



## САВДО КОРХОНАЛАРИДА ЧЕГИРМАЛАР ҲИСОБИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ

**Пўлатов Худойберди Уктамович**

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

ORCID:0000-0002-7304-603X

**Аннотация.** Мазкур мақолада савдо чегирмаларни ҳозирги замон талаблари асосида бухгалтерия ҳисобни методологиясини ишлаб чиқиш ва ундаги муаммоларни бухгалтерия ҳисобида ва ҳисоботларида туғри юртилиш олиб бориш ёритилган.

**Калит сўзлар:** рақамли савдо, ташқи савдо, ички савдо, улгуржи товар, чакан товар, ялпи ички маҳсулот, ижтимоий-иқтисодий ривожланиш, инсон манфаатлари, кўрсаткичлар.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА СКИДОК В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Пулатов Худойберди Уктамович**

Самаркандский институт экономики и сервиса

**Аннотация.** В данной статье описана разработка методики учета скидок при реализации с учетом требований настоящего времени и правильной интерпретации проблем бухгалтерского учета и отчетности.

**Ключевые слова:** цифровая торговля, внешняя торговля, внутренняя торговля, оптовые товары, розничные товары, валовой внутренний продукт, социально-экономическое развитие, интересы человека, показатели.

## IMPROVING THE ACCOUNT OF DISCOUNTS IN TRADE ENTERPRISES

**Pulatov Khudoyberdi Uktamovich**

Samarkand Institute of Economics and Service

**Abstract.** This article describes the development of the methodology of accounting for sales discounts based on the requirements of the present time and the correct interpretation of the problems in accounting and reports.

**Key words:** digital trade, foreign trade, domestic trade, wholesale goods, retail goods, gross domestic product, socio-economic development, human interests, indicators.

### **Кириш.**

Бугунги кунда савдосиз одамларни турмуш тарзни тассавур қилиш қийин чунки бозор иқтисодиёти негизида, маълумки, товар-пул муносабатлари ётади. Ушбу муносабатларнинг пировард натижаси бўлиб аҳолини кенг истеъмол товарларига, шунингдек хўжалик юритувчи субъектларни меҳнат предметлари ҳамда воситаларига бўлган талабларини тўлиқ қондириш, шу асосда яхлит иқтисодиётни жадал ривожлантириш, одамлар турмуш тарзи ва ҳаёт сифатини яхшилаш ҳисобланади.

Мазкур мақсадга эришиш ҳар қандай кишилиқ жамиятида савдо соҳасини, унга кирувчи барча бўғинларни, чунончи товарларни сотиш жараёнида чегирмалар қуллашда савдо субъектлари фаолиятини жадал ривожлантиришни устувор вазифалардан бири этиб белгиланади.

Корхонанинг маркетинг ва нарх сиёсати билан белгиланадиган чегирмалар тизими нархни тартибга солиш элементларидан бири ҳисобланади.

2020 йил 30 июнда янги 4-сон БҲМС Бухгалтерия ҳисоби миллий стандарти «Товар-моддий захиралар» тасдиқланди. Унга кўра стандартнинг 16-бандида шартномага мувофиқ товар-моддий захиралар чегирма билан харид қилинганда, улар мазкур бандда назарда тутилган тартибда бухгалтерия ҳисобида акс эттирилади деп ёритиб берилган<sup>152</sup>.

✚ Харидор томонидан товар-моддий захираларни қабул қилиш санасида фойдаланилган чегирмалар, агар тасдиқловчи бирламчи ҳисоб ҳужжатлари мавжуд бўлганда, улар харид қилинган товар-моддий захиралари қийматини камайтиришга олиб борилади (сотиб олиш харажатлари таркибига киритилмайди).

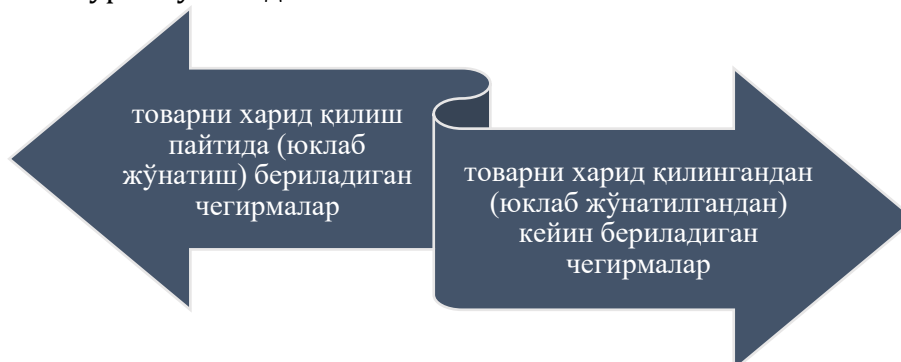
✚ Товар-моддий захиралари қабул қилинган санадан сўнг уларни харид қилиш бўйича шартнома шартларини бажариш натижасида юзага келган (олинган) чегирмалар, ташкилотнинг молиявий натижаларига олиб борилади ва сотиб олинган товар-моддий захиралар қийматини камайтирмайди.

✚ Қўшимча товар-моддий захиралар бепул олинганда, агар тасдиқловчи бирламчи ҳисоб ҳужжатлари мавжуд бўлганда, сотиб олинган товар-моддий захиралар қиймати барча олинган товар-моддий захиралар миқдорига (бепул олинган товар-моддий захираларини ҳам ҳисобга олган ҳолда) тақсимлаш орқали уларнинг таннархи аниқланади.

✚ Аввал етказиб берилган товар-моддий захиралар ҳисобидан қўшимча товар-моддий захиралар бепул олинганда, мазкур бандда белгиланган тартибда ҳисоблаб чиқарилган қўшимча олинган товар-моддий захиралар таннархи ҳисобот даврининг молиявий натижаларига олиб борилади.

✚ Агарда товар-моддий захираларини сотиб олиш пайтида аввалги харид қилинган товар-моддий захираларини ҳисобга олган ҳолда қўшимча товар-моддий захиралари бепул олинганда, аввал харид қилинган ва охириги харид қилинган товар-моддий захираларига тўғри келадиган қўшимча бепул олинган товар-моддий захиралари улушлари аниқланади. Бунда охириги харид қилинган товар-моддий захиралари қиймати уларга тўғри келадиган қўшимча бепул олинган товар-моддий захиралари улушини ҳисобга олган ҳолда кирим қилинади.

Бухгалтерия ҳисобнинг 4-сон бухгалтерия ҳисобнинг миллий стандартлари билан чегирмалар икки турга бўлинади.



### 1-расм Чегирма турлари

Берилган чегирмалар ва ҳисобот даврида қайтарилган товарлар асосий фаолиятдан олинган даромадларга салбий таъсир қилади.

<sup>152</sup> <https://lex.uz/docs/4890446>

### Адабиётлар шарҳи.

Черкасова (2015) фикрича чегирма - битим шартномасида кўрсатилган маҳсулотнинг базавий нарҳини мумкин бўлган пасайтириш ҳажмини белгилайдиган битим шартларидан бири.

Перерубкина (2009) фикрича Шартномада назарда тутилган маълум шартлар бажарилганда сотувчи томонидан харидорга товарнинг шартнома нарҳини пасайтириш орқали тақдим этиладиган чегирмалар.

Абдукаримов (2007) фикрича савдо чегирмаси - бу харидор томонидан сотувчига муддатидан олдин тўлаш эвазига товарлар ёки хизматларнинг ҳисоб-китоб нарҳидан тушган пасайиш.

Солиев (2010) фикрича савдо чегирмаси - асосий баҳоларни пасайтиришни билдиради ва харидорларга олдиндан эълон қилинмасдан фақат уларни товарни кўпроқ харид қилишга ундаш мақсадида сотиш жараёнида, шартномани имзолаш вақтида қўлланилади. Чегирма келиб чиқиши бўйича ҳуфиёна ва тактикали бўлади Корхоналар ўз товарини рекламасини ташкил этса, ўзининг воситачиларига ёрдам беради, уларни маблағини тежайди ва чегирма бергандай туюлади. Аслида реклама харажатларини товар таннарҳига қўшилади. Ёки улгуржи харидорларга имтиёзли кредит бериш орқали сотишда ҳам чегирма аниқ кўринмайди. Қолган барча ҳолатлардаги чегирмалар тактикали (мақсадли) бўлади. Умумий вазифа бу ерда харидорни товарни кўпроқ сотиб олишга қизиқтиришдир.

Попова (2011) “Бухгалтерский учет” журналидаги мақоласида “Агарда товарлар (иш, хизматлар)ни жўнатиш факти вақт бўйича унинг учун олинадиган пул маблағлари билан мувофиқ келмаса дебиторлик қарзлари юза келади.

### Тадқиқот методологияси.

Мақолада методологик асосларини республикамиз қонунлари, Президентимиз фармонлари, қарорлари, асарлари ва маърузалари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари, бухгалтерия ҳисоби оид миллий ва ҳалқаро стандартлар, Низомлар, йўриқномалар, хорижда ва республикамизда чоп қилинган илмий ишлар, дарсликлар ва қўлланмалар, илмий мақолалар, интернет тармоғи материаллари ҳамда изланишлар олиб борилган корхоналарнинг амалий материаллари ташкил этади.

### Таҳлил ва натижалар муҳокамаси.

Савдо корхоналарида бизнинг фикримизча қуйдаги чегирма бериши турлари мавжуд<sup>153</sup>:

оддий - бир марталик харид учун, яъни бошланғич нарх камаяди шартнома тузилганда бир марта берилади;

комплекс - шартнома муддати давомида нарҳни пасайтиришгача томонлар келишилган харид ҳажмига эришиш;

улгуржи - (товар айланмасига) улгуржи харидлар учун ишлатилади ва масалан, бир йил давомида харидлар ҳажми ёки куп хажимдаги савдони амалга ошириш;

дилерлик - доимий улгуржи харидорларга берилади яний содиқлик;

бонус - белгиланган миқдорда ёки миқдорида харид қилишда маълум миқдор белгилайди;

махсус - имтиёзли шахсларга берилади сотувчи айниқса қизиққан харидорларга;

мавсумий - тегишли муддат тугаганидан кейин товарларни сотиб олаётганда йил вақти, масалан қишки курткаларни баҳор фасли келаётганлиги учун савдо чегирмаси бериш;

экспорт - экспорт учун (чет элга) товарларни сотишда уларнинг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида;

<sup>153</sup> Муаллиф ишланмаси

Савдо чегирмаси – товарга қўйилган устамаларни камайтриш билан боғлиқ бўлган тушунча<sup>154</sup>

Муаллиф тарифга қўйдагича изох бериб ўтсак авваламбор тадбиркор ҳечқачон товарнинг таннархидан паст нархга сотмайди шунинг учун ҳам ҳозирги савдо амалётида товарга қўйган устама нархларни чегирма сифатида бериб келинмоқда. Умуман олганда корхонага товарлар савдо устамасни (фойизни) қўйишда чекловлар булиши мумкин бази товарларга нисбатан.

Бошқа ҳолларда савдо устамаларни белгилаш қонун асосида тартибга солинмайди балки хўжалик юртувчи субъектлар томонидан мустақил равишда белгиланади.

Мисол корхона товарнинг таннархи 100000 сўм савдо устамасни 200 % деп белгиланади. Биз савдо чегирмаларни 3 босқичга бўлиб кўриб чиқамиз

*Дебит 2920 Кредит 2980 сумма 200000*

1-босқич Харидорга товарни сотганда сотувчи 30% миқдоридида чегирма берди яний 30% га устама нархи тушади савдо устамаси 170% қолади.

*Дебит 2920 Кредит 2981 сумма 30000 қолдиқ 170000*

2-босқичда Харидор яна товарни нархни тушириш мақсадида савдо бўлими бошлиғига кириб нархни пасайтришни сўрайди ва савдо бўлими бошлиғи харидор учун яна 50% чегирма беради ва савдо устамаси 120% қолади.

*Дебит 2920 Кредит 2982 сумма 50000 қолдиқ 120000*

3-босқичда Харидор яна товарни нархни тушириш мақсадида корхона директори олдига кириб нархни пасайтришни сўрайди ва директор харидор учун яна 50% чегирма беради яний савдо устамаси 70% тушади

*Дебит 2920 Кредит 2983 сумма 50000 қолдиқ 70000*

Демак корхона яна 70% савдо устамаси билан харидорга сотди. Корхонада умуман олганда таннархдан паст нархда сотиш ҳолатлари кўзда тутлмайди.

Савдо устамасни корхонани ўзи белгилайдиган бўлса ўша корхона иложи борица савдо устамасни 20% дан кам қўйиши мумкин эмас сабаби нима учун бирнчи навбатда.

- ✚ товарларни сақлаш харажатлари 2%
- ✚ товарларни сотиш харажатлари 3%
- ✚ бошқарув харажатлари 3%
- ✚ харажатларга кирадиган солиқларни тулаш 2%

Манашу харажатларин албатта корхона назардан четта қолдирмаслиги керак чунки бизда товарни сотилди дегани бу корхона фойдага чиқди дегани эмас. Корхонанинг ялпи фойдаси бу савдо устамасидир.

Демак биз корхоналар учун аптимал савдо устамасни тақдим қилишимиз керак ва савдо устамаси неча фойиз деп қўйсак аптимал савдо устамаси бўлади. Бошқача қилиб айтганда ялпи фойда қанча фойизда бўлиш керак.

Меъёрий ҳужжатларга кўра савдо корхоналарининг ялпи фойдаси қўйдагича аниқланади.

*Махсулот (товар, иш ва хизмат) ларни сотишдан соф тушум - Сотилган махсулот (товар, иш ва хизмат) ларнинг таннархи = Махсулот (товар, иш ва хизмат) ларни сотишнинг ялпи фойдаси.*

Савдо устамасни фойизни топиш формуласи қўйдагича топилади.

$$СУ = \frac{(СТ - ТН) * 100}{ТН}$$

Бу ерда: *СТ - Махсулот (товар, иш ва хизмат) ларни сотишдан соф тушум*  
*ТН - Сотилган махсулот (товар, иш ва хизмат) ларнинг таннархи*  
*СУ - савдо устамаси*

<sup>154</sup> Муаллиф ишланмаси

## 2-жадвал

Савдо корхоналарида молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот (минг сўмда)<sup>155</sup>

№	Кўрсаткичлар	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
		"KHAN HOUSS" MCHJ		"MUBORAK DUNYO GROUP" MCHJ		"KHAN HOUSE JIZZAKH" MCHJ		"DAVR TEXNO" MCHJ	
1	Махсулот (товар, иш ва хизмат)ларни сотишдан соф тушум	56526376	88907898	28110	5550753	4701130	3226156	8889346	20559055
2	Сотилган махсулот (товар, иш ва хизмат)ларнинг таннари	55925376	87963754	26665	5112702	4452568	2894639	7907971	17859294
3	Махсулот (товар, иш ва хизмат)ларни сотишдан ялпи фойдаси	601000	944144	1445	438051	248562	331517	981375	2699761
4	<b>Савдо устамаси</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>15</b>

2-жадвалда кўришингиз мумкин 2022 йилга нисбатан корхоналарда 2023 йилда савдо устамасида ўсиш булган сабаби савдо ҳажми ошган.

Ҳозирги электрон тўловлар ривожланаётган бир даврда қайтариш (cashback) тушунсҳаси ҳам оммалашиб бормоқда. Кешбекни ҳисобини юритишнинг ҳам ўзига хос хусусийатлари мавжуд.

Кешбекни пулни қайтариш операцияларини ҳисобга олиш тартиби қонун билан белгиланмаган. Бухгалтерия стандартлари турли хил бонуслар ва бонусларни ҳисобга олиш бўйича аниқ кўрсатмаларни ўз ичига олмайди, шунинг учун ташкилотларнинг ўзлари бухгалтерия сиёсатида ушбу операцияларни ҳисобга олишга ёндашувларни ишлаб чиқади.

SNIL "NAUKA"<sup>156</sup> томонидан ўтказилган тадқиқот доирасида кешбек мижозларни жалб қилиш учун маркетинг воситаларидан бири еканлиги аниқланди. Савдо корхоналарида "сашбаск" атамаси алмаштириш (қайтиш) учун белгиланган муддат тугаганидан кейин мижозга қайтариладиган кечиктирилган чегирмани ёки нақд пулда ифодаланган харидорга мукофотни англатади. Мамлакатимизда қуйидаги тўлов тизимларидан фойдаланиш орқали малум кешбекларга ега бўлишимиз мумкин. *Payme, slisk, upay, paynet, bank ilovalari oson, joyda, ipay yo'li, apelsin* ва бошқалар.

Бухгалтерия амалиётида харидорларга сотиб олиш вақтида емас, балки кейинги даврларда тақдим етилган бонуслар ва мукофотларни акс эттиришнинг қуйидаги вариантлари ишлаб чиқдик<sup>157</sup>:



## 2-расм. Чегирма ҳисоби юртилиши

<sup>155</sup> "KHAN HOUSS" MCHJ, "MUBORAK DUNYO GROUP" MCHJ, "KHAN HOUSE JIZZAKH" MCH, "DAVR TEXNO" MCHJнинг 2-шакл "Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисоботи" маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилган.

<sup>156</sup> <http://nir.bseu.by>

<sup>157</sup> Муаллиф ишланмаси

15-БХХС “Мижозлар билан тузилган шартномалар бўйича (тушум) даромад” миждозларга чегирмалар ва мукофотларни кўриб чиқади, бу эса дастлабки сотиш давридаги даромадни камайтиради.

Юқорида айтилганлар билан боғлиқ ҳолда, биз касса операцияларини бухгалтерия ҳисобида қуйидагича акс эттиришни зарур деб ҳисоблаймиз:

1) тўлов ҳужжатидаги тушум харидор билан ҳисоб-китоб қилиш вақтида ҳақиқатда олинган маблағлар миқдорида акс эттирилган;

2) сотувчи ташкилотнинг бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботида маҳсулотни сотишдан олинган даромад ҳисобланган қийматда (сотувчи томонидан қопланадиган (ёки қоплашни режалаштирган) мукофотнинг (чегирманинг) енг мумкин бўлган миқдorigа камайтирилган) аниқланади. миждозлар билан ҳисоб-китоб қилиш нуқтаи назаридан нақд пул бериш хизмати ёки банкдан бўлади).

Кешбек операциялари бўйича ҳисоб-китобларни ҳисобга олиш учун биз қуйидаги жадвални ишлаб чиқдик.

2-жадвал

### Кешбек операцияларини ҳисоб китоби

№	Хўжали операциясининг мазмуни	Сумма (минг) сўмда	Счётлар корреспонденцияси	
			Дебит	Кредит
1	Таннарх ҳисобдан чиқарилди	800	9120	2910
2	Савдо устамаси	200	2920	2980
3	Товар сотилди ва даромадга олинди	1000	4010	9020
4	ҚҚС	120	4010	6410
5	Кешбек ҳисобга олинди	(1%) 10	9411	6330
6	Харидорга кешбек берилди	(1%) 10	6330	5110
7	Харидордан пул келиб туши	1120	5110	4010

6330-"Олинган бўнақларни ҳисобга олувчи" ҳисоб варағи учун 6330 "Кашбекка операциялари бўйича ҳисоб-китоблар" <sup>158</sup>субсчётини очишни таклиф қиламиз.

### Хулоса ва таклифлар.

Хулоса қилиб айтганда Бу харидорлар учун пулни тежаш ва камроқ эвазига кўпроқ нарсани олишнинг бир усули. Маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ёки сотувчилар ҳам манфаатдор. Шу тарзда улар ўзларини танитадилар ва савдони оширадидлар. Нархни бироз пасайтириш билан ҳам сиз катта ҳажмдаги савдодан даромад олишингиз мумкин. Биз эса чегирмалар ҳисобни амалётда камдан кам кўришимиз мумкин.

Чегирмалар ҳисобини юритишнинг биз таклиф қилган усуллар солиқ кодекси ва 21-сон БХМСга киритиш меъёрий ҳужжатлардаги номувофиқликларга барҳам беради, чегирмалар ҳисобининг соддалашувиға, уларнинг турлари бўйича мазмун-моҳиятиға мос равишда ҳисобга олинишиға, ҳисобот даврининг охирида молиявий натижа кўрсаткичларининг, дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг молиявий ҳисоботларда реал акс эттирилишиға олиб келади.

### Адабиётлар / Литература / Reference:

По'латов, Х. (2023). *Elektron savdo korxonalarida buxgalteriya hisobini tashkil etish* 132

Абдукаримов Б.А. (2007) *Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 1-қисм. – Т.: Фан ва технология, 39-бет.*

Перерубкина, Ю.С. (2009) *Особенности учета скидок, предоставляемых покупателю. Актуальные вопросы экономических наук, (6-2), 268-273.*

Попова М.И. (2011) Бухгалтерский учет в бюджетных организациях : учеб.-практ. пособие / М. И. Попова, И. И. Жуклинец. – М. : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, - 594 с. - Серия : Магистр

Пўлатов, Х. У. (2023). САВДО КОРХОНАЛАРИДА ТОВАРЛАРНИ СОТИЛИШИ АУДИТИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ. Экономика и социум, (6-2 (109)), 919-921.

Пўлатов, Х.У. (2023). САВДОНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА РАҚАМЛИ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИНИНГ ЎРНИ. Экономика и социум, (6-2 (109)), 939-942.

Пўлатов, Х.У. (2023). САВДО КОРХОНАЛАРИДА МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ ҲИСОБИНИНГ МЕТОДОЛОГИК МАСАЛАЛАРИ. Экономика и социум, (6-2 (109)), 931-934.

Пўлатов, Х.У. (2023). САВДО ФАОЛИЯТИНИ СОЛИҚҚА ТОРТИШДАГИ МУАММОЛАР. Экономика и социум, (6-2 (109)), 928-930.

Солиев А. (2010) Маркетинг Тошкент. –Иқтисод-молия. - 277 б;

Черкасова, Г.В. (2015) Скидки: понятие, классификация, признание. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, (32), 129-136.