САВДО КОРХОНАСИ ИҚТИСОДИ

ТОШКЕНТ

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ

ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

«САВДО КОРХОНАСИ ИҚТИСОДИ»

ЎҚУВ ҚЎЛЛАНМА

ТОШКЕНТ-2005

65.9(2)29
Й94

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

Аннотация.

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

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

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

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

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

КОРХОНА БОЗОР ШАРОИТЛАРИДА АСОСИЙ ХЎЖАЛИК СУБЪЕКТИ СИФАТИДА

Савдо корхонасининг иқтисодий моҳияти ва вазифалари.

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

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

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

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

Мазкур фаолиятнинг моҳиятини товар – пул муносабатлари ва товарайирбошлаш операциялари

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

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

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

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

2) капиталларни узоқ муддатга бирлаштиришнинг оптимал шакли ҳисобланади;

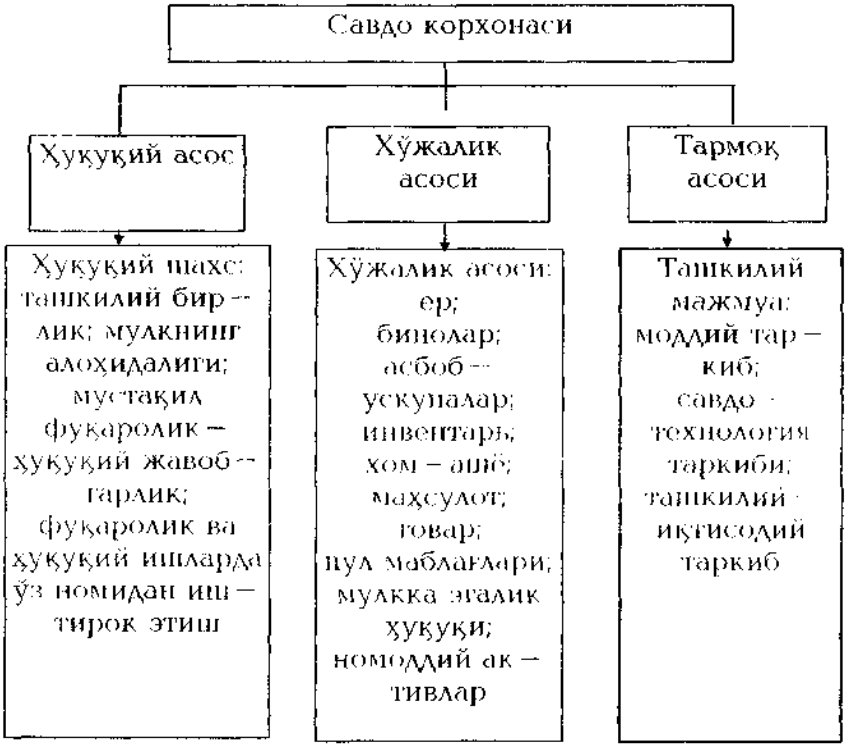
3) муайян корхона капиталига киритилган маблағ ҳажмида иштирокчиларнинг мулкий рискини чеклаб қўйишга имкон беради;

4) капитални бошқаришда эгилувчанликка асос яратади.

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

жавобгарлик, фуқароилк ва ҳуқуқий ишларда ўз номидан иштирок этиш.

Савдо корхонасининг тижорат – тадбиркорлик фаолияти



1.1 – расм. Савдо корхонасининг таркиби

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Савдо корхонаси ижтимоий — иқтисодий тизим сифатида. Савдо корхонаси фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари

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

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

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

Тизимларни алоҳида ажраитб кўрсатиш қуйидагиларнингм авжуд бўлишини талаб қилади:

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

объектга таъсир кўрсатувчи *кузатувчи — субъект*;

кузатувчининг объектга бўлган муносабатини тавсифловчи *кузатув мақсадлари*.

Белгиланган мақсадга асосан кузатувчи тизимни атроф — муҳитдан ажратиб кузатади. Натижада иккита муҳит — ташқи ва ички муҳит вужудга келади. Тизим ташқи муҳит билан иккиёқлама боғлиқ бўлади: ташқи муҳит тизимга кириш орқали таъсир кўрсатади, тизим эса ташқи муҳитга чиқиш орқали таъсир кўрсатади.



1.2 — расм. Савдо корхоналарининг ташқи ва ички муҳити ўртасидаги алоқалар

Савдо корхонасини тизим сифатида кўриб чиқиш мумкин. Савдо корхонаси ўз хусусиятларига кўра мурккаб ижтимоий — иқтисодий тизимларга мансуб ҳисобланади.

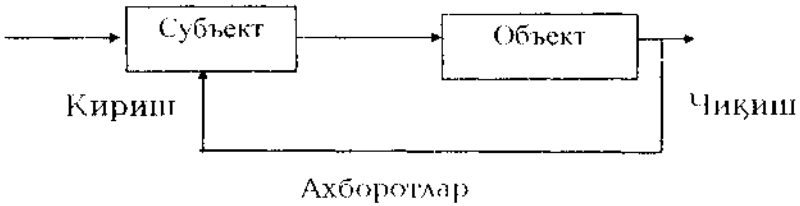
Савдо корхонаси очиқ тизимдир, чунки у мунтазам равишда ташқи муҳит билан ахборот алмашиниб туради, унга кириш ва чиқишни назорат қилади ҳамда иккита мустақил ва ўзаро алоқа қилувчи таркибий қисм — объект ва субъекдан иборат бўлади.

Савдо корхонаси тизимида таъсир кўрсатувчи объект сифатида моддий шароитлар, технологик,

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

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

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



1.3—расм. Савдо корхонаси фаолият кўрсатишининг умумий схемаси

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

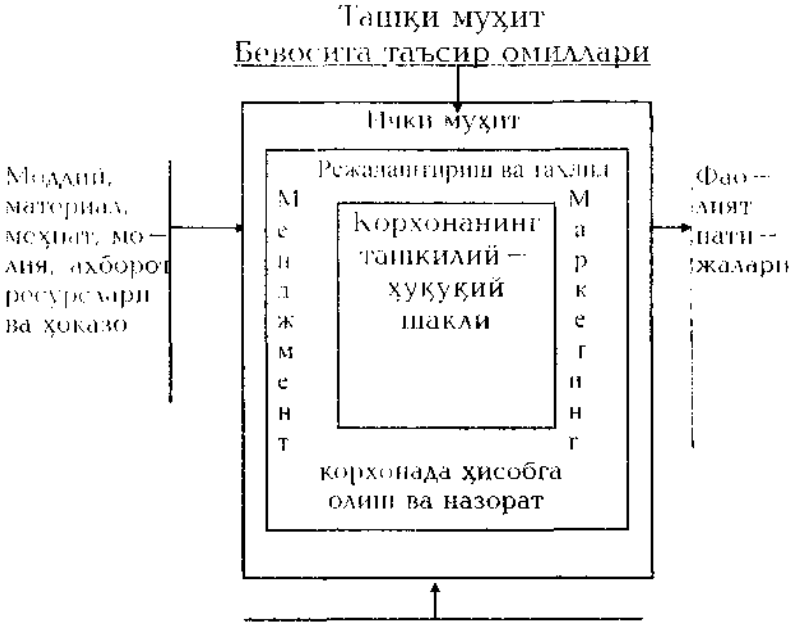
Ички муҳит деганда корхонанинг бутун хўжалик механизми, яъни савдо—ишлаб чиқариш, бошқарув, сотув ва бошқа тузилмалари тушунилади.

Ташқи муҳит деганда эса корхона фаолиятидан қатъий назар атроф—муҳитда юзага келувчи омил

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

Бевосита таъсир омилларига қуйидагилар мансуб:

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



1.4 — расм. Савдо корхонаси ижтимоий — иқтисодий тизим сифатида

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

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

Савдо корхоналарининг турлари ва ташкилий—ҳуқуқий шакллари.

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

Барча савдо корхоналарини қуйидаги белгилар бўйича таснифлаш мумкин:

а) фуқаролик—ҳуқуқий нормалар бўйича;

б) миқдорий кўрсаткичлар бўйича;

в) тармоқлар бўйича, яъни савдо—хўжалик фаолиятининг тури ва характери бўйича.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Назорат учун саволлар:

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

6.Савдо корхоналари фаолиятининг ташкилий – ҳуқуқий шакллари қандай?

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "ақлий ҳужум", амалиётда "бумеранг" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

1. "Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.
2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллайштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 22 апрель, №85. (3197).
3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.
4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004
5. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия" , Т.: ТДИУ ,2004
6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли». Санки-Петербург 1998гг.
7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004
8. Пипто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004
9. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова
10. www.uzbussines.unitech.uz
11. www.books.epokupka.ru

САВДО КОРХОНАСИ МИҚЁСИДА РЕЖАЛАШТИРИШ.

Режалаштириш технологияси ва унинг корхона учун аҳамияти.

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

Режалаштириш қуйидаги босқичлардан иборат:

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

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

Режалаштириш корхоналар самарали фаолиятининг асоси бўлиб, қуйидаги вазифаларни бажаради:

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

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

- хўжалик фаолиятининг оптимал кўрсаткичларини белгилайди ва келгусида уларнинг динамикасини назорат қилади;
- ўз салоҳиятини объектив баҳолаш ва уни белгиланган мақсадлар сари етаклашга имкон беради;
- корхонани иқтисодий вазиятнинг бехосдан рўй берувчи ўзгаришларига тайёр ҳолга келтиради;
- корхона фаолиятининг кучли ва заиф томонларини аниқлаб беради;
- барча мансабдор шахслар ўртасидаги боғлиқлик ва уларнинг жавобгарлик даражасини яққол кўрсатиб беради;
- ходимларга корхонанинг жорий ва истиқболли ривожланишига доир тактика ва стратегиясини ишлаб чиқишда иштирок этишларига имкон яратади.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Консерватив ёндашув шу билан тавсифланадики, режани ишлаб чиқишда иқтисодий вазиятнинг

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

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

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

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

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

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

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

поғоналарни боғлиқ ҳолда режалаштиришга қараганда самарали бўла олмайди.

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

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

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

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

Режалаштиришда кўрсаткичларнинг роли.

Ҳар қандай режа маълум бир кўрсаткичлар йиғиндиси орқали бевосита ифодаланади ва акс этитирилади. Кўрсаткичлар тизимиўзаро боғлиқ бўлган иқтисодий ва ахборотпараметрлари, шунингдек, уларнинг зарур ҳисоб—китоблари йиғиндисидир. Кўрсаткичлар режанинг мақсад ва вазифаларини акс эттиради, фаолият ҳажмининг ўзгаришларини, миқдорий ва таркибий ўзгаришларни тавсифлайди.

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

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

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

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

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

Сифат кўрсаткичлари гуруҳи учта қуйи гуруҳга тақсимланади:

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

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

фойдаланиш самарадорлиги, тўлов лаёқати, молия-вий барқарорлигини тавсифловчи кўрсат-кичлар;

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

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

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

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

Савдо корхоналарида режалаштириш усуллари.

Режалаштириш усуллари режанинг алоҳида бўлим ва кўрсаткичларини ишлаб чиқиш,

мувофиқлаштириш ва бир—бирига боғлашда қўлланувчи иқтисодийҳисоб—китоб усуллари ва рақобатчилик услубларини ифодалайди.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Режалар тизими ва унинг савдо корхоналари иқтисодий сиёсатида тутган ўрни.

Корхонанинг иқтисодий сиёсати унинг ривожланишига доир умумий стратегияни аниқлаш ва шу асосда сафдо—хўжалик фаолиятининг белгиланган мақсадларга эришишга имкон берувчи тактикасини ишлаб чиқишни ифодалайди.

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

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

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

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

Инвестицилн режалар моливий қўйилмаларни узоқ муддатга қимматли қоғозлар, кўчмас мулк, янги корхоналарнингк апитал қурилиш, мавжуд объектларни таъмирлаш ва ҳоказоларга йўналтиришнинг энг унумли йўналишларини белгила беради.

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

Режалаштириш муддатига кўра қуйидагича тақсимлаш мумкин:

• стратегик режа, унда савдо корхонасининг асосий, устувор мақсадлари ва уларни амалга ошириш бўйича турли давр ва фаолият ўналишларига тақсимланган вазифалар шакллантирилади;

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

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

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

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

• товарайланмаси режаси (чакана ёки улгуржи);

• ўз маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича режа (умумий овқатланиш корхоналарида);

• асосий ва қўшимча фаолият турларидан олинувчи даромад режаси;

• муомала харажатлари, жумладан меҳнат ва иш ҳақи харажатлари режаси;

• фойда режаси;

• молиявий режа;

• моддий—техника базасини ривожлантириш режаси;

• корхонани ижтимоий ривожлантириш режаси.

Корхоналарнинг савдо фаолияти самарадорлигини оширишда иқтисодий таҳлилнинг роли

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

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

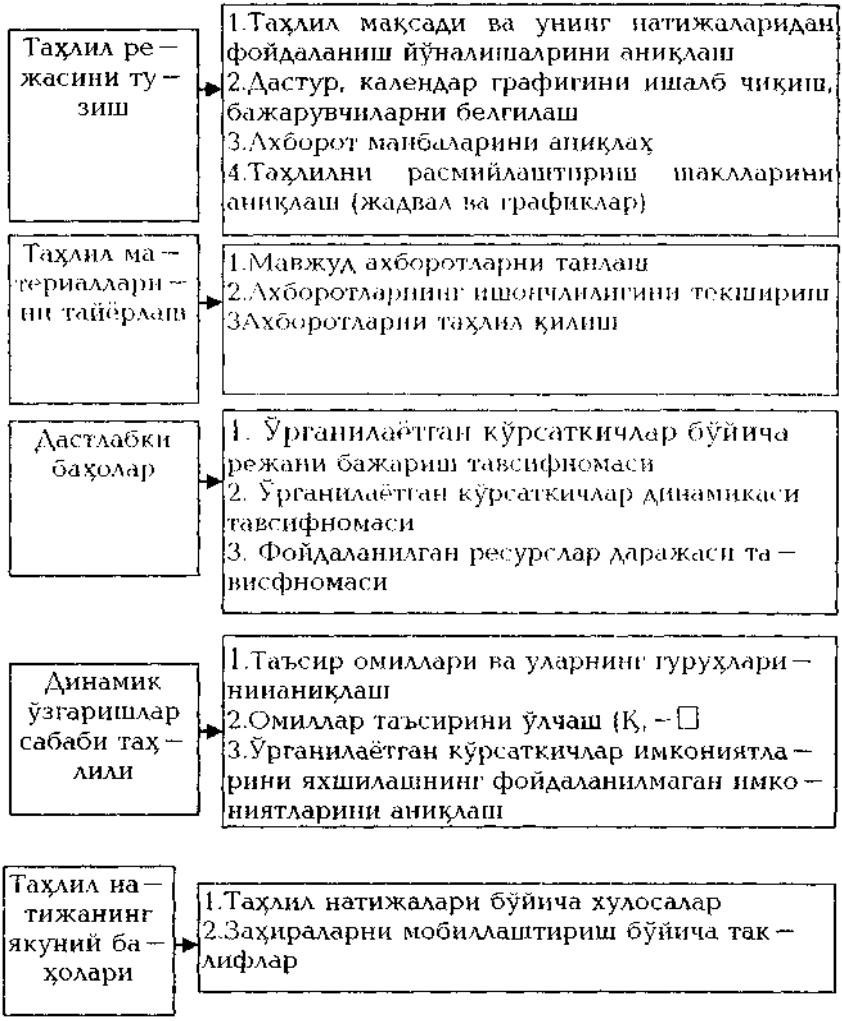
Иқтисодий таҳлилнинг вазифаси алоҳида ҳодиса ва фактларни ифодаловчи айрим маълумотлар ёрдамида бутун бир хўжалик жараёнини акс эттириш, унга хос бўлган тенденцияларни аниқлаш ва мазкур жараёнларни бошқариш бўйича қарор қабул қилиш учун энг қулай шартларни таклиф этишдан иборат.

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

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

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

2.1 – расм. Таҳлилларнинг асосий босқичлари



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

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

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

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

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

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

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

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

Назорат саволлари:

1.Режалаштиришнинг асосий босқичларини санаб беринг.

2.Режалаштиришнинг асосий вазифалари нималардан иборат?

3.Режалаони ишлаб чиқишга асосий ёндашувларнинг моҳиятини очиб беринг.

4.Режалаштишига қўйилувчи асосий талабларни айтиб беринг.

5.Режалаштиришда қўлланувчи кўрсаткичлар тизими қандай?

6.Режалаштириш усулларининг моҳияини очиб беринг.

7.Савдо корхонаси режалар изими нима?

8.Таҳлилга қўйилувчи талабларни санаб беринг.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "иқтисодчи раҳбар", амалиётда "веер" педагогик технологиясидан фойдаланилади.

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

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

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

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

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

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

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

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли», Санки-Петербург 1998гг.

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

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

9. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. www.uzbussines.unitech.uz

11. www.books.epokupka.ru

САВДО КОРХОНАСИДА ИСТЕЪМОЛЧИЛИК ТАЛАБИНИ ЎРГАНИШ ВА БАШОРАТ ҚИЛИШ

Товар ва хизматларга микроталаб.

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

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

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

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

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

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

Биринчи таснифлашга кўра макроталаб бу айрим товар турларига бўлган талабдир.

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

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

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

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

• таклиф қилинадиган қўшимча хизматлар рўйхати ва бошқалар.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1 – жадвал. Микроталабни таснифлаш

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

хўжалик моллари, шахсий гигиена товарлари ва ҳоказо).

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

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

Микроталабни ўрганиш усуллари.

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

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

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

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

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

Муҳокамага чиқарилувчи асосий маслалалар одатда товар ва хизмтлар сифати, таклиф тилаётган ассортименти, янги товар ва хизматлар, хизмат кўрсатиш шаклларининг иш режими ва шу кабиларга тегишли бўлади.

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

асосида хулосалар чиқарилади ва бошқарув қарорлари қабул қилинади.

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

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

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

2 – босқич. Мақсадли ва дастурий саволларни ишлаб чиқиш.

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

4 – босқич. Синов сўровнмасини тузиш, уни синаб кўриш ва саволларга якуний ўзгаритиршлар киритиш.

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

6 – босқич. Олинган маълумотлар билан ишлаш.

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

шахсларнинг сони ва уларнинг танлаб олинишига боғлиқ бўлади.

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

Микроталабни башорат қилиш усуллари.

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

Муддатига кўра башорат қилишнинг қуйидаги турлари мавжуд:

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

Микроталабни башорат қилишда қуйидаги усуллар кенг тарқалган:

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

Иқтисодий – математик моделлар тренд, омилли ва авторегрессион моделлардан фойдаланишни кўзда тутади.

Тренд моделлари талаб вақт функцияси ҳисобланган ҳолларда қўлланади:

$$Y=f(t),$$

бу ерда Y – талаб кўрсаткичи;

t – вақт омили.

Бу боғлиқлик талабнинг вақт бўйича динамик ривожланишишини тавсифлайди.

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

$$Y=f(x),$$

бу ерда Y – талаб кўрсаткичи;

x – омил.

Боғлиқлик талабнинг танланган омиллар ўзгариши билан боғлиқликда динамик ривожланишини тавсифлайди.

Башорат қилиш амалиётида турли хил боғлиқлик шакллари қўлланади:

тўғри чизиқли:

$$Y=a_0+a_1x,$$

бу ерда Y – талаб кўрсаткичи;

x – омил;

a_0, a_1 – тенглама кўрсаткичлари.

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

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

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

бу ерда Y_t – ҳисобот давридаги талаб кўрсаткичи;

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

Боғлиқлик ҳисобот давридаги кўрсаткичларнинг ўтган даврдаги кўрсаткичлар биоан алоқасини тавсийлайди.

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

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

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

Эластиклик коэффициентини қуйидаги формула бўйича аниқлаш мумкин:

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

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

Δy — талабнинг ҳисобот даврида базис даврга нисбатан ўзгариши;

у — базис даврда талаб кўрсаткичи;

Δx — омилнинг ҳисобот даврида базис даврга нисбатан ўзгариши;

х — базис даврда омил кўрсаткичи.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Назорат саволлари:

1.Микроталабнинг чики ва ташқи омиллари қайсилар?

2.Микроталабни таснифлаб беринг.

3.Микроталабни таснифлашнинг асосий белгиларини санаб беринг.

4.Микроталабни ўрганишнинг асосий усулларини айтиб беринг.

5.Микроталабни башорат қилишнинг мазмунини очиб беринг.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "кластер", амалиётда "ақлий ҳужум" педагогик технологиясидан фойдаланилади.

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи», 2003 йил 28 январь. №23, (3135).

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

3. И.А.Каримов «Озод ва обод ватан, эркин ва фаровон хаёт приовард максадимиз» Т.: «Узбекистон» 2000.

4. Люхингер Рене Образы торговых марок. М.: ООО «Вершина», 2005

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

6. Уткин Э.А., Шабанов Д.С.Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004

7. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.:Вильямс, 2004

8. Каплан Р., Нортон Д. Ориентация ориентированная на стратегию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2004

9. Имам масааки Кайдзен Ключ к успеху японских компаний. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004

10. Грузинов В. Г. Экономика предприятия. М.: «Юнити Дана», 2003

11. Под ред. Иващенко Практическое пособие к семинарским занятиям по курсу «Экономика фирмы». М.: Экономич. Факуль. МГУ, ТЕИС. 2003

12. www.edu.ru

13. www.economics.ru

САВДО КОРХОНАЛАРИДА ЧАКАНА САВДО АЙЛАНМАСИ

Чакана савдо айланмаси тушунчаси, таркиби ва аҳамияти.

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

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

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

товарларини сотиш тушунилади. У қуйидагилар томонидан амалга оширилиши мумкин:

- савдо фаолияти асосий фаолият тури ҳисобланувчи чакана савдо ва умумий овқатланиш корхоналари бўлган ҳуқуқий шахслар (магазинлар, умумий овқатланиш корхоналари ва ҳоказо);
- савдо фаолияти асосий фаолият тури ҳисобланмаган ҳуқуқий шахслар томонидан (фирма магазинлари, саноат корхоналари қошидаги магазинлар ва ҳоказо);
- буюм бозори, аралаш бозор ва саноат бозорида товарлар билан савдо қилувчи жисмоний шахслар томонидан.

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

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

- ижтимоий соҳада ҳуқуқий шахсларга (касалхона, санаторий, болалар боғчаси ва ҳоказолар) нақдсиз ҳисоб—китоб йўли билан саноат маҳсулотларини сотиш;
- ҳуқуқий шахсларга товарларни фақат касса аппаратларидан фойдаланган ҳолда нақд пулга сотиш.

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

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

Товар айланмаси умумий овқатланиш чакана савдо айланмасига тақсимланади.

Чакана савдо товар айланмаси таркибига қуйидагилар киради:

- аҳолига сотилган истеъмол товарлари қиймати:

а) нақд пулга;

б) кредит карточкаларига;

в) банкларнинг ҳисоб чекларига;

г) қўйилма эгасининг ҳисоб рақамидан пул ўтказиш ҳисобига.

- почта орқали нақдсиз ҳисоб—китоб йўли билан сотилган товарлар қиймати;
- товарнинг тўлиқ қиймати ҳажмида кредитга сотилган товарлар қиймати;
- комиссияга берилган товарлар қиймати;
- намуналар бўйича сотилган узоқ муддат фойдаланилувчи товарлар қиймати;
- аҳолининг айрим қатламларига чегирма билан сотилган товарларнинг тўлиқ қиймати;
- обуна бўйича сотилган даврий матбуот нашрлари қиймати;
- товар нархига кирмайдиган, лекин сотув нархига эга бўлган упаковка қиймати;
- сотилган бўш идишлар қиймати.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$I_П > I_Т > I_{ТЗ} > I_С,$$

бу ерда $I_П$ — товар келиб тушишининг ўсиш индекси;

$I_Т$ — товар айланмаси ҳажмининг ўсиш индекси;

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

$I_С$ — аҳоли талаби ҳажмининг ўсиш индекси.

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

таъминлайди. Бунга қуйидаги шартларга амал қилинганда эришиш мумкин:

$$I_{ПР} > I_{Т} > I_{ФОТ} > I_{Ч},$$

бу ерда

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

$I_{Т}$ – товар айланмаси ҳажмининг ўсиш индекси;

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

$I_{Ч}$ – ходимлар сонининг ўсиш индекси.

Ёки:

$$I_{Р} > I_{ПТ} > I_{З},$$

бу ерда

$I_{Р}$ – рентабеллик даражасининг ўсиш индекси (айланмага нисбатан % да);

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

$I_{З}$ – битта ходимнинг ўртача иш ҳақи ўсиш индекси.

Савдо корхонаси чакана товар айланмасини таҳлил қилишнинг асосий йўналишлари.

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

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

$$T_{с.ц}=T_{ф.ц}/I_{ц},$$

бу ерда $T_{с.ц}$ — солиштирма нархларда товар айланмаси ҳажми;

$T_{ф.ц}$ — амалдаги нархларда товар айланмаси ҳажми;

$I_{ц}$ — нарх ўзгариши индекси.

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

I_TҚI$_ц$'Iq,

где I_T — индекс изменения объема товарооборота;

$I_{ц}$ — индекс изменения цен;

Iq — индекс изменения физического объема товарооборота.

Приведения формула позволяет определить, в какой мере развитие товарооборота в стоимостном вўражении зависело от изменения цен, а в какой — от изменения количества реализуемўх товаров.

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

I_T=$I_{ц}$*Iq.

бу ерда

I_T — товар айланмасининг ўзгариш индекси;

$I_{ц}$ — нарх ўзгарищи индекси;

Iq — товар айланмаси табиий ҳажмининг ўзгариш индекси.

Юқорида келтирилган формула товар айланмаси ривожланиши қай даражада нарх ўзгаришининг

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

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

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

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

бу ерда:

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

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

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

n — товар гуруҳлари сони.

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

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

Товар айланмаси муваффақиятли ривожланишининг асосий омили савдо

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

$$Т=З_н-П-В-З_к,$$

бу ерда

Т — чакана товар айланмаси ҳажми;

$З_н$ — давр бошига товарлар заҳираси;

П — товарларнинг келиб тушиши;

В — товарларнинг чиқиб кетиши;

$З_к$ — давр охирига товарлар заҳираси.

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

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

$$Т=П*Ч,$$

бу ерда

Т — чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

Ч — ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сони, киши;

П — битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги, сўм.

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

$$\Delta Т_ч=П_п*\Delta Ч+(\Delta Ч*\Delta П)/2,$$

бу ерда

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

ΔЧ – ҳисобот даврида ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сонининг ўтган даврга нисбатан ўзгариши, киши;

$П_п$ – ўтган йилда битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги, сўм;

ΔП – ҳисобот даврида битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги ўтган йилга нисбатан ўзгариши, сўм;

$$\Delta T_ч = Ч_п * \Delta П + (\Delta Ч * \Delta П)/2,$$

бу ерда

$\Delta T_ч$ – товар айланмаси ҳажмининг битта ходимнинг меҳнат маҳсулдорлиги ўзгариши ҳисобина ўзгариши, сўм;

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

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

$$Т = S * К_{см} * Д * В_s,$$

бу ерда

Т – чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

S – корхона савдо залининг майдони, $м^2$;

$К_{см}$ – корхона ишининг сменалилик коэффициенти;

Д – корхона фаолиятида иш кунлари сони;

$В_s$ – бир сменада савдо залининг ҳар $1м^2$ га тўғри келувчи товар айланмаси, сўм.

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

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

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

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

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

Хўжалик фаолиятини амалга оширишда корхона олдида вужудга келувчи харажатлар қуйидагича:

- доимий харажатлар, уларинг миқдори узоқ вақт мобайнида ўзгармайди (ижара, амортизация, бино ва иншоотларга қараб туриш харажатлари, коммунал харажатлар ва ҳоказо). Бу харажатларни қоплаш учун корхона савдо фаолиятини амалга ошириши, яъни товарларни сотиши лозим;
- ўзгарувчан харажатлар, яъни товарларни харид қилиш, транспортировка қилиш, сақлаш, қайта ишлаш, навларга ажратиш, ўраш ва қадоқлаш,

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

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

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

Шундай қилиб, қуйидагиларга эга бўламиз:

$$Т_{р.ц}=Т_{п.ц.}+ТН,$$

бу ерда

$Т_{р.ц}$ — чакана нарх бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

$Т_{п.ц}$ — харид нархлари бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

ТН — савдо надбавкалари миқдори, сўм.

Ўз навбатида:

$$ТН=ИО+П,$$

бу ерда

П – фойда миқдори, сўм;

ИО – муомала харажатлари миқдори, сўм.

$$ИО=ИО_{нер}+ИО_{ност},$$

бу ерда

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

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

$$Т_{р.ц}=Т_{н.ц}+ИО_{нер}+ИО_{ност}+П.$$

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

$$Т_р^{кр}{}_{.ц}=Т_{н.ц.}+ИО_{нер}+ИО_{пост}.$$

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

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

$$Т_р^{кр}{}_{.ц}=З_{пер.}+ИО_{пост},$$

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

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

$$Т_р^{кр}{}_{.ц}/ Т_р^{кр}{}_{.ц}=З_{пер}/ Т_р^{кр}{}_{.ц}+ИО_{пост}/ Т_р^{кр}{}_{.ц}.$$

$З_{пер}/ Т_р^{кр}{}_ц=Д-$ ўзгарувчан харажатларнинг чакана товар айланмаси улушини 1 га тенг деб олиб, қуйидагига эга бўламиз:

$$1=Д+ ИО_{пост}/ Т_р^{кр}{}_ц,$$

бундан:

$$Т_р^{кр}{}_ц= ИО_{пост}/(1-Д).$$

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

Савдо корхонаси чакана товар айланмаси умумий ҳажмини режалаштириш.

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

- тажриба — статистика;
- иқтисодий — статистик;
- иқтисодий — математик моделлаштириш;
- савдо корхонаси хўжалик фаолиятининг асосий кўрсаткичларини комплекс боғлаш усули.

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

$$T_{ож}=T_{ф.9м}+T_{ож\ IVкв},$$

бу ерда

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

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

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

Бунда:

$$T_{ож.IVкв} > T_{ил\ IVкв},$$

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

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

$$T_{сонс}=T_{ож}+K_{ув}-K_{ум},$$

бу ерда

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

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

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

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

товар айланмаси ўзгариши суратидан келиб чиққан ҳолда аниқлашга имкон беради:

$$T_{н.г}=(T_{сонс}*T\%)/100,$$

бу ерда

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

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

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

4.1 – жадвал

Товар айланмаси ҳажми ўсишини текислаштириш учун бошланғич маълумотлар.

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

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

Текислаштириш сўнгги уч йил учун ўртача скользяҳий ёрдамида аниқланади:

$$К_1=(К_1+К_2+К_3)/3=(4,8+4,2+6,0)/3=5,0\%;$$
$$К_2=(К_2+К_3+К_4)/3=(4,2+6,0+3,1)/3=4,4\%;$$
$$К_3=(К_3+К_4+К_5)/3=(6,0+3,1+5,4)/3=4,8\%.$$

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

$$\Delta=(К_n-К_1)/(n-1),$$

бу ерда

Δ — товар айланмаси ўртача йиллик ўсишининг ўзгариши, %;

$К_n$ — ички ўрта кўрсаткичлар қаторида сўнгги кўрсаткич, %;

$К_1$ — ички ўрта кўрсаткичлар қаторида биринчи кўрсаткич, %;

n — қатордаги кўрсаткичлар сони.

Қуйидагига эга бўламиз:

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

Режалаштириаётган йил учун ($К_6$) товар айланмасининг ўсиш қиймати ўртача кўрсаткичлар қаторини 2 қадам илгари суриш, яъни (t+3) ўтган йилдан ҳисобот йили (t+4) орқали режалаштирилаётган йилга (t+5) ўтиш орқали аниқланади:

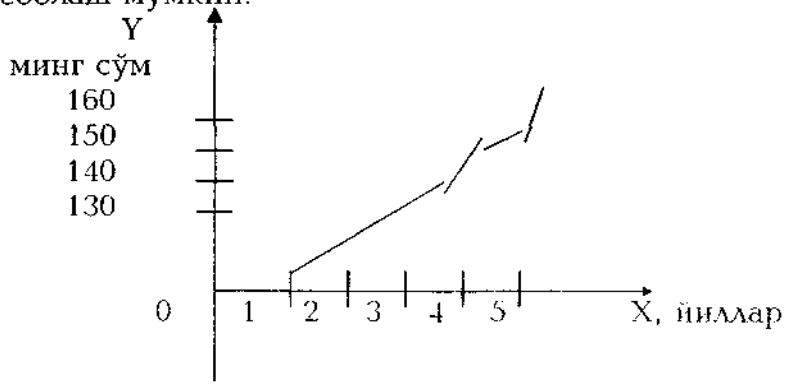
$$К_6=К_4+2\Delta=3,1+2*(-0,1)=2,9\%.$$

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

$$Т_5=(159,1*102,9)/100=163,8 \text{ минг сўм.}$$

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

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



4.1 – расм. Савдо корхонаси чакана товар айланмаси ҳажми динамикаси

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

$$y=a+bt,$$

бу ерда

y – чакана товар айланмаси ҳажми, сўм;

t – вақт омили, йил;

a,b – модель парметрлари.

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

$$\begin{cases}\sum=an+b\sum t\end{cases}$$

$$\begin{cases} \sum yt = a\sum t + b\sum t^2 \end{cases}$$

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

4.2 – жадвал.

Савдо корхонаси чакана товар айланмасини чорак ва ой бўйича режалаштириш

Йиллар	Чакана товар айланмаси хажми, минг сум (у)	Вакт, йил (t)	yt	t^2	Хисобланган товар айланмаси хажми, минг сум (қt)	[(у-к/у] * 100%
t	132,6	1	132,6	1	132,3	0,23
t+1	138,2	2	276,4	4	138,9	0,51
t+2	146,5	3	439,5	9	145,5	0,68
t+3	151,0	4	604,0	16	152,1	0,73
t+4	159,1	5	795,5	25	158,6	0,31
n=5	∑y=727,4	∑t=15	∑yt=2248,9	$\sum t^2$=55	∑қt=727,4	2,46/5=049 %

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

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

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

Дастлаб ҳар бир йил учун ўртача чорак айланмаси аниқланади:

$$T_{квj}=T_j/4,$$

бу ерда

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

T_j — j—йилдаги чакана товар айланмаси ҳажми, сўм

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

$$C_{ij}=(T_{ij}/T_{квj})\ 100,$$

бу ерда C_{ij} — j—йилнинг і чораги учун товар айланмасининг мавсумий тебранишлари,%;

кўрсатилган формулалар асосида товар айланмасининг чорак бўйича мавсумий

тебранишларини ҳисоблаймиз (4.3,ва 4.4 — жадваллар).

4.3 — жадвал

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

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

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

$$I_{сез.нерв\ i} = \sum ci/n,$$

4.4 — жадвал

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

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

бу ерда:

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

i — чорак, %;

n — йиллар сони.

Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштириш.

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

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

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

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

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

$$Э_i=\Delta T_i/T,$$

бу ерда

$Э_i$ – i – товар бўйича эластиклик коэффициенти, %;

ΔT_i – ҳисобот йилида i – товар бўйича товар айланмаси ҳажмининг аввалги йилга нисбатан ўсиши, %;

ΔT – ҳисобот йилида савдо корхонаси товар айланмаси умумий ҳажмининг аввалги йилга нисбатан ўсиши, %;

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

Режалаштирилаётган йилда товар гуруҳлари бўйича товар айланмаси ўсиши эластиклик коэффициентини ($Э_i$) савдо корхонаси бўйича жами товар айланмаси ҳажмининг ўсишига кўпайтириш йўли билан аниқланади:

$$\Delta T_{i\,н.г}=\Delta T_{н.г}*Э_i.$$

Режалаштирилаётган йилда i – товар гуруҳи бўйича товар айланмаси ҳисоб – китоб қиймати қуйидагидан иборат:

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

бу ерда

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.5—жадвал. Савдо корхонаси товар айланмаси таркибини режалаштириш

Товар гуруҳлари	Ўтган йилдаги товар айланмаси, минг сўм	Ҳисобот йилдаги товар айланмаси, минг сўм	Режалаштирилаётган йилда товар айланмасининг ўсиши, минг сўм	Эластиклик коэффициенти, % ($Э_i$)	Товар айланмаси ўсиши, % ($\Delta T_{i\,n\,i}$)	Режалаштирилаётган йилда товар айланмаси ҳажми, минг сўм ($T_{i\,n\,i}$)
Матолар	10,4	10,9	3,38	0,89	4,8	11,3
Кийим кечак	43,9	46,0	3,38	0,89	4,8	47,6
Трикотаж	13,3	13,8	2,66	0.70	3,8	14,2
Пойафзал	15,0	16,3	6,12	1,61	8,7	17,3
Атторлик моллари	12,7	13,2	2,74	0,722	3,9	13,6
Маданий моллар	18,9	20,3	5,97	1,57	8,5	21,7
Хўжалик моллари	15,7	16,9	5,36	1,41	7,6	17,7
бошқа товарлар	21,1	21,5	1,33	0,35	1,9	21,8
Жами	151,0	159,1	3,8	—	5,4	165,2

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

$$K_j=a+bZ_i,$$

бу ерда

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

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

$$L_f=a+bK_j?$$

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

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

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

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

Ноозиқ—овқат маҳсулотларининг қуйидаги гуруҳларини ажратиб кўрстаиш мумкин:

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

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

ва сут маҳсулотлари, балиқ маҳсулотларига тақсимлаш мумкин.

Худди шу тарзда йирик ноозиқ – овқат гуруҳлари ҳам майда гуруҳларга тақсимланади. Масалан, кийим – кечаклар гуруҳини матолар, ички кийим, трикотаж маҳсулолари, поайзал кабиларга бўлиш мумкин. Товар гуруҳларини шу тарзда кетма – кетликда кичиклаштириш якуний ҳисобда алоиҳида муайян товарларнинг ажратилишига олиб келади.

Назорат учун саволлар:

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

2. Чакана товар айланмаси таркибига нималарни киритиш мумкин?

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

4. Чакана товар айланмасини таҳлил қилиш усулбияти қандай?

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

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "веер", амалиётда "иқтисодчи раҳбар" педагогик технологиясидан фойдаланилади.

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

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

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

3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 2003 йил 13 фералдаги "2003-2006 йиллардаги чакана савдо, умумий овқатланиш ва ахолига маиший хизмат кўрсатиш корхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир чора-тадбирлари тўғрисида"ги 75-сонли Қарори.

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

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

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

7. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли». Санки-Петербург 1998гг.

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

9. Пинто Дж.К. Управление проектами. Питер. 2004

10. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

11. www.uzbussines.unitech.uz

12. www.books.epokupka.ru

САВДО КОРХОНАСИНИ ТОВАР РЕСУРСЛАРИ БИЛАН ТАЪМИНЛАШНИ РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ТАШКИЛ ЭТИШ

Товар ресурслари тушунчаси.

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

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

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

$$ТЗ_Н + П = РТО + ТЗ_К,$$

бу ерда

$ТЗ_Н$, $ТЗ_К$ – мос равишда йил боши ва якунидаги товар заҳиралари;

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

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

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

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

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

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

5.1 – расм. Товар заҳираларининг таснифланиши.

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

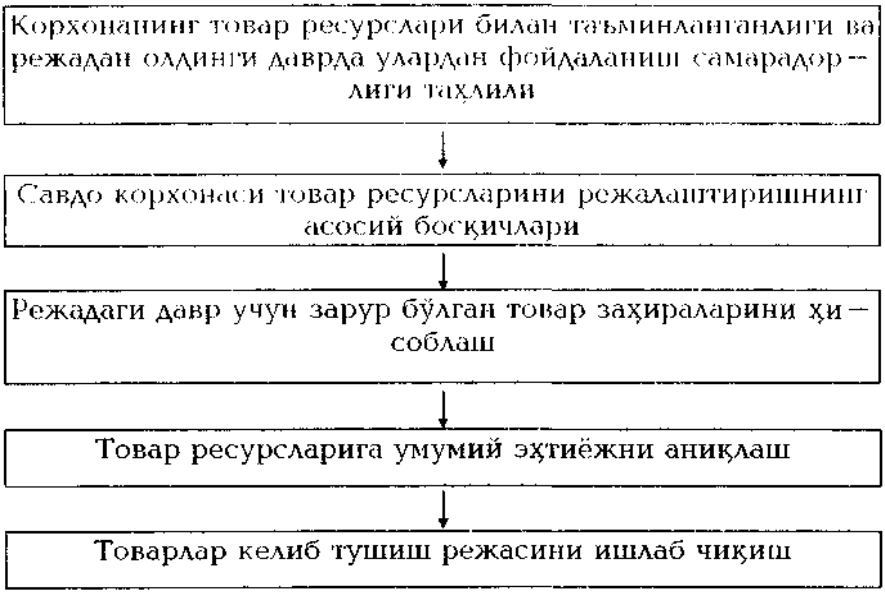
- чакана товар айланмаси ҳажми ва таркиби;
- товар таклифи ва талаби нисбати;
- товар харид қилишни ташкил этиш (товар ҳаракатланишининг бўгинлилиги, олиб келиш усули ва ҳоказо); нарх даражаси ва динамикаси; товарларнинг табиий ва кимёвий хусусиятлари; корхона моддий – техника базаси аҳволи ва бошқалар.

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

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

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

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



5.2—расм. Товар ресурсларини режалаштириш босқичлари

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

Товар етказиб беришнинг мунтазамлиги коэффициентлар ёрдамида тавсифланади:

1) амалдаги товар етказиб беришнинг ўртача квадрат оғишини аниқлаш (σ):

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

бу ерда

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

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

n – кун, ҳафта ва ой сони;

2) товар етказиб бериш вариацияси коэффициентини ҳисоблаш (γ):

$$\gamma=(s*100)/ X_{ср},$$

3)товарлар келиб тушиши мунтазамлиги коэффициентини ҳисоблаш ($K_{равн}$):

$$K_{равн}=100-\gamma.$$

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

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

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

$$К_{обесп}=(П+ТЗ_{ср})/РТО,$$

бу ерда

$К_{обесп}$ – корхонанинг товар ресурслари билан таъминланганлик коэффициенти;

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

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

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

$$ТЗ_{дн}=ТЗ/О_{рто},$$

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

ТЗ – маълум муддатга товар заҳиралари суммаси, сўм;

$О_{рто}$ – бир кунлик товар айланмаси, сўм.

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

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

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

$$Э_1=РТО/(П+ТЗ_{ср});$$

$$Э_2=П_{реал}/(П+ТЗ_{ср}),$$

бу ерда: $Э_1$, $Э_2$ — мос равишда товар айланмаси ва фойда бўйича товар ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги, сўм;

$П_{реал}$ — товар сотишдан олинувчи фойда, сўм;

$Э_1$ ва $Э_2$ коэффициентлари товар ресурсларига киритилган ҳар 1 сўм учун товар айланмаси ва фойда миқдорини кўрсатади.

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

$$К_{об}=РТО/ТЗ_{ср};$$

$$Т_{об}=ТЗ_{ср}*Д/РТО;$$

$$Т_{об}=ТЗ_{ср}/О_{рто},$$

бу ерда: $К_{об}$ — товар айланиш коэффициенти, айланмалар сони;

$Т_{об}$ — товар айланиши вақти, кун;

$ТЗ_{ср}$ — ўртача товар заҳираси, сўм;

Д — кунлар сони.

Ўртача товар заҳираси ўртача хронологик қатор бўйича ҳисобланади:

$$ТЗ_{ср}=(1/2\ ТЗ_0+ТЗ_1+ТЗ_2+....+1/2ТЗ_n)/(n-1)?$$

бу ерда: $ТЗ_0$, $ТЗ_1$, $ТЗ_2$....,$ТЗ_n$ — белгиланган давр учун товар заҳиралари, сўм;

n — таҳлил қилинаётган кўрсаткичлар сони.

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

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

Келитирлган маълумотлар асосида ўртача товар заҳирасини ҳисоблаб чиқамиз:

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

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

Режадаги даврда зарур бўлган товарлар заҳираси ҳажмини ҳисоблаш.

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

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

$$N_{тз.дн}=ТЗ_{нл}/О_{рто.нл};$$

$$ТЗ_{нл}=О_{рто.нл}*N_{тз.дн},$$

бу ерда $N_{тз.дн}$ – товар заҳиралари нормаси, айланма кунида;

$ТЗ_{нл}$ – режадаги товар заҳиралари суммаси, сўм.

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

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

$$N_{тз\,дн} \Leftrightarrow ТЗ_{нл\,сум}$$

Товар заҳираларини режалаштиришда қуйидаги усуллар қўланиши мумкин:

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

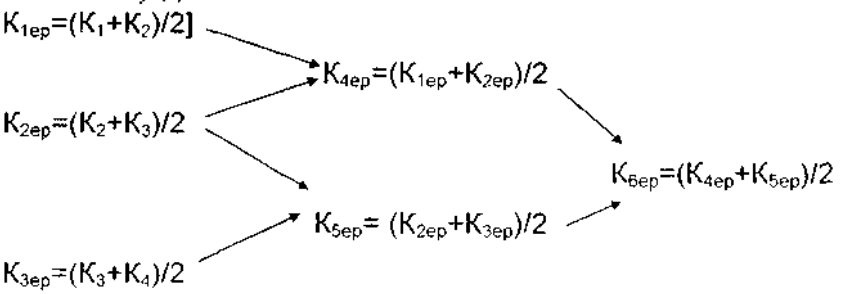
Энг оддий, ахборот билан таъминланган ва шу сабабли энг кўп қўлланувчи усуллар булардан биринчи учтаси ҳисобланади. Улар савдо корхонасида мавжуд товар заҳиралари ва чакана товар айланмаси ҳажми тўғрисидаги маълумотларга асосланади.

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

тўғрисида тушунча бериши сабабли қизиқиш уйғотади.

Товар заҳираси нормативи бир неча босқичда ҳисобланади:

Биринчи қадам *Иккинчи қадам* *Учинчи қадам*



Йил	Чакана товар айланмаси, минг сўм	Товар заҳираси		Товар заҳираси нинг шартли белгиланиши, кунларда
		минг сўм	айланиш куни	
Биринчи	12200	695	20,5	$К_1$
Иккинчи	13200	620	17,0	$К_2$
Олдинги	14400	664	16,6	$К_3$
Ҳисоботдаги	16200	708	15,7	$К_4$
Режадаштирилаётган	17820	792	16,0	$К_5$

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

$К_{1ер}$=(20,5+17,0)/2=18,75 кун;
$К_{2ер}$=(17,0+16,6)/2=16,80 кун;
$К_{3ер}$=(16,6+15,7)/2=16,15 кун;

$К_{4ер}$=(18,75+16,80)/2=17,78 кун;

$К_{5ер}$=(16,80+16,15)/2=16,50 кун;

$К_{6ер}$=(17,78+16,50)/2=17,14 кун;

Тўртинчи қадам – таҳлил қилинаётган бутун давр учун (Δ) товар заҳираси ўтрача йиллик ўзгариши ҳисоблашдир:

$$\Delta=(К_{пер}-К_{1ер})/(n-1).$$

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

Бешинчи қадам – режалаштирилаётган йил учун товар заҳираси нормасини асослаш.

$К_5=К_3+2\Delta$=16,6+(-0,3*2)=16,0 кун.

$ТЗ_{нл}$=17820/360*16,0=792 минг сум.

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

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

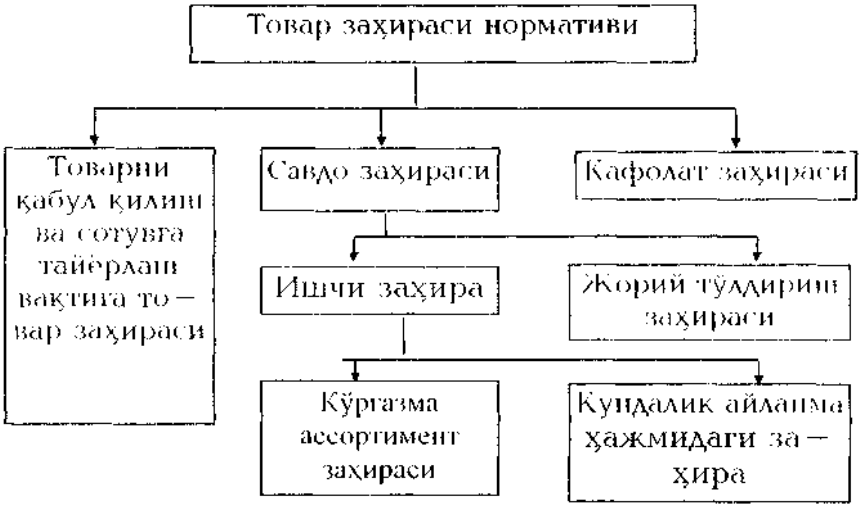
- ишчи заҳираси, доимий равишда савдо залида бўлиши лозим;
- навбатдаги товарлар келиб тушгунга қадар узлуксиз товар савдосини таъминлаш учун мўлжалланган жорий тўлдириш заҳираси.

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

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

тўлдириш ҳисобига тўлдириб борилади ва бевосита харидорларга сотиш учун мўлжалланади.

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



5.3—расм. Товар заҳираси элементлари

Товар заҳираси нормаси кунларда қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$N_{тз.дн}=ПП+РЗ+1/2ЗТП+ГЗ,$$

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

РЗ—ишчи заҳираси, кун;

$$РЗ_{дн}=(ПАН+О_{рто})/О_{рто},$$

ЗТП—жорий тўлдириш заҳираси, кун;

$$ЗТП=i/(r/R)=i*(R/r),$$

ГЗ—кафолат заҳираси, кун;

ПАН – представительнўй ассортиментнўй набор, сўм.

$$ПАН=Ц*R$$

R – ассортимент турларининг умумий сони, бирл.;

r – битта гуруҳдаги ассортимент турлари сони, бирл.;

Ц – битта ассортиент туринининг ўртача нархи, сўм;

і – товар етказиб бериш ўртасидаги оралиқ муддат, кун.

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

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

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

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

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

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

тартиби ва бошқа шартлар келишиб олинади.

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

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

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

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

Чакана савдо корхоналари	
Мустақил харид қилади	Ўзи учун товар харид қилишни топширади
—бевосита товар ишлаб чиқарувчидан; —улгуржи корхонадан; —улгуржи бозорда; —у комиссионердан.	—товар ишлаб чиқарувчининг агентига; —биржадаги брокерга

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

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

бу ерда

$C_{хр}$ — заҳира бирлигини сақлаш учун сарфланувчи йиллик харажатлар, сўм;

$C_{зав}$ — битта товар партиясини олиб келиш харажатлари, сўм;

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

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

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

бу ерда Q – шартнома бўйича товар етказиб бериш ҳажми.

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

$$n_{онт}=Q/q_{онт};$$

$$t_{онт}=360/n_{онт},$$

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

$t_{опт}$ – товар етказиб бериш ўртасидаги оптимал орали муддат, кун.

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

Назорат учун саволлар:

1.Товар заҳиралари заруратини асослаб беринг.

2.Корхонанинг товар ресурслари билан таъминланганлигини таҳлил қилинг.

3.Режадаги давр учун зарур товар заҳиралари ҳажмини аниқланг.

4.Корхонанинг товар ресурсларига бўлган умумий талаби қандай аниқланади?

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулоти ва амалиётда "ақлий ҳужум" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Хусусийлаштирилган корхоналарни корпоратив бошқаришни такомиллайштириш чора-тадбирлари тўғрисида. «Халқ сўзи». 2003 йил 22 апрель. №85. (3197).
2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 2003 йил 13 февралдаги "2003-2006 йилларда чакана савдо, умумий овкатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш корхоналари тармоқларини ривожлантиришга доир чора-тадбирлари тўғрисида"ги 75-сонли Қарори.
3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.
4. Куторжевский Г.А. Экономика. Основы теории. М.: ЗАО изд-во Экономика. 2004
5. Махмудов Э.Х. "Экономика предприятия" , Т.: ТДИУ .2004
6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли», Санки-Петербург 1998гг.
7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004
8. Пипто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004
9. www.uzbussines.unitech.uz

САВДО КОРХОНАСИНИНГ ФОЙДАСИ

Савдо корхонаси фойдасининг иқтисодий мазмуни.

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

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

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

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

• марказий ва маҳаллий бюджетларнинг даромад қисмини шакллантирувчи манба.

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

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

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

$$Р_Т=П/Т*100$$

бу ерда:

$Р_Т$ — рентабеллик даражаси, товар айланмасига нисбатан фоизда;

П — фойда миқдори, сўм.;

Т — товар айланмаси ҳажми, сўм.

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

$$Т_{р.ц}=ЕРЦ_i,$$

бу ерда: $Т_{р.ц}$ — чакана нархда товар айланмаси ҳажми,сўм.;

$Рц_i$ — i — товарнинг чакана нархи, сўм.

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

$$Рц_i=Пц_i+Тh_i,$$

бу ерда:

$Пц_i$ — савдо корхонасининг i — товар бўйича харид нархи, сўм;

$ТН_i$ — i — товар бўйича савдо надбавкаси, сўм.

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

$$ТН=ИО+ОП+П,$$

бу ерда: ТН — савдо надбавкаси, сўм;

ИО — муомала харажатлари, сўм;

ОП — савдо корхонаси тўловчи солиқ ва йиғимлар, сўм;

П — корхона тасарруфида қолувчи фойда, сўм.

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

Шу тариқа:

$$Т_{р.ц}=Т_{н.ц}+ИО+ОП+П,$$

бу ерда: $Т_{р.ц}$ – чакана нархлар бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм;

$Т_{н.ц}$ – хаид нархлари бўйича товар айланмаси ҳажми, сўм.

Бундан савдо корхонаси рентабеллик кўрсаткичи қуйидаги формула ёрдамида акс эттирилади:

$$Р_Т=П/Т_{н\ ц}+ИО+ОП$$

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

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

Савдо корхонаси фойдасининг шаклланиш ва фойдаланиш тамойиллари.

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

Савдо корхонаси олувчи фойданинг асосий манбаси ялпи даромад ҳисобланади.

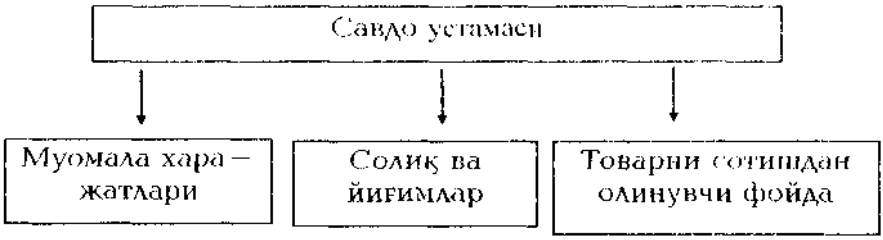
Товар сотишдан келиб тушувчи ялпи даромад товар, иш ва хизматларни сотишдан келиб тушувчи пул тушумини ифодалайди ва товарнинг харид ва

сотиш қиймати ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади.

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

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

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



6.1 – расм. Савдо корхонаси савдо надбавкаси таркиби.

$$РЦ=СС+П_{II}+ТН_{II}+НДС+ТН+НП,$$

бу ерда

РЦ – товарнинг чакана нархи, сўм;

СС – товар ишлаб чиқариш таннархи, сўм;

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

$ТН_{II}$ – воситачи корхонанинг савдо надбавкаси, сўм;

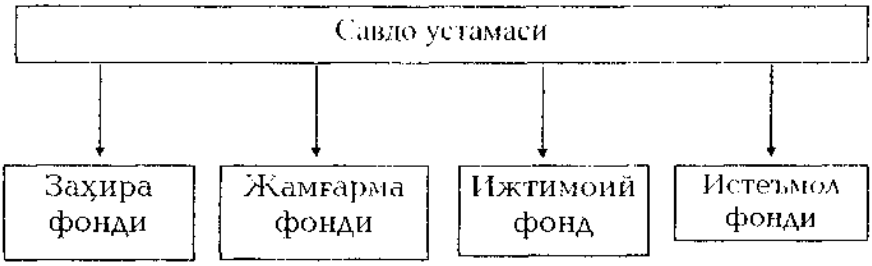
НДС – қўшилган қиймат солиғи, сўм;

ТН – чакана савдо корхонаси савдо надбавкаси, сўм;

НП – сотувдан олинувчи солиқ, сўм;

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

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



6.3 – расм. Корхона тасарруфида қолувчи фойдани тақсимлаш схемаси

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

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

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

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

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

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

Савдо корхонаси фойдаси ва ялпи даромади таҳлилининг асосий йўналишлари.

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

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

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

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

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

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

$$Вл.Т=[P_0(T_1-T_0)]/100,$$

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

P_0 – ўтган йилдаги рентабеллик даражаси, %;

T_1 – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

T_0 – ўтган йилдаги товар айланмаси ҳажми, сўм.

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

$$Вл.УВД=[T_1(УВД_1-УВД_0]/100,$$

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

$Т_1$ – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

$УВД_1$ – ҳисобот йилида ялпи даромад даражаси, %;

$УВД_0$ – ўтган йилдаги ялпи даромад даражаси, %.

Муомала харажатлари даражасининг ўзгариши қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$Вл.УИО=[Т_1(УИО_1-УИО_0)]/100,$$

бу ерда:

Вл.УИО – муомала харажатлари даражасининг ўзгариши, сўм;

$Т_1$ – ҳисобот йилида амалдаги товар айланмаси ҳажми, сўм;

$УИО_1$ – ҳисобот йилида муомала харажатлари, %;

$УИО_0$ – ўтган йилдаги муомала харажатлари, %.

Бунда муомала харажатари аражаси ўзгаришининг таъсири йўналиши тескари томонга ўзгаради, чунки муомала харажатларининг пасайиши фойда миқдорининг ўсишига олиб келади ва аксинча.

Савдо корхонаси фойдасини режалаштириш.

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

Савдо корхонаси фойдасини режалаштиришда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

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

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

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

$$ВД_{д.р}=(Ет_{пi}*С_i)/100,$$

бу ерда

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

$Т_{пi}$ – i – товар гуруҳи бўйича режалаштирилаётган товар айланмаси ҳажми, сўм;

$С_i$ – i – гуруҳ бўйича кутилаётган савдо, устамаси, %.

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

$$ВД_{р.т}Қ(Т_п*С)F100,$$

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

$Т_п$ – савдо корхонаси товар айланмаси режадаги ҳажми, сўм;

С – корхоналар бўйича ўртача савдо надбавкаси, %.

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

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

$$ЧП_п = (Т_п * Р_н)/100,$$

бу ерда: $ЧП_п$ – режадаги соф фойдаа миқдори, сўм;

$Т_п$ – режалаштирилган товар айланмаси, сўм;

$Р_н$ – рентабеллик норматив даражаси, %.

$$ЧП_п = (СК_п * Н_{чп})/100,$$

бу ерда: $ЧП_п$ – режадаги соф фойда миқдори, сўм;

$СК_п$ – режадаги даврда корхона фаолиятида иштирок этаётган хусусий капитал ўртача миқдори, сўм;

$Н_{чп}$ – хусусий капиталга соф фойда нормаси, %.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

бу ерда

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

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

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

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

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

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

бу ерда: $ИО_{II}$ – режалаштирилган йилда корхона муомала харажатлари, сўм;

$ИО_{ност.ф}$ – ҳисобот йилида корхона муомала харажатлари амалдаги шартли – доимий миқдори, сўм;

$Т_{II}$ – режалаштирилаётган йилда корхона товар айланмаси ҳажми, сўм;

6.1 – жадвал.

Савдо корхонаси хўжалик фаолияти асосий кўрсаткичларини комплекс боғлаш

Кўрсаткичлар	Ҳисобот йили	Режадаги йил		
		Ҳисоб-китоб		
		1 – вариант	2 – вариант	3 – вариант
1.Товар айланмаси ҳажми, минг сўм	140000	14591,7	14000,0	14000,0
2.Ялпи даромад, минг сўм	,0 2800,0	2918,3	2855,6	2800,0
3.ҚҚС ставкаси, ялпи даромадга нисбатан %, минг сўм	20,0 16,67	20,0 16,67	20,4 16,67	20,0 16,67
4.Муомала харажатлари, минг сўм	2140,8	2193,6	2140,8	2094,4
айланмага нисбатан %	15,29	15,03	15,29	14,96
Жумладан:				
Шартли ўзгарувчилар:		1303,3	1250,2	1250,2
минг сўм	1250,2	8,93	8,93	8,93
айланмага нисбатан %	8,93			
5.Ялпи фойда:		890,6	890,6	844,4
минг сўм	890,6	6,10	6,36	6,03
айланмага нисбатан %	6,36			
6.Даромад солиғи:		238,8	238,8	238,8
ставка, %	33,0	1,64	1,71	1,71
минг сўм	63,5			
7.Соф фойда:		33,0	33,0	33,0
минг сўм	128,9	78,8	78,8	78,8
айланмага нисбатан %	0,92			

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

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

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

$$Т_{II}=ВД_{II}/У_{т.н.п.},$$

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

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

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

Кўриб чиқилган формулардан фойдаланган ҳолда қуйидагига эга бўламиз:

$$Т_{II}=ВД_{II}/У_{т.н.п.}=(ВП_{II}+ИО_{ност.ф}+У_{перм.ф}*Т_{II})/[(1-С_{НДС})/У_{т.н.п.}].$$

Назорат учун саволлар:

1. Савдо фойдаси кўрсаткичлари ва функциялари қандай?
2. Савдо корхонаси фойдасининг шаклланиш ва фойдаланиш тартиби.
3. Савдо корхонасининг фойда ва ялпи даромади таҳлили
4. Савдо корхонаси фойдасини режалаштириш услубияти
5. Савдо корхонаси хўжалик фаолияти асосий кўрсаткичларини боғлаш.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулоти ҳамда амалиётда "кластер" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйҳати:

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

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

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

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

5. Махмудов О.Х. "Экономика предприятия" , Т.: ТДИУ ,2004

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли», Санки-Петербург 1998гг.

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

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

9. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

САВДО КОРХОНАСИДА ИШ ҲАҚИ ВА МЕҲНАТНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

Савдода иш ҳақининг иқтисодий мазмуни ва меҳнат хусусиятлари.

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

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

$$У_р=У_н/р,$$

бу ерда:

$У_р$ — реал иш ҳақи;

$У_н$ — номинал иш ҳақи;

р — истеъмол предметлари ва хизматлар нархи даражаси.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Савдода меҳнатга ҳақ тўлашни ташкил этиш.

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

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

Савдода иш ҳақини ташкил этиш қуйидаги тамойиллар асосида амалга оширилади:

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

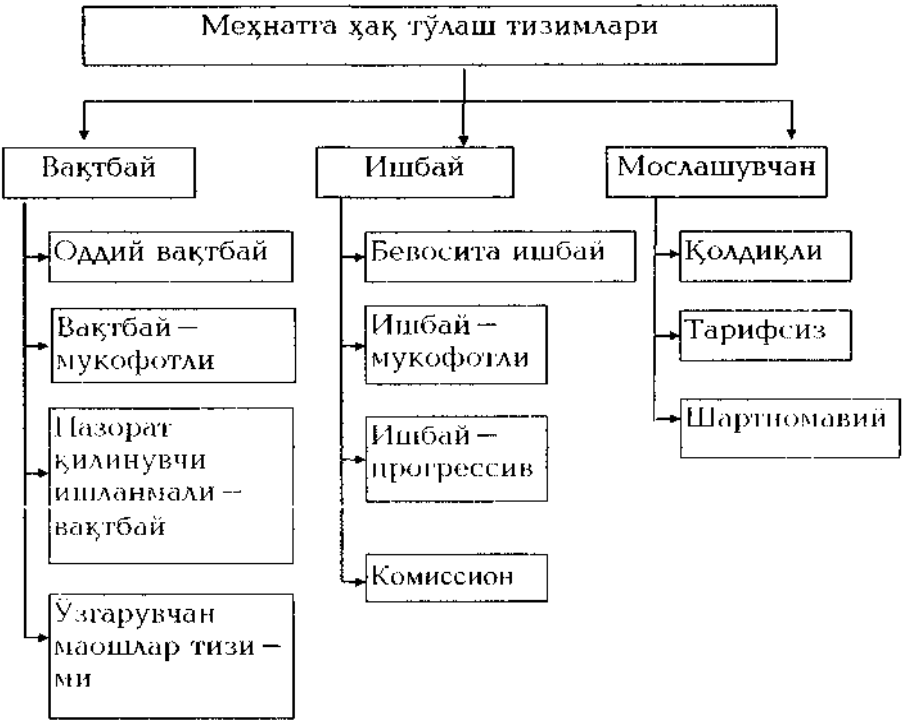
2) иш ҳажми, ходимлар малакаси, меҳнат шароитларига боғлиқ ҳолда дифференциациялаш. Иш ҳақини дифференциациялаш турли тоифадаги ходимлар меҳнатига ҳақ тўлашни тартибга солувчи меҳнат бозорини сегментациялаш билан боғлиқ.

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

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

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

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



7.1 — расм. Меҳнатга ҳақ тўлаш шакл ва тизимлари.

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

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

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

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

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

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

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

оширишдан манфаатдор эмаслиги бу тизимнинг камчилиги ҳисобланади.

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

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

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

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

Ходимларни моддий рағбатлантириш.

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

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

Умумий қоидаларда рағбатлантиришнинг қуйидагича турлари белигланади:

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

—жуда муҳим ишни бажарганлик учун мукофотлар;

—кўп йил ишлаганлик учун фоиз надбавкалари;

—тушлик учун дотациялар;

—йиллик меҳнат таътили беришда бир марталик моддий ёрдам;

—санаторий ва курортларда даволаниш учун тўловлар.

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

—барча тоифадаги ходимлар учун муайян кўрсаткичлар ва мукофотлаш шартлари;

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

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

мукофотлаш кўрсаткичлари ва шартларини ходимлар тоифаси бўйича дифференциялаш мақсадга мувофиқ.

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

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

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

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

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

—зарарли меҳнат шароитлари учун (масалан, маиший кимё омборларида).

Меҳнат қонунчилигида иш қуйидагиларга тақсимланади:

—тунги вақтда;

—тунги вақт ва байрам кунларида;

—иш вақтидан ташқари.

Меҳнат ва иш ҳақи кўрсаткичлари тизими.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

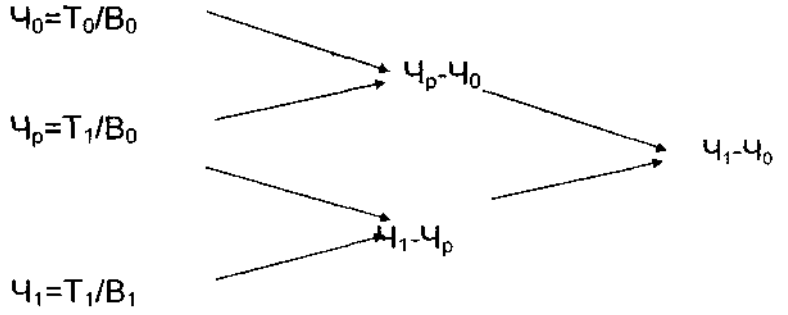
Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини тавсифлаш учун қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланиш мумкин:

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

ўтган ва ҳисобот йилидаги товар айланмаси ($Т_0$, $Т_1$);

ўтган ва ҳисобот йилидаги маҳсулдорлик ($В_0$, $В_1$).

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



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

ассортименти Чкабиларга боғлиқ бўлади. Товар айланмаси меҳнат сиғимининг ўсиши қўшимча ходимлар сонини талаб қилади. Унинг сотиладиган товарлар меҳнат сиғимининг ($\Delta Ч_{тр}$) ўзгариши ҳисобига ўсишини қуйидаги формула асосида аниқлаш мумкин:

$$\Delta Ч_{тр}=Ч_1-Т_1/(В_1*J_{мр}),$$

$J_{мр}$ — меҳнат сиғими индекси.

Ходимлар сони ва иш ҳақини режалаштириш.

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

$$Ч_я=[Р_м*(Р_рТ_{пз}]/Т_м,$$

$Ч_я$ — ишга чиққан ходимлар сони, киши.;

$Р_м$ — иш жойлари шартли сони, бирл.;

$Т_р$ — магазиннинг ҳафта давомида иш вақти, соат;

$Т_{пз}$ — тайёрлаш — якунлаш ишлари вақти, соат;

$Т_{м}$ — битта ходимнинг режага кўра ҳафтадаги иш соатлари, соат.

Ўртача рўйхат ходимлар сонини аниқлаш учун қуйидаги формула қўлланади:

$$Ч_{сс}=Ч_{я}*Т_{нф}/Т_{пф},$$

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

$Ч_{я}$ — ишга чиққан ходимлар сони, киши;

$Т_{нф}$ — битта ходимнинг йиллик иш кунлари (номинал фонд);

$Т_{пф}$ — битта ходимнинг йиллик режалаги фойдаи иш вақти фонди.

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

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

Иш ҳақи фондини режалаштириш қуйидаги кетма — кетликда амалга оширилади.

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

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

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

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

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

ФЗП=стр.1+стр.2+стр.3+стр.4.

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

Назорат учун саволлар:

1. Савдода меҳнатнинг ўзига хос хусусиятлари қандай?

2. Иш ҳақининг иқтисодий мазмуни нимадан иборат?

3. Савдода иш ҳақини ташкил этишнинг асосий тамойиллари қайсилар?

4. Меҳнатга ҳақ тўлаш тизимини очиб беринг.

5. Савдода ходимларни моддий рағбатлантириш тартиби қандай?

6. Меҳнат ва иш ҳақи бўйича кўрсаткичлар тизими.

7. Ходимлар сони ва иш ҳақини режалаштириш услубияти.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "ақлий хужум",

амалиётда "бумеранг" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

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

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

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

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

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

6. Дансенбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли», Санки-Петербург 1998гг.

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

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

9. www.rea.ru -- Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. www.uzbussines.unitech.uz

САВДО КОРХОНАЛАРИНИНГ АСОСИЙ ФОНДЛАРИ ВА ИНВЕСТИЦИОН ФАОЛИЯТИ

Савдо корхонаси асосий фондлари таркиби ва мақсадлари.

Тижорат тадбиркорлигини амалга ошириш товарларни ташиш, сақлаш ва сотиш учун зарур бўлган турли хил меҳнат воситаларидан фойдаланиш билан боғлиқ.

Истеъмол товарлари муомаласи соҳасидаги меҳнат воситалари савдо корхонасининг асосий фондларини ташкил этади. Асосий фондлар муомала жараёнида узоқ вақт иштирок этади, бироқ бунда уларнинг натурал шакли ўзгармайди.

Асосий фондлар — бу савдо жараёнида меҳнат воситалари сифатида тўлалигича ва кўп марта иштирок этувчи моддий ва буюм шаклидаги қадриятлар йиғиндисидир.

Асосий фондлар — бу корхона мулкининг ташкилотни 12 ойдан ортиқ муддатга ташкил этишни бошқаришда ишларни бажариш ва хизмат кўрсатишда меҳнат воситалари сифатида фойдаланилувчи қисмидир. 12 ойдан кам фойдаланилувчи предметлар уларнинг қийматидан қатъий назар асосий фондлар таркибига киритилмайди ва айланма воситалар таркибида ҳисобга олинади.

Асосий фондлардан фойдаланиш муддати қуйидагилар асосида аниқланади:

— уларни эксплуатация қилишнинг техник шартлари;

— ҳукумат идораларининг қарорлари (асосий воситалар хизматининг норматив муддати).

Кўрсатилган материаллар бўлмаса, бу муддат қуйидагилардан келиб чиққан ҳолда белгиланади:

— асосий фондлар ишлаб чиқариш қуввати ва маҳсулдорлигини ҳисобга олган ҳолда улардан фойдаланишнинг кутилаётган муддати;

— эксплуатация режими, табиий шароитлар ва таъмирлаш тизимидан келиб чиқувчи кутилаётган табиий эскириш;

— фойдаланиш муддатининг ҳуқуқий — норматив чекловлари (масалан, ижара шартномаси бўйича).

Асосий фондлар таркибига ташкилотларга тегишли ер майдонлари ва табиатдан фойдаланиш объектлари киритилади.

Шундай қилиб, савдодаги асосий фондлар ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш йўналишидаги, тармоқда фаолият кўрсатаётган ва ривожланаётган, аҳолига савдо хизмати кўрсатишнинг ишлаб чиқариш функцияларини оқилона ва бир текисда бажариш, савдо ходимлари меҳнатининг юқори маҳсулдорлиги учун шароитларни таъминлаш учун зарур бўлган моддий ва буюм шаклидагиқийматлар йиғиндиси ҳисобланади.

Асосий фондларни ҳисобга олиш, балансини тузиш, қайта баҳолаш ва инвентарлаш учун асосий фондларни таснифлаш зарур.

Савдода асосий фондларни бир қатор белгиларига кўра таснифлаш мумкин.

Иқтисодий вазифаси ва фаолият характерига кўра асосий фондлар ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш фондларига тақсимланади.

Ишлаб чиқариш асосий фондлари товар ишлаб чиқариш ва сотишда иштирок этувчи фондларни

ифодалайди. Улар қаторига бино ва иншоотлар, асбоб—ускуна ва қурилмалар, транспорт воситаларини киритиш мумкин. Уларнинг жами асосий фондлар таркибидаги улуши 90% атрофида.

Ноишлаб чиқариш асосий фондлар — соғлиқни сақлаш муассасалари, турар—жой фонди, бошқарув каби коммунал ва маданий—маиший йўналишдаги фондлар бўлиб, уларнинг асосий фондлардаги улуши 10%ни ташкил этади.

Ишлаб чиқариш—технология жараёнидаги ролига кўра асосий фондлар фаол ва пассив турларга тақсимланади.

Фаол асосий фондлар натурал—буюм кўринишида савдо—технологик, транспорт, совутиш машиналари, хўжалик инвентари, механизмлар ва транспорт воситларини (ҳаракатланиш воситалари) киритади.

Пассив фондлар — бу ярим тайёр маҳсулотларни тайёрлаш, таом тайёрлаш ва сотиш, аҳолига савдо хизмати кўрсатишни ташкил этиш учун магазин, павильонлар, савдо расталари, ресторан, кафе, ошхона, омборлар, қурилмалар, хўжалик инветари ва шу кабилардан иборат бўлиб, асосий фондлар таркибида 80%ни ташкил этади.

Натурал ва буюм шаклига кўра асосий фондларни қуйидагича тақсимлаш мумкин:

—бинолар — савдо ходимлари меҳнат шароитлари, товарларни сақлаш, навларга ажратиш ва сотувга тайёрлаш, аҳолига савдо хизмати кўрсатиш учун керакли шароитларни таъминловчи архитектура—қурилиш объектлари;

—иншоотлар — ишлаб чиқариш ва савдо—технология жараёнларини амалга ошириш, аҳолига савдо хизмати кўрсатиш бўйича қўшимча функцияларни бажариш учун зарур;

— машина ва асбоб — ускуналар: ишчи машина ва асбоб — усунлар, трансорт — кран воситалари; назорат — касса аппаратлари, тарозилар, ичимлик тайёрлаш ва сотиш учун қцрилмалар, ўраш ва қадоқлаш қурилмалари, иссиқлик қурилмалари ва бошқа савдо — технология қурилмалари. Шунингдек, бу ерда автоматик машина ва асбоб — ускунларни, яъни барча жараёнлар механизациялашган механизм ва қурилмаларни, материал ва дастурий вазифалар, тартибга солувчи ва ўлчовчи ускуналар, лаборотория қурилмаларини ажратиб кўрсатиш мумкин;

— ишлаб чиқариш ва хўжалик инвентари. Ишлаб чиқариш инвентари ишлаб чиқаришга мўлжалланган, савдо — технология ва меҳнатни муҳофаза қилиш жараёнларини енгиллаштирши учун хизмат қилувчи предметлар (масалан, совутиш қурилмалари гуруҳи тўсиқлари), майда ва суюқ товарларни сақлаш учун идишлар (масалан, баклар, савдо шкафлари, инвентарь идишлар) ва ҳоказоларни ифодалайди. Хўжалик инвентари — бу идора ва хўжалик йўналишида фойдланилувчи предметлар;

— инструмент — механизациялашган ёки механизациялашмаган қўл меҳнати ускуналари ёки машиналарга маҳкамлаб қўйилган инструментлар;

— транспорт воситалари — одамлар ва юкларни ташиш учун мўлжалланган ҳаракатланиш воситалари;

— асосий фондларнинг бошқа турлари.

Бозор муносабатларининг ривожланиши билан турли хил асосий фондлар нисбатида ҳам ўзгаришлар рўй бермоқда. Бундан ташқари, фан ва технологияларнинг ривожланиши машина ва асбоб — ускунларнинг янги турлари пайдо бўлиши,

компьютер технологияларини жорий қилишга хизмат қилади.

Асосий фондларни *мансублигига кўра* хусусий ва жалб қилинган (ижарага олинган), *фойдаланиш характерига кўра* — амал қилаётган ва амал қилмаётган (табиий ва маънавий эскириш натижасида чиқариб ташланган), янги харид қилинган ва упаковкага тайёр (ўрнатишни талаб қилувчи) турларга тақсимлаш мумкин.

Асосий фондларни режалаштиришни ҳисобга олиш учун натурал ва қиймат кўрсаткичи қўлланади.

Натурал кўрсаткичлар ишлаб чиқариш қувватларини ҳисоблаш, мавжуд асбоб—ускуналар балансини тузиш, асосий фондлар техник таркиби ва ҳолатини аниқлашда фойдаланилади.

Қиймат кўрсаткичлари асосий фондлар динамикасини ҳисобга олиш, ишлаб чиқаришни кенгайтиришни режалаштириш, эскиришни аниқлаш, амортизацияни белгилаш, маҳсулот таннархини ҳисоблаш ва корхона рентабеллигини аниқлашда қўлланади.

Асосий фондларни ҳисобга олиш, режалаштириш ва такрор ишлаб чиқариш учун уч хил юаҳолаш туридан фойдаланилади: бошланғич; қайта тиклаш; қолдиқ қиймати.

Асосий фондларнинг бошланғич қиймати бу уларни харид қилиш ва тайёрлашни ташкил этиш учун қўшилган қиймат солиғини чиқариб ташлаган ҳолда амалда сарфланган харажатлар миқдоридир.

Амалдаги харажатлар қуйидагилардан иборат:

—шартномага асосан етказиб берувчига тўланувчи сумма;

—қурилиш пудрати ва бошқа шартномалар бўйича амалга оширилган ишлар учун ташкилотларга тўланувчи сумма;

— асосий фондларни харид қилиш билан боғлиқ ахборот ва маслаҳат хизматлари учун ташкилотларга тўланган сумма;

— асосий фондлар объектларига эгалик ҳуқуқининг қўлга киритилиши билан боғлиқ бўлган рўйхатдан ўтиш учун тўловлар, давлат божлари ва шунга ўхшаш бошқа йиғимлар;

— божхона божлари ва бошқа тўловлар;

— асосий фондлар сотиб олинган воситачи ташкилотга тўланган укофот пуллари;

— асосий фондларни харид қилиш ва тайёрлаш билан бевосита боғлиқ бошқа харажатлар.

Асосий фондларни безвозмездно олишда уларнинг бошланғич қиймати шу пайтдаги бозор нархлари асосида аниқланади, яъни экспертлар баҳосидан фойдаланилади.

Айирбошлаш шартномалари бўйича олинган асосий фондларни баҳолаш ташкилотга айирбошлаш учун бериб юборилган қийматлар бўйича амалга оширилади.

Қиймати хорижий валютада акс эттирилган асосий фондлар қийматини баҳолаш умумий тартибда шу пайт учун асосий фондлар қийматини белгиланган курс бўйича сўмга айлантирган ҳолда амалга оширилади.

Ташкилот асосий фондларга қўшимча қурилиш, асбоб — ускуналарни қўшиш, қайта таъмирлаш ёки уларнинг бир қисмини тугатишда асосий фондларнинг бошланғич қийматига ўзгартириш мумкин.

Қайта тиклаш қариш қиймати — бу жорий йил нархларида акс эттирилган асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш қийматидир.

Қолдиқ қиймати — бошланғич ёки қайта тиклаш қиймати минус эскириш.

Савдо корхоналари асосий фондларни бошқа корхоналарга тўлов эвазига вақтинчалик фойдаланишга бериши мумкин. Бунда ижара харажатлари ижарага берувчи ва ижарачи ўртасида имзоланувчи ижара шартномасига асосан белгиланади. Ижара қисқа муддатли — 5 йилгача ёки узоқ муддатли — 5 йилдан ортиқ бўлиши мумкин. Шаҳар ва туманларда ижара тўлови ўзига хос хислатларга эга.

Ижара тўловини ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$A_n=[(C_6*S)*K_1*K_2*K_3*K_4]+П_3+A_м,$$

бу ерда: A_n — ижара тўлови;
C_6 — 1 $м^2$ учун бошланғич ставка;
S — бино майдони;
K_1 — қулайлик коэффициенти;
K_2 — корхонани жойлаштириш шартлари;
K_3 — жойлаштириш жойи;
K_4 — ижтимоий коэффициент;
$П_3$ — ер учун тўлов;
$A_м$ — амортизацион чегирмалар.

Савдо корхонаси асосий фонларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари.

Асосий фондларни таҳлил қилишда уларнинг таркиби ва динамикасини ўрганиш, техник жиҳати, янгиланиш даражаси ва техник такомиллашувини баҳолаш, асосий фондлар билан таъминланганликни аниқлаш, фондлардан яхшироқ фойдаланиш учун мавжуд заҳираларни аниқлаш лозим.

Демак, таҳлил жараёнида қуйидагиларни амалга ошириш зарур:

- асосий фондлар ҳажми, таркиби ва ҳолатини ўрганиш;
- асосий фондлар динамикасини ўрганиш;

• фондлардан фойдаланиш даражасини аниқлаш;

• фондлардан фойдаланиш самарадорлигини оширишга йўналтирилган чора—тадбирларни ишлаб чиқиш.

Бунда келиб тушган ва чиқиб кетган фондлар сони, уларнинг ўртача йиллик қиймати, йил боши ва охиридаги қолдиғини аниқлаш зарур.

Ҳисобот йилининг якунидаги асосий фондлар ҳажми қуйидаги формулага асосан аниқланади:

$$Ф_{кг}=Ф_{н}+Ф_{п}*Т_{в}/12-Ф_{в}*Т_{л}/12,$$

бу ерда:

$Т_{в}$ — йил давомида фондлардан фойдаланиш вақти;

$Т_{л}$ — йил давомида фондлар чиқиб кетгандан кейинги вақт.

Асосий фондлар ўртача йиллик қийматини шунингдек, ҳисобот йили боши ва охиридаги барча асосий фондлар тўлиқ баланс қиймати ва ҳисобот йилининг барча ойларининг 1—кунидаги фондлар қийматини қўшиш натижасида олинган суммани 12 га бўлиш йўли билан ҳам мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитларида асосий фондларнинг қиймат тавсифномалари, уларнинг ҳолати таҳлили, эскирган фондларни ўз вақтида алмаштириш эҳтиёжлари ва бундай алмаштириш учун ҳақиқий молиявий имкониятларга бўлган қизиқиш ўсиб бормоқда.

Асосий фондлар динамикасининг ўзгаришини қуйидаги кўрсаткичлар тавсифлайди: фондларнинг янгиланиш коэффициенти, фондларнинг чиқиб кетиш коэффициенти, фондларнинг ўсиш коэффициенти, фондларнинг эскириш коэффициенти, фондларнинг яроқлилик коэффициенти.

$$К_{оф}=Ф_{п}*100/Ф_{кг},$$

$К_{оф}$ — фондларнинг янгиланиш коэффициенти;

$Ф_{кг}$ — йил якунидаги фондлар.

$$К_{вф}=Ф_{в}*100/Ф_{нг},$$

$К_{вф}$ — фондларнинг чиқиб кетиш коэффициенти;

$Ф_{нг}$ — йил бошидаги фондлар.

$$К_{пф}=(Ф_{л}-Ф_{в})*100/Ф_{кг},$$

$К_{пф}$ — фондларнинг ўсиш коэффициенти.

Асосий фондлар ҳолатининг сифати кўп жиҳатдан фондларнинг эскириши билан белгилаб берилади.

Фондларнинг эскириш коэффициенти йил боши ва якунидаги эскириш суммасининг фондлар қийматига нисбати сифатида аниқланади.

$$К_{иф}=\sum И_{нг}*100/Ф_{н},$$

бу ерда:

$К_{иф}$ — фондларнинг эскириш коэффициенти;

$\sum И_{нг}$ — йил бошида фондларнинг эскириш суммаси;

$Ф_{н}$ — йил бошидаги фондлар.

Асосий фондларнинг яроқлилик коэффициенти қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$К_{г}=100-К_{иф}.$$

Асосий фондларни эксплуатация қилишнинг иқтисодий самарасини ошириш асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг муҳим шарти ҳисобланади.

Фондлардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш учун барча фондлардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи умумий кўрсаткичлар билан бир қаторда айрим фондлар гуруҳини тавсифловчи алоҳида кўрсаткичлардан ҳам фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Самарадорликнинг умумлаштирувчи кўрсаткичлари қаторига фонд қайтими, рентабеллик, фондлар билан таъминланганлик,

асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг интеграл коэффициентини киритиш мумкин.

Фонд қайтими сотилган товарлар ҳажмини асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматига тақсимлаш йўли билан аниқланади:

$$Ф_{отд}=Т/Ф_{сг},$$

бу ерда:

$Ф_{отд}$ — фонд қайтими;

Т — чакана товар айланмаси;

$Ф_{сг}$ — асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати.

Асосий фондлар *рентабеллиги* фойданинг асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати асосида ҳисобланади:

$$Р=П/Ф_{сг},$$

бу ерда:

Р — рентабеллик;

П — фойда;

$Ф_{сг}$ — асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати.

Фонд сиғими асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматининг товар айланмаси ҳажмига нисбати асосида аниқланади:

$$Ф_{с}=Ф_{сг}/Т,$$

бу ерда:

$Ф_{с}$ — фонд қайтими;

Т — товар айланмаси.

Фондлар билан таъминланганлик асосий фондларнинг ўртача йиллик қийматининг ходимлар сонига нисбати асосида топилади:

$$Ф_{осн}=Ф_{сг}/Ч,$$

бу ерда:

$Ф_{осн}$ — фондлар билан таъминланганлик;

Ч — ходимлар сони.

Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигини умумий баҳолаш учун интеграл кўрсаткични аниқлаш мақсадга мувофиқ:

$$У_{оф}=\sqrt{Ф_{отд}}*Р,$$

бу ерда:

$У_{оф}$ – асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигининг интеграл кўрсаткичи;

$Ф_{отд}$ – фонд қайтими;

Р – фондлар рентабеллиги.

Такрор ишлаб чиқариш ва асосий фондларга инвестициялар.

Товар муомаласи жараёнига кўп марталаби хизмат кўрсатар экан, асосий фондлар аста–секинлик билан эскиради. Эскириш табиий ва маънавий турларга тақсимланади.

Табиий эскириш – бу асосий воситаларнинг савдо – технология жараёнларида фойдаланиш натижасида ишлаб чиқариш – техник хусусиятларини йўқотишидир.

Манавий эскириш – бу техник тараққиёт натижасида эскиришдир.

Асосий фондларни ривожлантиришга йўналтирилган харажатлар капитал қўйилмаларни тавсифлайди.

Корхонанинг фойда олиши ва тўплашини ошириш мақсадида моддий, молиявий ва меҳнат ресурсларини узоқ муддат давомида сарфлаш инвестициялар ҳажмини белгилаб беради.

Асосий фондларни такрор ишлаб чиқаришнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

янги қурилиш – тасдиқланган лойиҳа бўйича янги майдонларнинг қурилиши;

кенгайтириш – мавжуд корхоналарда қўшимча иш жойлари қурилиши;

реконструкция — мавжуд савдо корхонасининг фаол ва пассив қисмларини янги техник асосда қисман ишлаб чиқариш бўйича чора—тадбирлар;

техник қайта жиҳозлаш — алоҳида ишлаб чиқаришнинг техник—иқтисодий даражасини ошириш, модернизациялаш ва асбоб—ускуналарни алмаштириш бўйича чора—тадбирлар мажмуаси.

Асосий фондларни такрор ишлаб чиқариш харажатлари капитал қўйилмалар шаклида амалга оширилади ва қуйидаги манбалар ҳисобига молиялаштирилади:

а) хусусий маблағлар (амортизацион чегирмалар, фойда ёки махсус фондлар);

б) хусусий маблағларга тенглаштирилган маблағлар (бюджет ажратмалари, пайчиларнинг хайрия асосида олинган маблағлари);

в) қарзга олинган маблағлар — бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан қарз ва банк кредитлари шаклида вақтинча фойдаланишга олинувчи маблағлар.

Жами инвестициялар ҳажмида хусусий маблағлар улушини аниқлаш мақсадида ўзини—ўзи меҳнат ресурслари усулини қўллаш мумкин:

$$К_{сф}=СС/И,$$

СС— корхонанинг хусусий маблағлари (соф фойда ёки амортизацион ажратмалар);

И—жами инвестициялар миқдори.

Тавсия қилинувчи кўрсаткич қиймати $К_{сф}\geq 51\%$. Бундан кичик бўлса корхона молиялаштиришнинг ташқи (қарзга олинувчи ва жалб қилинувчи маблағлар) манбаларига нисбатан молиявий мустақиллигини йўқотади. Мазкур коэффициент амалда режалаштирилаётган даврда бошланғич коэффициент билан солиштирилади ва инвестицияларнинг ўзини молиялаштириш даражаси тўғрисида хулоса чиқарилади.

Фаолият юритаётган корхоналардаасосий фондларни такрор ишлаб чиқаришни молиялаштиришнинг асосий манбаси асосий воситалар бўйича амортизация ажратмалари ҳисобланади.

Асосий воситаларни тўлиқ тиклаш учун амортизацион ажратмалар асосий воситаларнинг фаол қисмини тезлашган амортизациялаш механизмини қўллаш ёрдамида белгиланган суммани киритган ҳолда амортизацион ажратмалар нормаси ва баланс қийматидан келиб чиқиб ҳисобланади.

Кўрсатилган усулларнинг кўпчилигида асосий воситалар объектларининг бошланғич қиймати амортизацияланувчи қиймат ҳисобланади.

Амортизация ажратмаларини белгилашни мисол ёрдамида ўриб чиқамиз.

Савдо корхонасида йил бошида асосий воситалар қолдиғи 6000 минг сўм, май ойида критилган миқдор 276 минг сўм, июнда чиқарилган миқдор 60 минг сўмни ташкил этади. Йил охирида асосий воситалар қолдиғи қуйидагига тенг бўлади:

$$Оф_{кг}=6000+276*7*12-60*6/12=6131 \text{ (минг сўм)}.$$

Савдо корхонасининг асосий фондлар ўртача йиллик қиймати:

$$ОФ_{сг}=6131+600/2=6066 \text{ (минг сўм)}.$$

Амортизацион ажратмалар миқдори:

$$АО=6066*10/100=606,6 \text{ (минг сўм)}.$$

Капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун корхоналар четдан маблағ жалб қилишга мурожаат қилишлари ҳам мумкин. Қарзга олинувчи маблағлар қарз берувчилар турига қараб кредит муассасаларидан олинган маблағ — банк кредитлари ва бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган маблағ — қарз маблағларига тақсимланади. Бошқа ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган

маблағларни пай асосидаги иштирокчилар улуши сифатида ҳам таснифлаш мумкин.

Ташкилотларнинг капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун олинган банк кредитлари улар жалб қилинган муддатига кўра қисқа муддатли ва узоқ муддатли кредит турларига бўлинади.

Капитал қўйилмаларни молиялаштириш учун жалб қилинган ва фойдаланилган банк кредитлари ва уларнинг фоизларини қоплаш учун ажратилувчи маблағлар миқдори фойда солиғини белгилашда солиққа тортилувчи миқдорга киритилмайди.

Кредит молиялаштириш одатда икки зил шаклда бўлади: муайян лойиҳаларни амалга ошириш учун узоқ муддатли банк ссудалари ва облигация заёмлари.

Тижорат банклари ва бошқа кредит муассасаларининг узоқ муддатли кредитлари инвестициялар фойдалилик нормаси юқори бўлган реал лойиҳаларга жалб қилинади. Узоқ муддатли инвестицияларни капитал қўйилмаларга жалб қилиш қарзга олинувчи маблағларнинг қайтариб берилиши сабабли улардан рационал фойдаланиш ҳисобига молиялаштирилувчи корхоналарнинг масъулиятини оширади.

Лизинг ва инвестицион селенг реал инвестициялар учун хусусий маблағлар етишмаган ҳолларда, шунингдек, фойдаланиш даври катта бўлмаган ёки технологияси ўзгарувчанлиги юқори бўлган лойиҳаларга капитал қўйилмалар киритиш зарур бўлган ҳолларда қўлланади.

Инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг иккита умумий тоифаси мавжуд:

- молиявий мустақиллик (молиявий баҳо);
- самарадорлик (иқтисодий баҳо).

Инвестиция лойиҳасининг молиявий состоятельность?? бу унинг кредит лаёқатини

баҳолаш бўлиб, молиявий қўйилмаларни самарали жойлаштириш ва фойдаланиш тушунилиши лозим бўлган молиявий – хўжалик ҳолатидир. Молиявий состоятельность молиявий ҳисоботнинг уч турига асосланади: фойда ва зарар тўғрисидаги ҳисобот, пул маблағларининг ҳаракатланиши тўғрисидаги ҳисобот, корхона баланси.

Ҳар қандай инвестиция лойиҳаси бир қатор параметрларга боғлиқ бўлиб, уларни қуйидаги формула бўйича баҳолаш мумкин:

$$P=\{iCj, CFk, n, r\},$$

бу ерда:

iCj – i – йилдаги инвестициялар (i=1, 2, ...m);

CFk – k – йилда пул маблағлари келиши (кетиши);

n – лойиҳа муддати;

r – дисконт коэффициенти.

Ўсиш сурати rt=(FV-PV)/PV. (1)

Пасайиш сурати dt=(FV-PV)/FV. (2)

Молиявий ҳисоб – китобларда биринчи кўрсаткич фоиз ставкаси, иккинчи кўрсаткич эса ҳисоб – китоб ставкаси (дисконт) деб аталади.

(1) формулада акс эттирилган молиявий операциянинг иқтисодий мазмуни операйи якунлангач инвесторни аниқлашдан иборат.

Даромадлилик амалда доимий кўрсаткич бўлмасдан, асосан риск даражасига боғлиқ бўлади.

Дисконтлашнинг иқтисодий мазмуни турли вақт кўрсаткичида пул оқимини тартибга солишдан иборат, яъни дисконтлаш коэффициенти инвестор инвестиция қилинаётган капитал учун қанча фоизли капитал қайтими олишни исташи ёки олишини кўрсатади

Назорат учун саволлар:

1.Асосий фондлар қайси жиҳатлар бўйича таснифланади?

2.Асосий фондлар қандай баҳоланади?

3.Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари қандай?

4.Асосий фондлар ҳолати кўрсаткичлари қандай?

5.Асосий фондлар эскириши ва амортизацияси нима дегани?

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "веер", амалиётда "ақлий ҳужум" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

1. "Тадбиркорлик субъектларини ҳукукий ҳимоя килиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

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

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

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

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

6. Даненбург, Р.Монкриф «Основы оптовый торговли», Санки-Петербург 1998гг.

7. Уколлов В.Ф. Теория управления. М.:ЗАО «Экономика», 2004
8. Пинто Дж.К. Управление проектами. Питер, 2004
9. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова
10. www.uzbussines.unitech.uz
11. www.books.epokupka.ru

САВДО КОРХОНАСИ МУОМАЛА ХАРАЖАТЛАРИ

Савдо корхонаси харажатлари, муомала чикимлари ва уларнинг тавсифланиши.

Савдо корхонасининг асосий фаолият тури товар муомаласи жараёнини ташкил этиш ва хизмат курсатиш булиб, шу сабабли унинг чикимлари купинча муомала чикимлари сифатида акс эттирилади.

Муомала чикимлари корхона жорий харажатларининг мухим бир кисмидир. Корхона харажатлари бу- чи-ким(издержки???)ларга Караганда кенгрок тушунчани англатади. Уларнинг таркибига корхонанинг товар харид килиш, товар муомаласи жараёнларини ташкил этиш буйича жорий харажатлар, корхона молиявий фаолияти натижалари ва унинг соф фойдаси хисобига амалга оширилувчи харажатлар киритилади.

Муомала чикими таркибиги киритилувчи харажатлар турли хил белгилари буйича таснифланади. *Кийматни ташкил этишдаги иштироки* буйича барча харажатлар соф ва кушимча харажатларга булинади.

Соф муомала чикимлари — бу савдо корхонасининг товар олди —сотдиси ва киймат шаклининг узгаришига хизмат курсатиш харажатларидир. Бу харажатлар жамият учун зарур булсада, улар уз мохиятига кура истеъмол кийматини яратмайди ва товар кийматини оширмайди. Улар каторига реклама харажатлари, харидорларга хизмат курсатиш, пул айланмаси, касса ва бухгалтерия операцияларини киритиш мумкин.

Р^ушимча муомала чикимлари — бу савдо корхоналарининг муомала сохасида ишлаб чикариш жараёнини давом эттириш билан боглик харажатларидир. Бу каторга товарларни транспортда ташиш, саклаш, ураш. кадоклаш ва шу кабилар билан боглик харажатлар киритилади. Бу операцияларни бажариш давомида товарнинг истеъмол киймати[1] сакланиб, товар узгартирилади ва истеъмолчига етказилади, бир вактнинг узида унинг киймати хам оширилади. Шундай килиб, кушимча харажатлар корхонада янгидан яратилган киймат хисобига, соф харажатлар эса янги яратилган ва ишлаб чикарувчи томонидан унинг товарини сотиб бериш учун бериладиган кийматнинг бир кисми хисобига копланади.

Ҳозирги кунда соф муомала харажатларининг улуши усиб бормокда. Бунга сабаб бозорнинг харидорларга хизмат курсатиш маданиятини ошириш ва корхонанинг ракобатбардошлигини ошириш талаблари хисобланади.

Айрим товарлар ва товар гурухларига мансублиги буйича бевосита ва билвосита чикимларга таксимланади.

Бевосита муомала чщимлари — бу бошлангич хужжатларга асосанбевосита у ёки бу товар гурухига мансуб булиши мумкин булган харажатлардир.

Билвосита муомала чщимларини олдиндан хисоб — иктоб килмасдан туриб товар гурухлари уртасида таксимлаш мумкин эмас. Одатда уларни бирорта курсаткич буйича (савдо майдони, товар айланмаси хажми, савдо ходимларининг ойлик маоши ва хоказо) пропорционал равишда таксимлайдилар.

Фойдаланиш рационаллиги буйича барча харажатларин ишлаб чикариш ва ноишлаб чикариш харажатларига булиш мумкин.

Ишлаб чщариш харажатлари ижобий натижа беради: товарни сотиш харажатлари чакана савдо айланмасин олишни таъминлайди. *Ношлаб чикариш харажатлари* фой-

дали натижа бермасада, корхонанинг савдо — хужалик фаолиятини усиз тасаввур килиш кийин.

Товар айланмаси хажмининг узгаришига боглицили буйича муомала чицимлари доимий ва узгарувчан харажатларга таксимланади.

Доимий харажатлар таркибига суммаси бевосита товар айланмаси хажми ва тузилмасига боглик булмаган, уларнинг даражаси товар айламасига тескари пропорционал равишда улчанувчи харажатлар киритилади: товар айланмаси хажмининг усиши билан товар айланмасининг фоизларида хисоблаб чикилган доимий муомала чикимлари камаяди ва аксинча.

Узгарувчан харажатлар пропорциона —узгарувчан, дегрессив — узгарувчан ва прогрессив — узгарувчан булиши мумкин.

Пропорцион— узгарувчан муомала чикимлари чакана товар айланмаси хажми билан бир хил йуналиш ва суратда узгаради. Шунинг учун уларнинг микдори узгаради, даражаси эса узгармас хисобланади.

97*Харажат- турлари буйича муомала чицимлари* таркиби ва номенклатураси харажатлар таркиби тутриисидаги коидалар асосида белгилаб куйилиши лозим булган элементлар ва моддаларга таксимланади.

Харажатларни иктисодий элементлар буйича гурухлашда хар бир элементга муайян ресурс турлари буйича харажатлар киритилади. Харажатларни гурухлар куйидаги иктисодий элементлар буйича амалга оширилади:

моддий харажатлар;

иш хаки харажатлари;

ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи харажатлар;

асосий фондлар амортизацияси;

бошка харажатлар.

Харажат турлари буйича муомала чикимлари таркиби ва номенклатураси.

Муомала чикимлари номенклатураси харажатларини айрим моддалар буйича акс эттиради. Хозирги кунда улгуржи ва чакана савдо хамда умумий овкатланиш корхоналарида амал килаётган муомала чикимлари моддалари номенклатураси харажатларнинг бухгалтерия хисоби буйича услубий тавсияларига асосланади ва куйидаги моддаларни уз ичига киритади:

1.Транспорт харажатлари.

2.Иш хаки харажатлари.

3.Ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи харажатлар.

4.Бино ва иншоотлар, курилмалар, асбоб — усдуналар ва инвентарни ижарага олиш ва уларга караш харажатлари.

5. Асосий фондлар амортизацияси.

6.Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари.

7.Санитария ва махсус кийим —кечаклар, идиш —товок ва бошка киммат булмаган ва тез эскирувчан предметларнинг эскириши.

8.Ишлаб чикариш эхтиёжлари учун ёкилги, газ ва элетр энергияси харажатлари.

Э.Товарларни саклаш, навларга ажратиш, ураш ва кадоьлаш харажатлари.

10.Реклама харажатлари.

Н.Олинган карз учун фоизларни тулаш харажатлари.

12.Товар ва технологик чикитларнинг йукотилиши.

13.Тара харажатлари.

14.Бошка харажатлар.

Транспорт харажатлари иктисодий мазмунига кура халк хужалигининг бошка тармоклари хизматига пул тулашишини акс эттиради. Шу сабабли мазкур модда таркибига товарларни ёлланган транспортларга юклаш, тушириш ва ташиш билан боглик харажатлар киритилади.

Иш хаки харажатлари уз таркибига руйхатдаги ва руйхатда булмаган ходимларга амалда ишлаб берилган вакт

учун корхонадаги мехнатга хак тулаш шакл ва тизимларига асосан туланувчи ойлик иш хаки, рагбатлантирувчи ва компенсация шаклидаги туловларни киритади.

Бундан ташкари, иш хаки харажатлари таркибига ишлаб берилмаган вакт учун туловлар хам киради (мехнат таътиллари учун, усмирлар учун имтиёзли соатлар, давлат мажбуриятларин бажариш билан боглик вакт учун туловлар ва хоказо).

Ижтимоий сохага ажратилувчи маблаглар бюджетдан ташкари давлат жамармалари: ижтимоий сугурта жамгармаси, Нафака жамгармаси, бандлик жамгармаси кабиларга сарфланувчи харажатлардан иборат.

Бино ва иншоотлар, курилмалар, асбоб--ускуналар ва инвентарни ижарага олиш ва уларга цараш харажатлари ижарачига тегишли булган бино ва иншоотлар, курилмалар, асбоб - ускуналар ва инвентарга туланувчи ижара хаки; атрофдаги худуднинг тозалигини таъминлаш, коммунал туловлар, ёнгинга карши кураш ва куриклаш хизмати харажатларидан иборат.

«Асосий воситалар амортизацияси» моддасида асосий ишлаб чикариш фондларини тули^ кайта тиклаш учун сарфланувчи амортизация чегирмалари микдори акс эттирилади.

Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари асосий ишлаб чикариш воситаларининг барча турдаги (жорий, уртача, капитал) таъмирлаш ишлари билан боглик харажатларни акс эттиради.

«Санитария ва махсус кийим--кечаклар, идиш---товоц ва бош%а %иммат булмаган ва тез эскирувчан предметларнинг эскириши» моддасига киммат булмаган (100 та энг кам иш хаки микдорида) ва тез (бир йилдан кам муддатда) эскирувчан предмет ва инвентарлар, шунингдек, ошхона, санитария ва махсус кийим ---бош ва оек кийимларини- ювиш, тозалаш, дезинфекция килиш,

таъмирлаш ва хоказолар билан боглиқ харажатлар киритилади.

Ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун ёнилғи, газ ва электр энергияси харажатларини умумий овқатланиш корхоналарида кузатиш мумкин. Бу модда таркибига электр энергияси, газ, иссиқлик ва технология ва ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун сарфланган бошқа ёқилғи турлари харажатлари киритилади.

Товарларни сақлаш, навларга ажратиш, ўраш ва қадоқлаш харажатларига товарларни ўраш ва қадоқлашга сарфланган материаллар, совутиш ускуналари харажатлари, четдаги ташкилотларнинг товарни ўраш в акадоклаш учун курсатган хизматига туланувчи хаі$ ва товарнинг сақланиши учун зарур шарт — шароиларни яратишга дойр бошка харажатлар киритилади.

Реклама харажатлари каторига реклама нашриётлари, оммавий ахборот воситалари оркали реклама тадбирлари, ташки реклама харажатлари, кургазма — савдо ва товар намуналари хонаси каби харажатларни киритиш мумкин.

Олинган карз учун фоизларни тулаш харажатлари банк кредитлари, таъминотчилар кредитлари ва бошка турдаги олинган карзлар учун туланувчи фоиз туловларидан иборат.

«Товар ва технологик чиқитларни йукотиш» моддаси таркибига озик —овқат махсулотларини ташиш, сақлаш ва сотишда йул куйилувчи табиий йукотишларни киритиш мумкин. Бу каторга шунингдек, озик —овқат махсулотларини сотишга тайёрлашда (колбасани кесиш, ёгни тозадаш) йул куйилувчи нормадаги сарфлар хам киритилади.

Тара харажатлари таранинг эскириш, уни таъмирлаш, буш тарани юклаш, тушириш, ташиш, олинган ва топширилган тара нархидаги фарклар каби тара билан боглиқ харажатлардан иборат.

«Бошка харажатлар» — *комплекс* модда булиб, унда куйидагилар акс эттирилади:

солик ва йигимлар хамда турли хил бюджетдан ташкари жамгармаларга конунчиликда белгиланган тартибда муомала чикимлари хисобига тулапувчи туловлар;

номоддий активларнинг эскириши;

техника хавфсизлиги ва мехнат шароитларини таъминлаш харажатлари;

касса хужалигини юритиш буйича харажатлар;

ахборот ва маслахат хизматлари, алока ва банк, хизматлари учун туловлар;

командировка ва вакиллик харажатлари;

муомала чикимлари таркибига киритилиши лозим булган, юкорида санаб утилга моддалар таркибига киритилмаган бошка харажатлар.

Савдо корхонасининг муомала чикимлари тахлили.

Савдо корхонасининг муомала чикимлари абсолют микдор ёрдамида хам, нисбий курсаткич — чакана товар айланмаси фоизларида акс эттирилган муомала чикимлари ёрдамида хам акс этирилиши мумкин. Абсолют курсаткич корхонанинг маълум муддат ичидаги жами харажатлар микдорини тавсифлайди. Бирок бу курсаткич харажатларнинг хар бир сумига олинган натижа хакида, яъни сарфланган харажатларнинг самарадорлиги хакида тасаввур бермайди.

Муомала чикимларини абсолют курсаткичлар буйича хам, нисбий курсаткичлар буйича хам амалга ошириш лозим. Тахлил куйидаги вазифаларни хал килиш учун амалга оширилади:

харажатлар таркиби, хажми ва динамикасини урганиш;

харажатлар самарадорлигини бахолаш;

муомала чикимларига таъсир курсатувчи омилларни тадкик этиш;

харажатларни тежаш захираларини аниклаш.

Тахлилни муомала харажатларини тежаш (ортикча сарфлаш) абсолют микдорини аниклашдан бошлаш лозим:

бу ерда $А_{ж.пер}$ – муомала харажатларини тежаш (ортикча сарфлаш) абсолют микдори, сум;

$И_1$ —хисобот йилидаги муомала харажатларининг амалдаги микдори, сум;

$И_0$— хисобот йилидаги муомала харажатларининг режадаги микдори ёки базис йилдаги амалдаги микдори, сум.

Муомала харажатларини теж'аш (ортикча сарфлаш) абсолют микдорини хисоблаш нисбий тежаш (ортикча сарфлаш) хисоб –– китоблари билан туддирилиши лозим. Нисбий огишни аниклаш учун базис даврдаги муомала харажатларини хисобот йилидаги чакана товар айланмаси амалдаги хажмига тутирлаш керак. Бунда муомала чикимларининг доимий ва узгарувчан турларга таксимланишини эдан чикармаслик лозим.

$Иско_{Р.о}=И_{пост.о}+РТО*У_{пер.0}/100$

бу ерда $И_{скор0}$ — хисобот йилидаги чакана товар айланмаси амалдаги хажмига тутирланган муомала чикимлари базис микдори, сум;

$И_{пост0}$ —базис даврдаги шартли –– доимий муомала харажатлари,%;

$РТО_1$—хисобот давроидаги чакана товар айланмаси амалдаги хажми.

Муомала харажатларини нисбий тежаш (ортикча сарфлаш) микдори хисобот йилида амалдаги муомала чикимлари билан тугирланган базис чикимлари уртасидаги фаркни ифодалайди.

$Оэк.пер^{=}ИгИ_{скор}$ о

Муомала чикимлари тахлил килинганда уларнинг узгариш хажми ва сурати аникланади:

бу ерда $У_и$ —муомала чикимлари даражасининг узгариш хажми,%;

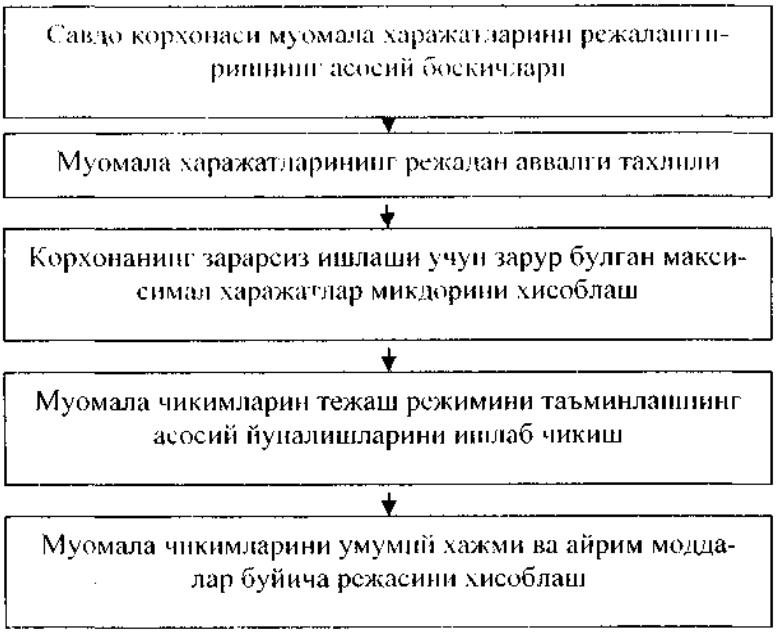
$У_{и}$,$У_{ио}$ —мос равишда хисобот йили ва базис даврдаги муомала харажатлари даражаси, %.

$Т_{и}$=Уи/Уио*100,

бу ерда $Т_{и}$ —муомала чикимлари даражасининг узгариш сурати, %.

Муомала чикимларини умумий хажми буйича режалаштириш.

Муомала харажатларини режалаштириш савдо корхонасини молиявий бошкаришнинг таркибий кисмидир. Режалаштириш жараёнида корхонанинг муомала чикимларини тежаган холда тухтовсиз ва юкори даражада хужалик фаолиятини юритишига имкон берувчи харажатлар микдорини аниклаш заруратидан келиб чикиш лозим.



9.1—расм. Муомала харажатларини режалаштириш боскичлари

Муомала- чикимларини режалаштириш куйидаги схемада курсатилганидек, боскичма — боскич, кетма-кетликда амалга оширилади:

Режадан аввалги тахлилни утказиш давомида режадан аввалги даврда муомала чикимлари таркиби ва тузилмаси, хажми ва даражасининг узгариш тенденцилари аникланади, харажатлар ва чакана товар айланмаси узгариш суратлари таккосланади. Муомала чикимлари ва чакана товар айланмаси уртача йиллик узгариш суратлари тугрисидаги маълумотлар келгусида муомала чикимлари режасини ишлаб чикишда фойдаланилиши зарур.

Муомала чикимларининг режадаги микдори минимал ва максимал чегаралар уртасида булиши лозим. Муомала чикимлари минимал микдори бу энг куйи чегара булиб, бундан купрок тежаш фойдали хисобланмайди, чунки унинг ортидан товарларни етказиб бериш кийинланади, харидорларга хизмат курсатиш даражаси пасаяди, кадрларнинг узгариши тезланади, бу эса корхонанинг ривожланишига хизмат килмайди.

Муомала чикимлари максимал микдори фойда келтирмасада, бирок зарар курмасдан ишлаш имконини беради. Харажатларнинг бу микдордан ортиб кетиши корхона хужалик фаолиятининг зара куришига олиб келади. Демак, муомала чикимларининг режалаги микдори куйидагича булиши лозим:

$$И_{min} \leq И_{ил} \leq И_{max}$$

Даромад ва харажатлар микдори тенг булган холларда корхона иши зарарсиз хисобланади:

$$И_{пер} + И_{пост} = ЯД\text{-}ККС$$

$И_{пер.}$, $И_{пост.}$ – мос равишда доимий ва узгарувчан муомала чикимлари;

ЯД— ялпи даромад микдори;

ККС — купилган киймат солиги.

Фараз килайлик, корхонанинг режадаги чакана товар айланмаси 3000 минг сум, ялпи даромад даражаси — 20%,

ККС ставкаси — 16,67% булсин. Ялпи даромад даражаси ва ККСни бирлик улушларида акс эттириб, корхонанинг зарарсиз ишлаши учун зарур булган узгарувчан харажатларини хисоблаб чикамиз:

$$У_{пер\ max} = [0.2(1 - 0,1667) - 180/3000] * 100\% = 10,67\%$$

Демак, корхона зарар курадиганлар каторига кирмаслиги учун пежадаги муомала чикимлари микдори 320 минг сум (3000*10,67%), умумий харажатлар микдори эса 500 минг(320+180) сумдан ошмаслиги лозим.

Муомала чикимларини асосий моддалар буйича режалаштириш.

Умумий харажатлар микдорига тугирланлар киритиш ва режадаги давр учун муомала чикимлари тузилмасини аниклаш учун муомала чикимларининг асосий моддаларини иктисодий жихатдан асослаб бериш учун кушимча хисоб — китобларни амалга ошириш максадга мувофик. Бу моддалар таркибига умумий харажатлар микдорида улуши катта булган харажатлар киритилиши лозим. Улар каторига транспорт харажатлари, иш хаки харажатлари ва ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи маблаглар, асосий фондлар амортизацияси ва уларни таъмирлаш, карз маблаглари учун фоизлар ва бошкаларни киритиш мумкин.

Транспорт харажатлари товарларни темир йул, сув ва хаво транспорти оркали ташиш учун сарфланувчи харажатларни назарда тутади. Бундай харажатлар асосан улгуржи савдо билан шугулланувчи корхоналарга хос булса, товарларни автомобиль транспорти оркали ташиш эса хам улгуржи, хам чакана савдо корхоналарига хосдир. Мазкур модда буйича харажатлар ташилаётган юк хажми, масофа ва юк ташиш тарифга боглик булиб, бу тарифлар 1 т/кмга сумларда ёки ташилаётган юк кийматининг фоизида белгиланиши мумкин. Бу модда буйича умумий харажатлар куйидаги формула асосида хисоблаб чикилади:

$$И_{тр} = Т\ (сум) * ТГО;$$

$$И_{тр}=Т\ (\%)*ОЗ/100,$$

бу ерда $И_{тр}$ — транспорт харажатлари, сум;

Т (сум) — 1 т/км ташиш учун тариф, сум;

Т (%) — ташилаётган юк кийматининг фоизидаги тариф;

ТГО — транспорт юк айланмаси, т/км;

ОЗ —харид нархларида режадаги товар хариди хажми, сум.

Бунда транспорт юк айланмаси куйидаги формула ёрдамида аникланади:

$$ТГО=[(ГО+ВТ)*К_{тт}]*Р,$$

бу ерда ГО — ташилаётган юк огирлигини тавсифлавчи юк айланмаси, т;

ВТ —тара вазни, т;

$К_{тт}$ — юк ташишнинг такрорийлик коэффициенти;

Р - -уртача юк ташиш масофаси, км.

Агар корхона транспортни ижарага оладиган ва бунда вакт учун минимал тулов белгиланган булса, бу холда харажатлар умумий микдори куйидагига тенг булади:

$$И_{тр}=т\ (руб)*t*Д,$$

бу ерда Т – 1 соат иш учун тариф, сум;

t – транспортнинг 1 кунда уртача ишлаган соатлари, соат;

Д – режадаги даврда иш кунлари сони, кун.

Режалаштирилаётган йилда юк ташиш шарт — шароитлари хисобот йилидаги билан сезиларли фарк килмаган ёки тоннажни аник хисоблаш мумкин булмаган холларда автомобиль оркали юк ташиш буйича харажатлар амалда юзага келган харажатлар ва режадаги товар айланмаси микдоридан келиб чиккан холда аникланади.

Иш хаки харажатлари корхонадаги ходимлар сони ва уларнинг уртача иш хакини йил давомида усишини хисобга олган холда режалаштирилади. Иш хаки харажаларини режалаштиришда чакана товар айланмасининг иш хаки жамгармаси ва ходимлар сонига нисбатан тезрок усишини таъминлаш лозим, яъни $I_{рто}>I_{фчи}>I_{ч}$. Бу иктисодиётнинг «ол-

тип конуни» булиб, мехнат махсулдорлиги ва уртача иш хаки усган пайтда харажатларни қисқартиришга имкон беради.

Ижтимоий эхтиёжларга ажратилувчи маблағлар мехнатга хак тулаш харажатлари ва режадаги йил учун белгиланган бюджетдан ташқари жамғармаларга ажратмалар ставкасидан келиб чиккан холда режалаштирилади.

Бино ва иншоотлар ижараси учун харажатлар ижара берувчи билан ижара шартномасида курсатилган хар 1 $м^2$ майдон ва ижарага олинган майдон хажми нархи асосйда белгиланади. Баъзи холларда ижара берувчи ижара хакини бутун бино учун эмас, балки хар 1 $м^2$ учун белгилайди.

Асосий воситалар амортизацияси асосий воситаларнинг уртача баланс (тиклаш) киймати ва корхона хисоб сиёсатида кузда тутилган амортизация чегирмалари нормасидан келиб чиккан холда белгиланади. Уртача йиллик режадаги кийматни кириб келиши ва чикиб кетиши кутиаётган асосий воситалар гурухлари буйича хисблаш максадга мувофик.

$$ФО_{пл}=ОФ_{н}+(ОФ_{п}*М)/12-[Оф_{в}*(12-М)/12],'$$

бу ерда $ФО_{пл}$ —асосий воситаларнинг уртача йиллик режадаги микдори, сум;

$ОФ_{П}$ —режадаги йил давомида кириб келган асосий фондлар, сум;

$ОФ_{Н}$ — режадаги йил бошида асосий фондлар, сум;

$ОФ_{В}$ —режадаги йил давомида чикиб кетувчи асосий фондлар, сум;

М —мазкур корхонада асосий фондлар фаолият курсатган ойлар сони.

Умуман асосий воситалар амортизациясини куйидаги формула асосйда акс эттириш мумкин:

$$А_{пл}=\sum^{n}_{i=1} ОФ_{iпл}*N_i/100,$$

бу ерда $А_{пл}$ — режадаги йилда амортизацией чегирмалар микдори;

$ОФ_{ипл}$ — гурухдаги асосий фондларнинг уртача йиллик киймати, сум;

N_i — i – гурух буйича амортизацион чегирмалар нормаси, %;

n — асосий фондлар гурухлари сони.

Асосий воситаларни таъмирлаш харажатлари бинолар. асбоб — ускуналар ва инвентарларнинг холати ва таъмирталаблигига асосан кузда тутилади. Улар таъмирлаш ф'онди хисобга амалга оширилиб, корхонанинг хисоб сиёсатида кузда тутилган ва камида 5 йиллик муддатга тасдикланган нормалар асосида хисобланади. Чегирмалар нормаси асосий воситаларнинг уртача йиллик кийматига фоизларда белгиланади.

Назорат учун саволлар:

1.Муомала чикимларининг таснифланиши кандай?

2.Муомала чикимларининг номенклатураси ва тавсифномаси.

3.Муомала чикимларини тахлил килиш услубияти.

4.Муомала чикимлари умумий хажми буйича кандай режалаштирилади ?

5. Муомала чикимлари асосий моддалар буйича кандай режалаштирилади?

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "бумеранг",
амалиётда "иқтисодчи" педагогик технологиясидан фойдаланилади.

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

1. Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳимосбот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш

тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори, 2005 йил 15 июн.

2. "Бозор ислоҳотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш сохасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.

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

4. Уткин Э.А., Шабанов Д.С.Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004

5. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.:Вильямс, 2004

6. Н.Қ. Йўлдошев ва б. Стратегик менежмент. Ўқув қўлланма. Т.: ТДИУ, 2004

7. В.Даненбург, Р.Монкриф. «Основы оптовой торговли», Санк-Петербург, 1998 г.

8. www.usue.ru – Уральский государственный экономический университет

9. ice.spb.ru – Санкт-Петербургский торгово-экономический институт

10. www.torg.uz

САВДО КОРХОНАСИНИНГ МОЛИЯВИЙ РЕСУРСЛАРИ

Молиявий ресурслар, уларнинг шаклланиш ва фойдаланиш манбалари.

Савдо корхонаси молиявий ресурслари — бу пул даромадлари ва маблағлар тушуми сифатида амал қилувчи молиявий фаолият натижасидир. Савдо молияси — бу иқтисодий муносабатлар тизими булиб, унинг воситасида пул маблағларининг шаклланиши, тақсимланиши . ва фойдаланилиши амалга оширилади. Бозор муносабатлари шароитларида молиявий ресурсларнинг мавжуд булиши ва ривожланиши икки боскичдан борат булади: товарларни харид килиш ва уларни чакана савдода сотиш. Биринчи боскич товарлар харакатланиши билан, иккинчи боскич эса пул маблағларининг харакатланиши билан .боглик.

Савдо корхоналари воситалар айланишига шундай хизмат килади: товар ва хизматларин сотар экан, пул тушумлари хисобига улар товарларнинг харид кийматини, муомала чикимларини коплайди ва даромад олади. Келгусида даромадлардан фойдаланишда корхоналар жорий харажатларни коплаш, капитал куйилмаларни молиялаштириш учун пул жамгармаларини шакллантиради, соликлар ва молиявий санкциялар шаклида бюджетдан ташкари жамгармаларга мажбурий туловларни амалга оширади. Шундай килиб, савдо корхонасининг- бутун фаолияти хакикий пул окими ёрдамида амалга оширилади. Савдо корхонасининг молиявий ресурслари молиявий мажбуриятларни бажариш, харажат-

ларни қондаш ва ходимларни иқтисодий рағбатлантириш учун мулжалланади (10.1- расм).

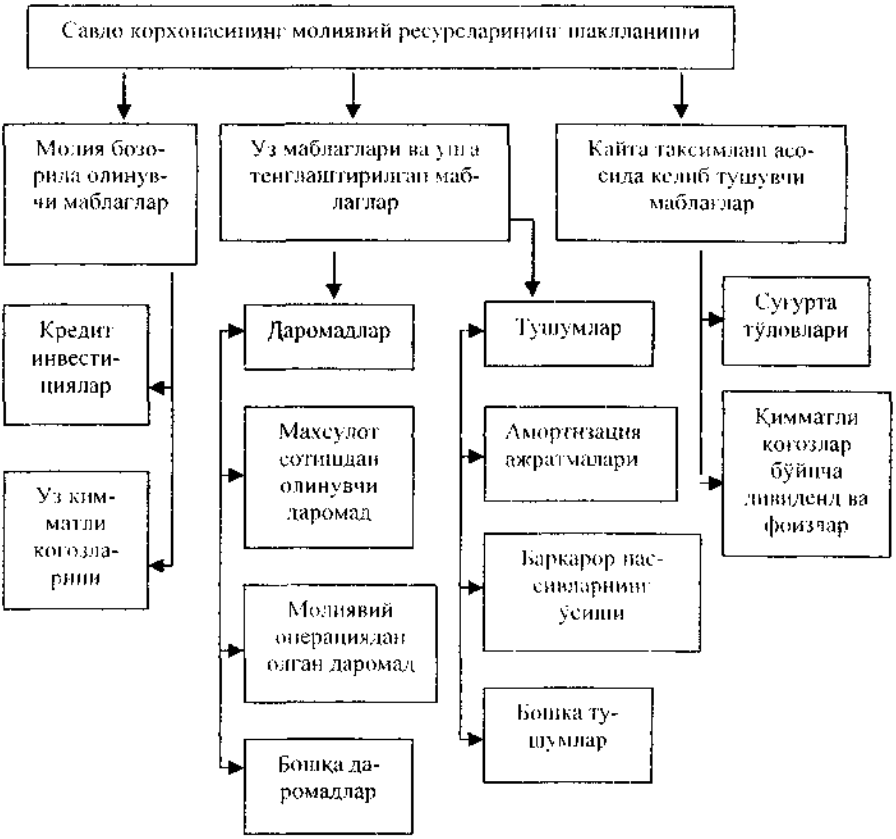
Савдо корхонаси	Давлат
	Банклар
	Молиявий институтлар
	Хужалик субъектлари
	Ходимлар
	Харидорлар

10.1 -расм. Савдо корхонасининг молиявий муносабатлари

Молиявий ресурслар иқтисодий вазифаларига кура қуйидаги фаолият турларини таъминловчи турларга таксимланади: асосий хужалик фаолияти, асосий, фондларни такрор ишлаб чикариш, корхонани ижтимоий ривожлантириш.

Молиявий ресурсларнинг .роли ва ахамиятини савдо корхоналарида молияни бошкаришнинг замонавий тизимларини ташкил этиш ва молиявий сиёсатни ишлаб чикиш зарурати белгилаб беради. Уларнинг асосий максади молияни бошкаришнинг харажатлар ва даромадларнинг оптимал даражасига эришиш, шунингдек, ресурслар рентабеллигини оширишга каратилган самарали тизимини яратишдан иборат.

Савдо корхонасининг молиявий ресурсларини шакллантириш манбалари иқтисодий — ташкилий жихатдан куйидагилар хисобланади: уз маблаглари ва уларга тенглаштирилган маблаглар, молия бозоридан олинувчи маблаглар, кайта таксимлаш тартибида келиб тушувчи маблагларнинг келиб тушиши (10.2-расм).

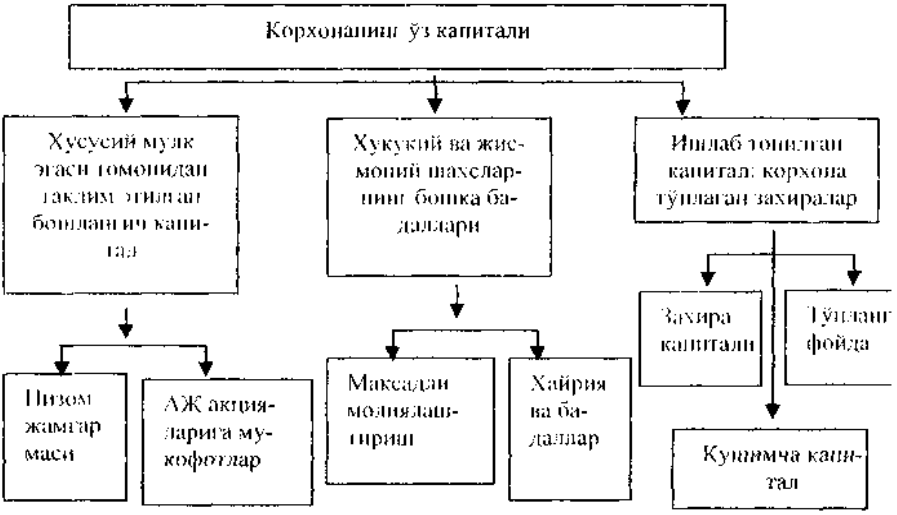


10.2-расм. Молиявий ресурсларнинг шаклланиши

Корхонанинг ўз маблағлари б унга мулкчилик хукукида тегишли булган ва савдо — хужалик фаолиятининг иктисодий асоси хисобланган молиявий ресурслардир. Улар корхонанинг асосий ва айланма воситаларини таъминлашга йуналтирилади.

Корхонанинг асосий ва айланма воситаларини таъминлашда фойдаланилувчи ўз молиявий ресурслари корхонанинг ўз капиталини тавсифлайди.

Савдо корхонасининг уз капитали куйидаги манабалар хисобига шаклланади: хусусий мулк эгаси томонидан такдим этилган бошлангич капитал; хукукий ва жисмоний шахсларнинг бошка бадаллари; корхона тулаган захиралар (10.3-расм) *булади*. Савдо — хужалик жараёнидаги иштироки ва айланиш караб корхона активлари икки турга — айланма ва айланмадан ташкари турларга таксимланади.



10.3-расм. Корхонанинг уз капитали структураси

Айланмадан ташкари активлар (ёки асосий капитал) корхонанинг хужалик фаолиятида куп маротаба иштирок этувчи ва узининг фойдаланилган киймати кисмини (уларнинг эскириб бориши билан) муомала чикимларига утказувчи мулкий кадриятлари йигиндисини ифодалайди. Бу мулкий кадриятларнинг барчаси хизмат килиш муддати бир йилдан ортик булиб, улар каторига куйидагиларни киритиш мумкин:

асосий воситалар; номоддий активлар (товар белгиларидан фойдаланиш хукуки, патентлар, лицензиялар, ноу-хау, муаллифлик хукуки ва бошка шунга ухшаш хукуклар);

тугалланмаган капитал куйилмалар (савдо корхонасининг янги курилиш, биноларни таъмирлаш ва шу кабиларга тугалланмаган реал инветициялари);

узок муддатли молиявий куйилмалар: кушма корхоналар низом жамгармасига узок муддатли (бир йилдан ортик) молиявий инвестициялар (акциялар, депозит карталари ва хоказоларни сотиб олишга); айланмадан ташкари активларнинг бошка турлари (урнатилиши лозим булган асбоб — ускуналар; иштирокчилар билан хисоб —китоб ва бошка баъзи турлар).

Айланма активлар (ёки айланма капитали) савдо корхонасининг жорий хужалик фаолиятига хизмат курсатувчи ва битта савдо —ишлаб чикариш циклида тулик истеъмол килинувчи мулкий кадриятлар *йигиндисини* ифодалайди. Улар каторига хизмат килиш муддати бир йилгача булган мулкий кадриятлар ва пул маблаглари киритилади.

Савдо корхонасининг айланма активлари куйидагилардан иборат:

тайёр махсулот, товарлар, материаллар, киммат булмаган ва тез эскирувчан предметлар захираси;

пул маблаглари (кассадаги, корхонанинг хисоб раками ва валюта хисобларидаги);

узок ва киска муддатли дебиторлик карзлари;

киска муддатли молиявий куйилмалар (жумладан, кимматли когозлар).

Савдо корхонасининг асосий ва айланма капиталга эхтиёжларининг шаклланиши унинг ривожланишининг асосий боскичлари — янги корхонани яратиш; мавжуд корхонани кегайтириши ва кайта таъмирлаш; мавжуд корхонанинг янги тузилмавий бирликлари (магазин, шуъба булимлари) тузиш билан боглик.

in Корхонанинг уз капитали структурасида асосий уринни низом жамгармаси ва корхона тупланган захиралар, яъни захира капитали, кушимча капитал ва тупланган фойда эгаллайди.

Низом жамгармаси корхонани яратиш ва унинг хужалик фаолиятини бошлаш учун мулжалланган бошланрич капитал миклорини англатади. Унинг хажми таъсис хужжатларида таъсисчиларнинг бадаллари йиғиндиси (улуши, номинал киймат буйича акциялари, пай бадаллари) сифатида кайд этилган маблаглар миклорида акс эттираилади. Низом жамгармаси бу савдо корхонасига фойда олиш максадида савдо — хужалик фаолиятини юритиш учун зарур булган бошланрич капиталдир.

Захира капитали — бу корхона уз капиталининг куйидаги холлардагина фойдаланиш мумкин булган, захирага олиб куйилган кисмидир:

— савдо — хужалик фаолиятида курилган зарарни коплаш;

— акциядорлик жамияти облигацияларини коплаш;

— акциядорлик жамияти акцияларини сотиб олиш;

— мулк эгаларининг акцияларига, биринчи навбатда имтиёзли акцияларга дивиденд тулаш.

Таксимланмаган фойда хам корхона уз капиталининг бир кисми булиб, хисобот даврида олинган фойда микдори ва унинг таксимланган кисми, жумладан, барча солик ва йигимлар, акциялар дивидендлари ва жамрармаларни тиолиялаштириш учун туловлар уртасидаги фаркни ифодалайди.

Шунингдек, корхонанинг уз капитали таркибига шакланиш ва фойдаланиш характери буйича карзга олинган маблагларнинг ички манабаларига мое булган баркарор пассивларни хам киритиш мумкин. Шу сабабли улар корхонанинг карзга олинган ва жалб килинган маблаглари орасида алохида элемент сифатида ажралиб туради.

Баркарор пассивлар корхона ва давлат бюджета, таъминотчилар, бюджетдан ташкари ижтимоий сурурта

жамгармалари ва бошкалар билан узаро молиявий муносабатларнинг узига хос хусусиятлари натижасида шаклланади. Улар таркибига куйидагиларни киритиш мумкин: харидор ва буюртмачилар билан олинган аванс буйича хисоб —китоб килиш; корхона ходимлари иш хаки ва ижтимоий сурурта буйича карзлар; кутилаётган харажат ва туловлар захиралари; махсус жамгармаларнинг вактинчалик буш турган маблаглари; корхонанинг кредиторлик карзлари.

Асосий ва айланма капитал шаклланишининг молиявий жихатлари.

Капитал — бу пул ва моддий маблаглар булиб, савдо корхонасининг мулкини шакллантиришга инвестиция килинади ва унга хусусий мулк ва такдим этилган активлар хукукида тегишли

Асосий ва айланма капиталга эхтиёжни хисоблаш асосий ва айланма воситалар буйича амалга оширилади (жумладан, товар захиралари, пул маблаглари ва бошка товар — молдий бойликлари).

Келгуси давр учун асосий воситаларга эхтиёжни хисоблашда куйидагилар бошланрич маълумотлар вазифасини бажариши мумкин:

режалаштирил'аётган товар айланмаси хажми;

асосий фондларнинг фонд сиримн;

асосий фондларнинг айрим турлари бозор киймати;

асбоб — ускуналар ва бошка механизмларини урнатиш киймати.

Режалаштирилаётган йил учун корхонанинг асосий воситаларига умумий эхтиёж куйидаги формула асосида хисоблаб топилиши мумкин:

$$П_{ос}=Т^{*}Ф_{С},$$

бу ерда $П_{ос}$ —асосий фондларга умумий эхтиёжнинг киймат улчами;

Т — режалаштирилаётган товар айланмаси хажми;

$Ф_с$ — режадаги йилда асосий фондларнинг фонд сиими.

Режалаштирилаётган давр учун фонд сиримини куйидаги формула асосида аниклаш мумкин:

$$Фс=Фс.о.*К,$$

бу ерда $Ф_{со}$ — хисобот йилида асосий фондларнинг фонд сирими;

К — уйидаги формула асосида аникланувчи, асосий фондлар фонд сиримининг динамик катордаги уртача йиллик узгаришини тавсифловчи коэффициент:

$$K=\sqrt[n-1]{\Delta C/\Delta T},$$

бу ерда n — динамикадаги йиллар сони;

ΔС — асосий фондлар кийматининг хисобот йилида аввалги йилга нисбатан усиши;

ΔТ — товар айланмасининг хисобот йилида аввалги йилга нисбатан усиши.

Асосий воситаларга умумий эхтиёж уларнинг келажакда усишини кушимча маълумотлардан (режадаги йил бошида асосий воситаларнинг мавжудлиги ва йил охирида жисмоний ва маънавий эскириши сабабли чикиб кетиши) фойдаланган холда хисоблаш учун асос булади.

Режалаштирилаётган йил охири учун асосий воситаларнинг усиши куйидаги формула асосида аникланади:

$$\Delta П_{ос}=П_{ос}-Н_{ос}+В_{фи}+В_{Ми}$$

бу ерда $\Delta П_{ос}$ — режадаги йил охирида асосий воситаларнинг усиши;

$П_{ос}$ — режадаги йил учун асосий воситаларга эхтиёж;

$Н_{ос}$ — режадаги йил бошида асосий воситаларнинг мавжудлиги;

$В_{фи}$, $В_{ми}$ — режадаги йилда жисмоний ва маънавий эскириш сабабли чигиб кетиши кутилаётган асосиф воситалар.

Режалаштирилаётган йил учун товар захираларига булган эхтиёж товар таннархи (улгуржи харид нархлари) ва ай-

ланма нормалари (кун) буйича товар айланмаси хажми асосида куйидаги формула ёрдамида аникланади:

$$П_{тз}=Р_{один}*Н_{тз}$$

бу ерда $П_{тз}$ — режадаги йил якунида товар захираларига эхтиёж;

$Р_{один}$ — товар таннархи буйича бир кунлик сотилган товар хажми;

$Н_{тз}$ — товар захиралари номраси, кун.

Корхонанинг айланма капиталини бошкариш, ундан фойдаланиш самарадорлигини бахолаш.

Савдо корхонасининг айланма воситалари корхонанинг барча активлари таркибида мухим роль уйнайди. Шу сабабли оптимал бошкарув вазифаси хам асосий вазифа хисобланади.

Айланма воситаларга аванс тарикасида киритилган молиявий ресурслар айланма капитални тавсифлайди. Айланма капитални бошкаришнинг асосий функциялари куйидагилардан иборат:

амалдаги капитал тузилмаси динамикасини ва келгусида унинг элементлари рационал нисбатини аниклаш;

айланма капиталдан фойдаланиш самарадорлигини бахолаш;

капитал тузилмасини уни молиялаштириш манбалари белгилари буйича оптималлаштириш.

Биринчи функция аванс килинган капитални айланма воситаларга структура элементлари (товар захиралари, пул маблаглари, киска муддатли молиявий куйилмалар, дебиторлик карзи ва бошка товар — моддий бойликлар) буйича максадли таксимланишини тадкик этишдан иборат.

Корхонанинг жорий активларини тахлил килиш жараёнида уларнинг структурасига таъсир курсатиши мумкин булган омиллар ва сабаблар, шунингдек, уларни молиялаштириш манбалари урганилади. Бунинг учун товар захиралари, пул маблаглари ва бошка товар — моддий бойликлари-

ни шакллантиришга аванс тарикасида киритилиувчи зарур молиявий восмталар хажми аникланади. Товар захиралари аванс килинувчи маблаглар микдори куйидаги формула асосида хисобланади:

$$ФР_{тз}=Н_{тз}*Р_0+Ио_{зк},$$

бу ерда $ФР_{тз}$ — режалаштирилаётган даврда товар захираларига аванс килинувчи молиявий воситалар микдори;

$Н_{тз}$ —режадаги йил якунида товар захиралари нормативи, кун;

$Р_0$ —режадаги даврда таннархи буйича бир кунда сотилган товарлар хажми;

$Ио_{зк}$ — режадаги йил якунида товар захираларига мансуб хисобланувчи муомала чикимлари.

Режалаштирилаётган даврда пул маблагларини шакллантириш учун зарур булган энг кам микдор куйидаги формула ёрдамида хисобланади:

$$ДА_{min}=Р_{да}/КО_{да}*КН_{п},$$

бу ерда $ДА_{min}$ — Режалаштирилаётган даврда пул маблагларини шакллантириш учун зарур булган энг кам микдор;

$Р_{да}$ — товарларни харид килиш ва савдо корхонасининг бошка хужалик операциялари буйича сарфланиши режалаштирилаётган пул маблаглари хажми;

$КО_{да}$ — пул маблагларининг айланиш коэффициенти;

$КН_{п}$ — туловлар окимининг бир текис булмаслик коэффициенти.

Айланма капиталининг иккинчи функцияси айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлигини бахолаш булиб, бунда баркарор молиявий холат, молия —смета интизомига катъий риоя килиш ва энг кам харажатлар билан энг юкори натижаларга эришиш таъминланади.

Айланма вочиталардан умуман ва айрим турлар буйича фойдаланиш самарадорлиги даражасини фонда кайтими коэффициенти, рентабеллик ва айланма воситаларнинг айла-

ниш тезлиги курсаткичларидан иборат булган курсаткичлар тизими тавсифлаб беради.

Фонд кайтими коэффициенти айланма воситаларнинг хар 1 сумига тугри келувчи товар айланмасини тавсифлайди ва товар айланмасининг уртача айланма воситалар захирасига нисбати сифатида аникланади. Унга тескари курсаткич — айланма воситалар фонд сиримн коэффициенти — уртача айланма воситалар захирасини савдо айланмасидаги кар 1. сумга булиш ёрдамида аникланади.

Айланиш тезлиги, яъни товар айланиши вакти айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлигининг энг мухим курсаткичидир. Корхонага зарур булган айланма воситалар хажми товар аиланмаси хажми ва унинг аиланиш тезлиги билан чамбарчас боглик. Товар аиланмаси канчалик катта булса, шунча куп айланма воситалар талаб килинади ва аксинча, товар аланиш тезлиги канчалик катта булса, шунча кам товар аиланмаси талаб килинади.

Айланма воситаларнинг муомалада булиш вакти битта айланма муддати ва айланиш коэффициента билан улчанади.

Битта айланма муддати куйидаги формула асосида аникланади:

$$О_{дн}=(ОА*Д)/Т,$$

бу ерда $О_{дн}$ —товар аиланиши, кун;

ОА —уртача айланма воситалар захираси;

Т —товар аиланмаси;

Д ––куриб чикилаётган муддатдаги кунлар сони.

Айланма воситаларнинг аиланиш коэффициента бу аник бир давр ичида амалга оширилган товар аиланиши сони булиб, куйидаги формула ёрдамида хйсобланади:

$$Ко=Д/О_{дн},$$

Корхона айланма воситалари айланишини тезлаштириш уларга булган эхтиёжни камайтиришга имкон беради, чунки айланма воситалар хажми ва аиланиш тезлиги уртасида тескари пропорционал богликлик мавжуд. Айланма воситалар

айланиш тезлиги оширилганда уларнинг озод килинувчи кисми куйидаги ормула ёрдамида топилиши мумкин:

$$Э_{ос} = Оф - О_0 * Р_0,$$

бу ерда $Э_{ос}$ — айланма воситаларнинг тежалган миқдори; Оф —хисобот даврида амалдаги товар, айланиши, кун; $О_0$ — утган даврдаги товар айланиши, кун;

$Р_0$ —куриб чикилаётган даврда бир кунда сотилувчи товар хажми.

Савдо корхоналарини кредитлаш. Корхона ривожланишини инвестициялашнинг ташки манбалари.

Савдо корхонасини кредитлаш унинг ривожланишини молиялаштириш учун ташки манбаларни жалб килиш билан боглик. Карзга олинадиган маблагларни жалб килмасдан туриб самарали савдо-ишлаб чикариш фаолиятини юритиш мумкин эмас, чунки бу маблаглардан фойдаланиш товар с'отуви хажмини оширии, товар захираларининг айланишини-тезлаштириш, уз капитлардан самарали фойдаланиш ва рентабеллик даражасини оширишга имкон беради. Бозор муносабатлари ривожланаётган шароитларда савдо корхоналарининг уз капитали етишмаслиги сабабли ташки молиялаштириш манбаларини- жалб килиш эхтиёжи юзага келади.

Карзга маблар олишдан асосии максад куйидагилардан иборат:

корхонанинг узок муддатли, яъни 1 йиддан ортик; ривожланиши учун етишмаётган ишлаб чикариш инвестициялари хажмини шакллантириш (савдо — технология ускуналарини сотиб олиш, таъмирлаш ва хоказо);

корхонанинг режалаштирилаётган айланма воситалари хажмини тулдириш (бир йилгача);

корхона ходимларининг маиший ва ижтимоий эхтиёжларини кондириш.

Узок ва киска муддатли карз мабларларига эхтиёжни хисоблаш улардан келгусида фойдаланиш максадларига асосланади.

Узок муддатли карз маблаглари одатда асосии воситалар хажмини кенгайтириш ва турли хил объектларга етишмаётган инвестицияларни шакллантириш учун жалб килинади.

Киска муддатли карз мабларлари эса товар харид килиш, айланма воситаларни тулдириш ва бошка максадлар учун фойдаланилади.

Савдо корхонаси ривожланишини инвестициялашнинг манбаларини иктисодий ва молиявий — ташкилий жихатдан хам куриб чикиш мумкин.

Амортизация жамгармаси, корхона фойдаси, захира жамгармаси, асосий *воситаларни сотишдан тушувчи* мабларлар, кредит ва карзлар иктисодий манбалар хисобланади.

Инвестициялаш манбаларини молиявий — ташкилий жихатдан корхонанинг уз манбалари (амортизация ажратмалари, мулкни сотишдан тушувчи мабларлар, фойда, корхона активларининг ички манбаларини жалб килиш) ва карзга олинган мабларлар, яъни ташки молиялаштириш (молия — инвестиция структуралари ссудалари, кредитлар) манбаларига таксимлаш мумкин.

Савдо корхоналарини кредйтлашнинг асосии тамойиллари куйидагилардан иборат:

кредитларнинг максадли характери;

кредитларнинг муддатлилиги ва кайтариб берилиши;

кредитларнинг бепул эмаслиги (кредит белгиланган фоиз туловлари асосида берилади);

кредитларнинг таъминланганлиги (кредит кафиллик ёки гаров эвазига берилади. Кредит шартномасини кредит рискларини сурурталаш ёрдамида хам таъминлаш мумкин).

Савдо корхоналарини киска муддатли кредйтлашнинг асосии усуллари тижорат (товар) кредити ва молиявий (банк) кредити хисобланади.*Тижорат (товар)* кредита савдо — воситачилик операциялари билан боглик булиб,

таъминотчи ёки воситачи томонидан тақдим этилади. У қуйидаги шаклларда расмийлаштирилади: а) тулов муддати кредит шартномасида белгиланган товар кредити; б) вексель билан, яъни белгиланган муддат тугагандан сунг вексель эгасига карздордан курсатилган суммани талаб килиш хукукини берувчи карз мажбурияти билан расмийлаштирилган кредит; в) очик. хисоб ракдмлари буйича товар кредити (савдо корхона глари ва уларнинг доимий таъминотчилари томонидан белгиланган ассортиментдаги товарларни кичик партиялар билан етказиб беришда фойдаланилади).

Молиявий (банк) кредит пулдан ташкари бошка моддий бойликлар хам предмети хисобланиши мумкин булган оддий карз шартномасидан фаркли равишда факат пул шаклида берилади.

Савдо корхонаси молиявий холатини бахолаш.

Корхонанинг молиявий холати унинг молиявий ресурслари ва пул окимларининг харакатланиши билан боглик узаро муносабатларини уларнинг шаклланиш ва сарфланиш манбалари буйича холатини тавсифлайди.

Корхона молиявий холатини бахолаш куйидаги курсаткичлар тизимини тахлил килиш асосида амалга оширилади: уз молиявий ресурслари манбалари хажми; товар заз^иралари холати ва уларнинг уз маблаглари билан таъминланганлиги; тулов кобилияти ва молиявий баркарорлик; барча капитланинг, жумладан уз капиталининг рентабеллиги; корхонанинг ишбилармонлик фаолияти курсаткичлари.

Корхона молиявий холатини бахолашни ахборот билан таъминлашнинг асосий манбаси бухгалтерия баланси ва унга илова килинган молиявий хисоботлар, пул

благларининг харакатланиши хисоби, капитал харакатланиши хисоби хисобланади.

Корхонанинг бухгалтерия балансида корхонага даромад келтириши лозим булган мулкнинг белгиланган муддатдаги холати, таркиби ва жойлантирилиши акс эттирилади. Шунингдек, балансда корхона активлари шакллантирилувчи ресурсларнинг шаклланиш манбалари — пассивлар хам курсатилиб, улар корхонанинг молиявий мажбуриятларини ифодалайди.

Корхона активлари холатини тахлил килишдан асосий максад хисобот даврида уларнинг айланма (жорий) ва айланмадан ташкари (иммобилизация килинган) активлар буйича таркиби ва тузилмасидаги узгаришларни аниклашдан иборат. Тахлил натижалари баланс активлари структурасига таъсир курсатган сабаб ва омилларни аниклаш, шунингдек, келажакда салбий тенденцияларнинг олдини олиш буйича муайян чора — тадбирларни ишлаб чикишга имкон беради (10.1 — жадвал).

Утказилган тахлил шуни курсатадики, хисобот даврида айланмадан ташкари воситалар абсолют микдорда 445 минг сумга ошган булсада, структура буйича 0,53% камайган. Буни номоддий активлар ва асосий воситалар улушининг камайиши билан изохлаш мумкин. Мобил воситалар эса, аксинча, 825 минг сумга ва улуши 0,53% усган. Уларнинг усиши захиралар, харажатлар ва пул маблаглари улушининг усиши хисобига руй берди. Умуман айланма активлар 28,64% усган. Уларнинг усишини айланма воситалар усишининг ижобий омили сифатида курию чикиш мумкин эмас, чунки капиталнинг омертвление??? кейинчалик фойда ва даромаднинг камайишига олиб келиши мумкин. Шу сабабли келажакда товар захиралари усишининг олдини олиш максадида бунинг сабабларини .ургании зарур.

Корхона мулкининг узгариш тенденцияларини молиявий ресурслар шаклланишининг асосий манбалари билан

боглаш лозим. Шунинг учун тахлил жараёнида корхона молиявий ресурслари, жумладан, узининг ва карзга олинган.

10.1-жадвал. Молиявий ресурслар таркиби ва структурасини бахолаш

Воситалар манбалари	Йил бошида		Йил охирида		Ўзгариш (+; -)	
	сумма, минг сўм	%	сумма, минг сўм	%	сумма, минг сўм	%
Уз маблаглари манбалари: Капитал ва захиралар	3120	67,68	404	68,10	+884	+0,42
Истеъмол фонди Келажакдаги даромадлар	230	4,99	340	5,78	+110	+0,79
Карзга олинган ва жалб килинган маблаглар:	1260	27,33	1536	26,12	+276	-1,221
Кредит ва заём Кредиторлик карзи Жами корхона воситалари манбалари	4610	100,0	58880	100,0	+1270	X

маблагларнинг таркиби ва структурасини урганиш вазифаси куйилади. Корхонанинг уз маблаглари, карзга олинган ва жалб қилинган маблаглари нисбати. фаолиятнинг ички ва ташки шароитлари ва танланган молиявий стратегияга асосланувчи бир катор омилларга боглик булади. энг мухим омиллар қаторига куйидагиларни киритиш мумкин

Савдо корхонасининг уз айланма воситалари билан таъмин — ланганлиги унинг тулов кобилияти ва молиявий баркарорлигининг асосий мезонидир.

Тулов %обилияти бу савдо корхонасининг тулов мулдати келганда уз тулов мажбуриятларини вактида тулай олиш кобилиятидир.

10.2-жадвал. Товар захираларига киритилган корхонанинг ўз айланма воситаларини хисоблаш

Курсаткичлар номи	Улчов бирлиги	Йил боши	Йил охири	Ўзгариш	
				сумма	%
Баланс буйича товар захиралари	минг сум	1130	1690	+560	49,56
Товар кредитлари	минг сум	370	480	+110	29,73
Товар буйича кредиторлик карзи	минг сум				
Жами киска муддатли мажбуриятлар	минг сум	230	34	+110	47,83
Товар захираларидаги уз маблаглари	минг сум	600	820	+220	36,67
Уз маблагларининг товар захираларида ишбилармонлик иштироки	минг сум, %	530 46,90	870 51,48	+340 +4,58	64,15 XX

Тулов кобилияти коэффициенти куйидаги формула асосида аникланади:

$$К_{пл}=(СК/СВК)*100\%,$$

бу ерда $К_{пл}$ — тулов кобилияти ёки молиявий мустакиллик коэффициенти, %;

СК — корхонанинг уз капитали, сум;

СВК — корхонанинг барча капиталлари, сум;

Бу коэффициент канчалик катта булса, корхона молиявии ресурсларида уз капиталнинг улуши шунчалик юкори булади. Бу холда у нафакат киска муддатли, балки узок муддатли карзларни тулашга хам етали. Шундай килиб, айтиш мумкинки, тулов кобилияти кредиторлар ва инвесторлар манфаатларини химоя килиш даражасини тавсифлайди. хисоб—китоб нормасидан юкори булган тулов кобилияти коэффидйенти (50%гача) корхонанинг банк кредитлари ва карз мабларларини жалб килиш учун ишлаб чикариш ва молиявии ресурсларининг юкорилигидан далолат беради.

10.4 —жадвалда курсатилган пропорцияга жавоб бериш корхонани тулов кобилиятига эга ва молиявии баркарор деб хисоблашга имкон беради.

Савдо корхонаси тулов кобилияти билан биргаликда молиявии холат тахлил жараёнида молиявии баркарорлик курсаткичлари хам тадкик этилади.

Молиявий баркарорлик – бу корхонанинг молиявий ресурслари холати, уларнинг таксимланиши ва фойдаланиши булиб, йул куйиш мумкин булган таваккалчилик даражасида тулов кобилиятини саклаган холда капитал ва фойданинг усишини таъминлайди.

Савдо корхонаси молиясини режалаштириш бизнес-режани ишлаб чикишнинг якуний киеми булиб, унда барча даромадлар ва уларнинг асосий йуналишлар (жорий, инвестицион ва молиявий фаолият) буйича фойдаланилиши акс эттирилади.

Молияни режалаштиришнинг асосий максадлари куйидагилардан иборат:

— келажакда корхонанинг ривожланиши учун зарур буладиган молиявий ресурслар билан таъминлаш максадида маблагларни мобилизация килиш;.

— савдо корхонасининг таъминотчилар, харидорлар, бюджет, солик идоралари, тижорат банклари ва бошкалар билан молиявий узаро муносабатларини аниклаш;

— корхона даромад манбаларини унинг харажатлари билан комплекс равишда боғлаш;

— пул маблағларидан максадли равишда тутри фоидаланишнинг молиявий назоратини амалга ошириш.

Молиявий режани ишлб чикишда савдо корхонаси фаолиятининг асосий иктисодий курсаткичлари — товар йланмаси, фойда, асосий воситалар ва карз маблагларига эхтиёж кабиларнинг прогнозли хисоб — китоблари хисобга олинади.

10.4—жадвал.

Активлар	Шартли белги	Пассивлар	Шартли белги	Балансниг абсолют ликвидлик шарти
Пул маблаглари ва кимматли когозлар	А1	Муддатли мажбуриятлар (кредиторлик карзи)	П1	$А_1 \geq П_1$
Тез реализация килинувчи активлар: дебиторлик карзи ва бошка активлар	А2	Киска муддатли карзлар (киска муддатли пассивлар)	$П_2$	$А_2 \geq П_2$
Секин реализация килинувчи активлар: товар захиралари ва товар — моддий *бойликлар*	А3	Узок муддатли кредитлар ва карзга олинган маблаглар	$П_3$	$А_3 \geq П_3$
Асосий воситалар ва номоддий активлар	А4	Уз маблаглари манбалари	$П_4$	$А_4 \geq П_4$

Савдо корхонаси молиясини режалаштириш.

Корхона молиявий режаси даромад ва харажатлар баланси шаклида ишлаб чикилади. У корхона ривожланиши учун зарур булган пул маблагларига эхтиёж ва молиявий ресурслар шаклланишининг реал манбалари уртасида зарур булган сутаносибликни урнатишга имкон беради.

Молиявий режанинг даромад ва пул тушумлари куйидагилардан иборат: фойда, амортизацион ажратма ва таъмирлаш жамгармаси ажратмалари, корхона мулкиниисотиш натижасида олинган тушум, баркарор пассивларнинг усиши, кимматли когозларни сотишдан олинувчи тушум ва бошкалар.

Харажатлар ва уларнинг йуналишлар буйича фойдаланилиши куйидагиларни уз ичига олади: фойда солиги, капитал куйилмаларни молиялаштириш, кредит ва кредит фоизларини тулаш, уз айланма воситаларининг усиши, корхонанинг ривожланиш жамгармалари.

Белгиланган схемалар буйича ишлаб чикилган савдо корхонаси молиявий режаси ишлаб чикариш — тижорат фаолиятининг барча жабхаларини акс эттиради ва шу сабабли пул окимларининг даромад ва харажатлар буйича харакатланишини катъий назорат килишни талаб килади.

Назорат учун саволлар:

1.Савдода молиявий ресурслар мазмуни нимадан иборат?

2.Савдо молиявий ресурслар кандай шакллантирилади?

3.Корхона уз капиталининг структураси кандай?

4.Савдо корхонаси асосий ва айланма капитали кандай яратилади?

5. Айланма капиталдан фойд'аланиш самарадорлиги кандай аникланади?

6.Савдо корхонасини ривожлантиришни инвестициялаш манбалари кайсилар?

7.Савдо корхонаси молиявий холати қандай бахоланади?

8.Савдо корхонаси молиявий режаси мохиятини очиб беринг.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машғулотида "иқтисодчи раҳбар", амалиётда "ақлий хужум" педагогик технологиясидан фойдаланилади.

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйҳати:

1. "Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳимосбот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори, 2005 йил 15 июн.
2. "Бозор ислоҳотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиётни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, 2005 йил 14 июн.
3. И.А.Каримов "Хавфсизлик ва тинчлик учун курашмоқ керак". Т. 10-Т.: "Ўзбекистон", 2002 й.
4. Уткин Э.А., Шабанов Д.С.Антикризисное управление в малом бизнесе. М.: ТЕИС, 2004
5. Оценка эффективности деятельности компании. Учеб. пособие. М.:Вильямс, 2004
6. Н.Қ. Йўлдошев ва б. Стратегик менежмент. Ўқув қўлланма. Т.: ТДИУ, 2004
7. В.Даненбург, Р.Монкриф. «Основы оптовой торговли», Санк-Петербург, 1998 г.
8. www.usue.ru – Уральский государственный экономический университет
9. ice.spb.ru – Санкт-Петербургский торгово-экономический институт
10. www.torg.uz

САВДО КОРХОНАСИ ФАОЛИЯТИ САМАРАДОРЛИГИНИ КОМПЛЕКС БАХОЛАШ

Хужалик фаолиятини тахлил килишга системали ёндошув.

Комплек иктисодий тахлил корхона хужалик фаолияти ёки биронта бошка фаолият турини системали ёндашув асосида хар томонлама тахлил килишни ифодалайди.

Комплекс иктисодий тахлилни утказишга системали ёндашув узаро боглик ва бир —бирини асослаб берувчи курсаткичларни хар томонлама тахлил килиш максадида маълум бир кетма — кетликнинг мавжуд булишини назарда тутади.

Комплекс иктисодий тахлилнинг асосий вазифаларидан бири савдо корхонаси хужалик фаолияти самарадорлигини бахолаш хисобланади. Иктисодий самарадорлик деганда олинган натижаларнинг мавжуд ресурслар ва амалга оширилган харажатларга мое келиши тушунилади. Савдо корхонасининг максади корхона оптимал иктисодий салохияти билан муомала чикимларини кискартирган ва хизмат курсатиш маданияти юкори булган холла фаолиятнинг максимал натижаларига эришиш хисобланади.

Системали ёндошув корхонани янада чукуррок тадкик этиш, у тугрисида туларок тасаввурга эга булиш имконини беради.

Иктисодий тахлилда системали ёндашув белгиланган вазифаларни хал килишнинг илмий асосланган вариантларига каратилади, шунингдек, белгиланган максадларга эри-

шиш учун купрок максадга мувофик буладиган бошкарув карорларини танлашга имкон беради.

Одатда комплекс тахлил олдиндан ишлаб чикилган дастур асосида боскичма-боскич амалга оширилади.

I-боскичда тадкикот объектлари, тахлилнинг максад ва вазифалари аникланади, иш режаси тузилади.

II-боскичда тадкикот олиб борилаётган корхона тавсифномасини бериш учун фойдаланилувчи синтетик ва аналитик курсаткичлар тизими-ишлаб чикилади.

III-боскичда ахборот манбалари анйкланади, уларни туплаш ва аниклигини текшириш, зарур холларда эса солиштирма куринишга келтириш амалга оширилади.

IV-боскичда танланган у ёки бу услубият асосида курсаткичлар тахлили амалга оширилади. Бу боскичда амалдаги фаолият натижалари режадаги хамда олдинги йиллардаги курсаткичлар билан таккосланади, омиллар тахлили бажарилади — омиллар ва уларнинг натижаларга таъсири аникланади, корхона фаолияти самарадорлигининг фойдаланилмаган захиралари аникланади.

Комплекс иктисодий тахлилни амалга ошириш услубиятини танлашда иккита ёндашув кулланиши мумкин:

биринчи ёндашув — тахлил килинаётган корхона хужалик фаолияти натижаларини курсаткичлар тизими сифатида акс эттириш мумкин булганда;

иккинчи ёндашув — хужалик фаолияти натижалари битта умумий комплекс курсаткичи билан тавсифланганда.

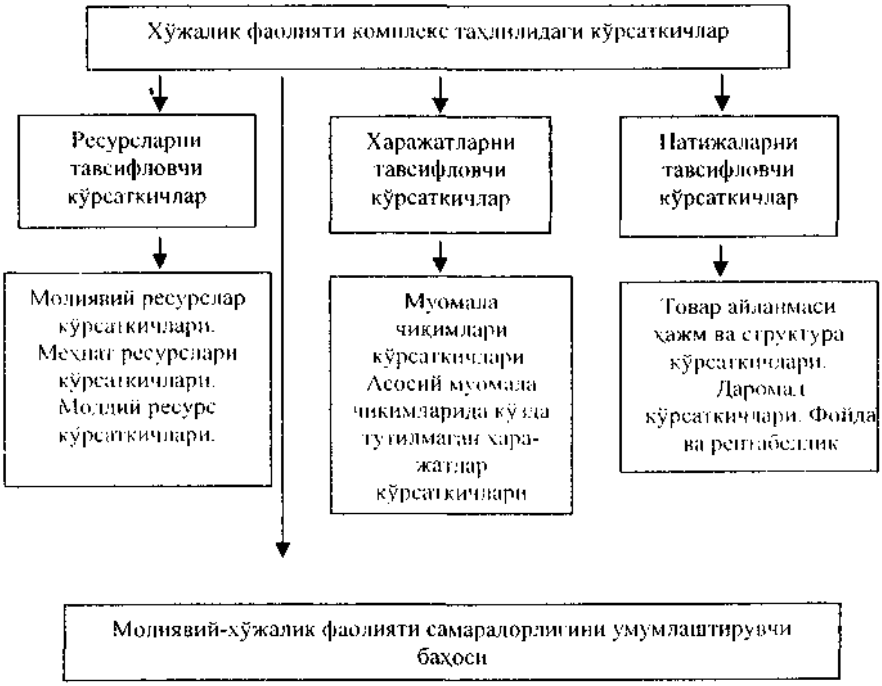
Амалиётда комплекс тахлилни амалга оширишда иккала ёндашувдан бирданига фойдаланиш купрок таркалмокда.

V-боскичда олинган натижалар бахоланиб, шу асосда тахлил килинаётган корхона фаолияти самарадорлигини ошириш буйича бошкарув карорлари ишлаб чикилади.

Комплекс тахлилни утказишда фойдаланилувчи курсаткичлар тизимини куйидаги схема буйича тузиш максадга мувофик:

Ресурслар→Харажатлар→Натижалар (РХН)

Савдо корхонаси фаолиятини тахлил килишда системали ёндашувдан фойдаланиш 11.1--- расмда акс эттирилган.



11.1-расм. Системали тахлил асосида корхона хужалик фаолияти асосий курсаткичлари тахлили схемаси.

Корхона ресурслари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи курсаткичларни уч гурухга таксимлаш мумкин:

I-гурух — корхона мрлиявий ресурсларини, тавсифловчи курсаткичлар:

асосий воситалар (суммаси, таркиби, фойдаланиш самарадорлиги курсаткичлари); айланма воситалари барчаси (умумий микдори, таркиби ва коплаш нуктаи назаридан

структураси, айланиш курсаткичлари ва хоказо); капитал (структураси, фойдаланиш самарадорлиги).

Бундан ташкари, ушбу гурухга корхонанинг молиявий холати курсаткичлари — баркарорлик, ликвидлик ва тулов кобилиятини хам киритиш максадга мувофик;

II гурух—корхона .мехнат ресурсларини тавсифловчи курсаткичлар;

ходимлар сони (умумий сони, структураси, ишчи кучи харакати курсаткичлари, мехнат махсулдорлиги ва хоказо);

иш хаки харажатлари (суммаси, даражаси, структураси, уртача иш хаки, иш хаки харажаталридан фойдаланиш самарадорлиги ва хоказо);

III гурух — корхона моддий ресурсларини тавсифловчи курсаткичлар:

асосий фондлар (таркиби, структураси);

товар захиралари (суммаси, холати, уртача захиралар, айланиш тезлиги ва хоказо).

Корхона харажатлари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифловчи курсаткичлар икки гурухга булинади:

I гурух — муомала чикимлари буйича курсаткичлар: муомала чикимлари (суммаси, даражаси, узгариш сурати, структураси, абсолют (нисбий) тежаш (ортикча сарфлаш) суммаси, харажатлар кайтими ва муомала чикимларидан фойдаланишнинг бошка курсаткичлари);

II гурух —асосий муомала чикимларида кузда т)ггилмаган харажатлар буйича курсаткичлар:

товар харид килиш харажатлари;

сотишга таллукли булмаган харажатлар (суммаси, харажат йуналиши, жумладан, соликлар).

Корхона хужалик фаолияти натижаоарини тавсифловчи курсаткичлар уч гурухга таксимланади:

I гурух —товар айланмаси хажми ва структураси курсаткичлари:

товар айланмаси (хажми, таркиби, динамика курсаткичлари ва хоказо);

структура (ассортименти, ассортимент узгаришлари ва хоказо);

II гурух — даромад курсаткичлари:

ялпи даромад (суммаси, даражаси, омиллари ва хоказо); операцион даромадлар (суммаси, структураси); сотишга тааллукли булмаган даромадлар (суммаси, структураси).

III гурух — фойда ва рентабеллик курсаткичлари:

фойда (суммаси);

рентабеллик (рентабеллик курсаткич тизими).

127Савдо корхонаси хужалик самарадорлиги курсаткичлари, иктисодий ривожланиш сурати, молиявий — хужалик фаолияти, савдо фаолияти самарадорлигини комплекс бахолаш курсаткичлари корхона молиявий — хужалик фаолияти самарадорлигининг умумлаштирувчи курсаткичлари вазифасини бажариши мумкин.

Корхона молиявий — хужалик фаолияти самарадорлигининг умумлаштирувчи курсаткич сифатида, шунингдек, иктисодий салохият курсаткичини хам курсатиш мумкин.

Савдо корхонасининг иктисодий салохияти деганда моддий, мехнат,. молиявий, табиий ва корхонатасарруфида булган бошка ресурслар йириндиси, шунингдек, корхона ходимлари ва бошкарув персоналининг бу ресурслардан корхона фаолиятининг асосий максадига мое равишда муайян иктисодий шароитларда максимал фойда олиш максадида фойдаланиш кобилияти тушунилади.

Корхонанинг иктисодий салохияти куйидагича аникланади:

савдо корхонасининг амалга оширилган ва амалга оширилмаган реальнуми имкониятлари билан. Тайсидир сабабларга куура амалга оширилмаган имкониятлар хар томонлама тахлилни утказиш давомида аникланади;

асосий фаолиятга жалб килинган ва жалб килинмаган ресурс ва захиралар хажми билан;

бошкарув персоналининг корхонанинг жорий ва истикболдаги максадларига эришиш учун барча ресурс ва имкониятларидан фойдаланиш кобилияти билан.

Савдо корхонаси фаолияти самарадорлиги комплекс иктисодий тахлил услубияти.

Савдо корхонаси фаолиятини комплекс иктисодий тахлил килиш белгиланган максадларга караб турли хил курсаткичлар йигиндисидан иборат булиши мумкин. 11.1-жадвалда энг куп кулланувчи курсаткичлар акс эттирилган.

11.1-жадвал. Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини тавсифловчи курсаткичлар

Савдо корхонаси хужалик фаолияти самарадорлигини бахолашнинг умумлаштирувчи курсаткичи сифатида куйдаги комплекс курсаткичлар кулланиши мумкин:

1.Корхона савдо салохиятидан фоидаланиш самарадорлиги курсаткичи

$$Э_{итп}=РТО/[ФЗП+(ОС+ОФ)\ К_{привед}],$$

$Э_{итп}$ —корхона савдо салохиятидан фоидаланиш самарадорлиги;

РТО —чакана товар айланмаси;

ФЗП —иш хаки жамгармаси;

ОС — асосий воситаларнинг уртача йиллик киймати;

ОФ — асосий фондларнинг уртача йиллик киймати;

Курсаткичлар гурухи	Курсаткичлар	Хисоблаш формуласи
1.Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги	Фонд (сум) кайтими Фонд (сум) сигими Фонд рентабеллиги (сум) Фонд билан таъминланганлик (минг сум)	Чакана товар айланмаси/асосий фондлар уртача йиллик киймати асосий фондлар уртача йиллик киймати/чакана товар айланмаси. Фойда/асосий фондлар уртача йиллик киймати Асосий фондлар уртача йиллик киймати/руйхатдаги уртача ходимлар сони. Чакана товар айланмаси/умумий савдо майдони
2 Айланма воситалардан фойдаланиш самарадорлиги	Умумий (савдо) майдонининг 1 м²га товар айланмаси (минг сум)	Фойда /умумий (савдо) майдони
3 Мехнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги	Умумий - (савдо) майдонининг 1 м² га фойда (минг сум) Айланма воситалар айланиш тезлиги (кун) Мехнат махсулдорлиги (минг сум)	Уртача йиллик айланма воситалар микдори/харид нархи буйича бир кунлик товар айланмаси. Чакана товар айланмаси/уртача руйхатдаги ходимлар сони. Чакана товар айланмаси/иш хаки харажатлари Фойда/уртача руйхатдаги ходимлар сони
4.Жорий харажатлар самарадорлиги	Хаар 1 иш хакига тугри келувчи товар айланмаси (сум). Хаар бир ходимга тугри келувчи фойда (м.с.). Хар 1 сум иш хаки харажатларига тугри келувчи фойда (сум) Мехнат сигими коэффициенти. Муомала чикимлари даражаси (%). Харажатлар кайтими (жорий харажатларнинг хар 1 сумига товра айланмаси. сум). Жорий харажатлар рентабеллиги (%) капитал куйилмалар самарадорлиги коэффициенти. Капитал куйилмаларнинг узини коплаш мудлати (йил)	

$К_{привед}$— 0,12 га тенг булган норматив коэффициенти.

2.Молиявий фаолият самарадорлиги курсаткичи

$$Э_{ФД}=ВП/[ФЗП+(ОС+ОФ)\ К_{привед}],$$

$Э_{фл}$ —молиявий фаолият самарадорлиги курсаткичи;

ВП —ялпи фойда микдори.

Ушбу курсаткич ёрдамида савдо корхонаси фаолитининг асосий молиявий натижасига кандай ресурслар юилан эришилгани ва бу ресурслар канчалик самарадорлик билан фойдаланилишини бахолаш мумкин;

3.Мехнат фаолиятини бахолаш курсаткичи

$$Э_{тд}=РТО/Ч/СЗ,$$

$Э_{тд}$ — мехнат фаолияти самарадорлик курсаткичи;

Ч — уртача руйхатдаги ходимлар сони;

СЗ — битта ходимнинг уртача ойлик иш хаки.

Бу курсаткич уртача ойлик иш хакини 1 сум ошириш натижасида мехнат махсулдорлигининг канчалик усишини тавсифлайди.

Мехнат фаолияти самарадорлиги курсаткичи шунингдек, чакана товар айланмаси хажмининг иш хаки харажатларига нисбати сифатида хам аникланиши мумкин:

$$Э_{тд}=РТО/ФЗП,$$

4.Учта хисобланган курсаткичлар асосида хужалик фаолияти иктисодий самарадорлигининг интеграл курсаткичи хисоблаб топилиши мумкин:

$$I_{эхд}=\sqrt[3]{Э_{итп}*Э_{фд}*Э_{тд}},$$

$I_{эхд}$ – хужалик фаолияти иктисодий самарадорлигининг интеграл курсаткичи.

Назорат учун саволлар:

1. Хужалик фаолиятини системали тахлил килишнинг мазмунини очиб беринг.

2.Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини тавсифловчи курсаткич тизими хакида гапириб беринг.

Янги педагогик технологиядан фойдаланиш:

Ушбу мавзуни ёритишда маъруза машгулотида "веер", амалиётда " иктисодчи" педагогик технологиясидан фойдаланилади

Фойдаланиш учун адабиётлар рўйхати:

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

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

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

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

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

6. Даненбург, Р.Моцриф «Основы оптовый торговли». Санки-Петербург 1998гг.

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

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

9. www.rea.ru – Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова

10. www.uzbussines.unitech.uz

11. www.books.epokupka.ru

Глоссарий.

Ажиотаж талаб – бозордаги шов-шув ва вахима таъсири остида сунъий пайдо бўладиган ва шиддат Билан ортиб борадиган талаб.

Айланиш даври – корхонанинг активлари ёки қарзлари унинг хўжалик фаолияти жараёнида айланиб чиқиши кунлари (ойлар, йил) сони.

Айланма активлар – жорий хўжалик жараёнларига хизмат қилувчи ва бир савдо-тижорат цикли мобайнида тўлиқ истеъмол қилинувчи корхонанинг моддий қимматликлар йигиндиси.

Айланма фондлар – корхона ишлаб чиқариш фондининг бир қисмини ташкил килади. У бир ишлаб чиқариш даврида ишлатилади ва ўз кийматини ишлаб чиқариладиган махсулотга тўлалигича ўтказади. Муомила фаодлари тайёр махсулотни истеъмолчиларга юборилгани, лекин тўланмагани, банк ва касса хисобидаги пул маблагини ўз ичига олади.

Амал қилиш характерига қараб бозор -

*тартибсиз (стихияли) бозор

* тартибли бозор

* бошқариладиган бозор

Базис нарх – потенциал харидорлар танишиши учун прейскурантлар ёки сотувчининг бошқа хужжатларида белгиланган аниқ товар нархи.

Баланс фойда – корхонанинг савдо ва башқа фаолият турларидан оладиган фойдасининг солиқлар ва бошқа мажбурий ажратмаларни тўлашдан олдинги умумий суммаси.

Баланс – мувозанат, муттасил ўзгариб турувчи ходиса ёки тушунчанинг нисбатини ифодаловчи кўрсаткичлар системаси.

Бартер – бартер келишуви валютасиз бевосита товар айирбошлаш, кўпроқ унча ривожланмаган товар муносабатлари даври учун хос бўлган келишув.

Бахолар – бир тарафдан зарурий ижтимоий харажатларнинг пули ўлчовидан, иккинчидан, ишлаб чиқариш ва истеъмолчининг кейинги ривожи учун зарур бўлган маблағлар тўпламининг йиғувчисидир (аккумуляторидир). Чакана нархларда тақсимот муносабатларининг ижтимоий-иқтисодий томонлари, яъни авваламбор жамғарма ва истеъмолнинг нисбати, давлат бюджети ресурсларининг ташкил килишда ўз аксини топади.

Базис нарх – потенциал харидорлар танишиши учун прейскурантлар ёки сотувчининг бошка хужжатларида белгиланган аник товар нархи.

Баланс фойда – корхонанинг савдо ва башка фаолият турларидан оладиган фойдасининг солиқлар ва бошка мажбурий ажратмаларни тўлашдан олдинги умумий суммаси.

Баланс – мувозанат, муттасил ўзгариб турувчи ходиса ёки тушунчанинг нисбатини ифодаловчи кўрсаткичлар системаси.

Бартер – бартер келишуви валютасиз бевосита товар айирбошлаш, кўпрок унча ривожланмаган товар муносабатлари даври учун хос бўлган келишув.

Бахолар – бир тарафдан зарурий ижтимоий харажатларнинг пули ўлчовидан, иккинчидан, ишлаб чиқариш ва истеъмолчининг кейинги ривожи учун зарур бўлган маблағлар тўпламининг йиғувчисидир (аккумуляторидир). Чакана нархларда тақсимот муносабатларининг ижтимоий-иқтисодий томонлари, яъни авваламбор жамғарма ва истеъмолнинг нисбати, давлат бюджети ресурсларининг ташкил қилишда ўз аксини топади.

Валютага товар сотиш – мамлакат ички бозорида конвертирланган чет Эл валютасига мамлакатда ишлаб чиқарилган ва хориждан келтирилган товарларни сотиш.

Вексель - муайян миқдордаги қарзга олинган пулни белгиланган муддатда қатъий тўлаш мажбурияти юкланган, қонун Билан тасдиқланган холатда тўлдириб расмийлаштирилган қарздорлик хужжати.

Венчур корхоналар – кичик бизнеснинг бир тури, венчур корхоналар техниканинг янги йўналишларида иш куриб, Фан-техника тараққиётига хисса қўшади.

Воситачилар – юк ташиш, сақлаш, суғурта, товарлар сотиш, шунингдек ишсизларни иш Билан таъминлаш каби сохаларда келишувларни амалга оширадиган алохида шахслар, хамда муассасалар.

Гипермаркет – савдо майдони 3 минг кв.м дан кам бўлмаган, кенг ассортиметдаги озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат товарларини ўз-ўзига хизмат кўрсатиш орқали сотидиган универсал дўкон.

Давлат буюртмаси – давлат томонидан муайян махсулот турини тайёрлаш ва уни истеъмолчига етказиб бериш, ишлаб-чиқариш ва илмий тадқиқот характеридаги маълум ишни бажариш бўйича корхона ва хўжаликларга бериладиган топшириқ.

Даромад солиғи – жисмоний шахсларнинг даромадларидан ундириб олинади. Асосан бозор иқтисодиёти мавжуд бўлган барча давлатларда бу солиқ прогрессив солиқ хисобланади. Бу эса даромаднинг ошиши билан солиқ ставкасининг ошишини ва энг юқори ставкага туғри келишини англатади. Даромад солиғи бўйича энг юқори ставка 45%дан 60%гачадир. Прогрессив даромад солиғи солиқ ундириб олингандан кейин даромадларни таксимлашдаги номутаносибликнинг камлигини таъминлайди.

Даромадларни индекслаш – истеъмол буюмлари нархлар индекснинг ошишига мувофиқ равишда ахолига тўланадиган иш хақи, нафақа

Ёпиқ бозор – бу ички бозорга хос бозордир. Ундаги товарлар хажми ва турлари энг аввало махаллий ишлаб чиқариш тармоқларини ривожланиш даражасига боғлиқ

бўлади. Шунинг учун бу бозордаги моллар асосан озиқ-овқат, саноат моллари, хўжалик ва уй-жой курилиш буюмларидан иборат бўлади.

Жахон бозори – халқаро мехнат таксимоти орқали бир-бирига боғланган мамлакатлар ўртасидаги барқарор олди-сотди муносабатлари жахон бозорида айирбошлаш халқаро нархларда ва халқаро валюта воситасида амалга оширилади.

Зарáрсизлик нуқтаси – корхона савда фаолиятидан келадиган соф даромад суммаси унинг доимий ва ўзгарувчан муомала харажатлари умумий суммасига тенг бўлгандаги товар сотиш хажми.

Ижтимоий мулк – социалистик мулкчиликнинг бир тури, ишлаб-чиқариш ва мехнат махсулини умуммиллий бойликни бутун жамият миқёсида ўзлаштирилишни билдиради.

Импорт – ички бозорда сотиш учун мамлакатга хорижий товарлар ва хизматлар келтириш.

Инфраструктура – халқ хўжалигида ишлаб чиқариш хамда ахолига хизмат қиладиган сохалар, у транспорт, алоқа, савдо ва бошқаларни ўз ичига олади.

Истеъмол бозори – ахолии истеъмоли учун зарур бўлган товар ва хизматлар бозори.

«Истеъмол савати» - муайян озиқ-овқат, саноат моллари ва хизматларнинг тирикчиликни таъминлашга етарли бўлган миқдори.

Истеъмол товарлари – ахолининг шахсий ва умумоилавий эхтиёжларини кондиришга мўлжалланган товарлар.

Истеъмол товарлари бозори – ахолининг шахсий эхтиёжини кондирувчи ва хаёт кечириш учун уй-рўзғорини жихозлаш мақсадида харид қилинувчи озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат махсулотларини олди-сотди муносабатлари мажмуини ўз ичига олади. Истеъмол товарлари бозори ўз навбатида махсус бозорларга озиқ-овқат, кийимлар,

хўжалик, маданий моллар ва бошқаларга бўлинади.бу бозорнинг моддий-техника асоси бўлиб: улгуржи савдо базалари, дўконлар, ошхона, чойхона, дорихона, деҳқон бозорлари ва барча чакана савдо-сотиқ билан шуғулланувчи шохобчалар ҳисобланади.

Квота – давлат ва халқаро ташкилотлар томонидан товарларни ишлаб чиқариш, уларни экспорт ва импорт қилиш юзасидан чеклашларнинг жорий этилиши, квота ўрнатиш халқаро битимларга биноан амалга оширилади.

Келишилган нархлар – турли ишлаб чиқариш корхоналари ва савдо ташкилотлари ўртасида хар икки томоннинг розилиги билан олдиндан келишиб белгиланган нархлар.

Кечиктирилган талаб – бозордаги тақчиллик туфайли керакли товар топилмасдан. қондирилиш муддати орқага сурилган талаб.

Коньюнктура ахборотномаси – коньюнктуранинг тахлил шакли ҳисобланади.бу хужжат бозорнинг холатига таъсир этувчи барча омиллар тугрисида, уларнинг ўзаро алоқалари хамда коньюнктуранинг умумий ўзгаришни ифодаловчи қонуниятларини ўзида мужассамлаштиради.

Контракт – мамлакатлар, фирма ва корхоналар ўртасида ўзаро хуқуқ ва мажбуриятларни ўрнатиш, ўзгартириш ёки тўхтатиш тўғрисидаги икки томонлама ёзма келишув шартномаси.

Конъюнктура – бозорнинг алохида сегментида талаб, таклиф, нарх ва рақобат холатини характерловчи омиллар тизими.

Лизинг – машина, асбоб-ускуна, транспорт воситалари, ишлаб чиқариш иншоотларини ижарага олиш, давлат одатда уларга бакндан қарз олишлари учун имтиёзли шароитлар яратиб беради.

Ликвидлик – турли корхоналар, бирлашмалар, фирмалар ва банкларнинг ўз қарзини тўлай олиш ёки бошқа мажбуриятларини бажара олиш имконияти.

Майда чакана савдо тармоғи – харидорларга хизмат кўрсатиш учун савдо залига эга бўлмаган, товарлар сотиш пунктлар тизими.

Маркетинг – товарларни харидорларга самарали харакати ва уларни сотиш хажмини кенгайтиришга мулжалланган, корхона сотиш фаолияти бошқарув тизими.

Нарх – товар кийматининг пулда ифодаланиши.

Нархлар индекси – бозорда талаб ва таклиф мувозанати ўзгартириш натижасида хақиқий нархлар даражасининг базис даврга нисбатан ўзгариши.

«Ноу-хау» - корхона томонидан патентланмаган, лекин расман хужжатлаштирилган техника, технология, ахборот, тижорат, бошкарув билимлари йиғиндиси.

Очиқ бозор – товарнинг бошқа ердан эркин келтирилиб ва чегараланмаган холда олди-сотди қилиниши.

Пасаяётган талаб – Эртами-кечми, хар қандай корхонанинг бир ёки бир неча товарига бўлган талабнинг пасайишига дуч келади. Бу шароитда конъюктуранинг пасайиш сабабларини тахлил қилиш лозим ва янги мақсадли бозорлар топиш йўли билан, товар хусусиятларини ўзгартириш, ёки янада самарали алоқалар (коммуникация) ўрнатиш билан товар етказиб беришни рағбатлантириш мумкинлиги аниқланади. Бу ерда маркетингнинг вазифаси – пасайиб бораётган талабнинг олдини олиш учун, товарни таклиф қилишга ижодий ёндашиш лозимлигини унутмасликдир.

Потенциал талаб – пул тўлаш қобилиятига эга бўлган эхтиёжни бозор шаклида намоён бўлиши бу талабдир, яъни махсулотга бўлган эхтиёж. У зарурий пул ва бошқа тўлов воситалари билан таъминланган бўлиши керак. Бу маълум сондаги махсулот бўлиб хақиқий бозор шароитида ва ташқи мухитда талаб қилинади. Потенциал талаб эхтиёжини тараққиёти жараёнида шаклланадиди.

Пул активлари – маълум сохада корхонанинг хисоб рақами, кассасида бўлган пул маблағлари.

Рақобат – мустақил давр ишлаб чиқарувчилар ўртасида товарларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нархда, ката хажмда сотиш, бозорда ўз мавкеини мустахкамлаш учун кураш.

Рақобат устунлиги – капитал ва активлар мукамал тузилиши, муамала харажатларининг паст даражаси, бошқаришни яхши ташкил этиш хисобига бозорнинг бошка иштирокчиларидан устунлик.

Регионал бозор – маълум худуд доирасида товарларни олди-сотди қилиш муносабарлари.

Режалаштириш – бошқарув жараёнининг дастлабки босқичларидан бири бўлиб, у мақсадни амалга ошириш, ривожлантиришда йўналишни белгилаш демакдир. Хар қандай фирма ўз фаолиятини пухта ва яхши режалаштириш керак, чунки фирманинг ОМОН қолиш ва фойда кўриш шунга боғлиқ бўлади.

Реклама – товар ёки кўрсатиладиган хизмат тўғрисидаги холис ахборот: талабни кўпайтириш мақсадида харидорларга товарнинг хоссалари, афзаликлар ва сотиб олиш шартларини етказиш.

Савдо капитали – товар муомаласи сохасида амал қилувчи капитал.

Савдо маданияти – кенг тушунчадир, истеъмолчи тўғрисидаги чиникам чуқур, хар томонлама ғамхурлик қилиш унинг асоси хисобланади. Харидорларга юксак маданиятли хизмат кўрсатиш учун савдони ахолининг товарларга бўлган эхтиёжини тўлароқ даражада қондирадиган ва муомала чиқимларини қисқартирадиган, яъни товар сотиб олишга кетадиган вақтни камайтирадиган қилиб ташкил этиш лозим. Савдо маданияти, яъни ахолига савдо хизмати сифати кўпгина омилларга боғлиқ. Бу омиллар биринчи навбатда ахолига зарур бўлган кенг ассортиментдаги ва юқори сифатли товарларнинг дўконларда бўлишини, шунингдек савдо-технология жихозлари билан яхши таъминланган йи-

рик, замонавий дўконларнинг кенг тармоғи бўлишини билдиради.

Савдо рекламаси – ахолига хаммага маълум бўлган баъзи бир товарлар тўғрисида фойдали маълумотлар бериши, шу товарларнинг хусусиятлари, қимматли жихатлари, уларни ишлатиш усулларини тушунтириш керак. Ахолини айрим савдо корхоналари туғрисида, бу корхоналар кўрсатадиган хизматлар хақида, унинг иш вақти, товар сотиш усуллари, ўзига хос хусусиятлари туғрисида хабардор қилиш хам мухимдир.

Савдо уйи – товар корхонанинг махсус тури бўлиб, ихтисослашган ёки сертармок бўлади.

Савдо устамаси – савдо корхонаси даромадини шакллантирувчи, савдо хизматлари нархи.

Савдо фойдаси – товарларни истеъмолчига етказишда сотиб олиш бахоси билан сотиш бахоси ўртасидаги фарк хисобига олинадиган фойда.

Табиий йўколиш – товарларни ташиш, сақлаш, сотувга тайёрлаш жараёнида табиий ёки технологик омиллар таъсирида йўколиши.

Таваккал – корхона хўжалик фаолиятининг ноаник шароитларида кутилмаган мулкий ёки молиявий йўкотишлар эхтимоллилиги.

Тадбиркор – бу кишидаги туғма истеъдод ва кобилият, унинг дунёқараши, фикр-мулохазаси ва юриш-туриши. Тадбиркорлик – бу маданият. Айтишларига Караганда, маданиятли одам тадбиркор бўлиши шарт эмас, аммо тадбиркор инсон маданиятли бўлиши керак, чунки у доимо муваффақиятга интилади.

Таклиф нархи – булар шундай нархки, улар билан ишлаб чиқарувчилар ёки мулк эгалари ўз махсулотини (товарини) сотишга тайёрдирлар.

Талаб нархи – бу истеъмолчи мехнат махсулини сотиб олишга рози бўлган нархдир.

Талаб -- истеъмол бозорига чиқарилган товарларга харидорларда эҳтиёжнинг номоён бўлиш шакли.

Талаб ва таклиф қонуни – талаб ва таклифнинг диалектик бирлигини, уларнинг ўзаро боқлиқлигини, ўзаро ҳаракатини ва объектив равишда мувозанатга интилишини англатади.

Талаб ва таклиф ҳажми – истеъмолчилар сотиб олишга, ишлаб чиқарувчилар бозордаги нархда сотишга тайёр бўлган товарлар ва хизматлар миқдоридан иборат. Шундай экан, талаб ва таклиф – истеъмол билан ишлаб чиқаришнинг бозордаги ифодасидир.

Товар бозорининг тўйиниши – бу даврда товар асосан сотилиши, бозорда истеъмолчиларининг қайтадан харид қилишлари ҳисобига амалга оширилади. Талабни рағбатлантириш сиёсати самара бермай қолади. Шунинг учун бозорда яхши талабга эга товарлар қолдирилади. Аммо реклама сусайтирилмай, аксинча кучайтирилади. Бахо пасайтирилиб, товар кўпчилик харидорларга йўналтирилади.

Товар ҳаракати – мажмуавий фаолият бўлиб, ўз ичига барча операциялар тўпламини, яъни ишлаб чиқилган махсулотни ишловчидан истеъмолчига жисмоний ҳаракат воситаси орқали олиб бориб берилишидир. Товар ҳаракатининг барча қатнашчилари фойда олиш, махсулотга йўл топиш самарали тақсимлаш, сотиш ва бошқалар каби умумий мақсадга эга: Кичик бизнесда товар ҳаракати канали хар хил бўлиши мумкин: оддийдан мураккабгача, оддий товар ҳаракати канали кичик фирма билан унча катта бўлмаган сотув нуқтаси оралиғидан ёзма келишувдир.

Товар ассортименти -- савдо корхонаси сотиш пунктларида товарлар гуруҳлари, турлари, хилма-хилликлари, артикулларидаги тўлиқ рўйхати.

Товарнинг истеъмол қиймати -- унинг истеъмол хусусиятлари мажмуидир. Хозирги пайтда хар 10 нафар хари-

дорнинг 8 нафари товарнинг бахосини эмас, унинг истеъмол кимматини биринчи ўринга қўяди.

Товарнинг сифати – унинг рақобатбардошлигини белгиловчи асосий кўрсаткичлардандир. Товарнинг сифати ўз ичига кўплаб элементларни олади. Булар биринчи навбатда махсулот тайёрлаш жараёни сифатида ва фойдаланиш хусусиятлари булар ўз навбатида товарнинг узоқ муддатга чидамлилиги, ишончлилиги, фонд сиғими каби кўрсаткичларни ўз ичига олади. Кейинги вақтларда товарларнинг экологик тозалиги, хусусиятлари, эстетик кўрсаткичлари кўпроқ ахамият касб этмоқда. Товарнинг сифат даражасини аниқлашда нормативлар, сифат стандартларига жавоб бериши назарда тутилади. Товар сифатини аниқлаш мезони, хамда унинг рақобат – бардошлигини таъминловчи мезони, бу унинг патент билан химояланганлигидир.

Товарнинг рақобатбардошлиги – берилган товарни харидорларнинг бошқа товарга бўлган муносабатини таққослашнинг бахолаш характеристикаси тизими.

Товар-пул муносабатлари – бозор иқтисодиётининг мохиятини ташкил этувчи муносабатлар: товар ишлаб чиқариш, товарларни айрибошлаш ва пул муомаласига хос муносабатларнинг яхлитлиги.

Тўловга қобилиятлилик – корхонанинг тўловга тайёр маблағлари ва етарли ликвидли активлар суммаси ҳисобига ўзининг молиявий мажбуриятларини ўз вактида ва тўлиқ хисоб-китоб қилиш қобилияти.

Улгуржи бахолар – корхоналар ёки мол етказиб берувчиларнинг катта миқдордаги ўз махсулотини бошка корхона ва ташкилотларга кўтарасига сотадиган бахолар.

Улгуржи савдо – товарларни улгуржисига олиб, яна нақд пулсиз улгуржисига сотишни ташкил этади. Унинг ахамияти қўйидагичадир:

- чакана савдога ишлаб чикариш фирмаларининг тор ассортиментини кенгайтириб таклиф этади.

- катта хажмда товар сотиб олиб, муомала харажатларини камайтиради.

- юқори малакали товаршунос ва маркетологлар билан товарлар бозорини чуқур ўрганади.

- товарларни сақлайди ва керакли товар захираларини шакллантиради.

- ишлаб чиқарувчилар ва чакана савдо ўртасида мустаҳкам алоқа боғлайди, уларга молиявий ёрдамлашади ва бошқалар.

Фоиз – хамма шакллдаги ссуда капитали учун тўлов.

Фирма – товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш мақсадида иқтисодий ресурсларнинг ишлатувчи ташкилотдир. Мулк эгасининг тавсифига кўра қўйидаги турдаги фирмалар мавжуд: давлат, хусусий тадбиркорлик ва капиталистик фирмалар, хар бир очиқ холда улар хўжалик фаолиятининг асосий мақсади - қолдиқ даромад мулк эгасининг, барча тўловлар амалга оширганда кейинги даромадини кўпайтириш, киритилган капиталдан олинадиган фойдани ошириш ва мехнатдан келадиган даромадни юксалтиришдан иборатдир.

Халқаро савдо - мамлакатлар ўртасидаги савдо-сотиқ, товарларни четдан олиб келиш ва четга чиқариш билан характерланади, халқаро савдонинг иқтисодий асоси халқаро мехнат тақсимотидир.

Халқаро нархлар – жахон бозорига чиққан товарлар байналмилал қийматининг пул шаклидаги ифодаси, халқаро нархлар жахон бозорида сотувчилар ва харидорлар ўртасида савдолашув орқали ташкил топади.

Чакана нарх – бу нарх бўйича чакана савдо ташкилотлари махсулотни халққа сотади. У чекланган ва эркин бўлиши мумкин. Чекланган чакана нарх нарх белгиловчи *идоралар орқали ўрнатилади. Эркин нарх хар хил савдо* корхоналари, хўжалик юритувчи субъектлар томонидан чекланган, уни чиқариш нархи асосида ва савдо хамдат чиқарувчи звено қўшимчасини қўшиш билан белгиланади.

Чакана савдо тармоғи – маълум регионда жойлашган, ахолига истеъмол товарлари сотиш пунктлари тизими йиғиндиси.

Шартнома - томонлар ўртасида ўрнатилган, ўзгартирилган ёки тўхтатилган хукук ва мажбуриятлар тўғрисидаги келишув битм, мухим бандлар бўйича келишилган холдагина шартнома қабул қилинган хисобланади.

Эхтиёж – инсоннин г, маълум социал гурухларнинг ёки бутун жамиятнинг хаёт фаолиятини таъминлаш учун мухим бўлган заруриятдир. Бундай таъриф бир томонлама характерга эга. Чунки, у эхтиёжнинг вужудга келиш жараёнини тўлиқ қамраб олаолмайди. Янада кенгрок маънода эхтиёжни – истеъмол билан боғлиқ муносабатлар йиғиндиси деб таърифлаш мумкин.

Ялпи даромад – корхонанинг хамма хўжалик фаолиятлари ва операцияларидан олган даромадларининг товар нархига кирувчи солиқ тўловларини тўлашдан олдинги суммаси.

Қиймат – товар ишлаб чиқарувчиларнинг товарда гавдаланган ва унда моддийлашган ижтимоий мехнати.

Мустақил таълим учун мавзулар:

1. Бозор иқтисодиёти шароитида республика иқтисодиётини давлат томонидан бошқариш.
2. Бошқарувнинг ташкилий тузилмасини лойихалаштириш (савдо корхонаси мисолида).
3. Кичик корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси.
4. Хусусийлаштириш ва уни бошқаришни такомиллаштириш.
5. Бозор шароитида менежер кадрларни тайёрлаш тизими ва унинг самарадорлиги.

6. Бозор шароитида корхона менежеридан самарали фойдаланиш йўллари.

7. Корхонада бошқарув маданиятининг тадқиқ этиш усуллари.

8. Бозор шароитида менежмент самарадорлигини ошириш йўллари.

9. Корхонани бошқаришда инсон омили.

10. Маҳсулот сифатини бошқариш масалалари.

11. Бозор шароитида раҳбарнинг тадбиркорлиги.

12. Бошқарув ходимларининг иш ҳақини такомиллаштириш.

13. Кичик фирмаларда экспорт-импорт операцияларининг бошқарилиши.

14. Корхонада бизнес ривожлантиришни ташкил этиш ва уни бошқариш масалалари.

15. Тадбиркорликни бошқариш ва тартибга солиш асослари.

16. Бозор иқтисодиётини давлат томонидан тартибга солиб туриш масалалари.

17. Фирма фаолиятини ҳуқуқий тартибга солиш.

18. Бошқарув қарорларининг қабул қилиш ва тадбиқ этиш жараёни.

19. Фирмаларни тартибга солишда давлатнинг роли.

20. Бозор шароитида ижтимоий соҳани бошқаришни такомиллаштириш.

21. Мотивацияни бошқариш муаммолари.

22. Замонавий фирмаларда рақобатнинг шакллари.

23. Ўтиш иқтисодиётида монополиянинг зарурияти.

24. Ўтиш иқтисодиётида монополия ва рақобат.

25. И қтисодий ўсиш омилларини бошқариш.

26. Фирманинг инсоний ресурслари ва уни бошқариш усуллари.

27. Таннарх, фойда ва рентабелликни бошкариш.

28. Корхонанинг айланма капиталини бошқариш.

29. Корхонанинг молиявий ресурсларини бошқариш.

30. Фирманинг моддий ресурслар ҳолатини бошқариш.

31. Корхонанинг айланма маблағлари ва улардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш йўллари.

32. Корхонада фойдани шаклланиши ва фойдаланишни бошқариш.

33. Қийматни баҳолаш ва ташкилотнинг асосий капиталини бошқариш.

34. Корхонада таннархни пасайтириш йўллари ва унинг таҳлили.

35. Корхонанинг молиявий ҳолатини таҳлили.

36. Корхона фаолиятида меҳнат харажатларни бошқариш.

37. Компанияларда иш ҳақини ташкил этиш ва унинг самарадорлигини ошириш.

38. Бозор шароитида рақобатнинг тадбиркорлиги.

Мундарижа

Корхона бозор шароитида савдонинг асосий хўжалик субъекти сифатида.....3

Савдо корхонасида режалаштириш.....16

Савдо корхонасида истеъмолчилар талабини ўрганиш ва олдиндан билиш..... 33

Савдо корхонасининг чакана айланмаси.....46

Савдо корхонасини товар ресурслари билан таъминлашни режалаштириш ва ташкил этиш.....77

Савдо корхонасининг фойдаси..... 91

Савдо корхонасида меҳнат ва иш ҳақини ташкил этиш.....107

Савдо корхонасининг асосий фондлари ва инвестицион фаолияти..... ...125

Савдо корхонасининг муомала харажатлари.....142

Савдо корхонасининг молия ресурслари.....157

Савдо корхонаси фаолияти самарадорлигини комплекс баҳолаш.....178

Глоссарий.....186

Мустақил таълим учун мавзулар.....198

Юлдашев Нуриддин Курбанович

Экономика торгового предприятия
учебное пособие.

Лицензия 10-1015
Редактор: Г.Абдуллаева
Корректор: Д.Абдуллаева
Дизайн: Д.Абдуллаев
Компьютер сахифаловчи: С.Хонбобоев

Босишга рухсат этилди 28.09.05 Формат 60X84 1/16
Хажми 16,5 б.т. Офсет когоз. Windows^XP.
Келишилган нархда. Тираж 499. №15
Фан ва технология наширётида чоп этилди.
Тошкент Олмазор 171.