



SAVDO FAOLIYATINING MUHIM KO'RSATKICHLARI, ULARNI TAN OLISH, BAHOLASH VA HISOBLASH TARTIBINI TAKOMILLASHTIRISH

Tashnazarova Nafisa

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti

ORCID: 0009-0009-9730-0766

toshnazarova.nafisa@mail.ru

Annotatsiya: Maqolada savdo korxonalarining moliyaviy-iqtisodiy faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari tizimi ishlab chiqildi. Tadqiqot jarayonida tushumlar, chakana tovar aylanmasi tushunchalariga ta'riflar ishlab chiqildi. Savdo korxonasi chakana tovar aylanmasi ko'rsatkichlari tahlil qilindi va unga ta'sir qiluvchi omillar o'rganildi. Savdo korxonalarida sotilgan tovarlar tannarxini aniqlash tartibi, "Muomala xarajatlari" iqtisodiy kategoriyasiga iqtisodchi olimlarning bergan ta'riflari o'rganilib takomillashtirish bo'yich takliflar berildi. Savdo korxonalarida tovarlar xaridi bilan bog'liq muomala xarajatlari, savdo korxonalarida sotish xarajatlari, savdo korxonasining sotish xarajatlari va uning darajasini tahlil qilish uslubiyotini takomillashtirish bo'yicha takliflar berildi.

Kalitli so'zlar: tushum, chakana tovar aylanmasi, muomala xarajatlari, sotish xarajatlari, sotilgan tovarlar tannarxini.

ВАЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИХ ПРИЗНАНИЕ, ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА РАСЧЁТА

Ташназарова Нафиса

Самаркандский институт экономики и сервиса

Аннотация. В статье разработана система основных показателей финансово-экономической деятельности торговых предприятий. В ходе исследования были разработаны определения понятий выручки и объёма розничного товарооборота. Проанализированы показатели розничного товарооборота торгового предприятия и изучены факторы, влияющие на него. Изучён порядок определения себестоимости проданных товаров в торговых предприятиях, рассмотрены определения экономистами категории «издержки обращения», и представлены предложения по их совершенствованию. Даны рекомендации по совершенствованию учета издержек обращения, связанных с закупкой товаров в торговых предприятиях, расходов на продажу, а также методики анализа уровня расходов на реализацию продукции.

Ключевые слова: выручка, розничный товарооборот, издержки обращения, расходы на продажу, себестоимость проданных товаров.

KEY INDICATORS OF TRADE ACTIVITY, THEIR RECOGNITION, EVALUATION, AND IMPROVEMENT OF CALCULATION PROCEDURES

Tashnazarova Nafisa
Samarkand Institute of
Economics and Service

Abstract. The article develops a system of key indicators of the financial and economic performance of trade enterprises. During the research process, definitions of the concepts of revenue and retail turnover were formulated. The indicators of retail turnover of trade enterprises were analyzed, and the factors affecting them were examined. The procedure for determining the cost of goods sold in trade enterprises was studied, definitions provided by economists for the economic category of "distribution costs" were reviewed, and proposals for improvement were offered. Recommendations were made for enhancing the methodology for accounting distribution costs related to the procurement of goods in trade enterprises, selling expenses, as well as for improving the analysis of the level of selling costs and their structure.

Keywords: revenue, retail turnover, distribution costs, selling expenses, cost of goods sold.

Kirish.

Savdo faoliyati iqtisodiyotimiz boshqa tarmoqlarini rivojlantirish uchun drayver hisoblanadi. Ishlab chiqarilgan mahsulotlarning sotilishi ularni ishlab chiqarishni rag'batlantiradi. Bugungi kunda iste'molchilarning ehtiyojlari, ularni aniqlash, savdosini tashkil etish, shu asosda ishlab chiqarishga buyurtma berish uslubiyotini takomillashtirish dolzarb hisoblanadi. Shu bois, savdoni rivojlantirish, uni tashkillashtirish, samaradorligini oshirish iqtisodiyotimizning asosiy tarmoqlarini rivojlantirishga muhim omil sifatida ta'sir ko'rsatadi. Savdo faoliyatini rivojlantirish tashqi savdoni rivojlantirishda muhim omil hisoblanadi. Statistik ma'lumotlarda "O'zbekiston Respublikasi jahonning 154 ta mamlakati bilan savdo aloqalarini amalga oshirib kelmoqda. TSAning nisbatan salmoqli hissasi XXRda (22,1 foiz), Rossiyada (17,7 foiz), Qozog'istonda (7,0 foiz), Turkiyada (4,7 foiz) va Germaniyada (3,8 foiz) qayd etilgan"²².

Yangi O'zbekistonda aholiga savdo xizmati ko'rsatish hajmi va sifatini oshirish, savdo infratuzilmasini rivojlantirish, elektron tijorat va raqamli platformalarni joriy etish hamda yirik supermarketlar, gipermarketlar ochilishi, dunyodagi yirik savdo korxonalarining mamlakatimizda o'z do'konlarini ochilishi natijasida savdo korxonalari iqtisodiy samaradorligi oshib bormoqda. Bu borada savdo korxonalari iqtisodiy samaradorligini baholash uslubiyatini takomillashtirish, dunyoda korxonalar iqtisodiy samaradorlikni baholash usullari va mexanizmlarini joriy qilish, iqtisodiy samaradorlikni oshirishning yo'llarini ko'rsatib berish, savdoni tashkil etish va rivojlantirishdagi yo'l qo'yilgan kamchiliklarni bartaraf etish borasidagi vazifalar ushbu yo'nalishda tadqiqotlarni amalga oshirishni taqozo etmoqda.

Ushbu muammolarni hal etishda savdoning asosiy ko'rsatkichlari, ularning tizimi, tan olish va hisob tartibini belgilab berish muhim ahamiyat kasb etadi. Amaldagi tartibda savdo faoliyatini tavsiflovchi asosiy ko'rsatkichlar qanday ko'rsatkichlar? Ular qanday tavsiflanadi, ularni aniqlash tartibi qanday? Ko'rsatkichlarning holati bo'yicha qanday xulosalar chiqarish mumkin? Savdo faoliyatini yaxshilash uchun qanday tadbirlarni amalga oshirish kerak? Savdo ko'rsatkichlarini takomillashtirish yo'nalishlari? degan savollar hali to'liq yechimini topgan emas.

²² 2025 yil yanvarda O'zbekistonning tashqi savdo aylanmasi 4,5 mlrd dollarni tashkil etdi.
<https://www.gazeta.uz/uz/2025/03/11/tsa/>

Adabiyotlar sharhi.

Xolmatov (2020) "Ulgurji savdo tashkilotlarining asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlariga ulgurji tovar aylanmasi, tovar zaxiralari, tovar zaxirasini kunlarda aylanishi kabilar kiradi. Ulgurji savdo aylanmasini ulgurji korxonalarining iqtisodiy va moliyaviy ko'rsatkichlari shakllanishining asosini tashkil qiladi" deb tavsiflaydi.

Saydullaev (2023) savdo faoliyatining raqobatbardoshlik ko'rsatkichlariga quyidagilarni kiritadi: "savdo faoliyatini avtomatlashtirish va raqamli texnologiyalarning joriy etilish darajasi; mehnatning ilmiy tashkil etilishi va ish joylarining raqamli texnologiyalar bilan jihozlanishi; korxonaning bozor ulushi holati va dinamikasi; korxonaning sotish hajmi va dinamikasi; boshqaruv xarajatlarining hajmi va minimallasuvi darajasi; savdo xodimlarining kasbiy malakasi; xodimlarni rag'batlantirish tizimining samaradorligi; ishlab chiqarish faoliyatida menejerlar va texnik xodimlarning ishtirok darajasi; xodimlar motivatsiyasi va ishdan qoniqish darajasi".

Mamatqulov (2025) tomonidan "Qashqadaryo viloyatida savdo xizmatlarini rivojlantirishda innovatsiyalar asosida aholi turmush tarzini yaxshilaydigan parametrlarning o'sish tendensiyasini ta'minlovchi samaradorlik indeksini hisoblash algoritmi taklif etilgan".

Sattarova (2022) "Zamonaviy tadqiqotlarda samaradorlik ko'rsatkichlarini attestatsion va xarajatli ko'rsatkichlarga ajratilmoqda. Attestatsion samaradorlik ko'rsatkichlari umumiy natijalarni va korxonaning yalpi rivojlanishini aniqlashni maqsad qiladi. Xarajatli samaradorlik ko'rsatkichlari esa korxonaning ma'lum bir faoliyat turida xarajatlar va ularning qoplanish darajasini o'lchashni maqsad qiladi".

Starikov (2020) savdo faoliyatining asosiy ko'rsatkichlariga "konversiya, sotish rejasi, o'rtacha chek, UPT, KChE, qaytarish foizi" ko'rsatkichlarini kiritib, ularning har birini tavsiflaydi.

Soha doir manbalarda (2024) savdo ko'rsatkichlariga "aylanma, sotish miqdori, sotish konversiyasi, foyda, chek soni, o'rtacha chek"²³ kabi ko'rsatkichlar kiritilgan. Boshqa manbalarda (2024) chakana savdoning kalitli ko'rsatkichlariga "sotishning umumiy hajmi, kategoriyalar bo'yicha sotish, o'rtacha chek (xaridning o'rtacha qiymati), konversiya (konversiya koeffitsiyenti), marja va foydalilik ko'rsatkichlari"²⁴ kiritilgan.

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Savdo faoliyatining muhim ko'rsatkichlari, ularni tan olish, baholash va hisoblash tartibini takomillashtirish, bu borada ilg'or xorijiy tajribalarni o'rganish o'ta muhim ahamiyat kasb etadi. Biz quyidagi jadvalda savdo korxonalarining barcha ko'rsatkichlari va ularning tavsifini keltiramiz (1-jadval).

Ushbu ko'rsatkichlarni hisoblash tartibi, ularni oshirishning yo'llari belgilash muhim ahamiyat kasb.

Savdo korxonalarida tushum bosh ko'rsatkich hisoblanadi. **Tushum** deganda, tovarlarni sotishdan hamda xizmatlar ko'rsatishdan kelib tushgan mablag'lar summasiga aytiladi. Chakana savdo korxonalarida tushumda asosiy hissani chakana tovar aylanmasi tashkil etadi.

Chakana tovar aynamasi deganda, sotish hajmini tavsiflovchi miqdor ko'rsatkich, ya'ni tovarlarning muomala sohasidan shaxsiy iste'mol sohasiga o'tishidagi oxirgi bosqichda aholining pul mablag'lariga almashtirish jarayonida yuzaga keladigan munosabatlarning puldagi ifodasiga aytiladi.

Chakana savdo korxonalari faoliyatida yalpi daromad ko'rsatkichi ham muhim rol o'ynaydi. Yalpi daromadning shakllanishida asasiy manba bu xarid qilingan tovarlarga belgilanadigan savdo ustamasi bo'lib hisoblanadi. Savdo ustamasi har bir xarid qilingan tovarlarga nisbatan ma'lum bir belgilangan foizlarni qo'yish orqali aniqlanadi.

²³ Ключевые показатели эффективности (КПИ) в розничной торговле // <https://kilbil.ru/blog/kpi-v-rozничnoy-torgovle>

²⁴ Ключевые показатели анализа розничной торговли // <https://spaceplanner.ru/analiz-rozничnoy-torgovli-metody-i-pokazateli/>

1-jadval

Savdo korxonalarining moliyaviy-iqtisodiy faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari

Ko'rsatkichlarning nomi	Ko'rsatkichlarni tavsifi
Tushumlar	Tushumlar tashkilotning asosiy faoliyati bilan bog'liq bo'lgan holda yuzaga keladi, unga sotishdan tushum, xizmatlar ko'rsatishdan haq olish, ijara to'lovlarini o'z ichiga oladi
Sof tushum	Tushum summasidan qaytarilgan realizatsiya, xaridorlarga taqdim qilingan chegirmalar, narxini kamaytirishlar chegirilgandan keyingi summa
Chakana tovar aylanmasi	Chakana savdo korxonalarida sotilgan tovarlardan kelib tushgan tushum
Ulgurji tovar aylanmasi	Ulgurji savdo korxonalarida tovarlarni ulgurji sotishdan kedib tushgan tushum
Tovarlarning xarid tannarxi	Xarid narxi, tayyorlov saqlash xarajatlari, xarid chegirmasi va narxidan tushishlar, bojxona boji va boshqa xarajatlardan tashkil topadi
Tovarlar tannarxi	Xarid tannarxi, qayta ishlash tannarxi va joylashtirish joyi va holatiga keltirish bilan bog'liq xarajatlardan tashkil topadi
Xarid chegirmasi va narxidan tushishlar	Bu ta'minotchi tomonidan tovarlar uchun taqdim qilingan savdo chegirmasi va narxidan tushishlar summasi
Sof sotish mumkin bo'lgan qiymati	Sotishdan olish mumkin bo'lgan tushumdan sotish uchun zarur bo'lgan hisob-kitoblardagi xarajatlarni chegirib tashlagandan keyingi sotishning hisob-kitobdagi bahosi
Sotilgan tovarlar tannarxi	Tovar zaxiralarining boshlang'ich tannarxiga xarid tannarxi qo'shib, oxirgi zaxiralar tannarxi chegirib tashlangandan keyingi summa
Savdo ustamasi	Tovarlarning tannarxiga nisbatan belgilanadigan foiz summasi bo'lib savdo korxonalarining yalpi daromadini shakllantiradi
Sotilgan tovarlarga va tovar zaxiralariga to'g'ri keladigan savdo ustamasi	Ma'lum hisob-kitoblar asosida belgilangan savdo ustamasining ikkita qismga bo'linishi: sotilgan tovarlarga to'g'ri keladigan savdo ustamasi va tovar zaxiralariga to'g'ri keladigan savdo ustamasi
Savdo korxonalarining muomala xarajatlari	Savdo, umumiy ovqatlanish korxonalarida tovar muomalasini tashkil etish bilan bog'liq sotish xarajatlaridan tashkil topadi
Savdo korxonalarining yalpi daromadi (foydasi)	Tovarlarni sotishdan tushgan tushumdan tovarlarning sotish tannarxini chegirish orqali yuzaga kelgan ko'rsatkich
Savdo chegirmasi	Tovarlarni sotish paytida xaridorlarga taqdim qilingan tushishlar summasi
Davr xarajatlari	Tovarlarni sotish, ma'muriy-boshqaruv va boshqa operasion xarajatlardan tarkib topadi
Sof foydasi	Savdo korxonalarining daromadlaridan xarajatlarini chegirish orqali aniqlanadi. Sof foyda mulkdorlar qarori bilan taqsimlanadi

Manba: tadqiqotlar asosida muallif ishlanmasi.

Tez aylanuvchan tovarlarga kichik savdo ustamalari, sekin aylanadigan tovarlarga nisbatan esa kattaroq savdo ustamalari belgilanadi. Oy oxirida sotilgan tovarlar va oy oxiridagi tovar qoldiqlariga to'g'ri keladigan savdo ustamasi darajasi aniqlanadi. Savdo ustamasi darajasini quyidagi formula orqali aniqlash mumkin:

$$\begin{aligned}
 & \text{Savdo ustamasi darajasi} \\
 & \text{Oy boshida tovar zaxiralariga to'g'ri keladigan savdo ustamasi} + \\
 & \text{Harid qilingan tovarlarga belgilangan savdo ustamasi} \\
 = & \frac{\text{Sotilgan tovarlar (QQSsiz)} + \text{Oy oxirida tovar qoldig'i}}{\text{Sotilgan tovarlar (QQSsiz)} + \text{Oy oxirida tovar qoldig'i}}
 \end{aligned}$$

Yuqorida ta'kidlaganimizdek, savdo ustamasi yalpi daromadni shakllantirishdagi asosiy manba hisoblanadi. Chakana tovar aylanmasi va yalpi daromad ko'rsatkichlarining tahlilini quyidagi jadvalda keltiramiz (2-javdal).

2-jadval

**“Kafolat SNT” xususiy savdo korxonasi chakana tovar aylanmasi
ko'rsatkichi (ming so'm)**

Ko'rsatkichlar	2023 yil	2024 yil	Mutloq o'zgarishi (+,-)	O'sish sur'ati (%)
1. Chakana savdo tovar aylanmasi	5 440 258,6	7 944 071,5	2 503 812,9	146,02
2. Sotilgan tovarlarning tannarxi	4 963 021,2	7 102 311,9	2 139 290,7	143,1
3. Tovarlarini sotishdan olingan yalpi daromad	477 237,4	841 759,6	364 522,2	176,38
4. Yalpi daromad darajasi	8,7723	10,5961	1,8238	120,9

Manba: muallif ishlanmasi.

Ushbu jadval ma'lumotlari asosida xulosa qilish mumkinki, savdo korxonasida 2024 yil chakana tovar oboroti 7 944 071,5 ming so'm bo'lgan, o'tgan yilga nisbatan 2 503 812,9 ming so'm oshgan, bu foiz hisobida 146,2% ni tashkil etgan. Bundan xulosa qilish mumkinki, savdo korxonasining tovar aylanmasi salmoqli o'sishga ega bo'lgan. Buning asosiy omili sifatida qo'shimcha do'konlarning ochilishi, mijozlar sonining oshishi, xarid qilib olib kelinayotgan tovarlar hajmi va assortimentining kengayishi bo'lib xizmat qilgan. Bundan tashqari sotilgan tovarlar tannarxi o'sish sur'ati 143,1%ni tashkil etgan, bu tovar aylanmasi o'sish sur'atidan (146,02%) pastligi, ya'ni 2.92% ga past bo'lishi ta'minlangan. Bu esa tovarlarni sotishdan olingan yalpi daromad summasining oshishiga ijobiy ta'sir ko'rsatgan. Tovarlarini sotishdan olingan yalpi daromad summasi 364 522,2 ming so'mga oshishiga ikkita omil ta'sir ko'rsatmoqda. Birinchi omil bu chakana tovar aylanmasi, ikkinchisi esa yalpi daromad darajasi.

Tovarlarini sotishdan olingan yalpi daromadni quyidagi formula orqali ifodalash mumkin:

$$Yalpi\ daromad\ (YAD) = Tovar\ aylanmasi\ (TA) \times Daromad\ darajasi\ (DD)$$

Tovarlarini sotishdan olingan daromadning miqdoriy omil hisoblangan chakana tovar aylanmasi hisobidan o'zgarishini quyidagicha aniqlaymiz:

$$\Delta YAD_{TA} = (TA_1 - TA_0) \times DD_0 = 2\,503\,812,9 \times 8,7723 = 219\,638,23\ \text{ming so'm}$$

Tovarlarini sotishdan olingan daromadning sifat omili hisoblangan yalpi daromad darajasi hisobidan o'zgarishini quyidagicha aniqlaymiz.

$$\Delta YAD_{DD} = (DD_1 - DD_0) \times TA_1 = 1,8238 \times 7\,944\,071,5 = 144\,883,97\ \text{ming so'm}$$

Ikkita omilning ta'sirida o'zgarishi ko'rsatkichning umumiy o'zgarishini tavsiflaydi.

$$\Delta YAD = \Delta YAD_{TA} + \Delta YAD_{DD} = 219\,638,23 + 144\,883,97 = 364\,522,2\ \text{so'm}$$

Sohaga doir o'quv adabiyotlarida “Tovarlarini sotishdan olingan daromadlarga quyidagi omillar ta'sir qiladi: tovar aylanmasining xajmi, tarkibi va assortimenti; tovarlarini keltirish

shartlari; tovarlarni siljitish. Bu jarayonda tovarlar fizik (real) miqdorda ishlab chiqarishdan chakana savdoga etkaziladi. Tovarlarni siljitish bir necha bo'g'inlardan iborat bo'ladi (ulgurji savdo bazalari, skladlari; har xil vositachilar). Ushbu bo'g'inlar qancha ko'p bo'lsa, savdo ustamasi ularning o'rtasida taqsimlanadi va chakana savdoning hissasini kamayishiga olib kelishi mumkin. Ularning soni tovar assortimentlarining murakkabligiga, tovarlarni ishlab chiqarishdan chakana savdoga etkazish shart-sharoitlariga va boshqalarga bog'liq; savdo ustamasining darajasi (sotib olish bahosiga nisbatan, %); tovarlarni sotishda aholiga ko'rsatiladigan qo'shimcha xizmatlarning soni, sifati va ularning tariflari"²⁵. Albatta bu omillar savdoda sifat o'zgarishigi ta'sir ko'rsatadi.

Savdoda muhim ko'rsatkichlardan biri bu sotilgan tovarlarning tannarxi ko'rsatkichi hisoblanadi. Ushbu ko'rsatkichni hisoblash bevosita tovar zaxiralarining qoldiqlari bilan bog'liq hisoblanadi. Savdo korxonalarida sotilgan tovarlarning tannarxini quyidagi formula orqali aniqlaymiz.

$$\text{Sotilgan tovarlar tannarxi (STT)} = \text{Tovar zaxiralarining boshlang'ich qoldig'i (TZ}_0\text{)} + \text{zaxiralarning xarid tannarxi (TZXT)} - \text{Tovar zaxiralarining oxirgi qoldig'i (TZ}_1\text{)}$$

Savdo korxonalari amaliy ma'lumotlari asosida sotilgan tovarlar tannarxini aniqlaymiz (3-jadval).

3-jadval

“Kafolat SNT” xususiy savdo korxonasiida 2024 yili sotilgan tovarlar tannarxini aniqlash tartibi (ming so'm)

Ko'rsatkichlar	Summa
1. Tovar zaxiralarining boshlang'ich qoldig'i (TZ ₀)	2 324 242,0
2. Zaxiralarning xarid tannarxi (TZXT)	7 380 801,9
3. Tovar zaxiralarining oxirgi qoldig'i (TZ ₁)	2 602 732,0
4. Sotilgan tovarlar tannarxi (STT)	7 102 311,9

Manba: muallif ishlanmasi.

Muomala xarajatlari bu savdo va umumovqatlanish korxonalarining sotish bilan bog'liq bo'lgan xarajatlari ekanligini olimlarimiz ta'kidlashgan, jumladan Yo.Abdullaev va boshqalar “Muomala xarajatlari — bu tovarlarni etkazib berish natijasida kelib chiqadigan aktivlarning kamayishi yoki boshqacha sarflanishi yoxud majburiyatlar kelib chiqishidir.

Sotish bilan bog'liq xarajatlar ichida savdo va umumovqatlanish korxonalarida muomala xarajatlari asosiy urinni egallaydi. Ularga Nizom buyicha — mehnatga xaq to'lash; sosial sug'urta; binolarni ijaraga olish va ta'mirlash xarajatlari; asosiy vositalar va nomoddiy aktivlarning amortizasiya xarajatlari; kiyim-bosh, kam baholi va tez eskiruvchi buyumlar va idish-tovoqlarning eskirishi; yonilg'i; mollarni saqlash, qayta ishlash va navlarga ajratish; savdo reklamas; tovar yo'qotishlari; tara; sug'urta; tibbiy xizmatlar; inkassasiya to'lovlari va boshqa xarajatlar kiradi. Demak, mazmun jihatdan qaraganda muomala xarajatlari — bu tovarlarni sotish bilan bog'liq to'g'ridan-to'g'ri bo'ladigan xarajatlardir”.

Lekin, keyingi yillarda savdo korxonalarining muomala xarajatlari tushunchasi me'yoriy-huquqiy hujjatlardan kiritilmasdan qolgan. Shu bois, savdo korxonalarining sotish xarajatlarini muomala xarajatlari deb tasniflash maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

Sohaga doir adabiyotlarni o'rganish asosida muomala xarajatlarga berilgan quyidagicha ta'riflarni keltiramiz (4-jadval).

²⁵ <https://api.ziyounet.uz/uploads/books/1261954/61fe5efda8a5f.pdf>

“Muomala xarajatlari” iqtisodiy kategoriyasiga iqtisodchi olimlarning bergan ta'riflari

Olimlar	Ta'rif
Marks K. (1962)	“Umumiy qonun shundan iboratki, tovar shaklni o'zgartirishdan kelib chiqadigan barcha muomala xarajatlari, tovarga hech qanday qiymat qo'shmaydi. Bu – oddiy qiymatni sotish xarajatlari yoki uning bir shakldan boshqa shaklga keltirish uchun zurrur bo'lgan xarajatlar
Yo.Abdullaev va boshqalar (2001)	Muomala xarajatlari – bu tovarlarni etkazib berish natijasida kelib chiqadigan aktivlarning kamayishi yoki boshqacha sarflanishi yoxud majburiyatlar kelib chiqishidir
O.S.Korostelyova (2014)	Tovarlarni ishlab chiqarishdan iste'molchiga etkazib berishda zaruriyat bo'lgan ijtimoiy mehnat xarajatlarining puldagi ifodasi
Audit-it.ru sayti ²⁶	Muomala xarajatlari – bu savdo tashkilotining tovarlarni xarid qilish va tayyorlov bilan bog'liq xarajatlar
T.E.Fasenko va boshqalar (2019)	Savdo korxonalarining muomalar xarajatlari ijtimoiy-iqtisodiy funksiyalarni bajaradi. Ushbu xarajatlar normal tovar muomalasini jarayonini tashkil etish, aholining zaxiralarga bo'lgan keng ehtiyojini qondirish maqsadida keng iste'mol predmetlarini sotish bo'lib hisoblanadi
https://unec.edu.az ²⁷	Muomala xarajatlari – bu tovarlarni ishlab chiqaruvchidan iste'molchiga etkazib berishda tovar muomalasi sohasida yuzaga keladigan moddiy, mehnat va moliyaviy resurslarning pul shaklida ifodalanishi

Manba: muallif ishlanmasi.

Ushbu ta'riflardan xulosa qiladigan bo'lsak, muomala xarajatlarining ta'rifini ishlab chiqishda uning bir qancha xususiyatli jihatlarini hisobga olish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Birinchidan, muomala xarajatlari bu tovarlar muomalasi sohasida yuzaga kelgan xarajatlar. Tovar muomalasi sohasi deganda, tovarlarning harakatidagi o'ta muhim bo'lgan bosqich hisoblanib, unda asosan sotish amalga oshiriladi.

Ikkinchidan, muomala xarajatlari bevosita tovarlarni ishlab chiqaruvchidan iste'molchilarga etkazib berishda yuzaga keladigan xarajatlar. Bu xarajatlar ham salmoqli xarajatlar bo'lib muomala sohasining samaradorligini belgilab beradi.

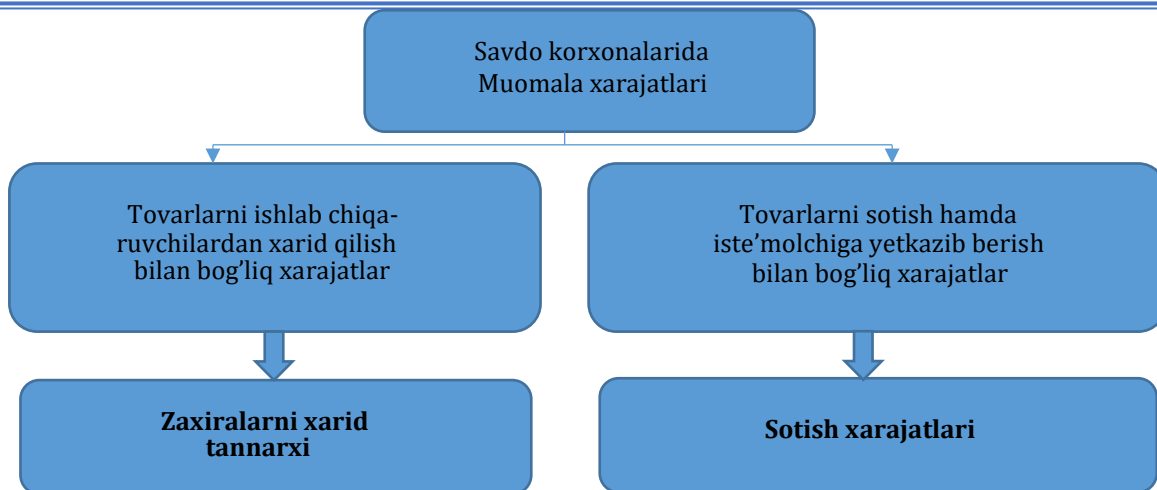
Uchinchidan, muomala sohasining muhim xususiyati ushbu sohada qiymat yaratilmasligi, ya'ni tovarning qiymatini oshirmasligini e'tirof etish mumkin.

Ushbu xususiyatlarni inobatga olib muomala xarajatlariga quyidagi ta'rifni berish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz: **“Savdo korxonalarining muomala xarajatlari** deganda, tovarlarni ishlab chiqaruvchidan xarid qilish jarayonida (xarid narxidan tashqari), tovarlarni sotishga tayorlash va sotish jarayonida, jumladan iste'molchilarga yetkazib berishda sarflangan moddiy, mehnat va moliyaviy resurslarning puldagi ifodasiga aytiladi”.

Savdo korxonalarida muomala xarajatlarini ikkita guruhga bo'lish mumkin: tovarlarni xaridi bilan bog'liq xarajatlar va tovarlarni sotish bilan bog'liq xarajatlar. Ushbu jarayonni quyidagi rasmda aks ettiramiz (1-rasm).

²⁶ https://www.audit-it.ru/terms/accounting/izderzhki_obraashcheniya.html

²⁷ <https://unec.edu.az/application/uploads/2015/07/Tema-14.-E-konoomicheskaya-sushnost-izderzhek-obraashheniya.pdf>



1-rasm. Savdo korxonalarining muomala xarajatlari

Manba: muallif ishlanmasi.

Tovarlarning xarid tannarxiga olib boriladigan xarajatlarni hisoblash tartibini quyidagi jadvalda rasmiylashtiramiz (5-jadval).

5-jadval

Savdo korxonalarida tovarlar xaridi bilan bog'liq muomala xarajatlari

Xaridi bilan bog'liq bo'lgan muomala xarajatlari	Summasi
Tovarlarning xarid narxi	7 250 350,8
Qo'shiladi:	
Tovarlarni xarid qilishda bojxona boji	-
Tovarlarni xarid qilish bilan bog'liq bo'lgan soliq va yig'imlar summalari (agar ular qoplanmasa)	-
Vositachilik haqi	
Deklarasiya xarajatlari	-
Bojxona omborida saqlash xarajatlari	-
Sertifikatlash xarajatlari	-
Ortish tushirish xarajatlari	5 600,1
Transportirovka xarajatlari	99 781,0
Xarid tovarlarini tayyorlov-saqlash xarajatlari	50 550,0
Ayiriladi:	
Savdo chegirmasi va narxidan tushishlar	25 480,0
Tovarlarning xarid tannarxi	7 380 801,9

Manba: muallif ishlanmasi.

Tovarlarni sotish xarajatlari deganda, xarid qilingan tovarlarni sotish jarayonida yuzaga keladigan sarflar bo'lib, qaysiki resurslarning chiqib ketishi yoki majburiyatlarning ko'payishiga olib keladi. Sotish xarajatlari tovarlar xarid tannarxi aniqlab bo'lingandan keyin yuzaga keladigan xarajatlar hisoblanadi. Ularning muhim xususiyati bunday xarajatlar tovar tannarxiga kiritilmaydi. Tovar qiymatining tarkibiy qismi hisoblanmaydi. Ular savdo muomalasi jarayonida yuzaga keladi. Ular davr xarajati hisoblanib, daromadlardan qoplaniladi. Sotish xarajatlari quyidagi xarajatlar kiradi (6-jadval).

Ushbu jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, savdo korxonasida sotish faoliyatining xarajatlari 393 665,0 ming so'mni tashkil etgan. Ularning har birining chakana tovar aylanmasiga nisbatan darajasi hisoblandi. Umumiy sotish xarajatlarning darajasi 4.9554%ni tashkil etmoqda.

6-jadval

Savdo korxonalarida sotish xarajatlari (ming so'm)

Sotish xarajatlari	Summasi	Chakana tovar aylanmasiga nisbatan darajasi, %
1. Tovarlarni transportda tashish xarajatlari	90 850,0	1,1436
2. Tovarlarni sotish bilan bog'liq mehnatga haq to'lash va tegishli ijtimoiy sug'urta xarajatlari	120 480,0	1,5166
3. Savdo ehtiyojlari uchun foydalanadigan binolarni ijaraga olish, saqlash, ta'mirlash, asosiy va nomoddiy aktivlar amortizatsiyasi	45 450,0	0,5721
4. Sotish jarayonida foydalanilgan kommunal xizmatlar, yoqilg'i, maishiy xizmatlar xarajatlari	48 280,0	0,6077
5. Tovarlarni saqlash, ularga ishlov berish va ularni sortlarga ajratish, o'rab-joylash materiallari xarajatlari, bir martalik ishlatiladigan buyumlar	38 350,0	0,4827
6. Savdo reklama va bozorni o'rganish xarajatlari	28 580,0	0,3598
7. Sug'urta, mehnat muhofazasi, texnika xavfsizligi, tibiiy ko'rikdan o'tkazish, operasion kassa xo'jaligini yuritish xarajatlari	15 375,0	0,1935
8. Boshqa sotish xarajatlari	6 300,0	0,0793
Jami xarajatlar	393 665,0	4,9554
Chakana tovar aylanmasi	7 944 071,5	

Manba: muallif ishlanmasi.

Bu 100 so'm tovar aylamasini amalga oshirish uchun 5 so'm sotish xarajatlari amalga oshirilganidan dalolat beradi. Bundan tashqari har bir xarajat moddasi bo'yicha darajalarni aniqlash mumkin. Masalan, transport tashish xarajatlari chakana tovar aylanmasiga nisbatan 1,1436% ni tashkil etmoqda. Bu 100 so'm tovar aylanmasiga 1,1436 so'm transport tashish xarajatlari to'g'ri kelishini anglatadi. Ushbu ko'rsatkich o'tgan yilgi ko'rsatkichlar yoki boshqa bazis ko'rsatkichlar bilan solishtirilib, xarajatlarni kamaytirish yo'llari, tovar aylanmasining samaradorligini hisoblash mumkin bo'ladi. Muomala xarajatlarining tarkibiy qismi bo'lgan sotish xarajatlari moddalari bo'yicha darajasini aniqlash byudjet xarajatlardan chetlanishlarni ham tahlil qilishda qo'l keladi. Ushbu xarajat moddalari bo'yicha standart (byudjet) darajasi belgilanishi kerak. Haqiqatdagi darajalar byudjet ko'rsatkichlari bilan solishtirilib, yuzaga kelgan farq aniqlanadi. Ushbu farq qaysi omillar hisobidan yuzaga kelganligi tahlil qilinadi.

Hisobot yilida sotish xarajatlari va ularning darajasining o'zgarishi hamda omillar tahlilini quyidagi jadvalda rasmiylashtiramiz (7-jadval).

7-jadval

Savdo korxonasining sotish xarajatlari va uning darajasining o'zgarishi

No	Ko'rsatkichlar	O'tgan yili (2023-yil)	Hisobot yili (2024-yil)	O'zgarishi (+, -)	O'sish sur'ati, %
1.	Chakana tovar aylanmasi	5 440 258,6	7 944 071,5	2 503 812,9	146,02
2.	Sotish xarajatlari	320 548,7	393 665,0	+73 116,3	122,80
3.	Sotish xarajatlarining darajasi	5,8922	4,9554	-0.9368	84,10

Manba: muallif ishlanmasi.

Ushbu jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, sotish xarajatlari 73 116,3 ming so'mga oshgan, o'tgan yilga nisbatan 122,8%ga o'sgan. Chakana tovar aylanmasi 146,02 foizga o'sgan. Bu shundan dalolat beradiki, tovar aylanmasining o'sish sur'ati sotish xarajatlari o'sish

sur'atidan 23,22%ga baland (146,02–122,80). Bu samaradorlikni ta'minlovchi muhim omil hisoblanadi. Buning natijasida sotish xarajatlari darajasi 0,9368 so'mga kamaytirish imkoniyati yuzaga kelgan. Bu asosan sotish xarajatlarining tarkibida doimiy xarajatlarning hisobidan yuz bergan. Chunki, doimiy xarajatlarning tovar aylanmasi summasining o'zgarishiga bog'liq emas. Ular doimiy bir summada bo'ladi. Tovarning aylanmasi oshishi bilan ularning darajasi pasayib boradi. O'zgaruvchan xarajatlarning esa tovar aylanmasiga mutanosib ravishda o'zgarib boradi. Tovarning aylanmasi oshsa, doimiy xarajatlarning darajasi pasayib boradi.

Tovarlarni sotish xarajatlarini quyidagi formula orqali ifodalash mumkin:

$$\text{Sotish xarajatlari (SX)} = \text{Tovarning aylanmasi (TA)} \times \text{Sotish xarajatlari darajalari (SXD)}$$

Tovarlarni sotish xarajatlarining miqdoriy omil hisoblangan chakana tovar aylanmasi hisobidan o'zgarishini quyidagicha aniqlaymiz:

$$\Delta SX_{TA} = (TA_1 - TA_0) \times SXD_0 = 2\,503\,812,9 \times 5,8922 = 147\,536,4 \text{ ming so'm}$$

Tovarlarni sotish xarajatlarining sifat omili hisoblangan sotish xarajatlari darajasi hisobidan o'zgarishini quyidagicha aniqlaymiz.

$$\Delta SX_{SXD} = (SXD_1 - SXD_0) \times TA_1 = -0,9368 \times 7\,944\,071,5 = -74\,420,1 \text{ ming so'm}$$

Ikkita omilning ta'sirida o'zgarishi ko'rsatkichning umumiy o'zgarishini tavsiflaydi.

$$\Delta SX = \Delta SX_{TA} + \Delta SX_{SXD} = 147\,536,4 - 74\,420,1 = 73\,116,3 \text{ so'm}$$

Umumiy xulosa qiladigan bo'lsak, yuqoridagi jadvalda savdo korxonalarining miqdor ko'rsatkichlari, ularning savdo korxonalari samaradorligini belgilashda roli va ahamiyati, tovar aylanmasi savdo korxonalarining drayver ko'rsatkichi ekanligi, uning boshqa ko'rsatkichlari, jumladan moliyaviy natijalari va samaradorlik ko'rsatkichlari bevosita shu ko'rsatkichning hajmiga bog'liqligi ta'kidlab o'tildi. Muomala xarajatlari tushunchasining iqtisodiy tavsifi, uning muomala sohasida yuz berishi inobatga olinib, xarid jarayoni bilan bog'liq xarajatlarning hamda sotish jarayoni bilan bog'liq xarajatlarga tavsiflandi. Sotish bilan bog'liq jarayonida sotish xarajatlari darajasi ko'rsatkichini hisoblash zarurligi, uning mohiyati va hisoblash tartibi ochib berildi.

Xulosa va takliflar.

Yuqoridagi tadqiqotlar asosida quyidagi xulosalarga kelindi:

1. Savdo korxonalarining moliyaviy-iqtisodiy faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari tizimi ishlab chiqildi. Ularga quyidagi ko'rsatkichlar kiritildi: Tushumlar; Sof tushum; Chakana tovar aylanmasi; Ulgurji tovar aylanmasi; Tovarlarning xarid tannarxi; Tovarlarning tannarxi; Xarid chegirmasi va narxidan tushishlar; Sof sotish mumkin bo'lgan qiymati; Sotilgan tovarlarning tannarxi; Savdo ustamasi; Sotilgan tovarlarga va tovar zaxiralariga to'g'ri keladigan savdo ustamasi; Savdo korxonalarining muomala xarajatlari; Savdo korxonalarining yalpi daromadi (foydasi); Savdo chegirmasi; Davr xarajatlari; Sof foydasi.

2. Tadqiqot jarayonida tushumlar, chakana tovar aylanmasi tushunchalariga ta'riflar ishlab chiqildi. "Kafolat SNT" xususiy savdo korxonasi chakana tovar aylanmasi ko'rsatkichlari tahlil qilindi va unga ta'sir qiluvchi omillar o'rganildi.

3. Savdo korxonalarida sotilgan tovarlarning tannarxini aniqlash tartibi, "Muomala xarajatlari" iqtisodiy kategoriyasiga iqtisodchi olimlarning bergan ta'riflari o'rganilib takomillashtirish bo'yicha takliflar berildi. Savdo korxonalarida tovarlarning xaridi bilan bog'liq muomala xarajatlari,

Savdo korxonalarida sotish xarajatlari, Savdo korxonasining sotish xarajatlari va uning darajasining o'zgarishi tahlil qilindi.

Адабиётлар/Литература/References:

Абдуллаев Ё., Иброхимов А., Рахимов М. (2001) Иқтисодий таҳлил: 100 Савол ва жавоб. «Меҳнат» нашриёти –Тошкент // <https://namdu.uz/media/Books/pdf/2024/05/31/>.

Коростелёва О.С. (2014) Экономическая сущность издержки обращения торгового предприятия // <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-izderzhek-obrascheniya-torgovogo-predpriyatiya/viewer>.

Маматқулов Ғ.Х. (2025) «Аҳолига савдо хизматларини инновацион ривожлантиришни эконометрик моделлаштириш (Қашқадарё вилояти мисолида)» Диссертация автореферати. // <https://oak.uz/pages/14485>.

Маркс К. и Энгельс Ф. (1962) Сочинения. - 2-е изд. – Т. 24. –М.: Политиздат, - С. 168.

Сайдуллаев Ш.З. (2023) Савдо корхоналари рақобатбардошлигини баҳолаш услубиятини такомиллаштириш // *Iqtisodiyot va ta'lim* / 2023-yil 3-son.

Саттарова Н.Т. (2022) Савдо хизматларини ривожлантиришни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ва уни баҳолашнинг методологик масалалари // *Иқтисод ва молия / Экономика и финансы*, 2(150).

Сиаригов А.А. (2020) Основные показатели KPI в розничной торговле // <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-pokazateli-kpi-v-rozничnoy-torgovle/viewer>

Фасенко Т.Е. и др. (2019) Управление издержками обращения торговых организаций. // <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-izderzhkami-obrascheniya-torgovyh-organizatsiy/viewer>.

Холмаматов Д.Х. (2020) Улгуржи савдо корхоналарида товар захираларини ташкил этиш ва бошқаришни такомиллаштириш / *"Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar"* ilmiy elektron jurnali. № 4, iyul-avgust.