



САВДО КОРХОНАЛАРИДА ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ, ҲИСОБЛАШ ТАРТИБИ ВА ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Ташназарова Нафиса

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

ORCID: 0009-0009-9730-0766

toshnazarova.nafisa@mail.ru

Аннотация. Ушбу мақолада бугунги кунда савдо соҳасидаги муаммолар қайд қилинган. Иқтисодчи олимларнинг иқтисодий самарадорлик тушунчасига ёндашувлари таҳлил қилинган. Хорижий манбаларда келтирилган иқтисодий самарадорликнинг 8 та калитли кўрсаткичлари савдо корхонаси мисолида таҳлили амалга оширилган. Манбаларни таҳлил қилиш асосида иқтисодий самарадорлик кўрсаткичлари бешта гуруҳга ажратилиб 27 та кўрсаткичдан иборат тизими ишлаб чиқилган. Ушбу таклифларнинг амалиётга жорий қилиниши савдо корхоналари иқтисодий самарадорлигини ошириш имкониятларини топишда муҳим омил бўлиб ҳисобланади.

Калитли сўзлар: самарадорлик, иқтисодий самарадорлик, рентабеллик кўрсаткичлари, самарадорликнинг KPI кўрсаткичлари, соф фойда, товар айланмаси

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПОРЯДОК РАСЧЕТА И ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ташназарова Нафиса

Самаркандский институт экономики и сервиса

Аннотация. В данной статье отмечены проблемы в сфере торговли на сегодняшний день. Анализируются подходы экономистов к понятию экономической эффективности. На примере торговой компании проанализированы 8 ключевых показателей экономической эффективности, представленных в зарубежных источниках. На основе анализа источников показатели экономической эффективности разделены на пять групп и разработана система из 27 показателей. Реализация этих предложений является важным фактором поиска возможностей повышения экономической эффективности коммерческих предприятий.

Ключевые слова: эффективность, экономическая эффективность, показатели рентабельности, KPI-показатели эффективности, чистая прибыль, товарооборот.

INDICATORS OF ECONOMIC EFFICIENCY IN COMMERCIAL ENTERPRISES, CALCULATION PROCEDURE AND IMPROVEMENT ISSUES

Tashnazarova Nafisa

Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract. *This article notes the problems in the field of trade today. Economists' approaches to the concept of economic efficiency are analyzed. 8 key indicators of economic efficiency presented in foreign sources were analyzed on the example of a trading company. Based on the analysis of sources, economic efficiency indicators are divided into five groups and a system of 27 indicators has been developed. The implementation of these proposals is an important factor in finding opportunities to increase the economic efficiency of commercial enterprises.*

Keywords: *efficiency, economic efficiency, profitability indicators, KPI indicators of efficiency, net profit, turnover*

Кириш.

Савдо бевосита ижтимоий меҳнат тақсимои натижасида товар ишлаб чиқаришни ва товар муомаласи, айирбошлашни вужудга келиши билан боғлиқ жараёндир. Шу боис, савдонинг қанчалик даражада ривожланганлиги ишлаб чиқариш ва айирбошлаш жараёнини миқдори ва ҳажмини белгилаб беришда муҳим омил ҳисобланади. Савдо обороти мамлакатнинг иқтисодий ривожланишини белгилашда ҳам асосий кўрсаткичдир. Статистика агентлигининг маълумотларига кўра “2023 йилнинг январь-декабрь ойларида Ўзбекистонда ташқи савдо айланмаси (ТСА) 62,6 миллиард долларни ташкил этди ва 2022 йилнинг шу даврига нисбатан 12,1 миллиард долларга ёки 23,9 фоизга ўсди. Умумий савдо айланмасидан экспорт 24,4 млрд долларни (2023 йилнинг январь-декабрь ҳолатига кўра 23,8 фоизга ўсиш қайд этилган), импорт эса 38,1 миллиард долларни (24% га ўсиш) ташкил этди. Натижада ТСА сальдоси манфий бўлиб чиқди ва 13,7 миллиард долларни ташкил қилди.”⁶⁵ Ушбу савдо айланмаси кўрсаткичлар мамлакат иқтисодиётининг асосий лакомативи эканлигидан далолат беради.

Мамлакатимизда савдони ривожлантириш учун катта аҳамият қаратилмоқда. “Ўзбекистон -2030” стратегиясида:

“Шаҳарсозлик лойиҳалари асосида зарурий инфратузилмаси мавжуд ва аҳоли гавжум бўлган кўчаларнинг 233 мингта бўш ер майдонларини аукцион савдоларига чиқариш орқали савдо, маиший, сайилгоҳ ва кўнгилочар хизматларини ривожлантириш;

Ўрта ва йирик шаҳар марказларида хизмат кўрсатишга ихтисослашган марказий кўчаларни ташкил этиш орқали 36 мингта савдо ва сервис объектларини ташкил этиш;

«Янги Ўзбекистон» массивларида ва халқаро автомобиль йўллари бўйида 6 мингта савдо ва сервис объектларини қуриш. Етакчи лойиҳа ташкилотларини жалб қилиб, бозорларни замонавий, қулай барча хавфсизлик талабларига жавоб берадиган савдо комплексларига айлантириш”⁶⁶ вазифаларининг қўйилиши ҳам соҳани ривожлантиришда муҳим омил бўлиб хизмат қилмоқда.

Соҳага доир дарсликларда (2018) савдо деганда, “биринчидан, товарларни сотиш билан боғлиқ бўлган хўжалик алоқалар ва товар айирбошлаш жараёнида вужудга келадиган иқтисодий муносабатларни англатади;

- иккинчидан, иқтисодиёт тармоғи сифатида ижтимоий меҳнат тақсимои натижасида мустақиллашган савдо корхоналари мажмуаси” тушунилиши қайд этилган. Ушбу таърифда савдо соҳасининг товар айирбошлаш жараёнида юзага келадиган

⁶⁵ <https://sputniknews.uz/20240123/ozbekistonn-tashqi-savdo-aylanmasi-42169695.html>

⁶⁶ “Ўзбекистон-2030” стратегияси. <https://lex.uz/ru/docs/6600413>

иқтисодий муносабатлар ҳамда савдо корхоналарининг мажмуаси сифатида тавсифланганлиги эътиборлидир.

Бугунги кунда иқтисодиётнинг муҳим тармоғи сифатида савдо соҳасида қандай муаммолар мавжуд, уларни ҳал қилишнинг йўллари нималардан иборат деган саволлар долзарб ҳисобланади. Ушбу муаммоларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- савдо ва сервис хизматлари сифати ҳамда савдо маданиятининг пастлиги, уни жаҳон стандартлари даражасига олиб чиқиш зарурияти;

- савдо корхоналарини юқори технологик асбоб-ускуналар ва жиҳозлар билан таъминлаш, улардан самарали фойдаланиш;

- савдо корхоналарининг аҳоли даромадларини қамраб олиш кўрсаткичининг пастлиги, аҳолига, жумладан бир кишига кўрсатилаётган товар айланмаси ҳажмининг пастлиги;

- савдо корхоналари фаолиятини рақамлаштириш, ахборот технологиялардан кенг фойдаланиш, дастурий таъминот масалаларининг етарли даражада йўлга қўйиш;

- савдо корхоналар фаолиятини молиялаштиришнинг илғор технологиялари, инвестициялар жалб қилишнинг самарали воситаларидан фойдаланиш;

- савдо корхоналарида бухгалтерия ҳисоб-китоб ишлари, савдо корхонасида тушумларни ўз вақтида қайд қилиш ва ҳисобларда акс эттириш, кўрсатилаётган аутсорсинг хизматларини халқаро стандартлар даражасида ташкил этиш;

- савдода яширин иқтисодиёт ҳиссасининг катталиги, савдода адолат, ҳаққонийлик, софлик, ҳалоллик, тарозининг тўғрилиги таъминлаш, мижозни алдамаслик ва хиёнат қилмаслик каби юксак қадриятларнинг устуворлиги етарли даражада таъминланмаганлиги, савдода самарали рағбатлантирувчи механизмлар жорий этиш масалалари;

- савдода нархлаштиришнинг замоний механизмлари жорий этилмаганлиги, нархни назорат қилиш сустиги ҳамда нархларни шакллантиришнинг адолатли тизимини йўлга қўйиш;

- қишлоқ савдосининг шаҳар савдосидан орқада эканлиги, айрим қишлоқларда дўконларнинг йўқлиги, узоқ жойларда қишлоқ савдоси билан шуғулланадиган кооперативларни ташкил этиш масалалари;

- савдо корхоналари иқтисодий самарадорлигини ҳисоблашнинг калитли кўрсаткичлари киритиш, иқтисодий самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш;

- соҳани малакали ва компетенцияли мутахассислар билан таъминлаш, савдо ишини юқори даражада ташкил этадиган маркетинг, савдо дилерлари, савдо иқтисодчилари, дўконда сифатли савдо хизматини кўрсатадиган ходимларга бўлган эҳтиёжни таъминлаш, уларни хорижда малакасини ошириш;

- озиқ-овқат захиралари яратиш, мавсумий етиштирилаётган савзавот маҳсулотларини сақлаш, уларнинг сифатини халқаро стандартларга мувофиқлаштириш, экспорт қилиш, ишлаб чиқарувчиларни рағбатлантириш механизмларини такомиллаштириш; ва

- бошқа муаммолар.

Ушбу масалаларнинг ҳал қилиниши савдо фаолиятининг самарадорлигини оширишга хизмат қилади. Савдо фаолиятининг иқтисодий самарадорлигини баҳолаш ва унинг асосида хулосалар қилиш битта кўрсаткичга асосланмайди. Бунинг учун савдо корхоналари фаолияти самарадорлигини тавсифлайдиган кўрсаткичлар тизимини ҳисоблаш талаб этилади. Хўш, бугунги кунда амалда бўлган кўрсаткичлар тизими халқаро стандартлар талабларига мувофиқ келадими? Уларни такомиллаштириш бўйича қандай ишларни амалга оширишимиз керак. Ушбу масалалар савдо, савдо самарадорлиги тушунчаларига янгича ёндашишни, кўрсаткичлар тизимини танлаш ва ҳисоблаш

тартибини тадқиқ қилишни тақозо этади. Шу боис, ушбу мақола долзарб мавзуга бағишланган.

Адабиётлар шарҳи.

Иқтисодий адабиётларни ўрганиш асосида хулоса қилиш мумкинки, иқтисодий самарадорликни аниқлашда ягона ёндашув мавжуд эмас. Уларни иккита йўналишга бўлиш мумкин:

Биринчи йўналишдаги олимлар иқтисодий самарадорликни олинган натижаларни (самарани) ушбу натижаларни олиш учун қилинган харажатларга нисбати сифатида ифодалашни таклиф этишади ёки соф фойдада ўз аксини топишини эътироф этади (Шодиева, 2012; Рашидов, 2017, Жумаева, 2012 ва бошқалар);

Иккинчи йўналишдаги олимлар иқтисодий самарадорлик ишлаб чиқариш ва айирбошлаш жараёнида юз берган иқтисодий муносабатлар бўлиб, уни баҳлашда комплекс ёндашув зарурлигини таъкидлашади (Ражабов, 2006; Бородин, 2024; Литвинова, Лукашина, 2015, ва бошқалар).

Шодиев ва бошқалар (2012) “Бозор иқтисодиётини бошқаришнинг муҳим назарий хусусиятларидан бири – бу самарадорлик ва эҳтиёжларни қондириш ўртасидаги ўзаро алоқадир. Самарадорлик хўжалик фаолияти ресурслар билан таъминланиши эҳтиёжларни қондириш даражаси билан, ишлаб чиқаришнинг сўнгги мақсадини унинг ютуқлари воситалари (ресурс сарфлари) билан боғлайди. Самарадорликнинг бундай тушунилишини икки қарама-қарши – сарф (хўжалик ресурслари сарфи) ва натижавий (фойда ёки даромад олиш) томонларни ифодалайди” деб тавсифлайди.

Кичик корхоналарнинг самарасини қуйидаги формулада ифодалайди:

$$\text{Самарадорлик} = \frac{\text{торттирилган даромадларнинг суммаси}}{\text{торттирилган харажатларнинг суммаси}} \quad (1)$$

Ражабов (2006) “Самарадорлик тушунчаси бу ишлаб чиқариш жараёни пировард натижаларини ўзида акс эттирувчи иқтисодий кўрсаткич сифатида тушунилиши лозим. Иқтисодий самарадорлик моҳияти нафақат ишлаб чиқариш натижалари ва харажатлар ўртасидаги арифметик рақамлар билан, балки фойдали натижаларга эришиш йўлида харажатлар миқдорини камайтириш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқариш, тақсимот ва айирбошлаш муносабатлари орқали ифодаланади. Ишлаб чиқариш самарадорлиги харажатлар ва натижалар ўртасидаги арифметик нисбатгина бўлмасдан, балки ишлаб чиқариш муносабатларини акс эттирувчи иқтисодий атама...” деб тавсифлайди.

Шерматов (2006) “«Самара» - бу қандайдир бир фаолиятни натижавийлигини ўзида акс эттирувчи кўрсаткич бўлиб ҳисобланади. Самаранинг натижаси самарадорликда ўз аксини топади. Самарадорлик - бу сарфланган ресурслар эвазига қанча самара кўрилганлигини ўзида акс эттирувчи кўрсаткичдир. Ишлаб чиқариш иқтисодий самарадорлиги самарани (натижа) сарфланган ресурсларга нисбати билан аниқланади. Шу жиҳатдан, иқтисодий самарадорлик сарфланган ҳар бир сўмлик ресурс эвазига қанча самара олинганлигини акс эттиради” деган талқинни ифода этади”

Рашидов (2017) “Юқоридаги фикрлардан шундай хулоса қилиш мумкинки, қишлоқ хўжалигида иқтисодий самарадорлик кам меҳнат ва моддий ресурслар сарфлаб, атроф муҳит ва экологик мувозанатга салбий таъсир кўрсатмаган ҳолда ресурс сарфи миқдори ҳисобига олинган якуний соф фойда миқдорида ўз аксини топади.”

Саноат ишлаб чиқариши иқтисодий самарадорлигига оид мақолади (2022) “Бозор муносабатлари шароитида самарадорликнинг алоҳида ўрни мавжуд. Бозор иқтисодиёти натижалиликни, фойдалиликни тақозо этади. Тартибли бозорга асосланган иқтисодиётда энг кам ресурс сарфлаб кўп натижага эришиш зарур. МАҲСУЛОТ ишлаб чиқариш жараёнида 5 турдаги ресурслар тизими ҳаракатда бўлади: • а) моддий ресурслар, • б) меҳнат ресурслари, • в) молиявий ресурслар, • г) энергетик ресурслар, •

д) ахборот ресурслари, яъни информацион ресурслар. 9 • Мана шу ресурслардан оқилона фойдаланиб, ишлаб чиқаришнинг самарадорлигини ошириш мумкин. Бундай фаолият ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш йўналишида муҳим аҳамият касб этади.”

Мақолада (2022) “Самарадорлик - бу фойдалилик, натижалиликдир. Маълумки, қандайдир натижа олиш учун меҳнат қилиш, ишлаш, маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш ва маълум миқдорда харажат қилиш керак. • Самарадорликни аниқлаш учун натижани шу натижага эришишга сарфланган харажатлар ёки ресурслар билан таққослаш керак. Демак, Самарадорлик ишлаб чиқариш фаолияти натижалари билан уларга эришиш учун сарфланган меҳнат, моддий ва молиявий ресурсларнинг ўзаро нисбатидир. Ишлаб чиқаришнинг иқтисодий ва ижтимоий самарадорлигини фарқлайдилар. Самарадорликни иқтисодий ва ижтимоий турларга бўлиш шартли бўлиниш ҳисобланади. Моддий ишлаб чиқариш жараёнида юзага келадиган ва меҳнат харажатлари билан боғлиқ бўлган натижаларнинг ҳаммаси иқтисодий ва маълум маънода ижтимоий самара деб айтиш мумкин. $C = \text{натижа харажатлар} = \text{натижа меҳнат, моддий ва молиявий ресурслар}$ ”

Жумаева (2012) “Самарадорлик (иқтисодий ва ижтимоий) иқтисодий ва ижтимоий самаранинг унга эришишига сарфланган харажатларга нисбатидир. Буни қуйидаги тарзда ифодалаш мумкин:

$$\text{Самарадорлик} = \frac{\text{Самара (Натижа)}}{\text{Унга эришишга сарфланган харажатлар ёки қўлланилган ресурслар}}$$

Умумий кўринишда самарадорликни натижалар ва ушбу натижаларга сарфланган харажатларнинг нисбати кўринишида аниқлаш мумкин бўлади. Иқтисодчи В.Новожилованинг (2010) умумтан олинган таърифига мувофиқ “иқтисодий самарадорлик – бу ишлаб чиқариш натижаларининг (самаранинг) жонли ва моддий меҳнат ёки сарфланган ресурсларга нисбати. Иқтисодий самарадорлик иқтисодий самара, шунингдек ушбу самарага олиб келган харажатлар ва ресурсларга боғлиқ бўлади. Шундай қилиб, иқтисодий самарадорлик – нисбий миқдор бўлиб самарани харажат ва ресурсларга таққослаш натижасида олинади”.

Институтимиз олимлари Абдукаримов ва бошқалар (2018) “.....Шу сабабли бизнинг фикримизча, ҳар қандай самарадорлик, ҳар қандай тармоқ, соҳа фаолияти, корхона фаолияти самарадорлиги бўлишидан қатъий назар абсолют миқдорларда (қиймат, натурал, шартли бирликларида) ва нисбий (коэффициентлар, индекслар, фоизлар) кўрсаткичлар орқали аниқланиши лозим” деган хулосага келишади.

Таҳлил ва натижалар муҳокамаси.

Кўпчилик иқтисодчи олимлар иқтисодий самара ва иқтисодий самарадорлик кўрсаткичларини фарқлаш лозимлигини таъкидлашади. Бородин (2022) “Самара – бу лотинча effectus сўзидан олинган бўлиб, натижа ва таъсир-оқибат. Самарадорлик эса – бу натижадорлик. Иқтисодий самара фойдали натижа бўлиб, қиймат баҳоланишида ифодаланади. Одатда фойдали натижа сифатида фойда ёки харажатлар ва ресурслар тежалиши ўртага чиқади. Иқтисодий самарадорлик – бу хўжалик фаолияти натижалари ҳамда жонли ва моддийлашган меҳнат харажатлари, ресурслар нисбати.”

Бородин (2022) томонидан корхоналарнинг хўжалик фаолияти самарадорлиги кўрсаткичлари тизимини қуйидаги жадвалда расмийлаштиради (1-жадвал).

1-жадвал

Корхоналар хўжалик фаолияти самарадорлик кўрсаткичлари тизими
(Бородин, 2024)

Кўрсаткичлар	Тавсифи	Ҳисоблаш тартиби
1. Меҳнат унумдорлиги		
1. Ишлаб чиқариш унуми (выработка)	Ойда, чорақда, йилда иш вақти бирлигида ишлаб чиқарилган ёки ўртача рўйхатдаги битта ходимга тўғри келадиган маҳсулот миқдорини акс эттиради	Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорини ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун сарфланган иш вақти харажатларига нисбати
2. Меҳнат сиғими (трудоемкость)	Бир бирлик маҳсулотга сарфланган меҳнат харажатларини тавсифловчи миқдор, қайтарма ишлаб чиқариш	Меҳнат харажатларининг маҳсулот ҳажмига нисбати
2. Асосий фондлардан фойдаланиш кўрсаткичлари		
1. Фонд қайтими (фондоотдачи)	1 рубль асосий ишлаб чиқариш фондларига тўғри келадиган ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорини акс эттиради	Йиллик сотилган маҳсулотлар ҳажмининг асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматига нисбати
2. Фонд сиғими (фондоёмкость)	Фонд қайтимиининг тескари кўрсаткичи. 1 рубл реализация қилинган маҳсулотга тўғри келадиган асосий ишлаб чиқариш фондларининг қийматини акс эттиради	Асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматининг йиллик реализация қилинган маҳсулот ҳажмига нисбати
3. Меҳнатнинг фонд билан қуролланганлиги (фондовооруженность труда)	Корхона ходимларининг асосий ишлаб чиқариш фондлари билан таъминланганлигини тавсифлайди	Асосий ишлаб чиқариш фондлари ўртача йиллик қийматининг ходимлар ўртача йиллик сонига нисбати
4. Асбоб-ускуналардан фойдаланиш интенсивлиги коэффиценти (Коэффициент интенсивного использования оборудования)	Асбоб-ускуналардан фойдаланиш самарадорлигини тавсифлайди	Ишлаб чиқарилган маҳсулотларнинг ҳақиқий ҳажмининг асбоб-ускуналарнинг белгиланган қувватига нисбати
3. Айланма маблағлардан фойдаланиш кўрсаткичлари		
1. Айланма маблағлар айланувчанлиги коэффиценти (Коэффициент оборочиваемости оборотных средств)	Таҳлил қилинаётган даврда (чорақ, ярим йил, йил) айланма маблағлар қанча марта айланганлигини кўрсатади	Ҳисобот даврида реализация қилинган маҳсулот ҳажмини ушбу даврда айланма маблағларнинг ўртача йиллик қолдиғига нисбати
2. Айланма маблағларнинг бириктирилганлиги коэффиценти (Коэффициент закрепления оборотных средств)	Айланма маблағларнинг айланувчанлиги коэффицентига тескари кўрсаткич. 1 рубл сотишдан тушган тушумга тўғри келадиган айланма маблағлар суммасини тавсифлайди	Ҳисобот даврида айланма маблағларнинг ўртача йиллик қолдиғининг ушбу даврда реализация ҳажмига нисбати

3. Бир даврнинг узоқлиги (Длительность одного периода)	Корхонада қайси муддатда айланма маблағларнинг реализация қилинган маҳсулотдан тушум кўринишида қайтарилишини кўрсатади	Ҳисобот даврида кунлар сонини айланма маблағларнинг айланувчанлик коэффициентига бўлинади
4. Маҳсулотнинг материал сиғимлиги (Материалоёмкость)	Бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришга сарфланган барча моддий ресурсларнинг суммадаги харажатларини тавсифлайди	Реализация қилинган маҳсулот таннархига киритилган моддий харажатлар суммасининг унинг ҳажмига нисбати
5. Материал қайтими (материалоотдача)	Маҳсулотнинг материал сиғимига тескари кўрсаткич. 1 рубль моддий ресурсларга тўғри келадиган ишлаб чиқарилган маҳсулот бирлигини акс эттиради	Реализация қилинган маҳсулот ҳажмининг материал харажатларга нисбати
4. Рентабеллик кўрсаткичлари		
1. Маҳсулот рентабеллиги (Рентабельность продукции)	Корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва реализация қилинган харажатларнинг самарадорлиги	Маҳсулот реализация қилишдан олинган фойданинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва реализация қилиш харажатларига нисбати
2. Умумий ишлаб чиқариш рентабеллиги (Рентабельность производства общая)	Маълум вақт давомида (йил, чорак) корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти фойдалигини тавсифлайди	Баланс фойдасини асосий ишлаб чиқариш фондлари ва айланма маблағларнинг меъёрлаштирилган ўртача йиллик қийматига нисбати
3. Сотиш (айланма) рентабеллиги Рентабельность продаж (оборота)	Корхонанинг ҳар бир рубл реализация қилинган маҳсулотдан олаётган фойдасини акс эттиради	Фойданинг соф активларнинг давр учун ўртачасига нисбати
4. Корхона мулкнинг рентабеллиги (Рентабельность имущества предприятия)	Корхонанинг активларга сармояланган ҳар бир рублдан олинаётган фойда суммасини акс эттиради	Соф фойданинг давр учун соф активлар ўртачасига нисбати
5. Хусусий капитал рентабеллиги (Рентабельность собственного капитала)	Корхона мулкдорларига тегишли бўлган маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини акс эттиради. Биржада акциялар котировка даражасини баҳолашда асосий мезон бўлиб хизмат қилади	Соф фойданинг хусусий капиталнинг ўртача миқдорига нисбати

Россиялик олимлар Литвинова, Лукашина (2015) савдо корхоналарда иқтисодий самарадорликнинг куйидаги кўрсаткичларини ҳисоблаш тартибини келтиради (2-жадвал).

Халқаро амалиётда самарадорликнинг калитли кўрсаткичлари (KPI) жорий қилинган. KPI – бу компания фаолияти ва вазифаларининг самарадорлигини баҳоловчи кўрсаткичлар ҳисобланади. Бу кўрсаткичлар бизнес ўз мақсадларига эришганлиги ёки етарли даражада эришолмаганда вазиятни яхшилаш учун нима қилиш кераклигини кўрсатиб беради. Бизнесда эришилган натижаларнинг ўлчови сифатида ушбу кўрсаткичлар бизнесда муваффақият маданияти шаклланишини англатади ҳамда ҳар бир ходим компания ичидаги жараёнларга позитив таъсир кўрсатиш қодирлигини ҳис этади. Бу эса фойданинг ошишини таъминлайди. Бундан ташқари ҳаққоний KPI кўрсаткичлари содиқ мижозларнинг шаклланишида ҳам муҳим омил ҳисобланади.

2-жадвал

Савдо корхоналарининг бизнес жараёнлари иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари тизими (Литвинова, Лукашина, 2015)

Кўрсаткичлар гуруҳи	Кўрсаткичлар номи	Ҳисоблаш формулалари
Фаолият самарадорлигининг умумлаштирувчи кўрсаткичлари	Умумиқтисодий рентабеллик - Ру	$\Phi/T \times 100$
	Товар айланмаси рентабеллиги - Рт	$\Phi/T \times 100$
	Капитал айланмаси сони - Ак	$T/K \times 100$
Хусусий капиталдан фойдаланиш самарадорлиги (Кх)	Хусусий капитал рентабеллиги - Рх	$\Phi/Kx \times 100$
Асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги (Аф)	1 м2 умумий савдо майдонига тўғри келадиган товар айланмаси	$T/S \times 100$
	Асосий воситалар (фондлар) рентабеллиги	$\Phi/Аф \times 100$
	1 м2 савдо майдонига тўғри келадиган фойда	$\Phi/S \times 100$
Моддий айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлиги (Ма)	Моддий айланма маблағларнинг рентабеллиги - Рма	$\Phi/Ма \times 100$
Ишчи кучидан фойдаланиш самарадорлиги	Битта ходимга тўғри келадиган товар айланмаси	$T/Хс \times 100$
	Битта ходимга тўғри келадиган фойда	$\Phi/Хс \times 100$
	Меҳнатга ҳақ тўлаш ва ижтимоий эҳтиёжлар сарфланган маблағларга тўғри келадиган ялпи ёки соф фойда	$\Phi/Мх \times 100$
Жорий харажатлар самарадорлиги	Товар айланмасига нисбатан муомала харажатлари даражаси (Дмх)	$МХ/T \times 100$
	Жорий харажатлар рентабеллиги (Рмх)	$\Phi/МХ \times 100$

Ушбу кўрсаткичлар, жумладан ялпи фойда, мижозларни жалб қилиш қиймати каби кўрсаткичлар таҳлили бизнесда стратегик мақсадларга эришишга, балки мувафқиятларни секинлаштирувчи, тўсиқ бўлувчи ҳолатларни ҳам аниқлашга ва уларни бартараф этишга кўмаклашади. КРІ кўрсаткичларини муаллифлар “бизнес – метрика”, яъни бизнес ўлчовлари ҳам деб аташади.

Хорижий амалиётда (2022) ҳар қандай универсал фаолиятнинг 8 та калитли кўрсаткичини ҳисоблаш ва таҳлил қилиш лозимлигини кўрсатишади. Бу кўрсаткичларга қуйидагилар киради.

1. Seles Revenue (Сотишдан тушум) – бу товарларни сотишдан тушган тушум бўлиб, асосий драйвер, мижозларнинг компания маҳсулотларини харид қилиб олишга бўлган қизиқиши, харажатларни қоплай олиш даражаси ҳамда рақобатбардошликни тавсифловчи бош кўрсаткичдир. Уни аниқлаш учун:

Тушум = Сотилган товарларнинг таннархи (харид нархи) + қўшилган қиймат

Тушумни ошириш учун амалдаги мавжуд мижозлар базаси билан ишлаш, уларни лойаллигини ошириш, янги мижозларни жалб қилиш устида ишлаш талаб этилади.

2. Net profit margin (Бизнеснинг соф рентабеллиги) – бу кўрсаткич даромадга нисбатан фойда олишнинг самарадорлигини тавсифлайди. Бу кўрсаткич бизнесни узоқ

муддатли прогнозлаштиришда ҳамда олинаётган даромад компания харажаларини қоплай олиш даражасини билишда кенг фойдаланилади. Самарадорликнинг энг кенг тарқалган асосий кўрсаткичи бўлиб ҳисобланади ва бизнеснинг фойдалилик даражасини тавсифлайди. Ушбу кўрсаткич аниқланади:

Бизнес рентабеллиги = Бизнес фойдаси / Сотиш таннархи

Ушбу кўрсаткични яхшилаш учун даромадлиликни ошириш ҳамда таннарх ва харажатларни оптималлаштириш талаб этилади. Бунинг учун нархни ошириш мумкин (агар бозор кўтарса), таъминотчилардан харид қилинаётган материалларнинг нархини тушириш бўйича ишларни амалга ошириш, ходимларни рағбатлантиришнинг энг самарали тизимларини қўллаш ва бошқа комплекс чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

3. Gross margin (Ялпи фойда) – бу кўрсаткич бир сўм сотишга тўғри келадиган фойда суммасини тавсифлайди, унинг ҳажми қанчалик катта бўлса фойдалилик даражасининг ҳам юқори бўлишига эришилади.

Ялпи фойда даражаси = (Сотишдан тушган тушум – Сотилган товарлар ёки хизматлар таннархи) / Сотишдан тушган тушум

Ушбу кўрсаткичнинг даражасини ошириш учун сотишдан тушган тушумни оширган ҳолда унинг таннархини қисқартиришга эришиш бўлиб ҳисобланади.

4. Cost of Customer Acquisition (Мижозларни жалб қилиш таннархи) - бу кўрсаткич маълум бир даврда янги миждозларни жалб қилиш билан боғлиқ харажатларни ушбу даврда жалб қилинган янги миждозлар сонига бўлиш орқали топилади.

ССА = (Реклама компаниясига харажатлар + Ходимларга қилинган харажатлар + Дастурий таъминот бўйича харажатлар + Техник харажатлар) / Янги миждозлар сони

Ушбу кўрсаткич битта янги миждозни жалб қилиш учун сарфланган ўртача харажатларни тавсифлайди. Ушбу харажатларни оптималлаштириш кўп жиҳатдан миждозларни жалб қилиш билан боғлиқ харажатлар ва бошқа харажатларни тўплашга боғлиқ.

5. Customer Lifetime Value (Мижознинг ҳаётийлик қиммати). Бу кўрсаткич миждознинг компания бренди билан ўзаро ҳаракатларида олиб келадиган наф суммасини тавсифлайди. Ушбу бизнес метрика кўрсаткичи содиқ (лойал) миждозларни аниқлаш, харидни амалга оширишда миждознинг хулқ атворини тушунишга доир афзалликларни тақдим этади.

CLV = Мижоз билан ўзаро ҳаракатларнинг давомийлиги x Давр учун битта миждоздан ўртача фойда

Ушбу кўрсаткич миждознинг давр давомида у билан ўзаро муносабатларда, яъни миждознинг компания товарларини харид қилиши ёки хизматидан фойдаланиши натижасида олинган жами фойда суммасини тавсифлайди.

6. Customer Loyalty and Retention (Мижозларнинг Лойаллик ва қайтишлиги). Мижозларнинг лойаллиги уларнинг компанияга содиқлигини тавсифлайди. Қайтишлиги эса унинг қайтиб келишининг давомийлигини англатади. Ушбу метрика компаниянинг миждозлар билан узоқ муддатли муносабатларни сақлай олишлигини

тавсифлайди. Эски мижозлардан олинган фойда янги мижозларга нисбатан юқори бўлади.

$$\text{CLR} = (\text{Ҳисобот даврининг охирида мижозлар сони} - \text{Даврда янги мижозлар сони}) / \text{Давр бошидаги мижозлар сони}$$

Ушбу кўрсаткич мижозларҳисобот даврининг охирида эски мижозлар давр бошидаги мижозлар сонига нисбатан қанчага ўзгарганлигини тавсифлайди. Ушбу кўрсаткични ошириш учун лойаллик дастурини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

7. Return on investment (Инвестицияларнинг рентабеллиги коэффиценти). ROI – бу барча инвестицияларнинг қоплаш коэффиценти. Ушбу коэффицент барча инвестицияларни ҳисобга олган ҳолда лойиҳаларнинг фойдалигини тавсифлайди. Уни ҳисоблаш учун:

$$\text{ROI} = (\text{Инвестициянинг жорий қиймати} - \text{Инвестициянинг таннархи}) / \text{Инвестициянинг таннархи}$$

Ушбу кўрсаткич компания томонидан пул ишлаб топилаётгани ёки йўқотилаётгани деган саволга аниқлик киритиш учун қўлланилади. Энг муҳим мезон ушбу лойиҳа иқтисодий наф келтирсин. Масалан, дастурий маҳсулот харид қилинганда унинг вақтни тежаши, операцион самарадорлик ва маркетинг фаолиятининг яхшиланиши билан тавсифланади.

8. Churn rate (Мижозларнинг кетиши кўрсаткичи). Сотиш жараёнини бошқариш нақат янги мижозларни жалб қилиш қилиш балки амалдагиларини тутиб туриш билан ҳам белгиланади. Ушбу кўрсаткич йўқотилган мижозларни ҳисоблайди ва уларни кузатади ҳамда ушбу даврдаги йўқотилган фойдани аниқлайди. Ушбу кўрсаткич қуйидагича ҳисобланади:

$$\text{Churn rate} = \text{Йўқотилган мижозлар сони} / \text{Мижозларнинг умумий сони}$$

Бу кўрсаткични ошириш учун мижозга йўналтирилган сиёсатни олиб бориш талаб этилади. Бунинг учун мижозларни рози ва бахтли қилиш керак. Уларга лойаллиги учун бонуслар тақдим қилиш, янги товарлар ва хизматлар тақдим этиш ва бошқа рағбатлантириш чораларини кўриш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Ушбу кўрсаткичларни жадвалга киритиб, савдо корхоналарининг амалий маълумотлари асосида таҳлил қиламиз.

Ушбу жадвал маълумотларидан келиб чиқиб 8 та калитли кўрсаткичларнинг ўзгариш суръатлари асосида қуйидаги хулосаларни қилиш мумкин:

1. Савдо корхонасининг сотишдан тушган соф тушуми ўтган даврга нисбатан 46,0% га ўсган, яъни 2501512,9 минг сўмга ошган. Бу нисбатан катта ўсиш суръати таъминланганлигини билдиради. Лекин, бу ўсиш атига соф фойдани 60314,65 минг сўмга ўсишини таъминлаган. Соф фойданинг тушумга нисбатан секин суръатларда ўсиши ҳамда ялпи фойда даражасининг 1,83 фоизга ўсишига қарамасдан бизнеснинг соф рентабеллигини 0,07 фоизга пасайтирган. Демак, ўз навбатида сотилган товарлар таннархи кўрсаткичидан кейинги харажатлар кўрсаткичларининг нисбатан юқори даражада бўлганлигини билдиради. Жадвал маълумотларидан кўришиб турибдики, сотилган товарлар таннархи 2139290,7 минг сўмга, яъни 43,1 фоизга ошган. Бу соф тушум ўсиш суръатидан паст бўлганлиги ялпи фойда даражасининг ошишига сабаб бўлган.

“Кафолат” SNT Савдо корхонасининг 8 та калитли самардорлик кўрсаткичларини ҳисоблаш тартиби ва таҳлили (минг сўм)⁶⁷

8 та KPI кўрсаткичлари	Маълумотлар		
	2022 й.	2023 й.	Ўзгариши
1. Seles Revenue (Сотишдан тушум)	5440258,6	7944071,5	+2501512,9
2. Net profit margin (Бизнеснинг соф рентабеллиги):			
2.1. Соф фойда	143142,8	203457,45	+60314,65
2.2. Сотишдан тушум	5440258,6	7944071,5	+2501512,9
2.3. Бизнеснинг соф рентабеллиги, %	2.63%	2.56%	-0.07%
3. Gross margin (Ялпи фойда):			
3.1. Сотишдан тушум	5440258,6	7944071,5	+2501512,9
3.2. Сотилган товарлар ёки хизматлар таннари	4963021,2	7102311,9	+2139290,7
3.3. Ялпи фойда даражаси, %	8.77%	10.60	1.83%
4. Cost of Customer Acquisition (Мижозларни жалб қилиш таннари):			
4.1. Реклама компаниясига харажатлар	25450,8	39200,3	+13749,5
4.2. Ходимларга қилинган харажатлар	5400,2	8300,7	+2900,5
4.3. Дастурий таъминот бўйича харажатлар	5450,8	8280,8	+2830
4.4. Техник харажатлар	1859,7	2250,3	+390,6
4.5. Янги миждозлар сони	145	213	+68
4.6. Мижозларни жалб қилиш таннари	263,18	272,45	+9.27
5. Customer Lefetime Value (Мижознинг ҳаётлийлик қиммати).			
5.1. Мижоз билан муносабатларнинг давомийлиги	5	8	+3
5.2. Давр учун битта миждоздан олинadиган фойда	85,4	89,3	3.9
5.3. Мижознинг ҳаётлийлик қиммати	427	714,4	+287,4
6. Customer Loyalty and Retention (Мижозларнинг Лойаллик ва қайтишлиги)			
6.1. Ҳисобот даврининг охирида миждозлар сони	755	913	+158
6.2. Даврда янги миждозлар сони	145	213	+68
6.3. Давр бошидаги миждозлар сони	680	755	+75
6.4. Мижозларнинг лойаллик ва қайтишлиги коэффициентлари	0.897	0.927	0.30
7. Return on investment (Инвестицияларнинг рентабеллиги коэффициенти)			
7.1. Инвестициянинг жорий қиймати	3450560	4024346	+573786
7.2. Инвестициянинг таннари	2037380	2199545	+162165
7.3. Инвестициянинг рентабеллик коэффициенти	0.694	0.83	+0.136
8. Churn rate (Мижозларнинг кетиши кўрсаткичи)			
8.1. Йўқотилган миждозлар сони	70	55	-15
8.2. Мижозларнинг умумий сони	825	968	+143
8.3. Мижозларнинг кетиши коэффициенти	0.085	0.057	-0.028

2. Корхона фаолияти 2023 йил давомида соф тушумни кўпайтириш ва рентабеллик даражасини ошириш мақсадида ҳар бир миждозларга сарфланадиган маблағларни 272,45 минг сўмга етказди ва бу кўрсаткич ўтган йилга нисбатан 9,27 минг сўмга ошган.

⁶⁷ <https://www.passteam.ru/blog/8-kpi-pokazateley-dlya-biznesa> манба асосида муаллиф ишланмаси

Бу ўз навбатида мижозларга эътибор кучайганлиги, уларни жалб қилиш бўйича самарали ишлар ва тадбирлар ташкил этилганлигидан далолат беради. Натижада бу мижозлар билан муносабатларнинг яна 3 йилга узайтиришга ҳамда ҳар бир мижоздар олинадиган фойда суммасини 3,9 минг сўмга оширишга, мижозларнинг ҳаётийлик қимматини 287,4 минг сўмга ошириш имкониятини яратган.

3. Мижозларнинг лойаллиги (содиқлиги) таҳлил қилинадиган бўлса, уларнинг савдо корхонасига содиқлиги ошган. Мисол учун жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, 2022 йил давомида корхона 145 та янги мижоз жалб қилган бўлса, 70 та мижозни йўқотган. Ушбу йилда мижозларнинг садоқатлилиқ даражаси 89,7 фоизни ташкил этган. 2023 йил давомида эса корхона 213 та янги мижоз жалб қилишга эришган бўлса, бу йил 55 та мижозни қайб этган. Лекин бу қайб этиш даражаси ўтган йилга нисбатан кам бўлган. Бу эса лойаллик коэффицентининг ошишига олиб келган. Натижада, 2023 йилда лойаллик даражаси 92,7 фоизни ташкил этиб, ўтган йилга нисбатан 30%га ошишига эришилган. Лойаллик даражасининг ошиши албатта корхона мижозларини тутиб туришнинг муҳим натижаси ҳисобланади. Мижозларнинг кетишни таҳлил қиладиган бўлсак, улар ўтган йилга нисбатан 15 кишига камайган. Натижада, мижозларнинг кетиш коэффицентини 2,8% фоизга камайтиришга эришилган.

4. Корхонага киритилган инвестициянинг жорий қийматининг ошиши ҳам корхонанинг молиявий ҳолатини яхшилашда муҳим омил бўлган. Қўшимча капитал киритилмасдан инвестициянинг жорий қиймати 573786 минг сўмга ошган. Бу ўз навбатида инвестиция рентабеллик кўрсаткичини 69,4 фоиздан 83 % га кўтарилишига олиб келган.

Умумий хулоса қиладиган бўлсак, корхонада ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан КРІ кўрсаткичлари салмоқли ошишига эришилган. Бу эса корхонанинг самарали ишлашини таъминлаган. Лекин, сотилган товарларнинг таннархи кўрсаткичидан ташқари корхонанинг бошқа харажатлари даражасининг баланд бўлиши соф фойданинг паст даражада ўсишини таъминлаган. Бу эса харажатларнинг ҳар бир моддаси бўйича четланишлар таҳлилини ўтказишни тақозо этади.

Ушбу таклиф этилган кўрсаткичлар тизими назаримизда самарадорликнинг айрим жиҳатларини очиқлаш имкониятига эга эмас деб ўйлаймиз. Унда сарфланган ресурслар, амалга оширилган харажатлар, жалб қилинган фондлар самарадорлигини тавсифловчи кўрсаткичлар киритилмаган. Сотилган товарлар таннархидан ташқари амалга оширилган харажатлар, масалан давр харажатларининг самарадорлиги тўғрисида хулоса қилиш имкониятини бермайди. Шу сабабли ушбу тизимни такомиллаштириш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, давлат улуши бўлган акциядорлик жамиятлари ва бошқа хўжалик юритувчи субъектлар фаолияти самарадорлигини ҳисоблаш учун қуйидаги кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз (4-жадвалга қаранг):

Ушбу таклиф қилинган кўрсаткичлар тизими бир қанча хусусиятларга эга.

Биринчидан, жадвалга сотиш рентабеллиги (сотиш ҳажмига нисбатан соф фойда) (Return on Sales) кўрсаткичи киритилди. Агар бу кўрсаткични 100 га кўпайтирадиган бўлсак, 100 сўм товар айланмасига (соф сотиш ҳажми)га нисбатан тўғри келадиган соф фойда суммасини тавсифлайди. Соф сотиш ҳажми деганда, ялпи сотиш ҳажмидан тақдим этилган савдо ва реализация чегирмалари, сотилган товарларнинг қайтарилишларини чегириб ташлагандан кейинги сумма ҳисобланади. Соф фойда эса савдо корхонасининг барча даромадларидан харажатларини айиргандан кейинги корхонанинг ихтиёрида қоладиган суммадир.

4-жадвал

Савдо корхоналари самарадорлигининг асосий калитли кўрсаткичлари
ва уларни ҳисоблаш тартиби⁶⁸

Кўрсаткичлар	Кўрсаткичларни ҳисоблаш тартиби
I. Умуқиқтисодий рентабеллик кўрсаткичлари	
1. Сотиш рентабеллиги (Сотиш ҳажмига нисбатан соф фойда) (Return on Sales)	Соф фойда / Товар айланмаси
2. Ялпи фойда даражаси	(Товар айланмаси – Сотилган товарлар таннархи) / соф сотиш
3. Харажатлар ва даромадлар нисбати (Cost Income Ratio)	Операцион харажатлар / Даромадлар
4. Маҳсулот (товар) рентабеллиги	Соф фойда ёки ялпи фойда / (Сотилган товарлар таннархи + Сотиш харажатлари)
5. Сотиш харажатлари рентабеллиги	Соф фойда ёки ялпи фойда / Сотиш харажатлари
6. Операцион ричаг даражаси	(Соф сотиш – Ўзгарувчан харажатлар) / Соф фойда
II. Мижозларни жалб қилиш ва лойаллик кўрсаткичлари	
7. Битта мижозни жалб қилиш таннархи	Мижозларни жалб қилиш харажатлари / Янги жалб қилинган мижозлар сони
8. Мижозларнинг лойаллик ва қайтишлиги коэффициенти	(Ҳисобот даврининг охирида мижозлар сони – Даврда янги мижозлар сони) / Давр бошидаги мижозлар сони
III. Активлардан фойдаланиш ва жалб қилинган капитал самарадорлиги кўрсаткичлари	
9. Жалб қилинган капитал рентабеллиги (Return on capital employed)	Соф фойда / (узоқ муддатли активлар + жорий активлар – жорий мажбуриятлар)
10. Активлар рентабеллиги	Солиқ тўлагунга қадар фойда / активларнинг ўртача арифметик қиймати
11. Асосий воситалар (фондлар) рентабеллиги	Соф фойда / Асосий воситаларнинг ўртача қиймати
12. 1 м ² умумий савдо майдонига тўғри келадиган товар айланмаси	Товар айланмаси / Умумий савдо майдони
13. 1 м ² савдо майдонига тўғри келадиган фойда	Сой фойда / Умумий савдо майдони
14. Жорий активлар рентабеллиги	Соф фойда / Жорий активларнинг ўртача қиймати
IV. Инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги	
15. Битта савдо ходимига тўғри келадиган соф фойда	Соф фойда / Савдо ходимлари ўртача сони
16. Меҳнат унумдорлиги (ходимлар сонига нисбатан)	Ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми (товар айланмаси) / Ходимларнинг ўртача сони
17. Меҳнат унумдорлиги (ишлаб чиқариш ёки савдо жараёнида бевосита банд бўлган ходимларга нисбатан)	Сотилган (ишлаб чиқарилган) маҳсулот ҳажми (товар айланмаси) / Ишлаб чиқариш (садо)да банд ходимларнинг ўртача сони
18. Меҳнат унумдорлиги (сарфланган вақт миқдорига нисбатан)	Ишлаб чиқарилган ёки сотилган маҳсулот ҳажми (товар айланмаси) / Бажариш учун сарфланган вақт миқдори
19. Меҳнат унумдорлиги коэффициенти	Маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун норматив вақт / Ҳақиқатда сарфланган вақт
20. Меҳнат сиғими ўзгариши фоизи	(Ҳисобот даври учун меҳнат сиғими – Базис даври учун меҳнат сиғими) / Базис даврида меҳнат сиғими) × 100%
21. Битта савдо ходимига тўғри келадиган соф фойда	Соф фойда / Савдо ходимлари ўртача сони

⁶⁸ Тадқиқотлар асосида муаллиф ишланмаси

V. Молиявий ҳолат коэффицентлари	
22. Пул маблағларининг айланиш коэффиценти	Товар айланмаси / Пул маблағларининг ўртача қиймати
23. Қоплаш коэффиценти (тўлов қобилияти) (Current Ratio)	Жорий активлар / Жорий мажбуриятлар
24. Ликвидлик коэффиценти (Liquid Ratio)	Жорий активлар (заҳиралардан ташқари) / жорий мажбуриятлар
25. Молиявий мустақиллик коэффиценти (Stockholder's equity to debt ratio)	Акциядорлик капитали / Жами қарзлар
26. Кредиторлик қарзларининг кун ҳисобида айланиши (Creditors ratio)	Кредиторлик қарзлари x Даврда календар кунлар сони / Харидлар
27. Дебиторлик қарзларининг кун ҳисобида айланиши (Debtors ratio)	Даврда календар кунлар сони / (маҳсулот (иш, хизматлар) реализациясидан соф тушум / дебиторлик қарзларининг ўртача арифметик қиймати)

Соф фойданинг товар айнамасига нисбати соф сотиш ҳажмининг қанчалик даражада фойдалигини тавсифлайди. Бу кўрсаткич товар айланмаси рентабеллигини тавсифлайди. Бошқарувчиларда маълум суммадаги соф фойдани таъминлаш учун қанча товар айланмаси бўлиш кераклиги тўғрисидаги қарорларни қабул қилишда муҳим ахборот манбаи ҳисобланади.

Сотишнинг рентабеллигини таҳлил қилишда ялпи фойда даражасини ҳам ўрганиш муҳим аҳамият касб этади. Бу кўрсаткични аниқлаш учун соф сотишдан сотилган товарлар таннархини айириб топилган ялпи фойда суммасини соф сотиш ҳажмига (товар айланмаси) бўламиз. Натижада сотилган товарларга тўғри келадиган ялпи фойда суммаси бўлади. Ялпи фойда даражаси билан сотиш рентабеллиги кўрсаткичлари ўртасидаги фарқ товар айланмасидан олинган даромадлардан кейин олинган даромадлар ҳамда сотилган товар таннархидан кейин юз берган харажатларнинг соф фойдага таъсири тавсифлайди.

Харажатлар ва даромадлар нисбати кўрсаткичи бу даромад олиш учун қилинган операцион харажатлар суммасини тавсифлайди. Ушбу кўрсаткичнинг даражасини қанчалик кичик бўлса фаолиятнинг даромадлилик даражаси юқори эканлигини тавсифлайди ҳамда сотиш рентабеллиги самарадорлиги бўйича хулоса қилиш мумкин бўлади.

Маҳсулот (товар) рентабеллиги бу ҳисобот даврида сотилган товарлар таннархи ва амалга оширилган сотиш харажатларининг суммасига тўғри келадиган соф фойда ёки ялпи фойда суммасини тавсифлайди.

Сотиш харажатлари рентабеллиги бу қилинган сотиш харажатларига тўғри келадиган соф фойда ёки ялпи фойдани кўрсатади. Аслида сотиш харажатлари мақсади ҳам фойдани таъминлаш бўлиб ҳисобланади.

Операцион ричаг даражаси ҳам фаолият рентабеллигини тавсифлашда муҳим рол ўйнайди. Операцион ричаг даромад билан соф фойданинг бир бирига боғлиқлигини акс эттиради. Агар даромад бир фоизга ошса соф фойда нечи фоизга ошишини кўрсатади.

Иккинчидан, мижозларни жалб қилиш ва лойаллик кўрсаткичлари юқоридаги 3-жадвалда таҳлил қилинган. Ушбу кўрсаткичларнинг юқори даражада бўлишлиги савдо корхонасининг самарали фаолият юритишини таъминлайди

Учинчидан, активлардан фойдаланиш ва жалб қилинган капитал самарадорлиги кўрсаткичлари, жумладан жалб қилинган капитал рентабеллиги (Return on capital employed) тавсия этилмоқда. Жалб қилинган капитал хусусий капитал ва узоқ муддатли қарзлар йиғиндисидан иборат бўлади. Унинг рентабеллиги эса жалб қилинган

капиталнинг ҳар бир суўмига олинган фойда суммасини тавсифлайди. Активлар рентабеллиги солиқ тўлагунга қадар фойда суммасини активларнинг ўртача арифметик қийматига бўлиш орқали тавсифлаш таклиф этилган. Чунки, фойда солиғи ҳам жамият учун фойдали кўрсаткич ҳисобланади. Активларнинг ҳар бир таркибий қисмлари жумладан асосий воситалар, жорий активлар рентабеллиги ушбу маблағларнинг ҳар бир сўм қийматига ишлаб топилган соф фойда суммаси билан тавсифланади. Бу кўрсаткичлар бошқа корхоналарда айнан шу кўрсаткичлар билан ёки меъёрий кўрсаткичлар билан солиштирса улардан қанчалик даражада самарали фойдаланилганлиги тўғрисида хулоса қилиш мумкин. Савдо корхоналарида савдо майдонининг ҳам самарадорлигини ҳисоблаш муҳим аҳамият касб этади. Чунки, 1 м² савдо майдонига тўғри келадиган товар айланмаси ёки соф фойда суммаси қанчалик даражада ташкил этилган савдо майдонидан самарали фойдаланилаётганидан далолат беради.

Тўртинчидан, инсон ресурсларидан самарали фойдаланиш ҳам муҳим аҳамият касб этади. Жадвалда меҳнат унумдорлигининг энг асосий кўрсаткичлари киритилди. Уларни ҳисоблаш тартиби жадвалда келтирилган.

Бешинчидан, иқтисодий самарадорликни тавсифлашда молиявий ҳолатни тавсифловчи кўрсаткичлар ҳам муҳим аҳамият касб этади. Чунки кўп ҳолатларда корхонанинг умумий самарадорлик кўрсаткичлари ёки активлар ва жалб қилинган капиталдан фойдаланиш сумарадорлиги яхши тавсифлангани билан, уларнинг молиявий ҳолатга ижобий таъсири бўлмаса таҳлил етарли хулосаларни чиқара олмаслиги мумкин. Таъкидлаб ўтиш лозимки жадвалга киритилган кўрсаткичларни ҳисоблашда халқаро тажрибалардаги ёндашувлар асос қилиб олинди. Жумладан, молиявий мустақиллик коэффициенти (Stockholder's equity to debt ratio) фақат жорий мажбуриятларга нисбатан эмас, балки жами қарзларга нисбатан ҳисоблаш тавсия этилди. Кредиторлик қарзларининг кун ҳисобида айланиши (Creditors ratio) харидлар ҳисобидан юз беришини инobatга олиб ушбу кўрсаткичга нисбатан ҳисобланиши таклиф этилди. Чунки кредиторлик қарзлари товар айланмаси ҳисобидан эмас товарлар хариди ҳисобидан айланади.

Хулоса ва таклифлар.

Савдо корхоналари фаолиятини тадқиқ қилиш асосида қуйидаги хулосаларга келинди:

1. Тадқиқот жараёнида бугунги кунда иқтисодиётнинг муҳим тармоғи сифатида савдо саҳасида қандай муаммолар мавжудлиги санаб ўтилди. Улар қаторига савдо ва сервис хизматлари сифати ҳамда савдо маданиятининг пастлиги, уни жаҳон стандартлари даражасига олиб чиқиш зарурияти, савдо корхоналарини юқори технологик асбоб-ускуналар ва жиҳозлар билан таъминлаш, улардан самарали фойдаланиш, савдо корхоналарининг аҳоли даромадларини қамраб олиш кўрсаткичининг пастлиги, аҳолига, жумладан бир кишига кўрсатилаётган товар айланмаси ҳажмининг пастлиги, савдо корхоналари иқтисодий самарадорлигини ҳисоблашнинг калитли кўрсаткичлари киритиш, иқтисодий самарадорлигин оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш ва бошқа муаммолар қайд этилди;

2. Иқтисодий адабиётларни ўрганиш асосида иқтисодий самарадорликни аниқлашда ягона ёндашув мавжуд эмаслиги таъкидланиб, уларни иккита йўналишга бўлинди. Биринчи йўналишдаги олимлар иқтисодий самарадорликни олинган натижаларни (самарани) ушбу натижаларни олиш учун қилинган харажатларга нисбати сифатида ифодалашни таклиф этишади ёки соф фойдада ўз аксини топишини эътироф этади. Иккинчи йўналишдаги олимлар иқтисодий самарадорлик ишлаб чиқариш ва айирбошлаш жараёнида юз берган иқтисодий муносабатлар бўлиб, уни баҳлашда комплекс ёндашув заруригини таъкидлашади. Тадқиқот ишида ушбу олимларнинг

таърифлар ва тушунчалари критик таҳлил қилинди. Иқтисодий самарадорлик тушунчасини такомиллаштириш бўйича таклифлар келтирилди;

3. Хорижий амалиётда 8 та калитли кўрсаткичи, жумладан Сотишдан тушум, Бизнеснинг соф рентабеллиги, Ялпи фойда, Мижозларни жалб қилиш таннархи, Мижознинг ҳаётийлик қиммати, Мижозларнинг Лойаллик ва қайтишлиги, Инвестицияларнинг рентабеллиги коэффициенти, Мижозларнинг кетиши кўрсаткичлари савдо корхонаси мисолида таҳлил қилиниб, самарадорликни ошириш бўйича таклиф ва тавсиялар берилди;

4. Савдо корхоналари самарадорлигининг асосий калитли кўрсаткичлари бешта гуруҳга таснифланди, жумладан Умумиқтисодий рентабеллик кўрсаткичлари, Мижозларни жалб қилиш таннархи ва лойаллиги кўрсаткичлари, Активлардан фойдаланиш ва жалб қилинган капитал самарадорлиги кўрсаткичлари, Инсон ресурсларидан фойдаланиш Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги, Молиявий ҳолат коэффицентларига кирувчи кўрсаткичлар тизими ҳамда уларни ҳисоблаш тартиби ишлаб чиқилди.

Ушбу таклиф ва тавсияларнинг амалиётга жорий этилиши савдо корхоналари самарадорлигини оширишга, савдо хизмати сифатини юксалтиришга ва пировардида аҳоли фаровонлигини яхшилашга хизмат қилади.

Адабиётлар /Literatura/Reference:

Абдукаримов Б.А. (2018) Савдо иқтисодиёти муаммолари. Дарслик. // Б.А.Абдукаримов, М.Қ.Пардаев, Т.С.Шарипов, Ш.А.Султонов, Ф.Б.Абдукаримов, У.Н.Нормуродов, З.С.Артиков; // Самарқанд, СамИСИ, – 503 бет.

Бородин А.И. (2024) Экономическая эффективность предприятия как фактор его устойчивого развития. Ученые записки № 25. <https://www.rshu.ru/university/notes/archive/issue25/uz25-163-171.pdf> Дата доступа: 01.04.2024.

Жумаева С.Н. (2012) Инвестициялар самарадорлиги ва уни баҳолаш услублари// Иқтисод ва молия №11, <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsiyalar-samaradorligi-va-uni-ba-olash-uslublari/viewer>

Литвинова М.В., Лукашина Е.В. (2015) Оценка эффективности бизнес процессов в торговле // “Экономика и социум” №2 (15) <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-biznes-protsessov-v-torgovle/viewer>

Ражабов И. (2006) Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида агроресурслар бозори мувозанати ва ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги. Дис. иқтисод фанлари доктори. –Т.: -11 бет

Рашидов Р.А. (2017) Пахта етиштириш иқтисодий самарадорлик кўрсаткичлари таҳлили ва тармоқ самарадорлигини ошириш йўналишлари “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 2, март-апрель.

Шерматов О.А. (2006) Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида пахтачиликни ривожлантириш ва иқтисодий самарадорлигини ошириш йўллари. Дис. иқт. фан. ном. – Т.: (10-11 б.)

Шодиев Т.Ш., Деҳқонов М. (2012) Иқтисодий самарадорликни аниқлашнинг кластер усули // “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 5, июль, https://iqtisodiyot.tsue.uz/sites/default/files/maqolalar/23_T_Shodiyev.pdf