

XO'JALIK YURITUVCHI SUBYEKTLARDA MAHSULOT(ISH, XIZMAT)LARNI SOTISHNI TIZIMLI TAHLILI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

Yakubov Ulugbek Kasimovich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti "Moliyaviy tahlil" kafedrasida professori Iqtisod fanlari doktori, professor

Abdullayev Abror Bozarboevich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti "Moliyaviy tahlil" kafedrasida dotsenti PhD.

SYSTEMATIC ANALYSIS OF SALES OF PRODUCTS (WORKS, SERVICES) IN BUSINESS ENTITIES AND ISSUES OF ITS IMPROVEMENT

Yakubov Ulugbek Kasimovich

Tashkent State Economic University Professor of the Department of Financial Analysis Doctor of Economic Sciences, Professor

Abdullaev Abror Bozarboevich

Tashkent State Economic University Associate Professor of the Department of Financial Analysis, PhD.

JELClassification: H26 L25

Annotatsiya: Jahondagi keskin vaziyat, raqobat muhiti, innovatsion-texnologik taraqqiyot xo'jalik yurituvchi subyektlarida mahsulot (ish, xizmat)lar sotishni samarali tashkil etish va boshqarishni talab qilmoqda. Mazkur masalada O'zbekistonning Jahon savdo tashkilotiga a'zolik erishishni jadallashtirish bo'yicha amaliy choralar ko'rilmogda. Soliq, bojxona va budget siyosatini Jahon savdo tashkiloti talablariga uyg'unlashtirish masalalariga e'tibor qaratilmogda. Davlat va korporativ xaridlarni samarali tashkil etish orqali byudjet mablag'larini iqtisod qilishga, mahalliy ishlab chiqaruvchilar uchun raqobatbardosh bozorni ta'minlashga e'tibor qaratilgan holda tegishli qonun, qonunosti xujjatlar ishlab chiqilmogda. Amaldagi qonun va qonunosti xujjatlarida belgilangan vazifalar ijrosi bevosita xo'jalik yurituvchi subyektlarda tovarlar etkazib berish tizimini yanada isloh qilish, innovatsion texnologiyalar va ilg'or xorij tajribalarini joriy etish orqali mahsulot (ish, xizmat)larni sotish samaradorligini oshirishning dolzarbligini belgilaydi.

Abstract: The tense situation in the world, the competitive environment, innovative and technological development require effective organization and management of the sale of products (work, services) in economic entities.

In this regard, practical measures are being taken to accelerate Uzbekistan's accession to the World Trade Organization. Attention is paid to the issues of harmonizing tax, customs and budget policies with the requirements of the World Trade Organization. Appropriate laws and legal documents are being developed, focusing on saving budget funds and ensuring a competitive market for local producers through effective organization of state and corporate purchases. The implementation of the tasks defined in the current law and legal documents directly determines the urgency of improving the efficiency of the sale of products (work, services) by further reforming the goods delivery system, introducing innovative technologies and advanced foreign experiences in economic entities.

Kalit so'zlar: raqobat; innovatsiya; sotish; samara; soliq; bojxona; budget; siyosat; Davlat xaridi; bozor; tovar; tahlil.

Keywords: competition; innovation; sale; effect; tax; customs; budget; politics; State procurement; market; goods; analysis.

Kirish. Mamlakatda ijtimoiy, iqtisodiy islohotlarni yanada chuqurlashtirish va erkinlashtirish borasida "O'zbekiston — 2030" strategiyasi ishlab chiqilgan bo'lib, unda

belgilangan vazifalarning samarali ijrosi bilan Respublikada demokratik hamda bozor islohotlarini amalga oshirish, jahon hamjamiyatiga keng integratsiyalashuviga erishiladi. Xususan, biznes va investitsiya muhitini yaxshilash, eksportni oshirish maqsadida,

tashqi savdo operatsiyalari bo'yicha o'zaro hisob-kitob va tovar ayirboshlash tizimini yaxshilash;

O'zbekistonning Jahon savdo taashkilotiga a'zoligiga erishishni jadallashtirish;

tovarlarning (ishlarning, xizmatlarning) elektron savdosini amalga oshiruvchilar uchun foyda solig'ini 10 foiz (amalda 7,5 foiz) va aylanmadan olinadigan soliq 3 foiz (amalda 2 foiz) stavkada belgilanmoqda [1].

Bozor xizmatlari hajmini oshirish maqsadida o'rta va yirik shaharlarda va aholisi 300 mingdan yuqori bo'lgan tumanlarda 9,5 mingta savdo va xizmat ko'rsatish obyektlarini tashkil etish, jumladan: 650 ta mehmonxona, 3,5 mingta umumiy ovqatlanish, 5,3 mingta savdo obyektlarini ishga tushirilishi rejalashtirilgan [1].

2025-yil davlat budjeti daromadlarining tarkibida savdo va umumiy ovqatlanish sohasi 17,9 trln so'm (ulushi 5,8 foiz) yoki 2024-yilgi kutilayotgan ijroga nisbatan 2,5 trln so'mga (16 foiz) ko'p tashkil etishi prognoz qilingan [1].

Qayd etish kerakki, murakkab tashqi vaziyat O'zbekiston va hamkor davlatlar bilan savdo masalasida bir qator xatarlarni keltirib chiqarishi mumkin. Shu sababdan:

1. Tashqi savdoning susayishi;
2. Hisob-kitoblardagi muammolarning yuzaga kelishi;
3. Chet el valyuta mablag'lari kursining tez o'zgarishi;
4. Inflatsiya o'shishi natijasida aholi real daromadlarining qisqarishi hamda iste'mol talabining sekinlashishi kabi xatarlarga

nisbatdan chora tadbirlar ishlab chiqilishi talab etiladi.

Adabiyotlar tahlili va metodlar.

Manbaalarda xo'jalik yurituvchi subyektlarning mahsulot (ish, xizmat)larni sotish tahliliga iqtisodchi olimlar tomonidan turlicha yondoshilgan. Jumladan, M.Q.Pardayev korxonalarda marketing tahlili mazmunida yondoshgan holda asosan savdoning nazariy asoslariga e'tiborni qaratgan [2].

A.V.Vahobov, A.T.Ibragimov, N.F.Ishonqulov tovarlar realizatsiyasiga alohida mahsulot turlari va aniqlanadigan ko'rsatkichlar tizimiga to'xtalgan [3].

M.Y.Raximov, N.N.Mavlanov N.N.Kalandarova mahsulot (ish, xizmat)larni sotish tahliliga umumiy ko'rsatkichlar tizimida, sotishga omillar ta'sirini baholash bilan yoritishgan [4].

Mavzu doirasida foydalanilgan nazariy tahlil va sintez, induksiya va deduksiya, tizimli yondashuv, guruhlash, taqqoslash, omilli tahlil metodlaridan holda xo'jalik yurituvchi subyektlarda mahsulot (ish, xizmat)larni sotishga baho berilgan.

Natijalar. Manbaalarda xo'jalik yurituvchi subyektlarning mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayoni turli yo'nalishlarda tahlil etiladi. Ushbu yo'nalishlar mazmuni jihatidan bir-biridan farq qiladi. Biznes tahlilchining oldiga qo'yilgan maqsaddan kelib chiqib tanlanadi. Shunday bo'lsada ularning mazmuni bo'yicha farqi bor.

Mahsulot (ish, xizmat)lar sotishning yo'nalishlari - ma'lum belgilari, xossalari, vazifalari, obyekti, subyekti va boshqa shu kabi sifatleri bilan umumiy bo'lgan guruhlar yoki bir butunlikni tashkil etgan yaxlit turlar asosida shakllantiriladi (1-jadval).

Mahsulot (ish, xizmat)lar sotishning turlari ajratilshida foydalanilgan belgilar¹

| BELGILARI | MAZMUNI |
|-------------------------------|--|
| 1 | 2 |
| MAZMUNIGA KO'RA | Umumiy mahsulotlar savdosi – xo‘jalik yurituvchi subyektning mahsulot (ish, xizmat)lar sotish jarayonini yaxlit xolda o‘rganish tushuniladi. |
| | Alohida mahsulotlar savdosi – xo‘jalik yurituvchi subyektning mahsulot (ish, xizmat)lar sotish jarayonini alohida turlari bo‘yicha tahlil qilish tushuniladi. |
| ZAMON NUQTAI-NAZARIDAN | Mahsulot sotishni tezkor tahlili - hisobot davri davomida o‘tkaziladigan tahlil tushuniladi. |
| | Mahsulot sotishni joriy tahlili - hisobot davri tugashi bilan o‘tkaziladigan tahlil tushuniladi. |
| | Mahsulot sotishni istiqbolli tahlili – xo‘jalik yurituvchi subyektning kelgusidagi sotish jarayonini oldindan o‘rganish, bo‘ladigan jarayonlarni oldindan belgilash maqsadida amalga oshiriladi. |
| MAKONIGA BINOAN | Ichki bozorda sotish; |
| | Tashqi bozorda sotish. |
| OBYEKTI BO‘YICHA | Elektron tashkil etilgan bozorda savdo; |
| | Tashkil etilgan ananaviy bozorda savdo. |
| KO‘LAMIGA ASOSAN | Chakana savdo; |
| | Ulgurji savdo. |
| SUBYEKTIGA KO‘RA | Davlat buyurtmasida sotish; |
| | Erkin bozorda aholiga sotish; |
| | Shartnoma asosida biznes subyektlariga sotish; |
| | O‘z ishch-hodimlariga sotish. |

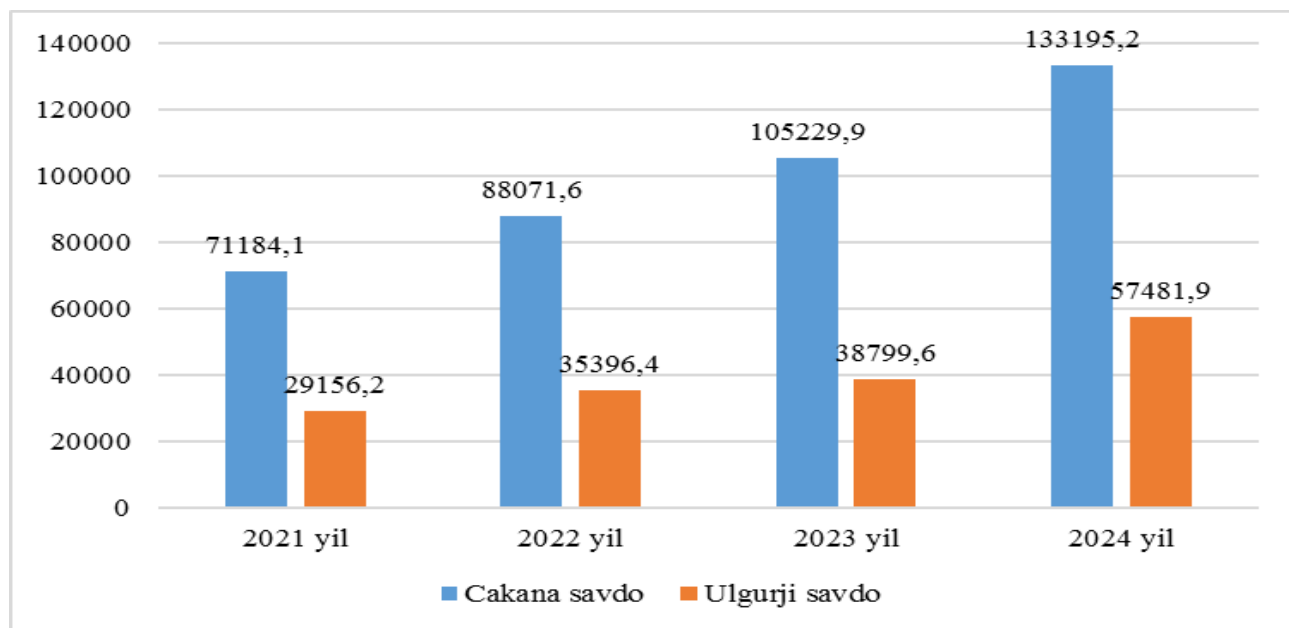
¹Muallif ishlanmasi.

Ta'kidlash kerakki xo'jalik yurituvchi subyektlarning mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayoni belgilari bo'yicha guruhlanadi. Bu, xo'jalik yurituvchi subyektning qaysi nuqtai nazardan qarashiga bog'liq. Ta'kidlash kerakki, manbaalarda keltirilgan turlicha qarashlarni bir tizimga keltirgan holda xo'jalik yurituvchi subyektlarida mahsulot (ish, xizmat)lar sotish tahlili mavzusini yoritishga etibor qaratilshini maqsadga muvofiq hisoblaymiz. Negaki, belgilariga ko'ra yo'nalishlarni tizimlashtirish orqali xo'jalik yurituvchi subyektlarida mahsulot (ish, xizmat)lar sotish yuzasidan kengroq axborotlarga ega bo'lib, faoliyat yuzasidan samaraliroq qarorlar qabul qilinadi.

Xususan: makoniga binoan tashqi va ichki bozorlarda mahsulot (ish, xizmat)lar (1-chizma).

sotish jarayoni bugunning muhim masalasi hisoblanadi. Negaki, O'zbekistonning Jahon savdo tashkilotiga a'zoligiga erishishni jadallashtirish bo'yicha amaliy choralar ko'rilayotgan bir paytda uning tahliliga, jarayon yuzasidan samarali boshqaruv qarorini qabul qilish davr talabi sanaladi.

Tahlil natijalariga ko'ra, biznes subyekti 2021 yilda jami 100340,3 ming so'mga mahsulot sotgan bo'lib, shundan 71184,1 ming so'mi chakana savdo, 29156,2 ming so'm ulgurji savdo hissasiga to'g'ri kelgan. Bu ko'rsatkich 2022 yilda 123468 (88071,6/35396,4), 2023 yilda 144030 (105229,9/38799,6), 2024 yilda 190677,1 (133195,2/57481,9) ming so'mni tashkil etgan



1-chizma. Ko'lamiga ko'ra mahsulot sotish yo'nalishlari² [7].

²O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligining ma'lumotlari asosida mualliflar tomonidan ishlab chiqilgan.

Respublikamiz paxta, don kabi qishloq xo'jaligi mahsulotlari e'tiborli sanaladi. Chunki, mamlakat valyuta zaxiralarini to'ldirishda ushbu mahsulotlar muhim ahamiyat kasb etib, bu mahsulotlar uchun davlat buyurtmasi saqlanib qolgan. Qishloq xo'jaligi mahsulotlariga davlat buyurtmalari bosqichma-bosqich bekor qilib borilmoqda. Odatda qishloq xo'jaligi subyektlari yetishtirilgan mahsulotlarini davlat buyurtmasi hisobiga, shartnoma asosida turli tashkilotlarga sotadi. Bu yo'nalishlarni bevosita subyektiga ko'ra belgisiga asosan umumlashtirish mumkin.

Muhokama. O'rganishlardan kelib chiqib ta'kidlash mumkinki, xo'jalik yurituvchi subyektida mahsulot (ish, xizmat) larni sotish jarayoni ham mazmun va mohiyati jihatidan turli yo'nalishlarga ega deb hisoblayman. Shu sababdan, xo'jalik yurituvchi subyektining mahsulot (ish, xizmat) larini sotish jarayonini yo'nalishlaridan kelib chiqib umumlashtirish, shuningdek bir tizimga keltirib, eng muhim tomonlarini aniqlash va tahlilini yo'lga qo'yish orqali samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilish davr talabi hisoblanadi [5].

Xo'jalik yurituvchi subyektlarda mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayoni mazkur belgilari asosida o'rganilayotgan faoliyat yuzasidan kengroq axborotlar shakllanishiga erishiladi.

Mazmunidan kelib chiqib, umumiy va alohida mahsulot (ish, xizmat)lar sotish jarayoni tahlil etilsa, zamoniga ko'ra tezkor, joriy hamda istiqboldagi tovarlar realizatsiyasi baholanadi.

Makoniga ko'ra, ichki va tashqi bozorlarda sotilgan mahsulotlar, obyekt bo'yicha elektron hamda ananaviy bozorlarda tovarlar oldi-sotdisi o'rganiladi [7].

Ko'lamiga binoan chakana va ulgurji savdo, subyektiga ko'ra, davlat, biznes subyektlari, ishchilariga sotilgan tovarlar hajminig dinamik o'zgarishiga omilli baho beriladi.

Xulosa. Xo'jalik yurituvchi subyektlarda mahsulot (ish, xizmat)larni sotish

jarayoni o'zaro ta'sir qiluvchi yoki o'zaro bog'liq bo'lgan elementlar to'plami bo'lib, ular bir butunlikni tashkil qilish uchun qoidalar to'plamiga muvofiq harakat qiladi. Mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayoni chegaralari, tuzilishi, maqsadi kabilar bilan tavsiflanadi va xo'jalik yurituvchi subyektning faoliyatida ifodalanadi.

Mahsulot (ish, xizmat)lar sotishning muvaffaqiyati ko'p jihatdan samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilishga bog'liq. Mahsulot (ish, xizmat)lar sotishni tizimlashtirish biznesda aniq ishlash, kengayish va barqaror o'sishga erishishda muhim omil sanaladi. Negaki, mahsulot (ish, xizmat) sotishni tizimlashtirishda faoliyatni tahlil qilish asosiy elementlardan sanalib, barcha ko'rsatkichlarni muntazam ravishda kuzatib borishni, mavjud muammolarni aniqlab, strategiyani to'g'rilashni talab etadi.

Manbaalarni o'rganish asosida xo'jalik yurituvchi subyektlarda mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayonini yo'nalishlariga ko'ra bir belgi asosida umumlashtirishga erishildi.

Xo'jalik yurituvchi subyektlarda mahsulot (ish, xizmat)larni sotish jarayonining tizimlashtirilishi hisobiga:

1. Mahsulot sotishda sabab-oqibat aloqasini yaxshi anglash orqali faoliyat bo'yicha aniq tasavvurga ega chiqishi;
2. Iste'molchilari bilan erkin savdoda ishonch yuzaga kelishi va uning mustahkamlanishi;
3. Mahsulot(ish, xizmat)lar hajmi, assortimenti konstruktiv yo'l bilan hal qilinishi;
4. Savdoga tovarlarni tegishli narx asosida xarajat qilib chiqarilishi;
5. Yuqoriroq sifatga ega bo'lgan mahsulot assortimentiga ega bo'lishi;
6. Savdo daromadlarning o'sishiga erishiladi.



ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Budjetnoma 2025-2027. O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va moliya vazirligi.
2. Vahobov A.V., Ibragimov A.T., Ishonqulov N.F. Moliyaviy va boshqaruv tahlili. – T.: "Sharq", 2005. –259-b.
3. Pardayev M.Q. Iqtisodiy tahlil nazariyasi. Darslik. 2-nashr. - T.: "Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi", 2021.588 bet.
4. Raximov M.Y., Mavlanov N.N., Kalandarova N.N. Iqtisodiy tahlil. O'quv qo'llanma. – T.: —Iqtisod-Moliya, 2022. – 517 b.
5. Yakubov U., Begjigitov E. Analysis of foreign economic activity and its sources of information - Международная конференция академических наук, 2024.
6. Yakubov U. Xo'jalik yurityvchi syb'ektlarining tashqi iqtisodiy faoliyati samaradorligini tahlili. - Modern education and development, 2024.
- 7.<https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/internal-trade-2>