

OLIM XUDOYQULOV, MUZAFFAR SHANAYEV
XIKOYAT ISRAILOVA

338.2
K 113

The background of the cover is a blue-toned image showing the silhouettes of two men in business suits shaking hands. They are standing in front of a large world map. The man on the right is holding a briefcase. The overall theme is international business and economics.

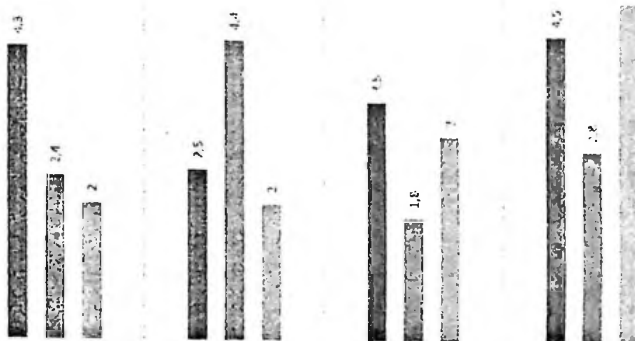
**KICHIK' BIZNES SUBYEKTLARIDA
IQTISODIY TAHLIL**

338.2
K-113

ISLOM KARIMOV NOMIDAGI
TOSHKENT DAVLAT TEXNIKA UNIVERSITETI
OLMALIQ FILIALI

OLIM XUDYOYQULOV, MUZAFFAR SHANAYEV
XIKOYAT ISRAILOVA

KICHIK BIZNES SUB'YEKTLARIDA
IQTISODIY TAHLIL



ISLOM KARIMOV
NOMIDAGI TOSHIK
OLMALIQ FILIALI
AXBOROT-HISOB KAFEDRASI
(KUTUBXONA)

-X 167/3
2020 2021
Olmaliq

« VNESHINVESTPROM »

2021

21
1a
2s
li
n
1
1

UO'K: 338.2
KBK: 65.290-2

Mualliflar:

**Olim Hamidovich Xudoyqulov
Muzaffar Abdivakilovich Shanayev
Xikoyat Musakulovna Israilova**

Anatatsiya

Mazkur monografiya kichik biznes faoliyatida jalb qilingan tabiiy, moddiy va moliyaviy resurslar bilan ta'minlanish va ulardan foydalanish darajasini yaxshilash, mehnat unumdorligini oshirish, mahsulot tannarxini pasaytirish, foydani ko'paytirish va rentabellikni oshirish imkoniyatlarini ko'rsatish bilan iqtisodiy tahlil iqtisodiyotda muhim ahamiyatga ega ekanligini ko'rsatadi.

Taqrizchilar:

N.G.Mo'minov – O'zMU «Iqtisodiyot nazariyasi» kafedrası
professori, i.f.n.

X.X.Xasanova – Islom Karimov nomidagi TDTU Olmaliq filiali
«Umumkasbiy va iqtisodiy fanlar» kafedrası
katta o'qituvchisi

Musahhihlar:

**Shabazova M.M.
Shanayeva D.A.**

Kompyuterda sahifalovchilar:

**Ashurova Feruza, Haydarova Zuxro,
Xamidov Kamolbek, Abduqodirova Xumora,
Saniyev Daler, Abdumo'minov Shavkat**

ISBN 978-9943-6706-3-1

© «VNESHINVESTPROM », 2021

Kirish

O'zbekiston Respublikasi Shavkat Mirziyoyev farmoni bilan 2017-2021 yillarda O'zbekistonni rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha tasdiqlagan harakatlar strategiyasida xususiy tadbirkorlik va kichik biznes rivojiga to'liq erkinlik berish, xususiy mulkning huquq va kafolatlarini ishonchli himoya qilishni ta'minlash, barcha turdagi to'siq va cheklavlarni bartaraf etish, «Agar xalq boy bo'lsa, davlat ham boy va kuchli bo'ladi», - degan prinsipni amalga oshirish.

Iqtisodiyotni yanada rivojlantirish va liberallashtirishga yo'naltirilgan mikroiqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va yuqori iqtisodiy o'sish sur'atlarini saqlab qolish, milliy iqtisodiyotning raqobat bardoshligini oshirishda iqtisodiy tahlil asosiy vosita bo'lib xizmat qiladi.

Iqtisodiy tahlilni o'z vaqtida uyushtirish va uning natijalaridan hayotda samarali foydalanish iqtisodiyotning rivojlantirishda muhim rol o'ynaydi. Tahlil kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining barcha tomon (ta'minot, ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, tijorat va moliyaviy faoliyat)larida sodir bo'lgan va bo'layotgan iqtisodiy hodisa hamda jarayonlarning o'zgarishini, o'zgarishining sabablarini o'rganadi.

Natijada, mavjud bo'lgan imkoniyatlarni aniqlaydi, ularni xo'jalik faoliyatiga jalb etish bo'yicha yo'l-yo'riqlar ko'rsatadi, ya'ni tabiiy, mehnat, moddiy va moliyaviy resurslar bilan ta'minlash va ulardan foydalanish darajasini yaxshilash, mehnat unumdorligini oshirish, mahsulot tannaxsini pasaytirish, foydani ko'paytirish va rentabellikni oshirish imkoniyatlarini ko'paytirish bilan iqtisodiy tahlil iqtisodiyotda katta ahamiyat kasb etadi.

Ushbu monografiyaga O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim muassasasi ta'lim vazirligi tomonidan 2006-yilda tasdiqlangan «Iqtisodiy tahlil» o'quv dasturiga muvofiq, muhim o'zgarishlar kiritildi, ya'ni birinchi marotaba kichik biznes sub'yektlarini tahlil qilish ko'rsatilgan. Yana bir muhim o'zgarish – bu xizmat ko'rsatish sohasini tahlil qilish ham birinchi marotaba ushbu monografiyaga kiritilgan.

Ushbu monografiyadan iqtisodiyot yo'nalishlarining barcha ixtisosliklari bo'yicha ta'lim olayotgan talaba o'quvchilar hamda tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi ishbiarmonlar ham o'z iqtisodiy faoliyatini samarali olib borish uchun foydalanishlari mumkin.

I BOB

KICHIK KORXONALARDA IQTISODIY TAHLIL

1.1. Kichik korxonalarda iqtisodiy tahlilning mohiyati va ahamiyati

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes sub'yektlari foyda olish maqsadida tovar va xizmatlar ishlab chiqaradi. Bu ishlab chiqargan tovar xizmatlari uchun muayyan sarf-u xarajatlar qiladi. Bozorga qarab har bir tovar (xizmat) turlari bo'yicha narxlar belgilaydi va sotib daromad qiladi. Korxona (Firma) bu iqtisodiy jarayonlarni samarali amalga oshirish uchun tahlil etishi shart va zarur.

Tahlil yunoncha «Analsis» so'zidan olingan bo'lib, qismlarga ajratib, parchalab o'rganishni bildiradi.«»

Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxona (Firma) faoliyatining barcha tomonlarida sodir bo'lgan va bo'layotgan iqtisodiy jarayonlar va ularning natijalarini uzviy bog'lagan holda maqsadli, tezkor, joriy va istiqbolli o'rganish orasida uning ta'minot, ishlab chiqarish, tijorat va moliyaviy holatini yaxshilash imkoniyatlarini ko'rsatib, har tomonlama chuqur baho berish hamda nuqsonlarini tugatish yo'llarini ko'rsatish iqtisodiy tahlilning bozor munosabatlari sharoitidagi mazmunini ifodalaydi.

1.2 «Iqtisodiy tahlil» fanining predmeti va metodi

Iqtisodiy tahlil fani ijtimoiy-iqtisodiy fan bo'lib iqtisodiy nazariya, mikroiqtisodiyot, makroiqtisodiyot, moliya, kredit, audit, buxgalteriya, statistika va boshqa fanlar bilan ham chambarchas bog'liq bo'lib korxonalarining rivojlanishiga olib kelib, ijtimoiy-iqtisodiy masalalarni hal qilishda muhim rol o'ynaydi.

Tahlil o'z predmetini o'zgarishda iqtisodiy axborotlardan foydalanadi, ya'ni iqtisodiy axborotlar asosida jarayonlarning o'zaro bog'liqligi keng qamrovda o'rganiladi. Iqtisodiy tahlilning predmetida omillar asosiy o'rinni egallaydi, chunki korxonalarining xo'jalik faoliyatida yuzaga kelgan va kelayotgan hodisa-jarayonlar o'z-o'zidan sodir bo'lmaydi, ular obyektiv-sub'yektiv omillar ta'siri ostida yuzaga keladi.

Obyektiv (tashqi) va sub'yektiv (ichki) omillarning ta'sirini boshqa fanlar o'rganmaydi, faqat ularning ta'siri iqtisodiy tahlilda o'rganiladi. Shundan kelib chiqib «Iqtisodiy tahlil» fanining predmeti bo'lib, barcha korxona (Firma)lar faoliyatida obyektiv va sub'yektiv omillar ta'sirida ro'y bergan va sodir bo'layotgan iqtisodiy jarayonlar hamda ularning natijalari hisoblanadi.

Xo'jalik faoliyatida sodir bo'lgan iqtisodiy jarayonlarga quyidagilar misol bo'la oladi: mahsulot tannarxi, daromad, foyda, rentabellik, mehnat unumdorligi va hokazo.

Shu ko'rsatkichlarning har biri shakllanishi va o'zgarishiga ma'lum miqdordagi omillar ta'sir qiladi. Masalan, mahsulot tannarxi o'zgarishiga ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi hamda bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajatlar darajasining o'zgarishi ta'sir qiladi. Demak, mahsulot miqdorining o'zgarishi bilan bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajatlar darajasi mahsulot tannarxining o'zgarishini o'rganish iqtisodiy tahlil predmetiga misol bo'la oladi.

Iqtisodiy tahlilning predmetini o'rganish usullari uning metodini tavsiflaydi. Yoki boshqacha qilib aytganda, predmetni o'rganishda qo'llaniladigan usullar yig'indisi tahlilning metodi bo'lib hisoblanadi.

Iqtisodiy tahlilda qo'llaniladigan usullar o'z navbatida ikki guruhga bo'linadi:

1. Statistik usullar
2. Iqtisodiy matematik usullar

Iqtisodiy tahlilning usublari orasida statistik usul keng tarqalgan. Ular jumlasiga indeks usuli, solishtirish usuli, ko'rsatkichlar farqli usuli, zanjirli bog'lanish usullari kiradi.

Indeks usuli – tahlilning usullari orasida eng muhimi bo'lib alohida o'rinni egallaydi. «Indeks» (Index) so'zi lotin tilidan olingan bo'lib, ko'rsatkich yoki belgi degan ma'noni anglatadi. Taqqoslanish bazasiga qarab indekslar dinamika (hodisalarning zamon, ya'ni davrlar sari o'zgarishini aks ettiruvchi) hududiy (turli ko'rsatkichlarni makon uchun foydalaniladigan hududlararo taqqoslanishlarini aks ettiruvchi) indekslarga bo'linadi.

Amaliy hayotda indeks so'zini bir qator o'rganuvchilar indeksatsiya so'zi bilan ham bog'laydilar. Indeksatsiya esa mavjud raqamlar, miqdorlarni davr talabi va xususiyatlaridan kelib chiqib amalda foydalanish uchun yaroqli holatga keltirish tadbiri sifatida tasavvur etiladi. Masalan, aholining ijtimoiy himoyasini ta'minlash maqsadida banklardagi omonatlarni yoki jamg'armalarini milliy valyutani qadrsizlanishi darajasiga qarab qayta hisoblash.

Statistika amaliyotida indeks usulidan foydalanishda o'ziga xos iboralar, ifodalar hamda ramzlardan foydalanishini taqozo etadi.

Indekslandigan miqdorlarning quyidagi iboralari tatbiq etiladi:

q – natura shaklidagi birorta mahsulot, tovarning miqdori (yoki hajmi);

p – Tovar (yoki mahsulot) birligining bahosi, narxi,

pq – mahsulot qiymati yoki tovar aylanish hajmi;

z – mahsulot donasi yoki birligining tannarxi;

t – mahsulot birligini ishlab chiqarish uchun ketgan vaqt sarfi, mehnat talabchanligi;

w – bir ishlovchi yoki xodimning vaqt birligi mobaynida ishlab chiqarilgan mahsuloti (mehnat unumdorligi);

T=tq – mahsulot ishlab chiqarish uchun umumiy vaqt sarfi yoki xodimlar soni;

y – ayrim qishloq xo'jalik ekinlarining hosildorligi;

P (yoki S) – ayrim ekinlar ostida ekin maydoni va hokazo.

Iqtisodiy tahlilda indekslar ikki davrga oid ko'rsatkichlarni bir-biriga taqqoslash orqali hisoblanar ekan, indekslanayotgan miqdor qaysi davrga oid ekanligi ajratib olish uchun indekslanayotgan miqdor (q, p, z, va hokazo)lar yoniga I ishorasi (raqami) hisobot davriga, 0(nol) ishorasi (raqami) esa bazis davriga qo'yish tavsiya etiladi.

To'plamdagi elementlarni qamrab olish darajasiga qarab indekslarni individual va umumiy (yig'ma) indekslarga bo'linadi.

Individual indekslar quyidagi formulalarda ifodalanadi.

$I_q = \frac{q_1}{q_0}$ – biror ma'lum mahsulot (Tovar) hajmi indeksi.

$I = \frac{p_1}{p_0}$ – ma'lum mahsulot baho indeksi;

$I_z = \frac{z_1}{z_0}$ - alohida mahsulot birligining tannarxi indeksi;

$I = \frac{w_1}{w_0}$ – alohida mahsulot turlari bo'icha mehnat unumdorligi indeksi;

$I_t = \frac{T_1}{T_0}$ - xodimlar soni indeksi;

$I_y = \frac{y_1}{y_0}$ - alohida ekinlar hosildorlik indeksi va hokazo

Yig'ma indekslarni quyidagi formulalarda izohlashimiz mumkin:

$J_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$ - ushbu formulada birdaniga ikki omil – tovarlaga narx-navoning ta'siri hamda sotish hajnining ta'siri ko'rsatiladi.

$J_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0}$ – bu formulada bir qancha mahsulot turlari tannarxi darajasining umumiy o'zgarishini aniqlaydi va hokazo.

Ko'rsatkichlar farqi usuli – bu hodisalar orasidagi bog'lanish funksional ko'rinishda bo'lgan taqdirda ishlatiladi. Ushbu usulning mohiyati shundaki, natija ko'rsatkichiga omillar ta'sirini aniqlash uchun ta'siri aniqlanayotgan omillar orasidagi farqni qolgan omillarning miqdoriga ko'paytiriladi.

Zanjirli bog'lanish usuli ham farqlash va qayta hisoblash usullari kabi qachonki, o'rganilayotgan jarayonni ifodalovchi ko'rsatkichlar orasidagi bog'lanish, ya'ni natija bilan omillar orasidagi bog'lanish funksional xarakterga ega bo'lgan taqdirda ishlatiladi.

Yuqorida sanab o'tilgan statistik usullardan keyingi mavzularda mahsulot tannarxi, daromad, foyda, rentabellik va boshqa iqtisodiy ko'rsatkichlarni tahlil qilishda keng qamrovda foydalanib o'rganiladi.

Iqtisodiy matematik usul hozirgi kunda bozor tuzilmalarini tatbiq qilishda keng qo'llaniladi hamda kichik biznes sub'yektlari muammolarini modellarda ifodalanishida namoyon bo'ladi. Modellarning bir necha ko'rinishlari mavjud:

- Kichik biznes sub'yektlarini rivojlantirish asosiy yo'nalishlarini ifodalovchi modellar
- Kichik biznes sub'yektlarining sohalar bo'yicha modellari
- Kichik biznes sub'yektlarining rivojlanishining hududlararo modellari
- Kichik biznes sub'yektlarini iqtisodiy-ijtimoiy faoliyatini jadallashtirish modellari va hokazo.

Zamonaviy hisoblash texnikalari va axborot vositalariga tayangan holda iqtisodiy matematik usuldan foydalanib, iqtisodiy bashorat qilish usuli yordamida quyidagi ijobiy natijalarga erishiladi.

- Yuqori foyda beruvchi sohalarni aniqlash;
- Mahsulotlar assortimentini shakllantirish
- Imkoniyatli hamkorlar tanlash.
- Kichik biznes samarali yo'nalishlari va sohasini tanlash va hokazo.

II BOB

ISHLAB CHIQUARISH SOHASIDA IQTISODIY TAHLIL

2.1. Ishlab chiqarish va ishlab chiqarish sohasida kichik biznesning ahamiyati

Insonning o'z ehtiyojlarini qondirish maqsadida iqtisodiy ne'matlar-moddiy narsalar va xizmatlar yaratish jarayoni ishlab chiqarish deb yuritiladi.

Ishlab chiqarish jarayoni uzoq tarixga ega bo'lib, u oddiy tosh va boshqa oddiy qurollaridan foydalanib, ovchilik, dehqonchilik qilishdan tortib bugungi kunda o'ta murakkab texnika-texnologiya asoslangan tovar va xizmatlar ishlab chiqarishgacha bo'lgan yo'lni bosib o'tdi.

Hozirgi kunda mahsulotlarning bir necha million turlari mavjud bo'lib, ishlab chiqarish rivojlanishi bilan ularning turlari ko'paymoqda. Ammo mahsulotlar turli-tuman bo'lishiga qaramay insonlarning qaysi ehtiyojlarini qondirishiga qarab ishlab chiqarish yaxlit shaklda ijtimoiy ishlab chiqarish deb ataladi va ikki guruhga bo'linadi.

- Moddiy ishlab chiqarish – aniq moddiy shaklga ega bo'lgan mahsulotlar: iste'mol buyumlari, turli-tuman asbob-uskuna, qishloq va o'rmon xo'jaligi, qurilish va moddiy texnika ta'minoti tarmoqlaridan iborat bo'ladi.

- Nomoddiy ishlab chiqarish – moddiy bo'lmagan ne'matlar, madaniyat, san'at, ilm, fan, ilmiy-badiiy asarlar yaratishdan iborat.

Ishlab chiqarishga jalb etilgan resurslarni ishlab chiqarish omillari deb ataladi. Ma'lumki, resurslar tabiiy, mehnat va kapital resurslar ko'rinishida bo'ladi. Demak, ishlab chiqarishning omillari ham asosan tabiiy, mehnat va kapital ko'rinishidagi turlarga bo'linadi.

Keyingi paytlarda ishlab chiqarishning tabiiy, mehnat va kapital omillari qatoriga, to'rtinchi omil – insonning ishlab chiqarishni uyushtirish va tashkil etish bilan bog'liq faoliyati – tadbirkorlik ham kiritilmoqda.

Tadbirkorlik faoliyati iqtisodiy resurslar: ishlab chiqarish vositalari, ishchi kuchi va tabiiy resurslardan unumli foydalaniladigan tashkilotchi, tashabbuskor, yangilikka intiluvchi, iqtisodiy javobgarlikni o'z bo'yniga olib, tavakkal qilib ish yurituvchi shaxslar bo'lib iqtisodiy resurslarni ishga solib, tovar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish tashabbusini o'z zimmasiga oladi, foyda keltiradigan ish bilan shug'ullanadi, ishlab chiqarishni harakatga keltiradi. Tadbirkor kichik biznesda asosiy o'rin tutadi, firma faoliyatini o'zi belgilaydi, u yangilikka intiluvchi, biznesning yangi tashkiliy shakllarini hayotga tatbiq etishga harakat qiluvchi kuch sifatida namoyon bo'lmoqda.

Respublikamizda iqtisodiy islohatlarni izchillik bilan amalga oshirilishi natijasida bozor iqtisodiyotiga asoslangan yangi iqtisodiy-ijtimoiy munosabatlar shakllanib, xususiy mulk va kichik biznesning o'rnining ahamiyati tobora

mustahkamlashmoqda. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va o'rniga tobora mustahkamlanib borayotganining o'zi iqtisodiyotimizning tarkibida faqatgina o'tgan yilning o'zida, ya'ni 2019-yilda yurtimizda 99 mingga kichik biznes sub'yekti ish boshladi, bu ko'rsatkich o'tgan yilga nisbatan 2 barobarga ortdi.

Bugungi kunda mamlakatimiz yalpi mahsulotining 59,4foizi ayni shu sohada ishlab chiqarilmoqda, vaholanki, 2000-yilda bu ko'rsatkich 31foizdan iborat edi. Iqtisodiyot tarmoqlarida ish bilan band bo'lgan aholining 75foizi kichik biznes ulushiga to'g'ri keladi.

Shuning uchun ham bu soha uchun yangi imkoniyat, imtiyoz va preferensiyalar yaratib berish va uning rivojini yangi bosqichga ko'tarish masalalariga katta ahamiyat berilmoqda.

2.2. Mahsulotlar turi bo'yicha ishlab chiqarish rejasi hamda rejaga nisbatan taqqoslama tahlili

Ishlab chiqarish rejasi tadbir bosqichlari bo'yicha juda aniq shaklga ega bo'lishi lozim. Masalan, yangi turdagi mahsulot ishlab chiqarish, tayyorlash muddati, iste'mol bozorini tashkil etish, bozorga mahsulotni olib chiqish, ishlab chiqarish quvvati, xodimlar soni, xomashyo materiallar manbavi va sotishdan keyingi xizmatlar strategiyasi ko'rsatilgan bo'lishi kerak.

Mahsulot ishlab chiqarish rejasini bolalar kiyimlarini ishlab chiqarish bo'yicha tikuvchilik xususiy firmasi misolida ko'rib chiqamiz.

Ishlab chiqarishning hajmi (quvvati)

2.1.-jadval

№	Ishlab chiqarilgan mahsulot nomi	Bir ish kunida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori (dona)	Bir oyda ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori (dona)	Bir yilda ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori (dona)
1	Bolalar shimi	5	125	1500
2	Bolalar ko'ylagi	4	100	1200
3	Bolalar yubkasi	4	100	1200
4	Bolalar kiyimi va shapkasi	4	100	1200
	Jami	17	425	5100

2.1 – jadvaldan ko'rinib turibdiki bir ish kunida, bir oyda va bir yilda reja bo'yicha ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori ko'rsatilgan. Ushbu ishlab chiqarish rejasidan keyinchalik tahlil qilishda foydalanamiz.

Ishlab chiqarilgan mahsulotlarning turlari bo'yicha reja bajarilishini tahlil qilish uchun hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulotlarning har bir turi bo'yicha haqiqiy miqdoriga solishtiriladi hamda o'zgarishi mutloq va nisbiy ko'rsatkichlarda aniqlanib baho beriladi.

Mahsulot ishlab chiqarish bo'yicha hisobot yilgi reja bajarilishining tahlili quyidagi 2.2- jadval ma'lumotlaridan foydalanib ko'rib chiqamiz.

Mahsulotlar turlari bo'yicha ishlab chiqarish rejasi bajarilishi tahlili

2.2-jadval

№	Mahsulot turlari	Hisobot yili		Rejaga nisbatan	
		Reja bo'yicha	Amalda bajarilishi	Farqi (+ -)	Bajarilishi (%)
1	Bolalar shimi	1500	1750	+250	116,6
2	Bolalar ko'ylagi	1200	1300	+100	108,3
3	Bolalar yubkasi	1200	1200	-100	91,6
4	Bolalar kiyimi va shapkasi	1200	1050	-150	87,5
	Jami	5100	5200	+100	101,9

Ushbu 2.2. jadvalda ko'rinib turibdiki, firmaning marketing bo'limi bozorni yaxshi o'rganmagan, chunki bolalar shimi bilan bolalar ko'ylagi talab ko'p bo'lgan. Shu sababdan bolalar shimi bo'yicha haqiqiy ishlab chiqarish miqdori rejaga nisbatan 250 donaga yoki 16,6% ga, bolalar ko'ylagi bo'yicha esa 100 donaga 8,3% ga ko'p ishlab chiqarilgan. Bolalar yubkasi bilan bolalar kiyimi va shapkasi esa aksincha kam ishlab chiqarilgan. Masalan, bolalar yubkasi bo'yicha haqiqiy ishlab chiqarish miqdori rejaga nisbatan 100 donaga yoki 8,4% ga, bolalar kiyimi va shapkasi esa 150 donaga yoki 12,5 % kam ishlab chiqarilgan. Bu tahlildan xulosa shuki, kelajakda bozorni yaxshi o'rganib keyin ishlab chiqarish rejasini amalga oshirishi kerak.

2.3. Mahsulotlar turi bo'yicha dinamikasini tahlili

Mahsulotlarning turlari bo'yicha dinamikasining turlari bo'yicha dinamikasini tahlil qilish uchun hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulotlarning haqiqiy miqdorini bazis yilida ishlab chiqarilgan mahsulotlarining haqiqiy miqdoriga solishtirib, o'zgarishi aniqlanadi va baho beriladi.

Mahsulotlarning turlari bo'yicha dinamikasi tahlilini tikuvchilik xususiy firmasi misolida ko'rib chiqamiz.

Mahsulotlarning turlari bo'yicha dinamikasini tahlili.

2.3-jadval

№	Mahsulot turlari	Bazis yili	Hisobot yili	Bazis yiliga nisbatan	
				Farqi (+ -)	Dinamikasi (%)
1	Bolalar shimi	1450	1750	+300	120,6
2	Bolalar ko'yagi	1150	1300	+150	113,0
3	Bolalar yubkasi	1150	1100	-50	95,6
4	Bolalar kiyimi va shapkasi	1200	1050	-150	87,5
	Jami	4950	5200	+250	105,0

2.3 – jadvaldan ko'rinib turibdiki bolalar shimi bolalar ko'yagiga talab ko'p bo'lgani ko'zga tashlanib turibdi. Bolalar shimi bo'yicha haqiqiy ishlab chiqarish miqdori bazis yiliga nisbatan 300 donaga yoki 20,6% ga, bolalar ko'yagi bo'yicha esa 150 dona yoki 13,0% ga ko'p ishlab chiqarilgan. Bolalar yubkasi bilan bolalar kiyimi va shapkasi aksincha kam ishlab chiqarilgan. Masalan, bolalar yubkasi bo'yicha haqiqiy ishlab chiqarish miqdori bazis yiliga nisbatan 50 dona yoki 4,4% ga, bolalar kiyimi va shapkasi esa 150 dona yoki 12,5% kam ishlab chiqarilgan.

Bu tahlildan xulosa shuki, firma iste'molchilariga nima kerakligini, qanday turdagi mahsulotlarga ehtiyoj borligi haqida to'laqonli va keng axborot olish kerak. Bundan tashqari raqobatchilarini yaxshi o'rganib ular ishlab chiqargan tovarlar miqdori, sifati, dizayni hamda bahosi haqidagi ma'lumotlarga ega bo'la turib ishlab chiqarish rejasini tuzishi kerak.

2.4. Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriy o'zgarishi tahlili

Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishiga quyidagi 2 omil ta'sir qiladi:

1-Xodimlar (ishchilar) o'rtacha yillik sonining o'zgarishi.

2-Mehnat unumdorligining o'zgarishi.

Ushbu omillarning ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori o'zgarishiga ta'sirini «Zanjirli bog'lanish» ko'rsatkichlar farqi, «Indeks» usullari yordamida aniqlash mumkin. Biz bu yerda «ko'rsatkichlar farqi» usuli bo'yicha aniqlashga kirishamiz. Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori tahlili uning umumiy o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. Hisobot yilida yetishtirilgan mahsulot miqdoridan rejalashtirilgan (yoki bazis yilida yetishtirilgan) mahsulot miqdorini chegirib tashlash orqali uning umumiy o'zgarishi aniqlanadi:

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = \pm TW$$

Bu yerda T_1 T_0 – mos holda hisobot va bazis yilidagi xodimlarning o'rtacha soni W_1 W_0 – mos holda hisobot va bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasi.

Shundan keyin ushbu o'zgarishga yuqorida ko'rsatilgan omillar ta'siri aniqlanadi.

Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishiga ishlovchi xodimlar o'rtacha yillik soni bo'yicha o'zgarishining ta'sirini quyidagi formulada aniqlashimiz mumkin:

$$\sum (T_1 - T_0) * W_0 = \pm \Delta T$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, bu o'zgarishni aniqlash uchun hisobot yilidagi xodimlar soni bilan bazis yilidagi xodimlar soni orasidagi farqi bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasiga ko'paytiriladi.

Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori o'zgarishiga mehnat unumdorligi darajasi o'zgarishining ta'sirini quyidagi formulada aniqlashimiz mumkin:

$$\sum (W_1 - W_0) * T_1 = \pm \Delta W$$

Ushbu formuladan ko'rinib turibdiki, bu o'zgarish ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi mehnat unumdorligi darajasi bilan bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasi orasidagi farqi hisobot yilidagi ishlovchilarning o'rtacha yillik soniga ko'paytiriladi.

Shundan so'ng, har bir omilning ta'siriga baho berilib, xulosa chiqarish mumkin.

Endi yuqorida aytganimizdek ko'rsatkichlar farqi usuli asosida bolalar kiyimlarini ishlab chiqarish xususiy firmasi misolida bolalar kiyimlarini ishlab chiqarish dinamikasining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Bolalar kiyimlarini ishlab chiqarish firmasi bo'yicha ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori o'zgarishining omilli tahlili.

2.4 jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili	O'zgarish (+ -)	Mutloq o'zgarishi
1.Ishlovchi xodimlarning o'rtacha yillik soni (kishi)	4	4	100.0	0
2.Bir kishi hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori (mehnat unumdorligi)	1237.5	1300	105.0	62.5
3.Jami mahsulot miqdori (dona)	4950	5200	105.0	250
Shu jumladan o'zgarishi hisobiga omillar ta'siri: a) Xodimlar soni o'zgarishi hisobiga ($T_1 - T_0$)* W_0				0
b) Mehnat unumdorligi darajasi hisobiga ($W_1 - W_0$)* T_1				+250

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori bazis yiliga nisbatan 250 donaga yoki 5% ga oshgan, ya'ni

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = (4 * 1300) - (4 * 1237.5) = 5200 - 4950 = 250$$

Xodimlarning o'rtacha yillik soni hisobot yilida bazis yiliga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada, shu omil hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori 0 (nol)ga teng bo'lgan ya'ni:

$$\sum (T_1 - T_0) * W_0 = (4 - 4) * 1237.5 = 0 * 1237.5 = 0$$

Bir kishi hisobiga ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori (ya'ni mehnat unumdorligi) 62.5 donaga yoki 5 %ga oshgan natijada mahsulot miqdori bazis yiliga nisbatan shu omil hisobiga 250 donaga ko'paygan, ya'ni

$$\sum (W_1 - W_0) * T_1 = (1300 - 1237.5) * 4 = 62.5 * 4 = +250$$

Ikki omil ta'sirining yig'indisi ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriga o'zgarishiga teng kelishi shart, ya'ni

$$\Delta T \pm \Delta W = 0 + 250 = 250$$

III BOB

KICHIK KORXONALARDA MAHSULOT TANNARXI TAHLILI

3.1. Xarajatlarni rejalashtirish va tahlil qilish

Tannarx – bu korxonaning barcha mahsulotga yoki mahsulot birligiga pul sifatida sarf qilingan xarajatlardir.

Yana ham boshqacharoq qilib aytsek mahsulot ishlab chiqarish uchun sarf qilingan xarajatlarning puldagi ifodasidir.

Xo'jalik faoliyatining natijalari ko'p jihatdan tannarx darajasiga bog'liq bo'ladi, ya'ni tannarx kamayishi foyda ko'payishiga, oqibatda, ishlab chiqarishning kengayishiga va moliyaviy holat mustahkamlanishiga olib keladi. Shuning uchun ham tannarxni o'rganish bo'yicha tahlilni samarali tashkil qilish katta ahamiyatga egadir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida xo'jalik yurutuvchi har qanday sub'yektning asosiy maqsadi foyda olishdir. Biroq bu maqsadga erishish, birinchidan, iqtisodiy resurslar sotib olishga sarflangan xarajatlarni belgilansa, ikkinchidan, ishlab chiqarilgan mahsulotga bo'lgan talab bilan chegaraladi. Binobarin, ishlab chiqarish xarajatlari foyda miqdorini belgilab beruvchi omil bo'lib qolmay taklif hajmiga ham bu xarajatlarni rejalashtirish firma (korxona)ni oqilona boshqarish va uning moliya-xo'jalik faoliyatini samaradorligini oshirishning muhim omili bo'lib xizmat qiladi.

Xarajatlarni rejasini tuzishda:

- Birinchidan, bilvosita xarajatlarni bashoratini qiling. Bilvosita xarajatlarni biznesni yuritish uchun sarflangan to'g'ridan-to'g'ri xarajatlardan tashqari xarajatlarni. Bilvosita xarajatlarni ro'yxatiga transport, ijara, sug'urta, soliq, litsenziya, ruxsatnoma, ro'yxatdan o'tqazish xarajatlari va hokazolar kiradi.

- Ikkinchidan, to'g'ridan-to'g'ri material birligiga, ya'ni barcha tovar va xizmatlarga ketadigan xarajatlarni bashorat qiling. To'g'ridan-to'g'ri xarajatlarni ro'yxatiga xom ashyo materiallar, yoqilg'i energiyalar, ishchi kuchi, amortizatsiyasi ajratmasi va boshqa xarajatlarni kiradi.

Har bir oy uchun to'g'ridan-to'g'ri va bilvosita xarajat summalarini qo'shsangiz siz tovar va xizmatlaringizni to'la tannarxini hosil qilasiz.

Tikuvchilik xususiy firmasida bir dona bolalar shimini ishlab chiqarish uchun sarf qilingan xarajatlarni qanday rejalashtirilganini ko'rib chiqamiz.

Bir dona shim uchun sarf qilingan xarajatlar
3.1 jadval.

№	Materiallar nomi	O'lchov birligi	Materiallar miqdori	Narx birligi (so'm)	Summasi
1	Mato	Metr	05	10000	5000
2	Rezinka	Metr	1	500	500
3	Zamok	Dona	1	1000	1000
4	Ip	Dona	05	1000	500
5	Bezaklar	Dona	2	500	1000
6	Tugma	Dona	1	100	100
7	Energiya	Kw	5	200	1000
8	Ish haqi 12% ajratmasi bilan	Bir dona shim uchun	1	2500	2500
9	Amartizatsiya	-II-	1	230	230
10	Umumiy xo'jalik xarajatlari	-II-	1	2500	2500
11	Bilvosita xarajatlar	-II-	1	1000	1000
	Jami:				15330

Tahlilda xarajatlar rejaga nisbatan yoki bazis yiliga nisbatan o'sib ketishining yoki kamayib ketishining sabablari o'rganiladi.

Bolalar ko'ylagi xarajatlari rejasi bajarilishining qiyoslama tahlili

3.2-jadval.

Mahsulot nomi	Ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi (dona)			Bir birlik mahsulot uchun sarflangan xarajat (so'm)			Jami xarajatlari (ming so'm)		
	Reja bo'yicha	Haqiqiy	Farqi (+ -)	Reja bo'yicha	Haqiqiy	Farqi (+ -)	Reja bo'yicha	Haqiqiy	Farqi (+ -)
Bolalar shimi	1500	1750	+250	15330	15500	+170	22995,0	27725,0	+4730
Bolalar ko'ylagi	1200	1300	+100	13130	13000	-130	15756,0	16900,0	+1144
Bolalar yubkasi	1200	1100	-100	10830	10500	-330	12996,0	11550,0	-1446
Bolalar kiyimi va shapkasi	1200	1050	-150	13730	13500	-230	16476,0	14175,0	-2301
Jami:	5100	5200	+100	13377	13520	+150	68223,0	70350	+2117

Yuqoridagi 3.2 jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida ishlab chiqarilgan bolalar kiyimining jami xarajati summasi rejaga nisbatan 2117 ming so'mga yoki 0,3% ga oshgan.

3.2. Mahsulot tannarxining rejaga nisbatan omilli tahlili

Mahsulot ishlab chiqarish uchun sarflangan xarajatlarning hajmi bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi.

- 1) Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi hisobiga
- 2) Bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajatlari hisobiga

Ushbu omillarning mahsulot ishlab chiqarish uchun sarflangan xarajatlarning hajmi o'zgarishiga ta'siri «ko'rsatkichlar farqi», «indeks» va «zanjirli bog'lanish» usullaridan foydalanib aniqlash mumkin. Biz bu yerda «ko'rsatkichlar farqi» usuli bo'yicha omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz. Eng avvalo omillar ta'sirini aniqlashdan oldin umumiy o'zgarishni aniqlab olamiz.

Bu o'zgarish sabablarini quyidagi fomulada aniqlashimiz mumkin

$$\sum Q_1 Z_1 - Q_0 Z_0 = \pm QZ$$

Bu yerda Q_1 – hisobot yilida mahsulotlarning miqdori

Q_0 – reja yoki bazis yilidagi mahsulotlar miqdori

Z_1 – hisobot yilidagi bir birlik mahsulot uchun sarflangan xarajat

Z_0 – reja yoki bazis yildagi bir birlik mahsulot uchun sarflangan xarajat

1-omil. Ishlab chiqarilgan mahsulotlar miqdori o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori bilan uning bazis yilidagi (yoki rejalashtirilgan) miqdori orasidagi farqni bazis yilida yoki rejalashtirilgan bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajat darajasiga ko'paytirmoq kerak:

$$(Q_1 - Q_0) * Z_0 = \pm \Delta Q$$

2-omil. Bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajatlar o'zgarishining jami xarajatlar hajmi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun Hisobot yilida bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajat summasi bilan uning bazis yilida (yoki rejalashtirilgan) summasi orasidagi farqni hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriga ko'patirish lozim, ya'ni

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = \pm \Delta QZ$$

Ushbu ikki omil ta'sirining yig'indisi jami xarajatlar hajmining umumiy yig'indisida teng bo'lishi kerak

$$\Delta Q \pm \Delta Z = \Delta QZ$$

Quyidagi 3,3 jadvaldan ko'rinib turibdiki, ishlab chiqarilgan bolalar kiyimi miqdori rejaga nisbatan 100 donaga ko'paygan, bu esa o'z navbatida jami xarajatlar hajmi 1337 ming so'mga oshirish olib kelgan

$$\sum (Q_1 - Q_0) * Z_0 = (5200 - 5100) * 13379 = +100 * 13379 = +1337 \text{ ming so'm.}$$

Bir dona ko'ylak xarajati rejaga nisbatan 150 so'm ko'paysa natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar hajmi 780 ming so'mga ko'paygan

$\sum (Z_1 - Z_0) * Q_1 = (70350,0 - 68233,0) * 5200 = 150 * 5200 = 780$ ming kabi omilli tahlil natijalari 3.3 jadvalda aks ettirilgan.

ASQOR

Bolalar ko'ylagi tannaxrining rejaga nisbatan o'zgarishi omilli tahlili

3.3 jadvali

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy bajarilishi	O'zgarishi (+ -)
1	Jami ishlab chiqarilgan bolalar kiyimi (dona)	5100	5200	+100
2	Bir dona ko'ylaklar o'rtacha tannarxi (so'm)	13379	13529	+150
3	Jami xarajatlar (ming so'm)	68233,0	70350,0	+2117
	Shu jumladan umumiy xarajat o'rgarishiga omillar ta'siri: 1) Bolalar kiyimlari miqdori o'zgarishi hisobiga $(Q_1 - Q_0) * Z_0$			1337
	2) bir dona tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$			780

3.3-jadvaldan ko'rinib turibdiki, jami xarajat hajmi 2117 ming so'mga oshgan. Buning sababi ishlab chiqarilgan bolalar ko'ylaklarining miqdoriy oshishi hisobiga hamda bir birlik mahsulot tannarxining oshishi hisobiga sodir bo'lgan.

IV BOB

KICHIK BIZNES SUB'YEKTLARI MOLIVAVIY NATIJALARNING TAHLILI

4.1. Daromad va uning miqdorini aniqlash

Firma daromadi deganda uning iqtisodiy faoliyati natijalarini sotishdan tushgan pul tushumlari tushiniladi.

Aslida pul tushumlari (daromad), asosan, mahsulotlari (xizmatlar) sotishdan vujudga kelsa ham, amaliyotda ularga qo'shimcha yana mulkni xusisiylashtirishdan, aksiyalarni sotishdan, dvidentlar olishdan, kreditga berilgan pullarga tushgan foizlar va boshqa manbalarda ham shakllanadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitda mahsulotlar ishlab chiqarishdan ko'ra, ko'proq ularni sotish muommosi birinchi o'ringa chiqadi. Mahsulotlarni sotib daromad olish ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun asos bo'ladi.

Firma o'z xarajatlarini qoplab foyda olish uchun ishlab chiqarilgan tovalar va xizmatlarni bozor narxiga qarab pullay olishi kerak.

Firma daromad miqdorini aniqlash uchun ishlab chiqarilgan tovarlar miqdorini narx birligiga (har bir tovarning narxiga) ko'paytirish orqali aniqlaydi, ya'ni:

$$D=Q \cdot P$$

Bu yerda D – firma daromad.

Q – sotishga chiqarilgan tovarlar miqdori

P – narx birligi (har bir tovarning narxi)

Masalan, tikuvchilik xususiy firmasi 5100 dona bolalar ko'ylaklarini ishlab chiqarib har hirini o'rtacha narxda 17294 so'mdan sotdi. Unda firma daromadi 88200000 so'mni tashkil etadi. ya'ni:

$$D=5100 \cdot 17294,0=88200000 \text{ so'm}$$

4.2. Firma daromadini rejalashtirish va uni tahlil qilish

Firma daromad rejasini tuzishda, avallo, ishlab chiqargan mahsulotlarni yilini har bir oyda sotish rejasini tuzishi lozim, chunki firma daromadi bevosita sotishdan tushadi.

Firma har bir oyda sotilishi mo'ljallanayotgan mahsulotlarini turi bo'yicha o'zi sotmoqchi bo'layotgan bahoga ko'paytirish lozim. Yuqorida bayon qilingan amallarni tikuvchilik xususiy firmasi daromad rejasida ko'rib chiqamiz.

Tikuvchilik xususiy firmasining daromad rejasi.

4.1 jadval

№	Mahsulot nomi	Bir oylik			Bir yillik		
		Ishlab chiqarish hajmi (dona)	Narx birligi (so'm)	Summasi (ming so'm)	Ishlab chiqarish hajmi (dona)	Narx birligi (so'm)	Summasi (ming so'm)
1	Bolalar shimi	125	22000	2750,0	1500	22000	33000,0
2	Bolalar ko'ylagi	100	15000	1500,0	1200	15000	18000,0
3	Bolalar yubkasi	100	13000	1300,0	1200	13000	15600,0
4	Bolalar kiyim va shapkasi	100	18000	1800,0	1200	18000	21600,0
	Jami:	425	17294	7350,0	5100	17294	88200,0

Firma daromadining tahlili ham taqqoslashdan boshlanadi. Hisobot yilidagi firma daromadining haqiqiy hajmi uning rejadagi hajmiga yoki bazis yilidagi hajmiga solishtirish orqali uning o'zgarishi (kamaygan yoki ko'payganligi) aniqlanadi. Buni quyidagi ushbu jadvalda ko'rib chiqishimiz mumkin.

Mahsulot turlari bo'yicha firma daromadi rejasi bajarishi va dinamikasi tahlili.

4.2 jadval

	Mahsulot turlari		Bazis yili	Hisobot yili		Rejaga nisbatan		Bazis yiliga nisbatan	
				Reja bo'yicha	Amalda bajarilishi	Farqi (+/-)	Bajarilishi %	Farqi (+/-)	Dinamikasi %
1	Bolalar shimi		31900,0	33000,0	43750,0	+10750	122,5	+11850	137,1
2	Bolalar ko'ylagi		17250,0	18000,0	19500,0	+1500	108,3	+2250	113,0
3	Bolalar yubkasi		14950,0	15600,0	15400,0	-200	98,7	+450	103,0
4	Bolalar kiyimi va shapkasi		21600,0	21600,0	18900,0	-2700	87,5	-2700	87,5
	Jami		85700,0	88200,0	97550,0	+9350	110,6	+11850	113,8

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida bolalar shimi va ko'ylagi boyicha daromad rejasi ortig'i bilan bajarilgan. Masalan, bolalar shimi boyicha daromad hajmi rejaga nisbatan 10750 ming so'mga 32,5%ga, bolalar kiyimi bo'yicha esa 1500ming so'mga yoki 8,3% ko'paygan. Ushbu mahsulotlarning daromadi bazis yiliga nisbatan keskin oshgan. Bolalar shimi boyicha 11850ming so'mga yoki 37,1%ga, bolalar ko'ylagi bo'yicha 2250ming so'mga yoki 13% ko'paygan. Ammo bolalar kiyimi va shapkasi esa ham rejaga nisbatan daromad 2700 ming so'mga, ya'ni 12%ga kamaygan.

Bundan xulosa shuki, ushbu mahsulotlarni ishlab chiqarish rejasini tuzishda bozor talab va taklif qonuni yaxshi tahlil qilmasdan amalga oshirilgan.

4.3. Sotilgan mahsulotlar hajmining omilli tahlili

Sotilgan bolalar kiyimi umumiy hajmining tahlilini ko'rib chiqdik. Endi mahsulotlarni turi bo'yicha sotilgan mahsulot hajmining tahlilida to'xtalamiz. Har bir sotilgan mahsulot turi bo'yicha hajmining o'zgarishi quyidagi formulada aniqlanadi.

$$\sum Q_1 P_1 - \sum Q_0 P_0 = \pm \Delta QP$$

Bu yerda, Q_1, Q_0 – mos holda hisobot va reja bo'yicha yoki bazis yilida sotilgan mahsulot miqdori.

P_1, P_0 – mos holda hisobot va reja bo'yicha yoki bazis yilida sotilgan bir birlik mahsulotning ulgurji bahosi.

Sotilgan mahsulot turi bo'yicha hajmining o'zgarishi quyidagi ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

- 1) Sotilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi hisobiga;
- 2) Ulgurji sotish bahosining o'zgarishi hisobiga

Ushbu omillarning sotilgan mahsulot hajmi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun bu safar zanjirni bog'lanish usulidan foydalanamiz. Bu uchun omillar ta'sirini aniqlashdan oldin, quyidagi bog'lanish ko'rsatkichlari aniqlab olinadi:

I - $\sum Q_0 P_0$ – bazis yilida (yoki reja bo'yicha) sotilgan mahsulot qiymati.

II – $\sum Q_1 P_0$ – sotilgan mahsulotning shartli qiymati.

III — $\sum Q_1 P_1$ – hisobot yilida sotilgan mahsulotning haqiqiy qiymati.

Shundan keyin sotilgan mahsulot hajmining o'zgarishiga omillar ta'siri quyidagicha aniqlanadi:

1. Sotilgan mahsulot miqdori o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun sotilgan mahsulot shartli hajmi (II bog'lanish) dan bazis yilida (yoki reja bo'yicha) sotilgan mahsulot hajmi (I bosqich)ni chegirib tashlash kerak.

$$\sum Q_1 P_0 - \sum Q_0 P_0 = \pm \Delta Q$$

2. Sotilgan mahsulot birligi bo'yicha ulgurji sotish bahosi o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilida sotilgan mahsulot hajmi (III bog'lanish) dan sotilgan mahsulotlarning shartli hajmi (II bog'lanish) ni chegirib tashlash kerak.

$$\sum Q_1 P_1 - \sum Q_1 P_0 = \pm \Delta P$$

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi sotilgan mahsulot hajmini umumiy yig'indisiga teng kelishi kerak.

$$\Delta Q \pm \Delta P = \pm \Delta QP$$

Endi, yuqorida keltirilgan «zanjiriy bog'lanish» usuli qoidasi asosida tikuvchilik xususiy firmasi misolida mahsulot turlari boyicha hajmi dinamikasining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, barcha mahsulot turlari bo'yicha umumiy sotish hajmi hisobot yilida rejaga nisbatan oshgan. Bu o'zgarish ikki omil ta'siri ostida yuz bergan. Birinchi: omil sotilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi hisobiy 1728,8 ming so'mga oshgan, ya'ni

$$\sum Q_1 P_0 - \sum Q_0 P_0 = 5200 * 17294 - 5200 * 17254 = 89928,8 - 88200,0 = 1728,8$$

Ikkinchi omil sotilgan mahsulot bir birligi boyicha ulgurji sotish bahosi o'zgarishining ta'siri natijasida 7621,2 ming so'mga oshgan, ya'ni

$$\sum Q_1 P_1 - \sum Q_1 P_0 = 5200 * 18750 - 5200 * 17254 = 97550,0 - 89928,8 = 7621,2 \text{ ming so'm}$$

Natijada, shu ikki omil hisobiga bolalar kiyimining hajmi rejaga nisbatan 9350,0 so'mga ko'paygan, ya'ni

$$\Delta Q \pm \Delta P = \pm \Delta QP = 1728,8 + 7621,2 = 9350,0$$

Sotilgan mahsulotlar hajmining omilli tahlili.

4.3-jadval

Jami:	Bolalar kiyimi va	Bolalar yubkasi	Bolalar ko'yilagi	Bolalar shimi	Mahsulot turlari			Shartli qiymati	Hisobot yili	Solish hajmining o'zgarishi (+ -)	Shu jumladan o'zgarishi
					Q ₀	Miqdori (dona)	Summa (ming so'm)				
						P ₀					
5100	1200	1200	1200	1500	Q ₀	P ₀	Q ₀ P ₀	Q ₁ P ₀	Q ₁	P ₁	Q ₁ P ₁
17294	18000	13000	15000	22000							
88200,0	21600,0	15600,0	18000,0	33000,0							
89928,8	18900,0	14300,0	19500,0	38500,0							
5200	1050	1100	1300	1750							
18759	18000	14000	15000	25000							
97550,0	18900,0	15400,0	19500,0	43750,0							
9350,0	-2700	-200	+1500	+10750							
1728,8	-2700	-1300	+1500	-5550,0							
7621,2	-	-1100	-00	+5250,0							

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, mahsulot turlari bo'yicha bu o'zgarish omillarning ijobiy va salbiy ta'sirlari ustida yuzaga kelgan. Shu jumladan bolalar shimi va bolalar ko'ylagiga omillar ijobiy ta'sir qilgan bo'lsa, bolalar yubkasi va bolalar kiyimi va shapkasiga salbiy ta'sir qilgan, ya'ni bolalar shimi 10750 ming so'm va bolalar ko'ylagi 1500 ming so'mga oshgan, bolalar yubkasi 200 ming so'mga va bolalar ko'ylagi va shapkasi esa 2700 ming so'mga kamaygan.

4.4. Foyda va foydaning shakllanish manbalari hamda ularni hisoblash usullari

Foyda bozor iqtisodiyotining kategoriyasi, Tovar ishlab chiqaruvchilarning oliy maqsadidir. Firma fondlarini kengaytirish, dam olish, davolash foyda bilan bo'g'liqdir. Shuningdek, foyda davlat byudjetiga tushumlar, to'lovlar, xayriya fondlari, kredit foizlari xarajatlarini qoplash kabi maqsadlarga yo'naltiriladi. Foyda oshgan sayin, xo'jalik moliyaviy jihatdan mustahkamlanadi.

Foydaning shakllanish manbalari quydagilardan iborat :

-Mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda. Uning miqdori mahsulot bahosi bilan, mahsulot tannarxi o'rtasidagi farq bilan belgilanadi, ya'ni

$$YaF=D-Z$$

Bu yerda YaF-Yalpi foyda

D- mahsulotni sotishdan tushgan yalpi tushum, ya'ni daromad

Z- mahsulot tannarxi

Misol: Tikuvchilik xususiy firmasi 5200 dona bolalar ko'ylaklarini ishlab chiqarish uchun 70,350000 so'm xarajat qilib har birini o'rtacha narxda 18759 so'mdan sotib 97,550000 so'm daromad qildi, unda firmaning yalpi foydasi 27200000 so'mni tashkil etadi, ya'ni $YaF=97,550000-70,350000=27,200000$.

-Asosiy faoliyatdan olingan foyda. Bularga qarzдорlardan undirib olingan jarimalar, penyalari, joriy yilda aniqlangan, o'tgan yildan qolgan foydalar, korxona mulkini sotishdan tushgan daromad, yordamchi xo'jalikdan tushgan daromadlar kiradi. Bu foydani aniqlash uchun yalpi foydaga asosiy faoliyatning boshqa jarayonlaridan olingan daromadni qo'shib davr xarajatlari bilan asosiy faoliyatdan ko'rilgan boshqa zararlarni chiqarib tashlash kerak.

$$AFF=YaF+BD-(DX+BZ)$$

Bu yerda, AFF-asosiy faoliyat foydasi.

DX-davr xarajatlari.

BD-asosiy faoliyatning boshqa jarayonlaridan olingan daromadlar.

BZ-asosiy faoliyatning boshqa jarayonlardan ko'rilgan zararlar (xarajatlar)
Misol: Korxona ortiqcha mulkini sotib 10,000000 so'm daromat qildi.
Kadrlar tayorlash va xizmat safari uchun 2,700000 davr xarajatlari qildi,
yordamchi xo'jalikdan esa 6,000000 so'm zarar ko'rdi. Unda asosiy faoliyatni
olgan foydasi 28,500000so'mni tashkil etdi,ya'ni

$$AFF=27,200000+10,000000-(6,000000+2,700000)= 28,500000 \text{ so'm}$$

-Umumiy xo'jalik faoliyatidan olingan foyda yoki zarar. Bu faoliyatga moliyaviy olingan foyda va zararlar kiradi.

Moliyaviy faoliyatdan olingan foyda – bu aksiyalar sotishdan dividendlar olishdan kreditga berilgan pullarga tushgan foizlar, investitsiya qilingan mablag'larni qayta baholishdan olingan foyda kabilar kiradi. Buni aniqlash uchun asosiy faoliyatdan olingan foyda summasiga moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlarni qo'shib, moliyaviy faoliyatdan ko'rgan zararni chiqarib tashlash kerak, ya'ni

$$MFF=AFF+MD-MZ$$

Bu yerda – MFF moliyaviy faoliyatdan olingan foyda

MD – moliyaviy faoliyatdan olingan foyda (daromad)

MZ – moliyaviy faoliyatdan ko'rilgan zarar.

Misol: firma investitsiya kiritishdan 10,000000 so'm foyda ko'rdi ammo, aksiyalarning nominal qiymati pasayib ketgan sababli, aksiyalar sotishdan 5,000000 so'm zarar ko'rdi. Unda firmaning moliyav faoliyatdan ko'rgan foydasi 33,000000 so'mni tashkil etadi, ya'ni

$$MFF=28,500000+10,000000-5,000000= 33,500000 \text{ so'm}$$

-Soliq to'laguncha qadar bo'lgan foyda, ya'ni favqulodda olingan foyda – bu favqulodda foyda yoki zararni keltirib chiqarish mumkin bo'lgan aksariyat hollar, masalan, xalqaro bozordagi o'zgarishlar, masalan, narx navoning keskin ko'payib yoki pasayib ketishi hamda turli tabiiy ofatlar bilan bog'liq bo'ladi. Bundan tashqari ko'zda tutilmagan, odatdagi xarakterda bo'lmagan korxona faoliyatidan chetga chiqarilgan harakat natijasida ham vujudga kelishi mumkin. Bu foyda moliyaviy faoliyatdan olingan foydaga favqulodda olingan foydani qo'shib, favqulodda ko'rilgan zararni chiqarish orqali aniqlanadi, ya'ni

$$STF=MFF+FF-FZ$$

Misol: Firma foaliyatidan chetga chiqarilgan harakati natijasida 7,000000so'm foyda ko'rdi, ammo xomashyo materiallar narxining keskin ko'tarilishi natijasida 5,500000 zarar ko'rdi. Unda Firmaning fovqulotda foydasi 35,000000 so'mni tashkil etadi, ya'ni

$$STF=33,500000+7,000000-5500000=35000000 \text{ so'm}$$

Hisobot davrining sof foydasi. Bu foyda soliqa tortiladigan daromadlar (foyda) summasidan daromad solig'i va qonunda ko'rsatilgan boshqa soliqlar hamda to'lovlar summasini chegirib tashlash orqali aniqlanadi.

$$SF=STF - (DS+BST)$$

Bu yerda – SF-sof foyda

DS-daromad solig'i

BST-boshqa soliqlar va to'lovlar.

Misol. Firma 97550000 so'm daromadidan 5% yagona soliq to'ladi. Unda uning daromad solig'i 4877500 so'mni tashkil etdi, ya'ni

$$97550000*5\%/100=4877000 \text{ so'm}$$

Bundan tashqari. Bankdan 10000000 so'm 9% ustamasi bilan qarz olgani uchun 900000 kredit foiz qarzini tashkil etdi, ya'ni:

$$10000000*9\%/100=900000 \text{ so'm}$$

Unda sof foyda 21422500 so'mni tashkil etdi, ya'ni:

$$SF=27200000-(4877000+900000)=21422500 \text{ so'm.}$$

4.5. Mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda hajmining omilli tahlili

Yalpi foydaning tahlili ko'rsatkichlarini qiyoslab, farqini aniqlashdan boshlanadi.

Hisobot yilida mahsulotlarni sotishdan olingan yalpi foydani rejadagi foyda summasiga yoki o'tgan yildagi foyda summasiga solishtirib, o'zgarishi (ko'payganligi yoki kamayganligi) aniqlanadi.

$$(P_1-Z_1)*Q_1-(P_0-Z_0)*Q_0$$

Bu yerda P_1 – hisobot yilidagi bir birlik mahsulotning o'rtacha sotish bahosi.

P_0 – rejadagi yoki bazis yilidagi bir birlik mahsulotning o'rtacha sotish bahosi.

Z_1 – hisobot yilidagi mahsulotning tannarxi

Z_0 – rejadagi yoki bazis yilidagi mahsulot tannarxi.

Q_1 – hisobot yilidagi ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori

Q_0 – rejadagi yoki bazis yilidagi ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori.

Ushbu ifodadan ko'rinib turibdiki, har bir mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda summasini o'zgarishiga uch omil ta'sir qiladi:

1) Sotilgan mahsulot fizik miqdorining o'zgarishi.

2) Sotilgan bir birlik mahsulot o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi.

3) Sotilgan bir birlik mahsulot o'rtacha tannarxining o'zgarishi.

Yalpi foydaning o'zgarish omillar ta'sirini aniqlash quyidagi tartib (qoyda) bo'yicha amalga oshiriladi.

1 – omil. «sotilgan mahsulot fizik miqdori o'zgarishi»ning yalpi foyda o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun, hisobot yilida sotilgan mahsulot miqdori orasidagi farqni bazis yilida bir birlik mahsulotni sotishdan olingan foyda summasiga ko'paytirish kerak; ya'ni

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 - Z_0) = \pm \Delta Q$$

2 – omil. «O'rtacha sotish bahosi o'zgarishi»ning yalpi foyda summasi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun, hisobot yilidagi o'rtacha sotish bahosi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi o'rtacha sotish orasidagi farqni hisobot yilida sotilgan mahsulot miqdoriga ko'paytiriladi, ya'ni

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = \pm \Delta P$$

3– omil. «O'rtacha tannarx o'zgarishi»ning yalpi foyda summasi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi bir birlik mahsulot tannarxi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi bir birlik mahsulot tannarxi orasidagi farqni hisobot yilida sotilgan mahsulot miqdoriga ko'paytiriladi, ya'ni:

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = \pm \Delta Z$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta PZ$$

Shundan keyin omillar ta'siriga baho berilib, umumiy xulosa qilinadi.

Endi «ko'rsatkichlar farqi» uslubida qoidalariga amal qilgan xolda tikuvchilik xususiy firmasida bolalar kiyimlarini sotishdan olingan yalpi foyda hajmining o'zgarishi tahlilini 4.4- jadvalda ko'rib chiqamiz.

Yalpi foyda hajmining omilli tahlili.

4.4- jadval

Ko'rsatkichlar	Hisobot yili		O'zgarishi (+ -)	Shu jumladan omillar ta'siri		
	Reja bo'yicha	Amalda bajarilishi		Miqdor o'zgarishi hisobiga	Baho o'zgarishi hisobiga	Tannarx o'zgarishi hisobiga
Sotilgan bolalar kiyimi.(dona)	5100	5200	+100			
Bir dona bolalar kiyimining o'rtacha sotish bahosi (so'm)	17294.12	18759.61	+1465.49			
Bir dona bolalar kiyimining o'rtacha sotish tannarxi (so'm)	13377.05	13528.84	+151.79			
Bir dona bolalar kiyimining o'rtacha sotishdan olingan foyda (foyda)	3917.07	5230.77	1313.70			
Yalpi foyda (ming so'm)	19977.0	27200.0	7223.0	392	7620	789

4.4- jadvaldan ko'rinib turibdiki, bolalar kiyimlarini sotishdan olingan yalpi foyda hisobot yilida rejaga nisbatan 7223.0 ming so'm ko'paygan, ya'ni:

$$(P_1 - Z_1) * Q_1 - (P_0 - Z_0) * Q_0 = (18759.61 - 13528.84) * 5200 - (17294.12 - 13377.05) * 5100 = 5230.77 * 5200 - 3917.07 * 5100 = 27200 - 19977.0 = 7223.0$$

Yalpi foydaning o'zgarishiga ikki omil ijobiy va bir omil salbiy ta'sir qilgan.

1- Omil. Sotilgan bolalar kiyimlarining miqdori 100 donaga oshishi natijasida yalpi foyda summasi 392 ming so'mga ko'paygan.

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 - Z_0) = (5200 - 5100) * (17294.12 - 13377.05) = 100 * 3917 = 392 \text{ ming so'm}$$

2- Omil. O'rtacha sotish bahosining 1465.40 so'mga oshishi tufayli yalpi foyda summasi 7620 ming so'mga ko'paygan.

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (18759.61 - 17294.12) * 5200 = 1465.49 * 5200 = 7620 \text{ ming so'm.}$$

3- Omil. Bolalar kiyimlarining o'rtacha tannarxi 151.79 so'mga oshishi tufayli yalpi foyda summasi 789 ming so'mga kamaygan.

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (13528.84 - 13377.05) * 5200 = 151.79 * 5200 = 789 \text{ ming so'm}$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yuqorida aytganimizdek yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelyapti, ya'ni

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ = 392 + 7620 - 789 = 7229.0 \text{ ming so'm.}$$

4.6. Rentabellik va rentabellik ko'rsatkichlarini hisoblash usullari

Har bir so'm xarajat hisobiga olingan foydaning foizlarda ifodalanishiga rentabellik deyiladi.

Rentabellik korxonaning rivojlanish darajasi hamda uning faoliyati samaradorligini aniqlab beruvchi iqtisodiy ko'rsatkichdir.

Agar mahsulot ishlab chiqarish uchun qilingan xarajat xo'jalikda olingan daromad bilan qoplasa va foyda olinsa u holda korxona rentabelli hisoblanadi.

Rentabellik darajasi qancha yuqori bo'lsa, xarajatlar resurslardan, kapitallardan, aktivlardan foydalanish samaradorligi shuncha yuqori bo'ladi. Demak, rentabellik darajasi xarajatlarga, fondlarga kapitallarga, aktivlarga nisbatan hisoblanadigan nisbiy ko'rsatkichdir.

Rentabellikning asosiy ko'rsatkichlari quyidagilar hisoblanadi.

1. Mahsulot rentabelligi-balans foydaning mahsulot tannarxiga bo'lish orqali aniqlanadi:

$$R_m = \frac{BF}{T} * 100\%$$

Misol: Korxona mahsulot ishlab chiqarish uchun 70350000 so'm xarajat qilib 27200000 so'm foyda oldi unda mahsulot rentabelligi 38.6% ni tashkil etadi, ya'ni:

$$R_m = \frac{BF}{T} * 100\% = \frac{27200000}{70350000} * 100\% = 38.6\%$$

Ya'ni korxona bir so'm xarajati hisobida 38,6 tiyin foyda oldi degani

2. Ishlab chiqarish rentabelligi – balans foydaning (BF) o'rtacha yillik ishlab chiqarish fondlari qiymatiga (asosiy va aylana) nisbati orqali aniqlanadi, ya'ni:

$$\text{Rich} = \frac{BF}{Ich} * 100\%$$

Bu ko'rsatkich bir so'm ishlab chiqarish fondiga to'g'ri keluvchi foyda hajmini ko'rsatadi.

Misol. Korxona 100 mln. So'mlik qiymatga ega bo'lgan ishlab chiqarish fondlari orqali 27 mln so'm foyda oldi. Unda korxonaning ishlab chiqarish rentabelligi 27 %ni tashkil etadi. Ya'ni:

$$\text{R.i.ch} = \frac{BF}{Ich} * 100\% = \frac{27000000}{100000000} * 100\% = 27\%$$

Ya'ni har bir so'm asosiy ishlab chiqarsih fondi qiymatiga, foyda hajmi 27 tiyin to'g'ri keldi.

3. Korxonaning hamma aktivlar rentabelligi – shu korxona korxona aktivlariga investorlar va kreditorlar tomonidan qo'yilgan har bir so'm necha so'm foyda keltirganligini ifodalaydi. Ya'ni:

$$\text{RA} = \frac{SF}{A} * 100\%$$

Bu yerda RA – Aktivlar rentabelligi

SF – sof foyda.

A – korxona aktivlarining o'rtacha yillik qiymati.

Misol. Korxonaga investorlar tomonidan 40 mln so'm va kreditorlar tomonidan 30 mln so'm jami 70 mln so'm pul qo'yiladi va korxona shu qo'yilgan pul mablag'lari orqali 21 mln so'm sof foyda ko'rdi. Unda korxonaning hamma aktivlar rentabelligi 30 % ni tashkil etadi.ya'ni

$$\text{RA} = \frac{21000000}{70000000} * 100\% = 30\%$$

Boshqacha qilib aytganda investorlar va kreditorlar tomonidan qo'yilgan har bir so'm 30 tiyin sof foyda keltirdi.

4. Korxona xususiy kapitalining rentabelligi – xususiy mulk egalari tomonidan qo'yilgan xususiy kapitalning har bir so'm necha so'mlik sof foyda keltirganligini ifodalaydi. Ya'ni:

$$\text{RKX} = \frac{SF}{XK} * 100\%$$

Bu yerda RKX – korxonaning xususiy kapital rentabelligi

XK – xususiy kapitalning o'rtacha yillik qiymati (ustav kapital+qo'shimcha kapital+rezerv kapital+Jamg'arilgan foyda)

Misol. Korxonaning xususiy mulk egalari tomonidan qo'yilgan 90 mln so'm xususiy kapital (ustav kapital – 50 mln so'm+qo'shimcha kapital – 15mln so'm +rezerv kapital – 15mln so'm+Jamg'arilgan foyda 10 mln so'm) orqali 21 mln so'm sof foyda oldi. Korxona xususiy kapital rentabelligi 23.3 % ni tashkil etadi. Ya'ni

$$XK = \frac{SF}{XK} * 100\% = \frac{21000000}{90000000} * 100\% = 23.3 \%$$

Qo'yilgan xususiy kapitalning har bir so'miga 23,3 tiyin sof foyda to'g'ri keldi.

4.7. Mahsulot rentabelligining omilli tahlili

Mahsulot rentabelligining tahlili hisobot davridagi uning haqiqiy ko'rsatkichlarini rejadagi yoki o'tgan yildagi darajasiga solishtirib, o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. So'ngra ushbu o'zgarish qaysi omillar hisobiga sodir bo'lganligi aniqlanadi va har birining ta'sir doirasi tahlil qilinib baho beriladi.

Mahsulot rentabelligi o'zgarishiga 2 omil bevosita ta'sir qiladi.

1. Mahsulot tannarxining o'zgarishi
2. Balans foyda summasining o'zgarishidir.

Rentabellik darajasining o'zgarishiga ushbu omillar ta'sirini aniqlash va baho berish uchun «zanjirli bog'lanish» usulidan foydalanamiz. Omillar ta'sirini aniqlaganga qadar quyidagi uch bog'lanish bo'yicha rentabellik ko'rsatkichlarini hisoblab olamiz.

- I. Rejadagi (yoki bazis yilidagi) rentabellik ko'rsatkichi

$$Rm_0 = BF_0 / T_0 * 100\% = 19977000 / 68223000 * 100\% = 29.3 \%$$

- II. Shartli rentabellik ko'rsatkich bu rejadagi (yoki bazis yilidagi) balans foyda summasini hisobot yilidagi mahsulot tannarxi bo'lish orqali aniqlanadi.

$$Rm_{sh} = BF_0 / T_1 * 100\% = 19977000 / 70350000 * 100\% = 28.4\%$$

- III. Hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik ko'rsatkichi

$$Rm_1 = BF_1 / T_1 * 100\% = 27200000 / 70350000 * 100\% = 38.6\%$$

Shu ko'rsatkichlar aniqlanganda keyin rentabellikning umumiy o'zgarishiga omillar ta'siri aniqlanadi.

$$\text{III-I. } BF_1 \cdot 100 / T_1 - BF_0 \cdot 100 / T_0 = \pm \Delta T_1 BF$$

Rentabellik umumiy o'zgarishiga birinchi omil mahsulot tannarxi summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\text{II-I. } BF_0 \cdot 100 / T_1 - BF_0 \cdot 100 / T_0 = \pm \Delta T$$

Rentabellik umumiy o'zgarishiga ikkinchi omil balans foyda summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\text{III-II. } BF_1 \cdot 100 / T_1 - BF_0 \cdot 100 / T_1 = \pm \Delta BF$$

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak.

$$\pm \Delta T \pm \Delta BF = \pm \Delta T_1 BF$$

Bolalar kiyimlari mahsulot rentabelligi rejasining bajarilishi omilli tahlili.

4.5-jadval

Ko'rsatkichlar	Hisobot vili		O'zgarishi (+ -)
	Reja bo'yicha	haqiqiy	
Bolalar kiyimlarini sotishdan olingan tushumi (daromad) so'm	88200000	97550000	+9350000
Mahsulot tannarxi so'm	68223000	70350000	+2127000
Balans foyda so'm	19977000	27200000	+7223000
Rentabellik, %	29.3	38.6	+9.3
Shartli rentabellik %	+	28.4	+

Mahsulot rentabelligi o'zgarishiga omillar ta'siri: 1) mahsulot tannarxi o'zgarishi hisobiga $BF_0/T_1 - BF$			-09
2) Balans foyda o'zgarish hisobiga $BF_1/T_1 - BF_0/T_1$			+10,2

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, mahsulot rentabelligi hisobot yilida rejaga nisbatan 9,3%ga oshgan.

$$BF_1 * 100 / T_1 - BF_0 * 100 / T_0 = 27200000 * 100 / 70200000 - 19977000 * 100 / 68223000 = 38.6 - 29.3 = 9.3$$

Mahsulot tannarxi hisobiga rentabellik darajasi 0.9% ga pasaygan.

$$BF_0 * 100 / T_1 - BF_0 * 100 / T_0 = 19977000 * 100 / 70200000 - 19977000 * 100 / 68223000 = 28.4 - 29.3 = -0.9$$

Foydaning o'zgarishi hisobiga rentabellik darajasi 10.2%ga oshgan.

$$BF_1 * 100 / T_1 - BF_0 * 100 / T_1 = 27200000 * 100 / 70200000 - 19977000 * 100 / 70350000 = 38.6 - 29.4 = +10.2$$

Ushbu ma'lumotlardan ko'rinib turibdiki, rentabellikni oshirishni asosiy omili foyda summasini keskin ko'paytirish hisoblanadi. Foydani keskin ko'paytirish uchun mahsulotlar tannarxini pasaytirish yo'llarini izlab topish zarur.

V BOB

FERMER XO'JALIGIDA IQTISODIY TAHLIL

Fermer xo'jaligi – bu yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan fermer xo'jaligi a'zolarining birgalikdagi mehnat asosida uzoq muddatga ijaraga berilgan yer uchastkalarida qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarishga asoslangan mustaqil xo'jalik yurutuvchi sub'yektt.

Hozirgi bozor iqtisodiyoti sharoitida fermer xo'jaligini rivojlantirish keng yo'lga qo'yilmoqda. Chunki uning afzaligi: birinchidan, fermer xo'jaligi mutlaqo mustaqil bo'lib uni bozor qonunlari boshqaradi, ikkinchidan, fermer xo'jaligida tadbirkorlik va mehnat funksiyasi uzviy qo'shiladi, uchinchidan, fermer uchun uning xo'jaligi faqat daromad manbai emas, balki uning uyi, oilasi, uning ishongan tayanchi.

Qishloq joylardagi aholini ish bilan ta'minlash maqsadida sanoatni qishloq joylariga olib kirish, ya'ni agrobiznesni rivojlantirish rivojlangan bozor iqtisodiyoti talabidir.

Agrobiznesning bir necha turlari mavjud, bulardan biri agrofimalardir.

Agrofimalar qishloq xo'jalik mahsulotlari yetishtiruvchi fermer xo'jaliklari mahsulotlarini qayta ishlovchi sanoat kichik korxonalari bilan birikadilar. Ikkinchidan agrofimalar kichik oilaviy xo'jalik asosida ham tashkil topadi. Uchinchidan agrobiznesning yiriklashgan turi-bu agrosanoat birlashmalaridir. Bunday birlashma bir necha xo'jalik va korxonalar faoliyatini birlashtiradi.

5.1. Yerdan foydalanishning mohiyati va ahamiyati

O'zbekiston Respublikasining «Yer to'g'risidagi» qonunida ta'kidlanishicha yer umum milliy boylik hisoblanib undan nihoyatda maqsadli avaylab asrab foydalanish lozim.

Yer monitoringni yer tarkibidagi o'zgarishlarni o'z vaqtida aniqlash, yerlarga baho berish salbiy jarayonlarning oldini olish va oqibatlarini tugatish uchun yer fondining holatini kuzatib turish tizimidan iborat.

Davlat yer kodastirini yuritishni, yerdan foydalanishni, yer tuzishni, yer fondidan belgilangan maqsadda va oqilona foydalanish ustidan davlat nazoratini amalga oshirishni yerlarni muhofaza qilishni axborot bilan ta'minlash yer monitoringni asosida amalga oshiriladi.

Davlat kodastiri esa yerlarning tabiiy, xo'jalik va huquqiy tartibi, ularning toifalari, sifat ko'rsatkichlari va bahosi, yer uchastkalarning joylashgan manzili

va o'lichamlari ularni yer egalariga, yerdan foydalanuvchilarga, ijarachilarga hamda mulkdorlarga taqsimlash to'g'risida zarur ishonchli ma'lumotlar va hujjatlar tizimdan ibboratdir. Davlat yer kodastri yerning qiymat bahosini aniqlash uchun asos bo'ladi.

Ma'lumki, yerlarning sifati, avvalo, tuproqning unumdorligi bilan o'lchanadi. Tuproq unumdorligi esa bir qator omillar bilan chambarchas bog'langan. Tuproqning tarkibi va xususiy belgilari tuproq unumdorligiga turlicha ta'sir korsatishi bois, tahlil oldida ushbu ta'sir ko'rsatuvchi belgilarni to'g'ri va aniq tanlash muhim hisoblanadi. Masalan, tuproq tarkibida gumis foizi qora tuproqli hududlarda buning deyarli ijobiy ta'siri sezilmaydi.

Tuproq unumdorligini baholashdagi eng muhim mezon bo'lib hosildorlik hisoblanadi.

Tuproq sifatiga baho berish uchun bir-biriga yaqin tarkibdagi tuproqqa ega bo'lgan hududlardagi hosil miqdorlari taqqoslanib, uning o'zgarishiga sabab bo'luvchi muhim omillar aniqlanadi.

5.2. Fermer xo'jaligida yerlardan foydalanish samaradorligi tahlili

Fermer xo'jaligida yerlardan foydalanish samaradorligi ikki ko'rsatkich orqali aniqlanadi:

1. Yer mahsuldorligi ko'rsatkichlari.

2. Xarajatlar qiymati ko'rsatkichlari.

O'z navbatida yer mahsuldorligi quyidagi ko'rsatkichlar orqali ifodalanadi.

1.1 1 gektar maydon hisobiga ishlab chiqarilgan yalpi mahsulot qiymati, ya'ni daromad.

1.2 1 gektar maydon hisobiga olingan yalpi foyda.

1.3 1 gektar maydon hisobiga olingan sof foyda.

Yer samaradorligini aniqlash uchun bazis hamda hisobot yillarida ishlab chiqarilgan yalpi mahsulot qiymatini tegishli davr ekin maydoniga bo'lish orqali aniqlaymiz, ya'ni:

$$\text{Bazis yili uchun: } E_{pm0} = \frac{E_{Q0} P_0}{E_{M0}}$$

$$\text{Hisobot yili uchun: } E_{pm1} = \frac{E_{Q1} P_0}{E_{M1}}$$

Bu yerda Q_0 Q_1 – mos holda hisobot va bazis davrida yetishtirilgan har bir mahsulotning miqdori.

P0 P1- mos holda hisobot va bazis davrida yetishtirilgan har bir mahsulot bir-birligining bahosi

M0 M1-mos holda hisobot va bazis davridagi jami ekin maydoni.

Hisobot yilidagi yer mahsuldorligi ko'rsatkichini bazis yilidagi ko'rsatkichga solishtirilib uning umumiy o'zgarishi aniqlanadi.

$$\frac{E_{Q1} P1}{E_{M1}} - \frac{E_{Q0} P0}{E_{M0}} = \Delta M Q$$

Ushbu ifodadan ko'rinish turibdiki, yer mahsuldorligining o'zgarishi ikki omil hisobida sodir bo'ladi:

1.Intensiv omil, ya'ni mahsulot fizik miqdori o'zgarishi hisobiga.

2.Ekstensiv omil, ya'ni ekin maydoni o'zgarishi hisobiga.

Ushbu omillar ta'sirini «zanjiriy bog'lanish» usuli orqali aniqlaymiz .

Ushbu omillar yer mahsuldorligining o'zgarishiga ta'sirini aniqlashdan oldin «shartli yer mahsuldorligi» ko'rsatkichi aniqlab olinishi kerak. «Shartli yer mahsuldorligi» ko'rsatkichini aniqlash uchun bazis yildagi yalpi mahsulot qiymatini hisobot yilidagi ekin maydoniga bo'lish kerak.

$$E_{p\ msh} = \frac{E_{Q0} P0}{E_{M1}}$$

Ekstensiv omilni aniqlash uchun shartli yer mahsuldorligini ko'rsatkichdan bazis yilidagi yer mahsuldorligi ko'rsatkichidan bazis yilidagi yer mahsuldorligi ko'rsatkichini ayirib tashlash kerak:

$$\frac{E_{Q0} P0}{E_{M1}} - \frac{E_{Q0} P0}{E_{M0}} = \pm \Delta M$$

Intensiv omil ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi yer mahsuldorligini ko'rsatkichdan shartli yer mahsuldorligi ko'rsatkichidan shartli yer mahsuldorligi ko'rsatkichini ayirib tashlash kerak:

$$\frac{E_{Q1} P0}{E_{M1}} - \frac{E_{Q0} P0}{E_{M1}} = \pm \Delta M$$

Yuqoridagi omil ta'sirlari yig'indisi yer mahsuldorligining umumiy o'zgarishiga teng bo'lishi kerak:

$$\Delta M \pm \Delta Q = \Delta M Q$$

Shundan so'ng omillar ta'siriga baho berilib, imkoniyatlar ko'rsatilishi kerak.

Endi fermer xo'jaligi misolida yerdan foydalanish samaradorligining tahlilini ko'rib chiqamiz. Buni kartoshka mahsulotini yetishtirish uchun ajratilgan ekin maydonidan foydalanish samaradorlik ko'rsatkichlari asosida amalga oshiramiz. Tahlil uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar quyidagi jadvalda keltirilgan.

Yerdan foydalanish samaradorligining omilli tahlili.

5.1 jadval

	Bazis yili	Bazis yildagi yalpi mahsulot qiymati Hisobot yildagi ekin maydoni	Hisobot yili	O'zgarishi (+ -)	Shu jimladan o'garish	
					Ekstensiv omil hisobiga	Intensiv omil hisobiga
Kartoshka ekin maydoni(ga)	20	18	18	-2		
Hosildorlik (s/ga)	200	200	250	+50		
Yalpi hosil(tona)	400	400	450	+50		
1 kg kartoshka bahosi(so'm)	2000	2000	2000	-		
Yalpi mahsulot qiymati (ming so'm)	800.000	900.000	900.000	100.000		
Yer mahsuldorligi (so'm)	4.000	1.444	5.000	1.000	444	556

Birinchii navbatda yuqorida keltirilgan ma'lumotlarni foydalangan holda 1 gektar hisobiga yetishtirilgan mahsulot hajmi aniqlanadi.

$$\text{Bazis yili uchun: } E_{pm0} = \frac{E_{Q0} P_0}{E_{M0}} = \frac{80.000}{20} = 4.000 \text{ ming so'm}$$

$$\text{Hisobot yili chun: } E_{pm1} = \frac{E_{Q1} P_0}{E_{M1}} = \frac{90.000}{18} = 5.000 \text{ ming so'm}$$

Demak, hisobot yilida 1 gektar hisobiga yetishtirilgan yalpi mahsulot hajmi bazis yiliga nisbatan 1.000 so'mga ko'paygan.

$$\frac{E Q_1 P_3}{E M_1} - \frac{E Q_0 P_0}{E M_0} = 5000 - 4000 = 1000 \text{ ming so'm}$$

Bundan ko'rinib turibdiki, yerdan foidalanish samaradorligi darajasi 25% ga ko'paygan. Bu yuqorida qayd qilganimizdek ikki omil hisobiga sodir bo'lgan:

1. Ekstensiv omil, ya'ni ekin maydoni o'zgarishi hisobiga
2. Intensiv omil, ya'ni mahsulot fizik miqdori o'garishi hisobiga.

Ushbu omillarning ta'siri aniqlanganligiga qadar, shartli yerdan foydalanish darajasi aniqlab olinadi:

$$\frac{E Q_0 P_0}{E M_1} = \frac{80000}{18} = 4444 \text{ ming so'm}$$

Shundan so'ng yerdan foydalanish samaradorligining o'zgarishiga omillar ta'sirini aniqlash mumkin.

Birinchi omil: $\frac{E Q_0 P_0}{E M_1} - \frac{E Q_0 P_0}{E M_0} = \frac{80.000}{18} - \frac{80.000}{20} = 4444 - 4000 = 444 \text{ ming so'm}$

Hisobot yilida ekin maydoni 2 gektarga kamaygan bo'lsada, ammo hosildorlik yuqori bo'lgan sababli yalpi mahsulot hajmi 444 ming so'mga oshgan.

Ikkinchi omil: $\frac{E Q_1 P_1}{E M_1} - \frac{E Q_0 P_0}{E M_1} = \frac{90000}{18} - \frac{80.000}{18} = 5000 - 4444 = 556 \text{ ming so'm}$

Bundan ko'rinib turibtki, yerdan foydalanish samaradorligi, asosan, intensiv omil hisobiga ko'paygan.

Ushbu hisob-kitoblardan ma'lum bo'ldiki, yerdan foydalanish samaradorligini oshirish uchun har gektar yerdan hosildorlikning oshishiga erishish zarur.

5.3. Fermer xo'jaligida dehqonchilik mahsulotlarini ishlab chiqarish rejası bajarilishining omilli tahlili

Qishloq xo'jaligining asosiy tarmoqlaridan biri bu dehqonchilikdir. Shuning uchun dehqonchilik sohasi boyicha ishlab chiqarish jarayonini chuqur o'rganish va tahlil qilish asosida mavjud imkoniyatlarini o'rganish va ko'rsatish muhim ahamiyatiga ega.

Dehqonchilik tarmoqlarida ishlab chiqarilgan mahsulotlar miqdori yalpi hosil deb aytiladi. Hisobot yilida yetishtirilgan yalpi hosil miqdorini

rejalashtirilgan miqdori bilan yoki bazis yilidagi miqdori bilan solishtirib o'zgarishi aniqlanadi.

Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

1. Ekstensiv omil, ya'ni ekin maydonining o'zgarishi

2. Intensiv omil, ya'ni bir gektar hisobiga yetishtirilgan hosilning o'zgarishi.

Biz bu yerda «zanjiriy bog'lanish» usuli yordamida tahlil qilamiz. Bu usulda tahlilni amalga oshirishdan oldin quyidagi uch bog'lanish ko'rsatkichi aniqlab olinadi:

1. $M_0 H_0$ – rejalashtirilgan (yoki bazis yilidagi) yalpi hosil.

2. $M_1 H_0$ - shartli yalpi hosil, ya'ni hisobot yilidagi maydon rejadagi (yoki bazis yilidagi) hosildorlik.

3. $M_1 H_1$ – hisobot yilidagi yalpi hosil.

Ushbu ko'rsatkichlar aniqlangandan keyin tahlil qilishga o'tamiz.

Hisobot yilidagi yalpi hosildan bazis yilidagi yalpi hosilni ayirish orqali umumiy o'zgarish aniqlanadi:

$$M_1 H_1 - M_0 H_0 = \pm \Delta MH$$

Ekstensiv omil o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun shartli yalpi hosildan bazis yilidagi yalpi hosilni ayirish kerak:

$$M_1 H_0 - M_0 H_0 = \pm \Delta M$$

Intensiv omil o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi yalpi hosil miqdoridan shartli yalpi hosil miqdorini ayirish kerak:

$$M_1 H_1 - M_1 H_0 = \pm \Delta H$$

Sh ikki omil ta'siri yig'indisi yalpi hosilning umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart. Endi quyidagi jadvaldan foydalangan holda tahlil qilib chiqamiz.

Fermer xo'jaligi bo'yicha bug'doy yalpi hisobi dinamikasining omilli tahlili

5.2-jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yilidagi ekin maydoni va bazis yilidagi hosildorlik	Hiso-bot yili	O'zga-rishi (+/-)	Shu jumladan o'zgarishi	
					Ekin maydoni hisobiga	Hosildorlik hisobiga
Ekin maydoni(ga)	45	40	40	-5		
Bug'doy hosildorligi (S/ga)	32	32	35	+3		
Bug'doy yalpi hosili (tonna)	144	128	140	-4	-16	+12

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, bug'doy yalpi hosili hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 4 tonna yoki 2.7% ga kamaygan, ya'ni:

$$M1 H1 - M0 H0 = (40 \cdot 35) - (45 \cdot 32) = 144 - 140 = 4 \text{ tonna}$$

Bug'doy ekin maydoni hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 5 gektarga kamaygan, natijada ekstensiv omil hisbiga yalpi hosil 16 tonnaga kamayan, ya'ni:

$$M1 H0 - M0 H0 = (40 \cdot 32) - (45 \cdot 32) = 128 - 144 = -16$$

Bug'doy hosildorligi hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 5 s/ga ko'paygan.

Bug'doy hosildorligi ko'payishi bazis yiliga nisbatan 12 tonnaga ko'paygan.

$$M1 H1 - M1 H0 = (140 \cdot 35) - (40 \cdot 32) = 140 - 128 = 12 \text{ tonna}$$

Xullas, ekin maydonining kamayishi salbiy ta'sir qilgan, natijada bug'doy yalpi

hosili hisobot yilida 4 tonna kamaygan, demak, fermer xo'jaligi mavjud imkoniyatlardan foydalanmagan.

5.4. Fermer xo'jaligida chorvachilik mahsulotlarini ishlab chiqarish rejasining bajarilish omilli tahlili

Qishloq xo'jaligining yana bir eng muhim tarmoqlaridan biri chorvachilikdir.

Aholi turmush darajasining o'sishi bilan chorvachilik mahsulotlariga bo'lgan talab ortib boradi. Shuning uchun chorvachilik sohasini chuqur o'rganib, tahlil qilish asosida uning mavjud imkoniyatlari ko'rsata olishimiz zarur.

Chorvachilik mahsulotlarini ishlab chiqarish darajasining tahlili solishtirish orqali uning o'zgarishini aniqlab olishdan boshlanadi, ya'ni hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorini rejaga yoki o'tgan yilga nisbatan o'zgarishi orqali ko'paygan yoki kamayganligi aniqlanadi. So'ngra ushbu o'zgarishga omillar ta'siri aniqlanadi:

$$S1 P1 - S0 P0 = \pm \Delta SP$$

Bu yerda $S1 S0$ –mos holda hisobot yilida haqiqiy va rejalashtirilgan, chorva mollarning o'rtacha soni

$P1 P0$ –mos holda hisobot yilida mollarning haqiqiy va reja bo'yicha mahsuldorligi.

Ushbu o'zgarish ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

1. Sigirlar o'rtacha sonining o'zgarishi hisobiga.

2. Sut mahsuldorligining o'zgarishi hisobiga.

Ushbu omillarning yalpi sut miqdori o'zgarishiga ta'siri aniqlanganga qadar «shartli sut miqdori» aniqlab olinadi, ya'ni hisobot yilidagi haqiqiy sigirlarning o'rtacha soni ($S1$) rejadagi sut mahsuldorligi ($P0$) ga ko'paytirish orqali aniqlanadi, ya'ni

$$S1 * P0$$

Yalpi sut miqdorining o'zgarishiga sigirlar o'rtacha soni o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun shartli sut miqdorini ayirib tashlash kerak:

$$S1 P0 - S0 P0 = \pm \Delta S$$

Yalpi sut miqdorini o'zgarishiga sut mahsuldorligi o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi haqiqiy yalpi sut miqdoridan chegirib tashlash kerak:

$$\Delta S1 P1 - S1 P0 = \Delta P$$

Ushbu ikki omil ta'siri yig'indisi yalpi sutning umumiy o'zgarishiga to'g'ri kelishi shart:

$$\Delta S \pm \Delta P = \Delta SP$$

Endi yuqorida aytkanimizdek, «zanjiriy bog'lanish» usulida yetishtirilgan yalpi sut rejasi bajarilishining omilli tahlilini quyidagi jadvaldagi ma'lumotlar asosida ko'rib chiqamiz.

Farmer xo'jaligi bo'yicha hisobot yilida ishlab chiqarilgan yalpi sut rejasi bajarilishining omilli tahlili.

5.3-jadval

Ko'rsatkich-lar	Reja bo'yicha	Haqiqiy sigirlar soni va rejadagi mahsuldorligi bo'yicha	Hisobot yili	O'zgarishi (+ -)	Shu jumladan	
					Sigirlar soni bo'yicha	Sut mahsul-dorligi bo'yicha
Sigirlar o'rtacha soni(bosh)	85	80	80	-5		
Sut mahsuldorligi (s/bosh)	18	18	22	+5		
Yalpi sut (sent)	1530	1440	1760	+230	-90	+320

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, yalpi sutning haqiqiy miqdori 1760 s.ni tashkil qilib u rejaga nisbatan 230 s.ga oshgan, ya'ni:

$$S1 P1 - S0 P0 = (80 \cdot 22) - (85 \cdot 18) = 1760 - 1530 = +230s.$$

Ushbu o'zgarish miqdoriy omilning salbiy, sifatli omilning ijobiy ta'siri ostida yuzaga kelgan.

Sigirlarning haqiqiy o'rtacha yillik soni rejaga nisbatan 5 boshga kamaygan, natijada, shu omil hisobiga yalpi sut miqdori -90 s.ga kamaygan, ya'ni:

$$S1 P0 - S0 P0 = (80 \cdot 18) - (85 \cdot 18) = 1440 - 1530 = -90 s$$

Sut mahsuldorligining oshishi yalpi sut miqdori o'zgarishiga ijobiy ta'sir qilib, uning oshishiga sababchi bo'lgan. Sut mahsuldorligi darajasi hisobot yilida 22s.ni tashkil qilib, rejaga nisbatan 5s.ga oshgan, natijada shu omil hisobiga yalpi sut miqdori 320s.ga ko'paygan, ya'ni:

$$S1 P1 - S1 P0 = (80 \cdot 22) - (80 \cdot 18) = 1760 - 1440 = 320 s.$$

Ushbu tahlil natijasida ma'lum bo'lyaptiki, yalpi sut miqdori o'zgarishi bir omilning salbiy, ikkinchi omilning ijobiy ta'siri ostida yuzaga kelgan. Agar sigirlar soni rejada ko'rsatilgan darajada qolganda edi, yalpi sut miqdori yanada oshgan bo'lar edi.

VI BOB

FERMER XO'JALIGI MAHSULOTLARI ISHLAB CHIQUARISH TANNARXINI NG TAHLILI

6.1. Fermer xo'jaligining umumiy xarajatlari va ularni rejalashtirish

Tannarx bu xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish uchun sarf qilingan xarajatlarning puldagi ifodasi.

Fermer xojaligi o'z iqtisodiy faoliyatini amalga oshirish, xususan mahsulot ishlab chiqarish uchun muayyan iqtisodiy resurslarni, ya'ni urug'liklar, o'g'itlar, yoqilg'i moylash materiallari, ish kuchini va hokazolarni sotib olishni taqazo etadi. Agar fermer xo'jaligining pul mablag'lari kamlik qilsa, unda bankdan qarz olib foizlar to'laydi. Bundan tashqari ijara haqi, avtotransport va aloqa xizmatlari, amortizatsiya xarajatlari, soliq to'lovi va hokazolar uchun ham Fermer xo'jaligi muayyan sarf-xarajatlar qiladi. Bundan ko'rinish turibdiki, xo'jalikni yuritish va undan muayyan foyda olish o'z-o'zidan bo'lmas ekan, balki talaygina sarf-xarajatlar evaziga amalga oshirilgan ekan. Shuning uchun mahsulot ishlab chiqarish bilan bog'liq bo'lgan xarajatlar hajmi dinamikasini hamda mahsulot tannarxi darjasini, tarkibiy va strukturasi uzulksiz ravishda tahlil etib turish zarur, chunki tahlil etish jarayonida xarajatlarni kamaytirish imkoniyatlari aniqlanadi, qanday omillar va sharoitlar hisobiga kamaytirish imkoniyatlari topiladi, natijada, ulardan foydalanish bo'yicha chora-tadbirlar ishlab chiqiladi.

O'tgan yillar xarajatlarini har bir mahsulot turi bo'yicha tahlil qilingandan so'ng fermer xo'jaligi joriy yilda har bir mahsulot turi bo'yicha xarajatlarni rejalashtirish shart, chunki bu xo'jalikni muvaffaqiyatsizlikdan saqlaydi.

Kartoshka va sabzavot mahsulotlarini ishlab chiqarishga asoslangan fermer xo'jaligida, 1 gektar kartoshkani yetishtirish uchun sarf qilingan xarajatlar rejasini quyidagi jadvalda ko'rib chiqamiz.

6.1-jadval

№	Xarajat moddolari	O'lchov Birligi	Materiallar Miqdori	Narx birligi (so'm)	Summasi
1	Urug'lik	Kg	4000	2000	8000000
2	Og'itlar	Kg	900	1000	900000
3	Zaharli moddalar	Kg	10	50000	500000
4	Yoqilg'i moylash Materiallari	kg	250	2000	500000

5	Ish haqi ajratmasi bilan				5000000
6	Amartizatsiya				150000
7	Umumiy xo'jalik Xarajatlari				360000
8	Bilvosita xarajatlar				1500000
9	Boshqa xarajatlar				500000
Jami					17410000

1 kg kartoshka tannarxi 870 so'm 50 tiyinni tashkil etayapti. Buni aniqlash uchun 17410000 so'mni yetishtirilgan 20 tonna, ya'ni 20 000 kg kartoshka miqdoriga bo'linadi, ya'ni (17410000:20000)

6.2. Xarajat moddalari bo'yicha tannarxning qiyoslama tahlili

Tannarx bu xo'jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish uchun sarf qilingan xarajatlarning puldagi ifodasi.

Fermer xo'jaligi ishlab chiqargan mahsulotlarini har bir turi bo'yicha uning tarkibini xarajat moddalari bo'yicha ham tahlil etishi zarur, ya'ni tannarx tarkibidagi har bir modda bo'yicha o'zgarishini tahlil qilish orqali ham uni arzonlashtirish imkoniyatlarini ko'rsatish mumkin.

Endi bu o'zgarishlarni aniqlash uchun hisobot yilida bir gektar yerdan kartoshka hosilini olish uchun sarf qilingan xarajatlarni rejaga nisbatan qiyoslama tahlil qilib chiqishimiz kerak.

1 kg kartoshka tannarxining qiyoslama tahlili

6.2-jadval

Xarajat moddalari	Reja bo'yicha		Amalda bajarilishi		O'zgarishi (+/-)	
	Summasi (ming so'm)	Salmog'i %	Summasi (ming so'm)	Salmog'i %	Summasi bo'yicha	Salmog'i bo'yicha
Urug'lik	400	45.9	500	50.3	+100	+4.4
O'g'itlar	45	5.2	52	5.2	+7	-
Zaharli moddalar	25	2.9	30	3.0	+5	+0.1

Yoqilg'i moylash materiallari	25	2.9	29	2.5	+4	-
Ish haqi ajratmasi bilan	250	28.8	250	25.1	-	-3.7
Amartizatsiya	70	0.8	7	0.7	-	-0.1
Umumiy xo'jalik xarajatlari	18	2.0	18	1.8	-	-0.2
Bilvosita xarajatlar	75	8.6	75	7.5	-	-1.1
Boshqa xarajatlar	25	2.9	35	3.5	+10	+0.6
Jami	870	100	996	100	+126	-

Yuqoridagi 6.2- jadvaldan ko'rinib turibdiki, 1 kg kartoshka tannarxi 125 so'm 50 tiyinga qimmatlashgan. Bu bevosita xarajatlar, ya'ni urug'liklar o'g'itlar, zaharli moddalar, yoqilg'i moylash hajmining oshishi hisobiga sodir bo'lgan.

Bundan ko'rinib turibdiki, bevosita xarajatlarni rejalashtirishda e'tiborsizlikka yo'l qo'yilgan bu xatolikni to'g'irlash uchun o'tgan yil va ikki, uch va undan ortiq yillardagi holatni tahlil qilib keyin joriy yilni rejalashtirish kerak.

Doimo bir narsani e'tiborga oliniki xarajatlarni ko'proq, daromadni esa kamroq rejalashtiring, chunki bu sizni muvoffaqiyatsizlikdan saqlaydi.

6.3. Fermer xo'jaligida mahsulot tannarxining tahlili

Qishloq xo'jaligi mahsulotlarining tannarxini tahlil qilishda hisobot yilida u yoki bu mahsulot uchun sarf bo'lgan ishlab chiqarish xarajatlari summasiga solishtirib, o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. Buni quyidagi, formula yordamida aniqlashimiz mumkin:

$$Q1 Z1 - Q0 Z0 = \Delta QZ$$

Bu yerda Q1 Q0 – mos holda hisobot va bazis yilida bir birlik yetishtirilgan mahsulotlar miqdori.

Z1 Z0-mos holda hisobot va bazis yilida bir birlik mahsulot uchun sarflangan xarajatlar darajasi.

Ishlab chiqarish xarajatlari hajmi bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

1. Ishlab chiqarilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi hisobiga.

2. Bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajatlar darajasining hisobiga.

Biz bu yerda ko'rsatkichli farqli usulidan foydalanamiz.

1-omilni aniqlash uchun hisobot yilida ishlab chiqarilgan mahsulot miqdori bilan uning bazis yilidagi miqdori asosidagi farqni bazis yilida bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajat darajasiga ko'paytiramiz, ya'ni

$$(Q1 - Q0) * Z0 = \pm \Delta Q$$

2-omilni aniqlash uchun hisobot yiliga bir birlik mahsulot uchun sarf bo'lgan xarajat summasi bilan bazis yilidagi summasi asosidagi farqni hisobot yilida yetishtirilgan mahsulot miqdoriga ko'paytiramiz, ya'ni:

$$(Z1 - Z0) * Q1 = \pm \Delta Z$$

Ushbu ikki omil ta'sirining yig'indisi ishlab chiqarish xarajatlari hajmining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta Z = \Delta QZ$$

Har bir omilning ta'siriga baho berib xulosa chiqarish uchun quyidagi fermer xo'jaligi misolida ko'rib chiqamiz.

6.3-jadval ma'lumotlaridan foydalanib, avvalo, xarajatlarning umumiy o'zgarishidan boshlaymiz, ya'ni:

$$Q1 Z1 - Q0 Z0 = 693000 - 705200 = 12250.$$

Ushbu o'zgarish ikki omil hisobiga sodir bo'lgan.

$$1\text{-omil } (Q1 - Q0) * Z0 = (700 - 775) * 910,00 = 75 * 910,00 = 68250 \text{ ming so'm}$$

Bundan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida yetishtirilgan sabzavot miqdorining 75 tonnaga kamayishi umumiy xarajatlar hajmini 68250 ming so'mga kamaygan.

$$2\text{-omil } (Z1 - Z0) * Q1 = (990,00 - 910,00) * 700 = 80,00 * 700 = 56000 \text{ ming so'm}$$

1 kg sabzavot tannarxining bazis yiliga nisbatan 80 so'mga ko'paygani natijasida shu omil hisobiga xarajatlarning umumiy hajmi 56000 ming so'mga ko'paygan.

6.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili	O'zgarishi (+,-)
1	Yetsihtirilgan sabzavot (tonna)	775	700	+75
2	1 kg sabzavot tannarxi (so'm)	910,00	990,00	+80
3	Jami sarflangan xarajat (ming so'm)	705250	693000	-12250
	Shu jumladan umumiy xarajat o'zgarishiga omillar ta'siri 1) Sabzavot miqdorining o'zgarishi hisobiga $(Q1 - Q0) * Z0$			68250
	2) 1 kg sabzavot tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z1 - Z0) * Q1$			56000

VII BOB

FERMER XO'JALIKLARI MOLLIYATYI NATIJALARINING TAHLILI

7.1. Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadi rejasining bajarilishi tahlili

Daromad deganda xo'jalikning iqtisodiy faoliyati natijalarini sotishdan tushgan pul tushumlari tushiniladi.

Har bir fermer xo'jaligi o'zi ishlab chiqargan yalpi mahsulotning asosiy qismini chetga sotadi, undan tushadigan pul daromadi moliyaviy ahvolini belgilaydi.

Pul daromadi hajmining ko'payishi sotiladigan mahsulotlar miqdorining ko'payishi va sifatining oshishi ta'siri ostida yuzaga keladi. Shuning uchun ham mahsulotlarni sotish jarayonida mavjud imkoniyatlarni izlab topish uchun tahlilni uzluksiz tashkil qilish muhim ahamiyatga egadir.

Pul tushumining tahlili taqqoslashdan boshlanadi, ya'ni hisobot yilida mahsulotlarni sotishdan olingan pul tushimini hajmini bazis yilidagi yoki rejadagi pul tushimini hajmiga solishtirib, uning mutloq va nisbiy o'zgarishi aniqlanadi.

Mutloq o'zgarishini quyidagicha ifodalash mumkin:

$$Q1P1-Q0P0=\pm \Delta QP$$

Bu yerda $Q1\ Q0$ –mos holda hisobot va bazis yillarida sotilgan mahsulot miqdori yoki rejadagi ko'rsatilgan mahsulot miqdori.

$P1\ P0$ –mos holda hisobot va bazis yillarida sotilgan mahsulotlar birligining o'rtacha sotish bahosi yoki rejada ko'rsatilgan o'rtacha sotish bahosi.

Yuqorida aytilgan so'zlarni amalda sabzavotchilikka asoslangan fermer xo'jaligi misolida ko'rib chiqamiz.

Quyidagi 7.1 jadvaldan ko'rinib turibdiki, fermer xo'jaligining daromadi hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 127,493000 so'mga ko'p, ya'ni $(102998000-902487000=127,493000)$

Biroq jadvaldan ko'rinib turibdiki, jami sabzovot yalpi hosili 75 tonnaga kamaymaganda edi fermer xo'jaligi yana 130,000000 ortiqcha daromad olgan bo'lar edi.

Bu tahlildan xulosa shuki, fermer xo'jaligi sabzavot hosildorligini hamda sifatini ko'tarishga harakat qilishi muhim ahamiyatga ega.

Sabzavotchilikka asoslangan fermer xo'jaligi daromadining qiyoslama tahlili.

7.1-jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili	O'zgarishi (+/-)
Pomidor: Ekin maydoni(ga)	15	15	-
Hosildorlik(s/ga)	250	220	-30
Yalpi hosil(tonna)	375	330	-45
1kg pomidorning o'rtacha bahosi(so'm)	1500	2000	+500
Daromad(ming so'm)	562500	660000	+97,500
Bodring: Ekin maydoni(ga)	10	10	-
Hosildorlik(s/ga)	100	100	-
Yalpi hosil(tonna)	100	100	-
1kg bodringning o'rtacha bahosi(so'm)	1000	1000	-
Daromad(ming so'm)	100,000	100,000	-
Karam: Ekin maydoni(ga)	15	15	-
Hosildorlik(s/ga)	200	180	-20
Yalpi hosil(tonna)	300	270	-30
1kg karamning o'rtacha bahosi(so'm)	800	1000	+200
Daromad(ming so'm)	240000	270,000	+30,000
Jami sabzavot			
Ekin maydoni(ga)	40	40	-
Hosildorlik(s/ga)	194	175	-19
Yalpi hosil(tonna)	775	700	-75
1kg karamning o'rtacha bahosi(ming so'm)	1164,50	1471,40	+306,90
Daromad	902,487	1029,980	+127,493

7.2. Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadini omilli tahlili

Mahsulotlarni sotishdan olingan pul daromadi hajmining o'garish bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

1.Sotilgan mahsulotlar fizik miqdorining o'zgarishi hisobiga.

2.O'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga.

Ushbu omillar pul daromadining o'zgarishiga ta'sirini «ko'rsatkichlar farqli» usulidan foydalangan holda tahlil qilamiz.

Pul daromadi hajmining o'zgarishiga sotilgan mahsulotlar fizik miqdorining o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanamiz:

$$(Q1-Q0)*P0=\pm\Delta Q$$

Bu yerda Q1-hisobot yilida sotilgan mahsulot miqdori , Q0-bazis yilida sotilgan(yoki reja bo'yicha sotilishi ko'zda tutilgan)mahsulot miqdori.

$\pm Q$ -pul daromadining mahsulot miqdori o'zgarishi hisobiga oshgan yoki kamayganligini bildiruvchi miqdor.

Pul daromadi hajmining o'zgarishiga o'rtacha sotish bahosining ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanamiz.

$$(P1 - P0)*Q1=\pm \Delta P$$

Bu yerda P1 – hisobot yilida sotilgan mahsulotlarning o'rtacha sotish bahosi

P0-bazis yilida (yoki reja bo'yicha) sotilgan mahsulotlarning o'rtacha sotish bahosi.

$\pm \Delta P$ -o'rtacha baho o'zgarishi hisobiga pul tushumining ko'paygan yoki kamayganligini ko'rsatuvchi miqdor.

Ushbu ikki omil ta'siri yig'indisi pul daromadining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak:

$$\Delta Q + \Delta P = \Delta QP$$

Endi sabzavotchilikka asoslangan fermer xo'jaligi ma'lumotlaridan foydalanib,sabzavot mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadining omilli tahlili

7.2-jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili	O'zgarishi (+-)	Shu jumladan o'zgarishi	
				Mahsulot miqdori hisobiga	Baho hisobiga
Sotilgan sabzavot (tona)	775	700	-75		
1 kg sabzavot o'rtacha bahosi (so'm)	1164,50	1471,40	+306,90		
Pul daromadi (ming so'm)	902,487	1029,980	+127493	-87337	+214830

Yuqoridagi jadval ma'lumotlaridan foydalangan holda hisobot yilida bazis yiliga nisbatan sabzavot mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadining umumiy o'zgarishi aniqlanadi:

$$(Q1P1-Q0P0)=(700*1471)-(775*1164)=1030,000-902500=+127500$$

Ushbu o'zgarish ikki omilining ta'siri ostida yuzaga kelgan. Shu jumladan, birinchi navbatda, miqdoriy omil, ya'ni sotilgan sabzavot mahsulotlarining miqdoriy o'zgarishining ta'siri aniqlanadi:

$$(Q1-Q0)*P0=(700-775)*1164,50=75*1164,50=-87337$$

Demak, sotilgan sabzavot mahsulotlari miqdorining hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 75 tonna kamayishi tufayli sabzavot mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadi -87337 ming so'mga kamaygan.

Endi ikkinchi omilning o'rtacha sotish bahosi o'zgarishi pul daromadiga ta'sirini aniqlaymiz.

$$(P1-P0)*Q1=(1471,40-1164,50)*70=306,90*700=214830$$

Demak, 1 kg sabzavot mahsulotlarining o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 306,90 so'mga oshgan bo'lib, pul daromadining hajmiga ijobiy ta'sir qilgan, natijada, 214 830 ming so'mga oshishiga olib kelgan.

Yuqorida aytib o'tkanimizdek, ushbu ikki omil ta'sirini yig'indisini pul daromadining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P = \Delta QP = -87337 + 214830 = 127493$$

Demak, pul daromadining ko'payishiga olib keluvchi eng asosiy imkoniyatlar bu, sotilgan mahsulotlar miqdorining ko'payishi va o'rtacha sotish bahosining oshishi sababchi bo'ladi.

7.3. Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan yalpi foydaning omilli tahlili

Foyda-bu fermer xo'jaligi daromadi bilan xarajatlari o'rtasidagi miqdoriy farqdir.

Hisobot yilidagi yoki reja bo'yicha ko'zda tutilgan foyda summasiga solishtirib, uning mutloq va nisbiy o'zgarishi aniqlanadi.

Hisobot yilidagi mahsulot sotishdan olingan yalpi foydaning bazis yiliga yoki rejaga nisbatan o'zgarishi (ko'payishi yoki kamayishi) quyidagi formuladan foydalanib aniqlash mumkin:

$$(Q_1 P_1 - Q_1 Z_1) - (Q_0 P_0 - Q_0 Z_0) = \pm \Delta QPZ$$

Ushbu formuladan ma'lumki, mahsulotni sotishdan olingan yalpi foydaning o'zgarishi bevosita quyidagi 3 omil ta'siri ostida yuzaga keladi:

1. Sotilgan mahsulot miqdorining o'zgarishi
2. Bir birlik o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi
3. Bir birlik mahsulot tannarxi o'zgarishi.

Endi xo'jalikning hisobot ma'lumtlari asosida sotishdan olingan yalpi foyda omilli tahlilini quyidagi jadvalda ko'rib chiqamiz.

Sabzavot sotishdan olingan yalpi foyda dinamikasi o'zgarishining omilli tahlili.

7.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili	O'zgarishi (+/-)
1	Sotilgan sabzavot (tonna)	775	700	-75
2	1 kg sabzavot o'rtacha bahosi (so'm)	1164,50	1471,40	+308,90
3	1 kg sabzavot o'rtacha tannarxi (so'm)	910,00	990,00	+80

4	Daromad (ming so'm)	902487	1029980	+127450
5	Yalpi xarajat (ming so'm)	705250	693000	-12250
6	Yalp foyda (ming so'm)	197237	336980	+139748
6.1	Sotilgan sabzavot miqdorining o'zgarishi hisobiga (Q1 P1 -Q1Z1)- (Q0P0-Q0Z0)			-19087
6.2	1 kg sotish bahosining o'zgarishi hisobiga (P1 - P0)* Q1			214830
6.3	1 kg tannarxining o'zgarishi hisobiga (Z1- Z0)* Q1			-56000

Yalpi foyda o'zgarishiga sotilgan mahsulot miqdori o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanishimiz mumkin:

$$(Q1P1-Q1Z1)-(Q0P0-Q0Z0)=(700-7750)*(1164,50-910,00)=$$

$$-75*254,50=-19087$$

Demak, hisobot yilida bazis yiliga nisbatan sabzavot miqdori 75 tonnaga kamayishi natijasida sabzavotni sotishdan olingan yalpi foyda summasi bazis yiliga nisbatan 19087 ming so'mga nisbatan kamaygan. Sotilgan sabzavot miqdorining kamayishi foyda o'zgarishiga salbiy ta'sir qilgan.

Foydaning o'zgarishiga 2-omil, ya'ni mahsulotlarining o'rtacha sotish bahosi o'zgarishini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanishimiz mumkin:

$$(P1 - P0)* Q1=(1471,40-1164,50)*700=306,90*700=+214830 \text{ ming so'm}$$

Hisobot yilidagi 1 kg mahsulotning o'rtacha sotish bahosi bazis yiliga nisbatan 306,90 so'mga oshishi, yalpi foyda summasini 214830 ming so'mga ko'paytirgan. Demak, sotish bahosining oshishi, yalpi foyda o'zgarishiga ijobiy ta'sir qilgan.

Foyda o'zgarishiga bir birlik mahsulot tannarxi o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanishimiz mumkin.

$$(Z1 - Z0) * Q1 = (990,00 - 910,00) * 700 = 80,00 * 700 = -56000 \text{ ming so'm.}$$

Bundan ko'rinib turibdiki, 1 kg sabavot tannarxi hisobot yilida bazis yiliga nisbatan 80 so'mga oshgan. Bu esa o'z navbatida yalpi foydaga salbiy ta'sir etib, uni 56000 ming so'mga kamaytirgan.

Sotilgan mahsulot tannarxi bilan foyda o'rtasida bog'liqlik mavjud, tannarx qimmatlashib foyda kamayadi, aksincha tannarx arzonlashib foyda ko'payadi.

Keltirilgan omillar ta'siri yig'indisi yalpi foydaning umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak. Buni quyidagi formuladan ko'rish mumkin.

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ = -19087 + 214830 - 56000 = +139748$$

Ushbu ma'lumotlardan ko'rinib turibdiki, yalpi foydani ko'paytirish uchun ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish yo'llarini izlash zarur.

7.4. Fermer xo'jaligida rentabellik va unga ta'sir qiluvchi omillar tahlili

Qishloq xo'jaligida asosi iqtisodiy ko'rsatkich rentabellik hisoblanadi.

Rentabellik xo'jalikning iqtisodiy samaradorligini aniqlab beruvchi iqtisodiy ko'rsatkichdir. Rentabellik darajasi qancha yuqori bo'lsa, xo'jalik moliaviy jihatdan shuncha mustahkam bo'ladi.

Hozirgi davrda rentabellikning bir necha turi mavjud bo'lib ular o'rganilib kelmoqda.

Ushbu rentabellik ko'rsatkichi qishloq xo'jaligi korxonalarida sarf bo'lgan xarajatlar samaradorligini ifodalaydi, ya'ni:

$$Rm = \frac{YaF}{T} * 100\%$$

Misol: Fermer xo'jaligi 700 tonna sabzavot yetishtirish uchun 693000 ming so'm xarajat qilib 336980 ming so'm foyda oldi, unda mahsulot rentabelligi 48,6% ni tashkil etadi, ya'ni:

$$Rm = \frac{YaF}{T} * 100\% = \frac{336980}{693000} * 100\% = 48,6\%$$

Hisobot yilidagi rentabellik darajasini bazis yilidagi yoki rejadagi rentabellik ko'rsatkichiga solishtirilib ning o'zgarishi aniqlanadi:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \pm T, YaF$$

Rentabellikning ushbu o'zgarishiga ikki omil ta'sir qiladi:

1. Sotilgan mahsulotlar ishlab chiqarish tannarxining o'zgarishi.

2. Sotilgan mahsulotlar bo'yicha olingan yalpi foyda summasining o'zgarishi.

Omillar ta'sirini «zanjiriy bog'lanish» usulidan foydalanamiz. Bu usulda omillar ta'sirini aniqlashdan oldin «shartli rentabellik koeffitsiyenti» aniqlab olinadi. Buni hisoblash uchun bazis yilidagi yalpi foyda summasini hisobot yilidagi mahsulot tannarxiga bo'lish kerak, ya'ni:

$$Rmsh = \frac{YaF}{T} * 100\%$$

Shundan so'ng omillar ta'sirini quyidagi tartib bo'yicha aniqlanadi.

1-omilni aniqlash uchun shartli rentabellik koeffitsiyentidan rejadagi yoki bazis yilidagi rentabellik koeffitsiyenti ayirib tashlash kerak, ya'ni:

$$\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \pm \Delta T$$

2-omilni aniqlash uchun hisobot yilidagi rentabellik darajasidan shartli rentabellik darajasini ayirib tashlash kerak:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \pm \Delta T$$

Shu ikki omil ta'sirining yig'indisi sotilgan qishloq xo'jaligi mahsulotlari rentabelligi o'zgarishiga teng kelishi kerak:

$$\Delta T \pm \Delta YaF = T, YaF$$

Shundan keyin rentabellik o'zgarishiga baho beriladi va xulosa qilinadi.

Endi fermer xo'jaligi hisobot ma'lumotlaridan foydalangan holda rentabellik o'zgarishiga omillar ta'sirini quyidagi jadvaldan ko'rib chiqamiz:

7.4-jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yilidagi tannarx va bazis yilidagi yalpi foyda	Hisobot yili	O'zgarishi (+)	Shu jmladan o'zgarishi	
					Tannarx hisobiga	Foyda hisobiga
Daromad	902487		1929980	+127490		
Tannarx	705250	693000	693000	-12250		
Yalpi foyda	197237	197237	336980	+139743		
Rentabellik	27,9	28,4	48,6	20,7	+0,5	+20,2

Eng avvalo, rentabellik darajasini umumiy o'zgarishini aniqlaymiz, ya'ni:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{336980}{693000} - \frac{197237}{705250} = 48,6 - 27,9 = 20,7\%$$

Shundan so'ng omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

$$1\text{-omil: } \frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{197237}{693000} - \frac{197237}{705250} = 28,4 - 27,9 = 0,5\%$$

Sotilgan sabzavotlarning tannarxi hajmi hisobot yilida 693000 ming so'mni tashkil qilgan bo'lib, bazis yiliga esa uning summasi 702250 ming so'mni tashkil etgan, ya'ni 17,1% kamaygan, natijada shu omil hisobiga rentabellik darajasi 0,5% ga oshgan.

$$2\text{-omil: } \frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \frac{336980}{693000} - \frac{197237}{693000} = 48,6 - 28,4 = 20,2\%$$

Sabzavotni sotishdan olingan yalpi foyda summasi hisobot yilida 336980 ming so'mga teng bo'lgan bo'lgan, bazis yilida esa yalpi foyda 197237 ming so'mni tashkil etgan, ya'ni hisobot yilida bazis yiliga nisbatan yalpi foyda 58,5% ko'paygan. Shu sababli ikkinchi omil hisobiga rentabellik darajasi 20,2% ga ortgan.

Ushbu tahlildan ko'rinib turibdiki, sabzavot rentabelligining o'zgarishiga ikki omil ham ijobiy ta'sir qilib rentabellik darajasi 27,9% ni tashkil etgan.

Bundan xulosa shuki, rentabellik darajasini oshirish uchun mahsulot tannarxini kamaytirish va yalpi foyda hajmini oshirish imkoniyatlarini aniqlash zarur.

VIII BOB

SAVDO KORXONALARIDA TAHLIL

Savdo korxonasi – mustaqil xo'jalik yurutuvchi, yuridik shaxs huquqiga ega bo'lgan Σ sub'yektt bo'lib, o'z-o'zini moliyalash sharoitida faoliyat ko'rsatadi va o'z oldiga maqsad qilib maksimal darajada foyda olishni qo'yadi. Savdo korxonasi turiga ijara, aksioner, kooperativ, qo'shma korxonalar kiradi.

Savdo korxonalarida tahlilning asosiy maqsadi shundan iboratki, savdo faoliyatini o'rganish asosida ushbu faoliyatning samaradorligini oshirish imkoniyatlarini topish va jalb etish yo'llarini ko'rsatish hisoblanadi.

Savdo korxonalarida maqsadga erishish uchun tahlil quyidagi vazifalarni amalga oshirish kerak.

- Tovar aylanmasi dinamikasi va rejasining bajarilishini o'rganish
- Tovar aylanmasi hajmining o'zgarishiga omillar ta'sirini o'rganish.
- Tovar aylanmasi hajmini ko'paytirish imkoniyatlarini topish.
- Muomala xarajatlarini o'rganish asosida uning darajasini pasaytirish imkoniyatlarini topish va hokazo.

8.1. Tovar oboroti (aylanishi)

Tovar oboroti (aylanishi) deganda, hisobot davri davomida sotilgan jami tovarlarning hajmi (qiymati) tushuniladi.

Tovar oboroti joriy va taqqoslama baholarda hisoblanadi, ta'riflanadi. Tovar oboroti savdo ko'rxonasi faoliyatining hajmi to'g'risida umumiy tushunchani beradi. Savdo korxonasi faoliyatining barcha asosiy ko'rsatkichlari savdo aylanmasi hajmi bilan bevosita bog'liqdir. Savdo aylanmasining hajmiga bog'liq bo'lgan asosiy ko'rsatkichlar quyidagilardan iborat:

- Muomala xarajatlar hajmi.
- Muomala xarajatlari darajasi.
- Yalpi daromad hajmi
- Yalpi daromad darajasi
- Foyda hajmi
- Rentabellik darajasi
- Moliyaviy ahvolini ifodaluvchi nisbiy ko'rsatkichlar darajasi va boshqa iqtisodiy ko'rsatkichlar.

Tovar oboroti sotish turlari bo'yicha uchga bo'linadi.

- Ulgurji savdo
- Mayda ulgurji savdo
- Chakana savdo.

Biz endi Tovar oboroti (aylanmasi) dinamikasi hamda rejasi bajarilishi tahlilini chakana savdo faoliyati bilan shug'ullanuvchi mikro firma misolida ko'rib chiqamiz.

Chakana savdo tovar oboroti dinamikasi hamda rejasi bajarilishining taqqoslama tahlili

8.1-jadval

Ko'rsatkichlar	Bazis yili	Hisobot yili		O'zgarishi	
		Reja bo'yicha	Haqiqatda	Bazis yiliga nisbatan	Rejaga nisbatan
Jami tovar oboroti (ming so'm)	50140	50640	51080	+540	+440
Shu jumladan: -naqd pulga sotilgan	49240	49690	50120	+880	430
-kreditga berilgan	500	550	600	+100	+50
-mayda ulgurji sotilgan.	400	400	360	-40	-40

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinish turibdiki, hisobot yilida tovar oborotining haqiqiy hajmi bazis yilidagi nisbatan 430 ming so'mga oshgan. Shu jumladan, naqd pulga sotilgan tovarlar hajmi bazis yilidagi nisbatan 880 ming so'mga rejagi nisbatan esa 430 ming so'mga oshgan. Kreditga berilgan tovarlar qiymati bo'icha tovarlar hajmi bazis yiliga nisbatan 100 ming so'mga, rejaga nisbatan esa 50 ming so'mga oshgan. Faqat mayda ulgurji savdo bo'icha sotilgan tovarlar hajmi ham bazis yiliga nisbatan, ham rejaga nisbatan 40 ming so'mga kamaygan. Bundan xulosa shuki, tovar oboroti ham bazis yiliga nisbatan, ham rejaga nisbatan ijobiy ta'sir qilgan.

8.2. Tovar oboroti (aylanmasi) o'zgarishiga omillar ta'siri

Tovar oboroti (aylanmasi) hajmining o'zgarishiga to'rt omil ta'sir qiladi. Shunday omillar bo'lib tovar balansi ko'rsatkichlari hisoblanadi.

Tovar balansi shakli quyidagicha ifodalanadi:

$$T1 + TK = TO + TCH + T2$$

Bu yerda T1-yil boshida zahira tovarlar qoldig'i

T2-yil oxiridagi zaxira tovarlar qoldig'i

TK-tovarlar kirimi

TO-Sotilgan tovarlar (tovar oboroti)

TCh-tovarlarning har xil chiqimi

Bunda tovar oboroti teng bo'ladi:

$$TO = T1 + TK - TCH - T2$$

Bundan ko'rinib turibdiki, haqiqatdan ham tovar oboroti hajmining o'zgarishiga to'rt omil ta'sir qilar ekan:

1. Yil boshidagi tovar zaxiralari qoldig'ining o'zgarishi ($T2_1 - T1_0$)

2. Tovar kirimining o'zgarishi ($TK_1 - TK_0$)

3. Har bir tovar chiqimi hajmining o'zgarishi ($TCH_1 - TCH_0$)

4. Yil oxirida Tovar zaxiralari qoldig'ining o'zgarishi ($T2_1 - T2_0$)

Bu yerda o'z- o'zidan: 1. haqiqiy ko'rsatkich.

0. rejadagi yoki bazis yilidagi ko'rsatkich.

Ushbu omillarning tovar oboroti hajmi o'zgarishiga ta'siri solishtirish usuli yordamida aniqlaymiz. Buning uchun quyidagi 8.2- jadvaldan foydalanamiz.

Tovar oboroti rejasining bajarilishini tovar balansi asosida tahlil qilish.
8.2-javal

Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	Farqi (+ -)	Tovar oboroti omillarning ta'siri	
				So'm hisoblash	Foiz hisoblash
Yil boshidagi tovar zaxiralari qoldig'i.	9120	8020	-1100	-1100	-12
Hisobot davrida tovarlar kirimi	51160	51320	+160	+160	+0.8
Har xil tovarlar chiqimi	400	540	+140	-140	-31.2
Yil oxirida tovarlar zaxiralari qoldig'i	9240	7720	-1520	+1520	+16.4
Sotilgan tovarlar qiymati (oboroti)	50640	51080	+440	+440	0.8

Eng avvalo, tovar oborotining rejaga nisbatan umumiy o'zgarishini aniqlaymiz.

$$(T1_1+TK_1-Tch_1-T2_1)-(T1_0+TK_0-Tch_0-T2_0)=(8020+51320-540-7720)-$$

$$(9120+51160-400-9240)=51080-50640=440 \text{ ming so'm.}$$

Endi omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz:

1-omil. Yil boshidagi tovar zaxiralari qoldig'ining rejaga nisbatan o'zgarish ta'siri:

$$(T1_1+TK_0-Tch_0-T2_0)-(T1_0+TK_0-Tch_0-T2_0)=(8020+51160-400-9240)-$$

$$(9120+51160-400-9240)=49540-50640=-1100 \text{ ming so'm.}$$

Bundan ko'rinib turibdiki, yil boshidagi tovar zaxiralari haqiqiy qoldig'i rejaga nisbatan 1100 ming so'mga kam bo'lganligi uchun tovar oboroti summasiga salbiy ta'sir qilib, uning hajmini shu summaga, ya'ni 1100 ming so'mga kamaytirgan.

2-omil. Tovar kirimi hajmining rejaga nisbatan o'zgarishi ta'siri:

$$(T1_1+TK_1-Tch_0-T2_0)-(T1_1+TK_0-Tch_0-T2_0)=(8020+51320-400-9240)-$$

$$(8020+51160-400-9240)=49700-49540=+160 \text{ ming so'm.}$$

Demak, tovarlarning kirimi bo'yicha hajmi rejaga nisbatan 160 ming so'mga oshganligi tovar oboroti hajmiga ijobiy ta'sir qilib, uning hajmi 160 ming so'mga oshishiga olib kelgan.

3-omil. Har xil tovar chiqimlari hajmini o'zgarishi ta'siri:

$$(T1_1+TK_1-Tch_1-T2_0)-(T1_1+TK_1-Tch_0-T2_0)=(8020+51320-540-9240)-$$

$$(8020+51320-400-9240)=49560-49700=-140 \text{ ming so'm}$$

Demak, har xil tovar chiqimining rejaga nisbatan 140 ming so'mga oshishi, tovar oborotiga salbiy ta'sir qilgan, natijada, shu omil hisobiga tovar oboroti hajmi 276 ming so'mga kamaygan.

4-omil. Yil oxiridagi tovar zaxiralari qoldig'ining o'zgarishi ta'siri:

$$(T1_1+TK_1-Tch_1-T2_1)-(T1_1+TK_1-Tch_1-T2_0)=(8020+51320-540-7720)-$$

$$(8020+51320-540-9240)=51080-49560=+1520 \text{ ming so'm}$$

Demak, yil oxiridagi tovar zaxiralari qoldig'ining rejaga nisbatan 1520 ming so'mga kamayishi tovarlarni ortiqcha sotilganligini bildiradi. Shuning uchun uning kamayishi tovar oborotiga ijobiy ta'sir qilgan, natijada shu omil hisobiga uning hajmi 1520 ming so'mga oshgan.

Xullas, tovar oboroti rejasining bajarilishi ikki omil ijobiy, ikki omil salbiy ta'sir qilgan, natijada 440 ming so'mga yoki 0.8% ga oshgan.

8.3. Savdo korxonasi tovar zaxiralari bilan ta'minlanishi va tovar oboroti (aylanishi) tahlili

Tovar zaxiralari bilan ta'minlanish darajasi tovarlar kirimini o'rganish bilan bir qatorda tovarlar oboroti (aylanishi) darajasi o'zgarishini ham o'rganish muhim ahamiyatga ega, chunki tovarlar oboroti hajmning oshishi yoki kamayish ko'p jihatdan shu ko'rsatkich o'zgarishiga bog'liq.

Tovarlar oboroti uch ko'rsatkich orqali ifodalanadi.

1. Tovar aylanuvchanlik koeffitsenti
2. Tovarlar aylanish davri (davomligi kun hisobida)
3. Tovar aylanmasining tovar zaxiralari bilan ta'minlanish koeffitsenti.

Tovarlar aylanuvchanlik koeffitsenti tovar oboroti hajmini (summasini) (TO) tovar zaxiralari qoldig'iga (ZO) bo'lish orqali aniqlanadi.

$$K_{ta} = \frac{TO}{ZO}$$

Bu koeffitsent tovarlarga yo'naltirilgan mablag'larning bir yilda necha marta aylanganligini bildiradi, ya'ni bir so'mlik tovar zaxirasiga necha so'mlik sotilgan tovar summasi to'g'ri kelishini bildiradi.

Tovarlar aylanish davri (kun hisobida). Bu sotilgan tovarlar necha kunda bir marta aylanganligini bildiradi. Bu ko'rsatkichni aniqlash uchun tovar zaxiralari qoldiq summasini davrdagi kunlar soniga ko'paytirib, natijani hisoblab davrdagi tovar oborotining hajmiga bo'lish kerak.

$$ADK = \frac{ZO \cdot 360}{TO}$$

Tovar oborotining tovar zaxiralari bilan ta'minlanish koeffitsenti bir so'mlik tovar oboroti summasi hisobiga necha so'mlik tovar zaxirasi to'g'ri kelishini ko'rsatadi.

Bu koeffitsent tovar zaxiralari qoldiq summasini (ZO) tovar oboroti summasiga (TO) bo'lish orqali aniqlanadi.

$$K_{tz} = \frac{ZO}{TO}$$

Tovar oboroti bilan bog'liq bo'lgan ko'rsatkichlar aniqlangandan keyin, ularning haqiqiy ko'rsatkichlarini o'tgan yildagi yoki rejadagi ko'rsatkichlarga solishtirilib, o'zgarishi aniqlanadi.

Endi savdo korxonasining hisobot materiallari orasida tovarlar aylanish ko'rsatkichlari tahlilini ko'rib chiqamiz.

Tovar aylanish ko'rsatkichlarining taqqoslama tahlili.

8.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	reja	haqiqatda	O'zgarishi. (+ -)
1	Tovar oboroti (TO) ming so'm	50640	51080.	+440
2	Tovar zaxiralarining o'rtacha hajmi (ZO') ming so'm	9900	7870	2030
3	Tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsienti $K_{ta}=TO/ZO'$	5.1	6.5	+1.4
4	Tovarlarning aylanish davri kun hisobida $ADK=ZO' \cdot 360/TO$	70.4	55.5	-14.9
5	Tovarlar zaxiralari bilan ta'minlanish darajasi. $K_{tz}=ZO'/TO$	19.5	15.4	-4.1

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsienti hisobot yilida rejaga nisbatan 1.4 koeffitsientga yuqori bo'lgan, ya'ni tovar holatidan pulga aylanish davri qisqargan, tezlashgan.

8.4. Tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsientiga ta'sir etuvchi omillar

Tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsientining o'zgarishi ikki omil hisobiga sodir bo'ladi. Buni «zanjiriy bog'lanish» usulida ko'rib chiqamiz:

1-omil. Tovarlar zaxirasi o'rtacha qoldig'i o'zgarishi hisobiga, ya'ni:

$$TO_0/ZO'_1 - TO/ZO'_0$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, tovarlar aylanuvchanlik koeffitsientining o'zgarishiga tovarlar zaxirasi o'rtacha qoldig'i o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun shartli aylanuvchanlik koeffitsientidan rejadagi aylanuvchanlik koeffitsientini chegirib tashlash kerak.

2-omil. Tovarlar aylanish hajmining o'zgarishi hisobiga, ya'ni:

$$TO_1/ZO'_1 - TO_0/ZO'_1$$

Bu ifodadan ko'rinib turibdiki, tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsientining o'zgarishiga tovarlar oboroti hajmi o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi haqiqiy aylanuvchanlik koeffitsientidan shartli aylanuvchanlik koeffitsientini chegirib tashlash kerak.

Tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsientiga omillar ta'siri tahlili.
8.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja	Shartli aylanuvchan koeffitsenti	Haqiqat-da	O'zgarishi (+ -)
1	Tovar oboroti (TO) ming so'm	50640	50640	51080	+440
2	Tovar zaxiralarning o'rtacha hajmi (ZO') ming so'm	9900	7870	7870	-2030
3	Tovarlarning aylanuvchanlik koeffitsenti	5.1	6.4	6.5	+1.4
3	Shu jumladan omillar ta'siri Tovarlar zaxirasi o'rtacha qoldig'i o'zgarishi hisobiga	-	-	-	+1.3
3	Tovarlar aylanishi hajmining o'zgarishi hisobiga	-	-	-	+0.1

Yuqoridagi jadvaldan foydalanib omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

1-omil. $TO_0/ZO'_1 - TO_0/ZO'_0 = 50640/7870 - 50640/9900 = 6.4 - 5.1 = +1.3$

Demak, tovarlar zaxirasi o'rtacha qoldig'i rejaga nisbatan 2030 ming so'mga kamayishi natijasida tovarlarning aylanishi 1.3 marta tezlashgan.

2-omil. $TO_1/ZO'_1 - TO_0/ZO'_1 = 51080/7870 - 50640/7870 = 6.5 - 6.4 = +0.1$

Demak, tovarlar oboroti hajmining 440 ming so'mga oshishi tufayli tovarlar aylanishi 0.1 marta tezlashgan. Bundan xulosa shuki, ikki omil ham tovarlar aylanishini o'zgarishiga ijobiy ta'sir qilgan natijada, aylanuvchanlik koeffitsenti bir martaga tezlashgan, boshqacha qilib aytganda, tovarlarning bir marta aylanish davri 10 kunga qisqargan. Bu esa o'z navbatida tovar aylanishining oshishiga va muomala xarajatlarining kamayishiga sababchi bo'luvchi omildir.

IX BOB SAVDO KORXONALARDA MUOMALA XARAJATLARINING TAHLILI

9.1. Muomala xarajatlari

Savdo korxonasining eng muhim iqtisodiy ko'rsatkichlaridan biri muomala xarajatlari hisoblanadi. Chunki muomala xarajatlari korxonaning moliyaviy natijasiga salmoqli ta'sir qiluvchi omildir.

Tovarlarni mahsulot ishlab chiqaruvchilardan olib to iste'molchigacha yetkazib berish bilan bog'liq bo'lgan xarajatlar savdo korxonasining muomala xarajatlari hisoblanadi.

Muomala xarajatlari tovarlarni tashib keltirish, saqlash, reklama qilish va sotish jarayonlari bilan bog'liq bo'lgan barcha xarajatlarni o'z ichiga oladi.

Muomala xarajatlari mutloq va nisbiy ko'rsatkichlar orqali ifodalanadi.

Muomala xarajatlari mutloq ko'rsatkichini aniqlash uchun haqiqiy muomala xarajatlari summasidan rejadagi yoki bazis yilidagi xarajatlar summasini chigirib tashlash orqali aniqlanadi.

$$MT_1 - MX_0 = TA$$

Muomala xarajatlarning nisbiy ko'rsatkichi bo'lib, tovarlar aylanmasiga nisbatan hisoblanadigan darajasi hisoblanadi

Muomala xarajatlari darajasini quyidagi formulada ifodalash mumkin:

$$MXD = \frac{MX}{TO} * 100\%$$

Bu yerda, MXD- Muomala xarajatlari darajasi, % hisobida:

MX- Muomala xarajatlari summasi:

TO- Tovar oboroti (Tovar aylanmasi)

Muomala xarajatlari darajasi tovar xarajatlari sig'imini tavsiflaydi. Bu ko'rsatkich sotilgan tovarlar qiymatiga tovar aylanmasidagi muomala xarajatlari ulushi (hissasi)ni bildiradi. Muomala xarajatlari darajasi savdo korxonasining moddiy va mehnat resurslaridan foydalanishni ifodalaydi.

Deylik hisobot yilida tovar oboroti 50180 ming so'mni tashkil etgan muomala xarajatlari esa 9654 so'mni, unda muomalasi xarajatlari daraja 19,2%ni tashkil etadi, ya'ni

$$MXD = \frac{MX}{TO} * 100\% = \frac{9654}{50180} * 100\% = 19,2\%$$

9.2. Muomala xarajatlarini moddalari bo'yicha qiyoslama tahlili

Muomala xarajatlari o'zgarishining sababini bo'lish uchun ularning moddalari bo'yicha o'rganish zarur.

Muomala xarajatlari quyidagi turlarga ajratish mumkin:

1) Tovarlarni tashish xarajatlari

- 2) Mehnat haqi xarajati, ijtimoiy sug'urta
- 3) Tovarlarni saqlash, qayta ishlash, qayta saralash va joylashtirish
- 4) Savdo reklamasi
- 5) Tovarlarni tashish, saqlash va sotish paytidagi yo'qotishlar
- 6) Idish – tovoqlar uchun qilingan xarajatlar
- 7) Ijara xarajatlari
- 8) amortizatsiya xarajatlari
- 9) Asosiy vositalarni ta'mirlash xarajatlari
- 10) Umumiy xo'jalik xarajatlari (memoriy boshqarma, tashkil qilishi, mehnatni muhofaza qilish va hakazo)

11) boshqa xarajtlari

Muomala xarajatlarini moddalari bo'yicha mutloq o'rganish haqiqiy muomala xarajatlar summasidan rejadagi xarajatlar summasini chegirib tashlash orqali aniqlanadi.

Endi quyidagi ma'lumotlardan foydalangan holda muomala xarajatlarini moddalar bo'yicha reja bajarilishini tahlil qilamiz.

Muomala xarajatlarining moddalari bo'yicha qiyoslama tahlili.

9.1-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha		Haqiqatda		O'zgarish (+ -)
		Summasi (ming so'm)	Darajasi %	Summasi (ming so'm)	Darajasi %	
1	Tovarlarni qo'shish xarajatlari	760	8	792	8.2	+32
2	Mehnat haqi xarajati, ijtimoiy sug'urta	4811	51.5	4955	51.3	+144
3	Tovarlarni saqlash va qayta ishlash va joylashtirish xarajatlari	152	1.6	127	1.3	-25
4	Savdo reklamasi	367	4	503	5.2	+136
5	Tovarlarni tashish, saqlash va sotish paytidagi yo'qotishlar	25	03	36	04	+11
6	Idish – tovarlar uchun qilingan xarajatlar	137	1.4	144	1.5	-7
7	Ijara xarajatlari	500	5.3	546	5.7	+46
8	Amortizatsiya xarajatlari	300	3.2	300	3.1	-

9	Asosiy vositalarni ta'mirlash xarajatlari	200	2.1	200	2.1	-
10	Umumiy xo'jalik xarajatlari	2060	22	1991	20.6	-69
	Boshqa xarajatlari	57	06	60	06	+3
	Jami muomala xarajatlari	9369	100	9654	100	+285

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, muomala xarajatlari hisobot yilida rejaga nisbatan 285 ming so'mga oshgan, shu jumladan tovaralami tashish xarajatlari 32 ming so'mga, mehnat haqi xarajati, ijtimoiy sug'urta 144 ming so'mga reklama xarajatlari, 136 ming so'mga, ijara xarajatlari 46 ming so'mga oshgan.

Umumiy xo'jalik xarajatlari, ya'ni ma'muriy boshqaruv, tashkillashtirish xarajatlari 69 ming so'mga, tovarlarni saqlash xarajatlari 25 ming so'mga kamaytirishga erishilgan.

Umuman olganda, muomala xarajatlarini kamaytirish imkoniyatlaridan to'la foydalana olmagan.

O'z - o'zidan ma'lumki, har bir korxona xarajatlarini kamaytirish, foydani ko'paytirish uchun hamma imkoniyatlardan foydalanishi kerak, chunki foydani ko'payishi korxonaning moliyaviy holatini mustahkamlashiga olib keladi.

9.3. Muomala xarajatlarining omilli tahlili

Muomala xarajatlari summasining o'zgarishiga ikki omil ta'sir qiladi.

- 1) Tovar oboroti hajmining o'zgarishi.
- 2) Muomala xarajatlari o'rtacha darajasini o'zgarishi.

Ushbu ikki omil ko'paytmasining yig'indisi muomala xarajatlari hajmiga teng bo'ladi:

$$TO * MXD = MX$$

Bu yerda, TO – tovar oboroti hajmi.

MXD – muomala xarajatlari darajasi.

Muomala xarajatlarining tahlili hisobot davridagi haqiqiy ko'rsatkichlarini rejadagi yoki bazis yilidagi ko'rsatkichlariga solishtirilib o'zgarishi aniqlanadi.

$$(TO_1 * MXD_1) - (TO_0 * MXD_0) = \pm \Delta TO * MXD$$

Biz bu yerda ko'rsatkichlar farqli usulidan foydalangan holda muomala xarajatlari hajmiga omillar ta'sirini quyidagi tartibda aniqlaymiz.

1 – omil. Tovar oboroti hajmi o'zgarishining ta'sirini quyidagi formuladan foydalangan holda aniqlaymiz.

$$(TO_1 - TO_0) * MXD_0 = \pm \Delta TO$$

Formuladan ko'rinib turibdiki, tovar oboroti hajmining o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi haqiqiy tovar oborotidan rejadagi yoki bazis yilidagi tovar oboroti hajmi orasidagi farqni, rejadagi yoki bazis muomala xarajatlari darajasiga ko'paytiriladi.

2 – omil. Muomala xarajatlari o'rtacha darajasi o'zgarishi ta'sirini quyidagi formuladan foydalanib aniqlashimiz mumkin.

$$(MXD_1 - MXD_0) * TO_1 = \pm \Delta MXD$$

Ushbu formuladan ko'rinib turibdiki, muomala xarajatlari o'rtacha darajasini aniqlash uchun hisobot yilidagi haqiqiy muomala xarajatlari o'rtacha darajasi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi muomala xarajatlari darajasi orasidagi farqni hisobot yilidagi haqiqiy tovar oboroti summasiga ko'paytirish kerak.

Shu ikki omil ta'sirining yig'indisi muomala xarajatlari summasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak.

$$\Delta TO \pm \Delta MXD = \Delta TO \text{ MXD}$$

Endi quyidagi 9.2- jadval ma'lumotlardan foydalanib ko'rsatkichlar farqi usuli asosida amalda hisoblaymiz.

Ushbu jadvaldan ma'lumki, muomala xarajatlarining haqiqiy summasi rejalashtirilgan summasiga nisbatan 285 ining so'mga oshgan.

$$(TO_1 * MXD_1) - (TO_0 * MXD_0) = (51080 * 18.9) - (50640 + 18.5) = 9644 - 9369 = +285$$

Muomala xarajatlarining omilli tahlili.

9.2-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	haqiqatda	O'zgarishi
1	Tovar oboroti (ming so'm)	50640	51080	+440
2	Muomala xarajatlari darajasi % hisobida.	18.5	18.9	+0.4
3	Muomala xarajatlari (ming so'm)	9369	9654	+285

	Tovar oboroti hajmi o'zgarishi ta'siri ($TO_1 - TO_0$) * MXD_0	-	-	81
	Muomala xarajatlari darajasi o'zgarish ta'siri ($MXD_1 - MXD_0$) * TO_1	-	-	204

Muomala xarajatlari hajmining oshishiga ikki omil ham sababchi bo'lgan.

Tovar oboroti hajmining rejaga nisbatan 440 ming so'mga oshishi muomala xarajatlari summasining 81 ming so'mga ko'payishiga sababchi bo'lgan.

$$(TO_1 - TO_0) * MXD_0 = (51080 - 50640) * 18.5\% = 440 * 18.5 = 81 \text{ ming so'm.}$$

Haqiqiy muomala xarajatlarning o'rtacha darajasi rejaga nisbatan 0.4 %ga oshgan, natijada, muomala xarajatlari hajmiga salbiy ta'sir qilib, ularning hajmiga 204 ming so'mga oshishiga sababchi bo'lgan:

$$(MXD_1 - MXD_0) * TO_1 = (18.9 - 18.5) * 51080 = 0.4 * 51080 = 204 \text{ ming so'm.}$$

Ikki omil ta'sirining yig'indisi muomala xarajatlari hajmining o'zgarishiga teng keladi, ya'ni:

$$\Delta TO \pm \Delta MXD = 81 + 204 = 285$$

X-BOB

SAVDO KORXONASINING MOLIVAVIY HOLATI TAHLILI

10.1. Savdo korxonasining yalpi daromadi

Savdo korxonasining yalpi daromadi sotilgan tovarlarning xarid va sotish qiymatlari orasidagi farqdan iborat.

Yoki boshqacha qilib aytganda – tovarlarni sotish natijasida olingan savdo chegirmalarining yig'indisi savdo korxonasining yalpi daromadi hisoblanadi.

Yalpi daromad mutloq va nisbiy ko'rsatkichlar orqali ifodalanadi. Yalpi daromadning nisbiy ko'rsatkichi uning darajasini koeffisientda yoki foizda ifodalaydi. Yalpi daromad tovar aylanmasiga nisbatan hisoblanadi.

Savdo korxonasining yalpi daromadi ko'rsatilgan tovarlarning xarid va sotish qiymatlari orasidagi farqdan tashqari asosiy faoliyatlar moliyaviy faoliyatdan hamda favqulodda olingan daromatlarda shakllanadi.

Savdo korxonasining yalpi daromadini quyidagi formulada aniqlash mumkin:

$$YaD = SQ - XQ$$

Bu yerda YaD – yalpi daromad

SQ – tovarlarni sotish qiymati.

XQ – tovarlarni xarid qiymati.

Misol: Chakana savdo faoliyati bilan shug'ullanuvchi mikro firma ulgurji bozordan 60 mln so'mga tovarlar xarid qilib birinchi oborotda chakana bozorda 90 mln so'mga sotdi. Unda uning yalpi daromadi 30 mln so'mni tashkil etadi.

$$YaD = SQ - XQ = 90000000 - 60000000 = 30000000$$

10.2. Yalpi daromad hajmi tahlili

Yalpi daromad hajmining o'zgarishiga ikki omil ta'sir etadi.

1) Tovar oboroti hajmining o'zgarishi

2) Yalpi daromad hajmining o'zgarishi

Yalpi daromad hajmining o'zgarishiga omillar ta'sirini aniqlashdan oldin yalpi daromad hajmining mutloq o'zgarishini aniqlashimiz lozim. ya'ni:

$$YaD_1 - YaD_2 = \pm \Delta \text{ yoki } \frac{TO_1 \cdot YaDD_1}{100} - \frac{TO_0 \cdot YaDD_0}{100} = TO, YaDD$$

Bu yerda TO_1 , TO_0 – mos xolda hisobot va bazis yilidagi tovar oboroti

YaDD₁ YaDD₀ – mos xolda hisobot va bazis yilidagi yalpi daromad darajasi.
Biz bu bo'limda yalpi daromad rejasining bajarilish omilli tahlilini «Zanjiriy bog'lanish» usulidan foydalangan holda aniqladik.

Omillar ta'sirini aniqlashdan oldin 3 bosqichning ko'rsatkichlari aniqlanadi.

- 1) $YaD_0 = TO_0 * YaDD_0 / 100$ – rejadagi davriy daromad summasi
- 2) $YaD_{sh} = TO_1 * YaDD_0 / 100$ – shartli yalpi daromad summasi
- 3) $YaD_1 = TO_1 * YaDD_1 / 100$ – hisobot yilidagi davriy daromad summasi.

Shundan keyin omillarning yalpi daromad summasi o'zgarishiga ta'siri aniqlanadi.

1-omil. Tovar oboroti hajmi o'zgarishining ta'sirini aniqlash uchun shartli yalpi daromad summasini rejadagi yalpi daromad summasini chegirib tashlash kerak.

$$YaDD_{sh} - YaD_0 = TO_1 * YaDD_0 / 100 - TO_0 * YaDD_0 / 100 = \pm \Delta TO$$

2-omil. Yalpi daromad darajasi o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi yalpi daromadning haqiqiy hajmidan shartli yalpi daromad hajmini chegirib tashlash kerak.

$$YaD_1 - YaD_{sh} = TO_1 * YaDD_1 / 100 - TO_1 * YaDD_0 / 100 = \pm \Delta YaDD$$

Ushbu ikki omil ta'sirlari yig'indisi yalpi daromad hajmining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart.

$$\Delta TO \pm \Delta YaDD = \Delta TO_1 YaDD$$

Endi, yalpi daromad hajmi o'zgarishining omilli tahlilini amalda ko'rib chiqamiz.

Yalpi daromad hajmining omilli tahlili.

10.1-jadval

Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy tovar oboroti va rejadagi yalpi daromad darajasi	Haqiqatda	O'zgarish (+ -)	Shu jumladan o'zgarish.	
					Tovar oborotining o'zgarishi hisobiga	Yalpi daromad darajasi o'zgarishi
Tovar oboroti (ming so'm)	50640	51080	51080	+440	-	-

O'rtacha yalpi daromad darajasi (%)	22.0	22.0	23.5	+1.5	-	-
Yalpi daromad hajmi (Ming so'mda)	1114	1124	1200	+86	+10	+76

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, yalpi daromad hajmi rejadagi hajmiga nisbatan 440 ming so'mga yoki 8.7 foizga oshgan.

$$TO_1 * YaDD_1 / 100 - TO_0 * YaDD_0 / 100 = 51080 * 23.5 / 100 - 50640 * 22.0 / 100 = 1200 - 1114 = +86 \text{ ming so'mda}$$

Ikki omil ham ushbu o'zgarishga ijobiy ta'sir qilgan. Tovar oboroti hajmi rejaga nisbatan 440 ming so'mga oshgan natijada tovarlarni sotishdan olingan yalpi daromad summasi shu omil hisobiga 10 ming so'mga ko'paygan.

$$TO_1 * YaDD_0 / 100 - TO_0 * YaDD_0 / 100 = 51080 * 22.0 / 100 - 50640 * 22.0 / 100 = 1124 - 1114 = +10 \text{ ming so'm}$$

Yalpi daromad darajasi rejaga nisbatan 1.5 % yuqori bo'lgan. Natijada shu omil hisobiga yalpi daromad summasi 76 ming so'mga ko'paygan.

$$TO_1 * YaDD_1 / 100 - TO_1 * YaDD_0 / 100 = 51080 * 23.5 / 100 - 51080 * 22.0 / 100 = 1200 - 1124 = +76 \text{ ming so'm}$$

Ushbu omillar ta'sirining yig'indisi yalpi daromad hajmi o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta TO \pm \Delta YaDD = \Delta TO_1 YaDD = 10 + 76 = 86 \text{ ming so'm.}$$

Yalpi daromad hajmi o'zgarishi tovarlarni sotishdan olingan foydaning ko'payishiga sababchi bo'luvchi asosiy omillardan biridir. Bundan xulosa shuki, yalpi daromad hajmi oshishi xo'jalik moliyaviy faoliyatining mustahkamlashiga ma'lum darajada ijobiy rol o'ynaydi.

10.3. Savdo korxonalarida foyda

Savdo faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalarda foyda miqdorini hisoblash boshqa, ya'ni ishlab chiqaruvchi korxonalarga qaraganda o'zgacharoq. Agar ishlab chiqaruvchi korxonalarda foyda miqdori korxona daromadi bilan xarajatlari o'rtasidagi miqdori farqdan iborat bo'lsa, savdo korxonalarining foydasi esa yalpi daromad summasi bilan muomala xarajatlari summasi orasidagi farqdan iborat.

$$Ya'ni: F = YaD - MX$$

Bu yerda: F – foyda
YaD – yalpi daromad.
MX – muomala xarajati.

Savdo korxonasi foydasini oddiy usulda hisoblab chiqish uchun quyidagi jadvaldan foydalanamiz.

Savdo korxonasining iqtisodiy ko'rsatkichlari
10.2-jadval

№	Ko'rsatkichlar	So'm
1	Sotish uchun olingan tovarlar qiymati.	60 000000
2	Tovarlarni tashish xarajatlari	2 000000
3	Mehnat haqi xarajatlari, ijtimoiy sug'urta	7 500000
4	Tovarlarni saqlash va joylashtirish xarajatlari	1000000
5	Savdo cheklamas	2000000
6	Tovarlarni tashish sotish paytidagi yo'qotishlar	500000
7	Idish va tovarlar uchun qilingan xarajatlar.	500000
8	Ijara xarajatlari	1000000
9	Amartizatsiya xarajatlari	500000
10	Asosiy vositalarni ta'mirlash xarajatlari	300000
11	Umumiy xo'jalik xarajatlari	4000000
12	Boshqa xarajatlar	200000
13	Jami muomala xarajatlari	19 500000
14	Barcha sotilgan tovarlar qiymati	90 000000
15	Yalpi daromadi. ($YaD = Sq - Xq = 90000000 - 60000000 = 30000000$)	30 000000
16	Foyda. ($F = YaD - MX = 30000000 - 19500000 = 10500000$)	10 500000

Savdo korxonasining foydasini aniqlash uchun yana boshqa usuldan foydalanishimiz mumkin ya'ni:

$$F = (TO * YaDD) - (TO * MXD)$$

yoki

$$F = TO * (YaDD - MXD)$$

Bu yerda TO – tovar oboroti
YaDD – yalpi daromad darajasi
MXD – muomala xarajatlar darajasi.

Bu yerda yalpi daromadni aniqlash uchun tovar oboroti hajmini yalpi daromadning o'rtacha darajasiga ko'paytirish kerak.

$$Ya'ni: YaD=TO*YaDD$$

Muomala xarajatlar summasini aniqlash uchun tovar oboroti hajmini muomala xarajatlari darajasiga ko'paytirishi kerak.

$$Ya'ni : MX=TO*MXD$$

Savdo korxonalari foydasini tahlil qilishda 3- formuladan foydalanish maqsadga muvofiq, chunki bu yerda foydaga ta'sir qiluvchi omillar aniq ko'rinib turibdi.

10.4. Savdo korxonasida foyda tahlili

Savdo korxonalarida foyda hajmining o'zgarishiga 3 –omil ta'sir qiladi:

- 1-omil. Tovar oboroti hajmining o'zgarishi
- 2-omil. Yalpi daromad o'rtacha darajasining o'zgarishi.
- 3-omil. Muomala xarajatlari o'rtacha darajasining o'zgarishi.

Foyda hajmining o'zgarishiga omillar ta'siri ko'rsatkichlar farqli usulidan foydalanish orqali hisoblanadi. Foyda hajmining rejada yoki bazis yilida nisbatan o'zgarish quyidagi formuladan aniqlanadi.

$$TO_1(YaDD_1-MXD_1)/100-TO_0(YaDD_0-MXD_0)/100=\pm\Delta TO_1 YaDD_1 MXD_1$$

Bu yerda TO_1, TO_0 – mos xolda haqiqiy va rejadagi yoki bazis yilidagi tovar oboroti hajmi

$YaDD_1, YaDD_0$ – mos xolda haqiqiy va rejadagi yoki bazis yilidagi davriy daromad, foizda

MXD_1, MXD_0 – mos xolda haqiqiy va rejadagi yoki bazis yilidagi xarajatlari darajasi, % da

Shundan so'ng foyda o'zgarishiga omillar ta'siri aniqlanadi.

1-omil. Tovar oboroti hajmi o'zgarishining foyda hajmi o'zgarishiga ta'sirini quyidagi formuladan aniqlashi mumkin.

$$(TO_1-TO_0)*(YaDD_0-MXD_0)/100=\pm\Delta TO$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, birinchi omilni aniqlash uchun haqiqiy tovar oboroti bilan rejadagi yoki bazis yilidagi tovar oboroti orasidagi farqni rejadagi foyda darajasiga ko'paytirilib 100 foizga bo'lish kerak.

Tovar oboroti hajmi oshsa foyda summasi ham oshadi, kamaysa foyda ham kamayadi.

2-omil. Yalpi daromad o'rtacha darajasi o'zgarishining foyda hajmi o'zgarishiga ta'sirini quyidagi yordamida aniqlaymiz.

$$(YaDD_1 - YaDD_0) * TO_1 / 100 = \pm \Delta YaDD$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, 2-omilni aniqlash uchun yalpi daromadni haqiqiy o'rtacha darajasi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi o'rtacha darajasi orasidagi farqni hisobot yilidagi haqiqiy tovar oboroti hajmiga ko'paytirib, 100 % ga bo'lish kerak.

Yalpi daromadni haqiqiy darajasi rejadagi yoki bazis yilidagi darajasiga nisbatan oshsa, foyda hajmining o'zgarishiga ijobiy ta'sir qiladi, natijada uni ko'paytirishga sababchi bo'ladi.

3-omil. Muomala xarajatlari o'rtacha darajasi o'zgarishining foyda hajmi o'zgarishiga ta'sirini quyidagi formuladan foydalanib aniqlash mumkin.

$$(MXD_1 - MXD_0) * TO_1 / 100 = \pm \Delta MXD$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, 3-omilni aniqlash uchun hisobot yilidagi haqiqiy muomala xarajatining o'rtacha darajasi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi o'rtacha darajasi orasidagi farqni hisobot yilidagi tovar oborotining haqiqiy hajmiga ko'paytirib 100% ga bo'lish kerak.

Muomala xarajatlari darajasi rejaga nisbatan yuqori bo'lsa foyda hajmining o'zgarishiga salbiy ta'sir qiladi. Natijada foyda hajmining kamayishi sababchi bo'ladi. Aksincha bo'lsa foyda hajmi oshadi.

Ushbu omillar ta'sirining yig'indisi foyda hajmining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart:

$$\Delta TO \pm \Delta YaDD \pm \Delta MXD = \Delta TO_1 \text{ } YaDD_1 \text{ } MXD$$

Endi savdo foydasi rejasining bajarilishi tahlilini quyidagi 10.3- jadval ma'lumotlaridan foydalanib amalga oshiramiz.

Foyda hajmining omilli tahlili.
10.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	Farq (+ -)	Shu jumladan o'zgarishi		
					TO hisobida	YaDD hisobida	MXD hisobida
1	Tovar oboroti hajmi (ming so'm)	50640	51080	+448	-	-	-
2	Yalpi daromad (ming so'm)	11140	12003	+863	-	-	-
3	Muomala xarajatlari (ming so'm)	9369	9654	+285	-	-	-
4	Foyda (ming so'm)	1772	2349	+577	15	766	204
5	O'rtacha yalpi daromad darajasi %	22.0	23.5	+1.5	-	-	-
6	O'rtacha muomala xarajatlari darajasi %	18.5	18.9	0.4	-	-	-
7	O'rtacha foyda darajasi %	3.5	4.6	+1.1	-	-	-

Eng, avallo, 10.3-jadval ma'lumotlaridan foydalanib yalpi daromad darajasini aniqlashdan boshlaymiz:

$$YaDD = \frac{YaDo}{TOo} * 100\% = \frac{11140}{50640} * 100\% = 22.0\%$$

$$YaDD = \frac{YaDD1}{TO1} * 100\% = \frac{12003}{51080} * 100\% = 23.5\%$$

Endi o'rtacha muomala xarajatlari darajasini aniqlaymiz:

$$MXD = \frac{MXo}{TOo} * 100\% = \frac{9369}{50640} * 100\% = 18.5\%$$

$$MXD = \frac{MX1}{TO1} * 100\% = \frac{9654}{51080} * 100\% = 18.9\%$$

Bundan keyin o'rtacha foyda darajasini aniqlaymiz:

$$FD = \frac{F_0}{T_0} * 100\% = \frac{1772}{50640} * 100\% = 3.5\%$$

$$FD = \frac{F_1}{T_{O1}} * 100\% = \frac{2349}{51080} * 100\% = 4.6\%$$

Endi foyda hajmining umumiy o'zgarishini aniqlaymiz.

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, tovarlarni sotishdan olingan foyda rejaga nisbatan 577 ming so'mga yoki 32.8% ko'paygan.

$$TO_1 * (YaDD_1 - MXD_1) / 100 - TO_0 * (YaDD_0 - MXD_0) / 100 = 51080 * (23.5 - 18.9) / 100 - 50640 * (22.0 - 18.5) / 100 = 2349 - 1772 = 577 \text{ ming so'm}$$

Bu o'zgarish ikki omilning ijobi bir omilning salbiy ta'siri ostida yuzaga kelgan.

Tovar oboroti hajmi rejaga nisbatan 440 ming so'mga oshgan natijada shu omil hisobiga 15 ming so'mga ko'paygan.

$$(TO_1 - TO_0) * (YaDD_0 - MXD_0) / 100 = (51080 - 50640) * (22.0 - 18.5) / 100 = 440 * 3.5 / 100 = 15 \text{ ming so'm.}$$

Yalpi daromadni o'rtacha darajasi rejaga nisbatan 1.5 % ga oshgan. Bu esa o'z navbatida foyda hajmining o'zgarishiga ijobiy ta'sir qilgan. Natijada foyda summasi 766 ming so'mga ko'paygan.

$$(YaDD_1 - YaDD_0) * TO_1 / 100 = (23.5 - 22.0) * 51080 / 100 = 51080 * 1.5 / 100 = 766 \text{ ming so'm.}$$

Muomala xarajatining o'rtacha darajasi rejaga nisbatan 0.4%ga oshgan. Bu esa foyda hajmining o'zgarishiga salbiy ta'sir qilgan natijada foyda summasi shu omil hisobiga 204 ming so'mga kamaygan.

$$(MXD_1 - MXD_0) * TO_1 / 100 = (18.9 - 18.5) * 51080 / 100 = 0.4 * 51080 / 100 = -204 \text{ ming so'm}$$

Demak, xarajatlari 204 ming so'mga oshgan natijada shu summaga foyda hajmi kamaygan, shuning uchun natija minus belgisi bilan ifodalanadi. Ushbu omillar ta'siri yig'indisi foydaning umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak.

$$\Delta TO \pm \Delta YaDD \pm MXD = 15 + 766 - 204 = 577 \text{ ming so'm}$$

Ushbu ma'lumotlar shuni ko'rsatib turibdiki, savdo faoliyati foydasini oshirish uchun tovar oboroti hajmini oshirish va muomala xarajatlari darajasini keskin pasaytirish imkoniyatlaridan foydalanish choralaini ko'rish zarur.

10.5. Savdo korxonalarida rentabellik

Savdo korxonasining faoliyatining samaradorligini aniqlab beruvchi asosiy iqtisodiy ko'rsatkishlardan biri bu rentabellik. Rentabellik darajasi qancha yuqori bo'lsa, xarajatlardan va resurslardan foydalanish darajasi shuncha yuqori bo'ladi.

Rentabellik darajasi qancha yuqori bo'lsa, korxona moliyaviy jixatdan shuncha mustahkam bo'ladi. Xodimlarning moddiy manfaatdorligi oshadi, oqibatda xo'jalik faoliyati mustahkamlanadi. Shuning uchun korxonaning rentabellik ahvolini o'rganish va uni oshirish imkoniyatlarini aniqlash muhim ahamiyatga ega.

Hozir bozor iqtisodiyoti sharoitida rentabellikni bir necha turlarga bo'lib o'rganiladi va hisobga olinadi. Rentabellik turlari to'g'risidagi ma'lumotlar o'tgan boblarda to'liq keltirilgan, shuning uchun bu yerda sotilgan mahsulotlar rentabelligi va muomala xarajatlari rentabelligini tahlilida to'xtaymiz.

- Sotilgan mahsulotlar rentabelligini aniqlash uchun tovarlarni sotishdan olingan foydani 100 % ga ko'paytirib, natijasini tovar oboroti hajmiga bo'lish orqali uning darajasini aniqlaymiz ya'ni:

$$Kr = F * 100 / TO$$

Bu yerda – K_2 – rentabellik ko'rsatkichi :

F – Foyda

TO – tovar oboroti hajmi.

- Muomala xarajatlari rentabelligini aniqlash uchun tovarlarni sotishdan olingan foydani 100 % ga ko'paytirib, natijasini muomala xarajatlari hajmiga bo'lish kerak, ya'ni:

$$Kr = F * 100 / MX$$

5.6 Savdo korxonalari rentabellikning omilli tahlili.

Bu yerda tahlilni sotilgan tovarlar rentabelligidan boshlaymiz. Ushbu rentabellik bir so'mlik tovar oboroti hajmiga to'g'ri keladigan foyda summasini ifodalaydi. Bu uning oshish foydasi oshganligini ko'rsatadi.

Rentabellik darajasining tahlili hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasini rejadagi rentabellik darajasiga yoki bazis yilidagi rentabellik darajasiga solishtirib aniqlashdan boshlanadi, ya'ni:

$$Kr_1 - Kr_0 = F_1 * 100 / TO_1 - F_0 * 100 / TO_0 = \Delta TO$$

Ushbu formuladan ko'rinish turibdiki, sotilgan mahsulot rentabelligi darajasining o'zgarishi ikki omil ta'sir qiladi:

- 1) Tovar oboroti hajmi o'zgarishi.
- 2) Tovarlarni sotishdan olingan foyda summasining o'zgarishi.

Ushbu omillar ta'sirini aniqlashda va tahlil qilishda zanjiriy bog'lanish usulidan foydalanamiz. Omillar ta'sirini aniqlashda oldin shartli rentabellik darajasi hisoblab olinadi. Buni hisoblash uchun bazis davridagi yoki rejadagi foyda summasi 100 % ga ko'paytirilib, natijasini hisobot davridagi tovar oborotining haqiqiy hajmiga bo'linadi, ya'ni:

$$Kr = F_0 \cdot 100 / TO_1$$

Shundan so'ng rentabellik darajasining o'zgarishiga omillar ta'siri aniqlanadi:

1-omil. Tovar oboroti hajmi o'zgarishi quyidagi formulada aniqlanadi.

$$Krsh - Kr_0 = F_0 \cdot 100 / TO_1 - F_0 \cdot 100 / TO_0 = \pm \Delta TO$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, birinchi omilni aniqlash uchun shartli rentabellik darajasidan rejadagi yoki bazis davridagi rentabellik darajasi chegirib tashlanadi.

2-omil. Tovarni sotishdan olingan foyda summasining o'zgarishi quyidagi formulada hisoblanadi, ya'ni:

$$Kr_1 - Krsh = F_1 \cdot 100 / TO_1 - F_0 \cdot 100 / TO_1 = \pm \Delta F$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, 2-omilni aniqlash uchun hisobot davridagi haqiqiy rentabellik darajasidan shartli rentabellik darajasi chegirib tashlanadi.

Ushbu ikki omil ta'sirining yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart:

$$\Delta TO \pm \Delta F = \Delta TO_1 F$$

Endi quyidagi 10.4- jadval ma'lumotlaridan foydalanib rentabellikni amalda tahlil qilamiz.

Rentabellikning tovar oboroti nisbatan omilli tahlili.

10.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy tovar oboroti va rejadagi foyda summasi.	Haqiqatda	O'zgarishi (+ -)	O'zgarishi	
						Tovar oborotining o'zgarishi hisobida	Foydaning o'zgarishi hisobiga

1	Tovar oborotining hajmi (ming so'm)	50640	51080	51080	+440		
2	Tovarlarni sotishdan olingan foyda (ming so'm)	1772	1772	2349	+577		
3	Rentabellik darajasi % da	3.50	3.47	4.60	+1.10	-0.03	+1.13

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasi reja ga nisbatan 1.1% oshgan:

$$F_1 \cdot 100 / TO_1 - F_0 \cdot 100 / TO_0 = 2348 \cdot 100 / 51080 - 1772 \cdot 100 / 50640 = 4.60 - 3.50 = +1.1$$

Bu o'zgarish ikki omil ta'siri ostida yuzaga kelgan, shu jumladan, tovar oboroti hajmi o'zgarishi salbiy, foyda hajmi o'zgarishi ijobiy ta'sir qilgan.

1-omil. Tovar oboroti hajmining 440 ming so'mga yoki 0.9% ga oshishi hisobiga rentabellik darajasi 0.03%ga pasaygan, ya'ni:

$$F_0 \cdot 100 / TO_1 - F_0 \cdot 100 / TO_0 = 1772 \cdot 100 / 51080 - 1772 \cdot 100 / 50640 = 3.47 - 3.50 = -0.03\%$$

2-omil. Sotishdan olingan foyda hajmi 577 ming so'mga yoki 32.5 ga oshishi rentabellik darajasining 1.13%ga oshishiga sababchi bo'lgan, ya'ni:

$$F_1 \cdot 100 / TO_1 - F_1 \cdot 100 / TO_0 = 2349 \cdot 100 / 51080 - 1772 \cdot 100 / 51080 = 4.60 - 3.47 = 1.13\%$$

Bu ikki omil ta'sirining yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta TO \pm \Delta F = -0.03 + 1.13 = 1.10\%$$

Ushbu tahlildan xulosa shuki, rentabellik darajasini oshishiga asosiy sabab, bu – yalpi daromad darajasining muomala xarajatlari darajasiga nisbatan yuqori bo'lishidir.

Endi rentabellik darajasi o'zgarishining tahlilini muomala xarajatlariga nisbatan hisoblab chiqamiz.

Tahlilni «zanjiriy bog'lanish» usulida foydalanib amalga oshiramiz.

Eng avvalo, muomala xarajatlari rentabelligining umumiy o'zgarishi aniqlanadi:

$$F_1 \cdot 100 / MX - F_0 \cdot 100 / MX_0 = \pm \Delta MX, F$$

Bu o'zgarish ikki omil hisobida sodir bo'ladi.

1) Muomala xarajatlari hajmining o'zgarishi

2) Foyda hajmining o'zgarishi:

Omollar ta'sirini hisoblashdan oldin shartli rentabellik darajasi hisoblab olinadi.

Buni hisoblash uchun bazis davridagi yoki rejadagi foyda summasi 100 % ga ko'paytirib, natijasini hisobot davridagi muomala xarajatlarining haqiqiy hajmiga bo'linadi.

$$K_r = F_0 \cdot 100 / MX_1$$

Shundan keyin rentabellik darajasining o'zgarishiga omollar ta'siri quyidagicha hisoblanadi.

1-omil. Muomala xarajatlari hajmi o'zgarishi quyidagi formula yordamida aniqlanadi.

$$K_{rsh} - K_{r0} = F_0 \cdot 100 / MX_1 - F_0 \cdot 100 / MX_0 = \pm \Delta MX$$

Ushbu formuladan ko'rinib turibdiki, birinchi omilni aniqlash uchun shartli rentabellik darajasidan rejadagi yoki bazis yilidagi rentabellik darajasi chegirib tashlanadi.

2-omil. Foyda hajmining o'zgarishi quyidagi formula yordamida aniqlanadi.

$$K_{r1} - K_{rsh} = F_1 \cdot 100 / MX_1 - F_0 \cdot 100 / MX_1 = \pm \Delta F$$

Ushbu formuladan ko'rinib turibdiki, 2-omilni aniqlash uchun hisobot davridagi haqiqiy rentabellik darajasidan shartli rentabellik darajasi chegirib tashlanadi.

Bu ikki omil ta'sirining yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart:

$$\Delta TO \pm \Delta F = \Delta TO_1 F$$

Endi quyidagi 10.5- jadval malumotlaridan foydalanib tahlilni amalda hisoblash chiqamiz.

Rentabellikning muomala xarajatlariga nisbatan omilli tahlili.

10.5-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy muomala xarajati va rejadagi foyda summasi.	Haqi-qaida	O'zgarishi (+ -)	O'zgarishi	
						Muomala xarajatining o'zgarishi hisobida	Foydaning o'zgarish hisobiga
1	Muomala xarajatining hajmi (ming so'm)	9369	9654	9654	+285	-	-

2	Tovarlarni sotishdan olingan foyda (ming so'm)	1772	1772	2349	+577	-	-
3	Rentabellik darajasi % da	18.9	18.3	24.3	+5.4	-0.6	+6.0

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasi rejaga nisbatan 5.4%ga oshgan.

$$F_1 \cdot 100 / MX_1 - F_0 \cdot 100 / MX_0 = 2349 \cdot 100 / 9654 - 1772 \cdot 100 / 9369 = 24.3 - 18.9 = 5.4$$

Bu o'zgarish ikki omil ta'siri ostida yuzaga kelgan. Shu jumladan, muomala xarajatlari hajmi o'zgarishi hajmi salbiy, foyda hajmi o'zgarishi ijobiy ta'sir qilgan.

1-omil. Muomala xarajatlarining hajmi 285 ming so'mga yoki 3 % ga oshishi hisobiga rentabellik darajasi 0.6% ga pasaygan.

$$F_0 \cdot 100 / MX_1 - F_0 \cdot 100 / MX_0 = 1772 \cdot 100 / 9654 - 1772 \cdot 100 / 9369 = 18.3 - 18.9 = -0.6\%$$

2-omil. Foyda hajmining 577 ming so'mga yoki 32.5% ga oshishi rentabellik darajasining 5.1%ga oshishiga sababchi bo'lgan, ya'ni:

$$F_1 \cdot 100 / MX_1 - F_0 \cdot 100 / MX_1 = 2349 \cdot 100 / 9654 - 1772 \cdot 100 / 9654 = 24.3 - 18.3 = +6.0\%$$

Bu ikki omil ta'sirining yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta MX \pm \Delta F = -0.6 + 6.0 = 5.4\%$$

Ushbu tahlildan xulosa shuki, muomala xarajatlarining hajmi nisbatan oshsa, rentabellik darajasining o'zgarishiga salbiy ta'sir qiladi, aksincha, xarajatlar hajmi pasaysa, ijobiy ta'sir qiladi.

Albatta, foyda hajmining oshishi o'z-o'zidan rentabellik darajasining o'zgarishiga ijobiy ta'sir qiladi. Shundan keyin omillar ta'siriga baho berilib, rentabellik bo'yicha umumiy xulosa qilinishi kerak.

XI BOB

XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA TAHLIL

11.1. Xizmat ko'rsatish sohasi haqida tushunchasi

Xizmat ko'rsatish deganda, biron bir shaxs yoki sub'yekt uchun va uning muayyan sifatlar asosida ehtiyojini qondirishga yo'naltirilgan qiymat yaratuvchi xatti-harakatlardir.

Ma'lumki, yaxshilik, ezgulik, manfaat keltirish insonning fazilati bo'lgan yomonlikni, buzqlikni, zo'rovonlikni qaytaradi va o'z hayotida adolatli bo'lib, chiroyli amallarni bajarishga undaydi.

Shundan kelib chiqib xizmat – bu insonlarning insonlarga yaxshilik, ezgulik manfaat keltirish yo'lidagi harakatidir.

Yaxshilik insonning axloqiy va amaliy faoliyatidan yuzaga chiqib, unda kamtarlik, ochiqko'ngillik, adolatlilik, rostgo'ylik kabi fazilatlarini mujassam etadi.

O'zbek xalqining mehmonsevarligi va mehmonga xolis xizmatda bo'lishi ming yillar davomida shakllanib urf-odatga aylangan, o'zga xalqlarda farqli ravishda o'ziga xos va mos xususiyati bilan dunyo xalqlaridan ajralib turishi bejiz emas. Chunki xizmatga bo'lgan unday munosabat, jamiyatni axloqiy yuksalikka, farovanlikka, taraqqiyotga erishtiradi.

Xizmat ko'rsatish – bu insonlarning yaxshilik, ezgulik, manfaat keltirish yo'lidagi harakati bilan faoliyat olib borishi tushuniladi. Agar biz faoliyatni o'z ichiga maqsad, bevosita natija olish uchun insonning tevarak – atrofiga va o'ziga bo'lgan maxsus munosabati jarayoni desak, xizmat ko'rsatishda faoliyat olib borishdan, albatta, har ikkala tomon bo'lgan xizmat ko'rsatuvchi manfaatdor bo'lishi daromad, foyda olishi, iste'molchi esa xizmat sarf-xarajatini bajarib ko'rsatilgan xizmatdan mamnun, rozi bo'lish maqsadi turadi. Ushbu faoliyat turi xizmat ko'rsatish korxonasi uyushmasi, tashkiloti, firma, va hokazo tashkil etilishi hamda individual bo'lishi ham mumkin.

Xizmat ko'rsatish sohasi – ijtimoiy ishlab chiqarishning moddiy buyumlashgan ko'rinishga ega bo'lmagan iste'mol qiymatlarni yaratishga yo'naltirilgan sohadir. U o'z ichiga moddiy xizmatlar ko'rsatish (transport, aloqa, savdo, maishiy xizmat, va boshqalar) hamda nomoddiy xizmatlar ko'rsatish (huquqiy maslahatlar berish, o'qitish, malaka oshirish va boshqalar) ni oladi.

XX asrning ikkinchi yarmidan insoniyat hayotiga xizmat ko'rsatishning yangi shakl ko'rinishi «servis» tushunchasi kirib keldi. «servis» so'zi inglizchadan «serviar» so'zidan olingan bo'lib, xizmat, xizmat ko'rsatish ma'nosini bildiradi. Lekin dunyo iqtisodiy hayotida servis o'zining kompleksligi, yuqori malakada va zamonaviy vositalarni qo'llanishi bilan tobora aniqlashib

bormoqda. Shuning uchun ham hozirda servis – bu yuqori malakada, zamonaviy vositalar yordamida kompleks xizmat ko'rsatish tushuniladi.

Umuman olganda servis, servis faoliyati va o'z iqtisodiy, ijtimoiy va madaniy ko'p qirrali fenomen bo'lib bir vaqtda jamoaviy, ham shaxsiy talablarni qondiruvchi ijtimoiy taqsimlash va iste'mol etish, odamlarning hayotini yaxshilovchi xo'jalik mexanizmi hisoblanadi.

Ba'zi ilmiy manbalarda «servis branch» iboralari qo'llaniladi. Bu ikki so'zdan iborat tushunchani rus tiliga to'g'ridan to'g'ri «svera obslujivaniya» deb tarjima qilinadi.

Ko'rinib turibdiki, «servis» atamasi ham aslida xizmat ko'rsatish sohasining zamonaviy tarzdgagi izohini beruvchi tushunchadir.

Bozor iqtisodiy sharoitida xizmat ko'rsatish sohasining maishiy ko'rinishi ham mavjud. Ko'pincha bu tushuncha «Aholiga maishiy xizmat ko'rsatish» deb yuritiladi. Aholiga maishiy xizmat ko'rsatish tarmog'i o'z ichiga bir-biri bilan bog'liq bo'lgan quyidagi sohalarni oladi:

- Sartaroshxonalar xizmati
- Avtomobillarni tuzatish
- Poyafzallarni tikish va tiklash
- Kiyimlarni kimyoviy tozalash xizmati.
- Fotolobaratoriylar xizmati.
- Prokat punktlari xizmati
- Mo'yna teri va tikuv mahsulotlarini tiklash
- Bosh kiyimlarni tuzatish
- Uy jihozlarini tuzatish
- Uyda, xo'jalikda ishlaydigan texnikalarni tuzatish
- Aholining buyurtmasi bilan uylarni qurish va remont qilish
- Kirish yuvish mashinalarni
- Hammomlar
- Mebellarni remont qilish.

Xulosa qilib aytganda, xizmat ko'rsatish sohasi barcha boshqa sohalardan biri bo'lib, turli xizmatlarni amalga oshiradigan va xizmat ko'rsatish orqali foyda olishga yo'naltirilgan iqtisodiyotning real tarmog'i hisoblanadi.

11.2. Xizmat ko'rsatish sohasida tahlilning maqsadi va vazifalari

Strategiya loyihasi dolzarb masalalaridan biri xizmat ko'rsatish sohasini jadal rivojlantirish, yalpi ichki mahsulotni shakllantirishda xizmatlarning o'rni va ulushini oshirish, ko'rsatilyotgan xizmatlar tarkibini, eng avvalo, xizmatlarning zamonaviy yuqori texnologik turlari hisobiga tubdan o'zgartirish.

Hozirgi modernizatsiyalash sharoitida maqsadga erishish uchun quyidagi vazifalar yechimi hal etilishi zarur:

- Xizmat ko'rsatish tushunchasi, uning klassifikatsiyasi va servis tushunchasini nazariy jihatdan asoslash :

- Aholiga maishiy xizmat ko'satish turlari va iqtisodiyotdagi ahamiyatini ochib berish :

- Xizmat ko'rsatish sohasini jadal rivojlantirish borasidagi muhim vazifalarni tahlil etish:

- Xizmat ko'rsatish sohasi korxonalarini boshqarishda inson resurslaridan samarali foydalanish omillarini tadqiq etish:

- Xizmat ko'rsatish sohasida oylaviy tadbirkorlarni rivojlantirish masalalariga doir ishlanmalar yaratish:

- Aholiga xizmat ko'satish sohasini yanada kengaytirish, xizmatlar sohasining yalpi ichki mahsulotdagi ulushini oshirish borasida mulohazalar yuritish.

Tahlilning asosiy maqsadi bo'lib bozor iqtisodiyoti talablari asosida xizmat ko'rsatish jaroyoni ko'lamini kengaytirish va xizmat sifatini yaxshilash hamda samaradorligi oshirish uchun mavjud bo'lgan, ammo foydalanilmay yotgan imkoniyatlarni aniqlash hisoblanadi.

Tahlilning asosiy vazifalar bolib, quyidagilar hisoblanadi:

- Xizmat ko'rsatish dinamikasi hamda rejasining bajarilishini baholash;

- Xizmat ko'rsatish sifatini qanday yaxshilani o'rganish.

- Xizmat ko'rsatish hajmining o'zgarishiga omillar ta'sirini o'rganish

- Xizmat ko'rsatish ko'lamini kengaytirish hamda xizmat hajmini ko'paytirish uchun xo'jalikda mavjud bo'lgan ichki imkoniyatlarni aniqlash

- Xizmat ko'rsatish ko'lamini ko'paytirish, xizmat turlari hamda sifatini yaxshilash uchun aniqlangan ichki imkoniyatlarni xo'jalik faoliyatiga jalb etish bo'yicha chora-tadbirlar ishlab chiqish.

- Xizmat ko'rsatish va uni realizatsiya qilish bilan bog'liq bo'lgan ko'rsatkichlarni tahlil qilishda, ularning o'sishiga halaqit berayotgan sabablarni aniqlab, ularni tugatish yo'llarini ko'rsatish zarur.

Xizmat ko'rsatishning o'sishiga to'sqinlik qiluvchi sabablarga quyidagilar misol bo'la olishi mumkin:

- Xizmat ko'rsatish va mehnatni tashkil qilish davrida yo'l qo'yiladigan kamchiliklar.

- Moddiy va mehnat resurslaridan hamda pul mablag'laridan samarali foydalanish.

- Xizmat ko'rsatishda qo'llaniladigan vositalarning yaroqsizligi va hokazo.

11.3. Xizmat ko'rsatish hajmi (quvvati)ni rejalashtirish

Xizmat ko'rsatish sohasini tahlil qilish uchun maishiy xizmat ko'rsatish sohasidan sataroshlik foalayatini tahlil qilishni maqsad qilib oldik, chunki sataroshlik xizmatiga ishi tushmagan insonning o'zi yo'q.

Soch orqali har bir insonning betakrorligini ifodalash mumkin. Shuning uchun ham insonlarning asrlar osha o'z sochlariga e'tibori kuchaya borganligini tushunish mumkin. Eramizdan avvalgi 2-3-ming yilliklar davridayoq odamlar o'z sochlarini turli shakllarda bezash va ularni har xil usulda turmaklashni odat qilishgan. Hozirgi kunda ham odamlar o'z sochlariga alohida e'tibor berishadi.

O'zbekiston Respublikasining Vazirlar Mahkamasi dasturida xizmat ko'rsatish sohasiga katta ahamiyat berilgan. Maishiy xizmat tarmog'i, ayniqsa sataroshlik tarmog'ini kengaytirish zarurligi ta'kidlab o'tilgan. Maishiy xizmat oldida, maishiy korxonalar tarmog'ini viloyat va shaharlardan tashqarida kengaytirish, sataroshxonalarining asbob-uskunalarini zamonaviylashtirish zarurligi, sataroshxonalar maxsus laboratoriyalar konstruktorlik buyrolarining ish faoliyatini yaxshilash, shuningdek, yuqori malakali kadrlar tayyorlash yaxshilash maqsadlari qo'yilgan.

Har qanday ish rejani ishlab chiqishdan boshlanadi. Rejalashtirish jarayoni xizmatlarga ehtiyojlarni aniqlash, xizmatlar bajarilishini ta'minlashga qulay imkoniyatlar yaratish va uni nazorat qilishni o'z ichiga oladi. Rejalashtirish bu samarali faoliyat olib borish va korxona egalari, ta'sischilar, aksiyadorlar jamoasi va davlatning manfaatdorligini ta'minlashdan iborat.

Rejalashtirish yordamida korxonalarning maqsadga erishish strategiyasi ishlab chiqiladi. Strategiyada aniq rejaning bo'limlari asoslaniladi va barcha ko'rsatkichlar bo'yicha tegishli koordinatsiya (tuzatish)lar amalga oshiriladi.

Xizmat ko'rsatish rejasini amalda xizmat ko'rsatish xususiy firmasi sataroshlik faoliyati bo'yicha ko'rib chiqamiz.

Xizmat ko'rsatish xususiy firmasining erkaklar saloni bo'yicha xizmat ko'rsatish hajmi(quvvati) rejasini.

11.1-jadval

№	Xizmat turi	O'lchov birligi	Xizmat ko'rsatish miqdori		
			Bir kunda	Bir oyda	Bir yilda
1	Tashkentskiy	kishi	5	120	1440
2	Pol boks	kishi	5	120	1440
3	Smeteriya	kishi	4	96	1152
4	planshatka	kishi	3	72	864
5	Koreyskiy pol boks	kishi	3	72	864
6	Kal	kishi	2	48	576
	Jami:	kishi	22	528	6336

Ayollar saloni bo'yicha xizmat ko'rsatish hajmi(quvvati) rejasi.

№	Xizmat turi	O'Ichov birligi	Xizmat ko'rsatish miqdori		
			Bir kunda	Bir oyda	Bir yilda
1	Kariy	Kishi	1	24	288
2	Kaskad	Kishi	2	48	576
3	Italyanka	Kishi	1	24	288
4	Festivalniy kariy	Kishi	2	48	576
5	Shapichka	Kishi	2	48	576
6	Karotkiy strishka	Kishi	3	72	864
7	Kariy kaskad	Kishi	1	24	288
	Jami	Kishi	12	288	3456

Xizmat ko'rsatish hajmi rejasining qaysi darajada aniq rejalashtirilganligini keyingi mavzu xizmat ko'rsatish hajmi rejasi bajarilishi qiyoslama tahlilida bilib olamiz.

11.4. Xizmat ko'rsatish hajmi rejasi bajarilishi qiyoslama tahlili

Ko'rsatilgan xizmatlarning hajmi (miqdori) reja bajarilishining tahlili qiyoslashdan boshlanadi. Ko'rsatilgan xizmatlarning turlari bo'yicha reja bajarilishini tahlil qilish uchun hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlarning har bir turi bo'yicha haqiqiy hajmini(miqdorini) reja bo'yicha ko'zda tutilgan hajmiga(miqdoriga) solishtiriladi hamda o'zgarishi mutloq va nisbiy ko'rsatkichlarda aniqlanib baho beriladi.

Ko'rsatilgan xizmat turlari bo'yicha reja bajarilishi tahlilini quyidagi 11.2-jadval ma'lumotlaridan foydalanib ko'rib chiqamiz.

Erkaklar saloni bo'icha xizmat ko'rsatish rejasi bajarilishi.

11.2-jadval.

	Xizmat turi	Hisobot yili		Rejaga nisbatan	
		Reja bo'icha	Amalda bajarilishi	Farqi (+ -)	Bajarilishi (%)
1	Tashkentskiy	1440	1728	+288	120,0
2	Pol boks	1440	1800	+360	125,0
3	Smeteriya	1152	1200	+48	104,2
4	Planshatka	864	800	-64	92,5
5	Kareyskiy pol-boks	864	950	+86	109,9
6	Lisiy	576	500	-76	86,8
	Jami	6336	6978	+642	110,1

Ayollar saloni bo'icha xizmat ko'rsatish rejasi bajarilishi.

11.3-jadval

	Xizmat turi	Hisobot yili		Rejaga nisbatan	
		Reja bo'icha	Amalda bajarilishi	Farqi (+ -)	Bajarilishi (%)
1	Kare	288	275	-13	95,4
2	Kaskad	576	550	-26	95,4
3	Italyanka	288	280	-8	97,2
4	Festivalniy kare	576	540	-16	93,7
5	Shapichka	576	545	-21	94,6
6	Karotkiy stirichka	864	830	-34	96,1
7	Kare kaskad	288	276	-12	95,8
Jami		3456	3296	-160	95,3
Hammasi (erkaklar va ayollar saloni bo'icha)		9792	10274	+482	104,9

11.2-jadval va 11.3-jadvaldan ko'rinib turibdiki, korxona bo'yicha hisobot yilida erkaklar saloni bo'yicha xizmat ko'rsatish rejasi 110.1% ga bajarilgan.

Boshqacha aytganda rejalashtirilgan 6336 dona o'rniga amalda 6978 dona xizmat ko'rsatilgan bo'lib, u 642 donaga ($6978-6336=+642$ dona) yoki 10.1% ga oshgan. Ayollar saloni bo'yicha esa xizmat ko'rsatish rejasi 95.3%ga bajarilgan, rejalashtirilgan 3456 dona o'rniga amalda 3296 xizmat ko'rsatilgan bo'lib u 482 donaga ($3296-3456=-160$ dona) yoki 4.7% ga kamaygan.

Bundan xulosa shuki erkaklar saloni mahoratli, malakali sartaroshlardan iborat. Chunki mahoratli malakali ustalar bor joyda mijozlar oqib kelaveradi. Ayollar salonida esa buni aksi.

Rejalashtirishga kelsak xizmat ko'rsatish bozori yaxshi o'rganilmasdan turib reja tuzilgan, chunki 11.2-jadvaldan ko'rinib turibdiki, xizmatlarning boshqa bir turlari 20-25% ga ortig'i bilan bajarilgan bo'lsa boshqa bir turlari esa 7-8% ga bajarilmagan.

11.5. Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorty o'zgarishining omilli tahlili

Ko'rsatilgan xizmat miqdorining o'zgarishiga quyidagi ikki omil ta'sir qiladi:

- 1) Xodimlar (xizmatchilar) o'rtacha yillik sonining o'zgarishi
- 2) Mehnat unumdorligining o'zgarishi

Ushbu omillarning ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishiga ta'siri «indeks», «zanjiriy bog'lanish», «ko'rsatkichlar farqi» usullari yordamida aniqlash mumkin. Biz bu yerda ko'rsatish farqi usulidan foydalanamiz. Ko'rsatilgan xizmatlar omilli tahlilini uning umumiy o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. Hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlar miqdoridan rejalashtirilgan (yoki bazis yilida ko'rsatilgan) xizmatlar miqdoridan chegirib tashlash orqali uning umumiy o'zgarishi aniqlanadi.

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = \pm TW$$

Bu yerda T_1, T_0 mos holda hisobot va bazis yilidagi xizmatchilarning o'rtacha soni

$W_1 W_0$ mos holda hisobot va bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasi

Shundan keyin ushbu o'zgarishga yuqorida ko'rsatilgan omillar ta'siri aniqlanadi.

Ko'rsatilgan xizmatlar miqdori o'zgarishiga xodimlar (xizmatchilar) o'rtacha yillik soni bo'yicha o'zgarishning ta'sirini quyidagi formula orqali aniqlaymiz.

$$\sum (T_1 - T_0) * W_0 = \pm \Delta T$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, bu o'zgarishni aniqlash uchun hisobot yilidagi xizmatchilar soni orasidagi farqi bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasiga ko'paytiriladi.

Ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriga o'zgarishiga mehnat unumdorligi darajasi o'zgarishining ta'sirini quyidagi formula yordamida aniqlashimiz mumkin.

$$\sum (W_1 - W_0) * T_0 = \pm \Delta W$$

Bu formuladan ko'rinib turibdiki, bu o'zgarish ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilidagi mehnat unumdorligi darajasi bilan bazis yilidagi mehnat unumdorligi darajasi orasidagi farqi hisobot yilidagi xizmatchilarning o'rtacha yillik soniga ko'paytiriladi.

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart:

$$\Delta T \pm \Delta W = \Delta TW$$

Shundan so'ng, har bir omilning ta'siriga baho berilib xulosa chiqarish mumkin. Endi yuqorida aytganimizdek «ko'rsatkichlar farqi» usuli yordamida xizmat ko'rsatish xususiy firmasi ma'lumotlaridan foydalanib ko'rsatilgan

xizmatlar miqdoriy o'zgarishidan omilli tahlilini ko'rib chiqamiz. Eng, avvalo, erkaklar saloni bo'yicha tahlil qilamiz.

Erkaklar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishining omilli tahlili.

11.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	O'zgarishi %	Mutloq o'zgarishi
1	Xizmatchi xodimlarning o'rtacha yillik soni (kishi)	3	3	100.0	0
2	Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori (mehnat unumdorligi) (dona)	2112	2326	110.1	+214
3	Jami ko'rsatilgan xizmat miqdori (dona)	6336	6978	110.1	+642
3.1	Shu jumladan o'zgarishi hisobiga omillar ta'siri: a) Xizmatchilar soni o'zgarishi hisobiga ($T_1 - T_0$)* W_0	-	-	-	0
3.2	b) mehnat unumdorligi darajasi hisobiga ($W_1 - W_0$)* T_1	-	-	-	+642

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 642 dona yoki 10.1%ga oshgan, ya'ni:

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = (3 \cdot 2326) - (3 \cdot 2112) = 6978 - 6336 = 642$$

Xizmatchilarning o'rtacha yillik soni hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada, shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori Oga teng bo'lgan, ya'ni

$$\sum (T_1 - T_0) \cdot W_0 = (3 - 3) \cdot 2112 = 0 \cdot 2112 = 0$$

Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmatlar miqdori, ya'ni mehnat unumdorligi 214donaga yoki 10.1%ga oshgan natijada ko'rsatilgan xizmat miqdori hisobot yiliga nisbatan shu omil hisobiga 642donaga ko'paygan, ya'ni

$$\sum (W_1 - W_0) \cdot T_1 = (2326 - 2112) \cdot 3 = 214 \cdot 3 = +642$$

Ikki omil ta'sirining yig'indisi ko'rsatilgan xizmatlar o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta T \pm \Delta W = 0 + 642 = 642$$

Endi ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar miqdori o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishining omilli tahlili

11.5-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqi-qatda	O'zgari-shi %	Mutloq o'zgarishi
1	Xizmatchi xodimlarning o'rtacha yillik soni (kishi)	3	3	100.0	0
2	Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori (mehnat unumdorligi) (dona)	1152.0	1098.7	95.4	-53.3
3	Jami ko'rsatilgan xizmat miqdori (dona)	3456	3296	95.4	-160
3.1	Shu jumladan o'zgarishi hisobiga omillar ta'siri: a) Xizmatchilar soni o'zgarishi hisobiga $(T_1 - T_0) * W_0$	-	-	-	0
3.2	b) mehnat unumdorligi darajasi hisobiga $(W_1 - W_0) * T_1$	-	-	-	-160

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 160 dona yoki 4.6% ga kamaygan, ya'ni:

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = (3 * 1098.7) - (3 * 1152) = 3296 - 3456 = -160$$

Xizmatlarning o'rtacha yillik soni hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan natijada shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori 0 (nol) ga teng bo'lgan, ya'ni:

$$\sum (T_1 - T_0) * W_0 = (3 - 3) * 1152 = 0 * 1152 = 0$$

Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmatlar miqdori, ya'ni mehnat unumdorligi 53.3 donaga yoki 4.6% ga kamaygan, natijada ko'rsatilgan xizmat miqdori hisobot yiliga nisbatan shu omil hisobiga 160 donaga kamaygan, ya'ni:

$$\sum (W_1 - W_0) * T_1 = (1098.7 - 1152) * 3 = -53.3 * 3 = -160$$

Ikki omil ta'sirining yig'indisi ko'rsatilgan xizmatlar umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak ya'ni:

$$\Delta T \pm \Delta W = 0 - 160 = -160$$

Endi erkaklar hamda ayollar saloni, ya'ni umumiy korxona bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar miqdori o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Korxona(Firma) bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishining omilli tahlili.

11.6jadval.

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqi-qatda	O'zgarishi %	Mutloq o'zgarishi
1	Xizmatchi xodimlarning o'rtacha yillik soni (kishi)	6	6	100.0	0
2	Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori (mehnat unumdorligi) (dona)	1632	1712.3	104.9	+80.3
3	Jami ko'rsatilgan xizmat miqdori (dona)	9792	10274	104.9	+482
3.1	Shu jumladan o'zgarishi hisobiga omillar ta'siri: a) Xizmatchilar soni o'zgarishi hisobiga $(T_1 - T_0) * W_0$	-	-	-	0
3.2	b) mehnat unumdorligi darajasi hisobiga $(W_1 - W_0) * T_1$	-	-	-	+482

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 482 dona yoki 4.9% ga oshgan, ya'ni:

$$\sum T_1 W_1 - \sum T_0 W_0 = (6 * 1712.3) - (6 * 1632.0) = 10274 - 9792 = 482$$

Xizmatlarning o'rtacha yillik soni hisobot yildia rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmat miqdori 0 (nol)ga teng bo'lgan ya'ni:

$$\sum (T_1 - T_0) * W_0 = (6 - 6) * 1632 = 0$$

Bir kishi hisobiga ko'rsatilgan xizmatlar miqdori, ya'ni mehnat unumdorligi 80.3 donaga yoki 4.9%ga oshgan, natijada ko'rsatilgan xizmat miqdori hisobot yiliga nisbatan shu omil hisobiga 482 donaga ko'paygan, ya'ni:

$$\sum (W_1 - W_0) * T_1 = (1712.3 - 1632) * 6 = 80.3 * 6 = +482$$

Ikki omil ta'sirining yig'indisi ko'rsatilgan xizmatlar umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta T \pm \Delta W = 0 + 482 = +482$$

XII BOB

XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA TANNARXNING TAHLILI

12.1. Xizmat ko'rsatish xarajatlari tavsifi hamda tahlilning maqsadi va vazifalari

Ishlab chiqarish faoliyatini amalga oshirish kabi xizmat ko'rsatish faoliyatida ham muayyan iqtisodiy resurslarni sotib olish tavsiya etadi. Iqtisodiy resurslarga asbob-uskuna homashyo, materiallar, ishchi kuchi va hakazolar kiradi.

Masalan, transport xizmati faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalarda asbob-uskunalar transport vositalarni remont qilish uchun mo'ljallangan asbob uskunalar kiradi. Xomashyolar esa yoqilg'i va moylovchi yog'lar kiradi. Materiallarga esa ehtiyoj qismlar kiradi.

Sartaroshlik xizmati faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalarda asbob uskunalar qaychi, ustara, sartaroshlik mashinasi, soch tarog'i, soch dazmoli kiradi. Xomashyolarga esa atir, balzam, shampun, paxta kiradi. Materiallarga esa oyna, stol-stul, xalat va hokazolar kiradi.

Agar xizmat ko'rsatish firmasi yangi tashkil etilayotgan bo'lsa, u bino ham sotib oladi yoki uni ijaraga oladi. Bunga ham firma muayyan sarf- xarajatalar qiladi. Agar firma faoliyatini yuritish uchun o'z mablag'lari kamlik qilsa unda bankdan qarz, ya'ni kredit olib uning uchun foizlar to'laydi. Bundan tashqari u o'z faoliyatini tashkil qilish uchun transport va aloqa xizmatlari uchun ham pul to'laydi. Sug'urta uchun to'lovlar reklama xarajatlari soliqlar va hokazolar uchun ham firma muayyan sarf-xarajatlar qiladi. Ko'rinib turibdiki xizmat ko'rsatish faoliyatini yuritish va buning natijasida muayyan foyda olish o'z-o'zidan bo'lmaydi, balki talaygina sarf-xarajatlari evaziga amalga oshadi. Shunday xarajatlarni, ya'ni xizmat ko'rsatish jarayonida sarflanadigan xarajatlarni xizmat ko'rsatish xarajatlari deb yuritiladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida xizmat ko'rsatish faoliyati bilan shug'ullanuvchi har qanday sub'yektning asosiy maqsadi foyda olishdir. Biroq bu maqsadga erishish birinchidan iqtisodiy resurslar sotib olishga sarflangan xarajatlar bilan belgilansa, ikkinchidan ko'rsatilgan xizmatlarga bo'lgan talab bilan chegaralanadi. Binobarin, xizmat ko'rsatish xarajatlari foyda miqdorini belgilab beruvchi omil bo'lib qolmay, taklif hajmiga ham bevosita ta'sir etadi. Shuning uchun bu xarajatlarni doimo korxona (firmani) oqilona boshqarish va uning moliya xo'jalik faoliyati samaradorligini oshirishni muhim omilli bo'lib xizmat qiladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida xizmat ko'rsatish faoliyati bilan shug'ullanish sub'yektlarning faoliyatiga baho berishi sifat ko'rsatkichlaridan biri bu xizmat ko'rsatish tannarxidir. Tannarx deb, xizmat ko'rsatish bilan bog'liq bo'lgan xarajatlarni pul shaklidagi ifodalanishiga aytiladi.

Xizmat ko'rsatish faoliyatining natijalari ko'p jihatdan tannarx darajasiga bog'liq bo'ladi, ya'ni tannarx kamayishi foyda ko'payishiga oqibatida xizmat ko'rsatishning kengayishiga va moliyaviy holat mustahkamlanishiga sababchi bo'ladi. Shuning uchun ham tannarxi o'rganish bo'yicha tahlilni samarali tashkil qilish katta ahamiyatga egadir.

Tannarxining maqsadi — bu xizmat ko'rsatishda ishlatilayotgan barcha resurslardan samarali foydalanish asosida mahsulot tannarxini pasaytirish imkoniyatlarini ko'rsatish hisoblanadi.

Mavjud imkoniyatlarni aniqlash va ularni xizmat ko'rsatishga jalb qilish uchun tannarx tahlili oldida quyidagi vazifalar turadi:

- ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi dinamikasi va rejasi bajarilishini o'rganish va baho berish;

- ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi darajasining o'zgarishiga ta'sir qiluvchi omillarni aniqlash;

- ko'rsatilgan xizmatlar darajasining o'zgarishiga omillar ta'sirini aniqlash va har birining ta'siriga baho berish;

- tannarx tarkibidagi har bir modda bo'yicha xarajatlarni tahlil qilish va ularni kamaytirish imkoniyatlarini ko'rsatish.

12.2. Xizmat tannarxi umumiy hajmining tahlili

Xizmat tannarxining umumiy hajmi ko'rsatilgan xizmatlar xarajatlari tariqasida namoyon bo'ladi. Tahlilda ularni kamaytirish yo'llarini aniqlash birinchi o'ringa qo'yiladi. Tahlilda xizmat ko'rsatish xarajatlarini rejaga va bazis yiliga nisbatan o'sib ketishining sabalari o'rganiladi.

Tahlil hisobot yilida u yoki bu xizmat uchun sarf bo'lgan xizmat ko'rsatish xarajatlari summasiga solishtirilib, o'zgarishining aniqlashdan boshlanadi. Bu quyidagi formuladan aniqlashimiz mumkin:

$$\Sigma Q_1 Z_1 - \Sigma Q_0 Z_0 = \pm QZ$$

Bu yerda Q_1, Q_0 - mos holda hisobot va bazis yilida yoki rejada ko'rsatilgan bir-birlik xizmat uchun ko'rsatilgan xizmatlar miqdori.

$Z_1 Z_0$ - mos holda hisobot va bazis yilida yoki rejada ko'rsatilgan bir-birlik xizmat uchun sarflangan xarajat darajasi.

Biz eng avvalo, bir-birlik xizmat ko'rsatish uchun sarf qilingan xarajatlarni xizmat ko'rsatish firmasi misolida qiyoslama tahlilini ko'rib chiqamiz.

Bir-birlik xizmat tannarxining xarajat moddalari bo'yicha tahlili.

12.1-jadval

Xarajat moddalari	Reja bo'yicha		Haqiqatda		O'zgarish (%)	
	Summasi (sum)	Salmog'i (%)	Summasi (sum)	Salmog'i (%)	Summasi (sum)	Salmog'i (%)
Erkaklar saloni bo'yicha						
Xom-ashyo materiallar	384	5.7	538	7.6	+154	+1.9
Ish haqi ajratmasi bilan	5090	75.2	5090	72.2	-	-3.0
Ijara haqi	946	14.0	946	13.4	-	-0.6
Kamunal xizmati	146	2.2	204	2.9	+58	+0.7
Boshqa xarajatlari	196	2.9	274	3.9	+78	+1.0
Jami:	6762	100.0	7052	100.0	+290	-
Ayollar saloni bo'yicha						
Xom-ashyo materiallar	1146	8.9	1650	12.1	+504	+3.2
Ish haqi ajratmasi bilan	9330	72.7	9330	68.6	-	-4.1
Ijara haqi	1736	13.5	1736	12.8	-	-0.7
Kamunal xizmati	268	2.1	375	2.8	+107	-0.7
Boshqa xarajatlari	358	2.8	507	3.7	+149	-0.9
Jami:	12838	100.0	13595	100.0	+757	-

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, bir-birlik xizmat tannarxi erkaklar saloni bo'yicha 290so'mga, Ayollar saloni bo'yicha esa 757so'mga qimmatlashgan. Bu xom-ashyo materiallar, komunal xizmati va boshqa xarajatlari hajmining oshishi hisobiga sodir bo'ladi.

Endi quyidagi jadval ma'lumotlaridan foydalangan holda xizmat ko'rsatish xarajatlari umumiy hajmining qiyoslama tahlilini ko'rib chiqamiz.

Xususiy xizmat ko'rsatish firmasining xizmat ko'rsatish xarajatlari umumiy hajmining tahlili

12.2-jadval

		Reja bo'yicha			Haqiqatda			O'zgarishi (+ -)		
		Xizmat ko'rsatish hajmi(kishi)	Bir birlik xizmat tannarxi (so'm)	Jami xarajat (ming so'm)	Xizmat ko'rsatish hajmi (kishi)	BBir birlik xizmat Tannarxi (so'm)	Jami xarajat (ming so'm)	Xizmat ko'rsatish hajmi (kishi)	BBir birlik xizmat tannarxi	Jami xarajat (ming so'm)
1	Erkaklar saloni bo'icha	6336	6762	42844	6978	7052	49209	+642	+290	+6365
2	Ayollar saloni bo'icha	3456	12838	44368	3296	13595	44809	-160	+757	+441
3	Jami	9792	8906	87207	10274	9151	94018	+482	+245	+6806

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, erkaklar saloni bo'yicha xarajatlar rejaga nisbatan 6365000so'mga ortgan. Buning birinchi sababi bir-birlik xizmat tannarxining 290 ming so'mga qimmatlashgani bo'lsa, ikkinchi sababi xizmat miqdorining ortishidir. Ayollar salonida esa xizmat miqdori 160 donaga kamaygan, bo'lsa ham, ammo bir-birlik xizmat tannarxining 757so'mga qimmatlashuvi jami xarajatlarni 44100so'mga ko'payishiga olib keladi. Shuning uchun firma bo'yicha jami xarajatlar rejaga nisbatan 680600 so'mga ortib ketdi.

12.3. Xizmat tannarxining rejaga nisbatan omilli tahlili

Ko'rsatilgan xizmatlar uchun sarflangan xarajatlarning hajmi bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

- 1) ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga
- 2) bir-birlik xizmat uchun sarf bo'lgan xarajatlar hisobiga

Ushbu omillarning ta'sirini «zanjiriy bog'lanish», «indeks», «ko'rsatkichlar farqi» usullaridan foydalanib aniqlashimiz mumkin.

Biz bu yerda «ko'rsatkichlar farqi» usuli yordamida omillar ta'sirini aniqlaymiz:

1-omil. Ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishi xarajatlar hajmining o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilida ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy bilan uning bazis yilidagi (yoki rejalashtirilgan) miqdori orsidagi farqni bazis yilida (yoki rejalashtirilgan) bir-birlik xizmat uchun sarf bo'lgan xarajat darajasiga ko'paytirish kerak:

$$(Q_1 - Q_0) \cdot Z_0 = \pm \Delta Q$$

2-omil. Bir-birlik xizmat uchun sarf bo'lgan xarajatlar o'zgarishining jami xarajatlar hajmi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun hisobot yilida bir birlik xizmat uchun sarf bo'lgan xarajat summasi bilan uning bazis yilida (yoki rejalashtirilgan) summasi orasidagi farqni hisobot yilida ko'rsatilgan xizmat miqdoriga ko'paytirish kerak:

$$(Z_1 - Z_0) \cdot Q_1 = \Delta Z$$

Ushbu ikki omil ta'sirining yig'indisi jami xarajatlar hajmining umumiy yig'indisiga teng bo'lishi kerak

Endi eng, avvalo, erkaklar saloni boyicha amalda omillar ta'sirini aniqlashdan oldin umumiy o'zgarishini aniqlab olamiz, ya'ni:

$$\Sigma Q_1 Z_1 - \Sigma Q_0 Z_0 = 6978 \cdot 7052 - 6336 \cdot 6762 = 49209 - 42844 = +6365$$

Endi omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

Erkaklar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining rejaga nisbatan o'zgarishi omillar tahlili

12.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy bajarilishi	O'zgarishi (+/-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	6336	6978	+642
2	Bir-birlik o'rtacha xizmat tannarxi (dona)	6762	7052	290
3	Jami xarajatlar (ming so'm)	42844	49209	6365

	Shu jumladan umumiy xarajat o'zgarishiga omillar ta'siri: a) $(Q_1 - Q_0) * Z_0$	-	-	4341
	b) Bir – birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$	-	-	2024

Quyidagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 642 kishiga ko'paygan, bu esa o'z navbatida ham xarajatlar hajmi 4341 ming so'mga oshishiga olib kelgan, ya'ni

$$(Q_1 - Q_0) * Z_0 = (6978 - 6336) * 6762 = 642 * 6762 = 4341 \text{ ming so'm}$$

Bir-birlik xizmat xarajatlari rejaga nisbatan 290 so'mga ko'paygan, natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar hajmi 2024 ming so'mga ko'paygan, ya'ni:

$$\Sigma(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (6762 - 7052) * 6978 = 290 * 6978 = 2024 \text{ ming so'm}$$

Endi ayollar salomi bo'yicha ko'rsatilgan xizmat tannarxining rejaga nisbatan omillar tahlilini ko'rib chiqamiz.

Ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining rejaga nisbatan o'zgarishining omillar tahlili

12.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy bajarilishi	O'zgarishi (+/-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	3456	3296	-160
2	Bir-birlik o'rtacha xizmat tannarxi (dona)	12838	13595	+757
3	Jami xarajatlar (ming so'm)	44368	44809	+441
	Shu jumladan umumiy xarajat o'zgarishiga omillar ta'siri: a) $(Q_1 - Q_0) * Z_0$	-	-	-2054
	b) Bir – birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$	-	-	+2495

Ayollar saloni bo'yicha ham amalda omillar ta'sirini aniqlashdan oldin umumiy o'zgarishini aniqlab olamiz, ya'ni:

$$\Sigma Q_1 Z_1 - \Sigma Q_0 Z_0 = (3296 * 13595) - (3456 * 12838) = 44809 - 44368 = +441 \text{ ming so'm}$$

Endi omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz:

Yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki ko'rsatilgan bir-birlik xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 160 kishiga kamaygan, natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar hajmi 2014 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * Z_0 = (3296 * 3456) * 12838 = -160 * 12838 = -2014 \text{ ming so'm}$$

Bir-birlik xizmat xarajatlari rejaga nisbatan 757 so'mga ko'paygan, natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar hajmi 2495 ming so'mga ko'paygan, ya'ni:

$$\Sigma (Z_1 - Z_0) * Q_1 = (13595 * 12838) * 3296 = 757 * 3296 = 2495 \text{ ming so'm}$$

Umumiy korxona(firma)boyicha ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining rejaga nisbatan o'zgarishining omilli tahlili
12.5-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqiy bajarilishi	O'zgarishi (+/-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	9792	10274	+482
2	Bir-birlik xizmat tannarxi (dona)	8906	9151	+241
3	Jami xarajatlar (ming so'm)	87207	94017	6810
4	Shu jumladan umumiy xarajat o'zgarishiga omillar ta'siri: a) $(Q_1 - Q_0) * Z_0$	-	-	4293
5	b) Bir -birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$	-	-	2517

Umumiy korxona(firma)boyicha ko'rib chiqamiz. Bu yerda ham omillar ta'sirini aniqlashdan oldin umumiy o'zgarishi aniqlab olamiz, ya'ni

$$\Sigma Q_1 Z_1 - \Sigma Q_0 Z_0 = (10274 * 9151) - (9792 * 8906) = 04017 - 87207 = 6810$$

12.5- jadvaldan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan bir-birlik xizmatlar miqdori rejaga nisbatan 482 kishiga ko'paygan, natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar hajmi 4293 ming so'mga ko'paygan, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * Z_0 = (10274 - 9792) * 8906 = +482 * 8906 = 4293 \text{ ming so'm}$$

Bir-birlik xizmat xarajatlari rejaga nisbatan 245 so'mga ko'paygan, natijada shu omil hisobiga jami xarajatlar 2517 ming so'mga ko'paygan, ya'ni

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (9151 - 8906) * 10274 = 245 * 10274 = 2517 \text{ ming so'm}$$

XIII BOB

XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARI MOLIVAVIY NATIJALARINING TAHLILI

13.1. Xizmat ko'rsatish korxonalarida daromad va unung rejasi bajarilishi tahlili

Xizmat ko'rsatish korxonalarida ham boshqa ishlab chiqarish korxonalari kabi mablag'lar aylanishing har bir sikli xizmatlarning sotilishi bilan yakunlanadi.

Ko'rsatilgan xizmatlarni sotish natijasida korxona (firma) xazinasiga tushgan pul mablag'larini daromadlar deb ataladi.

Korxonaning jami daromadi asosiy faoliyatdan va asosiy bo'lmagan faoliyatdan olingan daromadlar yig'indisidan iboratdir.

Asosiy faoliyatdan olingan daromadlarga xizmatlarni sotish kirsas, asosiy bo'lmagan daromadlarga qimmatli qog'ozlarni qayta baholash natijasida hosil bo'lgan daromadlar, foizlar, dividendlar va ijora haqqi ko'rinishdagi daromadlar kiradi.

Pul daromadining hajmini ko'payishi ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining ko'payishi va sifatining oshishi ta'siri ostida yuzaga keladi. Shuning uchun ham xizmatlarni sotish jaroyoti mavjud imkoniyatlarni izlab topish uchun tahlilni uzluksiz tashkil qilish muhim ahamiyatga egadir.

Pul tushumining tahlili taqqoslashdan boshlanadi, ya'ni hisobot yilida xizmatlarni sotishdan olingan pul tushumi hajmini bazis yilidagi yoki rejadagi pul tushumi hajmiga solishtirilib, uning mutloq va nisbiy o'zgarishi aniqlanadi. Mutloq o'zgarishni quyidagicha ifodalash mumkin:

$$Q_1P_1 - Q_0P_0 = \pm \Delta QP$$

Bu yerda, Q_1Q_0 - mos holda hisobot va bazis yillarida sotilgan xizmat miqdori P_1P_0 - mos holda hisobot va bazis yillarda sotilgan xizmatlar birligining o'rtacha sotish bahosi yoki rejada ko'rsatilgan o'rtacha sotish bahosi.

Yuqorida aytilgan so'zlarni amalda xizmat ko'rsatishga asoslangan xususiy firma misolida ko'rib chiqamiz.

Quyidagi 13.1- jadvaldan ko'rinib turibdiki xizmat ko'rsatuvchi firmaning erkaklar saloni bo'yicha daromadi hisobot yilida rejaga nisbatan 5778ming so'mga ko'paygan:

13.1-jadval

	Reja bo'yicha			Haqiqatga bajarilish:			O'zgarishi (+ -)		
	Xizmat ko'rsatish hajmi (kishi)	Bir birlik xizmat narxi (so'm)	Summasi (ming So'm)	Xizmat ko'rsatish hajmi (kishi)	Bir birlik Xizmat narxi (so'm)	Summasi (ming So'm)	Xizmat ko'rsatish hajmi (kishi)	Bir birlik Xizmat narxi (so'm)	Summasi (ming So'm)
Erkaklar saloni bo'yicha	6336	9000	57024	6978	9000	62802	+642	0	5778
Ayollar saloni bo'yicha	3456	15000	51840	3296	15000	49440	-160	0	-2400
Jami	9792	11118	108867	10274	10925	112243	+482	-193	3376

Buning sababi xizmat ko'rsatish hajmining rejaga nisbatan 642 kishiga ortganligidir. Ayollar salonida esa buning aksi xizmat ko'rsatish hajmining 160 kishiga kamayganligi daromad miqdori rejaga nisbatan 2400ming so'mga kamaygan.

13.2. Xizmatlarni sotishdan olingan pul daromadining omilli tahlili

Xizmatlarni sotishdan olingan pul daromadi hajmining o'zgarishi bevosita ikki omil hisobiga sodir bo'ladi:

- 1) sotilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga
- 2) o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga

Ushbu omilar pul daromadining o'zgarishi ta'sirini «ko'rsatkichlar farqi» usulidan foydalangan holda tahlil qilamiz.

Birinchi omil, ya'ni pul daromadi hajmining o'zgarishiga sotilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanamiz:

$$(Q_1 - Q_0) * P_0 = \pm \Delta Q$$

Bu yerda Q_1 – hisobot yilida sotilgan xizmat miqdori;

Q_0 – bazis yilida sotilgan (yoki reja bo'yicha sotilishi ko'zda tutilgan) xizmat miqdori;

$\pm \Delta Q$ – pul daromadining xizmat miqdori o'zgarishi hisobiga oshgan yoki kamayganligi bildiruvchi miqdor.

Ikki omil, ya'ni pul daromadi hajmining o'zgarishiga o'rtacha sotish bahosining ta'sirini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanamiz:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = \pm \Delta P$$

Bu yerda: P_1 – hisobot yilida sotilgan xizmatlarning o'rtacha sotish bahosi;

P_0 – bazis yilida (yoki reja bo'yicha) sotilgan xizmatlarning o'rtacha sotish bahosi;

$\pm \Delta P$ – o'rtacha baho o'zgarishi hisobiga pul tushumining ko'paygan yoki kamayganligini ko'rsatuvchi miqdor.

Ushbu ikki omil ta'siri yig'indisi pul daromadining umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart:

$$\Delta Q \pm \Delta P = \pm \Delta QP$$

Endi, xususi xizmat ko'rsatish firmasi ma'lumotlardan foydalanib xizmatlarni sotishdan olingan pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Ushbu jadval ma'lumotlardan foydalangan holda hisobot yiliga rejaga nisbatan ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan pul daromadining umumiy o'zgarishi aniqlanadi:

Bu yerda eng avvalo, erkaklar soni bo'yicha pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Erkaklar saloni bo'yicha pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlili

13.2-jadval

Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda bajarilishi	O'zgarishi (+ -)
Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	6336	6978	+642
Bir birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	9000	9000	-
Pul daromadi (ming so'm)	57024	62802	5778
Shu jumladan umumiy pul daromadi o'zgarishiga omillar ta'siri: a) Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga $(Q_1 - Q_0) * P_0$			5778
O'ratacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga $(P_1 - P_0) * Q_1$			0

Tahlil qilishni eng avvalo, umumiy o'zgarishdan boshlaymiz:

$$(Q_1 P_1 - Q_0 P_0) = (6978 * 9000) - (6336 * 9000) = 62802 - 57024 = 5778$$

Endi omillar tahliliga o'tamiz.

$$(Q_1 - Q_0) * P_0 = (6978 - 6336) * 9000 = 642 * 9000 = 5778 \text{ ming so'm.}$$

Demak, ko'rsatilgan xizmat miqdorining hisobot yilida rejaga nisbatan 642 kishi ko'payishi tufayli ko'rsatilgan xizmatlardan olingan pul daromadi 5778 ming so'mga ko'paygan.

Endi, ikkinchi omil o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga pul daromadiga ta'sirini aniqlaymiz:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (9000 - 5000) * 6978 = 0 * 6978 = 0$$

Demak, ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada, shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmatlardan olinadigan pul daromadi 0 (nol)ga teng bo'lgan.

Yuqorida aytib o'tkanimizdek, ushbu ikki omil ta'sirini yig'indisi pul daromadning umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart, ya'ni

$$\Delta Q \pm \Delta P = \Delta QP = 5778 + 0 = 5778$$

Bundan ko'rinib turibdiki, pul daromadining ko'payishiga olib keluvchi asosiy sabab sotilgan xizmatlar miqdorining rejaga nisbatan ko'payishidir.

Endi ayollar saloni bo'yicha pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Ayollar saloni bo'yicha pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlili.
13.3-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda bajarilishi	O'zgarishi (+ -)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	3456	3296	-160
2	Bir birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	15000	15000	0
3	Pul daromadi (ming so'm)	51840	49440	-2400
	Shu jumladan umumiy pul daromadi o'zgarishga omillar ta'siri:			-2400
	a) Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga $(Q_1 - Q_0) * P_0$			
	b) O'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga $(P_1 - P_0) * Q_1$			0

Bu yerda ham tahlil qilishni eng, avvallo, umumiy o'zgarishdan boshlaymiz, ya'ni

$$(Q_1 P_1 - Q_0 P_0) = (3296 * 15000) - (3456 * 15000) = 49440 - 51840 = -2400$$

Endi omillar tahliliga o'tamiz

$$(Q_1 - Q_0) * P_0 = (3296 - 3456) * 15000 = -160 * 15000 = -2400 \text{ ming so'm}$$

Demak, ayollar salonida ko'rsatilgan xizmat miqdorining hisobot yilidan rejaga nisbatan 160 kishiga kamayish tufayli ko'rsatilgan xizmatlardan olingan pul daromadi 2400 ming so'mga kamaygan.

Endi ikkinchi omil o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga pul daromadiga ta'sirini aniqlaymiz.

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (15000 - 15000) * 3296 = 0 * 3296 = 0$$

Demak, ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada, shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmatlardan olinadigan pul daromadi 0 (nol)ga teng bo'lgan.

Yuqorida aytib o'tilganidek, ushbu ikki omil ta'sirini yig'indisi pul daromadining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni

$$\Delta Q \pm \Delta P = \Delta QP = -2400 + 0 = -2400$$

Bundan ko'rinib turibdiki, pul daromadining kamayishiga olib keluvchi asosiy sabab bu sotilgan xizmatlar miqdorining rejaga nisbatan kamayishidir.

Endi xususiy xizmat ko'rsatish firmasi bo'yicha pul daromadi hajmi o'zgarishining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Xizmat ko'rsatish firmasi bo'yicha jami pul daromadining omilli tahlili.

13.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatdan bajarilishi	O'zgarishi (+ -)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	9792	10274	+482
2	Bir-birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	11118	10925	-193
3	Pul daromadi (ming so'm)	108867	112243	3376
	Shu jumladan umumiy pul daromadi o'zgarishiga omillar ta'siri			
	a) Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga $(Q_1 - Q_0) * P_0$	X	X	5359
	b) O'rtacha sotish bahosining o'zgarish hisobiga $(P_1 - P_0) * Q_1$	X	X	-1983

Umumiy firma bo'yicha ham tahlil qilishni umumiy o'zgarishdan boshlaymiz, ya'ni

$$(Q_1 P_1 - Q_0 P_0) = (10274 * 10925) - (9792 * 11118) = 112243 - 108867 = 3376$$

Endi omillar tahlilini ko'rib chiqamiz:

$$(Q_1 - Q_0) * P_0 = (10274 - 9792) * 11118 = 482 * 11118 = 5359$$

Demak, firma bo'yicha ko'rsatilgan xizmat miqdorining hisobot yilida rejaga nisbatan 482 kishiga ko'payishi tufayli ko'rsatilgan xizmatlardan olinadigan pul daromadi 5359 ming so'mga ko'paygan.

Endi ikkinchi omil o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga pul daromadining o'zgarishiga ta'sirini aniqlaymiz:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (10925 - 11118) * 10274 = -199 * 10274 = -1983 \text{ ming so'm}$$

Demak, ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan 193 kishiga kamaishi tufayli, shu omil hisobiga ko'rsatilgan xizmatlardan olinadigan pul daromadi 1983 ming so'mga kamaygan.

Umumiy firma bo'yicha ham ushbu ikki omil ta'sirini yig'indisi pul daromadining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$Q + P = QP = 5359 - 1983 = 3376$$

Demak, firma bo'yicha ham pul daromadining ko'payishiga olib keluvchi asosiy sabab, bu sotilgan xizmatlar miqdorining rejaga nisbatan ko'paishidir.

13.3. Xizmat ko'rsatish korxonalarida foyda va foydaning shakllanish manbalari hamda ularni hisoblash usullari

Xizmat ko'rsatish korxonalarida ham foyda iqtisodi samaradorlikning asosiy ko'rsatkichlaridan biri hisoblanadi. Foyda oshgan sayin, xizmat ko'rsatish korxonalari ham moliyaviy jihatdan mustahkamlanadi.

Foyda(zarar) hozirgi vaqtda besh turga bo'linib, hisobga olinadi va tahlil qilinadi:

1. Xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda. Bu foydani aniqlash uchun xizmatlarni sotishdan olingan sof tushumdan, ya'ni daromaddan xizmat ko'rsatish tannarxini chegirib tashlash kerak, ya'ni:

$$YaF = ST - XT$$

Bu yerda YaF – yalpi foyda, ST – xizmatlarni sotishdan olingan sof tushum, ya'ni daromad, XT – xizmat ko'rsatish tannarxi

Misol: Xususiy xizmat ko'rsatish firmasi 10274 kishiga xizmat ko'rsatish uchun 94018 ming so'm xarajat qilib, har bir birlik xizmatni 10925 so'mdan sotib 112243 ming so'm daromad qildi. Unda xizmat ko'rsatuvchi firmaning yalpi foydasi 18225 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni:

$$YaF = 112243 - 94018 = 18225 \text{ ming so'm}$$

2. Asosiy faoliyatdan olingan foyda – bularga qarzdorlardan undirilib olingan jarimalar, peniyalar, joriy yilda aniqlangan o'tgan yildan qolgan foydalar, korxona mulkini sotishdan tushgan daromad, yordamchi xo'jalikdan tushgan daromadlar kiradi. Bu foydani quyidagi formula orqali aniqlashimiz mumkin:

$$AFF = YaF + BD - (DX - BZ)$$

Bu yerda AFF – asosiy faoliyatdan olingan foyda,

BD – asosiy faoliyatning boshqa jarayonlaridan olingan daromadlar

DX – Davr xarajatlari

BZ – asosiy faoliyatning boshqa jarayonlaridan ko'rilgan zararlar (xarajatlar)

Misol: Xizmat ko'rsatuvchi xususiy firma 9000 ming so'mlik ortiqcha mulkini sotib daromad qildi, reklama, marketing va boshqa davr xarajatlari uchun 3000 ming so'm sarf-xarajatlar qildi. Hamda yordamchi xo'jalikdan 4000 ming so'm zarar ko'rdi. Unda firmaning asosiy faoliyatdan olgan foydasi 20225 ming so'm, ya'ni:

$$AFF = 18225 + 9000 - (3000 + 4000) = 20225 \text{ ming so'm}$$

3. Umumxo'jalik faoliyatidan olingan foyda. Bu korxonaning moliyaviy faoliyatidan olingan foyda yoki zarar kiradi. Bularga aksiyalar sotishdan, dividendlar olishdan, kreditga berilgan pullarga tushgan foizlar, investitsiya qilingan mablag'larni qayta baholashdan olingan foyda kabilar kiradi.

Buni aniqlash uchun asosiy faoliyatdan olingan foyda summasiga moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlarni qo'shib, moliyaviy faoliyatdan ko'rgan zararni chegirib tashlash kerak:

$$UXF = AFF + MD - MZ$$

Bu yerda, UXF – umumiy xo'jalik faoliyatidan olingan foyda, MD – moliyaviy faoliyatdan olingan foyda(daromad), MZ – moliyaviy faoliyatdan ko'rilgan zarar.

Misol: Xizmat ko'rsatuvchi xususiy firma aksiyalarni nominal qiymatdan yuqori narxlarda sotishdan 8000 ming so'm foyda ko'rdi, ammo investitsiya kiritishdan 5 000 ming so'm zarar ko'rdi. Unda firmaning moliyaviy faoliyatdan olgan foydasi 23225 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni:

$$UXF = 20225 + 8000 - 5000 = 23225 \text{ ming so'm}$$

4. Soliq to'langunga qadar bo'lgan foyda, yoki favqulodda olingan foyda. Bu favqulodda foyda yoki zararni keltirib chiqarish mumkin bo'lgan aksariyat hollar. Masalan, xalqaro bozordagi o'zgarishlar, ya'ni narx-navoning keskin ko'tarilib yoki pasayib ketishi hamda turli tabiiy ofatlar bilan bog'liq bo'ladi. Bundan tashqari ko'zda tutilmagan, odatdagi xarakterda bo'lmagan korxona faoliyatidan chetga chiqarilgan harakat natijasida ham vujudga kelishi mumkin. Bu foyda moliyaviy faoliyatdan olingan foydaga favqulodda olingan foydani qo'shib, favqulodda ko'rilgan zararni chegirish orqali aniqlanadi, ya'ni:

$$STF = UXF - FF - FZ$$

Bu yerda, STF – soliq to'langunga qadar bo'lgan foyda, FF – favqulodda foyda, FZ – favquloddagi zarar.

Misol: Xizmat ko'rsatuvchi xususiy firma faoliyatidan chetga chiqarilgan xarakati natijasida 10000 ming so'm. foyda ko'rdi, biroq xomashyo materiallar narxining keskin ko'tarilishi natijasida 5000 ming so'm zarar ko'rdi. Unda firmaning soliq to'langunga qadar foydasi 28221 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni:

$$STF = 23225 + 10000 - 5000 = 28225 \text{ ming so'm}$$

5. Hisobot davrining sof foydasi. Bu foyda soliqqa tortiladigan daromadlar (foyda) summasidan daromad solig'i va qonunda ko'rsatilgan boshqa soliqlar hamda to'lovlar summasini chegirib tashlash orqali aniqlanadi, ya'ni:

$$SF = STF - (DS + BST)$$

Misol: Xizmat ko'rsatuvchi xususiy firma 112243 ming so'm daromadidan 5% yagona soliq to'ladi. Unda uning daromad solig'i 5612 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni:

$$112243 * 5\% : 100 = 5612 \text{ ming so'm}$$

Bundan tashqari firma mablag'i yetishmasligidan bankdan 17000 so'm 14% ustamasi bilna qarz oldi. Unda uning foiz qarzi 2380 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni:

$$17000 * 14\% : 100 = 2380 \text{ ming so'm}$$

Unda sof foyda 20263 ming so'mni tashkil etadi, ya'ni

$$SF = 28225 - (5612 - 2380) = 20263 \text{ ming so'm}$$

13.4. Xizmatni sotishdan olingan yalpi foyda hajmining omilli tahlili

Xizmat ko'rsatuvchi korxonalarda yalpi foydaning tahlili ko'rsatkichlarini qiyoslab, farqini aniqlashdan boshlanadi.

Hisobot yilida xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foydani rejadagi foyda summasiga yoki o'tgan yildagi foyda summasiga solishtirib, o'zgarishi (ko'payganligi yoki kamayganligi) aniqlanadi:

$$(P_1 - Z_1) * Q_1 - (P_0 - Z_0) * Q_0$$

Bu yerda, P_1 – hisobot yilidagi bir birlik xizmatning o'rtacha sotish bahosi,

Z_1 – hisobot yilidagi xizmatning tannarxi,

Z_0 – rejadagi yoki bazis yilidagi xizmatning tannarxi,

Q_1 – hisobot yiliga ko'rsatilgan xizmat miqdori,

Q_0 – rejadagi yoki bazis yilidagi ko'rsatilgan xizmat miqdori.

Ushbu ifodadan ko'rinib turibdiki, har bir xizmatni sotishdan olingan yalpi foyda summasini o'zgarishiga uch omil ta'sir qiladi:

- 1) Sotilgan xizmat miqdorining o'zgarishi;
- 2) Sotilgan bir birlik xizmat o'rtacha sotish bahosining o'zgarishi;
- 3) Sotilgan bir birlik xizmat o'rtacha tannarxining o'zgarishi.

Yalpi foydaning o'zgarishiga omillar ta'sirini quyidagi tartib (qoida) bo'yicha amalga oshiriladi:

1-omil: Sotilgan xizmat miqdori o'zgarishining yalpi foyda o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun, hisobot yilida sotilgan xizmat miqdori bilan rejadagi yoki bazis yilidagi sotilgan xizmat miqdori orasidagi farqni bazis yiliga yoki rejadagi bir birlik xizmatni sotishdan olingan foyda summasiga ko'paytirmoq kerak, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 - Z_0) = \pm \Delta Q$$

2-omil: O'rtacha sotish bahosi o'zgarishining yalpi foyda summasi o'zgarishiga ta'sirini aniqlash uchun, hisobot yilidagi o'rtacha sotish bahosi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi o'rtacha sotish bahosi orasidagi farqni hisobot yilida sotilgan xizmat miqdoriga ko'paytiriladi, ya'ni:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = \pm \Delta P$$

3-omil: O'rtacha tannarx o'zgarishining yalpi foyda summasi o'zgarishiga ta'sirini anqilash uchun hisobot yilidagi bir birlik xizmat tannaxi bilan rejadagi yoki bazis yilidagi bir birlik xizmat tannarxi orasidagi farqni hisobot yilida sotilgan xizmat miqdoriga ko'paytiriladi, ya'ni:

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = \pm \Delta Z$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelishi shart, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ$$

Shundan keyin omillar ta'siriga baho berilib, umumiy xulosa qilinadi.

Endi «ko'rsatkichlar farqi» usuli qoidalariga amal qilgan xolda xizmat ko'rsatish xususiy firmasining erkaklar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda xajmining o'zgarishi tahlilini quyidagi jadvalda ko'rib chiqamiz.

Erkaklar saloni bo'yicha yalpi foyda hajmining omilli tahlili

13.4-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda bajarilishi	O'zgarishi (+;-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	6336	6978	+642
2	Bir birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	9000	9000	-
3	Bir birlik xizmat tannarxi (so'm)	6762	7052	+290
4	Bir birlik xizmatni o'rtacha sotishdan olingan foyda (so'm)	2238	1948	-290
5	Yalpi foyda (ming so'm)	14180	13593	-587
5,1	Shi jumladan umumiy foyda hajmi o'zgarishiga omillar ta'siri: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga ($Q_1 - Q_0$) * ($P_0 * Z_0$)			1437
5,2	O'rtacha sotish bahosining o'zgarishi ($P_1 - P_0$) * Q_1			0

5,3	Bir birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$			-2024
-----	--	--	--	-------

Eng, avvalo, omillar ta'sirini aniqlashdan oldin foyda hajmining umumiy o'zgarishini aniqlab olamiz. Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda hisobot yilida rejaga nisbatan 587 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(P_1 - Z_1) * Q_1 - (P_0 - Z_0) * Q_0 = (9000 - 7052) * 6978 - (9000 - 6762) * 6336 = 1948 * 6978 - 2238 * 6336 = 13593 - 14180 = - 587 \text{ ming so'm}$$

Endi omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

1-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining 642 kishiga oshishi natijasida yalpi foyda summasi 1437 ming so'mga ko'paygan, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 - Z_0) = (6978 - 6336) * (9000 - 6762) = 642 * 2238 = 1437 \text{ ming so'm}$$

2-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan. Natijada, shu omil hisobiga foyda hajmi 0 (nol)ga teng bo'lgan, ya'ni:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (9000 - 9000) * 6978 = 0 * 6978 = 0$$

3-omil: Ko'rsatilgan xizmatlarning o'rtacha tannarxi 290 so'mga oshishi tufayli yalpi foyda summasi 2024 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (7052 - 6762) * 6978 = 290 * 6978 = -2024$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ = 1437 + 0 - 2024 = -587 \text{ ming so'm}$$

Bundan xulosa shuki, bir birlik xizmat tannarxining hisobot yilida rejaga nisbatan ortib kelishi yalpi foydaning hisobot yilida rejaga nisbati 587 ming so'mga kamayishiga olib kelgan.

Endi ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda hajmining omilli tahlilini hisoblab chiqamiz.

Ayollar saloni bo'yicha yalpi foyda hajmining omilli tahlili

13.5-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda bajarilishi	O'zgarishi (+,-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	3456	3296	-160
2	Bir birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	15000	15000	-
3	Bir birlik xizmat tannarxi (so'm)	12838	13595	+757
4	Bir birlik xizmatni o'rtacha sotishdan olingan foyda (so'm)	2162	1405	-757
5	Yalpi foyda (ming so'm)	7472	4631	-2841
5,1	Shi jumladan umumiy foyda hajmi o'zgarishiga omillar ta'siri: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga $(Q_1 - Q_0) * (P_0 * Z_0)$	X	X	346
5,2	O'rtacha sotish bahosining o'zgarishi $(P_1 - P_0) * Q_1$	X	X	0
5,3	Bir birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$	X	X	2495

Ayollar salonida ham omillar ta'sirini aniqlashdan oldin foyda hajmining umumiy o'zgarishini aniqlab olamiz. Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, xizmatlarni sotishdan yalpi foyda hisobot yilida rejaga nisbatan 2841 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(P_1 - Z_1) * Q_1 - (P_0 - Z_0) * Q_0 = (15000 - 13595) * 3296 - (15000 - 12838) * 3296 - (15000 - 12838) * 3456 = 1405 * 3296 - 2162 * 3456 = 4631 - 7472 = -2841 \text{ ming so'm}$$

Endi omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

1-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining 160 kishiga kamayishi natijasida yalpi foyda summasi 360 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 * Z_0) = (3296 - 3456) * (15000 - 12838) = -160 * 2162 = -346 \text{ ming so'm}$$

2-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan o'zgarish bo'lmagan, natijada shu omil hisobiga foyda hajmi 0 (nol)ga teng bo'lgan, ya'ni:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (15000 - 15000) * 3256 = 0 * 3256 = 0$$

3-omil: Ko'rsatilgan xizmatlarning o'rtacha tannarxi 757 ming so'mga oshishi tufayli yalpi foyda summasi 2495 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (13595 - 12838) * 3296 = 757 * 3296 = 2495 \text{ ming so'm}$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ = -346 + 0 - 2495 = -2841 \text{ ming so'm}$$

Bundan xulosa shuki, ikki omil salbiy ta'sir qilgan, ya'ni bir birlik xizmat miqdorining rejaga nisbatan kamayishi hamda bir birlik xizmat tannarxining rejaga nisbatan ortib ketishi yalpi foyda hajmining hisobot yilida rejaga nisbatan 2841 ming so'mga kamayishiga olib kelgan.

Endi eng oxirida jami firma bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda hajmining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Umumiy firma bo'yicha yalpi foyda hajmining omilli tahlili

13.6-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda bajarilishi	O'zgarishi (+;-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	9792	10274	+482
2	Bir birlik o'rtacha xizmat bahosi (so'm)	11118	10925	-193
3	Bir birlik o'rtacha xizmat tannarxi (so'm)	8906	9151	+245
4	Bir birlik xizmatni o'rtacha sotishdan olingan foyda (so'm)	2212	1774	+438
5	Yalpi foyda (ming so'm)	21660	18226	-3434
5,1	Shi jumladan umumiy foyda hajmi o'zgarishiga omillar ta'siri: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining o'zgarishi hisobiga ($Q_1 - Q_0$) * ($P_0 * Z_0$)	X	X	+1066

5,2	O'rtacha sotish bahosining o'zgarishi hisobiga $(P_1 - P_0) * Q_1$	X	X	-1983
5,3	Bir birlik xizmat tannarxining o'zgarishi hisobiga $(Z_1 - Z_0) * Q_1$	X	X	-2517

Endi jami firma bo'yicha ham omillar ta'sirini aniqlashdan oldin foyda hajmining umumiy o'zgarishini aniqlab olamiz. Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda hisobot yilida rejaga nisbatan 3434 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(P_1 - Z_1) * Q_1 - (P_0 - Z_0) * Q_0 = (10925 - 9151) * 10274 - (11118 - 8906) * 9792 = 1774 * 10274 - 2212 * 9792 = 18226 - 21600 = 3434 \text{ ming so'm}$$

Endi firma bo'yicha omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

1-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar miqdorining 482 kishiga oshishi natijasida yalpi foyda summasi 1066 ming so'mga ko'paygan, ya'ni:

$$(Q_1 - Q_0) * (P_0 * Z_0) = (10274 - 9792) * (11118 - 8906) = 482 * 2212 = +1066 \text{ ming}$$

2-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar o'rtacha sotish bahosi hisobot yilida rejaga nisbatan 193 so'mga kamaygan, natijada shu omil hisobiga foyda hajmi 1983 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(P_1 - P_0) * Q_1 = (10925 - 11118) * 10274 = -193 * 10274 = -1983 \text{ ming so'm}$$

3-omil: Ko'rsatilgan xizmatlarning o'rtacha tannarxi 245 so'mga oshishi tufayli yalpi foyda summasi 2517 ming so'mga kamaygan, ya'ni:

$$(Z_1 - Z_0) * Q_1 = (9151 - 8906) * 10274 = 245 * 10274 = 2517 \text{ ming so'm}$$

Shu uch omil ta'sirining yig'indisi yalpi foyda summasi umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta Q \pm \Delta P \pm \Delta Z = \Delta QPZ = +1066 - 1983 - 2517 = -3434 \text{ ming so'm}$$

Bundan xulosa shuki, yuqoridagi jadvaldan ko'rinib turibdiki, birinchi omil ijobiy ta'sir qilgan bo'lsa, qolgan ikki omil salbiy ta'sir ko'rsatgan, natijada yalpi foyda hajmi hisobot yilida rejaga nisbatan 3434 ming so'mga kamaygan.

13.5. Xizmat ko'rsatuvchi korxonalarda xizmat rentabelligi tahlili

Rentabellik xizmat ko'rsatuvchi korxonalarining iqtisodiy samaradorligini ifodalovchi asosiy ko'rsatkichlardan biri hisoblanadi. Rentabellik darajasi

qancha yuqori bo'lsa, xarajatlardan va resurslardan foydalanish darajasi shuncha yuqori bo'ladi. Rentabellik darajalari qancha yuqori bo'lsa, xo'jalik moliyaviy jihatdan shuncha mustahkam bo'ladi.

Rentabellik hozirgi davrda bir necha turlarga bo'linib hisobga olinadi va o'rganiladi. Rentabellik turlari to'g'risidagi ma'lumotlar yuqoridagi bobda keltirilgan, shuning uchun bu yerda faqat xizmat ko'rsatish korxonalarida ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligiga to'xtalsak. Ushbu rentabellik ko'rsatkichi xizmat ko'rsatish faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalarda sarf bo'lgan xarajatlar samaradorligini tavsiflovchi iqtisodiy ko'rsatkichdir.

Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligini aniqlash uchun xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda summasini sotilgan xizmatlarning tannarxiga bo'lish orqali aniqlanadi, ya'ni:

$$R_x = \frac{YaF}{T} * 100\%$$

Bu yerda R_x – ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligi; YaF – xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda; T – sotilgan xizmatlarning tannarxi.

Misol: Xususiy xizmat ko'rsatuvchi firma 18226000 so'm yalpi foyda olish uchun 94017340 so'm xarajat qildi. Unda ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligi 19,4% tashkil etadi, ya'ni:

$$R_x = \frac{18226000}{94017340} * 100\% = 19,4\%$$

Bu koeffitsent bir so'mlik xarajat hisobiga olingan foyda summasini ifodalaydi. Bizda misolimizda xizmat ko'rsatuvchi xususiy firma 1 so'm xarajat qilib 19,4 tiyyin foyda olibdi.

Xizmat ko'rsatuvchi korxonalarda ham boshqa tarmoq korxonalar kabi ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining tahlili taqqoslash orqali darajasi bo'yicha o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. Hisobot yilidagi rentabellik darajasini rejadagi yoki bazis yilidagi rentabellik darajasiga solishtirilib o'zgarish aniqlanadi, ya'ni:

$$\frac{YaF_1}{T_1} - \frac{YaF_0}{T_0} = \pm T, YaF$$

Endi xizmat ko'rsatuvchi firma ma'lumotlari asosida ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligi tahlilini ko'rib chiqamiz.

13.7-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	O'zgarishi (+;-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	9792	10274	+482
2	Bir birlik o'rtacha xizmat tannarxi (so'm)	8906	9151	+245
3	Bir birlik xizmatni sotishdan olingan foyda (so'm)	2212	1774	-438
4	Jami ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi (ming so'm)	87207	94017	+6810
5	Yalpi foyda (ming so'm)	21660	18226	-3434
6	Rentabellik (%)	24,8	19,4	-5,4

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, rentabellik darajasining 5,4 % ga pasayib ketishi bir birlik o'rtacha xizmat tannarxining 245 so'mga ortib ketishidir.

Endi rentabellik darajasining o'zgarishiga to'g'ri baho berib xulosa chiqarish uchun omillar ta'sirini aniqlaymiz.

13.6. Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlili

Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining tahlili hisobot davridagi uning haqiqiy ko'rsatkichini rejadagi yoki o'tgan yildagi darajasiga solishtirilib, o'zgarishini aniqlashdan boshlanadi. So'ngra ushbu o'zgarish qaysi omillar hisobiga sodir bo'lganligi aniqlanadi va har birining ta'sir doirasi tahlil qilinib, baho beriladi.

Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligi o'zgarishiga ikki omil bevosita ta'sir qiladi:

- 1) Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining o'zgarishi
- 2) Xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda summasining o'zgarishi

Rentabellik darajasining o'zgarishiga ushbu omillar ta'sirini aniqlash va baho berish uchun «zanjirli bog'lanish» usulidan foydalaniladi. Omillar ta'sirini aniqlagunga qadar, quyidagi uch bog'lanish bo'yicha rentabellik ko'rsatkichlari hisoblab olinadi:

I) Rejadagi yoki bazis yilidagi rentabellik ko'rsatkich:

$$RX_0 = \frac{YaF0}{T0}$$

II) Shartli rentabellik ko'rsatkichi. Bu rejadagi yoki bazis yilidagi yalpi foyda summasining hisobot yilidagi ko'rsatilgan xizmatlar tannarxiga bo'lish orqali aniqlanadi:

$$RX_{sh} = \frac{YaF0}{T1}$$

III) Hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik ko'rsatkichi:

$$RX_1 = \frac{YaF1}{T1}$$

Shu ko'rsatkichlar aniqlangandan keyin, eng avvalo, rentabellikning umumiy o'zgarishi aniqlanadi:

Endi rentabellikning o'zgarishiga omillar ta'siri aniqlanadi.

Birinchi omil ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \pm \Delta T$$

Ikkinchi omil xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \pm \Delta YaF$$

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak:

$$\Delta T + \Delta YaF = \pm \Delta T, YaF$$

Endi, eng avvalo, erkaklar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Erkaklar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlili

13.8-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	O'zgarish (+;-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	6336	6978	+642
2	Bir birlik o'rta xizmat tannarxi (so'm)	6762	7052	+290
3	Bir birlik xizmatni sotishdan olingan foyda(so'm)	2238	1948	-290
4	Jami ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi (ming so'm)	42844	49209	+6365
5	Yalpi foyda (ming so'm)	14180	13593	-587
6	Rentabellik (%)	33,1	27,6	-5,5
7	Shartli rentabellik (%)	X	28,8	X
8	Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining o'zgarishiga omillar ta'siri: a) Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining o'zgarishi hisobiga $\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0}$			-4,3
	b) Yalpi foyda o'zgarishi hisobiga $\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1}$			-1,2

Endi yuqorida aytganimizdek, birinchi bo'lib rejadagi rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$RX_0 = \frac{YaF0}{T0} * 100\% = \frac{14180}{42844} * 100\% = 33,1$$

Ikkinchi bo'lib shartli rentabellik ko'rsatkichini aniqlaymiz, ya'ni:

$$RX_{sh} = \frac{YaF0}{T1} * 100\% = \frac{14180}{49209} * 100\% = 28,8$$

Uchinchi bo'lib hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$RX_1 = \frac{YaF1}{T1} * 100\% = \frac{13593}{49209} * 100\% = 27,6$$

Endi umumiy o'zgarishni aniqlaymiz:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{14180}{42844} - \frac{13593}{49209} = 27,6 - 33,1 = -5,5$$

Shundan so'ng omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz.

1-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{14180}{49209} - \frac{14180}{42844} = 28,8 - 33,1 = -4,3$$

Ko'rsatilgan xizmat tannarxi hajmi hisobot yilida 49209 ming so'mni tashkil etgan, reja bo'yicha esa uning summasi 49209 ming so'mni tashkil etgan bo'lib, 6365 ming so'm rejaga nisbatan ortib ketgan, natijada shu omil hisobiga rentabellik darajasi 4,1 % ga pasayib ketgan.

2-omil: Yalpi foyda summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \frac{13593}{49209} - \frac{14180}{49209} = 27,6 - 28,8 = -1,2$$

Ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda summasi hisobot yilida 13593 ming so'mni tashkil etgan, reja bo'yicha esa 14180 ming so'mni tashkil etgan bo'lib, rejaga nisbatan 587 ming so'mga kamaygan, natijada ikkinchi omil hisobiga rentabellik darajasi 1,2 % ga pasayib ketgan.

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta T \pm \Delta YaF = -4,3 - 1,2 = -5,5$$

Bundan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining umumiy o'zgarishiga ikki omil ham salbiy ta'sir qilib rentabellik darajasining umumiy o'zgarish 5,5% ga pasayib ketgan.

Endi ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Ayollar saloni bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlili
13.9-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqatda	O'zgarish (+,-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	3456	3296	-160
2	Bir birlik o'rtacha xizmat tannarxi (so'm)	12838	13595	+757
3	Bir birlik xizmatni sotishdan olingan foyda(so'm)	2162	1405	-757
4	Jami ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi (ming so'm)	44368	44809	+441

5	Yalpi foyda (ming so'm)	7472	4631	-2841
6	Rentabellik (%)	16,8	10,3	-6,5
7	Shartli rentabellik (%)	X		X
8	Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining o'zgarishiga omillar ta'siri: a) Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining o'zgarishi hisobiga $\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0}$	X	X	-0,1
	b) Yalpi foyda o'zgarishi xisobiga $\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1}$	X	X	-6,4

Birinchi bo'lib ayollar saloni bo'yicha ham rejadagi rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$R_{X0} = \frac{YaF0}{T0} * 100\% = \frac{7472}{44368} * 100\% = 16,8$$

Ikkinchi bo'lib shartli rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'mi:

$$R_{Xsh} = \frac{YaF0}{T1} * 100\% = \frac{7472}{44809} * 100\% = 16,7$$

Uchinchi bo'lib hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$R_{X1} = \frac{YaF1}{T1} * 100\% = \frac{4631}{44809} * 100\% = 10,3 \%$$

Endi umumiy o'zgarishni aniqlaymiz:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{4631}{44809} - \frac{7472}{44368} = 10,3 - 16,8 = -6,5$$

Shundan so'ng omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz:

1-omil: Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{7472}{44809} - \frac{7472}{44368} = 16,7 - 16,8 = -0,1$$

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining rejaga nisbatan 757 ming so'mga ortib ketishi natijasida, shu omil hisobiga rentabellik darajasi 0,1 % ga kamaygan.

2-omil: Yalpi foyda summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \frac{4631}{44809} - \frac{7472}{44809} = 10,3 - 16,7 = -6,4$$

Ushbu jadvaldan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda rejaga nisbatan 2841 ming so'mga kamayib ketishi natijasida, shu omil hisobiga rentabellik darajasi 6,4 % ga pasayib ketgan.

Shu ikki omil ta'siri yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak:

$$\Delta T \pm \Delta YaF = -0,1 - 6,4 = -6,5$$

Bundan xulosa shuki, ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining umumiy o'zgarishiga ikki omil ham salbiy ta'sir qilib rentabellik darajasining umumiy o'zgarishi 6,5 % ga pasayib ketgan.

Endi 13.10-javal ma'lumotlaridan foydalanib umumiy firma bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlilini ko'rib chiqamiz.

Eng avvalo, birinchi bo'lib rejadagi rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$Rx_0 = \frac{YaF0}{T0} * 100\% = \frac{21660}{87207} * 100\% = 24,8$$

Ikkinchi bo'lib shartli rentabellik darajasini aniqlaymiz:

$$Rx_{sh} = \frac{YaF0}{T1} * 100\% = \frac{21660}{94017} * 100\% = 23,0$$

Uchichi bo'lib hisobot yilidagi haqiqiy rentabellik darajasini aniqlaymiz, ya'ni:

$$Rx_1 = \frac{YaF1}{T1} * 100\% = \frac{18226}{94017} * 100\% = 19,4$$

Umumiy firma bo'yicha ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining omilli tahlili

13.10-jadval

№	Ko'rsatkichlar	Reja bo'yicha	Haqiqat- da	O'zgarish (+;-)
1	Jami ko'rsatilgan xizmatlar (kishi)	9792	10274	+482
2	Bir birlik o'rtacha xizmat tannarxi (so'm)	8906	9151	+245
3	Bir birlik xizmatni sotishdan olingan foyda(so'm)	2212	1774	-438
4	Jami ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi (ming so'm)	87207	94017	+6810
5	Yalpi foyda (ming so'm)	21660	18226	-3434
6	Rentabellik (%)	24,8	19,4	-5,4
7	Shartli rentabellik (%)	X		X
8	Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligining o'zgarishiga omillar ta'siri: a) Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining o'zgarishi hisobiga $\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0}$	X	X	-1,8
	b) Yalpi foyda o'zgarishi hisobiga $\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1}$	X	X	-3,6

Endi umumiy o'zgarishni aniqlaymiz:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{18226}{94017} - \frac{21660}{87207} = 19,4 - 24,8 = -5,4$$

Shundan so'ng omillar ta'sirini ko'rib chiqamiz:

1-omij. Ko'rsatilgan xizmatlar tannarxi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF0}{T1} - \frac{YaF0}{T0} = \frac{21660}{94017} - \frac{21660}{87207} = 23,0 - 24,8 = -1,8$$

Ushbu jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlar tannarxining rejaga nisbatan 6810 ming so'mga ortib ketishi natijasida, shu omil hisobiga rentabellik darajasi 1,8% ga kamaygan.

2-omil. Yalpi foyda summasi o'zgarishining ta'siri:

$$\frac{YaF1}{T1} - \frac{YaF0}{T1} = \frac{18226}{94017} - \frac{21660}{94017} = 19,4 - 23,0 = -3,6$$

13.10-jadvaldan ko'rinib turibdiki, ko'rsatilgan xizmatlarni sotishdan olingan yalpi foyda rejaga nisbatan 3434 ming so'mga kamayib ketishi natijasida, shu omil hisobiga rentabellik darajasi 3,6% ga pasayib ketgan.

Shu ikki omil ta'sirini yig'indisi rentabellik darajasining umumiy o'zgarishiga teng kelishi kerak, ya'ni:

$$\Delta T \pm \Delta YaF = -1,8 - 3,6 = -5,4$$

Bundan xulosa shuki, umumiy firma bo'yicha ham ko'rsatilgan xizmatlar rentabellikning umumiy o'zgarishiga ikki omil ham salbiy ta'sir qilib rentabellik darajasining umumiy o'zgarishi 5,4% ga pasayib ketgan.

FOYDANILGAN VA TAVSIYA ETILAYOTGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 7-fevraldagi «O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida»gi IIF-4947 sonli farmoni. Xalq so'zi. 2017-yil 8-fevral.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2009-yil 15-maydagi PQ-1112 sonli «Tadbirkorlik faoliyatini yanada qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishning chora tadbirlari to'g'risida»gi qarori.
3. Karimov I. A. Asosiy vazifamiz-vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligini yanada yuksaltirishdir. T. O'zbekiston 2010.
4. O'zbekiston Respublikasining 1990-yil 31-oktabrdagi «O'zbekiston Respublikasida mulkka egalik to'g'risida»gi qonuni.
5. O'zbekiston respublikasining 1991-yil 15-fevraldagi «O'zbekiston respublikasida tadbirkorlikni tashkil etish to'g'risida»gi qonuni.
6. O'zbekiston respublikasining 1998-yil 1-iyuldagi «Fermer xo'jaligi to'g'risida»gi qonuni.
7. O'zbekiston respublikasining 1996-yil 30-avgustdagi «Buxgalteriya hisobi haqida»gi qonuni.
8. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005-yil 20-iyundagi «Mikrofirma va kichik korxonalarni rivojlantirishni rag'batlantirish bo'yicha qo'shma chora-tadbirlar to'g'risida»gi Farmoni.
9. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti 2017-yil 7-fevral kungi farmoni bilan «2017—2021-yillarda O'zbekistonda rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha» Harakatlar strategiyasi.
10. A.X. Shoalimov. Sanoat korxonalari xo'jalik faoliyatini tahlil qilish. T., 1992.
11. A.T. Ibrohimov. Moliya tahlili. T., «Mehnat». 1995.
12. K. Rahimov. Qishloq xo'jaligi korxonalari faoliyatini tahlil qilish. T., 1996.
13. M. To'laxo'jayeva. Moliya hisoboti va moliyaviy koeffitsientlarni tahlil qilish. T., 1996.
14. I.T. Abdukarimov. Moliya hisobotini o'qish va tahlil qilish. T., 1998
15. S. Dehqonov, I. Asrorov. Iqtisodiy tahlil nazariyasi. T., 2000.
16. E. Ergashev. Iqtisodiy va moliyaviy tahlil. T., «Moliya» 2000.
17. Y. Abdullayev, A. Ibrohimov, M. Raimov. Iqtisodiy tahlil: 100 savol va javob T., «Mehnat», 2001.
18. A.V. Vahobov va boshqalar. Moliyaviy va boshqaruv tahlili. T., 2005.
19. T.Q. Qudratov va boshqalar. Qishloq xo'jaligi korxonalari faoliyatining tahlili. «N Doba» XT, 2008.
20. B. Ro'zmetov va boshqalar. Tannarx kalkulyatsiyasi. ILM Ziyo 2008.
21. N. Uniarov. Statistika. «ILM Ziyo». 2014.
22. T.Q. Qudratov, M.M. Ibrahimov, Z.H. Karimova Iqtisodiy tahlil Toshkent : Ilm Ziyo-2014-yil.
23. O.H. Xudoyqulov, H.R. Madalxonova Biznes va tadbirkorlik asoslari. Tashkent «Manaviyat» nashriyoti-2016-yil.
24. B.U. Xodiev, F.E. Xaxidov, M.M. Kamolov, Sh.I. Mustafuqulov. O'zbekiston Respublikasi O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risidagi P F-4947-sonli farmonida belgilangan vazifalarining ijrosini taminlash maqsadida yig'ma tahlil materiallari. Tashkent Sano-standart nashriyoti-2017 yil.

MUNDARIJA

Kirish.....	3
1-Bob Kichik korxonalarda iqtisodiy tahlil.....	4
1.1 Kichik korxonalarda iqtisodiy tahlilning mohiyati va ahamiyati.....	4
1.2. Iqtisodiy tahlil fanining predmeti va metodi.....	4
2-Bob Ishlab chiqarish sohasida iqtisodiy tahlil.....	8
2.1 Ishlab chiqarish va ishlab chiqarish sohasida kichik biznesning ahamiyati....	8
2.2 Mahsulot turi bo'yicha ishlab chiqarish rejasi hamda rejaga nisbatan taqqoslama tahlili.....	9
2.3 mahsulotlar turi bo'icha dinamikasini tahlili.....	10
2.4 ishlab chiqarilgan mahsulot miqdoriy o'zgarishi tahlili.....	11
3-Bob. Kichik korxonalarda mahsulot tannarxi tahlili.....	14
3.1 Xarajatlarni rejalashtirish va tahlil qilish.....	14
3.2 Mahsulot tannarxining rejaga nisbatan omilli tahlili.....	16
4-Bob. Kichik biznes subektlari moliyaviy natijasining tahlili.....	19
4.1 Daromad va uning miqdorini aniqlash.....	19
4.2 Firma daromadini rejalashtirish va uni tahlil qilish.....	19
4.3 Sotilgan mahsulotlar hajmining omilli tahlili.....	22
4.4 Foyda va foydaning shakllanish manbalari hamda ularni hisoblash usullari..	25
4.5 Mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda hajmining omilli tahlili.....	27
4.6 Rentabellik va rentabellik ko'rsatkichlarini hisoblash usullari.....	30
4.7 Mahsulot rentabelligining omilli tahlili.....	32
5-Bob.Fermer xo'jaligida iqtisodiy tahlil.....	35
5.1 Yerdan foydalanishning mohiyati va ahamiyati.....	35
5.2 Fermer xo'jaligida yerlardan foydalanish samaradorligi tahlili.....	36
5.3 Fermer xo'jaligida dehqonchilik mahsulotlarini ishlab chiqarish rejasi bajarilishining omilli tahlili.....	39
5.4 Fermer xo'jaligida chorvachilik mahsulotlarini ishlab chiqarish rejasining bajarilish omilli tahlili..	41
6-Bob. Fermer xo'jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish tannarxining tahlili.....	44
6.1 Fermer xo'jaligining umumiy xarajatlari va ularni rejalashtirish.....	44
6,2 Xarajat moddalari bo'yicha tannarxning qiyoslama tahlili.....	45
6.3 Fermer xo'jaligida mahsulot tannarxining tahlili.....	46
7-Bob. Fermer xo'jaligi moliyaviy natijalarining tahlili.....	49
7.1 Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadi rejasining bajarilishi tahlili.....	49

7.2 Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan pul daromadi tahlili.....	51
7.3 Fermer xo'jaligi mahsulotlarini sotishdan olingan yalpi foydaning tahlili.....	53
7.4 Fermer xo'jaligida rentabellik va unga ta'sir qiluvchi omillar tahlili.....	55
8-Bob. Savdo korxonalarida tahlil.....	58
8.1 Tovar oboroti(aylanishi).....	58
8.2 Tovar oboroti(aylanmasi) o'zgarishiga omillar ta'siri.....	59
8.3 Savdo korxonasi tovar zahiralari bilan ta'minlanishi va tovar oboroti aylanishi tahlili.....	62
8.4 Tovarlarining aylanuvchanlik koeffitsientiga ta'sir etuvchi omillar.....	63
9-Bob. Savdo korxonasida muomala xarajatlarining tahlili.....	65
9.1 Muomala xarajatlari.....	65
9.2 Muomala xarajatlarini moddalar bo'icha qiyoslama tahlili.....	65
9.3 Muomala xarajatlari tahlili.....	67
10-Bob. Savdo korxonasining moliyaviy holati tahlili.....	70
10.1 Savdo korxonasining yalpi daromadi.....	70
10.2 Yalpi daromad hajmi tahlili.....	70
10.3 Savdo korxonasida foyda.....	72
10.4 Savdo korxonasida foyda tahlili	74
10.5 Savdo korxonasida rentabellik.....	78
11-Bob. Xizmat ko'rsatish korxonalarida tahlil.....	83
11.1 Xizmat ko'rsatish sohasi haqida tushuncha.....	83
11.2 Xizmat ko'rsatish sohasida tahlilning maqsadi va vazifalari.....	84
11.3 Xizmat ko'rsatish hajmi (quvati)ni rejalashtirish.....	85
11.4 Xizmat ko'rsatish hajmi rejasi bajarilishi qiyoslama tahlili.....	87
11.5 Ko'rsatilgan xizmatlar miqdoriy o'zgarishi tahlili.....	88
12-Bob. Xizmat ko'rsatish korxonalarida tannarxning tahlili.....	93
12.1 Xizmat ko'rsatish xarajatlari tavsifi hamda tahlilning maqsadi va vazifalari..	93
12.2 Xizmat tannarxi umumiy hajmining tahlili.....	94
12.3 Xizmat tannarxining rejaga nisbatan tahlili.....	97
13-Bob. Xizmat ko'rsatish korxonalari moliyaviy natijalarining tahlili.....	101
13.1 Xizmat ko'rsatish korxonalarida daromad va uning rejasi bajarilishi tahlili...	101
13.2 Xizmatlarni sotishdan olingan pul daromadi tahlili.....	102
13.3 Xizmat ko'rsatish korxonalarida foyda va foydaning shakllanish manbalari hamda ularni hisoblash usullari.....	107
13.4 Xizmatni sotishdan olingan yalpi foyda hajmi tahlili.....	110
13.5 Xizmat ko'rsatuvchi korxonalarda xizmat rentabelligi tahlili.....	115
13.6 Ko'rsatilgan xizmatlar rentabelligi tahlili.....	117
Foydalanilgan va tavsiya etilayotgan adabiyotlar ro'yxati.....	125

OLIM XUDOYQULOV, MUZAFFAR SHANAYEV
XIKOYAT ISRAILOVA

KICHIK BIZNES SUB'YEKTLARIDA IQTISODIY TAHLIL

Muharrir: S. Hoshimov
Musahhih: S. Gafurova
Sahifalovchi: A. Hidoyatov

Nashriyot litsenziyasi №AI 242.04.7.2013 y.
Offset qog'ozi. Bosishga ruxsat etildi 25.04.2021.
Formati 60x84 mm. Garnitura «Times New Roman».
Bosma taboq 8 Adadi 100 nusxa. Buyurtma № 23.

«VNESHINVESTPROM» mas'uliyati
cheklangan jamiyati.
100011, Toshkent shahri, Navoiy ko'chasi, 30.
Tel. faks: (+99871) 244-75-75