_р\right);$$

Одатдагидек, барча омиллар таъсири натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенгдир:

$$\Delta Сжа = \Delta Саж_{утм} + \Delta Саж_{ўр} + \Delta Саж_{ожа}$$

Мазкур илмий-услубий тавсиянинг амалиётга қўлланилишини қараб чиқадиган бўлсак, шунга амин бўламизки, ушбу омиллар корхонанинг жорий активлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар билан функционал боғлиқ экан. Бундай ҳолатда иқтисодий таҳлилнинг юқорида келтирилган занжирли алмаштириш усулидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Буни амалий маълумотларни қўллаган ҳолда таҳлил қилиш ва ҳисоб-китоблар натижасида ички имкониятларни аниқлаш ҳам мумкин (3.5-жадвал).

3.5-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси жорий активлари самарадорлиги билан боғлиқ кўрсаткичларнинг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[49]

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 й.	2008 й.	2009 й.	2010 й.	2011 й.
1.	Умумий тушум, млн. сўм	8144	5927	3966	8991	24790
2.	Совуткич омборининг умумий майдони, м^2	1340	1340	1340	1340	1340
3.	Совутадиган омборлар (камералар) сони, та	6	6	6	6	6
4.	Жорий активларнинг ўртача қиймати, млн. сўм	1098	1482	1763	2984	2940
5.	Совуткич омборининг умумий майдони самарадорлиги, минг сўм (1к:2к)	6077,61	4423,1	2959,7	6709,7	18500,0
6.	1 та омборнинг ўртача майдони, м^2 (2к:3к)	223,33	223,33	223,3	223,3	223,3
7.	100 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сони, та (3к:4к)	0,5464	0,4049	0,3403	0,2011	0,2041
8.	Жорий активлар самарадорлиги, минг сўм (1к:4к)	7,4	3,9	2,2	3,0	8,4

Мазкур тадқиқот натижаларидан маълумки, жорий активлар самарадорлигига таъсир этувчи омилларда ўсиш суръати турли даражага эга бўлган, яъни бири узлуксиз ўсиш тенденциясига эга бўлган бўлса, иккинчисида камайиш рўй берган ва х.к. Жумладан, совуткич омборининг умумий майдони самарадорлиги кўрсаткичи 2011 йида 2007 йилга нисбатан 304,4 %га (18500,0*100:6077,6) ўсган. Навбатдаги омил 1 та омборнинг ўртача майдони таҳлил қилинган даврда 233,3 м^{2}га тенглигича ўзгармасдан қолмоқда. Аммо 100 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сони узлуксиз камайиб борган ва 2011 йилда 2007 йилга нисбатан унинг ўзгариш суръати 36,4 %ни (0,2*100:0,55) ташкил қилади. Омилларнинг бундай ўзгаришлари, албатта жорий активлар самарадорлигига таъсир этмай қолмайди. Шу туфайли натижа ўзгаришига алоҳида омиллар

[49] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

таъсирини ҳисоблаш мақсадга мувофиқдир. Жорий активлар самарадорлигига алоҳида омиллар таъсирини аниқлаш учун юқоридаги жадвал маълумотларидан фойдаланиб, биз томонимиздан ишлаб чиқилган усулни қўллаган ҳолда турли амалларни бажариш лозим. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (3.6-жадвал).

3.6-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида жорий активлар самарадорлигига таъсир этувчи омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ўзгариш динамикаси таҳлили[50]

№	Кўрсаткичлар	2007 й.	2011 й.	Фарқи (+,-)	Занжирли алмаштиришлар		
					1	2	3
1.	Совуткич омборининг умумий майдони самарадорлиги, минг сўм	6077,6	18500,0	+12422,4	18500	18500	18500
2.	1 та омборнинг ўртача майдони, $м^2$	223,33	223,33	0	223,3	223,3	223,3
3.	100 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сони, та	0,5464	0,2041	-0,3423	0,5464	0,5464	0,2041
4.	Жорий активлар самарадорлиги, минг сўм (1к*2к*3к)	0,74	0,84	+0,1	2,26	2,26	0,84

Мазкур тадқиқот ишидан кўриниб турибдики, жорий активлар самарадорлиги ўрганилаётган 2007-2011 йилларда 0,1 минг сўмга ошган. Натижа кўрсаткичининг ушбу ўзгаришига учта омил таъсир этган. Ушбу омиллар таъсирини қуйидаги йўналишда аниқлаш мумкин.

1. Совуткич омборининг умумий майдони самарадорлигининг 12422,4 минг сўмга ошганлиги жорий активлар самарадорлигини 1,52 минг сўмга оширишга муваффақ бўлган:

2,26 - 0,74 = +1,52 минг сўм.

2. 1 та омборнинг ўртача майдони таҳлил қилинган даврда ўзгармаган. Унинг жорий активлар самарадорлиги ўзгаришига таъсир қилмаган.

2,26 – 2,26 = 0 минг сўм.

[50] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги хисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

3. 100 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сонининг ўрта ҳисобда 0,3423 тага камайганлиги жорий активлар самарадорлигини 1,42 минг сўмга камайишига олиб келган:

0,84 – 2,26 = -1,42 минг сўм.

Юқорида таҳлил қилинган 3 та омилнинг таъсири жорий активлар самарадорлиги ўзгаришининг умумий фарқига тенг:

1,52 + 0 – 1,42 = +0,1 минг сўм.

Мазкур таҳлил натижасига асосан ушбу корхонада мавжуд бўлган ички имкониятларни излаб топиш мумкин. Келтирган мисолимизда жорий активлар самарадорлиги 2007-2011 йиллар мобайнида 0,1 минг сўмга ошган. Унга таъсир қилувчи омилларни қарайдиган бўлсак, ушбу кўрсаткични ошириш учун ички имконияти бўлган. Бу имконият 100 млн. сўм жорий активларга тўғри келадиган омборлар сонида яширинган экан. Агар 2011 йилда ушбу омилнинг даражасини 2007 йилдаги миқдорда сақлаб қолинганда эди, жорий активлар самарадорлиги яна 1,42 минг сўмга кўпайган бўлар эди. У ҳолда ушбу кўрсаткичнинг 2011 йилдаги миқдори 0,84 минг сўм эмас, балки 2,26 минг сўмни (0,84+1,42) ташкил қилган бўлар эди. У ҳолда жорий активлар самарадорлигининг 2011 йилдаги миқдори 2007 йилдаги миқдорга нисбатан 113,5 % (0,84*100:0,74) эмас, балки 305,4 %га (2,26*100:0,74) ошган бўлар эди.

Кўриниб турибдики, биз таклиф этган таҳлил усули жорий активлар самарадорлигини оширишнинг ички имкониятларини топиш ва уни ишга солиш имконини берар экан.

3.6. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда ўз маблағлари самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари

Ҳар қандай корхонанинг бошланғич маблағининг асосий қисми ўз маблағларидан иборат бўлади. Биз ўрганаётган Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси маҳсулотларни сақловчи корхона ҳисобланади. Унинг маблағлари шаклланишининг ўзига хос жиҳатлари мавжуд. Мазкур корхона ўз фаолиятини бошлаган даврда маблағларининг асосий қисмини ўз маблағларидан иборат бўлган. Вақт ўтиши билан ўз маблағларининг миқдори ошиши эвазига, унинг улуши ҳам янада ортиб борган (3.7-жадвал).

3.7-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида маблағлар манбаининг 2007-2011 йиллардаги таркибий тузилишидаги ўзгаришлар динамикаси[51]

Йиллар	Умумий маблағлар манбаларининг ҳажми		Ўз маблағлари ўртача қиймати		Мажбуриятлар	
	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сўм	улуши, %	суммаси, млн.сўм	улуши, %
2007	7734,0	100,0	4442,0	57,4	3292,0	42,6
2008	9347,0	127,4	4914,0	52,6	4433,0	47,4
2009	10698,0	138,3	5878,0	54,9	4820,0	45,1
2010	11453,0	148,1	7607,0	66,4	3846,0	33,6
2011	12999,0	168,1	8417,0	64,8	4582,0	35,2

Мазкур жадвал маълумотларига кўра, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида умумий маблағлар манбаининг 2007-2011 йилларда ўсиш тенденциясига эга бўлган. Шу давр мобайнида 168,1 %га ўсган. Аммо унинг таркибий тузилишидаги ўзгаришларга эътиборни қаратадиган бўлсак, ўз маблағларининг улуши ортиб борганлигини кўрамиз. Унинг миқдори 2007 йилда умумий маблағлар манбаининг 57,4 %ни ташкил қилган бўлса, 2011 йилга келиб 64,8 %гача кўтарилган ёки 7,4 бандга (64,8 – 57,4) кўпайган. Мос равишда мажбуриятларнинг улушидаги ўзгариш камайиш тенденциясига эга бўлган. Унинг миқдори 2007 йилда 42,6 %ни ташкил этган бўлса, 2011 йилга келиб унинг миқдори 35,2 %гача ёки 7,4 бандга (35,2 – 42,6) камайган. Ушбу кўрсаткичларнинг ўзгариш суръатида ҳам ўзига хос ҳолат юз берган. Чунки уларнинг таркибий ўзгаришида мажбуриятларнинг улуши камайса-да, суммаси бир мунча кўпайган. Шу даврда ўз маблағлари 189,5 %га (8417*100:4442) ошган бўлса, мажбуриятлар атиги 139,2 %га (4582,0*100:3292,0) ошган.

Иқтисодиётнинг ҳозирги босқичида, ҳар бир хўжалик юритувчи субъектнинг ўз маблағларидан самарали фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Буни инобатга олиб ушбу масалага алоҳида аҳамият беришни мақсадга мувофиқ деб топдик.

---

[51] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йилларлардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

Инобатга олиш лозимки, ўз маблағларининг шаклланиши учта йўналишда амалга оширилади. Биринчиси, корхона ташкил бўлаётган паллада инвесторларнинг биринчи қўйган инвестициясидан иборат бўлса, иккинчи манба, уларнинг ишлаб топган маблағларининг бир қисмини шунга йўналтириш, яъни ўз маблағларини кўпайтиришга йўналтириш орқали амалга оширилади. Учинчидан эса, моддий техника базасини модернизациялаш, янги жиҳозларни сотиб олиш ва ўрнатиш орқали ҳам ўз маблағларининг суммаси кўпайиб боради. Натижада уларнинг таркибий тузилишида ҳам, динамикасида ҳам турли ўзгаришлар бўлиши мумкин. Иқтисодиётга реал баҳо бериш учун ушбу ўзгариш тенденцияларига ҳам баҳо бериш лозимлигини тақозо этади.

Шуни таъкидлаш лозимки, ўз маблағлари самарадорлигини (Ўзс) аниқлашда ҳам самарадорлик кўрсаткичининг умумий анъанавий формуласидан фойдаланамиз, яъни корхонанинг умумий тушумини (*Q*) ўз маблағларининг ўртача қийматига (Ўз) бўламиз. Бунда ҳар бир минг сўм ўз маблағларига қанча умумий тушумнинг тўғри келганлигини кўрсатади. Буни аниқлаш учун ушбу формуладан фойдаланишни тавсия этамиз.

$$Ўзс = \frac{Q}{Ўз}$$

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда "Умумий тушум" тушунчаси хусусида. Шуни таъкидлаш жоизки, маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган корхоналарда (совуткичлар, омборлар, махсус қурилмалар кабилар) умумий тушум дейилганда маҳсулотларни сотгандан кейинги соф тушум ҳақида эмас, балки барча харид қилинган ва сақлашга қўйган маҳсулотларнинг умумий ҳажми тушунилади.

Булардан ташқари совуткич корхоналар эгалари бир қисм майдонини, биноларини бошқа кишиларга ўз маҳсулотларини сақлаш учун ижарага ҳам берадилар. Булардан ҳар бир кг сақланган маҳсулотнинг муддатига қараб фақат ижара ҳақи олади. Ушбу сумма корхонанинг умумий тушумида эмас, балки бевосита даромадида ўз ифодасини топади. Шу туфайли корхоналар ўзларининг корхонасини тўлиқ ижарага берадиган бўлса, у ҳолда ўз маблаглари самарадорлиги умумий тушумга эмас, балки даромдларга (Д) нисбатан олнишини назарда тутиш лозим бўлади. У ҳолда самарадорлик кўрсаткичи қуйидагича аниқланади:

$$Ўзд = \frac{Д}{Ўз}$$

Бунда: Ўзд -- ўз маблағлари самарадорлигининг даромадлилик кўрсаткичи.

Биз ўрганаётган Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси ўз совуткичининг бир қисминигина ижарага беради. Асосий маҳсулотни аҳолидан куз пайтида сотиб олиб, ўзлари ҳисобидан сақлашга қўяди. Шу туфайли самарадорлик кўрсаткичини таҳлил қилишда унинг умумий тушумини инобатга оламиз. Бунинг учун уларнинг динамикасини ўрганиш мақсадида қуйидаги шаклда жадвал тузиш мумкин (38-жадвал).

3.8-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси ўз маблағлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[52]

Йиллар	Умумий тушум		Ўз маблағлари ўртача қиймати		Ўз маблағлари самарадорлиги	
	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сўм	ўсиш суръати, %	суммаси сўм	ўсиш суръати, %
2007	8144,0	100,0	4442,0	100,0	1,833	100,0
2008	5927,0	72,7	4914,0	110,6	1,206	65,8
2009	3966,0	48,6	5878,0	132,3	0,675	36,8
2010	8991,0	110,0	7607,0	171,3	1,182	64,5
2011	24790,0	304,3	8417,0	189,5	2,945	160,7

Тадқиқотларимизга кўра, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида умумий тушум ва ўз маблағлари 2007-2011 йилларда ўсиш тенденциясига эга бўлган. Шу давр мобайнида умумий тушум 304,3 % ўсган бир паллада, ўз маблағларининг ўсиш суръати 189,5 %ни ташкил қилади. Натижада ушбу кўрсаткичнинг самарадорлиги 160,7 %га ўсиши кузатилган. Маҳсулотларни сақлайдиган корхоналарда ўз маблағлари самарадорлиги бирмунча паст. Ҳозирги пайтда ўз маблағлари самарадорлиги бошқа тармоқларда, хатто кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларида ҳам ҳар бир сўмга 3-5

[52] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

сўмни ташкил қилади. Ушбу корхонада юқорида кўрганимиздек, фақат 2011 йилда унинг даражаси 2,9 сўмга етди. Ушбу ҳолатнинг сабабларидан бири, мазкур омборхонанинг (совуткичнинг) қатор йиллардан буён тўлиқ қувватда ишламаганлигидадир. Самарадорлик энг юқори бўлган 2011 йилда ҳам унинг қувватидан фойдаланиш жаражаси 68,4 %ни ташкил қилди. Ушбу ҳолатлар кўрсатадики, мазкур совуткич корхонасининг самарадорлигини ошириш бўйича катта имкониятлар мавжуд.

Мазкур ҳолат ушбу ўзгаришларга таъсир этувчи омилларни аниқлаш заруратини туғдиради. Чунки, ҳар бир кўрсаткични яхшилаш имкониятларини излаб топиш лозим.

Тадқиқотларга кўра, ўз маблағлари самарадорлигига бир қанча омиллар таъсир қилар экан. Уларнинг бир қисми бевосита ушбу кўрсаткич билан функционал боғлиқдир. Буларга қуйидагилар киради:

- барча маблағлар манбалари самарадорлиги (Бмс);
- жорий активларнинг барча маблағлар билан таъминланганлиги (Жўз);
- асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлиги (Авж);
- ўз маблағларининг капиталлашганлик даражаси (Ўзк).

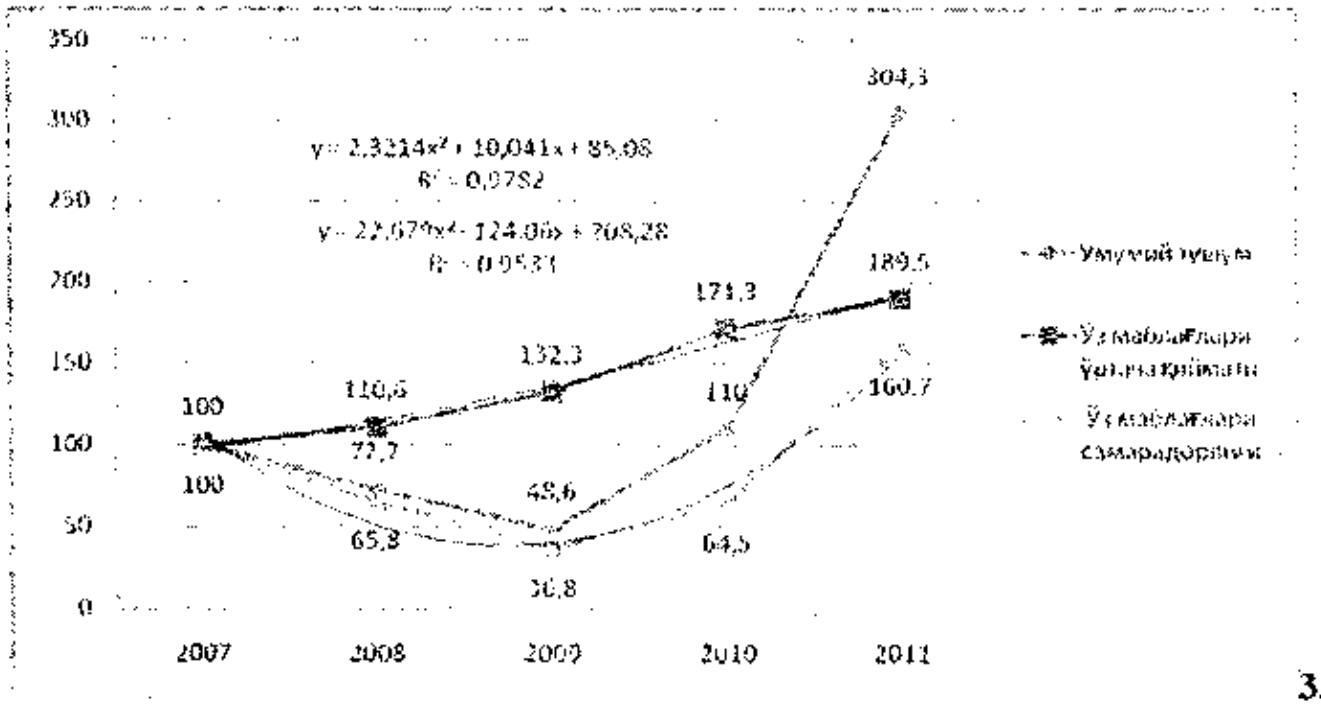
Ушбу ҳолатнинг графиги таҳлил қилинаётган вазиятни яққолроқ кўрсатади. Шу туфайли, ушбу кўрсаткичлар динамикасининг графигини келтиришни мақсадга мувофиқ деб топдик. (3.5-расм).

Ушбу графикдан маълум бўлишича графикка киритилган барча кўрсаткичларнинг назрий полинаминал чизиғи уларнинг ҳақиқий чизиғи билан тўғри келмоқда. Шуни таъкидлаш лозимки, мазкур корхонанинг умумий тушуми ҳам, ўз маблағлари самарадорлиги ҳам ҳам олдин камайиб, кейинчалик у ўсишга эришилган. Аммо ўз маблағлари ўртача қиймати мунтазам ўсишга эришилган.

Ушбу омиллар билан ўз маблағлари самарадорлигининг боғлиқлиги қуйидаги формула орқали ифодалаш мақсадга мувофиқ:

$$Ўмс = Бмс * Жўз * Авж * Ўзк;$$

Мазкур ўрганилаётган натижавий кўрсаткични, яъни ўз маблағлари самарадорлигини яхшилаш учун унинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлашни тақозо этади. Буни амалга ошириш учун эса, шу таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичининг фарқини аниқлашдан бошлаш мақсадга мувофиқдир. Ушбу амални бажариш учун қуйидаги формулани тавсия этамиз:



3.

5-расм. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида умумий тушум, ўз маблағлари ва ўз маблағлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси графиги[53]

$$\Delta\text{Ўмс} = \prod_{i=1}^{n} \text{Ўмс}_{ix} - \prod_{i=1}^{n} \text{Ўмс}_{ip};$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган, барча омилларни инобатга олган ҳолдаги шакли қуйидагича ҳисобланади:

$$\Delta\text{Ўмс} = (\text{Бмс}_x \cdot \text{ЖЎз}_x \cdot \text{Авж}_x \cdot \text{Ўзк}_x) - (\text{Бмс}_r \cdot \text{ЖЎз}_r \cdot \text{Авж}_r \cdot \text{Ўзк}_r)$$

1. Ўз маблағлари самарадорлиги ўзгаришига биринчи омилнинг, яъни барча маблағлар манбалари самарадорлиги таъсирини аниқлаш учун натижани шу биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори қолган учта омилнинг режадаги (асос йилидаги) миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади $\left(\prod_{i=1}^{n} \text{Ўмс}_{бзис}\right) = \left(\text{Бмс}_x \cdot \text{ЖЎз}_r \cdot \text{Авж}_r \cdot \text{Ўзк}_r\right)$ яъни кўпайтирилади. Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг режадаги миқдори $\left(\prod_{i=1}^{n} \text{Ўмс}_{ip}\right) = \left(\text{Бмс}_r \cdot \text{ЖЎз}_r \cdot \text{Авж}_r \cdot \text{Ўзк}_r\right)$ айирилади. Бунинг математик ифодаси қуйидагича кўринишга эга бўлади:

---

[53] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган жадвал асосида тузилди.

$$\Delta Ўмс_{бмс} = \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{бмс} - \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{ip};$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган варианти қуйидаги шаклга эга бўлади:

$$\Delta Ўмс_{бмс} = (Бмс_x * ЖЎз_p * Авж_p * Ўзк_p) - (Бмс_p * ЖЎз_p * Авж_p * Ўзк_p);$$

2. Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни ўз маблағлари самарадорлиги ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни жорий активларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлигининг таъсирини аниқлаш учун натижани биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори олган иккита омилнинг режадаги (асос йилидаги) миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{жўз}$), яъни бу ҳолда ҳам улар кўпайтирилади ($Бмс_x * ЖЎз_x * Авж_p * Ўзк_p$). Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг биринчи омил билан қайта ҳисобланган миқдори ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{бмс}$) айирилади. Бунинг математик ифодасини қуйидагича кўринишда тасвирлаш мумкин $\left(Бмс_x * ЖЎз_p * Авж_p * Ўзк_p\right)$. Унинг умумий формуласини қуйидагича ифодалашни тавсия этамиз:

$$\Delta Ўмс_{жўз} = \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{жўз} - \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{бмс};$$

Ушбу формуланинг кенгайтирилган варианти қуйидагича ифодаланиши мумкин:

$$\Delta Ўмс_{жўз} = (Бмс_x * ЖЎз_x * Авж_p * Ўзк_p) - (Бмс_x * ЖЎз_p * Авж_p * Ўзк_p);$$

3. Ўрганилаётган натижа кўрсаткичи, яъни ўз маблағлари самарадорлиги ўзгаришига учинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун натижани биринчи, иккинчи ва учинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори олган битта омилнинг режадаги (асос йилидаги) миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{авж}$), яъни бу ҳолда ҳам уларни ташкил қилувчи омиллар бир-бири билан кўпайтирилади ($Бмс_x * ЖЎз_x * Авж_x * Ўзк_p$). Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг биринчи ва иккинчи омилларнинг ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{жўз}$) айирилади. Бунинг математик боғлиқлигини қуйидагича кўринишда ифодалашни тавсия қиламиз $\left(Бмс_x * ЖЎз_x * Авж_p * Ўзк_p\right)$.

Унинг умумий формуласини қуйидагича ифодалашни тавсия қиламиз:

$$\Delta Ўмс_{авж} = \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{авж} - \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{жўз};$$

Мазкур формуланинг кенгайтирилган, омиллар ифода этилган вариантини қуйидагича ифодалашни тавсия қиламиз:

$$\Delta Ўмс_{авж} = (Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{х} * Ўзк_{р}) - (Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{р} * Ўзк_{р});$$

4. Тадқиқ қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни ўз маблағлари самарадорлиги ўзгаришига тўртинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун натижани биринчи, иккинчи, учинчи ва тўртинчи омилларнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинади ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{ўзк}$), яъни бу ҳолда ҳам улар кўпайтирилади

$$(Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{х} * Ўзк_{х}).$$

Бу натижанинг ҳақиқий миқдорига тенг бўлади. Чиққан натижадан ушбу кўрсаткичнинг биринчи, иккинчи ва учинчи омилларнинг ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори ($\prod_{i=1}^{n} Ўмс_{авж}$) айирилади. Бунинг математик боғлиқлигини қуйидагича кўринишда ифодалашни тавсия этамиз

$$(Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{х} * Ўзк_{р}).$$

Ушбу амалнинг ҳам умумий формуласини қуйидагича ифодалашни тавсия қиламиз:

$$\Delta Ўмс_{ўзк} = \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{ўзк} - \prod_{i=1}^{n} Ўмс_{авж};$$

Мазкур формуланинг ҳам кенгайтирилган, омиллар ифода этилган вариантини қуйидагича ифодалашни тавсия киламиз:

$$\Delta Ўмс_{ўзк} = (Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{х} * Ўзк_{х}) - (Бмс_{х} * ЖЎз_{х} * Авж_{х} * Ўзк_{р});$$

Барча омиллар таъсирининг йиғиндиси натижа кўрсаткичи ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади. Буни қуйидаги боғлиқликда ифодалаш мумкин:

$$\Delta Ўмс = \Delta Ўмс_{бмс} \pm \Delta Ўмс_{жўз} \pm \Delta Ўмс_{авж} \pm \Delta Ўмс_{ўзк};$$

Ушбу усулдан фойдаланиш натижасида ўз маблағлари самарадорлигини ошириш бўйича мавжуд ички имкониятлар излаб

топилади ва улардан амалиётда фойдаланиш учун тегишли чора-тадбирлар ва бошқарув қарорларини қабул қилиш имконияти туғилади.

Ушбу формулалар ва усулнинг ҳаётийлигини Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида ўз маблағлари самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги маълумотлари асосида қараб чиқамиз.

Мазкур корхонада ўз маблағлари самардорлиги ва унга таъсир қилувчи омиллар ҳамда улар билан боғлиқ кўрсаткичлар тизими бир-бири билан боғлиқ. Уларнинг ушбу боғлиқлиги қуйидаги жадвалда келтирилган (3.9-жадвал).

Мазкур тадқиқот материалларидан кўриниб турибдики, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида ўз маблағлари самарадорлигинини ифодаловчи кўрсаткичлар ва улар билан боғлиқ омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши турли йўналишларга эга бўлган. Умуман олганда барча кўрсаткичларда ўсиш рўй берган.

Юқорида таъкидланганидек, маҳсулотни сақловчи корхонанинг умумий тушуми шу ўрганилаётган даврда 304,4 %га ўсган. Умумий маблағлар манбаларининг ўртача йиллик қиймати 168,1 %га ўсиши кузатилган. Ўз маблағларининг ўртача йиллик қиймати ҳам ошган ва унинг миқдори 2011 йилда асос йилига нисбатан 189,4 %ни ташкил қилган. Жорий активларнинг ўртача йиллик қиймати ҳам 159,4 %га ўсган.

Асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати шу даврда 202,2 %га кўпайган. Аммо омилларнинг айримларида камайиш тенденцияси кузатилмоқда. Масалан, асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициентининг ўзгариш суръати 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 78,8 %ни ташкил қилган. Қолган омилларда турли даражада ўсиш рўй берган. Умумий маблағлар манбалари самарадорлиги 181,1 %га ўсган бир паллада, жорий активларнинг умумий маблағлар билан таъминланганлиги қарийб 105,4 %ни ташкил қилади.

Ўз маблағларининг капиталлашганлик даражаси, коэффициенти ҳам 160,7 %га ўсишга эришилган. Ушбу омиллар таъсирида натижа кўрсаткичи 160,7 %га ўсишга эришган. Энди ана шу ўзгаришга алоҳида омиллар таъсирини аниқлаб оламиз.

3.9-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасида ўз маблағлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар билан боғлиқ омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши[54]

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 й.	2011 й.	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати, %
1.	Махсулотни сакловчи корхонанинг умумий тушуми, млн. сўм	8144,0	24790.0	+16646	304,4
2.	Умумий маблағлар манбаларининг ўртача йиллик киймати, млн. сўм	7734,0	12999,0	+5265,0	168,1
3.	Ўз маблағларининг ўртача йиллик киймати, млн. сўм	4442,0	8417,0	+3975,0	189,4
4.	Жорий активларнинг ўртача йиллик киймати, млн. сўм	3098,0	4940,0	+1842,0	159,4
5.	Асосий воситаларнинг ўртача йиллик киймати, млн. Сўм	3085,0	6240,0	+3155,0	202,2
6.	Узок муддатли активларнинг ўр-тача киймати (номоддий активлар, инвестиция каби), млн. сўм	1551,0	1819,0	+268,0	117,2
6.	Умумий маблағлар манбалари самарадорлиги, минг сўм (1к:2к)	1,0530	1,9071	+0,8541	181,1
7.	Жорий активларнинг умумий маблағлар билан таъминланганлиги, сўм (2к:4к)	2,4964	2,6314	0,1350	105,4
8.	Асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициенти (4к:5к)	1,0042	0,7917	-0,2125	78,8
9.	Ўз маблағларининг капиталлашганлик даражаси, коэффициентда (5к:3к)	0,6945	0,7413	+0,0168	106,7
10	Ўз маблағларининг самарадорлиги, сўм (1к:3к)	1,8333	2,9452	+1,1119	160,7

[54] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги хисоботлари ва олдинги жадвал маълумотлари асосида муаллиф томонидан хисоб-китоб килинган

Ўрганилаётган кўрсаткичнинг даражасини ошириш учун унга таъсир қилувчи омилларни ҳисобланда юқорида келтирилган занжирли алмаштириш усулидан фойдаланишни мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия киламиз (3.10-жадвал).

3.10-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичлари ўзгаришига таъсир қилувчи омилларнинг 2007-2011 йиллардаги таъсирини аниклаш ҳисоб-китоби[55]

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 йил	2011 йил	Фарқи (+,-)	Занжирли алмаштириш			
					1	2	3	4
1.	Умумий маблағлар манбалари самарадорлиги, сўм (1к:2к)	1,0530	1.9071	+0,8541	1.9071	1,9071	1,9071	1,9071
2.	Жорий активларнинг умумий маблағлар билан таъминланганлиги, сўм (2к:4к)	2,4964	2,6314	+0.1350	2,4964	2,6314	2,6314	2.6314
3.	Асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициенти (4к:5к)	1,0042	0,7917	-0.2125	1,0042	1.0042	0.7917	0,7917
4.	Ўз маблағларининг капиталланганлик даражаси, коэффициентда (5к:3к)	0,6945	0,7413	+0.0168	0,6945	0,6945	0,6945	0.7413
5.	Ўз маблағларининг самарадорлиги, сўм (1к:3к)	1,8333	2,9452	+1,1119	3,3203	3,4992	2,7577	2,9452

Мазкур жадвал маълумотларига кўра, ўз маблағларининг самарадорлиги 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 1,11 сўмга ошган. Ушбу ўзгаришга тўрт омил таъсир қилган. Ҳар бирининг таъсирини алоҳида кўриб чиқамиз:

1. Умумий маблағлар манбалари самарадорлигининг 0,8541 сўмга ўзгарганлиги корхонанинг ўз маблағлари самарадорлигини 1,4870 сўмга ўзгартиришга олиб келган:

$$3,3203 - 1,8333 = +1,4870 \text{ сўм.}$$

---

[55] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари ва олдинги жадваллар маълумотлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

2. Жорий активларнинг умумий маблағлар билан таъминланганлигининг 0,1350 сўмга кўпайганлиги маҳсулотларни сақловчи корхонанинг ўз маблағлари самарадорлигини 0,1789 сўмга кўпайтирган:

3,4992 – 3,3203 = +0,1789 сўм.

3. Асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициентининг 0,2125 га камайганлиги ўрганилаётган кўрсаткичнинг ҳажмини 0,7415 сўмга камайтириб юборган:

2,7577 – 3,4992 = - 0,7415 сўм.

4. Ўз маблағларининг капиталлашганлик даражаси 0,0168 коэффициентга ошганлиги маҳсулотларни сақловчи корхонанинг ўз маблағлари самарадорлигини 0,1875 сўмга кўпайтирган:

2,9452 – 2,7577 = + 0,1875 сўм.

Барча омилларнинг умумий таъсири ўз маблағлари самарадорлиги ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлган:

1,4870 + 0,1789 – 0,7415 + 0,1875 = + 1,1119 сўм.

Биз ушбу ҳолатда фойда ва рентабелликни таҳлил қилиш йўли билан уни оширишда мавжуд бўлган имкониятларни топишга эришиш мумкинлигини кўрамиз. Бу имкониятни асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициентининг 0,2125 га камайганлигидан топиш лозим. Чунки ушбу омил натижасида ўрганилаётган кўрсаткичнинг ҳажми 0,7415 сўмга камайган эди. Агар ушбу омилнинг даражаси ҳеч бўлмаганда 2007 йил даражасида қолганда эди, 2011 йилда маҳсулотларни сақловчи корхоналар самарадорлик кўрсаткичи яна 0,7415 сўмга (2,7577 – 3,4992 = - 0,7415 сўм) ошган бўлар эди. У ҳолда 2011 йилда мазкур корхонанинг самарадорлик даражаси 2,9452 сўм эмас, балки 3,6867 сўмни (2,9452 + 0,7415) ташкил қилган бўлар эди. Бундай шароитда ушбу кўрсаткичнинг 2011 йилдаги ўсиш суръати 160,7 % эмас, балки 210,1 %ни (3,6867 * 100 : 1,8333) ташкил қилган бўлар эди.

Мазкур корхона раҳбари 2012 йилда асосий воситаларнинг жорий активлар билан таъминланганлик коэффициентига алоҳида аҳамият бериши лозим. Ушбу коэффициентни кўтариш чораларини кўришлари керак. Бунинг учун жорий активларни асосий воситалар ўсиш суръатига нисбатан кўпроқ оширишга эришиш лозим. Чунки,

жорий активларнинг асосий қисми муомалада бўлганлиги туфайли асосий воситаларга нисбатан корхонага кўпроқ фойда келтиради.

3.7. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда мажбуриятлар самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари

Мажбуриятлар масаласи хўжалик юритувчи субъектларда анча мунозарали ва мураккаб масала бўлиб ҳисобланади. Чунки ушбу маблағлар манбалари биринчидан бировнинг мулки бўлса, иккинчидан эса, уни мазкур хўжалик юритувчи субъект вақтинча бўлса-да ишлатишга олган. Учинчидан, ушбу маблағларга эътибор бермаслик оқибатида корхона иқтисодий жиҳатдан оғир аҳволга тушиб қолиши ҳам мумкин. Шу туфайли мажбуриятлар таҳлилига катта эътиборни қаратиш лозим. Уларни тизимли равишда таҳлил қилиб бориш ва улардан самарали фойдаланиш йўлларини излаш ҳам корхоналар таҳлилининг таркибий қисми бўлмоғи лозим.

Ҳозирги пайтда кўпгина адабиётларда мажбуриятлар четдан жалб қилинган маблағлар сифатида баҳоланади ва шундай деб юритилади. Аммо мамлакатимиз мустақилликка эришгандан сўнг молиявий ҳисоботларимиз халқаро стандартларга мослаштирилган ҳолда қайта шакллантирилди. Унда четдан жалб қилинган маблағларни бухгалтерия балансининг пассив қисмида мажбуриятлар атамасига айлантирилди. Шу туфайли ҳар бир парсанинг ўз номи билан аташ ва амалий йўналишини инобатга олган ҳолда биз ҳам мажбуриятлар атамасидан фойдаланишни мақсадга мувофиқ деб топдик.

Таъкидлаш жоизки, иқтисодий мазмуни жиҳатидан мажбуриятлар ва четдан жалб қилинган маблағларни биз бир хил мазмунга эга, деб қараймиз. Чунки ушбу атамани қандай номламайлик унинг таркиби бир хил моддалардан иборат. Алоҳида аҳамият бериш лозим бўлган жиҳатлардан бири, олдин ҳам ҳозир ҳам катта аҳамият бериладиган кўрсаткич кредиторлик қарзлари бухгалтерия балансининг шу бўлимида жойлашган. Кўпгина иқтисодий адабиётларда мажбуриятлар таҳлилига аҳамият берилмай, фақат кредиторлик қарзларига катта аҳамият берилади ва ушбу категория атрофлича таҳлил қилинади. Фикримизча, мажбуриятлар тўлиқ ўрганилиб, сўнгра унинг таркибий қисми сифатида кредиторлик қарзлари ўрганилиши керак. Бу ёндошув умумийликдан хусусийлик сари ўрганиш услубиётини ташкил қилади.

Мажбуриятлар таркибида алоҳида аҳамият берилиши лозим бўлган моддалар сифатида қуйидагиларни олиш мумкин:

- узоқ муддатли кредитлар ва заёмлар (муддати 1 йилдан ортиқ);
- қисқа муддатли кредитлар ва заёмлар (муддати 1 йилгача);
- кредиторлик қарзлар (тўланиш муддати келмаган қарзлар);
- кредиторлик қарзлар (тўланиш муддати ўтиб кетган қарзлар).

Кредиторлик қарзлари ўз навбатида бир қанча йўналишларга эга бўлади. Буларнинг таркибига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- товар, иш ва хизматлар учун қарздорлик;
- меҳнат ҳақи бўйича қарздорлик;
- ижтимоий суғурта тўловлари;
- бюджет олдидаги мажбуриятлар;
- бошқа кредиторлик қарзлари.

Ушбу маблағлар қисқа муддатда бўлса-да корхонанинг ихтиёрида бўлади. Улардан самарали фойдаланиш муҳим ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. Уларнинг самарадорлигини таъминлаш учун, уни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқиш лозим бўлади. Буларни инобатга олиб, таҳлил жараёнида мажбуриятлар самарадорлигини аниқлаш усулини тавсия этамиз. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$Мс = \frac{Q}{Мўж};$$

Ушбу кўрсаткичларни Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсисчилигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонаси мисолида қараб чиқамиз. Мазкур корхонада мажбуриятлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси қуйидаги жадвалда келтирилган (3.11-жадвал).

Ушбу жадвал маълумотларига кўра, умумий тушумнинг ўсиш суръати 2007-2009 йиллар давомида камайиш тенденциясига эга бўлган. Шу даврда 48,6 %гача камайган. 2010 йилдан бошлаб ўсишга эришилган ва 2007 йилга нисбатан унинг ўсиш суръати 304,3 %ни ташкил қилган. Корхонанинг мажбуриятларида ҳам турли йўналишлар содир бўлган. 2008 йилда 2007 йилга нисбатан 134,6 %га ўсган, аммо 2009 йилда яна 2007 йил даражасига тушиб қолган. 2010 йилда эса, 2007 йилга нисбатан камайиб, унинг ўсиш даражаси 98,6 %ни ташкил қилган. 2011 йилда яна ўсиш тенденцияси кузатилган. Бу ҳолатни келгуси йилларда ҳам сақлаб қолиш лозимлигини тақозо қилади.

3.11-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси мажбуриятлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[56]

Йиллар	Умумий тушум		Мажбуриятларнинг ўртача қиймати		Мажбуриятларнинг самарадорлиги	
	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %	суммаси, млн.сум	ўсиш суръати, %
2007	8144	100,0	3292	100,0	2,4	100,0
2008	5927	72,7	4433	134,6	1,3	54,1
2009	3966	48,6	3320	100,8	1,1	45,8
2010	8991	110,0	3246	98,6	2,7	112,5
2011	24790	304,3	3582	108,8	6,9	287,5

Ушбу омиллар натижасида мажбуриятлар самарадорлиги ҳам турли йўналишларга эга бўлган. 2007-2009 йиллар давомида унинг миқдори камайган ва ўсиш суръати 45,8 %ни ташкил қилган. 2010 йилдан бошлаб ўсиш тенденцияси кузатилмоқда ва 2011 йилда унинг ўсиш суръати 287,5 %ни ташкил қилган.

Ҳозирги пайтда мажбуриятлар самарадорлигини таҳлил қилишнинг аҳамиятини инобатга олиб, айрим тадқиқотлар ҳам қилинмоқда. Мазкур масалалар бўйича иқтисодий адабиётларда айрим фикрлар айтилиши билан бирга йирик тадқиқот объекти сифатида ҳам ўрганилмоқда. Булар жумласига А.Ж.Тўйчиев[57], С.Махмудов[58] кабиларнинг докторлик ва номзодлик диссертацияларини мисол келтириш мумкин. Кўриниб турибдики, мажбуриятлар масаласи ҳозирги пайтларда тадқиқот объектига айланган ва уларнинг ҳисоби ва таҳлили муносиб равишда ўрганилмоқда.

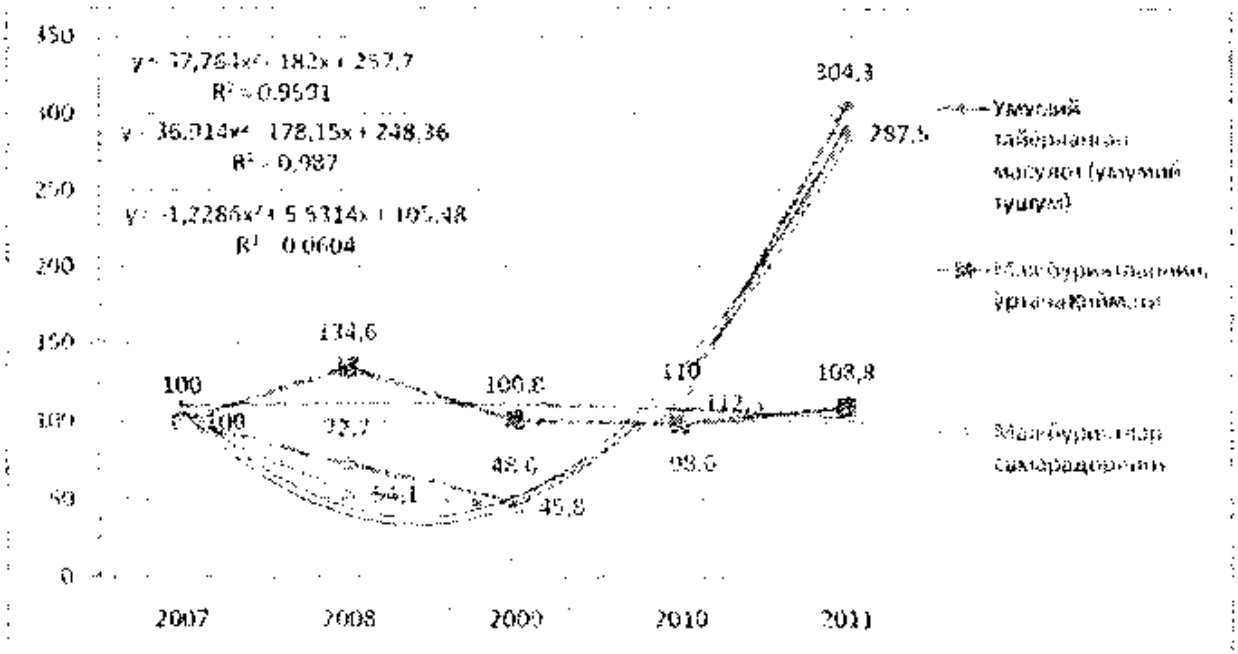
Ушбу ҳолатни мазкур кўрсаткичларнинг шу даврдаги ўзгаришини характерловчи графигида ҳам яққол кўриш ва тегишли тарзда хулоса қилиш мумкин (3.6-расм).

---

[56] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси ҳисоботлари асосида мажбуриятлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинди.

[57] Тўйчиев А.Ж. Мажбуриятлар бухгалтерия ҳисоби ва таҳлилининг назарий-методологик муаммолари. Иқтис. фанлари доктори илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. -Т., 2011.-36 б.

[58] Махмудов С. Акциядорлик жамиятларида мажбуриятлар ҳисоби ва таҳлилини такомиллаштириш. Иқтис. фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. -Т., 2006.-22 б.



3.6-расм. Мажбуриятлар самарадорлиги билан боғлиқ кўрсаткичлар динамикаси

Ушбу расмдан кўриниб турибдики, мажбуриятлар самарадорлиги кўп ҳолларда бевосита умумий тушумга кўпроқ боғлиқ экан. Чунки уларнинг назарий чизиги ҳам бир хил йўналишга эга. Мажбуриятларнинг ўртача қийматидаги ўзгариш, унинг полиноминал чизиғидан ва корреляция коэффициентидан (R^2=0,0604) ҳам кўриниб турибдики, ушбу кўрсаткичнинг ўзгариши кўп жиҳатдан биз ўрганаётган вақт омилига эмас, балки тасодифий омилларга кўпроқ боғлиқ экан.

Мажбуриятлардан самарали фойдаланиш ва кредиторлик қарзларидан ўз вақтида қутилишни йўлга қўйиш учун ушбу кўрсаткични таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга. Таҳлилнинг муҳим йўналишларидан бири, унинг омилли таҳлилидир. Бу борада ҳам анча фикрлар айтилмоқда.

Тадқиқотларимиз кўрсатдики, мажбуриятлар самарадорлиги ўзгаришига бир қанча омиллар таъсир қилар экан. Уларнинг натижа кўрсаткичи ўзгариши билан боғлиқ бўлган ва ҳисобланадиган қисмини айириб олдик ва уларни бир тизимга келтирдик. Омиллар таркибида дебиторлар билан боғлиқ омиллар ҳам мавжудлиги, мажбуриятларнинг дебиторлар билан ҳам чамбарчас боғлиқлигидан далолат беради. Ушбу гуруҳ омилларга қуйидагилар кириши аниқланди:

- дебиторлик қарзлари самарадорлиги (Дс);

- ўз маблағлари таркибида дебиторларнинг ҳиссаси (Ўмд);

- мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражаси (Мўз).

Ушбу омиллар мажбуриятлар самарадорлиги билан функционал боғлиқликда бўлганлиги учун, улар ўртасидаги боғлиқликни қуйидаги формула орқали ифодалашни тавсия қиламиз:

$$М_с = Д_с \cdot Ў_{мд} \cdot М_{ўз};$$

Мазкур формуладан кўриниб турибдики, мажбуриятлар самарадорлигига 3 та омиллар таъсир қилади. Уларнинг таъсирини аниқлаш учун омилли таҳлил усуллардан фойдаланишни тақозо қилади. Тадқиқотларимиз кўрсатдики, ушбу омиллар таъсирини тенг тақсимлаш коэффициенти усулини қўллаган ҳолда ҳам аниқлаш мумкин экан. Бунинг учун биринчи галда тенг тақсимлаш коэффициентини ($Км_с$) аниқлаб оламиз. Бу қуйидаги формула билан аниқланади:

$$Км_с = \left(\frac{\Delta Мс}{\Delta Д_с + \Delta Ў_{мд} + \Delta М_{ўз}}\right);$$

Бунда; ΔМс –мажбуриятлар самарадорлигининг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқи;

$\Delta Д_с$ - дебиторлик қарзлари самарадорлигининг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқи;

$\Delta Ў_{мд}$ – ўз маблағлари таркибида дебиторларнинг ҳиссасининг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқи;

$\Delta М_{ўз}$ – мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражасининг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқи.

Энди ҳар бир омилнинг таъсирини аниқлаш мумкин.

1. Мажбуриятлар самарадорлигининг ўзгаришига биринчи омилнинг, яъни дебиторлик қарзлари самарадорлигининг таъсирини аниқлаш учун шу омилнинг ўсиш сурьати ёки мутлақ фаркини ($\Delta Д_с$) тенг тақсимлаш коэффициентига ($Км_с$) кўпайтирамиз. Бунинг учун қуйидаги кенгайтирилган формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Delta Уд_с = \Delta Д_с \cdot Км_с = \Delta Д_с \cdot \left(\frac{\Delta Мс}{\Delta Д_с + \Delta Ў_{мд} + \Delta М_{ўз}}\right);$$

2. Таҳлил қилинаётган мажбуриятлар самарадорлигининг ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни ўз маблағлари таркибида дебиторларлик қарзлари ҳиссасининг таъсирини аниқлаш учун шу

омилнинг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқини ($\Delta М_{ўз}$) тенг тақсимлаш коэффициентига ($Км_с$) кўпайтирамиз. Буни аниқлаш учун ҳам қуйидаги кенгайтирилган формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta У\ў_{жд} = \Delta \ў_{жд} \cdot Км_с = \Delta \ў_{жд} \cdot \left(\frac{\Delta Мс}{\Delta Д_с + \Delta \ў_{жд} + \Delta М_{ўз}} \right);$$

3. Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни мажбуриятлар самарадорлигининг ўзгаришига учинчи омилнинг, яъни мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражасининг таъсирини аниқлаш учун шу омилнинг ўсиш суръати ёки мутлақ фарқини ($\Delta \ў_{жд_с}$) тенг тақсимлаш коэффициентига ($Км_с$) кўпайтирамиз. Буни аниқлаш учун ҳам қуйидаги кенгайтирилган формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Delta У М_{ўз} = \Delta М_{ўз} \cdot Км_с = \Delta М_{ўз} \cdot \left(\frac{\Delta Мс}{\Delta Д_с + \Delta \ў_{жд} + \Delta М_{ўз}} \right);$$

Ҳисоб-китоб қилинган барча омиллар таъсири мажбуриятлар самарадорлигининг умумий ўзгаришига тенг бўлади. Бунинг учун одатдаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta У = \Delta У Д_с \pm \Delta У \ў_{жд} \pm \Delta У М_{ўз}$$

Ушбу усулга амалий маълумотларни қўллаб, мажбуриятлар самарадорлигига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва ички имкониятларни ахтариб топиш мумкин бўлади. Бунинг учун Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси мажбуриятлар самарадорлигининг омилли таҳлилини кўриб чиқамиз. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (3.12-жадвал).

Мазкур жадвал маълумотлари асосида тенг тақсимлаш коэффициентини аниқлаб оламиз. Жадвал маълумоти бўйича мажбуриятлар самарадорлиги 280,2 %га ўсган. Ушбу ўсиш учта омил эвазига содир бўлган. Булардан дебиторлик қарзлари самарадорлигининг ўсиш суръати 167,2 %ни ташкил қилган бўлса, иккинчи омил ўз маблағлари таркибида дебиторлик қарзларининг ҳиссасини ифодаловчи коэффициент камайган ва таҳлил даврида унинг ўзгариш коэффициенти 96,1 %ни ташкил қилади.

Учинчи омил ҳисобланган мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражасини ифодаловчи коэффициент ҳам

ўсган ва унинг ўсиш суръати 174,1 %ни ташкил қилган. Ушбу кўрсаткичларга асосан тенг тақсимлаш коэффициенти аниқланди ва унинг миқдори 0,6406 ни ташкил қилди:

$$Км_{т} = \left(\frac{280,2}{167,2 + 96,1 + 174,1}\right) = 0,6406$$

3.12-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонаси мажбуриятлар самарадорлиги ўзгаришига таъсир қилувчи омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ҳисоб-китоби

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 й.	2011 й.	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати, %
1.	Йил давомида тайёрланган маҳсулот. (умумий тушум), млн. сўм	8144,0	24790,0	+16646,0	304,3
2.	Дебиторлик қарзларининг ўртача қиймати, млн. сўм	563,4	1025,7	+462,3	182,1
3.	Ўз маблағларининг ўртача қиймати, млн. сўм	4442,0	8417,0	+3995,0	189,5
4.	Мажбуриятларнинг ўртача қиймати, млн сўм	3292,0	3582,0	+290,0	108,8
5.	Дебиторлик қарзлари самарадорлиги, сўм (1к:2к)	14,46	24,17	+9,71	167,2
6.	Ўз маблағлари таркибида дебиторлик қазларининг ҳиссаси, коэффициентда (2к:3к)	0,1268	0,1219	-0,0049	96,1
7.	Мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражаси, коэффициентда (3к:4к)	1,3493	2,3498	+1,0005	174,1
8.	Мажбуриятлар самарадорлиги, сўм (1к:4к)	2,47	6,92	+1,45	280,2

Энди ҳар бир омилнинг 280,2 % ўсиш суръатига қанча ҳисса қўшганлигини аниқлаш мумкин.

Булардан биринчи омил, яъни дебиторлик қарзлари самарадорлигининг 167,2 %га ошганлиги 280,2 %нинг 107,1 %ни ташкил қилади:

167,2 * 0,6406 = 107,1%

Ушбу кўрсаткич умумий натижанинг 38,2%ни (107,1 * 100 : 280,2) ташкил қилади.

Иккинчи омил бўлган, ўз маблағлари таркибида дебиторлик қарзларининг ҳиссасини ифодаловчи коэффициент таҳлил даврида 5,9 %га (100 – 96,1) камайган. Натижада ушбу омилнинг таъсирида натижа кўрсаткичининг ҳиссаси 61,6 %ни ташкил қилади.

96,1 * 0,6406= 61,6%

Ушбу кўрсаткичнинг натижага таъсирининг ҳиссаси 22,0 %ни (61,6 * 100 : 280,2) ташкил қилади.

Учинчи омил мажбуриятларнинг ўз маблағлари билан таъминланганлик даражасининг 174,1 %га ошганлиги натижа кўрсаткичи 280,2 %га ўзгаришининг 111,5 %ни ташкил қилади:

174,1 * 0,6406 = 111,5

Ушбу омилнинг натижа кўрсаткичига таъсирининг ҳиссаси 39,8,0 %ни (111,5 * 100 : 280,2) ташкил қилади.

Ушбу усул билан умумий ўсишга омиллар таъсирини ҳисоблаб олдик. Ушбу усул билан ўзгариш суръати фарқига таъсирини ҳам аниқлаш мумкин. Бу ҳолда омилларнинг таъсири ижобий ва салбий бўлган ҳолатларга ҳам аниқ баҳо бериш мумкин бўлади. Бунинг учун тенг тақсимлаш коэффициентини натижа ва омилларнинг ўзгариш суръатларининг фарқи асосида ҳисоблаб олинади. Юқоридаги жадвал маълумотларидан маълумки, мажбуриятлар самарадорлиги, яъни натижа кўрсаткичининг ўзгариш суръатидаги фарқи 180,2 %ни (280,2 – 100,0) ташкил қилади. Биринчи омилнинг ўсиш суръатидаги фарқ 67,2 %га (167,2 – 100,0) тенг бўлган бўлса, иккинчи омилнинг ўзгариш суръатида камайиш рўй берган ва унинг миқдори -5,9 %ни (96,1 – 100,0) ташкил қилган. Ушбу омил натижа кўрсаткичига албатта салбий таъсир қилган. Учинчи омилнинг ўсиш суръатидаги фарқ ижобий бўлиб, у 74,1 %ни (174,1 - 100) ташкил қилади. Бунда тенг тақсимлаш коэффициенти 1,33185 ни ташкил қилади:

$$Км = \left(\frac{180,2}{67,2 \quad -5,9 + 74,1}\right) = 1,33185$$

Энди омиллар таҳлилини бемалол аниқлаш мумкин. Хусусан, биринчи омилнинг 67,2 %га ошганлиги 180,2 %нинг 89,5 %ни (67,2 * 1,33185 = 89,5) ташкил қила. ". Ушбу омил таъсирининг улуши 49,7 %ни ташкил қилади. Демак, ушбу омилнинг таъсири эвазига натижа кўрсаткичи 49,7 %га ошганлигини кўрамиз:

89,5 * 100 : 180,2 = 49,7 %

Иккинчи омилнинг 5,9 %га камайганлиги натижа кўрсаткичини ҳам камайишга олиб келган. Ушбу омилнинг 180,2 % натижа ўзгаришидаги улуши 7,9 %ни ташкил қилади. Демак, ушбу омилнинг салбий таъсири 7,9 %га (-5,9 * 1,33185 = -7,9) тенг. Натижада ушбу омил эвазига мажбуриятлар самарадорлиги 4,4 %га камайган:

-7,9 * 100 : 180,2 = -4,4%

Мажбуриятлар самарадорлигининг 180,2 %га ошганлигининг 98,6 %и учинчи омилнинг (74,1 %га 74,1 * 1,33185 = 98,6) ошганлиги натижасида рўй берган. Ушбу омил таъсирининг умумий ўсиш суръатидаги улуши 54,7 %ни ташкил қилади. Демак, натижа кўрсаткичининг 54,7 % ўсиши, айнан ушбу омил эвазига таъминланган:

98,6 * 100 : 180,2 = 54,7 %.

Барча омиллар таъсири 100 %га тенг бўлиши керак. Бунинг учун барча ижобий таъсир қилган омилларни қўшиб ва салбий таъсир қилганларини айириб чиқамиз:

49,7 – 4,4 + 54,7 = 100,0 %.

Ушбу ҳисоб-китоб мажбуриятлар самарадорлигини оширишнинг ички имкониятларини ахтариб топиш ва уни амалиётга сафарбар қилиш бўйича тегишли чора-тадбирларни ишлаб чиқиш имконини ҳам беради. Бизнинг мисолимизда корхона раҳбарияти асосий эътиборни ушбу омиллар тизимидаги иккинчи омилга, яъни ўз маблағлари таркибида дебиторлик қарзларининг ҳиссасига қаратиши лозим бўлади. Агарда ушбу кўрсаткич камаймаганда эди, натижа кўрсаткичи яна 5,9 %га ошган бўлар эди. У ҳолда мажбуриятлар самарадорлигининг ўсиш суръати 280,2 % эмас, балки, 286,1 %ни (280,2+5,9) ташкил қилган бўлар эди.

Худди шундай усул билан натижа ўзгаришига омиллар таъсирини мутлақ кўрсаткичлар бўйича ҳам аниқлаш мумкин. Унда ўсиш суръатлари фоизда эмас, балки мутлақ кўрсаткичларда олинади.

3.8. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда харажатлар самарадорлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари

Бозор муносабатлари шароитида ҳар қандай хўжалик юритувчи субъектларда харажатларнинг бўлиши тайин. Аммо фаолият давомида уларнинг мақсадга мувофик сарфини таъминлаш билан бирга, юқори самарадорликка ҳам эришишни тақозо қилади.

Харажатлар самарадорлигини (Сха) аниқлаш учун тайёрланган маҳсулот ҳажмини, яъни умумий тушумни (Q) харажатларнинг умумий ҳажмига (Ха) бўлиш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$Сха = \frac{Q}{Ха};$$

Бунда: Q - тайёрланган маҳсулот ҳажми (умумий тушум);
Ха – харажатлар суммаси.

Ушбу формулада келтирилган кўрсаткичларни Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги маълумотлари асосида кўриб чиқамиз. Бунинг учун харажатлар самарадорлиги ва у билан боғлиқ кўрсаткичлар динамикасини келтирамиз (3.13-жадвал).

3.13-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[59]

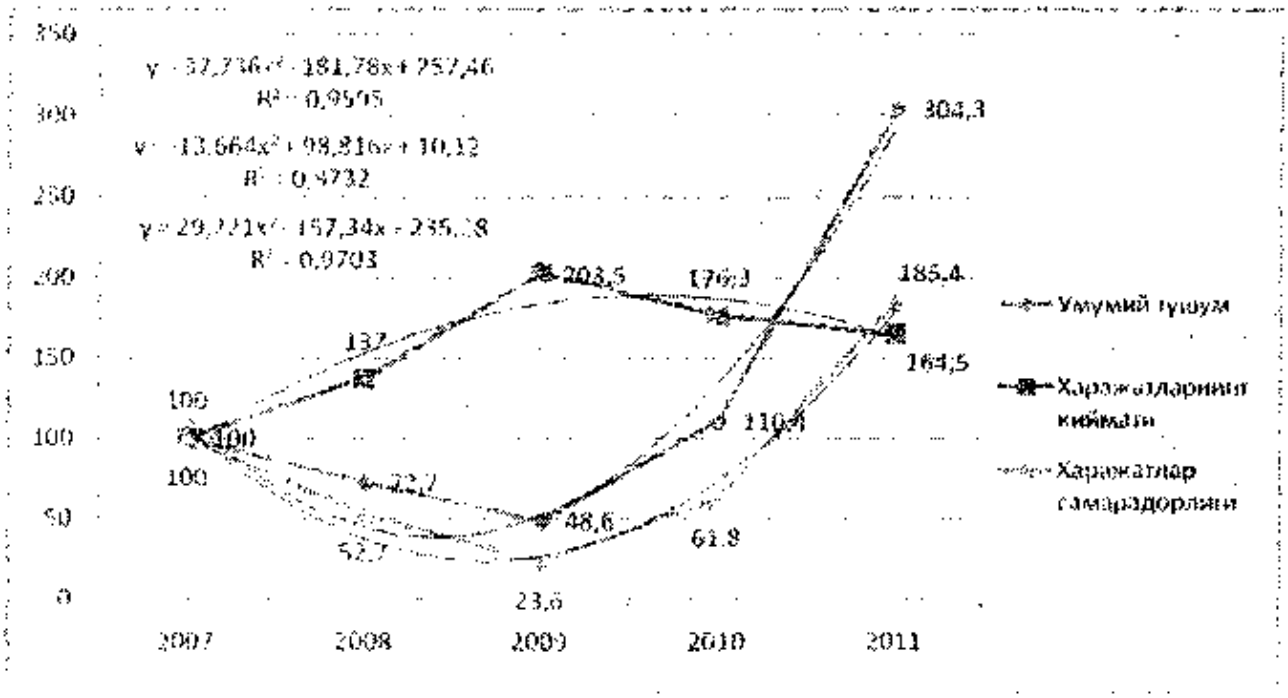
Йиллар	Умумий тушум		Харажатларнинг қиймати		Харажатлар самарадорлиги	
	Суммаси млн.сўм	Ўсиш суръати %	Суммаси млн.сўм	Ўсиш суръати %	Суммаси млн.сўм	Ўсиш суръати %
2007	8144	100.0	1474	100.0	5.5	100,0
2008	5927	72,7	2033	137,0	2.9	52,7
2009	3966	48,6	3000	203,5	1,3	23,6
2010	8991	110,4	2600	176,3	3,4	61,8
2011	24790	304,3	2426	164,5	10,2	185,4

Мазкур тадқикот натижаларидан кўриниб турибдики, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида умумий тушумнинг 2007-2011 йиллардаги динамикаси нотекис ўзгарганлигини кўрсатмокда. Ушбу кўрсаткич 2007 йилдан 2009 йилгача камайиб, 2010 йилдан кўпая бошлаган ва 2011 йилга келиб, ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати 304,3 %ни ташкил қилган. Мазкур корхонада харажатларнинг умумий қиймати мунтазам ўсишга эришган. Аммо 2009 йилгача кескин ўсган (203,5 %ни ташкил

[59] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси хисоботлари асосида харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги ўзгаришн муаллиф томонидан хисо-китоб килинди.

қилган) бўлишига қарамасдан 2010 йилдан бошлаб пасайиш тенденциясига эга бўлган. Унинг ўсиш суръати 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 164,5 %ни ташкил қилади. Харажатлар самарадорлигида ҳам нотекис ривожланиш кўзга ташланади. Бунда ҳам 2009 йилгача пасайиш рўй берган ва шу йилда 2007 йилга нисбатан 23,6 %гача камайган. Сўнгра ўсиб бориш натижасида 2011 йилда 185,4 %га тенг бўлган.

Мазкур ҳолатнинг аниқ кўринишини чизма орқали тасвирлаб ҳам билиш мумкин. Бунинг учун унинг графигини чизиш мақсадга мувофиқдир. (3.7-расм).



3.7-расм. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсисчилигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси асосида муаллиф томонидан компьютер дастурларидан фойдаланган ҳолда чизилди.

Мазкур чизмадан ҳам кўриниб турибдики, 2009 йилдан бошлаб кескин ўсиш тенденциясига эга бўлган бўлса, шу йилдан бошлаб харажатлар камайиш тенденциясига эга бўлди. Натижада харажатлар самарадорлиги шу йилдан бошлаб ўсиш тенденциясига эга бўлди. Бу бежиз эмас. Чунки Президентимиз жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозга қарши чоралар дастурида маҳсулотлар таннархини 20 %га камайтириш лозимлигини кўрсатиб ўтган эди. Бунга макро ва микро даражада эришиш давлатнинг ҳам, ҳар бир хўжалик юритувчи

субъектнинг ҳам, мамлакатимизда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг ҳам рақобатбардошлигини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга.

Кўриниб турибдики, харажатларни камайтириш мамлакат иқтисодиётини ривожлантириш ва рақобатбардошлигини оширишда асосий устувор вазифалардан бири бўлиб қолди. Бу эса ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларда ҳам харажатларни камайтиришга қаратилган чора-тадбирларни ахтариб топиш йўлларини ишлаб чиқишга даъват этади. Бунинг учун эса, ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлаш, уларнинг таъсирини ҳисоблаш ва таҳлил қилишдан иборатдир.

Тадқиқотлар шуни кўрсатдики, харажатлар ўзгаришига бир қанча омиллар таъсир қилар экан. Булардан бир гуруҳи юқорида келтирилган формулада ўз ифодасини топган. Ушбу формулага асосан харажатлар самарадорлигига таъсир қилувчи омиллар таркибига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- тайёрланган маҳсулот ҳажми, яъни умумий тушум (Q);
– харажатлар суммаси (Ха).

Ушбу омилларнинг харажатлар самарадорлиги ўзгаришига таъсирини аниқлаш учун иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларидан бири бўлган қайта ҳисоблаш усулидан фойдаланишни тавсия қиламиз. Бунинг учун энг аввало, ушбу кўрсаткичнинг фарқи аниқланади. Буни қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$\Delta Сха = \frac{Qу}{Ха\,у} - \frac{Qр}{Ха\,р};$$

Энди харажатлар самарадорлиги ўзгаришига юқорида келтирилган иккита омилнинг таъсирини ҳисоблаш мумкин. Бунинг учун натижа кўрсаткичини, яъни харажатлар самарадорлигини тайёрланган маҳсулот ҳажмининг ҳақиқий миқдорини харажатларнинг режадаги миқдорига бўлиш лозим бўлади. Бу қуйидагича ҳисобланади:

$$Сха\,қу = \frac{Qу}{Ха\,р};$$

Ушбу формулалар ўрганилаётган кўрсаткич ўзгаришига тегишли омиллар таъсирини ҳисоблаш имконини беради.

1. Натижа ўзгаришига биринчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткичнинг қайта ҳисобланган миқдоридан (Сха *қҳ*) унинг режадаги миқдори (Сха *р*) айирилади:

$$\Delta Сха\ q = \frac{Qx}{Ха\ р} - \frac{Qр}{Ха\ р};$$

2. Харажатлар самарадорлигининг ўзгаришига иккинчи омилнинг, яъни харажатлар суммасининг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткичнинг ҳақиқий миқдоридан (Сха *х*) унинг қайта ҳисобланган миқдори (Сха *қх*) айирилади:

$$\Delta Сха\ хар = \frac{Qx}{Ха\ х} - \frac{Qx}{Ха\ р};$$

Одатдагидек, барча омиллар таъсири натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлиши керак:

$$\Delta Сха = \Delta Сха\ q + \Delta Сха\ хар;$$

Ушбу омиллар таъсирини ҳисобланни юқоридаги жадвал маълумотлари асосида қараб чиқамиз (3.14-жадвал).

3.14-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги ўзгаришига алоҳида омиллар таъсирини ҳисоблаш усули[60]

Йиллар	Умумий тушум суммаси млн.сум	Харажатларнинг қиймати, млн.сум	Харажатлар самарадорлиги, сўм	Қайта ҳисобланган Ха. самарадорлиги	Фарқи (+,-)		
					Жами	Шу жумладан	
						ΔQ	ΔХа
2007 й.	8144	1474	5.5		-	-	-
2008 й.	5927	2033	2.9	4,0	-2,6	-1,5	-1,1
2009 й.	3966	3000	1.3	2,0	-1,6	-0,9	-0,7
2010 й.	8991	2600	3.4	3,0	+2,1	+1,7	+0,4
2011 й.	24790	2426	10.2	9,5	+6,8	+6,1	+0,7

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, харажатлар самарадорлигининг ўзгаришига 2008-2009 йиллар давомида иккала омил ҳам салбий таъсир қилган. 2008 йил учун қайта ҳисобланган харажатлар самарадорлигининг миқдори 4,0 сўмни (5927 : 1474) ташкил қилди. 2008 йилда 2007 йилга нисбатан умумий тушумнинг камайиши харажатлар самарадорлигини 1,5 сўмга (4,0 – 5,5) камайишига олиб келган. Мос равишда харажатларнинг кўпайиши ҳам ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига салбий таъсир қилган. Унинг таъсири 1,1 сўмни (2,9-4,0) ташкил қилган. Худди

[60] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонаси ҳисоботлари асосида харажатлар самарадорлигининг 2007-2011 йиллардаги ўзгаришга алоҳида омиллар таъсирини ҳисоблашни муаллиф томонидан амалга оширилди.

шундай ҳолат 2009 йилда ҳам кузатилган. 2009 йилда 2008 йилга нисбатан умумий тушумнинг камайиши харажатлар самарадорлигини 0,9 сўмга (2,0 – 2,9) камайишига олиб келган. Шу даврда харажатларнинг кўпайиши ҳам ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига салбий таъсир қилган. Унинг таъсири 0,7 сўмни (1,3 - 2,0) ташкил қилган.

2010 йилдан бошлаб самарадорлик кўрсаткичлари ошиб борган. Унинг ўзгаришига таҳлил қилинаётган иккита омил ҳам ижобий таъсир қилган. 2010 йилда 2009 йилга нисбатан харажатлар самарадорлиги 2,1 сўмга (3,4 – 1,3) ошган. Ушбу ўзгарин умумий тушумнинг кўпайиши эвазига 1,7 сўмга (3,0 - 1,3) ошган бўлса, харажатларнинг камайиши эвазига 0,4 сўмга (3,4 – 3,0) кўпайган. Худди шундай ҳолат 2011 йилда ҳам содир бўлган. Шу йилда ўтган 2010 йилга нисбатан харажатлар самарадорлиги 6,8 сўмга (10,2 – 3,4) ошган. Унинг 6,1 сўми (9,5 – 3,4) умумий тушумнинг кўпайганлиги эвазига содир бўлган бўлса, 0,7 сўми (10,2 – 9,5) харажатларнинг камайганлиги эвазига содир бўлган.

Кўриниб турибдики, шу иккита омил харажатлар самарадорлиги ўзгариши билан функционал боғлиқ бўлиб, умумий тушумнинг кўпайиши унинг ҳажмини оширган ва мос равишда, харажатларнинг кўпайиши эвазига ушбу кўрсаткичнинг миқдори камайган. Ушбу усулнинг биз динамик таҳлилда қўлладик. Ундан бир жорий йилдаги ўзгаришнинг таъсирини аниқлашда (ҳақиқий кўрсаткични режа билан солиштирган ҳолда) ҳам, асос йили давомида содир бўлган ўзгаришларни аниқлашда (ҳақиқий ҳисобот йилидаги кўрсаткични асос йилидаги кўрсаткич билан солиштирган ҳолда) ҳам фойдаланишлари мумкин.

Харажатларга таъсир этувчи омилларнинг таркиби ва уларни аниқлаш йўллари бўйича бир қанча бошқа тавсиялар ҳам мавжуд. Улардан бири Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьянларнинг "Экономический анализ хозяйственной деятельности"[61] номли ўқув қўлланмасидир. Мазкур ўқув қўлланмада харажатлар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар тизими келтирилган. Бунда харажатлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар сифатида 1 сўм маҳсулотга тўғри келадиган харажатлар олинган.

---

[63] Маркарьян Э.А.Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие // Э.А.Маркарьян, Г.П.Герасименко, С.Э.Маркарьян. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. С. 536.

Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун қуйидаги формула[62] тавсия килинган:

З = ОЗ : Q ;

Бунда: З -1 сўм маҳсулотга тўғри келадиган харажатлар суммаси;

ОЗ -- маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ жами харажатлар суммаси;

Q -- маҳсулот (иш, хизмат) ҳажми.

Маълумки, харажатлар бир қанча элементлар йиғиндисидан иборат бўлади. Уларнинг ҳар бир йўналиши бўйича самарадорлик натижаларини қараш ва уларнинг умумий натижага таъсирини аниқлаш лозим бўлади. Ушбу мақсадни амалга ошириш учун қуйидаги формуладан[63] фойдаланиш тавсия қилинади:

$$З = \frac{ОЗ}{Q} = \left(\frac{М}{Q} + \frac{U}{Q} + \frac{О}{Q} + \frac{А}{Q} + \frac{ПЗ}{Q}\right)$$

Бунда: М -- моддий харажатлар;

U -- меҳнат ҳақи харажатлари;

О -- ижтимоий суғурта харажатлари (ажратмалар);

А -- амортизация харажатлари;

ПЗ -- бошқа харажатлар.

Мазкур омилларнинг натижага таъсирини маҳсулотларни сақловчи корхоналар бўйича амалий маълумотларни қўллаган ҳолда аниқлаш орқали ушбу соҳада мавжуд ички имкониятларни аниқлаш мумкин бўлади. Ҳисоб-китоб натижасида харажатлар самарадорлигининг ўзгаришига ҳар бир йўналиш бўйича харажатлар қандай таъсир қилганлигини аниқлаш имконияти туғилади. Бундай таҳлилни ўтказиш харажатларни камайтириш масаласи устувор бўлиб турган бугунги кунда ўта муҳимдир.

3.9. Маҳсулотларни сақловчи субъектларда фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари таҳлили

Бозор муносабатлари шароитида барча корхоналар тадбиркорлик асосида фаолият кўрсатганлиги туфайли, уларнинг асосий мақсадларидан бири кўпроқ фойда олиб фаолият кўрсатишдан иборат. Чунки фойда олиб тегишли муаммоларни ҳал қилиб бормайдиган бўлса, бундай корхоналар банкротга учраши ва

иқтисодий барқарорлигини йўқотиб, фаолияти издан чиқиши мумкин. Бундай ҳолатнинг олдини олиш учун албатта ҳар қандай хўжалик юритувчи субъектларнинг, шу жумладан маҳсулотларни сақловчи корхоналарнинг ҳам фойда ва рентабеллиги билан боғлиқ кўрсаткичларини таҳлил қилиш лозим бўлади.

Ушбу кўрсаткичларни таҳлил қилиш ва ички имкониятларни ахтариб топиш ҳамда ушбу имкониятлардан фойдаланиш йўлларини ишлаб чиқиш учун уларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаб олиш мақсадга мувофиқдир.

Ҳозирги шароитда молиявий ҳисоботда мавжуд [illegible] маълумотлар асосида фойда кўрсаткичи қуйидагича аниқланади

$$\textbf{Сф = Ст – Тн –Дх + Афбд + Мфд – Мфх + Тф - Дсй}$$

Бунда: Ст - сотилган маҳсулот;

Тн - сотилган маҳсулот таннархи;

Дх - давр харажатлари,

Афбд - асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари;

Мфд - молиявий фаолият даромадлари;

Мфх - молиявий фаолият харажатлари;

Тф - тасодифий фойда;

Дсй - даромад (фойда) солиғи ва бошқа йиғимлар.

Ушбу формуладан кўриниб турибдики, соф фойда [illegible] саккизта омил таъсир қилади. Шулардан, тўртасининг кўпайиши ижобий (сотилган маҳсулот – Ст, асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари – Афбд, молиявий фаолият даромадлари – Мфд ва тасодифий фойда - Тф) ва тўрттасининг кўпайиши (сотилган маҳсулот таннархи – Тн, давр харажатлари – Дх, молиявий фаолият харажатлари – Мфх ва даромад (фойда) солиғи ва бошқа йиғимлар – Дсй) салбий таъсир қилар экан.

Маҳсулотларни сақловчи корхоналарда рентабеллик кўрсаткичларини ифодалаш учун ҳам кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ бўлади. Аммо биз ушбу ишда фақат унинг асосий кўрсаткичига, яъни маҳсулотлар рентабеллигига тўхталишни мақсадга мувофиқ деб топдик.

Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун одатдаги анъанавий формуладан фойдаланамиз:

$$Рсм = \frac{Сф \cdot 100}{Q}$$

Бу ерда: Рсм – сақланган ва сотилган маҳсулотлар рентабеллиги;

Фс – соф фойда;

С – сотилган маҳсулот ҳажми.

Ушбу кўрсаткичларни Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонаси мисолида қараб чиқамиз. Мазкур корхонада фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2007-2011 йилладаги ҳолати қуйидаги жадвалда келтирилган (3.15-жадвал).

3.15-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги динамикаси[64]

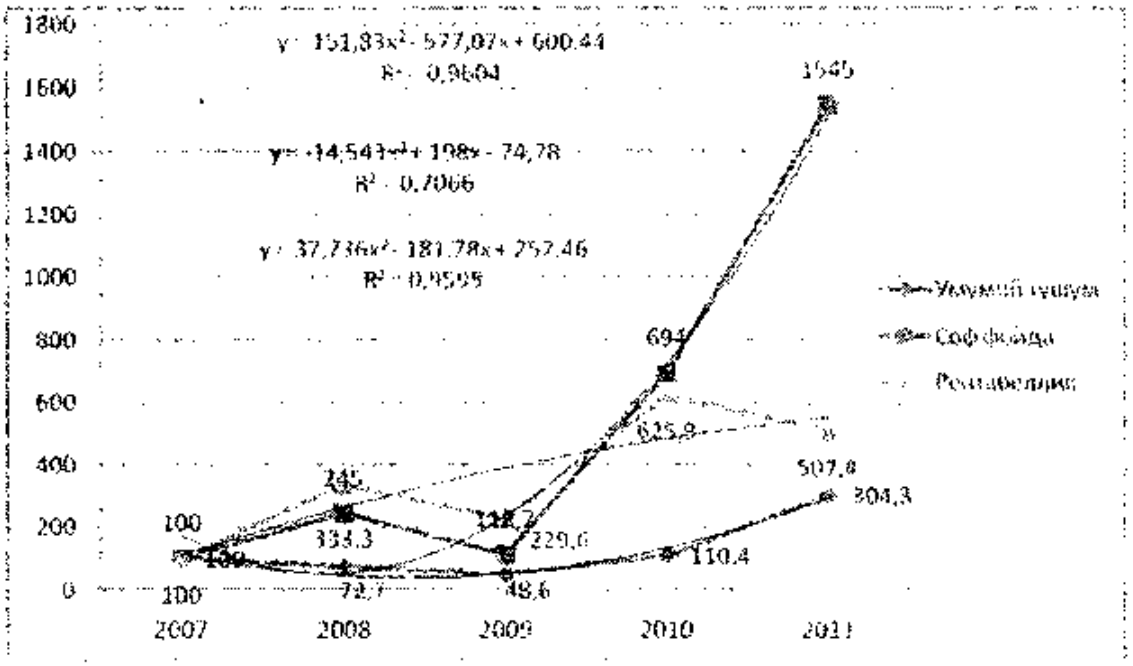
Йиллар	Умумий тушум		Соф фойда		Рентабеллик	
	Суммаси млн.сўм	Ўсиш суръати %	Суммаси млн.сум	Ўсиш суръати %	Даражаси, %	Ўсиш суръати %
2007 й.	8144	100,0	220	100,0	2,7	100,0
2008 й.	5927	72,7	539	245,0	9,0	333,3
2009 й.	3966	48,6	248	112,7	6,2	229,6
2010 й.	8991	110,4	1527	694,0	16,9	625,9
2011 й.	24790	304,3	3400	1545,0	13,7	507,4

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, маҳсулот сақловчи корхоналарда умумий тушумнинг ўсиш суръати синиқ чизиқ бўйича ҳаракат қилган. 2007 йилдан 2009 йилгача камайиш рўй берган ва 2010 йилдан бошлаб ўсиш тенденциясига эга бўлган. 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 304,3 %га ошган. Шу йилда ўсиши ва эришган камайиши мазкур корхона жойлашган фермер ва деҳқон хўжаликларида мева ва сабзавотлар хосилдорлигига бевосита боғлиқ бўлган. Мазкур корхонанинг соф фойдаси умуман ўсиш тенденциясига эга. 2011 йилда 2007 йилга нисбатан унинг ўсиш суръати 15,5 мартани ташкил қилади. Фойданинг кескин ўсиши эвазига рентабеллик кўрсаткичлари ҳам кескин ошиб борган. Шу даврда унинг ўсиш суръати 507,4 %ни ташкил қилган. Ушбу хўжалик юритувчи субъектларда фойданинг кескин ўсиши сақланган маҳсулотлар ҳажмининг ўсиши билан бирга бир кг маҳсулотни

[64] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган.

сақлаш нархининг ошиб боришига ҳам боғлиқдир. Унинг нархи 2007 йилда мазкур корхонада маҳсулотни 6 ой сақлаганлиги учун 120 сўмни ташкил қилган бўлса, 2011 йилга келиб 400 сўмни ташкил қилган.

Ўрганилаётган кўрсаткичларнинг ўзгариш тенденцияси ҳолатига тўлиқ баҳо бериш учун унинг графигини келтириш мақсадга мувофиқдир. Ушбу ҳолат унинг қай даражада эканлигини яққол кўрсатади (3.8-расм).



3.8-расм. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасида умумий тушум, соф фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги динамикасининг графиги.

Кўриниб турибдики, энг юқори кўрсаткичга соф фойда суммаси бўйича эришилган. Унинг ўзгариш графиги ҳом полинаминал чизиғига тўғри келади ва келгусида ҳам ўсиш тенденциясига эга бўлиши мумкинлигини кўрсатиб турибди. Иккинчи синиқ чизиқ унинг рентабеллик кўрсаткичи бўлиб ҳисобланади. Унинг ўзгариши бир хил эмас. Назарий жиҳатдан, унинг полинаминал чизигини кузатадиган бўлсак, шунга амин бўламизки, унинг ўзгаришига бир қанча тасодифий омиллар ҳам таъсир қилмоқда. Унинг назарий ҳолати аста секинлик билан ўсиш тенденциясига эга бўлиши кераклигини кўрсатмоқда. Корхонанинг умумий тушуми ўрганилган даврда алдин пасайиш ва аста-секинлик билан ошиб бориш

тенденциясига эга бўлмоқда. Бунга юқорида таъкидлаганимиздек, ушбу ҳудудда мева ва сабзавотлар ҳосилининг кам ёки кўп бўлиши билан бевосита боғлиқлигини кўрган эдик. Унинг назарий полинамиал чизиғи кўрсатмоқдаки, ушбу кўрсаткич аста-секинлик билан ўсиш тенденциясига эга бўлмоқда.

Энди ушбу кўрсаткичлар, хусусан рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай омилларга фикримизча қуйидагилар киради:

- арендага берилган совуткичнинг майдони $М^2$ (Абм);
- арендадан олинган фойданинг харажатлар билан таъминланганлиги (Фхт);
- 1 $м^2$ арендага берилган майдоннинг фойдалилиги (Аф);
- сақланиб сотилган маҳсулотнинг майдон билан таъминланганлиги (Ммт).

Сақланиб сотилган маҳсулот ҳажми ушбу омиллар билан функционал боғлиқликда бўлганлиги туфайли қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Рсм = Абм * Фхт * Аф * Ммт ;$$

Мазкур натижа кўрсаткичига алоҳида омиллар таъсирини аниқлаш учун биринчи навбатда, уларнинг фарқи аниқланади. Бунинг учун натижанинг ҳақиқий миқдоридан ($Рсм_ф$), унинг режадаги миқдори ($Рсм_р$) айирилади:

$$\Delta Рсм = Рсм_ф - Рсм_р$$

Ушбу формулани кенгайтирилган ҳолатда ифодаланиши қуйидаги шаклга эга бўлади:

$$\Delta Рсм = (Абм_ф * Фхт_ф * Аф_ф * Ммт_ф) - (Абм_р * Фхт_р * Аф_р * Ммт_р);$$

Маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг ўзгаришига биринчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткични шу омилнинг ўзгариши билан қайта ҳисоблаб олинади ($Рсм_{заб}$), ундан шу кўрсаткичнинг режадаги миқдори ($Рсм_р$) айирилади:

$$\Delta Рсм_{заб} = Рсм_{заб} - Рсм_р.$$

Натижанинг, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг биринчи омил билан қайта ҳисобланган миқдорининг ($Рсм_{заб}$) кенгайтирилган шакли қуйидагича ифодаланади:

$$Рсм_{заб} = (Абм_ф * Фхт_р * Аф_р * Ммт_р);$$

Энди омиллар таъсирини аниқлашнинг кенгайтирилган шаклини ифодалаш мумкин. Бунинг учун шу аниқланган миқдордан ($Абм_1 \cdot Фхт_р \cdot Аф_р \cdot Мнт_р$), унинг режадаги миқдори айирилади ($Абм_р \cdot Фхт_р \cdot Аф_р \cdot Мнт_р$). Буни қуйидаги формула орқали ифодалаш тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм_{1-й} = (Абм_1 \cdot Фхт_р \cdot Аф_р \cdot Мнт_р) - (Абм_р \cdot Фхт_р \cdot Аф_р \cdot Мнт_р);$$

Таҳлил қилинаётган натижа кўрсаткичи бўлган маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг ўзгаришига иккинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткични шу омилнинг ўзгариши билан қайта ҳисоблаб олинади ($Рсм_{факт}$), ундан шу кўрсаткичнинг биринчи омил ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори ($Рсм_{1-й}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм_{2-й} = Рсм_{факт} - Рсм_{1-й}.$$

Ушбу кўрсаткичларни аниқлаш йўллари қуйидагича, яъни натижанинг иккинчи омил билан қайта ҳисобланган миқдорини аниқлаш учун ушбу формула тавсия қилинади:

$$Рсм_{факт} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_р \cdot Мнт_р)$$

Биринчи омил таъсирида қайта ҳисобланган миқдори юқорида келтирилган эди. Ушбу формулалар асосида натижа кўрсаткичига шу иккинчи омилнинг таъсирини аниқлаш формуласини тавсия қиламиз:

$$\Delta Рсм_{факт} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_р \cdot Мнт_р) - (Абм_1 \cdot Фхт_р \cdot Аф_р \cdot Мнт_р);$$

Ўрганилаётган натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг ўзгаришига учинчи омилнинг, яъни 1 $м^2$ арендага берилган майдоннинг фойдалилиги ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткични шу омилнинг ўзгариши билан қайта ҳисоблаб олинади ($Рсм_{2-й}$), ундан шу кўрсаткичнинг иккинчи омил, яъни арендадан олинган фойданинг харажатлар билан таъминланганлиги ўзгарини билан қайта ҳисобланган миқдори ($Рсм_{факт}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta Рсм_{3-й} = Рсм_{2-й} - Рсм_{факт}.$$

Натижа кўрсаткичининг шу учинчи омил, яъни 1 $м^2$ арендага берилган майдоннинг фойдалилиги билан қайта ҳисобланган миқдорини аниқлаш учун ушбу формула тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм_{3-й} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_1 \cdot Мнт_р);$$

Энди ушбу омилнинг маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллиги кўрсаткичига таъсирини аниқлаш мумкин бўлади. Бунинг учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм_{эф} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_1 \cdot Ммт_1) - (Абм_0 \cdot Фхт_0 \cdot Аф_0 \cdot Ммт_0);$$

Тадқик қилинаётган натижа кўрсаткичи, яъни маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг ўзгаришига тўртинчи омилнинг, яъни сақланиб сотилган маҳсулотнинг майдон билан таъминланганлиги ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун ушбу кўрсаткични шу омилнинг ўзгариши билан қайта ҳисоблаб олинади ($Рсм_{усм}$), ундан шу кўрсаткичнинг учинчи омил, яъни 1 $м^2$ арендага берилган майдоннинг фойдалилиги ўзгариши билан қайта ҳисобланган миқдори ($Рсм_{эф}$) айирилади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta Рсм_{усм} = Рсм_{усм} - Рсм_{эф}$$

Маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллигининг ўзгаришига тўртинчи омилнинг, яъни сақланиб сотилган маҳсулотнинг тегишли майдон билан таъминланганлиги ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун натижа кўрсаткичини шу омил ўзгариши билан қайта ҳисоблаб олинган миқдорининг ($Рсм_{усм}$) кенгайтириган ҳолати қуйидаги шаклга, яъни унинг ҳақиқий миқдорига тенг бўлади:

$$Рсм_{усм} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_1 \cdot Ммт_1);$$

Ушбу омилнинг маҳсулотларни сақловчи корхоналар рентабеллиги кўрсаткичига таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм_{усм} = (Абм_1 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_1 \cdot Ммт_1) - (Абм_0 \cdot Фхт_1 \cdot Аф_1 \cdot Ммт_0);$$

Ҳамма омиллар таъсирининг йиғиндиси натижа кўрсаткичининг умумий фарқига тенг бўлиши керак. Буни аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

$$\Delta Рсм = \Delta Рсм_{абм} \pm \Delta Рсм_{фхт} \pm \Delta Рсм_{эф} \pm \Delta Рсм_{усм}$$

Тавсия қилинган ушбу омиллар тизими маҳсулотларни сақловчи корхоналарда фойда суммасининг кўпайишига ва рентабеллик даражасининг ошиб боришига йўналтирилган ички имкониятларини ахтариб топиш ва уни амалиётга татбик қилиш имконини беради. Буларни инобатга олиб, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичларининг 2007-2011 йиллардаги ўзгаришига таъсир этувчи омилларни қараб чиқамиз (3.16-жадвал).

3.16-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичлари билан боғлиқ омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши[65]

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 й.	2011 й.	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати,%
1.	Маҳсулотни сақловчи корхона-нинг умумий тушуми, млн. сўм	8144,0	24790,0	+16646	304.4
2.	Соф фойда, млн. сўм	220.0	3400,0	+3180	1545.0
3.	Ташкилотнинг умумий харажатлари, млн. сўм	1474.0	4426,0	+2952,0	300,3
4.	Совуткичда маҳсулотларни сақлаш учун фойдаланадиган майдон, $м^2$	1340	1340	0	100,0
5.	Маҳсулотларни сақлашдан олинган даромадлар, млн сўм	1694,0	7826,0	+6132,0	462.0
6.	Рентабеллик кўрсаткичи, % (2к*100:1к)	2.7	13,7	+11.0	507,4
7.	Харажатларнинг рентабеллик коэффициенти (2к:3к)	14,925	76,819	+61.894	514.7
8.	Маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган майдоннинг харажатлар билан таъминланганлиги, минг сўм (3к:4к)	1,100	3,303	+2,203	300,3
9.	Маҳсулотни сақлашдан олинган даромаднинг майдон билан таъминланганлиги, $м^2$ (4к:5к)	0,7910	0,1712	-0.6198	21.6
10.	Сақлаб сотилган маҳсулотнинг даромаллилик коэффициенти (5к:1к)	0,2080	0,3157	+0,1077	151.8

Мазкур тадқиқот натижаларидан кўриниб турибдики, Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичлари билан боғлиқ омилларнинг 2007-2011 йиллардаги ўзгариши турлича. Масалан, маҳсулотларни сақловчи корхонанинг умумий тушуми шу таҳлил қилинаётган 2007-2011 йиллар давомида 304,4 %га ошган. Аммо соф фойда шу даврда 15. 4 мартадан кўпга ошган. Бу ҳолат ушбу корхонада рентабеллик кўрсаткичининг ошишига олиб келган. Совуткичда маҳсулотларни сақлаш учун фойдаланадиган майдон, $м^2$ шу даврда ўзгаришсиз колган. Аммо ушбу кўрсаткич билан боғлиқ омилларда турли

[65] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботлари ва олдинги жадвал маълумотлари асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

ўзгаришлар рўй берган. Маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган майдоннинг харажатлар билан таъминланганлиги 2,203 минг сўмга ёки 300,0 %дан зиёдрокка ошган. Маҳсулотни сақлашдан олинган даромаднинг майдон билан таъминланганлиги, -0,6198 $м^2$га 78,4 %га (100,0-21,6) камайган. Корхонанинг рентабеллик кўрсаткичига таъсир этувчи омиллардан бири сақлаб сотилган маҳсулотнинг даромадлилик коэффициенти бўлиб ҳисобланади. Ушбу омилнинг миқдори ўрганилаётган даврда -17,7069 коэффициентга ёки 84,8 %га (100-15,2) камайган. Омилларнинг бундай кескин ўзгариши, албатта натижа кўрсаткичига бир мунча таъсир қилган. Шунинг учун ушбу жадвални тузишни тавсия қиламиз (3.17-жадвал).

3.17-жадвал

Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичлари ўзгаришига таъсир қилувчи омилларнинг 2007-2011 йиллардаги таъсирини аниқлаш ҳисоб-китоби[66]

Т/р	Кўрсаткичлар	2007 йил	2011 йил	Фарки (+,-)	Занжирли алмаштириш			
					1	2	3	4
1.	Харажатларнинг рентабеллик коэффициенти (2к:3к)	14,925	76,819	+61,894	76,819	76,819	76,819	76,819
2.	Маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган майдоннинг харажатлар билан таъминланганлиги, минг сўм (3к:4к)	1,100	3,303	+2,203	1,100	3,303	3,303	3,303
3.	Маҳсулотни сақлашдан олинган даромаднинг майдон билан таъминланганлиги, $м^2$ (4к:5к)	0,7910	0,1712	-0,6198	0,7910	0,7910	0,1712	0,1712
4.	Сақлаб сотилган маҳсулотнинг даромадлилик коэффициенти (5к:1к)	0,2080	0,3157	+0,1077	0,2080	0,2080	0,2080	0,3157
5.	Рентабеллик кўрсаткичи, % (2к*100:1к)	2,7	13,7	+11,0	13,9	41,7	9,0	13,7

[66] Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Apple» қўшма корхонасининг 2007-2011 йиллардаги ҳисоботларидаги маълумотлар асосида муаллиф томонидан ҳисоб-китоб қилинган

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, маҳсулотни сақлайдиган корхоналарда рентабеллик кўрсаткичи 2011 йилда 2007 йилга нисбатан 11,0 бандга ошган. Ушбу ўзгариш мазкур жадвалда келтирилган 4 та омил билан функционал боғлиқ. Шу туфайли ушбу ўзгаришга уларнинг таъсири катта бўлган. Уларнинг ҳар бирини кўриб чиқамиз.

1. Маҳсулотни сақлайдиган корхоналарда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига харажатлар рентабеллик коэффициентининг 61,894 бандга ошганлиги, унинг ҳажмини 11,2 бандга (13,9–2,7) кўпайтирган.

2. Ўрганилаётган маҳсулотни сақлайдиган корхоналарда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига маҳсулотларни сақлашга мўлжалланган майдоннинг харажатлар билан таъминланганлигининг 2,203 минг сўмга ошганлиги, унинг ҳажмини 27,8 бандга (41,7-13,9) кўпайтирган.

3. Ўзбекистон Республикаси ва Бирлашган Араб Амирлиги таъсислигидаги «Bahmal Golden Aplle» қўшма корхонасида рентабеллик кўрсаткичлари ўзгаришига маҳсулотни сақлашдан олинган даромаднинг майдон билан таъминланганлигининг 0,6198 $м^2$га камайганлиги рентабеллик даражасига салбий таъсир қилган ва уни 32,7 бандга (9,0-41,7) камайтириб юборган.

4. Таҳлил қилинаётган маҳсулотни сақлайдиган корхоналарда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига сақлаб сотилган маҳсулотнинг даромадлилик коэффициентининг 0,1077 га кўпайганлиги, унинг ҳажмини 4,7 бандга (13,7-9,0) кўпайтирган.

Юқорида аниқланган барча омиллар таъсири натижа кўрсаткичининг умумий фаркига тенг бўлади:

$$11,2 + 27,8 - 32,7 + 4,7 = + 11,0\ \%.$$

Ушбу таҳлил натижалари рентабеллик кўрсаткичининг ички имкониятларини топиш имконини беради. Биз ўрганган корхонада у бевосита маҳсулотни сақлашдан олинган даромаднинг майдон билан таъминланганлигида намоён бўлмоқда. Агар ушбу омилни ҳеч бўлмаганда 2007 йил даражасида ушлаб турганда эди, рентабеллик кўрсаткичи яна 32,7 бандга ошган бўлар эди. У ҳолда мазкур кўрсаткичнинг даражаси 2011 йилда 13,7 % эмас, балки 46,4 %ни (32,7+13,7) ташкил қилган бўлар эди. У ҳолда рентабелликнинг ўсиш суръати 507,4 % эмас, балки 1718,5 %ни (46,4*100:2,7) ташкил қилган бўлар эди.

Мазкур таҳлилдан кўриниб турибдики, ушбу маҳсулотларни сақловчи корхонада катта ички имкониятлар мавжуд экан. Уларни ишга солиш, корхоналар ривожланишини ва самарадорлигининг ошишини тўлиқ таъминлайди.

ХУЛОСА

Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг назарий асосларини, хусусан, уларнинг ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва аҳоли фаровонлигини оширишдаги аҳамиятини, мазкур хизматлар ҳолати ва сифатини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини баҳолаш усуллари ҳамда самарадорлигини ошириш имкониятларини тадқиқ қилиб қуйидаги хулосаларга келинди ва илмий-амалий аҳамиятга молик бир қанча таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқилди.

1. . Маҳсулотларни, айниқса, етиштирилган қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини сақлаш ва сотиш хизматларининг назарий асослари, уларнинг ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва аҳоли фаровонлигини оширишдаги аҳамияти, мазкур хизматлар ҳолати, сифати ва самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими, уларни баҳолаш усуллари ҳамда самарадорлигини ошириш имкониятлари мамлакатимиз олимлари томонидан бозор муносабатларига хос тарзда, кам тадқиқ қилинган ва мос равишда, иқтисодий адабиётларда етарли даражада ёритилмаган.

2. Хизмат кўрсатиш соҳасини, хусусан сақлаш ва сотиш хизматларини назарий жиҳатдан тадқиқ қилиб, ундаги меҳнатнинг характерига баҳо берилди. Мазкур масала иқтисодий адабиётларда етарли эмаслигини инобатга олиб, унга тўққизта йўналиш бўйича қарашни мақсадга мувофиқ деб топдик: булар жумласига иш кучи соҳиби нуқтаи назаридан; моддий неъмат яратилиши нуқтаи назаридан; меҳнатнинг характери нуқтаи назаридан; давлат нуқтаи назаридан; жамият нуқтаи назаридан; ЯИМнинг яратилиши нуқтаи назаридан; такрор ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан; мулкдор нуқтаи назаридан; меҳнат жамоаси нуқтаи назаридан қарашни киритдик.

3. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларининг таърифлари ишлаб чиқилмаганлигини инобатга олиб уларнинг таърифлари берилди ва мазкур хизматларнинг ўзига хос хусусиятлари ёритилди. Маҳсулотларни сақлаш хизмати дейилганда, сақлаш хизматини амалга оширувчи, маълум миқдордаги бойликни муайян муддатда маҳсулотнинг сифатини пасайтирмаган ва миқдорини камайтирмаган ҳолда, белгиланган хизмат ҳақи эвазига қайтариб бериш мажбурияти билан сақловчи ва мулк эгаси ўртасида тузилган шартномага асосланган муносабат тушунилади. Маҳсулотларни сотиш

хизматининг ҳам такомиллашган таърифи ишлаб чиқилди. Маҳсулотларни сотиш хизмати дейилганда, маҳсулот (товар)нинг бир шахсдан иккинчи шахсга пул ёки бошқа шунга тенглаштирилган бойликка алмаштириш эвазига мулк эгасининг (мулкка эгалик ҳуқуқининг) ўзгаришини таъминлаш жараёнида кўрсатиладиган хизматлар билан боғлиқ муносабатлар тушунилади. Ушбу хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва аҳоли фаровонлигини оширишдаги аҳамиятини тўлиқ ифодалаш учун уларнинг ўзига хос хусусиятлари ҳам очиб берилди.

4. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари хизматлар тизимида муҳим аҳамиятга эгалиги, сотиш хизматида етиштирилган маҳсулотни масофа нуқтаи назаридан истеъмолчига яқинлаштирилиши, сақлаш орқали эса вақт нуқтаи назаридан истеъмолчиларга етказиб беришлиги билан белгиланиши кўрсатиб берилди. Аммо шу икки ҳолатда ҳам яратилган маҳсулотга ҳеч қандай қўшимча маҳсулот қўшилмасада, уларни макон ва замон нуқтаи назаридан ташилганлиги туфайли қиймати кўпайиш мумкинлиги ҳам асосланди. Адабиётларда сақлаш ва сотиш хизматларининг ўзига хос хусусиятлари тўлиқ очиб берилмаганлиги туфайли ушбу масалага алоҳида диққатни қаратиб, сақлаш хизматлари бўйича тўртта, сотиш хизматлари бўйича бешта хусусият кўрсатилди ва назарий жиҳатдан асослаб берилди.

5. Маҳсулотларни сақлаш билан бирга, уларни сотиш ҳам муҳим аҳамиятга эгалигини инобатга олиб, уларни сотиш самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ишлаб чиқилди. Буларга қуйидагиларни киритишни тавсия қилдик: сотилган маҳсулот рентабеллиги; меҳнат унумдорлиги; активларнинг самарадорлиги; ўз маблағлари самарадорлиги; харажатлар самарадорлиги. Уларни аниқлаш йўллари ҳам кўрсатиб берилди.

6. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари сифатини ошириш имкониятлари ўрганилиб, унга эришишнинг асосий йўналишлари кўрсатиб берилди. Иқтисодиётимиздаги барча ривожланиш ва такомилашишлар бевосита халқ фаровонлигини оширишга қаратилганлиги туфайли ҳозирги шароитда халқнинг эҳтиёжини қондириш турли кераклн маҳсулотларнинг кўплиги билан эмас, балки сифатли маҳсулотларнинг етарлилиги билан ўлчаниши инобатга олиниши кўрсатиб ўтилган.

7. Маҳсулотларни сақлашнинг катта аҳамиятга эга эканлигига қарамасдан, улар билан боғлиқ хизматлар самарадорлигини

оширишга, маҳсулотларни сақлашга кетган харажатларни камайтиришга, уларнинг самарадорлигини баҳолашга, натижавий кўрсаткичлар ўзгаришига таъсир этувчи омилларни аниқлашга қаратилган илмий-тадқиқот ишлари мамлакатимиз олимлари томонидан маҳаллий иқлим шароитини инобатга олган ҳолда ҳамон етарли даражада олиб борилмаган ва мос равишда ушбу масалалар иқтисодий адабиётларда етарли даражада ёритилмаганлигини инобатга олиб, мазкур масалаларни тадқиқ қилиш зарурати асосланди.

8. Сақлаш натижасида қилинадиган даромадлар, харажатлар миқдорини аниқлаш ва ушбу жараёнда эришилган фойдани ҳисоблаш йўллари ишлаб чиқилиб, маҳсулотни сақлаш самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларни аниқлаш йўллари ҳам кўрсатиб берилди. Ушбу кўрсаткичлар ўзгаришига таъсир этувчи омиллар ва уларни ҳисоблаш усуллари ҳам келтирилди. Аниқ маълумотлардан фойдаланган ҳолда уларнинг омилли таҳлилини амалга ошириш орқали ички имкониятларни топиш йўллари ҳам тавсия қилинди.

9. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган харажатларни камайтиришга таъсир этувчи ташкилий-иқтисодий омиллар тизими шакллантирилди, уларни баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари ишлаб чиқилди. Маҳсулотларни сақлаш билан боғлиқ хизматларга кетадиган умумий харажатларга меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш билан боғлиқ омиллар гуруҳи аниқланди. Ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига сақлашга қўйилган маҳсулотнинг умумий ҳажми; сақланадиган кунлар сони; қўйилган маҳсулотни бир кун сақлаш учун кетган умумий харажатлар миқдорининг таъсир қилиши кўрсатилиб, уларнинг таъсирини аниқлаш йўллари ҳам ишлаб чиқилди.

10. Тадқиқотларга кўра, маҳсулотларни сақлашда ҳам синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларидан фойдаланиш мумкин экан. Аммо иқтисодий адабиётларда ушбу тушунчаларнинг таърифи ишлаб чиқилмаганлиги туфайли уларнинг таърифлари келтирилди. Синергетика дейилганда, бирорта соҳани ривожлантириш ёки самарадорлигини ошириш мақсадида алоҳида-алоҳида субъектлар кучларини бир жойга жамлаган ҳолда ҳаракат қилиш ёки бир куч билан узлуксиз ҳолда белгиланган мақсадга эришиш йўлида таъсир қилиш тушунилади.

Худди шунингдек, синергетик самара тушунчасининг ҳам таърифи ҳамон ишлаб чиқилмаган. Буларни инобатга олиб ушбу атаманинг ҳам таърифи ишлаб чиқилди. Синергетик самара дейилганда бирорта соҳада ёки бирорта жараёнда юқори самарани қўлга киритиш ҳамкорликда, барча дахлдор кучларни бирлаштирган ҳолда эришиш ёки битта кучни бир мақсад сари тизимли равишда йўналтириш эвазига эришиш тушунилади. Синергетик самарадорлик тушунчаси ҳам амалиёт учун муҳим аҳамиятга эга. Чунки бозор муносабатларида ҳар қандай янгиликдан фойда олинмаса, унинг жорий қилинишидан ҳеч қандай наф бўлмайди. Буларни инобатга олиб ишда синергетик самарадорлик тушунчасининг ҳам янги таърифи ишлаб чиқилди. Синергетик самарадорлик дейилганда, бирорта соҳада ёки бирорта жараёнда юқори самарани қўлга киритиш учун ҳамкорликда, барча дахлдор кучларни бирлаштирган ҳолда қилинган ҳаракатларга кетган харажатлар, алоҳида ҳаракат қилинган пайтдаги харажатларга нисбатан юқори самарадорликка эришиш мумкинлиги тушунилади.

11. Тадқиқотларга кўра, синергетик самара ва самарадорликка эришиш учун унинг бир қанча йўналишларини мавжуд экан. Буларга ҳамкорликда таъсир, тизимли таъсир ва келажакнинг бугунга таъсири каби йўналишлар кириши исботланди. Ҳар бир йўналишнинг моҳияти очиб берилди. Ишда синергетика, синергетик самара ва синергетик самарадорлик тушунчаларининг математик моделлари ҳам ишлаб чиқилди ва уларнинг маҳсулотларни сақлаш жараёнига татбиқ этиш усуллари ҳам кўрсатиб берилди.

12. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида юқори самарадорликка эришишнинг йўлларидан бири кластер усулидан фойдаланиш эканлигидан келиб чиқиб, Самарқанд вилоятида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари кластери тузилди ва унинг фаолият доираси тадқиқ қилиниб, ундан фойдаланиш йўналишлари ишлаб чиқилди. Самарқанд вилоятининг Жомбой, Булунғур, Тайлоқ ва Самарқанд каби мева ва сабзавотларга ихтисослашган туманларида маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини мувофиқлаштирувчи кенгаш тузиш ва унинг номини "Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматларини ривожлантиришни мувофиқлаштирувчи кенгаш" деб аташ тавсия қилинди. Ушбу кенгаш аъзолигига кластерга кирган ташкилотларнинг тажрибали раҳбарлари ва олимларнинг кириши лозимлиги асосланди.

13. Ишда маҳсулотларни сотиш самарадорлигига таъсир қилувчи омиллар тизими ва уларни аниқлаш йўллари ишлаб чиқилди. Омилларнинг биринчи гуруҳи меҳнат ресурслари билан боғлиқ омиллар бўлиб, уларнинг сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига таъсирини аниқлаш усули кўрсатиб берилди. Иккинчи гуруҳ омилларга молиявий натижалар ва тежамкорлик билан боғлиқ омиллар киритиш асосланди ва унга кирувчи омилларнинг таъсирини соф фойда ўзгаришига қай даражада бўлишини кўрсатиб беришга муваффақ бўлинди.

14. Сотиш самарадорлигига кирувчи биринчи гуруҳ омилларига меҳнат ресурслари билан боғлиқ омиллар киритиш ва унинг таркиби қуйидагилардан иборат эканлиги асосланди: омбордан сотиладиган маҳсулотларни сотадиган дўконлар сони; ҳар бир дўконда ишлайдиган сотувчиларнинг ўртача сони; ҳар бир сотувчининг меҳнат унумдорлиги. Ушбу омилларнинг натижа кўрсаткичи билан боғлиқлиги ва унинг ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш йўллари кўрсатиб берилди.

15. Самарадорликни шакллантирадиган кўрсаткичлардан бири бўлган соф фойда ўзгаришига молиявий натижалар ва тежамкорлик билан боғлиқ омиллар таъсирини ҳисоблаш йўллари ишлаб чиқилди. Натижа кўрсаткичига таъсир этувчи ушбу гуруҳ омиллар тизимига қуйидаги функционал омилларни киритиш лозимлиги асосланди: маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни сотишдан соф тушум; сотилган маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларнинг таннархи; мазкур корхонада давр харажатлари; асосий фаолиятнинг бошқа даромадлари; корхонада молиявий фаолият даромадлари; молиявий фаолият бўйича харажатлар; корхона ҳисобот йилида фавқулотда (тасодифий) фойдаси; даромад (фойда) солиғи ва бошқа солиқлар ва йиғимлардир. Уларнинг соф фойда билан боғлиқлиги ва унинг ўзгаришига ҳар бирининг таъсирини ҳисоблаш йўллари иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларидан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқилди.

16. Маҳсулотларни сотиш жараёнида юқори самарадорликка эришишнинг бир қанча йўллари мавжудлиги аниқланди. Улардан бири "3 М", яъни "МММ" тамойилидан фойдаланиш эканлиги асосланди. Бу тамойилнинг мазмуни "мукофотга масъуллик менда" (МММ) тушунчасидан келиб чиқади. Бу тамойилга таяниш ички имкониятларни ишга солган ҳолда юқори самарадорликка эришиш

имконини беради. Чунки хар бир ходим ўзининг барча куч ва имкониятларини сафарбар қилиш йўлларини ўзлари ахтаради. Биров мажбурлаб қилинган ишдан одам чарчайди, ўз ихтиёри билан амалга оширилган ишдан роҳатланади, дам олади, завқланади.

17. Савдони ривожлантириш ва унинг юкори самарадорлигини таъминлашда савдо маданиятини ошириш ва унда савдо ходимларининг роли очиб берилди. Самарали савдони ташкил қилишда биринчи ўринга харидорни, иккинчи ўринга сотиладиган маҳсулотни (товарни) қўйиш лозимлиги кўрсатиб ўтилди. Савдо ходими асосий ўринда турсада, унинг асосий мақсади сотиш учун харидорга хизмат кўрсатиш тамойилида ишлаш лозимлиги асосланди. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларидан бири аёл харидорларга хизмат қилиш эканлиги ва уларга алоҳида аҳамият бериш лозимлиги асосланди. Дўконда болалик аёлларга алоҳида жой қилиб, оналари харид қилгунча болаларнинг ўйнаб туришлари учун шароит яратиш ҳам зарурати туғилмоқда.

18. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларидан бири буюртмалар асосида уйга ёки ишхонасига маҳсулотларни етказишдан иборатлиги ҳам асосланди. Бунинг учун дўкон маъмурияти имкон кадар маҳсулотни етказиб бериш билан боғлиқ йўл ҳақини олмаслик имкониятларини ахтариб топиши керак. Бу харажатлар харид қилинган маҳсулотлар ҳисобидан қопланиб кетади. Фақат бунда сифатли товарларни етказиб бериш лозим бўлади. Маҳсулотларни сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишларидан яна бири ҳар бир сотувчи ёки дўкон ходимлари биргаликда ўзларининг доимий харидорларини шакллантиришга эришишдан иборат. Ушбу харидорларнинг сафи узлуксиз кенгайтириб боришига эришилса, муваффақиятнинг айни омили шу бўлишини инобатга олиб, уларни жалб қилиш йўллари ва чоралари кўрсатиб берилди.

Хулоса қилиб айтганда, хизмат кўрсатиш тизимида сақлаш ва сотиш хизматларининг ўрни мавжудлиги, аммо ушбу муаммонинг анча қисми ечилмаганлиги туфайли бажарилган ушбу иш нафақат назарий, балки муҳим аҳалий аҳамиятга эгадир. Умуман олганда, маҳсулотларни сақлаш ва сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг асосий йўналишлари жуда кўп экан. Агар бизнинг илмий-назарий ва амалий тавсияларимиз амалиётда ва ўқув жараёнида қўлланилса, ўйлаймизки маҳсулотларни сақлаш ва сотиш

хизматларини такомиллаштиришда, уларнинг синергетик самарадорлигини таъминлашда, ўқув дастурларининг такомиллашувида, замонавий усулларда фойдаланиш кўникмасининг ҳосил бўлишида қўл келиши мумкин.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

Ўзбекистон Республикаси Президенти асарлари

1. Каримов И.А. Ўзбекистон. Миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. – Т. 1. - Т.: Ўзбекистон 1996. - 364 б.

2. Каримов И.А. Биздан озод ва обод Ватан қолсин. – Т. 2. - Т.: Ўзбекистон, 1996. - 380 б.

3. Каримов И.А. Ватан саждагоҳ каби муқаддасдир. – Т. 3. - Т.: Ўзбекистон,1996. - 366 б.

4. Каримов И.А. Бунёдкорлик йўлида. - 4. Т.: Ўзбекистон, 1996. - 349 бет.

5. Каримов И.А. Янгича фикрлаш ва ишлаш давр талаби. – Т. 5. - Т.: Ўзбекистон, 1997. – 330 б.

6. Каримов И.А. Хавфсизлик ва баркарор тараққиёт йўлида. – Т. 6. - Т.: Ўзбекистон, 1998. - 429 б.

7. Каримов И.А. Биз келажагимизни ўз қўлимиз билан қурамиз. Т. 7. - Т: Ўзбекистон, 1999. - 412 б.

8. Каримов И.А. Озод ва Обод Ватан, Эркин ва фаровон ҳаёт – пировард мақсадимиз.– Т. 8. - Т.: Ўзбекистон, 2000. -528 б.

9. Каримов И.А. Ватан равнақи учун ҳар биримиз маъсулмиз. – Т. 9. - Т.: Ўзбекистон, 2001. - 432 б.

10. Каримов И.А. Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак. – Т. 10. Т.: Ўзбекистон, 2002. - 432 б.

11. Каримов И.А. Биз танлаган йўл – демократик тараққиёт ва маърифий дунё билан ҳамкорлик йўли. – Т. 11. - Т.: Ўзбекистон, 2003. -318 б.

12. Каримов И.А. Тинчлик ва хавфсизлигимиз ўз куч кудратимизга, ҳамжиҳатлигимиз ва қатъий иродамизга боғлиқ. – Т. 12. - Т.: Ўзбекистон, 2004. - 400 б.

13. Каримов И.А. Ўзбек халқи ҳеч қачон, ҳеч кимга қарам бўлмайди. – Т. 13. - Т.: Ўзбекистон, 2005. - 448 б.

14. Каримов И.А. Инсон, унинг ҳукуқ ва эркинликлари – олий қадрият. Т. 14. - Т.: Ўзбекистон, 2006. - 280 б.

15. Каримов И.А. Жамиятимизни эркинлаштириш, ислохотларни чукурлаштириш, маънавиятимизни юксалтириш ва халқимизнинг ҳаёт даражасини ошириш – барча ишларимизнинг мезони ва максадидир. – Т. 15. – Т.: Ўзбекистон, 2007. - 320 б.

16. Каримов И.А. Мамлакатни модернизация қилиш ва иқтисодиётимизни баркарор ривожлантириш йўлда. – Т. 16. – Т.: Ўзбекистон, 2008. - 368 б.

17. Каримов И.А. Ватанимизнинг босқичма-босқич ва баркарор ривожланишини таъминлаш – бизнинг олий максадимиз. – Т. 17. –Т.: Ўзбекистон, 2009. - 280 б.

18. Каримов И.А. Жаҳон инкирозининг оқибатларини енгиш, мамлакатимизни модернизация қилиш ва тараккий топган давлатлар даражасига кўтарилиш сари. – Т. 18. - Т.: Ўзбекистон, 2010. - 280 б.

19. Каримов И.А. Юксак маънавият – енгилмас куч. – Т.: Ўзбекистон. 2008. - 176 б.

20. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. – Т.: Ўзбекистон, 2008. - 56 б.

21. Каримов И.А. Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади: 2010 йилда мамлакатимизни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2011 йилга мўлжалланган энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган ЎзР Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маъруза, 2011 йил 21 январь. - Т.: Ўзбекистон, 2011. - 48 б.

22. Каримов И.А. Мамлакатимизда демократик ислоҳотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси: Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги маърузаси. 2010 йил 12 ноябрь. – Т.: Ўзбекистон, 2010. - 56 б.

23. Абдукаримов Б.А. ва бошқалар. Корхона иқтисодиёти. Дарслик. Т.: Fan va texnologiya, 2007. – 288 б.

24. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 2-нашр.– Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. – 384 б.

25. Абдукаримов Б.А., Комилова Н.А., Абдукаримов Ф.Б. Актуальные вопросы развития торговли в Узбекистане. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2010. – 96 б.

26. Абдукаримов Б.А., Шарипов Т.С. Умумий овқатланиш: ҳолати,муаммо ва ечимлар. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2010. - 112 б.

27. Акбарова З. Товар ва хизматлар бозори статистикаси. Ўқув қўлланма. Т.: Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти, 2004. – 144 б.

28. Абулқосимов Ҳ. ва бош. Эркин иқтисодиёт тамойиллари. - Т.: Akademiya, 2005. - 52 б.

29. Абдуллаев Ё.А. Статистика: Ўқув қўлланма /Ё.Абдуллаев, М. Пардаев, У.Худайбердиев, Б.Алиев. - Т.: ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2011. - 256 б.

30. Абдуллаев Ё.А. Бозор иқтисодиёти асослари: 100 савол ва жавоб. – Т.: Меҳнат, 1997.

31. Абдуллаев Ё. Макроиқтисодий статистика. 100 савол ва жавоб. Т.: Меҳнат, 1998.

32. Абдуллаев Ё., Пардаев М.Қ., Худайбердиев У.Х., Алиев Б.Р. Статистика: Ўқув қўлланма. – Т.: Иқтисод-молия, 2011. – 256 б.

33. Амалий иқтисодиёт: Ўқув қўлланма. - Т.: Шарқ, 1996.

34. Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш ва табиатдан фойдаланишга оид меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар тўплами. - Т.: ЎзР Адлия вазирлиги, 2007. - 660 б.

35. Будко И.И. Транспортное обслуживание туризма : Учебное пособие. – М.: Издательский центр «МарТ», 2006. – 336 с.

36. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика. Учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н.Даниленко, Т.А.Туренко. – М.: КНОРУС, 2007. - 328 с.

37. Бухгалтерский учет в сфере услуг: Учебник. /А.В. Вахрушина, Т.Н.Карпова, А.М.Петров и др. – М.: Рид Групп, 2011. - 576 с.

38. Бычков В.П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте. - СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

39. Вахабов А.В., Таджибаева Д.А., Хожибакиев Ш.Х. Жахон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатлар: Ўқув қўлланма. – Т.: Молия, 2011. - 708 б.

40. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизиеса: Учебное пособие. Ростов н/ : Феникс, 2005.-380 с.

41. Волков Ю.Ф. Гостиничнкй и туристский бизнес. - Роистов-на-Дону, Феникс, 2009. - 637 с.

42. ВТО: механизм воздействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С.Ф.Сутырина. – М.: Эксмо, 2008. - 400 с.

43. Дурович А.П. Менеджер турагентства. – Мн.: Современная школа, 2010. – 320 с.

44. Дубровский Д.А. Прибыльный автосервис. Советы владельцам и управляющим. - СПб.: Питер, 2010. – 256 с.

45. Ибрагимов Р. Маркетинг: Дарслик.- Т.: Шарк.-2002. - 256 б.

46. Инсон тараккиёти тўгрисида мруза. Ўзбекистон, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000,2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007.

47. Информационно-ресурсное обеспечение высшего экономического образования в условиях модернизации экономики: опыт, результаты и перспективы. Сборник докладов международной научно-практической конференции. 2009 г. 5 ноября. - Т.: Иқтисодиёт, 2009.- 305 с.

48. Иминов О.К. Янги иқтисодиёт: ўтмиш, бугун ва келажак. – Т.: Шарк, 2012. - 48 б.

49. Как торговаться на восточном базаре. / Авт. – сост. А.И. Брестский. М.: АСТ; - Мн.: Харвест, 2006. - 96 с.

50. Кэмбел Р. Макконелл, Стенли Л.Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. 1-2 книги - М.: Республика, 1993.

51. Кэннов Г. Как начать ресторанный бизнес / Пер. с англ. Ю. Бугаровой. - М.: Астрель, 2009. – 304 с.

52. Маматқулов Х.М. Хизмат кўрсатиш соҳасига оид атамалар ва иборалар изоҳли луғати. - Т.: IQTISOD-MOLIYA. 2010. – 398 б.

53. Маликов Т.С. Молиявий қарор қабул қилиш асослари, - Т.:Шарк, 1996.

54. Маршалл А. Принципы политической экономии. / Пер. с англ. Т. 1-3. М.: Прогресс, 1984.

55. Менкью Н. Григори. Принципы экономикс. - Санкт-Петербург: Питер, 1999, - 784 С.

56. Мичелли Дж. А. Ritz-Carlton: золотой стандарт гостиничного бизнеса нового тысячалетия / Пер с англ. В.С. Иващенко. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.

57. Мохова Ю., Мохов Г. Турфирма: с чего начать, как преуспеть. – Спб.: Питер, 2010. – 240 с.

58. Носиров Э.И., Хужамкулов Д.Ю., Маматов Б.С. Основы лизинга: Учебное пособие. - Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2009. – 144 б.

59. Овчинникова Н.Н. Рекламное дело: курс лекций. - М.: Эксмо, 2010. - 336 с.

60. Пардаев М.Қ., Остонов Н. Бошқарувда раҳбарлик ва лидерлик маҳорати. – Т.: Наврўз, 2012. – 100 б.

61. Пардаев М.К. Инвестиция лойиҳасининг молиявий таҳлили (Маъруза матни) - Самарқанд: СамКИ, 2000.

62. Пардаев М.К. Лойиҳа таҳлилининг мазмуни, предмети, методи ва усуллари (Маъруза матни материаллари). – Самарқанд: СамКИ, 1999.- 18 б.

63. Пардаев М.Қ. Бозорли иқтисодиёт шароитида меҳнатга оид тушунчалар. – Самарқанд: СамКИ, СВБАА, 1997.

64. Пардаев М.Қ. Корхонанинг меҳнат потенциали таҳлили. – Самарқанд: СамКИ, СВБАА, 1997.

65. Пардаев М.К., Муҳаммадиев М.Д. Корхоналар молиявий барқарорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили (Маъруза матни). - Самарқанд: СамКИ, 2000.

66. Пардаев М.К., Шодиева Г.М. Лойиҳа таҳлилида оила мулки. - Самарқанд: СамКИ, 1999. - 40 б.

67. Пардаев М.К., Шодиева Г.М. Лойиҳа таҳлилида оила даромадини инфляция шароитида баҳолаш ва таҳлил килиш усуллари. - Самарқанд: СамКИ, 1999. - 21 б.

68. Пардаев М.Қ. Корхонанинг иқтисодий ва молиявий мустаҳкамлигини баҳолаш ва таҳлил қилиш усуллари. – Самарқанд: СамКИ, 1997. - 20 б.

69. Пардаев М.К. Пул оқимларини дисконтлаштириш ва аннуитетлар. Самарқанд, СамКИ, 2000 - 22 б.

70. Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Молиявий таҳлил. - Т.: Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси нашриёт уйи, 1999. - 346 б.

71. Пардаев М.К. Лойиҳа хатарлилигининг таҳлили. - Самарқанд: СамКИ, 2000. - 26 б.

72. Пардаев М.К. Иқтисодий таҳлилнинг предмети, методи ва унда қўлланиладиган усуллар. – Самарқанд: СамКИ,1999 - 43 б.

73. Пардаев М.К. Бозор иқтисодиёти шароитида корхонада фойда ва рентабеллик таҳлили. – Самарқанд: СамКИ, 1998.

74. Пардаев М.Қ., Атабаев Р., Пардаев Б.Р. Туризм соҳасини ривожлантириш имкониятлари: Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. – 28 б.

75. Пардаев М.Қ., Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самаралорликни ошириш йўллари: Монография. – Т.: "Иқтисод-молия", 2011. – 172 б.

76. Пардаев М.Қ., Исроилов Ё.Ж. Автомобиль транспорти хизматини кўрсатувчи корхоналар таҳлилининг айрим жиҳатлари. – Т.: Ноширлик ёғдуси, 2011. – 65 б.

77. Пардаев М.Қ., Аминов З.Ю., Пардаев О.М. Ўзбекистон саноати ва хизмат кўрсатиш тармоқлари ривожланиш босқичида: иқтисодий хавфсизлик масалалари. – Самарқанд: СамИСИ, 2008 . - 20 б.

78. Пардаев М.Қ., Аминов З.Ю. Корхонанинг иқтисодий хавфсизлиги ва уни таъминлаш йўллари. Рисола. Самарқанд: Зарафшон, 2008. – 47 б.

79. Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И., Гаппаров А.Қ. Хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий таҳлилни такомиллаштириш муаммолари. Рисола. Самарқанд: Зарафшон, 2009. - 66 б.

80. Пардаев М.Қ., Исроилов Ё.Ж. Автомобиль транспорти хизматини кўрсатувчи корхоналар таҳлилининг айрим жиҳатлари. - Т.: NOSHIRLIK YOG'DUSI, 2010. - 70 б.

81. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / Пер. с англ. Т. 1-2 М.: Прогресс, 1985.

82. Прикладные исследования в экономике, маркетинге, социалогии, психологии и этнографии: последные данные. // Материалы международной научно-практической конференции. 26 августа 2009 г. – Самарканд, 2009. – С. 160.

83. Расулов М. Бозор иқтисодиёти асослари. Дарслик. - Т.: Ўзбекистон, 1998.

84. Ромат Е.В. Реклама. Учебник для вузов. 7-е изд. - СПб.: Питер, 2008. – 512 с.

85. Саак А.Э., Якименко М.В. Менемент в индустрии гостеприимства. (гостиницы и рестораны): Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 432 с.

86. Самуэльсон П.А. Экономика. - М.: МГП «Алтон», ВНИИСИИ, 1992.

87. Сариков Э., Маматов М. Иқтисодиёт ва бизнес асослари: Ўқув қўлланма. - Т.: Шарқ, 1997.

88. Сергеев А.Г., Латышев М.В., Терегеря В.В. Метрология, стандартизация, сертификация: Учебное пособие. - М.: Логос, 2003. - 536 с.

89. Смид А. Исследование о природе и причинах богатства народов. -М.: Соцэкгиз, 1962.

90. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. Пер. С англ. А. Лопатка. – М.: Эксмо, 2011. - 512 с.

91. Тадбиркорлик омиллари. (Тўпловчи Ж. Раззаков). - Т.: Меҳнат, 1996.

92. Тулаходжаева М.М. Аудит финансового состояния предприятия. - Т.: Мир экономика и права, 1996.

93. Таълим фаолиятини тартибга солувчи норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар тўплами. - Т.: ЎзР Адлия вазирлига, 2007. - 776 б.

94. Тўхлиев Н., Ўзбекистон иқтисодиёти. - Т.: Ўқитувчи, 1994 ва 1998.

95. Тўхлиев Н., Ўлмасов А. Ишбилармонлар луғати. - Т.: Қомуслар Бош таҳририяти, 1993.

96. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Услуги, технологии и продукты в туризме.- Т.: Ўбекистон миллий энциклопедияси, 2009 – 624 с.

97. Тухлиев Н., Абдуллаева Т. Формальности в системе в туризме Республики Узбекистоан.-Т.: Ўбекистон миллий энциклопедияси, 2007 – 504 с.

98. Учебник по основам экономической теории. - М.: ВЛАДОС, 1994

99. Хайдаров Ш.У. Лизинг: Признание, оценка и учет. / Хайдаров Ш.У., Ортиков Х.А., Тухсанов Х.А. - Т.: ООО "NORMA", 2006. 240 с.

100. Хорижий мамлакатлар бозор иқтисодиёти моделлари. - Т.: ТДИУ, 1994.

101. Худайберганов Д., Бердикулова И. Товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш масалалари. – Самарқанд: СамИСИ, 2011. – 116 б.

102. Чжен В.А. ва бош. Бозор конюнияти асослари. - Т.: Бизнес каталог, 1996.

103. Шарифхўжаев М. Истиқлол истиқболлари. - Т.: Ўзбекистон, 1994.

104. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). - М.: Экономика, 1974.

105. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа предприятия. М.: ИПО «МП», 1996.

106. Шишкин А.Ф. Экономическая теория в двух книгах. - М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1996.

107. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993.

108. Файзиев Э.С. Сервис соҳасининг иқтисодиётдаги ўрни. Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. 16 б.

109. Файзиев Э.С. Сервис тизими фаолияти асослари. Маъруза матни. - Самарқанд: СамИСИ, 2007. - 208 б.

110. Эшмухамедов А.Э. ва бошқалар. Бозор муносабатлари шароитида миллий иқтисодиётнинг ривожланиши. - Т.: Ўқитувчи, 1996.

111. Экономическая теория. Учебник для студентов ВУЗ, обучающихся по экономическим специальностям. – Т.: Шарк. 1999.

112. Экономический анализ деятельности предприятий / Под дед. П.В. Дембинского. - Минск: Вышэйшая школа, 1981.

113. Экономика предприятия. / Пер. с нем. - М.: ИНФРА - М, 1999 - 928 с.

114. Эргашев Р.Х., Хамраева С.П. Қишлоқ хўжалиги инфратузилмаси: ўқув қўлланма. - Т.: Янги аср авлоди, 2012. – 322 б.

115. Язык бизнеса. / Под общей редакцией В.А. Чжена. - Т.: ИПК Шарк, 1995.

116. Ўзбекистон Республикасининг "Реклама тўғрисида"ги қонунига шарх. - Т.: "Шарк", 2008. – 256 б.

117. Ўзбекистон Республикаси иқтисодий-ижтимоий тараққиётининг мустақиллик йилларидаги (1990-2010 йиллар) асосий тенденция ва кўрсаткичлари ҳамда 2011-2015 йилларга мўлжалланган прогнозлари: статистик тўплам. - Т.: Ўзбекистон, 2011. - 140 б.

118. Ўлмасов А., Тўхлиев Н. Бозор иқтисодиёти. Қисқача луғат-маълумотнома. Комуслар бош таҳририяти, 1991.

119. Ўлмасов А. Иқтисодиёт асослари. – Т.: Меҳнат, 1997 - 192 б.

120. Ўлмасов А. Оила иқтисоди. – Т.: Меҳнат, 1998.

121. Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси. - Т.: Меҳнат, 1996.

122. Ўзбек тилининг изоҳли луғати. - М.: Руский язик, 1981, 1-том. 526 б.

123. Ўзбекистон: жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, инновацион тараққиёт ва миллий иқтисодиёт рақобатбардошлигини ошириш. – Т.: KONSAUDITINFORM-NASHR, 2011. – 408 б.

124. Тўхлиев Н. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти. - Т.: Ўзбекистон Миллий Энциклопедияси, 1998.

125. Кудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Абдукаримов Б.А. Сервис ривожи – аҳолининг бандлигини таъминлаш ва фаровонлигини ошириш омили. Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. – 28 б.

126. Кудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Шодиева Г.М. Касаначилик – аҳолининг бандлиги ва фаровонлигини ошириш омили. Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. - 32 б.

127. Кудратов Ғ.Ҳ., Мирзаев Ҳ.Ж., Пардаев М.Қ. Агросервисни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари. Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. – 16 б.

128. Кудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Ўзбекистоннинг 16 йиллик тараққиёт йўли: натижалар ва вазифалар. Рисола. - Т.: Fan va texnologiya, 2007. – 20 б.

129. Кудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Ўзбекистоннинг 18 йиллик тараққиёт йўли: эришилган натижалар ва вазифалар. Рисола. - Самарқанд: СамИСИ, 2009. 39 б.

Диссертация ва авторефератлар

130. Аминов З.Ю. Хизмат кўрсатувчи корхоналарнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2009. - 24 б.

131. Комилова Н.А. Состояние и пути совершенствования внутренней торговли Узбекистана (На примере Самаркандской области). 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақлим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2008. - 24 б.

132. Мирзаев Қ.Дж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик асослари. 08.00.05. ва 08.00.04 И.ф.д. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2012. - 46 б.

133. Очилов И.С. Хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида самарадорликни ошириш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2010. - 24 б.

134. Кувондиков Ш.О. Хизмат соҳаларида оилавий тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2010. - 24 б.

135. Саидов А.М. Маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида меҳнатни ташкил килишни такомиллаштириш йўллари (Самарқанд вилояти мисолида).

08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2011. - 24 б.

136. Султонов Ш.А. Хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлигини ошириш йўллари (Қашқадарё вилояти мисолида). 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2011. - 24 б.

137. Шарипов Т.С. Умумий овқатланиш корхоналари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2010. - 26 б.

138. Шодиева Г.М. Оила хўжалиги фаровонлигини оширишда ташкилий-иқтисодий омилларни ва сервисни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.д. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2008. - 42 б.

139. Халикулов А.Н. Меҳмонхоналарда сервис сифати ва самарадорлигини ошириш имкониятлари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2010. - 26 б.

140. Худайберганов Д.Т. Иқтисодиётни ривожлантиришда товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш имкониятлари (Хоразм вилояти мисолида). 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2010. - 24 б.

141. Қувондиқов Ш.О. Хизмат соҳаларида оилавий тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2008. - 24 б.

142. Саидов А.М. Маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида меҳнатни ташкил қилишни такомиллаштириш йўллари. 08.00.05. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертация автореферати. – Самарқанд: СамИСИ, 2011. - 25 б.

Тадқиқот давомида муаллифнинг нашр қилинган ишлари

143. Пардаев О.М., Аминов З.Ю. Озиқ-овқат саноатини ривожлантириш омиллари. //Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси. – Тошкент, 2008. – № 8. - Б. 78-79.

144. Пардаев О.М. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини тайёрлаш ва қайта ишлашнинг аҳамияти. //Хизмат кўрсатиш тармоқларида бизнесни ривожлантириш маммолари. Республика илмий-амалий конференция Материаллари. - Самарқанд, 2008. - 62-66 б.

145. Пардаев О.М. Вақт, унинг турлари ва сарф қилиниши. //Хизмат кўрсатиш тармоқларида бизнесни ривожлантириш маммолари. Республика илмий-амалий конференция Материаллари. - Самарқанд, 2008. - 125-127 б.

146. Пардаев О.М., Жумаева Г.Ж. Факторный анализ объема реализации продукции фермерского хозяйства. //Экономика и Финансы. - Москва, 2009. - №3. – С. 53-54.

147. Пардаев О.М. Факторы, влияющие на объем реализации продукции и методика их расчета. //Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари. Халқаро илмий-амалий конференция материаллари. (1-китоб). – Тошкент: Ноширлик ёғдуси, 2009. – 141-144 б.

148. Пардаев О.М., Мурадов С.Ғ. Вақтни режалаштириш ва баҳолаш йўллари. //Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари. Халқаро илмий-амалий конференция материаллари. (1-китоб).- Тошкент: Ноширлик ёғдуси, 2009. –174-177 б.

149. Пардаев О.М. Маҳсулотларини сотиш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари. //Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари. Халқаро илмий-амалий конференция материаллари. (3-қисм). – Тошкент: Ноширлик ёғдуси, 2009. – 40-43 б.

150. Пардаев О.М. Маҳсулотларини сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг объектив зарурлиги. //Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари. Халқаро илмий-амалий конференция материаллари. (3-қисм). – Тошкент: Ноширлик ёғдуси, 2009. – 80-83 б.

151. Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И., Аминов З.Ю., Пардаев О.М. Енгил, озиқ-овқат саноати ва қурилиш индустриясининг ривожланиши. Рисола. – Самарқанд: Зарафшон, 2009. – 20 б.

152. Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И., Пардаев О.М. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида Ўзбекистоннинг иқтисодий аҳволи //Бозор, пул ва кредит. - Тошкент, 2009. №8. – 35-37 б.

153. Пардаев Олим. Маҳсулотни сақлаш усуллари ва уларнинг самарадорлигини баҳолаш йўллари. //Прикладные исследования в экономике, социалогии, психологии и этнографии: последние данные. Материалы международная научно-практическая конференция. - Самарканд, 2009, - 67-68 б.

154. Пардаев О.М. Маҳсулотни сақлаш билан боғлик хизматлар самарадорлигини баҳолаш йўллари. //Проблемы образования и занятости молодёжи. Материалы международная научно-практическая конференция. - Самарканд, 2009, - 175-177 б.

155. Пардаев О. Маҳсулотларни сотиш ва сақлаш хизматлари самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниклаш йўллари. //Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида иқтисодиётнинг стротегик тизимларини устувор ривожлантириш муаммолари. Республика илмий-амалий конференцияси маърузалари тўплами. - Қарши, 2010. - 39-40 б.

156. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш муаммолари. //Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари. Республика илмий-амалий конференция материаллари.- Самарқанд, 2010. – 21-24 б.

157. Пардаев О.М. Маҳсулотни етиштиришда истеъмолчиларгача бўлган даврда "Совук занжир" усулидан фойдаланиш. //Хизмат кўрсатиш ва сервис

соҳаси: муаммолар ва ривожланиш истиқболлари. Республика илмий-амалий конференция материаллари. – Самарқанд, 2010. – 204-206 б.

158. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сотиш самарадорлигини шакллантирувчи фойда кўрсаткичининг омилли таҳлили. //Бухгалтерия ҳисоби, таҳлил, аудит ва иқтисодиётнинг долзарб муаммолари. (1-қисм). Республика анъанавий илмий-амалий конференция материаллари. – Самарқанд, 2011. – 40-47 б.

159. Богирова Л., Холиқулов А.Н.,Пардаев О.М. Ишлаб чиқариш корхоналарида маҳсулот сифатини баҳолаш усуллари. //Бухгалтерия ҳисоби, таҳлил, аудит ва иқтисодиётнинг долзарб муаммолари. Республика анъанавий илмий-амалий конференция материаллари. (1-қисм) 2011 йил 15-16 июнь. – Самарқанд, 2011. - 168-173 б.

160. Пардаев О, Пардаев О. Кўрсатиладиган хизматларнинг натижаси ва уларнинг назарий таҳлили. //Бухгалтерия ҳисоби, таҳлил, аудит ва иқтисодиётнинг долзарб муаммолари. Республика илмий-амалий конференция материаллари. (1-қисм) - Самарқанд, 2011. - 236-242 б.

161. Пардаев О. Факторный анализ: объем реализации продукции. //Теория и практика учета, анализа, аудита и статистики в Росии и странах СНГ. Материалы международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2011. - С. 227-230.

162. Пардаев О. Қишлоқ хўжалигимаҳсулотларини етиштириш, сақлаш ва сотиш хизматларидаги айрим муаммолар. //Сервис. - Самарқанд, 2010. №2. - 7-13 б.

163. Пардаев О.М. Қишлоқ хўжалигимаҳсулотларни сақлаш ва сотишнинг ўзига хос хусусиятлари. //Ўзбекистон қишлоқ хўжалиги. – Тошкент, 2011. - №9.- 37-38 б.

164. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаш ва сотиш жараёнида "МММ" тамойили. //Ўзбекистон қишлоқ хўжалиги. - Тошкент, 2011.- №12. - 39-40 б.

165. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сотиш хизматига таъсир қилувчи омиллар ва уларни ҳисоблаш йўллари. //Бухгалтерия ҳисоби, таҳлил, аудит ва иқтисодиётнинг долзарб муаммолари. Республика анъанавий илмий-амалий конференция материаллари. (2-қисм). - Самарқанд, 2011. - 21-22 б.

166. Пардаев О.М. Сотиш саъати ва сотувчига қўйиладиган талаблар. //Бухгалтерия ҳисоби, таҳлил, аудит ва иқтисодиётнинг долзарб муаммолари. Республика илмий-амалий конференция материаллари (2-қисм) – Самарқанд, 2011. – 65-68 б.

167. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаш самарадорлиги ва уни ошириш йўллари. // Мамлакатни модернизациялаш шароитида иқтисодиётни ривожлантиришнинг долзарб муаммолари. Республика илмий-амалий конференция материаллари (1-қисм). - Самарқанд, 2012. –59-64 б.

65.9(2)29

Пардаев О.М. Махсулотларни сақловчи корхоналарда самарадорлик: мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари. Монография. -Т.: Иқтисодиёт, 2012.-162 б.

1. Пардаев О.М.

ISBN 978-9943-333-92-5

УДК:658.155
ББК: 65.9(2)29

Олим Мамаюнусович Пардаев

МАҲСУЛОТЛАРНИ САҚЛОВЧИ КОРХОНАЛАРДА САМАРАДОРЛИК:
мазмуни, мезонлари, кўрсаткичлари, омиллари ва уларни баҳолаш йўллари

"Иқтисодиёт" - 2012.

Муҳаррир: Мирҳидоятова Д.М.
Мусаҳҳиҳ: Тўраева Ф.Б.
Тех. муҳаррир. Бердиев Қ.Б.
Дизайнер: Билялов И.И.

Лицензия AI № 089 15.03.2007 й. Теришга берилди 25.04.2012 й. Босишга рухсат этилди 04.05.2012. Қоғоз бичими 60x80 1/16. Times гарнитураси. Офсет мухри. Офсет қоғози. Шартли босма табоғи 10,1. Ҳисоб нашр варағи 8,0. Адади 500 нусха. 12 – сонли буюртма.

СамДЧТИ нашр-матбаа марказида чоп этилди.
Манзил: Самарканд шаҳар, Бўстонсарой кўчаси, 93 уй.

12000-20

65.9(2)29
П180

ISBN 978-9943-333-92-5