

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O‘RTA MAXSUS
TA‘LIM VAZIRLIGI**

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

Qo‘lyozma huquqida

UDK 338.4:658.8

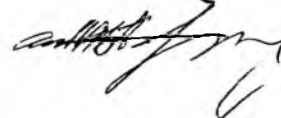
Yusupov Ulug‘bek Abdumalikovich

**“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotish holati
tahlilini takomillashtirish yo‘llari**

5A230102 – “Iqtisodiyot” (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha)

**Magistr
Akademik darajasini olish uchun yozilgan
dissertasiya**

**Ilmiy rahbar:
prof. G‘. H. Qudratov**



SAMARQAND-2013

MUNDARIJA

Kirish.....	3
I-bob. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida mahsulot sotishni tahlil qilishning ahamiyati, vazifalari va usullari.....	8
1.1. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash va aholi faravonligini oshirish sharoitida mahsulot sotishni tahlilining nazariy masalalari.....	8
1.2. Mahsulot sotish ko'rsatkichlari va ularga ta'sir qiluvchi omillar.....	16
1.3. Korxonalarda mahsulot sotishni tahlil qilishning ahamiyati, vazifalari va manbalari.....	19
II-bob. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotishning holati tahlili.....	22
2.1. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ ning ijtimoiy – iqtisodiy tavsifi.....	22
2.2. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotishning tahlili.....	34
2.3. Korxonada mahsulot sotish hajmi bilan bog'liq samaradorlik ko'rsatkichlarining tahlili.....	43
III-bob. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish tahlilini takomillashtirish va sotish hajmini oshirish yo'llari.....	51
3.1. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotishga ta'sir qiluvchi omillar tahlilini takomillashtirish yo'llari.....	51
3.2. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish hajmini oshirish yo'llari.....	60
IV-bob. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da xodimlar mehnat faoliyati va yong'in xavfsizligi bo'yicha amalga oshirilgan chora-tadbirlar.....	65
Xulosa va takliflar.....	72
Adabiyotlar ro'yxati.....	74
Ilovalar.....	77

Kirish

Mavzuning dolzarbligi. Mamlakatni modernizatsiya qilish davrida o'tayotgan har bir kun jamiyatimizning mazmun jihatdan yangilanayotganidan dalolat berib kelmoqda. Iqtisodiy erkinlashtirish sharoitida yangi iqtisodiy kategoriyalar, tushunchalar hayotimizga shu darajada tezlik bilan kirib kelmoqdaki, ularni idrok etish, nazariy va amaliy jihatdan tadqiq qilish, metodologik muammolarni hal qilishga ulgurish qiyin bo'lmoqda.

O'zbekistonda va boshqa hamdo'stlik mamlakatlarida chop etilayotgan iqtisodiy tahlilning tarkibiy qismi bo'lgan moliyaviy tahlilga oid adabiyotlarda korxonalarning moliyaviy xo'jalik faoliyatini tahlil qilishda, asosan, uning tasarrufidagi aktivlarni o'rganish bilan cheklanib qolmoqda. Bu bizning fikrimizcha, korxonaning iqtisodiy faoliyatini to'liq tahlil qilish uchun nazariy va metodologik jihatdan yetarli emas. Chunki korxonaning iqtisodiy faoliyati bevosita unda sodir bo'ladigan iqtisodiy jarayonlar bilan bo'g'liq.

Iqtisodiyotda faoliyat ko'rsatayotgan har qanday korxona bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiy raqobatda yutib chiqishga o'zlarining manfaatlarini mutloq qondirishga harakat qiladilar. Aynan shu harakatlarini mamlakat ichki bozorining tuyunishiga olib keladi.

O'zbekistonda qabul qilingan o'ziga xos islohat va modernizatsiya modeli orqali biz o'z oldimizga uzoq va davomli milliy manfaatlarimizni amalgam oshirish vazifasini quyar ekanmiz, eng avvalo, "shok terapiyasi" deb atalgan usullarni bizga chetdan turib joriy etishga qaratilgan o'rganishlardan, bozor iqtisodiyoti o'zini-o'zi tartibga soladi degan o'ta jo'n va aldamchi tasavvurlardan vos kechdik¹.

Korxonning xo'jalik faoliyatining rivojlanishi ko'p jihatdan mavjud iqtisodiy resurslardan foydalanish samaradorligiga bog'liq bo'ladi. Iqtisodiy resurslarga moddiy moliyaviy va mehnat resurslari kiradi.

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

O'zbekiston Respublikasida amalgam oshayotgan iqtisodiy islohatlarni jadallashtirish muammosi hozirgi kunda o'ta dolzarb muammolardan biridir. Bu o'z navbatida rejali iqtisodiyot sharoitida shakllangan barcha iqtisodiy dastaklarning mazmun jihatdan yangilanishini taqazo qiladi. Bular qatoriga tahlil ham kiradi. Tahlil qilishdan asosiy maqsad yoki korxonalar faoliyatini o'rganishning maqsadi hozirgi sharoitda faoliyat ko'rsatayotgan barcha tashkilotlarning xo'jalik faoliyatini ularni boshqaruvchilarga yordam sifatida yaqqol ko'rsatib berishdan, kamchiliklarni ochib berishdan, ichki imkoniyatlarni ishga soladigan chora-tadbirlarni ishlab chiqishdan iborat.

Hozirgi sharoitda xo'jalik faoliyatiga baho berish uchun oldingi qo'llanilgan ko'rsatkichlar tizimi yaroqsiz bo'lib qoldi. Endi iqtisodiyotni erkinlashgan paytida har bir korxonaning mustaqilligi bilan birga olgan holda xo'jalik faoliyatini yangicha baholash uchun mazmun jihatdan yangicha ko'rsatkichlar tizimi tavsiya qilingan.

Shunday ekan, hozirgi sharoitda mahsulotlarni sotish holati tahlili borasida hali bir qancha muammolar mavjud. Bu muammolarning yechimlari asta-sekin ishlab chiqarilmoqda.

Muammoning o'rganilganlik darajasi. Mahsulot sotishning iqtisodiy tabiati va korxona faoliyatida to'tgan o'rni, mahsulot sotishni tahlil qilishning hozirgi iqtisodiyotini erkinlashtirish sharoitida obektiv zaruriyati, bozor iqtisodiyoti sharoitida mahsulotlarni sotish holati tahlili borasida mavjud muammolar va ularning yechimlarini xorijiy iqtisodchi olimlar ya'ni Marks, Sey, T.R. Maltus va boshqa olimlar tomonidan ham tadqiq qilingan. Mustaqillik yillarida mamlakatimiz olimlari tomonidan ham ushbu mavzu bo'yicha qator ilmiy izlanishlar olib borildi. Xususan, E. Ergashev, M.Q. Pardayev, A.X. Shaolimov, I.T. Abdukarimov kabi yetakchi o'zbek iqtisodchi olimlarning ilmiy ishlari bag'ishlangan.

Tadqiqotning maqsadi. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati tahlili borasida mavjud muammolarni bartaraf etish yuzasidan nazariy-uslubiy va amaliy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning vazifalari quyidagilardan iborat:

- Mahsulot sotishning iqtisodiy tabiati va korxona faoliyatida to'tgan o'rnini aniqlash;
- Mahsulot sotish holatini tahlil qilishning hozirgi iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida obektiv zaruriyatini aniqlash tahlil ko'rsatkichlari bo'yicha korxona istiqbolini aniqlash;
- Mahsulot sotish holatini o'rganish va uni oshirish bo'yicha yo'nalishlarini ishlab chiqish;
- Bozor iqtisodiyoti sharoitida mahsulotlarni sotish holati tahlili borasida mavjud muammolar va ularning yechimlarini ishlab chiqish.
- "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holatini tahlili;
- "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish va unga ta'sir etuvchi omillari aniqlandi;
- Shu bilan birga tadqiqot natijasida "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati tahlilini takomillashtirish, mahsulotlarini sotish hajmini oshirishning asosiy yo'nalishlari berildi.

Tadqiqotning ob'ekti. Tadqiqot obekti bo'lib, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish xisoblanadi.

Tadqiqotning predmeti "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati, mahsulotlarini sotish holati tahlili takomillashtirish va ularning hajmini oshirish yo'llari xisoblanadi.

Tadqiqot ishining nazariy – uslubiy asosi. Dissertasiya ishida O'zbekiston Respublikasi Qonunlari, mamlakatimiz Prezidenti I.A.Karimov asarlari, O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarorlari, O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining normativ va yo'riq hujjatlari, shuningdek, tadqiqot ishida mamlakatimiz va xorijiy iqtisodchi olimlarning mavzu soirasidagi ilmiy mehnatlari, tavsiyalari va ularda qo'llanilgan metodologik tamoyillar, asos qilib olindi.

Tadqiqotning ilmiy yangiligi. Mamlakatni modernizatsiya qilish davrida mahsulot sotishni takomillashtirish yuzasidan ishlab chiqilgan nazariy va amaliy tavsiyalarda o'z aksini topdi.

Olib boriladigan tadqiqot doirasida ilmiy yangilik sifatida qarash mumkin bo'lgan qo'yidagi natijalarga erishiladi:

- Mahsulot sotish tavsifi va tasnifini ochib berildi;
- Mahsulot sotishning iqtisodiy tabiati va korxona faoliyatida to'tgan o'rni aniqlandi;
- Mahsulot sotish holatini tahlil qilishning hozirgi iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida obyektiv zaruriyatini aniqlash tahlil ko'rsatkichlari bo'yicha korxona istiqboli aniqlandi;
- Mahsulot sotish holatini o'rganish va uni oshirish bo'yicha yo'nalishlarini ishlab chiqarildi;
- Bozor iqtisodiyoti sharoitida mahsulotlarni sotish holati tahlili borasida mavjud muammolar va ularning yechimlarini ishlab chiqarildi;
- "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati aniqlandi;
- "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish va unga ta'sir etuvchi omillari tahlil qilindi;
- Shu bilan birga tadqiqot natijasida "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati tahlilini takomillashtirish, mahsulotlarini sotish hajmini oshirish muammolarini yechish uchun chora-tadbirlar o'tkazishga qaratilgan tavsiyalar berildi.

Dissertatsiyaning nazariy va amaliy ahamiyati shundan iboratki, uning nazariy-uslubiy xulosalari va takliflari mahsulot sotishni takomillashtirishdagi mavjud muammolarni yechish, O'zbekistonda mahsulot sotishni korxonalar uchun samarali va barqaror faoliyat yuritish amaliyotida uslubiy asos sifatida qo'llanilishi mumkinligi o'z ifodasini topadi.

Tadqiqot natijalaridan oily va o'rta maxsus kasb ta'lim tizimida mutaxassislar tayyorlashda foydalanish mumkin.

Ishning amaliy ahamiyati. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotish holati, mahsulot sotish hajmini oshirish va ularni samaradorligi tahlili qilinib, shular asosida ularni takomillashtirish yo'llarini ishlab chiqarish.

Dissertasiyaning tuzilishi va hajmi. Dissertasiya ishi mantiqan bir-biri bilan bog'liq holda ketma-ket joylashtirilgan kirish, to'rtta bob, xulosa va foydalanilgan adabiyotlar ro'yxatidan tarkib topgan. Ishning umumiy hajmi 95 betdan iborat.

I-bob. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash va aholi faravonligini oshirish sharoitida mahsulot sotish tahlil qilishning ahamiyati, vazifalari va usullari

1.1. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash va aholi faravonligini oshirish sharoitida mahsulot sotish mohiyati va ahamiyati

Jamiyat ehtiyojini yanada to'laroq qondirish uchun zarur bo'lgan moddiy ne'matlarni sotish muhim hamda mashaqatli faoliyat xisoblanadi. Mahsulotni sotishning muttasil o'sishi milliy daromad hajmini oshiradi, faoliyatni, hamda ishlab chiqarishni oshirish uchun qo'shimcha manbalarni yaratadi va mehnatkashlarning moddiy farovonlik darajasini yanada oshiradi.

Mahsulot sotishdan tushumning iqtisodiy mazmuni, birinchidan, ijtimoiy takror ishlab chiqarishning iqtisodiy-moliyaviy natijalarini puldagi aks etishi xisoblanadi. Shuningdek mahsulot sotishdan tushum takror ishlab chiqarish jarayonidagi yaratilgan tovarlarning abstrakt va konkret mehnatini o'zida aks ettiradi ya'ni takror ishlab chiqarish jarayonining qayta ishlab chiqarish, taqsimlash, ayirboshlash, iste'mol bosqichlaridagi xarajatlarning hamma elementlarini va foydani ya'ni yangidan yaratilgan qiymatni uz ichiga oluvchi asosiy moliyaviy kategoriya xisoblanadi.

Ma'lumki, ijtimoiy takror ishlab chiqarish jarayoni tayyor mahsulotni istemolchilarga yetkazib berish bilan tugallanadi. Bozor munosabatlari sharoitida bu jarayon tayyor tovarlarni qiymatini o'zaro ayirboshlash jarayoni natijasida sotish qilinishi bilan belgilanadi. Tovarlar sotish ishlab chiqarish jarayonining muvaffaqiyatli tugallanishini asosiy ko'rsatkichlaridan biri xisoblanadi va bir vaqtning o'zida korxonaning meyyordagidek xo'jalik faoliyatini yuritishda muhim xisoblanuvchi aylanma mablag'larini aylanishining tugallangan bosqichi xisoblanadi. Sotilgan tovarlar istemolchilarga yuborilgan yoki korxonalar tomonidan tulig'icha pul shaklida tushumga ega bo'lgan tayyor tovarlar xisoblanadi.

Mahsulot sotishdan tushum o'zida sotilgan tovarlar va ko'rsatilgan xizmatlar xisobiga korxona xisob raqamiga kelib tushgan pul mablag'lari yig'indisini o'zida aks ettiradi. Mahsulot sotishdan tushum korxonaning pul

daromadlarini asosiy manbai xisoblanadi. Sotishdan tushum muhim moliyaviy kategoriya sifatida tovarlar yetkazib beruvchi va istemolchi o'rtasidagi pul munosabatlarini o'zida aks ettiradi. Moliyaviy kategoriya sifatida tushum korxonalar moliyaviy resurslarining va pul mablag'larining bosh moliyaviy manbai xisoblanadi. Shuningdek moliya korxonalar doirasidagi taqsimot funksiyasini asosiy ob'ektlaridan biri xisoblanadi.

Moliyaviy resurslar – mehnatga to'lovlar fondi va pul qoplamalariga taqsimlanish jarayonida foydalanuvchi yalpi daromad va pul qoplamalaridan iboratdir, pul mablag'lari esa– aylanma mablag'lar va amortizatsiya xisoblanadi.

Sotilgan mahsulot — iste'molchilarga jo'natilgan, yoki xaridorlardan puli kelib tushgan mahsulotlar qiymatiga aytiladi. Sotilgan mahsulotlar hajmi solishtirma, biznes rejadagi va amaldagi baholarda xisoblanishi mumkin. Bu ko'rsatkichga qarab ishlab chiqarish va iste'mol o'rtasidagi bog'liqlik korxonaning mahsulotlarini sotish hajmini ko'paytirish bo'yicha imkoniyatlari bor yoki yuqligini tahlil qilishga asos bo'ladi.

Amaldagi e'lon kilinayotgan moliyaviy xisobotning ikkinchi shakli «Moliyaviy natijalar to'g'risidagi xisobot» ma'lumotlarida sotilgan mahsulotlar hajmini o'tgan va joriy yillardagi ko'rsatkichlarini o'rganish uchun sotishdan sof tushum, sotilgan mahsulotlarning ishlab chiqarish tannarxi kabi ko'rsatkichlar aks ettirilmoqda. Bu ma'lumotlar ham tahlil uchun muhim manba sifatida foydalaniladi.

Hozirgi sharoitda iqtisodiy adabiyetlarda sotilgan mahsulot tushunchasi haqida turli xil qarashlar mavjud. Xususan, vositachilik– ta'minot - savdo va tayyorlov tashkilotlarda ulgurji baholar bo'yicha sotishdan tushumni mahsulot sotishdan tushum xisoblash mumkinmi? – degan baxsli munozara mavjud. Qator iqtisodchilar sotish tushunchasi sotishning asosiy ob'ekti xisoblangan tovarlarni bevosita istemolchilarga tushushi bilan bog'liq deb xisoblaydilar.

Bu munozara qo'shilgan qiymat, aksiz soliqlarini to'lovchilar haqidagi masalani xal qilishda kutariladi. Bu soliqlarning to'lovchilari istemolchilar

xisoblanadi. Byudjetga ularni tovarlar sotuvchi korxona, soliq vositachilari keltirib tushiradi.

Bizning fikrimizcha, korxonalar moliyasi uchun muhim xisoblangan mahsulot sotish tushunchasining mohiyatini aniqlash uchun quyidagilarni ko'rib o'tish lozim:

Birinchidan - sotishdan tushum qiymatning tovar shakli bilan pul shaklini o'zaro almashishi xisoblanadi. Sotib oluvchi tomonidan tovarlar bo'yicha to'lovlarni amalga oshirish natijasida tovar pul shakliga almashadi; ikkinchidan - sub'ektlar mulklari o'zaro almashadi: tovarlarni to'lovini sotib oluvchi amalga oshirganga qadar tovarlar mulkiy egaligi ishlab chiqaruvchida bo'ladi. Tovarlarning to'lovlari amalga oshirilgandan sung sotib oluvchi mulkchilik sub'ektiga aylanadi.

Bu ikki jarayonning majmuasi, ya'ni mulk va qiymat shaklining o'zaro almashuvi sotilgan mahsulot tushunchasining iqtisodiy mohiyati xisoblanadi. Shundan kelib chiqqan holda, tayyor mahsulotning tovarlarni o'zaro ayirboshlash operatsiyalari uchun foydalaniladigan qismini sotilgan mahsulotga kiritish mumkin emas (barter operatsiyalari).

Bizning fikrimizcha, bunday shartnomalarning amalga oshishi qonunchilik bilan cheklanishi lozim, madomiki, bu mamlaktdagi pul muomalasini buzilishiga olib keladi, mahsulot sotishdan foyda miqdorini kamaytiradi va soliqqa tortishda chetlashish holatlarini vujudga keltiradi. Mahsulot sotishdan tushum o'lchoviga sotilgan mahsulotning miqdori assortiment ko'rsatkichlari, sotiladigan mahsulotlarning sifati, xisob-kitob tartiblari va baholar ta'sir qiladi.

Mahsulot sotishdan tushumning miqdoriga ishlab chiqarish hajmi bog'liq bo'ladi va sotish davrining boshi va oxiridagi sotilmagan qoldiq mahsulotlar o'lchamiga bog'liq. Umuman, hozirgi sharoitda ishlab chiqarish jarayonlarini intensivlashtirish va mahsulot ishlab chiqarish birligini yuqori samaradorligini ta'minlash hukumatimiz tomonidan asosiy masala sifatida quyilishi sharoitda korxonalarda mahsulot sotishdan tushgan tushumni rejalashtirish va uning sifat

ko'rsatikichlarini oshirishning moliyaviy imkoniyatlarini yaratish muhim xisoblanadi.

Sotilgan mahsulotlarning assortiment ko'rsatkichlari tushumga faol ta'sir ko'rsatadi. O'z navbatida tushumga ikki tomonlama ta'sir qiladi. Tovarlar bahosini o'sishi sharoitida mahsulot assortimentlarining ham yuqori bulishi tushum miqdorining oshishiga olib keladi. Bu yerda shuni ta'kidlash lozimki, tushumning miqdor ko'rsatkichlariga baholarning o'sishiga to'g'ri proporsional ammo, teng shart sharoitlarda baholarning o'sishi mahsulot sotishni hajmini pasaytiradi. Natijada korxonalarning yetarli darajadagi pul tushumlari shakllanmaydi. Bu holat albatta, birlamchi darajadagi tulanishi zarur bo'lgan joriy majburiyatlarni qaytarish imkoniyatini pasaytiradi va korxonaning moliyaviy holati yomonlashishi mumkin.

Sotilgan mahsulotning sifati ham tushum o'lchoviga ikki tomonlama ta'sir etadi. Tayyor mahsulot bahosiga uning sifati va ist'emol xususiyati ta'sir qiladi.

Mamlakatdagi to'lov xisob-kitob tartiblari ham sotishdan tushumga ta'sir etadi.

Mahsulot sotishdan tushumning iqtisodiy moxiyati nuktai nazardan ikki elementdan tashkil topadi. Birinchisi, yalpi daromad. Ikkinchisi pul jamg'armalari.

Mahsulot sotishdan tushum taqsimot munosabatlarining bosh moliyaviy ko'rsatkichlari sifatida o'ziga xos xususiyat kasb etib bunday xususiyatlar turli mulk shakllarida va iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faoliyat yurituvchi korxonalar nuktai nazardan turkumlanadi. Xususan, moddiy ishlab chiqarish korxonalarida asosiy faoliyatning moliyaviy natijasi sifatida olingan foydaning bosh moliyaviy manbai ishlab chiqarilgan tovarlar sotishdan tushgan tushum xisoblanadi. Xizmat ko'rsatish soxasida faoliyat yurituvchi xo'jalik sub'ektlarida esa ko'rsatilgan xizmatlar xisobiga olingan pul tushumlari asosiy faoliyatning moliyaviy natijalarini moliyaviy manbai xisoblanadi. Umuman olganda moliyaviy nuktai nazardan bu ikki xo'jalik sub'ektida mahsulot sotishdan tushumning shakllanishi bir mazmunni anglatadi ya'ni avanslangan

kapitalning foydaliligi, samaradorligini belgilab beruvchi bosh moliyaviy ko'rsatkich xisoblanadi. Ammo, ijtimoiy takror ishlab chiqarish jarayonining texnik iqtisodiy asoslari nuqtai nazardan korxonalarda mahsulot sotishdan tushumning shakllanish yunalishlari farqlanadi. Masalan, moliyaviy sektor institutlarida mahsulot sotishdan tushgan tushum emas balki operatsion daromadlar sifatida xisoblanadi.

Moliya iqtisodiy kategoriya sifatida jamiyat miqyosida yaratilgan milliy daromadni taqsimlash va qayta taqsimlash, pul fonlarini shakllantirish va shakllantirilgan pul fondlaridan foydalanish bilan bog'liq bo'lgan pul munosabatlarni anglatib ikki yirik soxaga: davlat moliyasi va korxonalar moliyasiga bo'linadi. Davlat moliyasining bosh markazida jamiyat a'zolari tomonidan yaratilgan milliy daromadni taqsimlanish jarayoni turadigan bo'lsa, korxonalar moliyasining markazida sotishdan tushgan tushum turadi.

Shuning uchun ham mahsulot sotishdan, ko'rsatilgan xizmatlar va bajarilgan ishlardan tushgan tushum shakllanishi va uning taqsimlanish jarayoni korxonalarda moliyaviy munosabatlarni shakllanishini asosi xisoblanadi. Chunonchi, aksariyat moliyachi-iqtisodchilar takror ishlab chiqarish jarayonining taqsimlash va ayirboshlash bosqichlari korxonaning moliyaviy faoliyatini boshlanish bosqichi xisoblanadi deb ta'kidlaydilar. Umuman korxonalarda mavjud ijtimoiy takror ishlab chiqarish jarayonini hamma bosqichlarini 3 turga: investitsion faoliyat, operatsion faoliyat va moliyaviy faoliyat kabi turlarga ajratishimiz mumkin. Investitsion faoliyat mahsulot ishlab chiqarish uchun zaruriy asosiy va aylanma kapitallarni shakllantirish uchun amalga oshiriladigan investitsion faoliyat bilan bog'liq jarayonni o'z ichiga oladi. Operatsion jarayon esa mahsulot ishlab chiqarish davri yoki mahsulot ishlab chiqarish texnologik jarayonlari bilan bog'liq xisoblanadi. Moliyaviy faoliyat esa ishlab chiqarilgan mahsulotni sotishdan tushgan tushumni taqsimlanishi natijasida markazlashtirilgan va markazlashtirilmagan pul fondlarini shakllantirish bilan bog'liq munosabatlarni o'z ichiga olib korxona iqtisodiy moliyaviy faoliyatining haqiqiy natijalarini baholab beruvchi jarayon

xisoblanadi. Moliya taqsimlanish munosabatlarini o'zida aks ettirishi bilan ijtimoiy takror ishlab chiqarish jarayonining hamma bosqichlarida ishtirok etadi. Korxonalar moliyasining mavjudligi tovar – pul munosabatlarining mavjudligi va qiymat qonunining amal qilishi bilan belgilanadi.

Ishlab chiqarilgan tovarlar va ko'rsatilgan xizmatlarning realizatsyasi tovar qiymatining puldagi ifodasi xisoblanuvchi narxlar bo'yicha pulga sotish va sotib olish yo'li bilan amalga oshiriladi. Ammo pulning o'zigina moliyaviy munosabatlarni yoki moliyani anglatmaydi. Pul boshqa tovarlarni qiymatini o'zida aks ettiruvchi maxsus tovargina xisoblanadi va uning muomalasi sodir bo'ladi. Moliya iqtisodiy munosabatlar xisoblanib pul aylanishi vositasida amalga oshiriladi. Bu moliyaning pul munosabatlaridan iborat xususiyatli belgisi xisoblanadi.

Tovarlar sotish natijasida olingan pul tushumlaring taqsimlanishi natijasida korxonalarda turli xo'jalik sub'ektlari bilan o'zaro moliyaviy munosabatlar yuzaga keladi. Bunday moliyaviy munosabatlar yaratilgan tovarlarning qiymati nuktai nazaridan o'zaro unda ishtirok etuvchilar o'rtasidagi taqsimot munosabatlari yuzasidan sodir bo'ladi. Xususan iqtisodiy nazariyada tovar bilan mahsulotning asosiy farqli jihatlari sotish uchun mulljallangan mahsulotlarga tovar harakterini olishi va bundan tovarlar ijtimoiy xarakter kasb etishini ta'kidlab o'tiladi. Shuning uchun ham har qanday ishlab chiqarilgan tovarlar, ularni sotib oluvchilar, mahsulot yetkazib beruvchilar, turli xil xizmat ko'rsatuvchilar va davlat byudjeti o'rtasida qiymat taqsimot munosabatlari amalga oshiriladi. Buni quyidagi chizma asosida ko'rib o'tamiz.

Har qanday pul munosabatlari ham moliyaviy munosabatlar xisoblanavermaydi. Masalan, bank kreditlarini olish va ulani qaytarish jarayoni, kreditorlik qarzlarni qaytarish jarayonidagi munosabatlarni moliyaviy munosabatlarga kirita olmaymiz. Moliyaviy munosabatlarning yagona o'ziga xos belgilari, ularning yaratilgan qiymatni taqsimlash xususiyat bilan belgilanadi. Tovarlar sotishdan tushgan tushum taqsimlanishi natijasida vujudga keladigan moliyaviy munosabatlar qatoriga quyidagilar kiritiladi:

- Sotishdan tushumga ega bo'lgan korxonalar va hamma turdagi byudjetga to'lovlar;
- Korxonalar bilan byudjtdan tashqari pul fondlari o'rtasidagi o'zaro pul munosabatlar;
- Korxonalar bilan banklar o'rtasidagi kredit foizlarini qaytarish bilan bog'liq pul munosabatlar;
- Korxonalar o'rtasidagi xom ashyo sotib olish va boshqa moddiy mahsulot sotib olish jarayonidagi pul munosabatlar va boshqalar;
- Korxonalar bilan sug'urta tashkilotlari o'rtasidagi sug'urta fondini tashkil qilish va undan foydalanish bilan bog'liq pul munosabatlar;
- Boshqa korxonalar fondli qiymatliklariga investitsiya qilish natijasida olingan dividendlar va foizlar olish bilan bog'liq pul munosabatlar;
- Korxonalarda ishlab chiqarishlgan tovarlar iste'molchilar yoki sotib oluvchilar tomonidan sarflangan mehnatning puldagi ifodasi ya'ni tovar bahosi asosida o'zaro tovarda gavdalangan qiymat almashinadi va natijada sotib oluvchilar bilan o'zaro pul munosabatlari vujudga keladi. Shuningdek yaratilgan tovarlarni ishlab chiqarish uchun zaruriy xom ashyo xarajatlari yetkazib beruvchilar tomonidan yetkazib beriladi va korxonalarda boshqa korxonalar bilan o'zaro qiymatni taqsimlanishi mexanizmida moliyaviy munosabatlar vujudga keladi.

Tushumning miqdori hamisha ham tovarning qiymatiga mos kelmaydi. Bir qancha holatlarda korxonalar o'zlarining mahsulotlarini tannarxdan past sotishiga to'g'ri keladi va zararga ega bo'ladi. Bunday holatlar bozor munosabatlariga asoslangan iqtisodiy tizim sharoitlaridagi ishlab chiqarishni tashkil qilish bilan bog'liq umumiy prinsiplar nuktai nazaridan yuzaga keladi. Bunday holat har qanday tovarlarga nisbatan bozorlardagi talab uning bahosi va bozorlardagi narxlar o'rtasidagi dinamik o'zgarishlar, tovarlarning muomala xarajatlarini keskin ravishdagi ortib ketishi, mamlakatdagi b-holardagi o'zgarishlar kabi omillar ta'sir etishi mumkin.

Bundan tashqari, xom ashyo yetkazib beruvchi va sotib oluvchi o'rtasida vujudga keluvchi pul munosabatlari natijasida tushumga ega bo'lgan korxonalarda yetarli aylanma mablag'larning asosiy manbai xisoblangan moliyaviy resurslar shakllanadi.

Korxonalar sotilgan tovarlarni birlamchi taqsimlash natijasida ish haqi fondini shakllantiradi. Ish haqi fondini shakllantirilishi jarayoni o'zaro moliyaviy munosabatlar xisoblanadi va ish haqi fondi ishchilar mehnati uchun tulanadigan zaruriy moliyaviy manba bo'lishi bilan birgalikda byudjetdan tashqari fondlar uchun ham muhim moliyaviy manba rolini o'ynaydi.

Korxonalarda ijtimoiy takror ishlab chiqarish jarayonini tashkil qilishda moliya-kredit tizimi muhim rol o'ynaydi. Birinchidan, takror ishlab chiqarish jarayoni uchun zaruriy asosiy va aylanma mablag'larni shakllantirishda kredit resurslarining o'рни, yoki bozor iqtisodiyoti sharoitida tijorat asosida faoliyat yurituvchi tashkilotlar moliyaviy faoliyatining bosh prinsiplaridan biri bo'lgan iqtisodiy xatarlarni sug'urta qilish natijasida sug'urta munosabatlarini o'rniga o'yoat yuqori xisoblanadi. Mahsulot sotishdan tushgan tushumning elementi xisoblangan foyda kredit sug'urta munosabatlari natijasida qilinadigan moliyaviy xarajatlarni asosiy moliyaviy manbai xisoblanadi. Ammo shuni xisobga olish lozimki mahsulot sotishdan ko'rsatilgan xizmatlar va bajarilgan ishlar bo'yicha tushgan tushum dinamik o'zgarishlari korxona faoliyatini mukammal baholash imkoniyatiga ega emas. Chunki tushumning ko'payishi uning xarajatlar elementlarini ortishi xisobiga yoki mahsulot ishlab chiqarish birligini oshirish xisobiga bo'lishi mumkin. Modomiki, hozirgi iqtisodiy isloxlarni asosiy yunalishi mahsulot ishlab chiqarishning ekstensiv yo'lini emas, balki intensiv yunalishlarini istiqbolli yunalishlar sifatida ko'rsatib beradi. Bunday sharoitda mahsulot sotish, bajarilgan ishlar va mahsulot sotishdan tushgan tushum miqdorining ortganligini moliyaviy samaradorligini baholash uchun uning taqsimlanishi yunalishlarida pul oqimlarini baholashni lozimligini ko'rsatadi.

1.2. Mahsulot sotish ko'rsatkichlari va ularga ta'sir qiluvchi omillar

Har bir korxonaning faoliyati ravnaq topib boraverishi va foydaning ortib borishiga, albatta, ko'pgina ko'rsatkichlar ta'sir ko'rsatadi. Bulardan biri korxonaning moliyaviy natijasi bo'lsa, ikkinchisi, tovar mahsulotini sotish qilish natijasida tushgan pul tushumlarini tahlil qilishdan iboratdir.

Korxonalar mahsulot sotishdan tushgan tushumning taqsimlanishi uziga xos xarajatlar tizimi vositasida amalga oshiriladi va bunday xarajatlarning funksional vazifalariga ko'ra turli xil markazlashtirilgan va markazlashtirilmagan pul fondlari va korxona oldidagi moliyaviy majburiyatlar bo'yicha to'lovlar amalga oshiriladi.

O'zbekiston Respublikasi Moliya Vazirligining 1999 yilda joriy etgan «Mahsulot ishlab chiqarish va sotish qilishda tannax tarkibiga kiruvchi xarajatlar tarkibi va moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi» to'g'risidagi nizomi bo'yicha mahsulot sotishdan tushgan tushumning taqsimlanishidagi xarajatlar tizimining quyidagi elementlarini ko'rib utiladi:

Xarajatlarni ishlab chiqarish jarayonidagi funksiyalariga bog'liq ravishda:

- ishlab chiqarish xarajatlari;
- noishlab chiqarish xarajatlari.

Mahsulotning qiymatiga olib borishiga bog'lik ravishda:

- to'g'ri xarajatlar;
- egri xarajatlar.

Sotilgan mahsulot bilan chegirish vaqtiga bog'liq ravishda:

- tannarx tarkibiga kiritiladigan xarajatlar;
- davr xarajatlari.

Sotilgan mahsulot o'zgarish reaksiyasiga bog'liq ravishda:

- O'zgaruvchan xarajatlar;
- Doimiy xarajatlar;
- Doimiy- o'zgaruvchan xarajatlar.

Mahsulot sotishdan tushgan tushum tarkibidagi foyda miqdoriga quyidagi omillar ta'sir qiladi:

- Sotilgan mahsulot hajmining o'zgarishi. Bu omil korxona faoliyatiga bog'liq (ichki omil), chunki, mahsulot qancha ko'p sotilgan bo'lsa, foyda ham shuncha ko'p bo'ladi.

- Ishlab chiqarish tannarxining o'zgarishi. Bu omil ham ichki xususiyatga egadir. Chunki, mahsulot tannarxi qancha kamaysa, foyda ham mutanosib tarzda ko'payadi.

- Ishlab chiqarishdan tashqari xarajatlar darajasining o'zgarishi;

- Ulgurji bahoning o'zgarishi. Bu omil tashqi xususiyatga ega bo'lib, ya'ni korxona faoliyatiga bevosita bog'liq emas.

- Qo'shilgan qiymat solig'i stavkasining o'zgarishi(tashqi omil);

- Mahsulot assortimenti va tarkibining o'zgarishi.

Albatta yuqoridagi omillar foydaga ta'sir etadi. Mahsulot sotishdan tushgan tushumga ta'sir etuvchi omillar bu asosan foydaga ta'sir etuvchi tashqi omillar xisoblanadi. Shuningdek mahsulot ishlab chiqarishda assortimentini ko'pligi, mamlakatdagi baho tizimi, egri soliqlarning amaldagi holati kabi omillar sotishdan tushgan tushumga ta'sir etadi.

Korxonalarda shakllantirilgan mahsulot sotishdan tushgan tushumni taqsimlanishi va moliyaviy faoliyatning samardorligini baholovchi sof foyda ko'rsatkichining shakllanishigacha bo'lgan taqsimot munosabatlari jarayonida korxonanning pul oqimlari baholash imkoniyatiga ega bo'linadi. Bunday baholash natijasida foydaga ta'sir etuvchi asosiy omillar aniqlanadi.

Turli mahsulotlar turlicha rentabellik darajasiga egadir. Binobarin, korxonalar assortimenti bo'yicha mahsulot ishlab chiqarish rejasiga rioya qilmasalar, bu holat ularning foydasi darajasiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Bu omil ichki xususiyatga egadir. Agar, korxona mahsulot assortimenti bo'yicha mahsulot ishlab chiqarish rejasini 100% ga bajarib foyda olgan bo'lsa bu korxonaning yutug'idir.

Agar e'tibor bersak, sotishdan tushgan tushumni pasayishiga bir necha omillar ta'sir ko'rsatishi mumkin. Chunonchi, mahsulot ishlab chiqarishda tannarx xarajatlarining ortishi natijasida korxona mahsulot ishlab chiqarishni nisbatan qisqartirgan. Tannarx tarkibidagi ish haqi, xom ashyo xarajatlari va amortizatsiya kabi xarajat elementlarining ortishi baholarni shakllantirish siyosatidagi o'zgarishlar va korxonaning sotilgan mahsulotlari tannarxini nazorat qilish qobiliyatini pasayganligi bilan belgilanadi. Tannarx xarajatlarini ko'payishi natijasida korxonada yalpi daromadning shakllanish samaradorligi o'tgan yilga nisbatan sezilarli pasaygan. Bu hol foydani shakllanishiga ham o'z ta'sirini ko'rsatgan. Mazkur koeffitsiyent dinamikasidagi negativ o'zgarishlar korxona tomonidan moddiy ishlab chiqarish zaxiralaridan foydalanish ustidan nazoratni kuchaytirish yoki zaruriy maxslot baholarini qayta ko'rib chiqish zarurligini tasdiqlaydi.

1.3. Korxonalarda mahsulot sotish tahlil qilishning ahamiyati, vazifalari va manbalari

Bozor iqtisodiyoti sharoitida mulk shaklidan qat'iy nazar barcha firma va kompaniyalarda mahsulotlarni eng avvalo sotish uchungina ishlab chiqarishni tashkil etadilar. Faqatgina buyurtmachi talabi asosida va iste'molchilarning didini mo'ljallab, barcha talabni qondirish maqsadida sifatli tovarlar ishlab chiqarishga harakat qiladilar. Mahsulotlarning o'z muddatida sotilishi ishlab chiqarishni maromida davom etishini ta'minlaydi, boyliklarning aylanishini tezlashtiradi. Mahsulot sotish orqali qilingan doimiy va o'zgaruvchan xarajatlar qoplanadi va firma fonda qurishni mo'ljallaydi. Sotish hajmi ishlab chiqarish jarayonining so'nggi bosqichidir. Mahsulot sotishdan kelgan tushum orqali korxona birinchi galdagi to'lovlarni amalga oshiradi, ya'ni, davlat byudjeti oldidagi majburiyatlarini bajarishga, nobyudjet fondlariga ajratmalarni to'lashga, o'z ishchi va xizmatchilari bilan mehnat haqi yuzasidan to'lovlarni bajarishga, olgan kredit va qarzlarini qaytarishga, mol yetkazib beruvchilar bilan xisoblashishlarni amalga oshirishga harakat qiladi. Bu xisob-kitoblarning o'z vaqtida bajarilishi turli xil jarima, iqtisodiy ogohlantirishlar va penyalar tulashtan korxonani qutqaradi.

Ishlab chiqarilgan mahsulotlarning o'z vaqtida sotilishi korxonaning ijobiy moliyaviy natijaga erishishi, dividend to'lovlarni o'z vaqtida amalga oshirishi, mulk va mablag'larning uzluksiz hamda samarali aylanishi kabi ko'pgina moliyaviy axvol munosabatlarini yaxshilash imkoniyatini tug'diradi. Sotish jarayonini muddatida bajarilishi korxonaning ishlab chiqarish va ta'minot jarayonlarini ham tezlashishiga ta'sir etadi, debitorlik va kreditorlik qarzlarini qisqartiradi, pul oqimlarini ijobiy bo'lishini ta'minlaydi.

Sotish bo'yicha rejaning bajarilishida tayyor mahsulot va uning sifati muhim o'rin tutadi.

Tayyor mahsulot deb — barcha ishlov operatsiyalaridan o'tib, tayyor holga keltirilgan, belgilangan davlat standarti yoki texnik talablarga javob beradigan, texnik nazoratdan o'tgan mahsulotga aytiladi. Tayyor mahsulot

tarkibiga buyurtmachi korxonalar uchun bajarilgan ish va xizmatlar hamda ushbu korxonaga qarashli ishlab chiqarishdan tashqari xo'jaliklar uchun bajarilgan ish va xizmatlar ham kiradi.

Sotish uchun mo'ljallangan mahsulot, tovar mahsuloti deb nomlanadi. Uning tarkibiga sotish uchun mo'ljallangan tayyor mahsulotlar, yarim tayyor mollar, buyurtmachi korxona va muassasalar uchun bajarilgan sanoat harakteriga ega bo'lgan ishlar kiradi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida narx turlari ko'payadi: ulgurji, chakana narxlardan tashqari yana ichki, xalqaro narxlar mavjuddir. Ichki narx tovarlarga davlat ichkarisidagi belgilangan narx xalqaro narx esa tovarlarga xalqaro bozorda belgilangan narxdir. Bulardan tashqari bozor iqtisodiyoti sharoitida ikki xil narx amal qiladi:

1. Erkin narx.
2. Davlat tomonidan belgilanadigan narx.

Davlat tomonidan belgilanadigan narx keyinchalik qisqarib boradi, erkin narxning doirasi kengayib boradi. Korxonalar o'z ishlab chiqargan mahsulotlarini erkin narxda iste'molchilar bilan kelishib, sotishga intiladilar. Kamyob mollarni tovar birjasi — kim oshdi savdosi orqali sotish keng rivojlandi.

Omborga qabul qilingan va xaridor korxonalariga jo'natilgan mahsulot buxgalteriya xisobida haqiqiy ishlab chiqarish tannarxi bo'yicha aks etiriladi. Biroq sexlardan mahsulot omborga qabul qilinganda uning haqiqiy tannarxi ma'lum bo'lmagani uchun, mahsulot harakatini qabul qilingan reja tannarxi yoki ulgurji bahoda xisobga olinadi, ya'ni baholanadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalarning mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayonlarini tahlil qilishda moliyaviy va boshqaruv tahlilining asosiy vazifalari bo'lib quyidagilar xisoblanadi:

1. Mahsulot (ish, xizmat)lar sotish hajmi bo'yicha belgilangan biznes rejaning asoslilikini aniqlash.

2. Mahsulot (ish, xizmat)lar sotish rejasining umumiy hajmda hamda shartnoma majburiyatlarini xisobga olgan holda bajarilishiga ob'ektiv baho berish.

3. Mahsulot (ish, xizmat)larning sifat ko'rsatkichlarini o'rganish va ularni sotish hajmiga ta'sirini aniqlash.

4. Mahsulot sotish hajmlarining dinamik o'zgarish sabablarini aniqlash va baho berish.

5. Mahsulot sotish hajmiga ta'sir etuvchi omillarni xisoblash va ularga baho berish.

6. Shartnoma majburiyatlarining buzilishi, bajarilmaslik sabablarini aniqlash va unga baho berish.

7. Mahsulot sotish hajmini oshirish imkoniyatlarini ko'rsatib berish.

Mahsulot (ish, xizmat)lar sotish jarayonlarini tahlil etishda tahlil uchun kerakli bo'lgan axborot manbalari quyidagilar xisoblanadi:

- korxonaning biznes reja ma'lumotlari;
- sotish jarayonlari bo'yicha dastlabki buxgalteriya xisobi ma'lumotlari;
- «Moliyaviy natijalar to'g'risidagi xisobot» ma'lumotlari;
- «Korxona (birlashma)ning mahsuloti bo'yicha xisobot»i ma'lumotlari;
- boshqa qo'shimcha ma'lumotlar.

II-bob. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotishning holati tahlili

2.1. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning ijtimoiy-iqtisodiy tavsifi

Insoniyat tarrafiyotining hozirgi bosqichi globballashuv jarayonlarining jadal rivojlanishi orqali tavsiflanadi. Globballashuvni iqtisodiy jihatdan qaraydigan bo'lsak, u jahon xo'jaligining butun makonini qabrab oluvchi iqtisodiy munosabatlar tizimining tashkil topishi va rivojlanishini anglatadi².

O'zbekiston Respublikasi o'z mustaqilligiga erishgach barcha sohalarda turli o'zgarishlar ro'y berdi va ro'y bermoqda. Shu o'rinda ko'plab korxonalar ishga tushirilib, ularning faoliyati davlatimiz tomonidan qo'llab-quvvatlanib kelmoqda. Bunday korxonalardan biri “Samarqanddonmahsulotlari” bo'lib xisoblanadi. Korxona O'zbekiston Respublikasi Davlat mulkini boshqarish va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash qumitasi Samarqand viloyati xududiy boshqarmasining 1995 yil 2 martdagi 179-P sonli buyrug'iga asosan “Samarqand don” aksiyadorlik jamiyati deb nomlandi.

Jamiyat to'g'risida umumiy ma'lumot

Korxona qurilishi 1963 yilda Kuybishev shahridagi loyixalashtirish instituti tomonidan ishlab chiqilgan loyiha asosida boshlangan.

1966 yilda sutkasiga 240 tonna bug'doyni qayta ishlash quvvatiga ega bo'lgan tegirmon qurilib ishga tushirilgan.

Korxona O'zbekiston Respublikasi Davlat mulkini boshqarish va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash qumitasi Samarqand viloyati xududiy boshqarmasining 1995 yil 2 martdagi 179-P sonli buyrug'iga asosan “Samarqand don” aksiyadorlik jamiyati deb nomlandi.

² Karimov I.A. «Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo'llari va choralari» nomli asarini o'rganish bo'yicha o'quv qo'llanma. – T: 2009. -11bet.

Jamiyat umumiy pasport ma'lumotlari

Tuliq nomi:	«Samarqanddonmahsulotlari» ochiq aksiyadorlik jamiyati
Qisqartirilgan nomi:	«Samarqanddonmahsulotlari» OAJ
Mulkchilik shakli:	Ochiq Aksiyadorlik jamiyati
Huquqiy manzili:	O'zbekiston Respublikasi, 703033, Samarqand shahri, Yakubovskiy ko'chasi 4 uy Telefon: 229-60-24, 229-39-27, faks 229-39-27 "Osiyo-Afrosiyob" filiali Samarqand shaxri Toshkent ko'chasi 1-uy "Nurobod don" filiali Nurobod tumani, Nurbuloq qurg'oni
Boshqaruv raisi	K.Kuraxmedov
Ustav fondi	598249,8 ming sum
Ustav fond taqsimoti:	51 % - 305107,2 ming sum (169504 dona oddiy aksiya) 6,21 % - 37130,4 ming sum (20628 dona oddiy aksiya) 26,26 % - 157093,2 ming sum (87274 dona oddiy aksiya) 16,53 % - 98919,0 ming sum (54955 dona oddiy aksiya)
Davlat ulushi:	
Mehnat jamoa ulushi:	
Erkin sotuvda:	
Xorijiy investorlar ulushi:	16,53 % - 98919,0 ming sum (54955 dona oddiy aksiya)
Aksiyaning nominal qiymati:	1800 sum
Aksiya soni:	332361 dona
Bank rekvizitlari:	X/r: 20208000900193761001
MFO:	00279
INN:	201328304
OKPO:	00960349
OKONX:	19211
SOATO:	1718401
KOPF:	1150
Telefon, faks:	229-60-24, faks 229-60-24

Jamiyat aksiyadorlarning 1997 yil 20 fevraldagi umumiy yig'ilishi qarori va Davlat mulk qumitasining 1998 yil 14 iyuldagi 416-P sonli buyrug'iga asosan "Samarqanddonmahsulotlari" aksiyadorlik uyushmasi Bosh korxonasi deb nomlandi.

Korxona O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasining 2004 yil 6 avgustdagi 376-sonli qarori bilan "Osiyo-Afrosiyob" aksiyadorlik jamiyati va "Nurobod don" mas'uliyati cheklangan jamiyatlari filial sifatida birlashtirilib, "Samarqanddonmahsulotlari" ochiq aksiyadorlik jamiyati deb nomlandi va ustav fondi 220077,0 ming sum qilib belgilanib, davlat ulushi 26 foizga yetkazildi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 14-martdagi PK-29 sonli qaroriga va 2005 yil 31 maydagi PK-90 sonli qarorlariga asosan "Samarqanddonmahsulotlari" ochiq aksiyadorlik jamiyati aksiyadorlarining navbatdan tashqari umumiy yig'ilishi o'tkazilib, yig'ilish qaroriga va Samarqand Davlat Mulk Qumitasining 2005 yil 17-iyundagi 31-P sonli buyrug'iga asosan jamiyatning ustav fondi (jamiyatning 220077,0 ming sumlik ustav fondiga davlat ulushini oshirish maqsadida qushimcha chiqarilgan 112284,0 ming sumlik aksiyalarni qo'shish xisobiga) 332361,0 ming sumda belgilanib, davlat ulushi 51 foizga yetkazildi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2008 yil 18 noyabrdagi «Iqtisodiyot real sektori korxonalarining moliyaviy barqarorligini yanada oshirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi 4053-sonli Farmoni ijrosini ta'minlash maqsadida jamiyatning har bir aksiyasining nominal qiymati 2008 yil sof foydasi xisobidan 265888800 sumga qo'shimcha ravishda jamiyat ustav jamg'armasini oshirish uchun nominal qiymatini kutarish xisobiga har bir dona aksiya nominal qiymati 1800 sum miqdorida belgilandi va jamiyat ustav jamg'armasi 598 249 800 sumga yoki 420538,6 AQSH dollariga yetkazildi.

Jamiyatni aksiyadorlarning umumiy yig'ilishi, kuzatuv kengashi va ijroiya organi boshqaradi. Aksiyadorlarning umumiy yig'ilishi jamiyatni boshqarishning oliy organidir. Jamiyat har yili kamida bir marta aksiyadorlarning umumiy yig'ilishini o'tkazadi.

Jamiyatning ijro etuvchi organi vakolatiga jamiyatning joriy faoliyati raxbarligining barcha masalalari kiradi. Aksiyadorlarning umumiy yig'ilishi yoki kuzatuv kengashining vakolatiga kirgan masalalar bundan mustasno.

Jamiyatning Kuzatuv kengashi jamiyat faoliyatiga umumiy raxbarlikni amalga oshiradi, qonun bilan faqat aksiyadorlarning umumiy yig'ilishi vakolatiga kiritilgan masalalar bundan mustasno.

Jamiyatning taftish komissiyasi a'zolari jamiyat moliya xo'jalik faoliyatini nazorat qilish uchun jamiyat nizomiga muvofiq aksiyadorlarning umumiy yig'ilishida saylanadi.

Jamiyat faoliyatining maqsadi viloyat aholisini un mahsuloti va qishloq xo'jaligini omuxta yem, sara urug' va don mahsulotlari bilan ta'minlash xisoblanadi. Davlat buyurtmasiga muvofiq don, makka, o't uni va don mahsulotlarini qishloq fermer xo'jaliklaridan, shuningdek aholidan tuzilgan shartnomalarga asosan belgilangan tartibda sotib oladi.

Ishlab chiqarilgan mahsulotlar tuzilgan shartnoma va buyurtmalar bo'yicha sotiladi.

Jamiyat korxonalari ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish ixtisosi

Korxonaning asosiy ishlab chiqarish sexi xisoblangan tegirmon (sutkasiga 240 tonna bug'doy) 1966 yilda qurilib ishga tushirilgan. 1989 yilda Shveysariyaning "Byuller" firmasining litsenziyasi asosida Rossiya hamda Ukraina zavodlarida tayyorlangan uskunalar bilan jixozlangan. Tegirmon bo'limida 75 foiz chiqimli, birinchi va ikkinchi navli un ishlab chiqariladi. 1979 yilda omuxta yem sexi ko'rib ishga tushirilgan. Omuxta yem sexi sutkasiga 97,0 tonna ishlab chiqarish quvvatiga ega.

- tegirmon sexi sutkasiga 300 tonna bug'doyni qayta ishlash quvvatiga ega;
- elevator 37,5 ming tonna donni saklash sig'implariga ega;
- 10 800 tonna don saqlashga mo'ljallangan 6 ta temir sig'implar mavjud;
- 2 800 tonna sig'imga ega bo'lgan tayyor mahsulotlar saqlash ombori mavjud;

- yordamchi sexlar, tahlilxona, temiryul va avtomabil tarozilari mavjud;

- don mahsulotlarini qabul qilish va saqlashga mo'ljallangan 3-sonli baza, 8,4 ming tonna donni saqlaydigan ayvonlar, 600 m² asfalt maydonlari mavjud. 2011 yil may oyida Germaniyaning «PETKUS» uskunalarini olib kelib o'rnatish natijasida soatiga 6,6 tonna sara urug' tayyorlash imkoniyatiga ega bo'ldi;

- Samarqand DKKM da 8000 m² asfalt maydon, Oqdaryo DKKM da 30000 m² asfalt maydon mavjud;

- Samarqand tumani don qabul qilish manzilgoxida joylashgan, soatiga 2,75 tonna sara urug' tayyorlash quvvatiga ega bo'lgan sex mavjud;

- Pastdarg'om tumanidagi Go'zalkent don qabul qilish maskani mavsum paytida ijaraga olib ishlatiladi;

- Pastdarg'om tumanida shartnoma asosida qishloq xo'jalik korxonalariga xizmat ko'rsatuvchi biolaboratoriya mavjud.

Shuningdek, jamiyatning «Osiyo-Afrosiyob» filiali 1885 yilda qurilgan va 2005 yilning aprel oyida Turkiyaning «Ximmat Usta» firmasi hamda Shveysariyaning «Byuller» firmasi uskunalari bilan jixozlandi. Qayta jixozlash ishlaridan sung tegirmon sutkasiga 80 tonna bug'doyni qayta ishlash quvvatiga ega buldi. «Osiyo-Afrosiyob» filialidagi omuxta yem ishlab chiqarish sexi sutkalik 80,0 tonna omuxta yem ishlab chiqarish quvvatiga ega edi, «Uzdonmahsulot» AK ning 2006 yil 23 noyabrdagi 53-sonli buyrug'iga asosan omuxta-yem sexi sutkasiga ishlab chiqarish quvvati 71,0 tonna qilib belgilandi, sutkalik 9,0 tonnaga kamaytirildi.

- Jomboy don qabul qilish manzilgoxi, 12 ming tonna don saqlash sig'imiga ega;

- Chelak don qabul qilish manzilgohida joylashgan urug' sexi 2011 yil may oyida Germaniyaning «PETKUS» uskunalarini o'rnatililishi natijasida soatiga 6,6 tonna bug'doy va arpa donnini tayyor urug' holatiga keltirash quvvatiga ea bo'ldi, shuningdek 10 ming tonna don saqlash yopiq sig'imga ega;

- Payariq tumanida joylashgan Payariq va Chelak don qabul qilish manzilgohlarida g'allani saqlash uchun yopiq sig'implar hamda 21 ming m² asfalt maydonlariga ega;

- Payariq tumanida shartnoma asosida qishloq xo'jalik korxonalariga xizmat ko'rsatuvchi 2 ta biolabaratoriya mavjud;

«Nurobod don» filiali don qabul qilish manzilgohi, non sexi va soatiga 2,75 tonna sara urug' tayorlaydigan sexlariga ega. 14 ming tonna donni saqlashga moslashgan yopiq sig'im, 6 ming m² asfalt maydonlari mavjud. Nurobod non sexi kunlik 2760 kg, bir yilda 911 tonna non va non mahsulotlari ishlab chiqarish quvvatiga ega, shuningdek «Nurobod don» filialida temir yul mavjud.

Korxonaning mahsulot ishlab chiqarish sexlarining quvvatlari.

«Uzdonmahsulot» aksiyadorlik kompaniyasining 2010 yil 30 apreldagi № 23 sonli buyrug'iga asosan jamiyatga qarashli tegirmonlarda bir yilda (Osiyo-Afrosiyob» filiali bilan birgalikda) 89000 tonna un ishlab chiqarish quvvati tasdiqlangan. Bug'doydan un chiqimi 75 foiz. Kunlik un ishlab chiqarish 291,8 tonna, bug'doy xisobida 389 tonna bo'lib, bir yilda 305 ish kuni qilib belgilangan.

Omuxta yem sexlarida (Osiyo-Afrosiyob bilan birgalikda) 51300 tonna mahsulot ishlab chiqarish yillik quvvati belgilangan. Kunlik omuxta yem ishlab chiqarish esa 168 tonna belgilangan bo'lib, bir yilda 305 ish kuni qilib belgilangan.

Non ishlab chiqarish yillik quvvati 910 tonna belgilanib, kunlik ishlab chiqarish 2760 kg, bir yilda 330 ish kuni belgilangan.

Korxonaga qarashli 4 ta urug' sexlarida ishlab chiqarish quvvatidan kunlik 452 tonna bo'lib, quvvatdan tuliq foydalanilsa urug'lik ishlab chiqarishni 40 ish kunida ishlab chiqarish belgilangan.

Korxona O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi bayonida belgilangan hamda «Uzdonmahsulot» aksiyadorlik kompaniyasi tomonidan har oyda beriladigan birlashtirilgan topshiriqqa asosan g'alla qayta ishlab un ishlab chiqarish uchun elevatoridan tegirmon bo'limiga beriladi.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasining 1995 yil 17 iyuldagi 274-sonli qaroriga asosan o'tgan yilga nisbatan mahsulot ishlab chiqarish hajmi kam bo'lgan taqdirda ham 100 foiz qilib olinishi belgilangan.

Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozining ta'siri davom etayotgan hozirgi sharoitda korxonalarning asosiy maqsadi va barcha harakatlari maksimal darajada foydaga erishish xisoblanadi. Shunday ekan bizlar "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da sof foydasi shakllanishini tahlil qilishni lozim topdik. (2.1.2-jadval)

Keltirilgan 2.1.2-jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ 2012 yilni **805967** ming so'mlik foyda bilan yakunlagan. 2011 yilga nisbatan korxonaning foyda ko'rsatkichlari quyidagicha o'zgargan, ya'ni mahsulot (ish, xizmat) larni sotishning yalpi foydasi 2011 yilga nisbatan **544007** ming so'mga, asosiy faoliyatning foydasi **-162687** ming so'mga va asosiy ko'rsatkich xisobot davrining sof foydasi ham **48154** ming so'mga kupaygan. Ushbu korxona 2012 yilda foydaning barcha shakllari bo'yicha 2011 yilga nisbatan o'sishga erishgan.

**“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ foydasining shakllanishi tahlili,
ming so‘m**

№	Ko‘rsatkichlar	2011 yil	2012 yil	Farqi (+;-)	O‘zgarish sur‘ati (%)
1	Mahsulot (tovar, ish va xizmat)larni sotishdan ko‘rilgan daromad	51936790	58196953	6260163	112
2	Sotilgan (tovar, ish va xizmat)larni tannarxi	45056896	50773052	5716156	113
3	Mahsulot (tovar, ish va xizmat)larni sotishdan ko‘rilgan yalpi foyda(1q-2q)	6879894	7423901	544007	108
4	Davr xarajatlari	6801817	7220480	418663	106,2
5	Asosiy faoliyatning boshqa jarayonlaridan daromadlar	983821	1021164	37343	104
6	Asosiy faoliyatning foydasi (3q-4q+5q)	1061898	1224585	162687	115,3
7	Moliyaviy faoliyat bo‘yicha daromad	34293	4726	-29567	14
8	Moliyaviy faoliyat bo‘yicha xarajatlar	264333	423344	159011	160,2
9	Umumxo‘jalik faoliyatining foydasi (6q+7q-8q)	831858	805967	-25891	97
10	Favqulodda foyda	-	-	-	-
11	Favqulodda zarar	-	-	-	-
12	Daromad (foyda) solig‘i to‘lagunga qadar foyda (9q+10q-10q)	831858	805967	-25891	97
13	Daromad solig‘i	232598	154366	-78232	66,4
14	Foydadan boshqa soliq va yig‘imlar	47941	52128	4187	109
15	Sof foyda (12q-13q-14q)	551319	599473	48154	109

Manba: “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ “Moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi xisobot – 2 - sonli shakl ” ma’lumotlari asosida xisoblandi

2.1.3-jadval.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ga 2011 yilda tumanlardan g’alla qabul qilindi

				(tonnada)
№	Tumanlar nomi	Tovar don	Uruglik	Jami
1	Nurobod	3341	20	3361
2	Oqdaryo	23100	2445	25545
3	Pastdarg’om	12722	4088	16810
4	Payariq	30812	3111	33923
5	Samarqand	11310	0	11310
	Hammasi:	81285	9664	90949

2.1.4-jadval.

Korxonaning 2012 yil g’alla hosili davrida tumanlar qishloq xo’jalik korxonalaridan g’alla qabul qilish hajmlari

(tonna)

Tuman nomi	Qabul qilinadigan don miqdori	Shu jumladan			
		Tovar don Jami	Shu jumladan		Uruglik don
			Bug’doy	Arpa	
Nurobod	8112	5782	4321	1461	2330
Oqdaryo	30531	27250	27250	-	3281
Pastdarg’om	21783	17383	17333	50	4400
Payariq	38558	33807	33807	-	4751
Samarqand	12304	12304	12255	49	-
J A M I	111288	96526	94966	1560	14762

2011 yil hosilidan davlat resursiga boshqoli don va urug’lik harid qilish bo’yicha 1472 ta qishloq xo’jaligi korxonalari bilan 111288 tonna g’alla, shundan 1335 ta xo’jalik bilan 96526 tonna tovar don, 137 ta xo’jalik bilan 14762 tonna urug’lik qabul qilish uchun kontraktatsiya shartnomalar tuzilgan.

G'alla Samarqand, Okdaryo, Payariq, Pastdargom va Nurobod tumanlaridan qabul qilinadi. Qabul qilingan g'allaning hammasi mahsulot ishlab chiqarish uchun sarflanadi.

G'allani xo'jaliklardan DKKM gacha tashib keltirish uchun transport xizmatiga davlat tomonidan belgilangan cheklangan tariflarda, DKKM dan korxonagacha tashib kelish uchun mijozlarga kelishilgan tariflardan tulanadi, tariflar davlat tomonidan belgilangan cheklangan tariflaridan yuqori bo'lmasligi kerak.

Ishlab chiqarish sexlariga elektr-energiya, suv va tabiiy gaz o'lchash schetchiklari urnatish, me'yor bo'yicha sarflash, hamda iqtisod qilishni ta'minlash.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da 2012 yilda bajariladigan ishlar.

Elevator, tegirmon va omuxta yem sexlarida jixozlar ma'naviy texnik jixatidan eskirib ko'p marotaba ta'mirlangan, ba'zi qismlari ishdan chiqqan, tula quvvat bilan ishlatishga va tayyor mahsulot ishlab chiqarishga imkon kamayganligi sababli hamda tahlilxonalarni zamonaviy asbob-uskunalar bilan ta'minlash va mavsumiy don qabul qilish shaxobchalari urug' sexlarida eskirgan jixozlarni almashtirish maqsadida 2012 yilda «Manzilli qurilishlar» dasturiga bir qancha asosiy vositalar sotib olish mo'ljallangan.

Shuningdek, jamiyat ishchi va xodimlarini sut va gusht mahsulotlari bilan ta'minlash maqsadida jamiyat qoshida tashkil etilgan yordamchi xo'jalik xududida qora mollarga mo'ljallangan bino qurish, loyixa qiymati – 150 mln sum.

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasining 2011 yil 28 noyabrdagi №01-02-23-91-sonli yig'ilish bayoni ijrosini ta'minlash maqsadida “SamaarkandDonMahsulotlari” OAJ ning “Osiyo-Afrosiyob” filialini ma'naviy eskirgan binolarini buzib, ishlab chiqarishni boshqa xududga kuchirilayotganligi sababli filial ishchi va xizmatchilarni ish bilan ta'minlash maqsadida makaron sexi qurish, loyixa qiymati 2,0 mlrd sum.

2.1.5-jadval.

2012 yilda «Manzilli qurilishlar» dasturiga quyidagi asosiy vositalar sotib olish mo'ljallangan

1. Avtobus «ISUZU»	1 dona	90 mln sum
2. Kompyuter Pentium-4	2 dona	3,5 mln sum
3. Shveytnaya mashina A-38	4 dona	2,4 mln sum
4. Separator BIS-100	1 dona	30 mln sum
5. Rashev	8 dona	500 mln sum
6. Shlyuzovoy zatvor BSHM-2	6 dona	9 mln sum
7. SHU-15	10 dona	10 mln sum
8. Siklon 4-BSSH	7 dona	35 mln sum
9. Ventilyator VS-5-35	4 dona	40 mln sum
Jami :		719,9 mln sum

«MAN» zavodi bilan lizing shartnomasini tuzib jamiyatga 5 dona yuk mashinasini sotib olish – loyixa qiymati **1 mlrd sum**.

Chelak tumani xududida zamonaviy biolaboratoriya qurish, loyixa qiymati 100 mln sum.

«Tegirmonnonvoyxonajixozlari» MCHJ dan ehtiyot-qismlar va asbob-uskunalarini sotib olish - 50,0 mln sum.

G'alla qabul qilish mavsumi tugagach hamma don qabul qilish manzilgohlari va urug'chilik sexlarini noyabr-may oylarida konservatsiya qilish.

Jamiyat transport bo'limida hozirgi kunda texnik nosoz GAZ-5312, davlat raqami 14 AYE 563, 1989 yilda ishlab chiqarilgan yuk avtomashinasini birja orqali sotish.

Transport bo'limidagi 2 ta yengil avtomashanilari jismoniy eskirganligi, ko'plab ta'mirtalabligini inobatga olib birja orqali sotuvga quyish.

«ENERGOTEJASH-INVEST» MCHJ bilan shartnoma tuzib, Statkondensator TVV 0,4 300 KVAR uskunalarini lizing asosida 35 mln sumga olish, hamda ushbu uskunalarining o'rnatilishi natijasida elektr-energiya sarf xarajatlarini tejashga erishish.

Don qabul qilish manzilgoxlarida moddiy texnika bazasini tayyorlash, urug'lik sexlarini remont qilish – 50 mln sum.

2.2. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotishning tahlili

O'zbekiston Respublikasi o'z mustaqilligiga erishgach barcha sohalarda turli o'zgarishlar ro'y berdi va ro'y bermoqda. Shu o'rinda ko'plab korxonalar ishga tushirilib, ularning faoliyati davlatimiz tomonidan qo'llab-quvvatlanib kelmoqda.

Korxonada ishlab chiqarilgan un mahsulotini harid qiluvchi mijozlar non ishlab chiqarish va qandolat mahsulotlari ishlab chiqarish korxonalari xisoblanadi.

Omuxta yem aralashmasi parrandachilik fabrikalariga, chorvachilik komplekslariga hamda aholiga sotiladi.

Ishlab chiqarilgan un mahsuloti birja orqali ajratilgan fondlar hamda tuzilgan ikki tomonlama shartnomalar asosida puli tuliq tulangandan keyin sotiladi.

Un davlat tomonidan belgilangan narxnoma asosida sotiladi, omuxta yem aralashmasi esa kelishilgan narxda sotiladi.

Ishlab chiqarilgan mahsulotlar kisman firma do'konlari orqali ham sotiladi.

«Uzdonmahsulot» AK buyrugi bo'yicha un sotish uchun ajratilgan hajmlar un ishlab chiqarish uchun asos qilib olindi. Korxonada ishlab chiqarilayotgan un temir moddasi bilan boyitilgan fortifikatsiyalangan birinchi navli un ishlab chiqarish yo'lga quyilgan.

Omuxta yem esa korxona tomonidan ishlab chiqarish xarajatlarini va mavjud xom ashyolarni xisobga olgan holda tuzilgan reseptga asosan va mijozlar bilan kelishilgan holda belgilanadi.

Shu bilan birgalikda yil yakunida korxona o'z moliyaviy barqarorligiga, uning raqobatbardoshligiga va moliyaviy iqtisodiy mustahkamligiga baho berish uchun yillik bajargan xisobatlarini iqtisodiy tahlil qilib boradi. Mazkur iqtisodiy tahlil korxonaning kamchiliklarini ochib berishdan ichki imkoniyatlarini ishga soladigan chora-tadbirlarni ishlab chiqarishdan iboratdir.

**“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning 2010-2011 yillarida ishlab
chiqargan mahsulotlar ko’rsatkichlari**

Ko’rsatkichlar	O’lch. bir	2010 yil	2011 yil	2011 y 2010 yilga nisbatan o’sish	
				+, -	%
Mahsulot hajmi ulgurji narx	mln. sum	24197	27452	+3255	113,5
Solishtirma narx	mln. sum	26108	24618	-1490	94,3
Xalq iste’moli mollari	mln. sum	24828	24709	-119	99,5
Un	Tn	36124	36148	+24	100,1
SH.j vitaminli	Tn	34617	34325	-292	99,2
Omuxta yem	Tn	31317	24152	-7165	77,1
Non	Tn	522	1125	+604	215,5
Urug’	Tn	13223	10858	-2365	82,1

2011 yil davomida 36148 tonna un, 1125 tonna non mahsulotlari, 24152 tonna omixta yem ishlab chiqarildi hamda 10858 tonna saralangan boshqoli don ekinlari urug’i ishlab chiqarildi hamda qishloq xo’jalik korxonalariga yetkazib berildi.

Ishlab chiqariladigan mahsulot hajmi ulgurji narxda 27,4 mlrd sum, solishtirma narxda esa 24,6 mlrd sum hamda xalq iste’moli mollari 24,7 mlrd sumni tashkil etadi.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning 2012 yil yakunlarini tahlil qilganimizda qo’yidagi ko’rsatkichlarga ega bo’ldik. Korxonada 2012 yil yakuni xisobiga ko’ra, korxonada yil davomida 15,6 mlrd sumlik xalq iste’moli mollari ishlab chiqarildi.

37900 tonna un, 910 tonna non mahsulotlari, 26262 tonna omixta yem ishlab chiqarildi. 14,7 ming tonna saralangan boshqoli don ekinlari urug’i ishlab chiqarilib, qishloq xo’jalik korxonalariga yetkazib berildi.

Ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi ulgurji narxda 36,5 mlrd sum, solishtirma narxda esa 36,1 mlrd sumni tashkil etdi.

2012 yilda 10,0 ming tonna bug'doy mahsulotini chet davlatlarga eksport qilish ishlari amalgam oshirilgan.

2.2.2-jadval.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning asosiy turlari bo'yicha mahsulotlar sotish holati

(1 tonnasi sum xisobida)

Mahsulot turlari	2010 y	2011 y	O'tgan yilga nisbatdan, %	2012 y	O'tgan yilga nisbatdan, %
Un	362332	420167	116	580033	138
Omixta yem	174191	264095	151	316914	120

Rivoj topayotgan bozor iqtisodiyoti sharoitida mahsulot (ish, xizmat)larni ishlab chiqarishdan ko'ra ko'proq ularni sotish muammosi oldingi o'ringa chiqadi. Korxonalar erkin faoliyat yurituvchi sub'ektlar sifatida oldi-sotdi munosabatlarini ham mustaqil belgilaydilar. Mahsulot, ish va xizmatlarni oldi-sotdi jarayonlari bozor munosabatlarining negizida turadi.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da mahsulot sotish rejasining umumiy hajmda bajarilishi va dinamikasining tahlili jadval tahlili ushbu korxonaning 2010 yilda mahsulot sotish rejadagi 42709979 ming sumni tashkil qilgan bo'lsa, haqiqatda 39497799 ming sumni tashkil etgan. 2011 yilda sotilgan mahsulot hajmi rejada 39066340 ming sum rejalashtirilgan bo'lsa, haqiqatda esa 51936790 ming sumlik mahsulot sotilgan. 2012 yilga kelib mahsulot sotish hajmi rejada 61025728 ming sum o'rniga 58196953 ming sumlik mahsulot sotilgan va korxona xisob raqamiga tushgan. Ya'ni mahsulot sotish rejasi 2011 yilda korxona rejani ortig'i bilan bajargan bo'lsada, 2010 hamda 2012 yillardagi reja bajarilmay qolgan. Buning asosiy sabablardan biri albatta 2008 yildagi moliyaviy-iqtisodiy inqirozning hamda ichki imkoniyatlardan to'g'ri foydalanmaganligi va narxlarning indeksatsiya ta'siridir, ammo bu pasayish

butunligicha, ya'ni korxonaning samarali ish faoliyatiga, to'g'rirog'i rentabilligiga ta'sir o'tkazmagan. Shundan kelib chiqqan holda, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ har doim aholi uchun, ularning ehtiyojlarini qondirish uchun samarali faoliyat yuritadi deb ishonch bilan aytishimiz mumkindir (2.2.3-jadval).

2.2.3-jadval.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da mahsulot sotish rejasining umumiy hajmda bajarilishi va dinamikasining tahlili

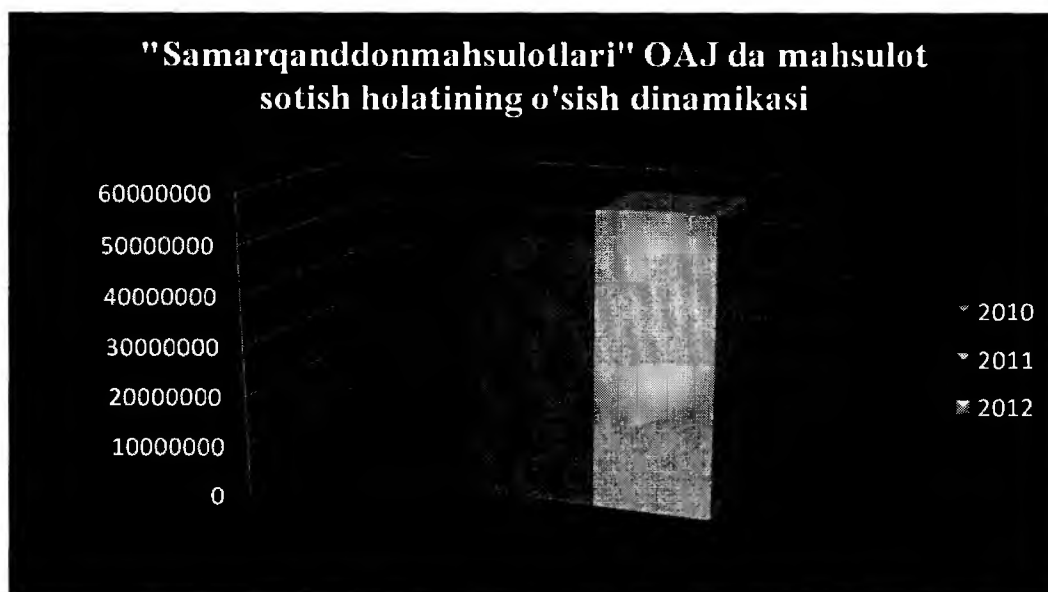
(ming sumda)

Ko'rsatkichlar	2010 yil	2011 yil	2012 yil	Xisobot yilining haqiqiyysi	
				2011yilni 2010-yilga nisbatan, %	2012yilni 2011-yilga nisbatan, %
Sotilgan mahsulotlar hajmi	39497799	51936790	58196953	131,5	112

Manba: Korxonaning yillik xisobotlari asosida tuzildi.

Ushbu jadvaldagi ma'lumotlarni yanada chuqurroq tahlil qilish uchun quyidagi ma'lumotlarni diagramma ko'rinishga olib keldik.

2012 yilda biznes reja bo'yicha **610,3 mln sum** sof foyda olinishi rejalashtirilgan edi, haqiqatda **581,9 mln sum** sof foyda olindi, bu rejadagidan **28,4 mln sum** kam yoki reja **95,3 foizga** bajarilgan. 2012 yilda sof foyda rentabelligi **1,03 foizni** tashkil etdi.



1-rasm. Mahsulot sotish rejasining umumiy hajmda bajarilishi va dinamikasining tahlili.

Asosiy faoliyatdan foyda **1224,5 mln sum** bo'lib, rentabellik darajasi **2,10 foizni** tashkil etdi.

Korxona faoliyatini tahlili mahsulot ishlab chiqarish (ish, xizmat) va uni sotish tahlilidan boshlanadi. Chunki ishlab chiqarish va sotish hajmlari faoliyat yuritishning asosiy ko'rsatkichlaridir. Ishlab chiqarilgan va sotiladigan mahsulotning hajmi, assortiment, sifatiga xarajat, foyda va rentabellik ko'rsatkichlariga bog'liq. Tahlil natijalari asosida aniq maqsadlarga yo'naltirilgan boshqaruv qarorlari ishlab chiqiladi, jumladan:

- mahsulot va xizmatlarga bo'lgan talab shakllanadi;
- ishlab chiqarish quvvatidan kelib chiqqan holda aniq hajmdagi mahsulot miqdori belgilanadi;
- ishlab chiqarish xarajatlarining smetasi tuziladi;
- *moddiy-texnik resurslarni yetkazib berish, asosiy fondlar va ishlab chiqarish quvvatlarini ishga tushirish rejalari shakllanadi;*
- mehnat resurslariga talab baholanadi.

Mahsulot ishlab chiqarish va sotish hajmlari korxona tomonidan bozor konyukturasini chuqur tahlil etgan holda mustaqil ravishda rejalashtiriladi.

Mamlakatimizda oqilona va samarali iqtisodiy siyosatning ishlab chiqilishi va hayotga izchil ravishda tatbiq etilishi, barqaror rivojlanishning asosiy manba, omillarining to'g'ri tanlanishi va ularga ustuvor ahamiyat berilishi keyingi yillarda iqtisodiy o'sishning yuqori sur'atlarining ta'minlanishiga imkoniyat yaratmoqda.

Mahsulot ishlab chiqarish hajmini kompleks tahlili ikki yo'nalishda olib beriladi:

a) mahsulot ishlab chiqarish va sotish rejasining bajarilishini baholash;

b) bir necha yillar bo'yicha mahsulot ishlab chiqarish va sotish dinamikasining tahlili.

Xisobot davridagi mahsulot ishlab chiqarish va sotish hajmini reja ma'lumotlari bilan taqqoslash orqali rejaning bajarilishi, rejadan farqlanishi mutlaq summada, o'tgan yil bilan taqqoslash orqali esa mahsulot hajmini o'sish sur'ati aniqlanadi.

Mahsulot sotish rejasining bajarilishi iste'molchilarga jo'natilgan tovar qismini o'rganishdan boshlanadi. Chunki jo'natilgan tovar bilan sotilgan mahsulot vaqt jihatdan farqlanadi. Iste'molchilarga jo'natilgan tovar, ko'rsatilgan xizmatlar uchun belgilangan muddat davomida xisob-schotiga pulni kelib tushmasligi tufayli korxonaning moliyaviy holati izdan chiqadi. Buning natijasida korxonaning byudjet, bank, mol yetkazib beruvchilariga bo'lgan qarzi ortib boradi, to'lov qobiliyati pasayadi. Bugungi kunda tovarlar uchun to'lov muddati 3 oy, ya'ni 90 kalendar kuni qilib belgilangan. 3 oydan oshgan qarzlarning muddati o'tgan qarz deb ataladi. Muddati o'tgan qarzlarni surunkali davom etishi bankrotlikka sabab bo'ladi.

Bankrotlik (iqtisodiy nochorlik) — xo'jalik sudi tomonidan e'tirof etilgan yoki qarzdor ixtiyoriy ravishda tugatilayotganida uning o'zi e'lon qilgan qarzdorning pul majburiyatlari bo'yicha kreditorlar talabini tula hajmda krndirishga qodir emasligi, shu jumladan, byudjetga va byudjetdan tashqari fondlarga soliqlar, yig'implar va boshqa majburiy to'lovlarni ta'minlashga qodir emasligi.

O'zbekistan Respublikasining «Bankrotlik to'g'risida»gi Konunining 3-moddasi «Bankrotlik alomatlari» deb ataladi. Bu moddada quyidagilar qayd etilgan. Yuridik shaxsning pul majburiyatlari bo'yicha kreditorlar talablarini qondirishga va (yoki) majburiy to'lovlarni bajarishga qodir emasligi, agar tegishli majburiyatlar va (yoki) to'lov majburiyati yuzaga kelgan kundan e'tiboran 9 oy davomida qarzdor tomonidan bajarilmagan bo'lsa, uning bankrotlik alomati deb e'tirof etadi.

Jismoniy shaxsning (tadbirkorlik faoliyatini yuridik shaxs tashkil etmagan holda amalga oshirayotgan shaxsning) pul mablag'lari bo'yicha kreditorlar talablarini qondirishga va (yoki) majburiy to'lovlarni tulash majburiyatini bajarishga qodir emasligi, agar tegishli majburiyatlar va (yoki) to'lov majburiyati ularni bajarish sanasi boshlangan paytdan e'tiboran 6 oy davomida qarzdor tomonidan bajarilmagan bo'lsa, agar majburiyatlarning summasi unga tegishli mol-mulkning qiymatidan oshib ketgan bo'lsa, uning bankrotlik alomati deb e'tirof etiladi.

Qarzdorning to'lov qobiliyatini tiklash uchun quyidagi chora-tadbirlarni qo'llash lozim:

- ishlab chiqarishni qayta ixtisoslashtirish;
- norentabel ishlab chiqarishlarni yopish;
- debitorlik qarzlarni undirish;
- qarzdor mol-mulkining bir qismini sotish;
- qarzdorning talabidan uzganining foydasiga voz kechish;
- qarzdor majburiyatlarini uchinchi shaxslar tomonidan bajarilishi;
- qarzdorning to'lov majburiyatini tiklashning boshqa usullari.

Jo'natilgan tovarlarning tahlili uchun ma'lumotlar tezkor xisob va dastlabki hujjatlar hamda xisobotdan olinadi. Tovarlar iste'molchilarga tuzilgan shartnoma asosida jo'natiladi.

Yuqorida keltirilgan ma'lumotlarga asosan bizlar korxonadagi tahlilni "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulot sotish hajmining rejaga nisbatan bajarilish holatini tahlili qilishni lozim topdik (2.2.4-jadval).

Keltirilgan jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da sotilgan mahsulot hajmi ko'rsatkichlari 2008 yilda jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozga qaramay eksport faoliyati natijasida juda yuqori ko'rsatkichlarga erishgan, yani reja 53,2 % ga ortig'i bilan bajarilgan. Xuddi shunday rejaga nisbatan haqiqatda o'sish tendensiyasini bizlar 2011 yilida ham ko'rishimiz mumkin. 2012 yilda korxona o'z oldiga quygan vazifasini ya'ni reja 95,4 % ga bajarilgan bo'lsada korxona umumiy holda samarali faoliyat olib brogan.

2.2.4-jadval

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJda 2008-2012 yillardagi sotilgan mahsulot hajmining rejaga nisbatan bajarilishi tahlili

(ming so'm)

№	Yillar	Sotilgan mahsulot hajmi rejada	Sotilgan mahsulot hajmi haqiqatda	Farqi (+, -)	Reja bajarilish foizda
1.	2008	20643127	31625430	10982303	153,2
2.	2009	46423890	37139112	-9284778	80
3.	2010	42709979	39497799	-3212180	92,5
4.	2011	39066340	51936790	12870450	133
5.	2012	61025728	58196953	-2828775	95,4

Manba: Korxona ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

Umuman olganda "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da sotilgan mahsulot hajmi ko'rsatkichlari 2008 yildan 2012 yilgacha bo'lgan besh yil mobaynida har yili ham reja bajarilmagan bo'lsada o'sish tendensiyasiga erishilganligiga guvoh bo'lishimiz mumkin.

Tahlilning keyingi bosqichida bizlar "Samarqanddonmahsulotlari" OAJda sotilgan mahsulot hajmining yillar davomida o'zgarish dinamikasini va tendensiyalarini tahlil qilishni lozim topdik (2.2.5-jadval).

**“Samarqanddonmahsulotlari” OAJda 2008-2012 yillardagi sotilgan
mahsulot hajmining dinamikasi**

(ming so‘m)

№	Yillar	sotilgan mahsulot hajmi jami	Mutloq o‘shishi		O‘zgarish sur‘ati, %	
			O‘tgan yilga nisbatan	Bazis yil (2008)ga nisbatan	O‘tgan yilga nisbatan	Bazis yil (2008)ga nisbatan
1.	2008	31625430	-	-	100,0	100,0
2.	2009	37139112	+5513682	+5513682	117,4	117,4
3.	2010	39497799	+2358687	+7872369	106,3	125
4.	2011	51936790	+12438991	+20311360	131,5	164,2
5.	2012	58196953	+6260163	+18699154	112	147,3

Manba: Korxona ma’lumotlari asosida muallif ishlanmasi

Keltirilgan 2.2.4-jadval ma’lumotlaridan ko‘rinib turibdiki “Samarqanddonmahsulotlari” OAJda sotilgan mahsulot hajmining 2010-2012 yillar oralig‘ida faqat o‘shish tendensiyalarini ko‘rsatganligiga guvoh bo‘lishimiz mumkin. Eng yuqori o‘shish ko‘rsatkichi 2012 yilda ko‘zatilib, 2011 yilga nisbatan mutloq o‘shish summasi 6260163 ming so‘mni tashkil etib o‘shish sur‘ati 12 % ga oshgan.

Albatta korxonada sotilgan mahsulot hajmining yildan-yilga ko‘payishi ijobiy holat xisoblanadi. Jumladan sotilgan mahsulot hajmining ortishi korxonada ko‘proq daromad va foyda olish imkonini beradi. Bunday natijalar korxonaning moliyaviy holati yaxshilanib ichki va tashqi bozorda o‘z mavqiyini topib borayotganligidan dalolatdir.

2.3. Korxonada mahsulot sotish hajmi bilan bog'liq samaradorlik ko'rsatkichlarining tahlili

Iqtisodiyotning erkinlashuvi, islohotlarning chuqurlashuvi, turli inqiroz va iqtisodiy beqarorliklarning sodir bo'lib turishi, raqobatning mavjudligi har bir xo'jalik yurituvchi sub'ektlarining ham faoliyat samaradorligini oshirish zaruratini tug'diradi. Chunki samaradorlik ta'minlanmagan joyda, foyda yetarli darajada bo'lmaydi, foyda bo'lmagan joyda esa mulkiy (iqtisodiy) o'sish ta'minlanmaydi va bunday vaziyatda korxonalarning inqirozga yuz tutishi, bankrot bo'lishi tayin. Shu tufayli barcha xo'jalik yurituvchi sub'ektlar faoliyati samaradorligini oshirishga erishish lozim. Iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida, soxalarida ham o'z faoliyatining samaradorligini oshirish ular taraqqiyotining asosiy omilidir.

Iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida, soxalarida, jumladan savdoda ham o'z faoliyatining samaradorligini oshirish ular taraqqiyotining asosiy omilidir. Samaradorlik natija degan ma'noni anglatadi. Ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlik – chegaralangan resurslardan oqilona, tejamli foydalangan holda erishilgan natijani, ya'ni savdoda aholining iste'mol darajasini yuksaltirish orqali tegishli rentabellikka erishishni anglatadi.

Samaradorlik «Effekt» tushunchasini anglatadi. «Effekt» lotincha «effectus» so'zidan kelib chiqib, bajarilish, harakat degan mazmunni bildiradi. Iqtisodiyotda «Xarajatlar», «Resurslar», «Natija», «Samara» kabi tushunchalar ishlatiladi.

«Xarajatlar» va «Resurslar» bir-biri bilan dialektik bog'liqlikda bo'lib, ularni bir tomondan, umumiy o'xshashlik tomonlari mavjud va ikkichi tomondan bir-biri bilan farqlari ham mavjud. Farqi esa xarajatlar xisobot davrida ishlatilgan (mahsulot ishlab chiqarish, ularni sotish uchun yoki xizmat uchun) resurslarni puldagi ifodasidir. Resurslar, ayniqsa asosiy fondlar, ishlab chiqarish, sotish, xizmat jarayonida o'zoq muddatda va ko'p marotaba qatnashadi. Bunday holda resurslarni bir qismi xarajatlanadi va mahsulotga o'z qiymatini qisman

o'tkazadi. Bunda resurslar xarajati sifatida amortizatsiya summasi o'z ifodasini topadi va xarajatalr ishlatilgan resurslar qiymatiga teng bo'ladi.

«Samaradorlik» nisbiy me'yor bo'lib, nisbiy ko'rsatkichlar tizimi orqali baholanadi. Iqtisodiy samaradorlik – bu natija bilan xarajatlarning solishtirma ko'rsatkichidir. Resurslar samaradorligini aniqlashda ishlatilgan (xarajat qilingan) resurslarni faoliyat natijasi (mahsulot, tovar sotish, xizmat), ya'ni ishlab chiqarilgan mahsulot, tovar aylanish hajmi, xizmat qiymati yoki daromad, foyda kabi ko'rsatkichlar bilan solishtiriladi.

Savdoning ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligi uning pirovard maqsad natijasida o'z ifodasini topadi.

Savdo korxonalarida samaradorlikni ifodalovchi ko'rsatkichlarga quyidagi ko'rstkichlarni kiritish mumkin:

1. Asosiy fondlar samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar;
2. Aylanma mablag'lar samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar;
3. Mehnat resurslari samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar.

Savdo korxonalarining samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlarni asosiy fondlar samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlarni aniqlashdan boshlashni lozim topdik

Ko'pchilik iqtisodchilar asosiy fondlarni samaradorligini «Fondlarni qaytimi», «Fondlarni sig'imi», «Fondlarni rentabelligi» kabi ko'rsatkichlar orqali aniqlashda tavsiya qilishadi. Amaliyotda ham asosan, ushbu ko'rsatkichlar ishlatiladi. Ularni aniqlanish tartibi quyidagi 2.3.1-jadvalda keltirilgan.

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

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

Biz yuqorida keltirilgan «Samaradorlik» tushunchasidan, ya'ni sarflangan (ishlatilgan), iste'mol qilingan asosiy fondlarni samarasidan kelib chiqsak,

Asosiy fondlarning barcha summasini emas, uning sarflangan (ishlatilgan) iste'mol qilingan qismini ishlatilsa, haqiqatga yaqinroq ko'rsatkich aniqlangan bo'ladi.

Asosiy fondlarning sarflangan qismi uning «amortizatsiyasi»da o'z aksini topadi va shu sababli «Asosiy fondlar» o'rniga «amortizatsiya» (A) summasini hisoblash maqsadga muvofiq bo'ladi.

Iste'mol qilingan asosiy fondlarni qaytimi ($AF_{i,k}$) quyidagicha aniqlanadi:

$$AF_{i,k} = \frac{TA}{A}$$

Asosiy fondlar sig'imi esa ($AF_{i,s}$) quyidagicha aniqlanadi:

$$AF_{i,s} = \frac{A}{AT}$$

2.3.1-jadval.

Asosiy fondlarni samaradorligi ko'rsatkichlari

№	Ko'rsatkichlarning nomi	Ko'rsatkichning mazmuni	Ko'rsatkichni hisoblash usuli (formulasi)
	Asosiy fondni qaytimi (AF_k)	1 so'm asosiy fondga qancha tovar aylanishi (chakana, ulgurji, ommaviy ovqatlanishni) to'g'ri kelishini anglatadi (TA)	$AF_k = \frac{TA}{AF}$
2.	Asosiy fondlar sig'imi (AF_s)	Asosiy fondlarni qaytimini teskarisi, ya'ni 1 so'm tovar aylanishiga qancha asosiy fond to'g'ri kelishini ko'rsatadi.	$AF_s = \frac{AF}{TA}$
3.	Asosiy fondlar rentabelligi, % (AF_r) xisobida	Asosiy fondlarning 1 so'miga necha foiz foyda to'g'ri kelishini ko'rsatadi	$AF_r = \frac{Fx100}{AF}$

Asosiy fondlar rentabelligi ($AF_{i,r}$):

$$AF_{i,r} = \frac{Fx100}{A}$$

Asosiy fondlar samaradorligini tahlil qilishda yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlar bilan birga quyidagilarni ham ishlatishni tavsiya qilamiz.

Chakana savdoda chakana savdo shaxobchalari savdo maydonini ishlatilish koeffitsiyenti (K_s)

$$K_s = \frac{ChTA}{S_c}$$

Ushbu ko'rsatkich 1 kv.m savdo maydoniga qancha chakana tovar aylanishi to'g'ri kelishini anglatadi.

Ulgurji savdoda omborlar maydoni va ulgurji ombor tovar aylanishi ishlatiladi. Xuddi shunday chakana tovar aylanishi (ulgurji ombor tovar aylanishi) ko'rsatkichlar o'rniga foyda «F» ishlatilsa, maydonlarni rentabelligi aniqlanadi.

Asosiy fondlarning samaradorlik ko'rsatkichlarini tahlil qilish uchun bizlar 2.3.1-jadvalni tuzishni lozim topdik. Chunki asosiy vositalar samaradorligi tahlil qilish hozirgi modernizatsiya sharoitida qo'shimcha mablag' sarflamasdan ko'proq mahsulot chiqarishga, pirovard natijada esa foydaning ko'payishiga olib keladi. Demak asosiy fondlar har bir so'mga qancha mahsulot chiqarganlik ko'rsatkichi muhim ko'rsatkichlardan biridir.

Keltirilgan 2.3.2-jadval ma'lumotlaridan quyidagi xulosalarga kelindi:

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da sof foydaning 2011 yilga nisbatan 2012 yilda +48154 ming so'mga kamayishi natijasida asosiy vositalarning rentabelligi 2011 yildagi 13 % dan 2012 yilda 14 % ga ko'paydi, ya'ni 2011 yilga nisbatan 2012 yilda asosiy vositalarning rentabelligi +1 ga oshdi.

- asosiy vositalarning mahsuldorligi (qaytimi), ya'ni asosiy vositalar 1 so'mga qancha mahsulot sotishdan tushgan tushum to'g'ri kelishini aniqlash quyidagi natijalarga olib keldi. 2011 yilda asosiy vositalar qaytimi 12 so'mni tashkil etgan bo'lsa, bu ko'rsatkich 2012 yilda 13 so'mni tashkil etgan. Bundan ko'rinib turibdiki, “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da asosiy fondlar qaytimi 2011 yilga nisbatan 2012 yilda +1 so'mga yoki 8 % ga ko'payganligi ijobiy holatdir. Bu esa “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning 2012 yilda asosiy vositalardan samarali foydalanganligidan dalolat beradi. Asosiy vositalar qaytimining oshishiga asosiy sabab qilib, korxonaning 2012 yilda mahsulot

sotishdan olgan sof tushumi hajmining 2011 yilga nisbatan +48154 ming so'mga yoki 9 % ga ko'payganligini ko'rsatish zarur. Lekin umumiy xulosa chiqarish uchun boshqa ko'rsatkichlarni xisoblab chiqish va tahlil qilish lozim.

2.3.2-jadval.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ asosiy vositalarining samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlari tahlili

№	Ko'rsatkichlar nomi	2011 yil	2012 yil	Farqi (+;-)	O'zgarish sur'ati, %
Hajm ko'rsatkichlari					
1	Sof foyda, ming so'm	551319	599473	+48154	109
2	Sotilgan mahsulot xajmi, ming so'm	51936790	58196953	+6260163	112
3	Yalpi daromad, ming so'm	52954904	59222843	+6267939	112
4	Asosiy vositalarning qiymati, ming so'm	4270935	4451762	+180827	104
Nisbiy ko'rsatkichlar					
5	Asosiy vositalarning rentabelligi, % (1q *100 : 4q)	13	14	+1	108
6	Asosiy vositalarning qaytimi, so'm (2q : 4q)	12	13	+1	108
7	Asosiy vositalarning sig'imi, so'm (4q : 2q)	0,08	0,08	-	-
8	Asosiy vositalarning daromadliligi, so'm (3q *100 : 4q)	1240	1330	+90	107

Manba: “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ “Buxgalteriya balansi – 1- sonli shakl ” va “ Moliyaviy natijalar to'g'risidagi xisobot – 2 - sonli shakl ” ma'lumotlari asosida xisoblandi

- “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da asosiy vositalarning daromadliligi 2011 yilda 1240 so'mni, 2012 yilda esa 1330 so'mni tashkil etgan bo'lib, 2011 yilga nisbatan 2012 yilda +90 so'mga, ya'ni 7 % ga oshgan. Bu holat ijobiy

xisoblanib, buni "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da yalpi daromad summasining +6267939 ming so'mga ko'payganligi bilan izohlash mumkin.

Umuman olganda "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ asosiy vositalari samaradorligi ko'rsatkichlarining asosiy vositalar qaytimi va daromadliligi ko'rsatkichlari 2011 yilga nisbatan 2012 yilda ko'paygan bo'lsa, eng asosiy samaradorlik ko'rsatkichi xisoblangan asosiy vositalar rentabelliligi oz bo'lsada ko'payish tendensiyasiga ega bo'lganligi tufayli "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ ning asosiy vositalar samaradorligi ko'rsatkichlarini 2011 yilga nisbatan 2012 yilda ijobiy baholash mumkin.

Bozor munosabatlari sharoitida mehnat resurslaridan samarali foydalanishning ahamiyati oshib bormoqda. Shu tufayli endi "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ yalpi daromadi va foydasi bilan bog'liq mehnat resurslari samaradorligini tahlili bilan tanishib chiqamiz. 2.3.3-jadvalda "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da mehnat resurslari samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar tahlili keltirilgan. Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, yalpi daromad va foyda miqdori 2012 yilda o'tgan yilga nisbatan anchagina ko'paygan. Buning natijasida mehnat unumdorligi ham 235,6 ming so'mga ko'paygan. Bu holat asosan "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da mehnat resurslarining 2011 yilga nisbatan 2012 yilda 51 kishiga yoki 10 % ga kamayganligi va mahsulot sotish hajmining keskin ko'payib ketishi natijasida sodir bo'lgan. Buning natijasida mehnat resurslari daromadliligi va foydaliligi ko'rsatkichlari ham mos ravishda 25 % va 25 % gacha ko'paygan. Umuman olganda mehnatning samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar bo'yicha "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ ijobiy natijalarga erishgan. Albatta, bu o'z-o'zidan bo'lgan emas. Bunga bir qancha omillar ta'sir qilgan. Tahlil jarayonida qanday omillar qaysi ko'rsatkichga qay darajada ta'sir qilganligini aniqlash muhimdir. Umuman olganda "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ ning nafaqat mehnat resurslari bilan bog'liq ko'rsatkichlari balki umumiy tarzda uning 2011 yilga nisbatan 2012 yilda olib borilgan xo'jalik faoliyatini ijobiy

baholash to'g'ri bular, chunki yuqorida qilingan tahlillarimiz natijasida shunday xulosaga keldik.

2.3.3-jadval

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da mehnat resurslari samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar tahlili.

(ming so'm)

№	Ko'rsatkichlar	2011 yil	2012 yil	Farqi (+,-)	O'zgarishi %
1	Mahsulot xajmi	551319	599473	+48154	109
2	Yalpi daromad	51936790	58196953	+6260163	112
3	Sof foyda	52954904	59222843	+6267939	112
4	Mehnat resurslari o'rtacha yillik miqdori, kishi	496	445	-51	90
5	Mehnat resurslari natijaviyligi, ya'ni mehnat unumdorligi, (1q:4q)	1111,5	1347,1	+235,6	121
6	Mehnat resurslari daromadliligi, (2q:4q)	104711,3	130780	+26068,7	125
7	Mehnat resurslari foydaliligi, (3q:4q)	106764	133085	+26321	125

Manba: “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ “Buxgalteriya balansi –1-sonli shakl”
“Moliyaviy natijalar to'g'risidagi xisobot–2-sonli shakl” va “Xodimlar harakati to'g'risidagi 1-T
shakl” ma'lumotlari asosida xisoblandi

Fikrimizcha “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ rahbar va mutasaddi xodimlari korxonaning xo'jalik faoliyati samaradorligini yanada oshirishga oid masalalarga hozirgi davr talablaridan kelib chiqqan holda yangicha yondashish chora-tadbirlarini ishlab chiqishlari va ularni xo'jalik amaliyotiga qo'llash imkoniyatlari to'g'risida jiddiy o'ylashlari lozim bo'ladi. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da mavjud muammolarni hal qilish yuzasidan biz o'zimizning tavsiyalarimizni berishimiz zarurligi kelib chiqadi va biz “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ ning asosiy maqsadi xisoblangan foydasini oshirish, mavjud resurslaridan samarali foydalanish va nihoyat xo'jalik faoliyatini samarali va oqilona tashkil etishi bo'yicha taklif va tavsiyalarimizni dissertasiya ishimizning uchinchi bobida to'xtalib o'tamiz.

III-bob. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish tahlilini takomillashtirish va sotish hajmini oshirish yo'llari

3.1. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotishiga ta'sir qiluvchi omillar tahlilini takomillashtirish yo'llari

Korxonalar faoliyatini ifodalovchi hajm ko'rsatkichlari tahlili iqtisodiy adabiyotlarda etarlicha yoritilgan. Deyarli barcha iqtisodiy tahlilga bag'ishlangan darsliklarda ushbu masalaga g yoki bu darajada to'xtalib o'tilgan. Bu borada samarali ijod qilgan I.T.Abdukarimov³, M.I.Bakanov⁴, M.Rahimov⁵, M.Q.Pardayev, B.I.Isroilov⁶, A.H.Shomalimov⁷ kabi yirik olimlarning nomlarini alohida ta'kidlash mumkin.

Ammo bozor munosabatlarining shakllanishi, iqtisodiyotning erkinlashuvi, ko'p mulkchilikka asoslangan iqtisodiy tizimda kichik biznesga asoslangan xususiy sektor korxonalarining vujudga kelishi bu sohaga yangicha yondashishini, iqtisodiy tahlilning o'ziga xos usullarini ishlab chiqishni taqozo qilmoqda. Ayniqsa, iqtisodiyotning hozirgi bosqichida tahlil qilish uchun emas, balki korxonani bevosita oqilona boshqarish uchun zarur bo'lmoqda. Shu tufayli iqtisodiy tahlilga talab va uni amalga oshirish zarurati yanada kuchayadi. Boz ustiga hozirgi iqtisodiy vaziyat ichki imkoniyatlarni axtarib topishni taqoza qilmoqda. Bu esa bevosita omilli tahlil usullarini ham keng miqyosda qo'llashni talab qilmoqda.

Shunday qilib bozor munosabatlari sharoitida tovarni ishlab chiqarish bilan birga uni sotish muhim ahamiyat kasb etadi. Lekin tovarni sotish qanchalik muhim bo'lmasin, oldin uni ishlab chiqarish lozim. Ishlab chiqarish bo'lmasa, tabiiyki, sotish bo'lmaydi. Ammo ishlab chiqarish, oldingidek, faqat ishlab

³ Abdukarimov I.T. va boshqalar. Matlubot kooperatsiyasining xo'jalik faoliyatini analiz qilish. T.: "O'qituvchi", 1989.

⁴ Курс экономического анализа. Под ред. М.И.Баканова, А.Д.Шеремета. М.: Финансы и статистика, 1984.

⁵ Abdullaev Yo., Ibrohimov A., Rahimov M. Iqtisodiy tahlil. T.: "Mehnat", 2001.

⁶ Pardayev M.Q., Isroilov B.I. Iqtisodiy tahlil I-II qismlar. T.: "Iqtisodiyot va huquq dunyosi" nashriyot uyi, 2002.; Pardayev M.Q. va boshqalar. Iqtisodiy tahlil. T.: "Mehnat", 2004.

⁷ Shoalimov A.H. Sanoat korxonalari faoliyatining tahlili. T.: "Mehnat", 1992.

chiqarish uchun emas, balki sotishga qaratilgan, tovar esa iste'molchining talabiga javob beradigan bo'lishi lozim.

Mahsulot sotishni tahlil qilishda uni ifodalovchi ko'rsatkichlarni aniqlash muhim ahamiyatga ega. Sotilgan mahsulotni tahlil qilishda qo'llaniladigan ko'rsatkichlar tarkibiga ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi, ularning sifati, sotilish hajmi, maromiyligi kabilar kiradi. Chunki sotilgan mahsulot hajmi shu ko'rsatkichlarga bevosita bog'liqdir.

Korxona faoliyatining muhim ko'rsatkichlaridan biri sotilgan mahsulot hajmi bo'lganligi tufayli, uning faoliyatiga ta'sir qiluvchi omillar tahlilini takomillashtirishni mazkur ko'rsatkich misolida ko'rib chiqishni tavsiya qilamiz.

Mahsulotlarni sotish hajmiga juda ko'p omillar ta'sir qiladi. Ularni bir qancha guruhlariga bo'lish mumkinligi haqida yuqorida ham ta'kidlandi. Iqtisodiy tahlilning eng muhim jihati, ta'sir qiluvchi omillarni xisoblash yo'llarini aniqlab, tahlil qilinayotgan ko'rsatkich to'g'risida aniq xulosaga kelish va uni yaxshilash bo'yicha amaliy tadbirlarni ishlab chiqishdan iboratdir.

Ushbu maqsadga erishish uchun sotish hajmiga ta'sir qiluvchi omillarni iqtisodiy mazmuni jihatidan guruhlash maqsadga muvofiq, deb xisoblaymiz. Zero, ushbu omillarni xisoblash uchun buxgalteriya va statistik xisobi va xisobotlarida aniq ma'lumotlar ham keltirilgan.

Sotish hajmiga ta'sir qiluvchi omillar iqtisodiy mazmuni jihatidan to'rt guruhga bo'linadi:

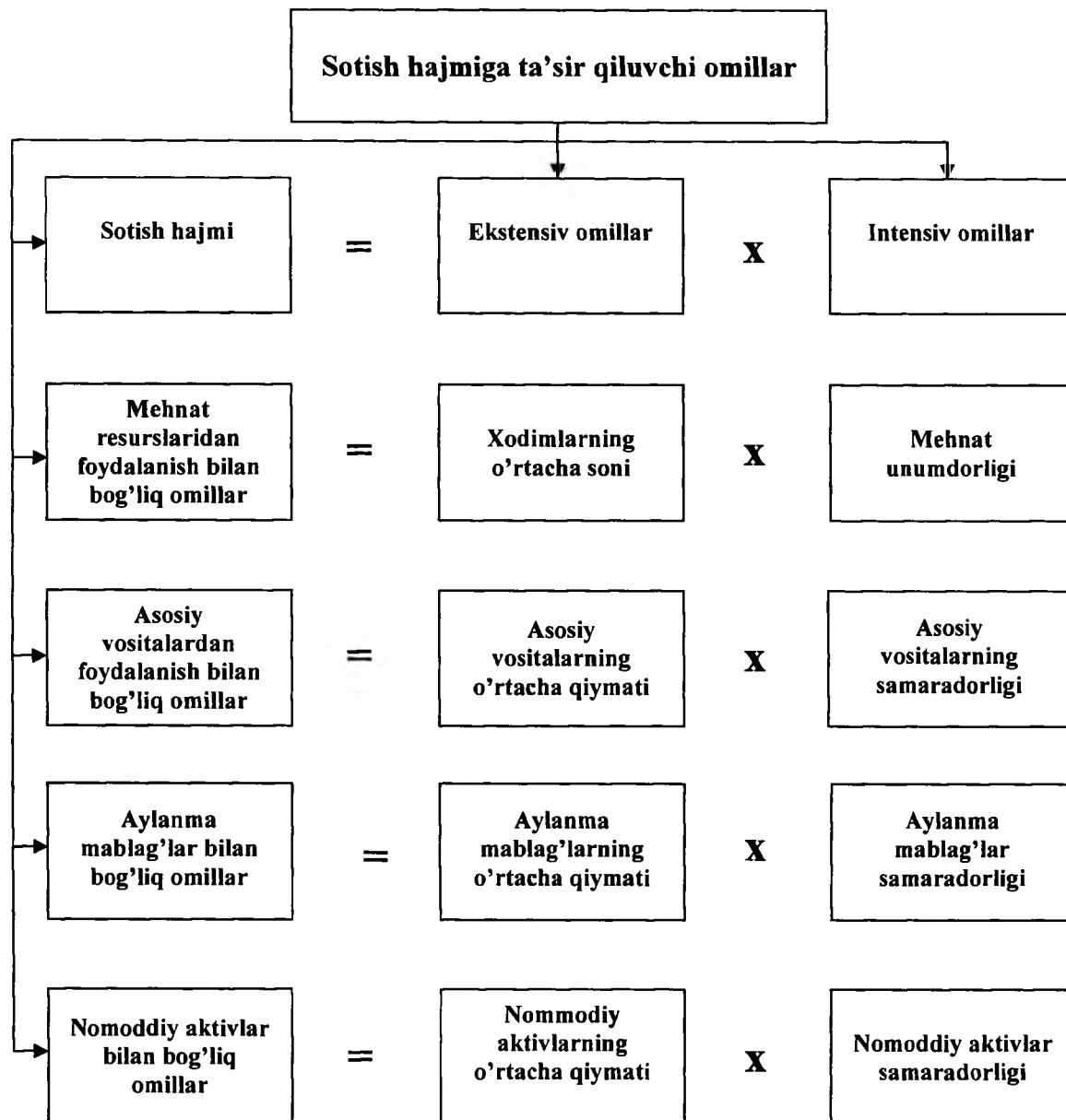
- Mehnat resurslaridan foydalanish bilan bog'liq omillar;
- Asosiy vositalardan soydalanish bilan bog'liq omillar;
- Aylanma mabla'lar bilan bog'liq omillar;
- Nomoddiy aktivlar bilan bog'liq omillar.

Ushbu omillar ta'sir qilish darajasiga qarab ikki guruhga bo'linadi: intensiv omillar va ekstensiv omillar. Ularning bir-biriga bog'liqligini quyidagicha ifodalashni tavsiya qilamiz (1-chizma).

Sotilgan mahsulot hajmiga ta'sir qiluvchi barcha omillar bir-biri bilan uzviy bog'liqlikda va aloqada. Ularning birorta ko'rsatkich o'zgarishiga ta'sirini

xisoblaganda, albatta, hammasini birdaniga xisoblab olish lozim. Chunki alohida-alohida xisoblab olganda omilli tahlil to'liq bo'lmasdan qoladi.

Ushbu omillarning hammasi korxonaning iqtisodiy salohiyatini tashkil qiladi⁸. Korxona iqtisodiy salohiyatining natija ko'rsatkichi o'zgarishiga ta'sirini alohida-alohida qarab bo'lmaydi. Zero, natijaning o'zgarishiga ushbu omillar birdaniga ta'sir qiladi.



1-chizma. Sotish hajmiga ta'sir qiluvchi intensiv va ekstensiv omillar.

⁸ Pardayev M.Q., Isroilov B.I. Iqtisodiy tahlil. O'quv qo'llanma. T.: "Mehnat" 2004. 104-138-betlar;
Abdulkarimov I.T., Pardayev M.Q., Isroilov B.I. Korxonaning iqtisodiy salohiyati tahlili. Monografiya. T.:
"Iqtisodiyot va huquq dunyosi" nashriyot uyi, 2003. 256-bet.

Bu holatlarni inobatga olib, sotilgan mahsulot hajmiga korxona iqtisodiy salohiyati bilan bog'liq bo'lgan omillarning ta'sirini bir-biri bilan bog'liq holda xisoblash metodologiyasi ishlab chiqildi. Bu uchun, eng avvalo, quyidagi jadvalni tuzish tavsiya qilinadi (3.1.1-jadval).

3.1.1-jadval.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ da sotilgan mahsulot va unga ta'sir qiluvchi omillarning 2010-2012 yillardagi dinamikasi

Ko'rsatkichlar	Yillar			2012 yilda o'zgarishi	
	2010 yil	2011 yil	2012 yil	2010 yilga nisbatdan	2011 yilga nisbatdan
1.Sotilgan mahsulot hajmi, mln. sum	39498	51937	58197	147,3	120,5
2.Xodimlar soni, kishi	490	496	445	91	90
3.Mehnat unumdorligi, ming sum (1q:2q)	80608	104711	130800	162,3	125
4. Asosiy vositalarning o'rtacha yillik qiymati, mln. sum	2146,3	3512,5	4559,4	212	130
5.Asosiy vositalar samaradorligi, sum (1q:4q)	18,4	15	13	71	87
6.Aylanma mablag'larning o'rtacha yillik qiymati, mln. sum	559,4	664,2	210,1	38	32
7.Aylanma mablag'lar samaradorligi, sum (1q:6q)	71	78,2	277	390	354
8.Nomoddiy aktivlarning o'rtacha yillik qiymati, mln. sum	3,4	2	1,3	38	65
9.Nomoddiy aktivlarning samaradorligi, sum (1q:8q)	11617	25968	44767	385	172

Manba: Mazkur korxonaning tegishli yillardagi buxgalteriya xisoboti ma'lumotlari asosida xisoblandi.

Ushbu jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 2012 yilda 2010 yilga va 2011 yillarga nisbatan ko'rsatkichlarida ham o'sish ham pasayishlar ko'zatilgan. Sotilgan mahsulot hajmi 2012 yilda 2010 yilga nisbatan 147,3 % o'sgan, 2011 yilga nisbatan 120,5 % o'sgan. Ushbu o'sish, albatta, o'z-o'zidan sodir bo'lgan

emas. Unga bir qancha omillar ta'sir ko'rsatgan. Ushbu jadvalda keltirilganicha, deyarli barcha omillarda o'sish ro'y bergan. Xodimlar soni 2012 yilda o'tgan yillarga nisbatan kamaygan bo'lsada, lekin mehnat unumdorligi 2010 yilga nisbatan 62,3 % o'sgan bo'lsa, 2011 yilga nisbatan esa 25 % ga o'sgan. Korxona faoliyatida ba'zi bir ko'rsatkichlar pasayishiga qaramasdan umumiy holda korxona barcha ko'rsatkichlar bo'yicha ijobiy natijaga erishgan.

Iqtisodiy tahlilning muhim vazifalaridan biri ushbu omillarning natija ko'rsatkichi o'zgarishiga ta'sirini aniqlashdan iborat.

Sotilgan mahsulot o'zgarishiga ta'sir qiluvchi barcha omillar odatdagi amaliyotda qo'llanilayotgan usulda xisoblanadigan bo'lsa, ularning bir-biri bilan bog'liqligi aniqlanadi:

$$\Delta Q_{bo} = \left[\left(\frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left(100 - \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] + \left[\left(\frac{\Delta A_v \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left(100 - \frac{\Delta A_v \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] +$$

$$\left[\left(\frac{\Delta A_{ym} \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left(100 - \frac{\Delta A_{ym} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] + \left[\left(\frac{\Delta N_a \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left(100 - \frac{\Delta N_a \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right]$$

Bunda: ΔQ_{bo} – natija ko'rsatkichining barcha omillar ta'sirida o'zgarganligi; Δx – xodimlar soni; ΔQ – sotilgan mahsulot hajmining o'zgarishi; ΔA_v – asosiy vositalar o'rtacha qiymatining o'zgarishi; ΔA_{ym} – aylanma mabla'lar o'rtacha qiymatining o'zgarishi; ΔN_a – nomoddiy aktivlar o'rtacha qiymatining o'zgarishi.

Agar shu usul bilan xisoblaydigan bo'lsak sotilgan mahsulot hajmining 2012 yildagi miqdori 2010 yilga nisbatan o'zgarishiga ta'sir qiluvchi omillar quyidagicha bo'ladi:

$$\Delta Q_{bo} = \left[\left(\frac{-9 \cdot 100}{47,3} \right) + \left(100 - \frac{-9 \cdot 100}{47,3} \right) \right] + \left[\left(\frac{112 \cdot 100}{47,3} \right) + \left(100 - \frac{112 \cdot 100}{47,3} \right) \right] +$$

$$\left[\left(\frac{-62 \cdot 100}{47,3} \right) + \left(100 - \frac{-62 \cdot 100}{47,3} \right) \right] + \left[\left(\frac{285 \cdot 100}{47,3} \right) + \left(100 - \frac{285 \cdot 100}{47,3} \right) \right] =$$

$$= (-19+119)+(237-137)+(-131+231)+(602-502)=100,0+100,0+100,0+100,0 = 400,0\%$$

Ushbu ko'rsatkichning miqdori 2012 yilda 2011 yilga nisbatan quyidagi holatga ega bo'ladi:

$$\Delta Q_{bo} = \left[\left(\frac{-10 \cdot 100}{20,5} \right) + \left(100 - \frac{-10 \cdot 100}{20,5} \right) \right] + \left[\left(\frac{30 \cdot 100}{20,5} \right) + \left(100 - \frac{30 \cdot 100}{20,5} \right) \right] +$$

$$\left[\left(\frac{-68 \cdot 100}{20,5} \right) + \left(100 - \frac{-68 \cdot 100}{20,5} \right) \right] + \left[\left(\frac{72 \cdot 100}{20,5} \right) + \left(100 - \frac{72 \cdot 100}{20,5} \right) \right] =$$

$$= (-49+149) + (146-46) + (-332+432) + (351-251) = 100,0 + 100,0 + 100,0 + 100,0 = 400,0\%$$

Ko'rinib to'ribdiki, barcha omillarning ta'siri 400,0 foizni tashkil qiladi. Natijada ko'rsatkichi atigi 100,0 foiz o'sgan bir paytda, omillar ta'siri 400,0 foiz o'sgan bo'lishi mumkin emas. Ammo, chop qilingan adabiyotlarda⁹ va amaliyotda shu usul qo'llanilib kelinmoqda.

Ushbu adabiyotlarda keltirilgan usullarga asoslangan holda, ularni takomillashtirish bo'yicha tegishli tavsiyalar ishlab chiqildi. Xususan, chop qilingan adabiyotlarda har bir guruh omillarini xisoblaganda, aynan shu omillar e'tiborga olinilib, boshqa omillarni esa, shu jarayonga ta'sir qilmagan deb faraz qilinadi. Natijada, har bir guruh omillar ta'sirining umumiy miqdori tahlil qilinayotgan ko'rsatkichning umumiy farqini 100 foiz qoplaydi. Yuqoridagi chizmada omillar to'rt guruhga bo'linadi. Amaldagi usullar bilan xisob-kitob qilinsa, natija ko'rsatkichining o'zgarishiga to'rt guruh omillarning ta'siri 400 foizni tashkil qiladi. Chunki bu holatlarda «takroriy xisob» ga yo'l qo'yiladi.

Amaldagi usullarning bunday kamchiligini bartaraf qilish uchun har bir guruh omilni alohida qaramasdan, ularni bir-biri bilan uzviy bog'liqlikda va

⁹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2000. 60-467- betlar.; Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1994. 60-75- betlar.; Abdurkarimov I.T. va boshqalar. Matlubot kooperatsiyasining xo'jalik faoliyatini analiz qilish. T.: «O'qituvchi», 1989. 32-53- betlar.; Pardaev M.Q. Iqtisodiy tahlil nazariyasi. Samarqand.: Zarafshon, 2001. 87-126- betlar.; Pardaev M.Q., Isroilov B.I. Iqtisodiy tahlil. I-qism. Toshkent: «Iqtisodiyot va huquq dunyosi» nashriyot uyi, 2001. 31-72- betlar va h.k.

aloqada deb qaraymiz va har bir guruhga, tegishli ravishda salmoqlilik koeffitsientini joriy qilishni tavsiya qilamiz. Tadqiqotlar ko'rsatdiki, sotish hajmiga ta'sir qiluvchi omillarning salmoqlilik koeffitsientini, tahminan, quyidagicha deb belgilash mumkin:

- mehnat resurslaridan foydalanish bilan bog'liq omillar – 0,40;
- asosiy vositalardan foydalanish bilan bog'liq omillar – 0,30;
- aylanma mablag'lar bilan bog'liq omillar – 0,20;
- nomoddiy aktivlar bilan bog'liq omillar – 0,10.

Ushbu salmoqlilik koeffitsientini aniqlashda mantiqiy-evristik tahlil usullaridan foydalanildi. Odatda, bunday koeffitsientlar ekspert yo'li bilan aniqlanadi. Biz metodologik asos bo'lish uchun ko'rsatkichni aniqlashda shu oddiy mantiqiy-evristik usulini qo'llash bilan cheklandik.

Agar omillarning ushbu salmoqlilik koeffitsientini qo'llab xisoblaydigan bo'lsak, barcha omillar ta'siri 100 foizga teng bo'ladi. Bu uchun quyidagi formulani tavsiya qilamiz:

$$\begin{aligned} \Delta Q_{bo} = & \left[\left(\frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{smr} + \left(100 - \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{smr} \right] + \left[\left(\frac{\Delta A_v \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{sav} + \right. \\ & \left. \left(100 - \frac{\Delta A_v \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{sav} \right] + \left[\left(\frac{\Delta A_{ym} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{saym} + \left(100 - \frac{\Delta A_{ym} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{saym} \right] + \\ & + \left[\left(\frac{\Delta N_a \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{sna} + \left(100 - \frac{\Delta N_a \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{sna} \right] \end{aligned}$$

bunda, K_{smr} – mehnat resurslari bilan bog'liq omillarning salmoqlilik koeffitsienti; K_{sav} – asosiy vositalar bilan bog'liq omillarning salmoqlilik koeffitsienti; K_{saym} – aylanma mablag'lar bilan bog'liq omillarning salmoqlilik koeffitsienti; K_{sna} – nomoddiy aktivlar bilan bog'liq omillarning salmoqlilik koeffitsienti.

Agar ushbu formulaga asosan jadval ma'lumoqlarini qo'llab yechadigan bo'sak, u holda 2012 yilning 2010 yilga nisbatan o'zgarishi bo'yicha quyidagi ma'lumotlarga ega bo'lamiz:

$$\begin{aligned}
 \Delta Q_{bo} &= \left[\left(\frac{-9 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,4 + \left(100 - \frac{-9 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,4 \right] + \\
 & \left[\left(\frac{112 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,3 + \left(100 - \frac{112 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,3 \right] + \\
 & \left[\left(\frac{-62 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,2 + \left(100 - \frac{-62 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,2 \right] + \\
 & + \left[\left(\frac{285 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,1 + \left(100 - \frac{285 \cdot 100}{47,3} \right) \cdot 0,1 \right] = \\
 & = [(-19 \cdot 0,4) + (119 \cdot 0,4)] + [(237 \cdot 0,3) + (-137 \cdot 0,3)] + [(-131 \cdot 0,2) + (231 \cdot 0,2)] + \\
 & + [(602 \cdot 0,1) + (-502 \cdot 0,1)] = (-7,6 + 47,6) + (71,1 - 41,1) + (-26,2 + 46,2) + \\
 & + (60,2 - 50,2) = 40 + 30 + 20 + 10 = 100,0 \%.
 \end{aligned}$$

2012 yilning 2011 yilga nisbatan o'zgarishi bo'yicha ham xuddi shunday holatda xisoblanishi mumkin:

$$\begin{aligned}
 \Delta Q_{bo} &= \left[\left(\frac{-10 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,4 + \left(100 - \frac{-10 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,4 \right] + \\
 & \left[\left(\frac{30 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,3 + \left(100 - \frac{30 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,3 \right] + \\
 & \left[\left(\frac{-68 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,2 + \left(100 - \frac{-68 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,2 \right] + \\
 & + \left[\left(\frac{72 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,1 + \left(100 - \frac{72 \cdot 100}{20,5} \right) \cdot 0,1 \right] = \\
 & = [(-49 \cdot 0,4) + (149 \cdot 0,4)] + [(146 \cdot 0,3) + (-46 \cdot 0,3)] + [(-332 \cdot 0,2) + (432 \cdot 0,2)] + \\
 & + [(351 \cdot 0,1) + (-251 \cdot 0,1)] = (-19,6 + 59,6) + (43,8 - 13,8) + (-66,4 + 86,4) + \\
 & + (35,1 - 25,1) = 40 + 30 + 20 + 10 = 100,0 \%.
 \end{aligned}$$

Agar biz tavsiya qilgan usul bilan xisoblansa, omillarning guruhi va umumiy sonidan qat'iy nazar, bir xil natijaga, ya'ni 100 % lik miqdorga erishish mumkin.

Ko'rinib turibiki, bizning tavsiyamiz natija o'zgarishiga bir qancha omillar ta'sirini bir vaqtning o'zida birdaniga xisoblsh mumkin bo'ladi. Agar ushbu tavsiyamiz amaliyotga qo'llanilsa, nafaqat misol keltirayotgan korxonamiz, balki barcha tadbirkorlik sub'yektlari faoliyatiga to'g'ri baho berish, uni odilona boshqarish imkonini beradi.

“Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotish hajmini oshirishda eng avvalo o'z ichki imkoniyatlarini, ya'ni o'zining ishga solinmagan quvvatini to'liq amalga oshirsa, korxona samaradorligi oshishiga guvoh bo'lishimizga shubha yo'qdir.

3.2. “Samarqanddonmahsulotlari” OAJ mahsulotlarini sotish hajmini oshirish yo‘llari

Mamlakatimizda jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozining salbiy ta’siriga qaramasdan, yuqori iqtisodiy o’sish sur’atlari va makroiqtisodiy barqarorlik ta’minlanib kelinayotgani iqtisodiyotni isloh qilish bo’yicha biz tanlagan modelning naqadar to’g’ri va hayotiy asosga ega ekanini yana bir bor tasdiqlamoqda.

Yuritimizdagi makroiqtisodiy barqarorlik va iqtisodiy o’sishni o’zida aks ettiradigan ko’rsatkichlar islohotlar strategiyasining muvaffaqiyatini, iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish va mamlakatni rivojlantirishning ustuvor yo’nalishlarida erishilgan yutuqlarning amaliy ifodasidir.

Iqtisodiyotning tarkibiy tuzilishini takomillashtirish, ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish va texnik qayta qurollantirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida amalga oshirilgan chora-tadbirlar YaIM umumiy hajmining barqaror o’sishiga olib keldi.¹⁰

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan islohatlarini yanada chuqurlashtirilish va aholining yashash farovonligini oshirish muhim tadbirlardan biri bo’lib xisoblanadi.

Bozor munosabatlari sharoitida korxona faoliyatining muhim ko’rsatkichlaridan biri bu albatta sotilgan tovar hajmidir. Korxona uchun aniq foyda faqat tovarni sotgandan keyingina hosil bo’ladi. Albatta, bir qarashda sotish ikkinchi darajali jarayondek tuyuladi. Chunki eng avvalo, mahsulotni ishlab chiqarish lozim. Lekin bozor munosabatlari barcha ishlab chiqarilgan mahsulotlarni o’ziga “hazm” qila olmaydi. Shu tufayli millionlab ishlab chiqarilgan mahsulotlar sotilmasdan ishlab chiqaruvchining omborida qolib ketaveradi. Bu esa korxonani biror mahsulotni ishlab chiqarishdan oldin uning sotilishi haqida o’ylashga majbur qiladi.

Mahsulot sotish hajmini oshirish yo‘llariga quyidagilarni kiritishimiz mumkin:

¹⁰ Islom Karimov. 2012 yil Vatanimiz taraqqiyotini yangi bosqichga ko’taradigan yil bo’ladi. T.: O’zbekiston, 2012 yil, 156-bet.

- raqobatga bardosh, yuqori talabga ega bo'lgan mahsulotlarni ko'plab
shlab chiqarish;

- tayyor mahsulot qoldig'ini belgilangan me'yor darajasida saqlash;

- sifatsiz mahsulotlarni arzonlashtirilgan narxlarda sotish;

- ishlab chiqarishni bir maromda tashkil etish, ombordagi tayyor mahsulot
amomadini (inventarizatsiya natijasiga ko'ra) undirib olish;

- mahsulot sifatini oshirish;

- Sotuvchi ish xodimlarni rag'batlantirib turish va hokazolar kiradi.

Umuman olganda, mahsulot sotish faoliyati – bu dastavval tovar harakati
kanallarini tashkil qilishdir. Uning vazifasi esa ishlab chiqariladigan mahsulotni
amarali sotish uchun optimal sotish tarmog'ini tashkil qilish, shu jumladan,
shakana va ulgurji do'konlar tarmog'I, oraliq saqlash omborlari, texnik xizmat
to'rsatish punktlari va ko'rgazma zallarini yaratish, tovar harakati
to'nalishlarini aniqlash, transpartirofka, yuklash va tushirish ishlari, ta'minot
izimi va hokazolarni tashkil qilishdan iborat.

Sotishni tashkil qilish savollaridan biri bo'lib sotish xarajatlarining tahlili,
ovarlarni sotish ishlari rentabelligini va firma faoliyatini oshirish bo'yicha
adbirlar ishlab chiqish xisoblanadi. Sotish xarajatlarini tahlil qilishda quyidagi
unksiyalarni bajarishda xarajatlar xisoblanadi: transport, sotish, saqlash,
uloqalar, axborot, sotuvchi boshqarish va boshqalar.

Tovarni sotishni rag'batlantirish savolining yechimini quyidagi metod
bo'yicha motivatsiya uchun xarajatlarni xisoblashdan boshlanadi:

- tovar ishlab chiqaruvchilar imkoniyati yoki naqd mablag'lardan xisoblash
metodi;

- sotish hajmiga nisbatan foizlarda xisoblash metodi;

- raqobatli tenglikda xisoblash metodi;

- aniq maqsadlar va vazifalar asosida xisoblash metodi.

Korxonaning mahsulot sotish faoliyatini shakllantirishda qator omillarni
xisobga olishga to'g'ri keladi:

- Pirovard iste'mollarning xususiyatlari, ya'ni ularning soni, konsentratsiya darajasi, o'rtacha bir martalik xaridorning kattaligi, do'konlarning ishlash tartibi va boshqalar;

- Protsent – korxonaning imkoniyatlari, ya'ni uning moliyaviy ahvoli, raqobatbardoshligi, bozor strategiyasining asosiy yo'nalishlari, ishlab chiqarish miqyoslari;

- Tovar tavsifi, ya'ni ko'rinishi, o'rtacha narxi, ishlab chiqarish va talabning mavsumiyligi, texnik xizmat ko'rsatishga qo'yiladigan talablar, saqlash muddatlari;

- Raqobat darajasi va raqobatchilarning sotish siyosati, ya'ni ularning soni, konsentratsiyasi, sotish strategiyasi va taktikasi, sotish tizimidagi o'zaro munosabatlar.

Ma'lumki, tovar xaridi xaridor to'loviga qobiliyatli va tovar unga zarur bo'lgandagina amalga oshadi. Lekin tovarni xarid qilish uchun uning iste'mol xususiyatlari noma'lum bo'lgan tovarni sotib olmaydilar, vaholanki, inson yangiliklarga nisbatan har doim biroz xavsirash bilan qaraydi.

Sotishni rag'batlantirish bo'yicha tadbirlar tovarning iste'mol xususiyatlari bilan shaxsiy tajribasi orqali tanish bo'lgan xaridorlarga qaratilgan. Mahsulot sotishni rag'batlantirish vazifalari – mazkur tovarning keyingi xarid qilinishiga, katta partiyalarni sotib olishga, korxona va xaridor o'rtasida muntazam tijorat aloqalarini rag'batlantirishga qaratilgan.

Odatda, xaridorlar va sotuvchilar (vositachilar, agentlar, dillerlar) ga yo'naltirilgan sotishni rag'batlantirish tadbirlarini farqlaydilar. Xaridorlarga nisbatan mahsulot sotishni rag'batlantirish kelishilgan shartlarda tovarni harid qilayotganlarga sezilarli tijorat foydasini taklif qilishdan iborat. Bu dastaval, quyidagi manfaatlardir:

- Chegirmalar – sotib olinadigan tovar partiyasining hajmi uchun;
- "Bonus" chegirmalari – muayyan tovar xaridlarining muntazamligi uchun;
- Imtiyozli bahoda qadoqlash va uzatish;

- Mukofotlar - boshqa tovarni sotib olish uchun rag'batlantirish sifatida bahosi past boshqa tovarni bepul berish;

- Tovar nusxalarini iste'molchilarga bepul tarqatish (ish joyida, pochta orqali, magazinda, reklama ilovasida);

- Sovg'ani bepul berish sharti bilan konkurslar;

- Talonlar- iste'molchi bir tovarni sotib olib, uni yana almashtirish huquqini beruvchi mukofot turi;

- Ekspozitsiyalar va tovarni sotish joylarida uni namoyish etish.

- Muddatni uzaytirish shaklidagi kredit, boshlang'ich to'lovning yo'qligi, tovarni xarid qilishda ma'lum summadagi pul ko'rinishidagi "sovg'a";

- Mahsulotni vaqtinchalik sinab ko'rish uchun foydalanishga bepul topshirish va boshqalar.

Moddiy rag'batlantirishdan tashqari ma'naviy rag'batlar ham qo'llaniladi. Rag'batlantirish yo'nalishlari orasida marketologlar ob'ektni rag'batlantirishni oxirgi natija kabi alohida ajratadilar. Ob'ektni rag'batlantirishga iste'molchilarni, savdo sohasini, firma savdo personalini rag'batlantirish kiradi.

Savdo sohasini rag'batlantirish quyidagi metodlarni qo'llash bilan amalga oshiriladi: tovarni bepul berish; tovarni nomenklaturaga kiritish uchun birgalikda reklamalar o'tkazish; dillerlar savdo konkursleri o'tkazish; mukofotlar berish va boshqalar.

Savdo personalini rag'batlantirish mukofotlar, konkurslar, konferensiyalar, putyovka-yo'nalishlar berish metodlarini qo'llash orqali amalga oshiriladi.

Umuman olganda, bozor munosabatlari sharoitida tovarni ishlab chiqarish bilan birga uni sotish muhim ahamiyat kasb etadi. Lekin mahsulotni sotish qanchalik muhim bo'lmasin, oldin uni ishlab chiqarish lozim. Ishlab chiqarish bo'lmasa, tabiiyki, sotish bo'lmaydi. Ammo ishlab chiqarish, oldingidek, faqat ishlab chiqarish uchun emas, balki sotishga qaratilgan, mahsulot esa iste'molchining talabiga javob beradigan bo'lishi lozimligini ko'rib o'tdik.

Demak, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ ning yuqorida aytib o'tilgan chora-tadbirlar orqaligina korxona o'z mahsulotlarining sotish hajmini oshirish imkoniyatlarga egadirlar.

Mahsulotni sotishda rag'batlantirishning ko'rgazma-savdo, yarmarkalar, maxsus savdo agentlari xizmatidan foydalanish, arzon baholardek faol shakllari mavjud.

Mahsulot sotish hajmini oshirish yo'llari, ya'ni sotishni rag'batlantirish bo'yicha tadbirlar (SRT) tovarning iste'mol xususiyatlari bilan shaxsiy tajribasi orqali tanish bo'lgan xaridorga qaratilgan. SRT vazifalari — mazkur tovarning keyingi xarid qilinishiga, katta partiyalarni sotib olishga, firma va xaridor o'rtasida muntazam tijorat aloqalarini rag'batlantirishga qaratilgan.

SRT tadbirlariga shuningdek qo'yidagilar kiradi:

1. Potensial iste'molchilar vakillari uchun yangi tovarlarning maxsus taqdimotlari;
2. Ishlab chiqaruvchi korxonalarga ekskursiyalar;
3. Bozorga yangi tovarni kiritishga bag'ishlangan press-konferensiyalar;
4. Tovarning yangi modelini chiqarishga o'tish munosabati bilan narxlarni pasaytirish;
5. Xarid qilingan tovarga qo'shib beriladigan ko'pon lotereyalari;
6. Tovar imijini shakllantirish.

Baho sistemasi yordamida taklif va talab o'rtasidagi nisbatlar tartibga solinadi. Bu masala hozirgi kunda bizning korxonalar uchun qiyin muammolardan biridir.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish hajmini oshirishda eng avvalo o'z ichki imkoniyatlarini, ya'ni o'zining ishga solinmagan quvvatini to'liq amalga oshirsa, korxona samaradorligi oshishiga guvoh bo'lishimizga shubha yo'qdir.

IV-bob. "Samarqanddonmahsulotlari" OAJda xodimlar mehnat faoliyati va yong'in xavfsizligini ta'minlash bo'yicha amalga oshirilgan chora-tadbirlar.

Hozirgi vaqtga kelib respublikamizda olib borilayotgan ijtimoiy-iqtisodiy islohatlarning bosh maqsadi inson manfaatlariga qaratilgan. Bu haqda prezidentimiz ham o'z ma'ruzalarida va kitoblarida ko'p bor ta'kidlab o'tganlar.

Shunga ko'ra, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJda ham faoliyat ko'rsatayotgan xodimlar salomatligini, ularning hayoti xavfsizligini ta'minlash korxona rahbariyatining diqqat markazida bo'lishi lozim.

O'zbekiston Respublikasida mehnatni muhofazasi "Mehnatni muhofaza qilish" qonuniga binoan (5-modda) mehnat muhofazasi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi tomonidan nazorat qilinadi.

Davlat strukturasida barcha bo'limlar bu bilan shug'ullanib, boshqarib borishadi.

Korxonada mehnat qonunlarining buzilmasligining tarmoq nazoratini vazir va birlashmalar bo'ysunish tartibi bilan amalga oshiriladi.

Hayot faoliyati xavfsizligining barcha sohalari bo'yicha bajariladigan tadbirlar davlat byudjeti, korxona, tashkilot, homiylar va boshqalar tomonidan moliyaviy ta'minlanadi.

Mehnatni muhofaza qilish vositalarini yaratish majburiyligi ham qonunda batafsil ko'rsatib o'tilgan. Unga ko'ra korxonalar xodimlarining texnika xavfsizliklarini ta'minlashlari, shu maqsadda tegishli adabiyotlar, plakatlar bilan ta'minlashlar, xodimlar o'rtasida instruktajlar o'tkazib turishlari, shuningdek, zaruriy hollarda xodimlarni sut, davolash-profilaktika oziq-ovqati, gazli sho'r suv, shaxsiy himoya va gigiena vositalari bilan ta'minlashi lozimligi keltirilgan.

Korxonadagi har bir ish joyidagi mehnat sharoiti mehnatini muhofaza qilish standartlari, qoida va me'yorlari talablariga muvofiq bo'lishi lozim.

Korxonada mehnatning sog'lom va havfsizlik sharoitlarini ta'minlash, ishlab chiqarishning xavfli va zararli omillari ustidan nazorat o'rnatilishini

shakillantirish va nazoratning natijalari to'g'risida mehnat jamoalarining o'z vaqtida xabardor qilish ma'muriyat zimmasiga yuklanadi.

Mehnat sharoiti zarali va xavfli ishlab chiqarishlarda, shuningdek, o'ta noxush harakatli yoki ifloslanishlar bilan bog'liq sharoitlarda bajariladigan ishlarda mehnat qiluvchilarga davlat boshqaruvi idoralari belgilangan me'yorlarda maxsus kiyim, poyafzal va boshqa maxsus ximoya vositalari, yuvish va dizenfekatsiyalash vositalari, sut yoki unga tenglashadigan boshqa oziq-ovqat mahsulotlari, parhez ovqat bepul beriladi.

Korxonada mehnatning sog'lom va xavfsiz sharoitlarini ta'minlash yuzasidan ma'muriyat bilan xodimlarning o'zaro majburiyatlari jamoa shartnomasi yoki bitimida ko'zda tutiladi.

Korxona ma'muriyati tomonidan mehnat qonunchiligiga rioya qilinishi yuqori idora organlari, maxsus davlat inspeksiyasi, prokratura, shuningdek, kasaba sayuz organlari va ularning rahbarligidagi jamoatchilik nazorat qiladi.

Kasaba uyushmalarining ishlab chiqarishdagi qo'mitalari xuzuridagi mehnat muhofazasi bo'yicha komissiya tashkil qilinadi.

Komissiya mehnat qonunchiligiga, xavfsizlik texnikasiga va ishlab chiqarish sanitariyasiga doir qoida va normalarga rioya qilishni tekshiradi va mehnat muhofazasiga oid bo'lgan ko'riklarda ishtirok etadi.

Bu komissiya ishchilarga instruktaj berish va xavfsiz ishlash usullarini o'rgatish sifatini, xatolar va asboblarning tuzukligini, mehnat muhofazasiga mablag'larni sarflanishini, baxsiz xodisalarni to'g'ri xisobga olinishini nazorat qiladi, ishlab chiqarish travmatizli va kasbiy kasalliklar sabablarini o'rganadi va ma'muriyatga takliflar kiritadi, ishchilarning maxsus korjoma, maxsus oyoq kiyimi individual ximoya vositalari sut, sovun, sifatli ichimlik suv suv bulan vaqtida ta'minlanishini nazorat qiladi. Komissiya istagan vaqtida ish o'rinlarini tekshirishi mumkin.

Mehnat muhofazasi bo'yicha jamoat inspektor xo'jaligining har qaysi bo'linmasida bir yil muddatga saylanadi. U mehnat qonunchiligiga rioya qilinishini, instruktajning o'z vaqtida o'tkazilishini nazorat qiladi, stanoklar,

asbob-uskunalar, ximoyalovchi qurilmalar buzuqligini aniqlash, chiqindilarni o'z vaqtida yig'ishtirib olinishi, o'tish joylari va ish o'rinlarida tartibga rioya qilinishini nazorat qilib turishi zarur, shuningdek, ishchilar maxsus korjoma, ximoyalovchi vositalar, sovun bilan ta'minlanishini tekshirib turishi zarur.

Korxonalarda kasaba sayuz qoshida mehnat texnikaviy inspektori tayinlanadi. U mehnat qonunchiligi bo'yicha ishlarni kasaba sayuziga qarashli korxonalarda nazorat qiladi. Bundan tashqari qo'rilgan korxona va xonalar uning ijozati bilan foydalanishga topshiriladi. Hamda davlat nazorati inspeksiyalari bilan aloqa bo'ladi. "Yo'l harakati qoidalariga" rioya qilinishini Davlat avtoinspeksiyasi nazorat qiladi.

Yelektrik qo'rilmalari, elektr tarmoqlar, nut qozonlari, elektr stansiyalari, qishloq xo'jaligi korxonalaridagi ko'tarish-tushurish texnikalari ishlashi va ularga xavfsiz va faoliyat ko'rsatish qoidalariga rioya qilishni Davlat energiya nazorati inspeksiyasi nazorat qiladi. Davlat sanitariya nazorati Respublika sog'liqni saqlash Vazirligi tomonidan amalga oshiriladi.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJda xodimlar mehnat faoliyati xavfsizligini ta'minlashda quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish ko'zlangan:

1. Maxsus kiyim bilan ta'minlash, shu jumladan elevator va omixta yem sexi bo'limida ishlovchi ayrim xodimlarga ratsperator bilan ta'minlash;
2. Har kvartilda yuriqnomalardan o'tkazib o'quv tushuntirish ishlari joylarda tashkil etish;
3. Bo'limlarda birinchi yordam uchun sharoit yaratish;
4. Barcha asbob-uskunalarini va jihozlarni ximoya to'siqlarini mahkamlash va ta'minlash;
5. Barcha qavatlarda mavjud asbob-uskuna, dastgohlarni, samoteklarni germetizatsiyasini yaxshilash va boshqa chora-tadbirlar jamiyat tomonidan amalga oshirilmoqda va nazorat qilinmoqda.

Aytib o'tganimizdek, hozirgi vaqtda barcha soha yoki faoliyatda inson omili barcha narsalardan ustun quyilmoqda.

Korxona yong'in xavfsizligi to'g'risida gaporishdan oldin yon'in to'g'risida tushuncha hosil qilishimiz lozim.

Yonuvchi modda bilan havodagi kislorodning o'zaro ta'siri natijasida juda tez kechuvchi va ko'p miqdorda issiqlik ajralib chiquvchi kimyoviy reaksiyaga yonish deyiladi¹¹.

Insoniyatning hayoti va ish jarayonida sodir bo'lish ehtimoli ko'p bo'lgan va katta talofat keltiradigan baxsiz hodisalardan biri yong'in xisoblanadi. Shuning uchun korxonalarda yong'in xavfsizligi choralari ko'rish, yong'in sodir etgan hollarda uni uchirishga moslashgan asboblarga ega bo'lish muhim ahamiyatga ega.

Korxonalarda va tashkilotlarda xavfsizlikni ta'minlash va ish sharoitini yaxshilash ma'muriyatning asosiy vazifasi sifatida mehnat qonunlari va kodeksida yozib qo'yilgan.

Har qanday korxonada ishlab chiqarish texnologiyasi, ishlatiladigan xom ashyosi, chiqaradigan mahsuloti va joylashgan binosining konstruksiyasi xisobga olingan holda yong'in chiqishga, portlashga va yong'in chiqqan taqdirda uning tarqalishiga, shuningdek, yong'inning asoratiga asoslangan holda yong'inga va portlashga xavflilik darajasi belgilanadi.

Albatta, har bir korxonada yong'in xavfi birinchi navbatda, u yerda ishlatilayotgan xom ashyoning va chiqarilayotgan mahsulotning yong'inga xavflilik darajasi bilan o'lchanadi. Shuning uchun ham korxonalarni kategoriyalarga ajratganda ishlatilayotgan moddalarning fizik-kimyoviy xususiyatlari xisobga olinadi.

Hozirgi vaqtda davlat yong'inga qarshi kurash nazoratini Ichki ishlar Vazirligining yong'indan muhofaza qilish bosh boshqarmasi amalga oshiradi. Uning asosiy vazifasi korxonalarda yong'in va portlashga olib keladigan sabablarni yo'qotishga qaratilgan tashkiliy va texnik chora-tadbirlarni ishlab chiqish va ularni amalga oshirishdan iboratdir.

¹¹ Qurbonov J.M. Bitiruv malakaviy ishi "Hayot faliyati xavfsizligi" bo'limini bajarish bo'yicha uslubiy ko'rsatma. – Samarqand, SamISI, 2010-yil, 53-bet.

Yong'in sanoat korxonalari, xalq xo'jaligining barcha tarmoqlarida yuz berib, yetkazadigan zarari jihatidan tabiiy ofatlarga tenglashishi mumkin bo'lgan hodisa xisoblanadi. Ular katta moddiy zarar keltirishi bilan birga og'ir baxsiz hodisalarga – zaharlanish, kuyish hamda kishilar halokatiga sabab bo'lishi mumkin.

Yong'inga qarshi kurash ishlari davlat miqyosida amalga oshiriladi. Yong'in xavfsizligini ta'minlash, uning rivojlanib, tarqalib ketmasligi chora-tadbirlarini oldindan ko'rish, unga qarshi samarali kurash olib borish yong'inni uchirishda qo'llaniladigan birlamchi vositalardan to'g'ri foydalanishga qaratilgan.

Korxonani loyihalashda, qurishda, texnologik jarayonni amalga oshirishda e'tiborga olinadigan yong'in xavfsizligi chora-tadbirlari albatta yong'inning oldini olish va undan ogohlantirishda muhim xisoblanadi.

Yong'in xavfsizligi qoida-talablarining buzilishi, texnologik jarayonning rejimga to'g'ri kelmasligi, elektrotexnik asbob-uskunalarining nosozligi, ulardan foydalanish qoidasining buzilishi sanoat korxonalarida yong'in, portlash bo'lishiga olib keladi.

Yong'in sodir bo'lishi asosan texnika xavfsizligi qoidalarining bo'zilishi korxona va sex ma'muriyati tomonidan kamchiliklarga yo'l qo'yilishi bilan bog'liq.

Ishlab chiqarish korxonalarida mavjud bo'lgan sabablar, beriladigan yoki qo'yiladigan komponentlar tarkibi va tezligining o'zgarishi, arashilmasligi, uskunaga begona modda tushib qolishi, xom ashyo tarkibining o'zgarishi, gaz, bug'larning yo'qotish usulining buzulishi va boshqa holatlar avariya, portlashga olib keladi.

Texnologik jarayonlarda yong'in xavfsizligini ta'minlashda quyidagi umumiy tadbirlar amalga oshiriladi:

1. Xavfli texnologik usullarni xavfsiz turiga almashtirish;
2. Uskuna-moslamalarni to'siqlangan holatda joylashtirish;

3. Korxona binolaridagi qo'llaniladigan yonuvchi va portlashga xavfli moddalarning miqdorini kamaytirish;

4. Uskuna, gaz quvurlarida, havo almashtirish tizimida yonuvchi moddalarning portlashga xavfli konstantasiyasi hosil bo'lishiga yo'l qo'ymaslik;

5. Yonuvchi aralashmalarga ingibitorlik, inert moddalar qo'shish;

6. Yong'in alangalanadigan moddalarni saqlashda, ular bilan ishlashda inert muhitini yaratish;

7. Ishlab chiqarishni avtomatlashtirish, mexanizatsiyalash, uzluksizligini ta'minlash;

8. Texnologik uskuna va kommunikatsiyalarning germetikligining ta'minlash va jarayonda vakuum qo'llash;

9. Belgilangan texnologik rejimni aniq bajarish, standartlarga amal qilish;

10. Texnologik uskunalarni ta'mirlash, tuzatishdan so'ng ishga tushurishdan avval suv bug'i yoki inert gaz bilan ishlash;

11. Xavfli joylarda o't manbaining paydo bo'lishiga yo'l qo'ymaslik;

12. Yong'in va portlashning tarqalishiga yo'l qo'ymaslik;

13. Ko'rik, sinov, rejali-ogohlantiruvchi ta'mirlash ishlarini o'z vaqtida olib borish, kasb egalari, mutaxassislarni talabga muvofiq tanlash.

Texnologik jarayonlar va unga bog'liq, ishlarning yong'in xavfliligi avvaldan baholanib, so'ngra xavfni bartaraf etish uchun muhim, aniq tadbirlar ishlab chiqiladi.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJda yong'in xavfsizligini ta'minlash bo'yicha amalga oshiriladigan chora-tadbirlar quyidagilardan iborat:

1. Korxona va barcha tuman elektr uskunalar va kabellarni maxsus elektrolaboratoriya sinovidan o'tkazish;

2. Korxonadagi mavjud omborxonalardagi yog'och konstruksiyalarni maxsus uskuna bilan ishlov berish;

3. Korxonaga qarashli ishlab chiqarish sexlari, omborxonalarni kerakli bo'lgan birlamchi yong'in o'chirish vositalari bilan to'liq ta'minlash;

4. Korxona uchqun o'chirish moslamalari bilan to'lig'icha ta'minlash va boshqalar.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da yong'in xavfsizligini ta'minlash bo'yicha amalga oshiradigan chora-tadbirlar to'g'risida ilovalardan batafsiltanishib chiqishingiz mumkin.

"Samarqanddonmahsulotlari" OAJ da ishchi va xizmatchilarni ijtimoiy jixatdan himoyalash juda yaxshi yo'lga quyilgan.

Mehnat haqi soatbay tarif setkasi va lavozim maoshi bo'yicha amalga oshiriladi:

- tungi vaqtda va dam olish kunlarida ishlagan ishchi-xizmatchilarning mehnat haqiga kushimcha 50 % tulab beriladi.

- bayram kunlari ishlagan ishchi - xizmatchilarning ishlagan kuniga 2 barobar mehnat haqi tulab beriladi.

G'alla tayyorlash mavsumida mehnat qilgan ishchi-xizmatchilarga ish kuni me'yorlanmaganligi uchun qo'shimcha 30 % ish haqi tulanadi.

Og'ir va zararli ishlarda ishlagan ishchi-xizmatchilarning oylik maoshlariga sanitar-gigiyena pasportida ko'rsatilgan foiz bo'yicha qo'shimcha ish haqi tulab beriladi.

Korxona ishchi xizmatchilari 55-60 yoshga tulganlarida (nafaqa yoshiga yetganlarida) ikki oylik ish haqi miqdorida mukofot puli to'lanadi, ayollar 50 yoshga va erkaklar 55 yoshga tulishi munosabati bilan rag'batlantiriladi.

Korxona ishchilarining yaqin qarindoshlari (otasi, onasi, umr yuldoshi, bolalari) vafot etganda korxona tomonidan moddiy yordam ko'rsatiladi.

Korxonada ishlovchi xodimlardan moddiy yordamga muxtojlariga, ya'ni og'ir betob bo'lganda, yashash sharoiti keskin qiyinlashganda ularning yozgan arizasini inobatga olib, kasaba kumitasining roziligi bilan moddiy yordam ko'rsatiladi.

Korxona ishchi-xodimlari farzandlarini bolalar dam olish oromgohida dam olish uchun yullanmalar beriladi va tartibli ravishda olib borish va olib kelish uchun korxona transport vositasi ajratadi.

Har chorak va yil yakuni bilan ishda urnak ko'rsatgan ishchi-xizmatchilar ma'muriyat tomonidan rag'batlantiriladi.

Korxona ishchi-xizmatchilarining baxtsiz xodisa oqibatida (yashash joyida yong'in chiqsa, suv toshqini, yer qimirlash kabi xodisalar) turar joylari yaroqsiz holga kelganda, korxona ma'muriyatining ishtirokida o'rganib chiqilgandan keyin dalolatnomaga asosan ma'muriyat tomonidan yordam ko'rsatiladi.

Xotira kuni munosabati bilan korxonada ishlab kelayotgan va nafaqaga chiqqan urush veteranlari, Afg'oniston voqeasi qatnashchilari, hamda urush paytida front ortida mehnat qilgan xodimlarni mukofotlaydi.

O'zbekiston Respublikasida nishonlanadigan barcha bayramlarni nishonlaydi va ishda o'rnak ko'rsatgan ishchi va xizmatchilarini mukofotlaydi.

Korxonada doimiy ishda ishlovchi barcha ishchilarga tushlik qilish uchun mablag' ajratiladi hamda qishloq xo'jalik mahsulotlari bilan ta'minlash yo'lga quyiladi.

Korxonada ishlovchi ishchi-xizmatchilarning sog'liklarini tiklash maqsadida Respublika xududidagi dam olish oromgohlariga yullanmalar ajratish.

3 dekabr «Butun dunyo nogironlar kuni» munosabati bilan Samarqand shahar mexribonlik uyida tarbiyalanuvchi bolalar, korxonada ishlovchi nogironlar va ishchi-xizmatchilarining nogiron farzandlarini ma'naviy qo'llab-quvvatlash maqsadida moddiy yordam ko'rsatish.

Xulosa va takliflar

Dissertasiya ishining xulosasida shuni ta'kidlash lozimki, "Samarqanddonmahsulotlari" OAJ mahsulotlarini sotish holati tahlili borasida bir qancha muammolar mavjudligini aniqladik. Bu muammolarning qisman bo'lsada yechilishiga doir quyidagi takliflarimizni keltirdik.

1. Mahsulotni sotish korxonaning pul daromadlarini asosiy manbai xisoblanadi. Korxonaning samarali faoliyat ko'rsatishi uchun o'z mahsulotlarini sotish hajmiga bog'liqdir. Korxona mahsulotlarini sotish borasidagi nazariy va amaliy qarashlar tahlili shuni ko'rsatmoqdaki, ushbu kategoriyaning ta'rifi, uni ifodalovchi ko'rsatkichlar tizimi, ularni aniqlash va tahlil qilish usullari bozor munosabatlari talablariga to'liq javob bermaydi.

2. Bozor munosabatlari sharoitida korxona mahsulotini sotishning ijtimoiy-iqtisodiy mazmuni ochib berildi va uning takomillashgan ta'rifi ishlab chiqildi.

3. Mahsulotni sotish hajmini ko'paytirish uchun eng avvalo sifatli mahsulot ishlab chiqish zarur. Buning uchun korxonani modernizatsiyalash, ya'ni barcha aktivlarini yangilash va ta'minlash zarurdir.

4. Mahsulot sotish hajmini oshirish uchun eng avvalo sotishni rag'batlantirish, ya'ni mahsulotlarni harid qilishni rag'batlantirishga imkon beradigan undovchi chora-tadbirlarni ishlab chiqish.

5. Bozor munosabatlari sharoitida mahsulotni ishlab chiqarish bilan birga uni sotish muhim ahamiyat kasb etadi. Lekin mahsulotni sotish qanchalik muhim bo'lmasin oldin uni ishlab chiqarish lozim. Ammo ishlab chiqarish, oldingidek, faqat ishlab chiqarish uchun emas, balki sotishga qaratilgan, mahsulot esa iste'molchining talabiga javob beradigan bo'lishi lozim.

6. Har qanday iqtisodiy kategoriyaning o'rganish uchun iqtisodiy tahlilning muhim jihatlaridan biri, ularni ifodalovchi ko'rsatkichlarni aniqlashdan iborat. Mahsulot sotishni samarali amalgam oshirish uchun ko'rsatkichlar tizimidan

foydalanish maqsadga muvofiqligi asoslandi va uni takomillashtirilgan tizimi ishlab chiqildi.

7. Korxona mahsulotlarini sotish tahlilida ko'pincha shunday holatlar bo'ladiki, bu umumiy muvoffaqiyatlar ichida ayrim kamchiliklar, hali ishga solinmagan imkoniyatlar yashirinib yotgan bo'lishi mumkin. Bularni aniqlash uchun ushbu umumiy hajmni alohida tovar guruhleri bo'yicha ham o'rganishni taqozo qiladi.

8. Mahsulot sotishni kengaytirish uchun qo'shimcha bozorlarni axtarib topish va uning salohiyatini belgilash usullarini ko'rsatish lozim.

9. Korxonalarda sotilgan mahsulot o'zgarishiga ta'sir qiluvchi barcha omillar odatda amaliyotda qo'llanilayotgan usullardan foydalaniladi. Bu usullarda bir qancha kamchiliklar mavjud va ulani bartaraf qilish uchun har bir guruh omilini alohida qaramasdan, ularni bir-biri bilan uzviy bog'liqlikda va aloqada deb qarashimiz lozim va har bir guruhga, tegishli ravishda salmoqlilik koeffitsientini joriy qilishni tavsiya qilamiz. Bizning tavsiyamiz natijasida bir qancha omillar ta'sirini bir vaqtning o'zida birdaniga xisoblash mumkin bo'ladi.

Agar ushbu tavsiyalar amaliyotga qo'llanilsa, korxona subektlari ish faoliyatga to'g'ri baho berish, uni odilona boshqarish imkonini beradi hamda biz ishonamiz ushbu korxona o'z muammolarini hal etgan holda, o'z oldiga qo'ygan rejalarini to'liq amalga oshiradi, hamda xalq talabini to'liq to'kis qondirish evaziga iqtisodimizni rivojlanishiga o'z salmog'ini qo'shadi.

Adabiyotlar ro'yxati

I. O'zbekiston Respublikasi qonunlari

1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi –T.: O'zbekiston, 1992.
2. O'zbekiston Respublikasining “Tadborkorlik to'g'risida” gi qonuni. – T.: Iqtisodiyot va huquq dunyosi, 1999.
3. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1997- yilda “O'zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning asosiy ko'rsatkichlari va davlat byudjeti to'g'risida” gi 1996-yil 31-dekabrda 469-sonli qarori.
4. O'zbekiston Respublikasi “Korxonalar to'g'risida” gi qonun. 1991-yil 15-fevral O'zbekiston Respublikasi qonuni va farmonlari, Toshkent. “O'zbekiston”, 1992.

II. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov asarlari

1. O'zbekiston Konstitutsiyasi – biz uchun demokratik taraqqiyot yo'lida va fuqarolik jamiyatini barpo etishda mustahkam poydevordir. – Prezident Islom Karimovning O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasida qabul qilinganining 17-yilligiga bag'ishlangan tantanali marosimdagi ma'ruzasi, Xalq so'zi, 2009-yil 6-dekabr.
2. Karimov I.A. “Asosiy vazifamiz – vatanimiz taraqqiyoti va xalqimiz farovonligini yanada yuksaltirishdir. –T.: O'zbekiston, 2010.
3. Karimov I.A. “Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo'llari va choralari” I.A.Karimov –T.: O'zbekiston, 2009. 11-bet.
4. “Mamlakatimizni modernizatsiya qilish va yangilashni izchil davom ettirish – davr talabi”. Prezident Islom Karimovning 2008-yilda mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2009-yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturining eng muhim ustuvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasi majlisidagi ma'ruzasi. Xalq so'zi, 2009-yil 14-fevral.

5. “Mamlakatimizni modernizatsiya qilish va kuchli fuqarolik jamiyati barpo etish – ustuvor maqsadimizdir”. Prezident Islom Karimovning O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Qonunchilik palatasi va senatining qo‘shma majlisidagi ma’ruzasi. Xalq so‘zi, 2010-yil 28-yanvar.

III. Ilmiy monografiya, o‘quv qo‘llanma va darsliklar

1. Abdukarimov B.A. va boshqalar “Korxona iqtisodiyoti”. Darslik. –T.: Fan, 2005.
2. Abdukarimov I.T. “Moliyaviy xisobotni o‘qish va tahlil qilish yo‘llari”. “Iqtisodiyot va huquq dunyosi” nashriyot uyi, Toshkent, 1999.
3. Akramov E.A. “Korxonaning moliyaviy holati tahlili” –T.: Moliya, 2003.
4. Gulyamov S.S. idr. “Politika doxodov I zarobotniy plati”. –T.: 2001.
5. Yergashev E.Ye. “Iqtisodiy va moliyaviy tahlil”. –T.: Moliya, 2005.
6. Pardayev M.Q. “Iqtisodiy tahlil nazariyasi”. – Samarqand;Zarafshon, 2001.
7. Pardayev M.Q. “Moliyaviy tahlil metodologiyasi”. – Samarqand, SamKI, 1996.
8. Pardayev M.Q., Isroilov B.I. “Moliyaviy tahlil”. –T.: “Iqtisodiyot va huquq dunyosi” nashriyot uyi, 1999.
9. Pardayev M.Q., Isroilov B.I. “Xususiy korxonalar faoliyati tahlilining nazariy va metodologik muammolari”. –T.: “Fan va texnologiya”, 2007.
10. Qurbonov J.M. Bitiruv malakaviy ishi “Hayot faliyati xavfsizligi” bo‘limini bajarish bo‘yicha uslubiy ko‘rsatma. – Samarqand, SamISI, 2010-yil, 53-bet.

IV. Internet saytlari

1. www.suk.uz
2. www.Pravo.uz
3. www.Bti.uznet
4. www.google.uz
5. www.ref.uz
6. www.ziyonet.uz
7. www.stat.uz
8. www.library.tuit.uz

U. A. Yusupov



Изланишнинг бажарилишига

БУЮРТМА

Самарканд шаҳри

20 январь 2012 йил

1. Буюртма берувчи: Самарканд вилояти Самарканд шаҳрида жойлашган
“Самарқанддонмахсулотлари” ОАЖ

Бажарувчи - Самарканд иқтисодиёт ва сервис институти «Иқтисодиёт» кафедрасига қўйидаги мавзудаги топшириқдан келиб чиқиб изланиш (тадқиқот)ни бажариш юкланади: **“Самарқанддонмахсулотлари” ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари**

2. Изланиш (тадқиқот) нинг бажарилиш муддати.

Бошланиши: 2012 йил 20 январдан
Тугаши: 2013 йил 11 июнгача

3. Кутиладиган натижалар: **“Самарқанддонмахсулотлари” ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари бўйича таклиф ва тавсиялар бериш**

4. Бажарилган изланиш (тадқиқот) нинг топширилиши ва қабул қилиниш тартиби: **“Самарқанддонмахсулотлари” ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари бўйича тайёрланган тавсияларни ёзма шаклда корхона раҳбариятига топшириш ва Далолатнома шаклида расмийлаштириш**

Буюртмачи



Бажарувчи



Юсупов Улуғбек Абдумаликовичнинг

ИЛМИЙ ИШЛАР РЎЙХАТИ

№	Мақолалар номи	Чоп этилган ёки қўл ёзма	Нашриёт номи, журнал	Босма табоқ сони	Ҳаммуаллифлар
1	2	3	4	5	6
1	Аҳоли турмуш даражасини статистикаси	Чоп этилган	«Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари» мавзусидаги илмий-амалий анжумани, Самарқанд, СамДЧТИ, 2010 йил 28 июн	0.2 б.т.	Н.И. Ибрагимов
2	«Самарқанддонмаҳсулотлари» ОАЖ фаолиятининг иқтисодий таҳлили. (2009-2010 йй.)	Чоп этилган	«Бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитнинг назарий ва методологик муаммолари» мавзусидаги илмий-амалий анжумани, Самарқанд, СамДЧТИ, 2010 йил 28 июн	0.2 б.т.	А.Н. Холикулов
3	«Самарқанддонмаҳсулотлари» ОАЖ фаолиятининг иқтисодий таҳлили. (2010-2011 йй.)	Чоп этилган	«Хизмат кўрсатиш соҳасининг инновацион ривожланишини таъминлаш муаммолари» мавзусидаги иқтидорли талабаларнинг республика илмий-амалий анжумани, Самарқанд, 2012 йил 30 апрел – 3 май	0.2 б.т.	-

4	«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ фаолиятининг иқтисодий таҳлили. (2010-2012 йй.)	Чоп этилган	«Хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиш муаммолари» мавзусидаги иқтидорли талабаларнинг илмий-амалий анжумани, Самарқанд, СамИСИ, 2013 йил, 26-30 апрел	0.2 б.т.	-
5	«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш ҳажмини ошириш йўллари	Чоп этилган	«Хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиш муаммолари» мавзусидаги иқтидорли талабаларнинг илмий-амалий анжумани, Самарқанд, СамИСИ, 2013 йил, 26-30 апрел	0.2 б.т.	-

Талабгор:

Илмий котиб:

Гербли мухр.

27 июн 2013 йил

Юсуф

Турдибеков

Юсупов Улуғбек Абдумаликович

Турдибеков Ҳасан Ибрагимович

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
«Иқтисодиёт» мутахассислиги МИ-111 гуруҳ магистранти
Юсупов Улуғбек Абдумаликовичнинг
“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати
таҳлилини такомиллаштириш йўллари” мавзусидаги магистр
академик даражасини олиш учун ёзилган диссертацияга илмий раҳбар
профессор, Ғ. Ҳ. Қудратов томонидан берилган

МУЛОҲАЗА

Магистрант У.А.Юсуповнинг “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари” номли академик даражасини олиш учун ёзилган диссертация мавзуси ҳозирги кунда ишлаб чиқариш корхоналарида маҳсулот сотиш ва уларнинг таҳлилини такомиллаштиришни йўллари топиш долзарб ҳисобланади.

Мамлакатимиз иқтисодиётининг бозор муносабатларига ўтиши, шунингдек, иқтисодиётни модернизациялаш ва аҳоли фаровонлигини юксалтириш шароитида олдимиздаги қатор ижтимоий-иқтисодий вазифаларни ҳал этишни талаб этади. Ишлаб чиқариш корхоналарида ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиш асосий омилларидан бири бўлиб, ўзига хос хусусиятларга эга.

Диссертация иши кириш, тўртта боб, хулоса ва таклифлар ҳамда фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан иборат.

Диссертация ишнинг кириш қисмида мавзунинг долзарблиги, муаммонинг ўрганилганлик даражаси, тадқиқотнинг мақсад ва вазифалари, тадқиқотнинг объекти ва предмети, тадқиқот ишининг назарий – услубий асоси, тадқиқотнинг илмий янгилиги, диссертациянинг назарий ва амалий аҳамияти, ишнинг амалий аҳамияти, диссертациянинг тузилиши ва унинг ҳажми ҳақидаги маълумотлар берилган.

Диссертация ишнинг биринчи боби “Иқтисодиётни модернизациялаш ва аҳоли фаровонлигини ошириш шароитида маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва усуллари” га бағишланиб, бунда маҳсулот сотиш тушунчаси, аҳамияти, ишлаб чиқариш корхоналарида маҳсулот сотиш кўрсаткичлари ва уларга таъсир қилувчи омиллар, корхоналарда маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва манбалари каби назарий масалалар назарий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Диссертация ишнинг иккинчи бобида “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг ҳолати таҳлили” деб номланиб, бунда «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ нинг ижтимоий-иқтисодий тавсифи, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг таҳлили, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да маҳсулот сотиш ҳажми билан боғлиқ самарадорлик кўрсаткичлари таҳлил қилинган ва тегишли хулосалар берилган.

Диссертация ишнинг учинчи боби “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш таҳлилини такомиллаштириш ва сотиш ҳажмини ошириш йўллари” деб номланган. Бу бобда асосий эътибор «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотишига таъсир қилувчи омиллар таҳлилини такомиллаштириш йўллари ҳамда корхона махсулотларини сотиш ҳажмини ошириш йўллари аниқланган.

Диссертация ишнинг тўртинчи боби “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да ходимлар меҳнат фаолияти ва ёнгин хавфсизлиги бўйича амалга оширилган чора-тадбирлар” деб номланиб, асосий эътибор корхонада ходимлар меҳнатини муҳофаза қилиш ҳамда электр ва ёнгин хавфсизлигини олдини олиш, энг муҳими меҳнат қилаётган ходимлар хавфсизлигини таъминлаш масалаларига бағишланган.

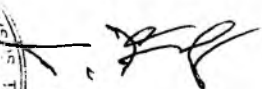
Диссертация ишнинг хулоса на таклифлар қисмида корхона махсулотларини сотишининг самарали чора-тадбирлари, ҳамда махсулот ҳажмини ошириш бўйича ҳақида якуний хулосалар берилиб, корхонада махсулот ҳажмини ошириш йўллари борасидаги бир қатор таклифлар ва тавсиялар умумлаштирилган.

Диссертация иши қатор чизмалар ва жадваллар билан бойитилган ҳамда мавзунинг тўлиқ мазмуни очилган.

Магистрант У.А.Юсуповнинг “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари” номли диссертация иши Давлат Аттестация Ҳайъати томонидан қўйилган талабларга жавоб беради ва унинг муаллифи У.А.Юсупов “Иқтисодиёт” мутахассислиги бўйича магистр академик даражасини олиш учун лойиқ деб ҳисоблайман ва ҳимояга тавсия этаман.

**Илмий раҳбар: Самарқанд
иқтисодиёт ва сервис институти
ректори и.ф.д., профессор**



 **Ғ. Ҳ. Қудратов**

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
«Иқтисодиёт» мутахассислиги МИ-111 гуруҳ магистранти
Юсупов Улуғбек Абдумаликовичнинг
“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати
таҳлилини такомиллаштириш йўллари” мавзусидаги магистр
академик даражасини олиш учун ёзилган
диссертация ишига

ТАҚРИЗ

Иқтисодиётни модернизациялаш ва аҳоли фаровонлигини юксалтириш шароитида амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг энг муҳим устувор йўналишларидан бири хўжалик юритувчи субъектларда самарадорликни оширишга қаратилган. Бозор муносабатлари шароитида товарни ишлаб чиқариш билан бирга уни сотиш муҳим аҳамият касб этади. Лекин товарни сотиш қанчалик муҳим бўлмасин, олдин уни ишлаб чиқариш лозим. Ишлаб чиқариш бўлмаса, табиийки, сотиш бўлмайди. Аммо ишлаб чиқариш, олдингидек, фақат ишлаб чиқариш учун эмас, балки сотишга қаратилган, товар эса истеъмолчининг талабига жавоб берадиган бўлиши лозим.

Диссертация иши кириш, тўртта боб, хулоса ва таклифлар ҳамда фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан иборат.

Диссертация ишнинг кириш қисмида мавзунинг долзарблиги, муаммонинг ўрганилганлик даражаси, тадқиқотнинг мақсад ва вазифалари, тадқиқотнинг объекти ва предмети, тадқиқот ишининг назарий – услубий асоси, тадқиқотнинг илмий янгилиги, диссертациянинг назарий ва амалий аҳамияти, ишнинг амалий аҳамияти, диссертациянинг тузилиши ва унинг ҳажми ҳақидаги маълумотлар берилган.

Диссертация ишнинг биринчи боби **“Иқтисодиётни модернизациялаш ва аҳоли фаровонлигини ошириш шароитида маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва усуллари”** га бағишланиб, бунда маҳсулот сотиш тушунчаси, аҳамияти, ишлаб чиқариш корхоналарида маҳсулот сотиш кўрсаткичлари ва уларга таъсир қилувчи омиллар, корхоналарда маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва манбалари каби назарий масалалар назарий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Диссертация ишнинг иккинчи бобида **“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг ҳолати таҳлили”** деб номланиб, бунда «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ нинг ижтимоий-иқтисодий тавсифи, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг таҳлили, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да маҳсулот сотиш ҳажми билан боғлиқ самарадорлик кўрсаткичлари таҳлил қилинган ва тегишли хулосалар берилган.

Диссертация ишнинг учинчи боби “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш таҳлилини такомиллаштириш ва сотиш ҳажмини ошириш йўллари” деб номланган. Бу бобда асосий эътибор «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотишига таъсир қилувчи омиллар таҳлилини такомиллаштириш йўллари ҳамда корхона махсулотларини сотиш ҳажмини ошириш йўллари аниқланган.

Диссертация ишнинг тўртинчи боби “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да ходимлар меҳнат фаолияти ва ёнгин хавфсизлиги бўйича амалга оширилган чора-тадбирлар” деб номланиб, асосий эътибор корхонада ходимлар меҳнатини муҳофаза қилиш ҳамда электр ва ёнгин хавфсизлигини олдини олиш, энг муҳими меҳнат қилаётган ходимлар хавфсизлигини таъминлаш масалаларига бағишланган.

Диссертация ишнинг хулоса на таклифлар қисмида корхона махсулотларини сотишининг самарали чора-тадбирлари, ҳамда махсулот ҳажмини ошириш бўйича ҳақида якуний хулосалар берилиб, корхонада махсулот ҳажмини ошириш йўллари борасидаги бир қатор таклифлар ва тавсиялар умумлаштирилган.

Диссертация иши қатор чизмалар ва жадваллар билан бойитилган ҳамда мавзунинг тўлиқ мазмуни очилган.

Шу билан бирга ишда айрим камчиликлар ҳам мавжуд. Улар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

- ишда грамматик ва орфографик хатоларга йўл қўйилган;
- берилган таклифларнинг иқтисодий жихатдан чуқур таҳлил қилинмаган.

Ушбу камчиликларга қарамай У.А.Юсуповнинг “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари” номли диссертация ишини илмий аҳамияти катта бўлиб, ишнинг мазмуни ва моҳияти Давлат Аттестация Ҳайъати томонидан қўйилган талабларга жавоб беради ва унинг муаллифи У.А.Юсуповни “Иқтисодиёт” йўналиши бўйича магистр академик даражасини олиш учун лойиқ деб ҳисоблайман.

Самарқанд давлат университети
“Иқтисодиёт ва меҳнат социологияси”
кафедраси мудири, и.ф.н., доцент



Н.У. Арабов

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
«Иқтисодиёт» мутахассислиги МИ-111 гуруҳ магистранти
Юсупов Улуғбек Абдумаликовичнинг
“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати
таҳлилини такомиллаштириш йўллари” мавзусидаги магистр
академик даражасини олиш учун ёзилган
диссертация ишига

ТАҚРИЗ

Йирик корхоналар фаолиятида маҳсулотни сотишга алоҳида аҳамият берилмоқда. Корхоналарда маҳсулот сотишнинг асосини маҳсулот сифати ва баҳо ташкил қилади. Ишлаб чиқариш, олдингидек, фақат ишлаб чиқариш учун эмас, балки сотишга қаратилган, маҳсулот эса истеъмолчининг талабига жавоб берадиган бўлиши лозим. Шу сабабли маҳсулот сотиш ҳажмини ошириш учун энг аввало сотишни рағбатлантириш корхона фаолияти учун ҳам шунчалик самарали бўлади. Демак, магистрант Юсупов Улуғбек Абдумаликовичнинг танлаган мавзуси долзарб масалани ўз ичига олади.

Диссертация иши кириш, тўртта боб, хулоса ва таклифлар ҳамда фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан иборат.

Диссертация ишнинг кириш қисмида мавзунинг долзарблиги, муаммонинг ўрганилганлик даражаси, тадқиқотнинг мақсад ва вазифалари, тадқиқотнинг объекти ва предмети, тадқиқот ишининг назарий – услубий асоси, тадқиқотнинг илмий янгилиги, диссертациянинг назарий ва амалий аҳамияти, ишнинг амалий аҳамияти, диссертациянинг тузилиши ва унинг ҳажми ҳақидаги маълумотлар берилган.

Диссертация ишнинг биринчи боби **“Иқтисодиётни модернизациялаш ва аҳоли фаравонлигини ошириш шароитида маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва усуллари”** га бағишланиб, бунда маҳсулот сотиш тушунчаси, аҳамияти, ишлаб чиқариш корхоналарида маҳсулот сотиш кўрсаткичлари ва уларга таъсир қилувчи омиллар, корхоналарда маҳсулот сотиш таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва манбалари каби назарий масалалар назарий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Диссертация ишнинг иккинчи бобида **“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг ҳолати таҳлили”** деб номланиб, бунда «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ нинг ижтимоий-иқтисодий тавсифи, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг таҳлили, «Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да маҳсулот сотиш ҳажми билан боғлиқ самарадорлик кўрсаткичлари таҳлил қилинган ва тегишли хулосалар берилган.

Диссертация ишнинг учинчи боби **“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ маҳсулотларини сотиш таҳлилини такомиллаштириш ва сотиш ҳажмини ошириш йўллари”** деб номланган. Бу бобда асосий эътибор

«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотишига таъсир қилувчи омиллар таҳлилини такомиллаштириш йўллари ҳамда корхона махсулотларини сотиш ҳажмини ошириш йўллари аниқланган.

Диссертация ишнинг тўртинчи боби **“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ да ходимлар меҳнат фаолияти ва ёнғин хавфсизлиги бўйича амалга оширилган чора-тадбирлар”** деб номланиб, асосий эътибор корхонада ходимлар меҳнатини муҳофаза қилиш ҳамда электр ва ёнғин хавфсизлигини олдини олиш, энг муҳими меҳнат қилаётган ходимлар хавфсизлигини таъминлаш масалаларига бағишланган.

Диссертация ишнинг хулоса на таклифлар қисмида корхона махсулотларини сотишининг самарали чора-тадбирлари, ҳамда махсулот ҳажмини ошириш бўйича ҳақида якуний хулосалар берилиб, корхонада махсулот ҳажмини ошириш йўллари борасидаги бир қатор таклифлар ва тавсиялар умумлаштирилган.

Диссертация иши қатор чизмалар ва жадваллар билан бойитилган ҳамда мавзунинг тўлиқ мазмуни очилган.

Шу билан бирга ишда айрим камчиликлар ҳам мавжуд. Улар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

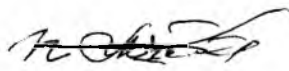
- ишда грамматик ва орфографик хатоларга йўл қўйилган;
- берилган таклифларнинг иқтисодий жиҳатдан чуқур таҳлил қилинмаган.

Ушбу камчиликларга қарамай У.А.Юсуповнинг **“«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари”** номли диссертация ишини илмий аҳамияти катта бўлиб, ишнинг мазмуни ва моҳияти Давлат Аттестация Ҳайъати томонидан қўйилган талабларга жавоб беради ва унинг муаллифи У.А.Юсуповни “Иқтисодиёт” йўналиши бўйича магистр академик даражасини олиш учун лойиқ деб ҳисоблайман.

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

“Иқтисодиёт ва менежмент”

Факултети декани, и.ф.д., профессор



Қ.Ж. Мирзаев

Ministry of Higher and Secondary Education of Republic Uzbekistan

Samarkand Institute of economy and services

Faculty: Master`s Branch

Master`s degree student: Yusupov Ulugbek Abdumalikovich

Chair: "Economics"

Scientific director: associate professor of economics chair Kudratov Gayrat Khikmatovich

Academic year: 2011-2013

Specialty: 5A230102 – Economics

Annotation of Master`s dissertation

Relevance of the topic: The main purpose of the analysis, the aim is to study the activity of enterprises with today terms, accent on clear identification of help to manager is business activities, disclosure deficiencies, and the development of precautions in the introduction of internal capabilities.

In this case, in today's time exist some problems in the analysis of the goods sales state. Progressively developed solutions to these problems.

Purpose and objectives: The aim of the study is to develop a theoretical-methodological and practical recommendations for the resolution of the existing problems of analysis of the Open Joint Stock Company "Samarkanddonmakhsulotlari". To achieve this, you need to determine the economic feature of the sale of a product and its place in the enterprise, to determine the need for an objective analysis of the sale of goods, determine the future of the enterprise based on the performance analysis, it is necessary to develop a direction on the state of the sale of goods and to increase it, and on the basis of the existing problems analysis of the sale of goods is necessary to develop solutions to these problems in a market economy.

The object of the study. Sale of goods Open Joint Stock Company "Samarkanddonmakhsulotlari" is the object of study.

The subject of the study. Condition of the sale of goods, improvement and ways to increase the state sales of goods of the Open Joint Stock Company "Samarkanddonmakhsulotlari", is the subject of the study. The economic nature is the sale of goods, the objective importance of analyzing the state of the sale of goods, and the existing problems and their solutions, the study of foreign scientists economics of the issue. In the years of independence, our scientists have been conducting research on this area. With features such prominent Uzbek

scientists economy E.Ergashev, M.K.Pardaev, AH Shaolimov, IT Abdukarimov shone this topic a number of scientific studies.

Formulating a brief summarizing the conclusions and suggestions.

As a result of theoretical and practical ways to improve the condition of the sale of goods of the Open Joint Stock Company "Samarkanddonmakhsulotlari" research:

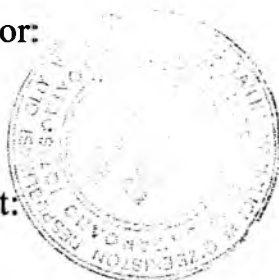
1. To increase the volume of sales of goods in the first place to produce quality products. To do this, modernize enterprise, will update and provide all the activity.

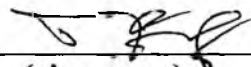
2. To increase the volume of sales of goods in the first place to encourage the sale, that is necessary to develop measures that make it possible, calls for the promotion of increased purchases of goods.

3. In order to expand the sale of goods is necessary to find additional markets and to highlight ways to determine its capabilities.

4. All the factors affecting the changes of goods sold companies basically use methods used in practice. In these methods, there are several shortcomings and to correct them need not look at them as different groups of factors and it is necessary to consider them in close relation with each other, and therefore it is recommended to take an impressive rate for each group. As a result of application of our recommendations can see the influence of several factors at the same time.

Scientific director:




(signature)

Master's student:


(signature)

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САМАРАҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Факультет: “Магистратура” бўлими

Магистратура талабаси: Юсупов Улуғбек Абдумаликович

Кафедра: “Иқтисодиёт”

Илмий раҳбар: и.ф.д. профессор Қудратов Ғайрат Ҳикматович

Ўқув йили: 2011 – 2013 ўқув йили

Мутахассислиги: 5A230102 - Иқтисодиёт

МАГИСТРЛИК ДИССЕРТАЦИЯСИ АННОТАЦИЯСИ

Мавзунинг долзарблиги. Таҳлил қилишдан асосий мақсад ёки корхоналар фаолиятини ўрганишнинг мақсади ҳозирги шароитда фаолият кўрсатаётган барча ташкилотларнинг хўжалик фаолиятини уларни бошқарувчиларга ёрдам сифатида яққол кўрсатиб беришдан, камчиликларни очиб беришдан, ички имкониятларни ишга соладиган чора-тадбирларни ишлаб чиқишдан иборат.

Шундай экан, ҳозирги шароитда маҳсулотларни сотиш ҳолати таҳлили борасида ҳали бир қанча муаммолар мавжуд. Бу муаммоларнинг ечимлари аста-секин ишлаб чиқарилмоқда.

Ишнинг мақсади ва вазифалари. Тадқиқотнинг мақсади “Самарқанддонмаҳсулотлари” ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати таҳлили борасида мавжуд муаммоларни бартараф этиш юзасидан назарий-услубий ва амалий тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат. Бу мақсадга эришиш учун маҳсулот сотишнинг иқтисодий табиати ва корхона фаолиятида тўтган ўрнини аниқлаш, маҳсулот сотиш ҳолатини таҳлил қилишнинг ҳозирги иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида обектив заруриятини аниқлаш таҳлил кўрсаткичлари бўйича корхона истиқболини аниқлаш, маҳсулот сотиш ҳолатини ўрганиш ва уни ошириш бўйича йўналишларини ишлаб чиқиш, бозор иқтисодиёти шароитида маҳсулотларни сотиш ҳолати таҳлили борасида мавжуд муаммолар ва уларнинг ечимларини ишлаб чиқиш каби вазифалар белгиланган.

Тадқиқот объекти сифатида “Самарқанддонмаҳсулотлари” ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳисобланади.

Тадқиқотнинг предмети “Самарқанддонмаҳсулотлари” ОАЖ маҳсулотларини сотиш ҳолати, маҳсулотларини сотиш ҳолати таҳлили такомиллаштириш ва уларнинг ҳажмини ошириш йўллари ҳисобланади.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Маҳсулот сотишнинг иқтисодий табиати ва корхона фаолиятида тўтган ўрни, маҳсулот сотишни таҳлил қилишнинг ҳозирги иқтисодиётини эркинлаштириш шароитида обектив зарурияти, бозор иқтисодиёти шароитида маҳсулотларни сотиш ҳолати таҳлили борасида мавжуд муаммолар ва уларнинг ечимларини

хорижий иқтисодчи олимлар яъни Маркс, Сей, Т.Р. Малтус ва бошқа олимлар томонидан ҳам тадқиқ қилинган. Мустақиллик йилларида мамлакатимиз олимлари томонидан ҳам ушбу мавзу бўйича қатор илмий изланишлар олиб борилди. Хусусан, Э. Эргашев, М. Қ. Пардаев, А. Х. Шаолимов, И. Т. Абдукаримов каби етакчи ўзбек иқтисодчи олимларнинг илмий ишлари бағишланган.

Хулоса ва таклифларнинг қисқача умумлаштирилган ифодаси.

“Самарқанддонмахсулотлари” ОАЖ махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари назарий ва амалий жиҳатдан тадқиқ этиш натижасида:

1. Махсулотни сотиш ҳажмини кўпайтириш учун энг аввало сифатли махсулот ишлаб чиқиш зарур. Бунинг учун корхонани модернизациялаш, яъни барча активларини янгилаш ва таъминлаш зарурдир.
2. Махсулот сотиш ҳажмини ошириш учун энг аввало сотишни рағбатлантириш, яъни махсулотларни ҳарид қилишни рағбатлантиришга имкон берадиган ундовчи чора-тадбирларни ишлаб чиқиш.
3. Махсулот сотишни кенгайтириш учун қўшимча бозорларни ахтариб топиш ва унинг салоҳиятини белгилаш усуллари кўрсатиш лозим.
4. Корхоналарда сотилган махсулот ўзгаришига таъсир қилувчи барча омиллар одатда амалиётда қўлланилаётган усуллардан фойдаланилади. Бу усулларда бир қанча камчиликлар мавжуд ва уларни бартараф қилиш учун ҳар бир гуруҳ омилини алоҳида қарамасдан, уларни бир-бири билан узвий боғлиқликда ва алоқада деб қарашимиз лозим ва ҳар бир гуруҳга, тегишли равишда салмоқлилик коэффициентини жорий қилишни тавсия қиламиз. Бизнинг тавсиямиз натижасида бир қанча омиллар таъсирини бир вақтнинг ўзида бирданига ҳисоблаш мумкин бўлади.

Илмий раҳбар:



Магистратура талабаси:

(имзо)

(имзо)

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ
«Иқтисодиёт» кафедраси**

«Тасдиқлайман»

“Иқтисодиёт”

кафедраси мудири, профессор

Б.А.Абдукаримов

20 январь 2012 йил



**Диссертация иш бўйича «Магистратура» бўлимининг
«Иқтисодиёт» мутахассислиги 1 курс магистранти**

Юсупов Улуғбек Абдумаликович

ТОПШИРИҚ

**1 Диссертация ишнинг мавзуси: “«Самарқанддонмахсулотлари» ОАЖ
махсулотларини сотиш ҳолати таҳлилини такомиллаштириш йўллари”**

2. Институт ректорининг буйруғи билан Диссертация иш мавзуси

**тасдиқланган 02.01.2012 йил, 2Т-сонли буйруқ
(сана, буйруқ рақами)**

**3. Диссертация иш бўйича бирламчи маълумотлар: Ўзбекистон
Республикаси Қонунлари, мамлакатимиз Президенти И.А.Каримов асарлари,
Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари, Ўзбекистон
Республикаси Давлат статистика қўмитасининг норматив ва йўриқ
ҳужжатлари, мавзуга оид адабиётлар ҳамда интернет сайтлари.**

Диссертация иш режаси ва муддатлари

№	Диссертация иш бўлимлари	Бажарилиш муддатлари
1	Кириш	23.01.2012
2	I-боб. Иқтисодиётни модернизациялаш шароитида маҳсулот сотишни таҳлил қилишнинг аҳамияти, вазифалари ва усуллари	09.03.2012 йилдан 16.06.2012 йилгача
3	II-боб. “СамарқандДонМаҳсулотлари” ОАЖ маҳсулотларини сотишнинг ҳолати таҳлили	10.09.2012 йилдан 16.11.2012 йилгача
4	III-боб. “Самарқанд Дон Маҳсулотлари” ОАЖ маҳсулотларини сотиш таҳлилинини такомиллаштириш ва сотиш ҳажмини ошириш йўллари	21.12.2012 йилдан 22.01.2013 йилгача
5	IV-боб. “СамарқандДонМаҳсулотлари” ОАЖ да ходимлар меҳнат фаолияти ва ёнғин хавфсизлиги бўйича амалга оширилган чора-тадбирлар	11.02.2013
6	Хулоса ва таклифлар	15.03.2013
7	Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	29.03.2013

Топширик берилган сана: 20.01.2012 йил

Тугаган диссертация ишини топшириш муддати: 30.05.2013 йил

Диссертация иш раҳбари: Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
ректори и.ф.д., профессор **Ғ. Ҳ. Қудратов.**

Топширикни олдим:



(талабанинг имзоси)