



ISSN 2091-5187

# СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ  
ЖУРНАЛ

2024  
2/1-сон



# СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ЖУРНАЛ 2024 йил, 2/1-сон

Муассис: Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

Ўзбекистон Матбуот ва ахборот агентлиги томонидан 2008 йил 31 декабрда  
0561-рақам билан рўйхатга олинган.

ЎЗР ОАК Риёсатининг 19.03.2017 й., 239/5-сонли қарори билан эътироф этилган

**Тахририят ижодий  
жамоаси:**

**Бош муҳаррир:**

и.ф.д., проф. М.Э.Пўлатов

**Бош муҳаррир**

**ўринбосари:**

и.ф.н., проф. Д.Х.Асланова

**Масъул котиб:**

и.ф.д., проф. М.Қ.Пардаев

**Муҳаррирлар:**

и.ф.д. Ф.А.Сафаров

катта ўқит. Ш.З.Ўразов

**Техник муҳаррир:**

и.ф.н., доц. А.Н.Холиқулов

**Корректор:**

PhD С.А.Бабаназарова

**Саҳифаловчи:**

ассис. Х.Н.Очилова

1 йилда 4 мартаба  
чоп этилади.

Ўзбекистон ҳудудида  
тарқатилади.

**Тахририят манзили:**

140100, Самарқанд шаҳар,  
Амир Темур кўчаси, 9-уй,

тел.: +998(66)233-28-38,  
+998(66)233-17-88

факс: +998(366)231-12-53  
эл.почта:

samisiservis@mail.ru

**Тахририят кенгаши раиси:**

**М.Э.Пўлатов** – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис  
институти ректори, и.ф.д., профессор

**Тахририят кенгаши раиси ўринбосари:**

**Д.Х.Асланова** – СамИСИ илмий ишлар ва  
инновациялар бўйича проректори, и.ф.н., профессор

**Тахрир кенгаши аъзолари:**

**Б.А.Бегалов** – Ўзбекистон Республикаси Президенти  
хузуридаги Статистика агентлиги директори, и.ф.д.,  
профессор

**М.Қ.Пардаев** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Б.К.Ғоибназаров** – и.ф.д., профессор.

**М.М.Мухаммедов** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Д.Р.Зайналов** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**О.М.Муртазаев** – ТДИУ СФ директори, и.ф.д., проф.

**М.Р.Болтабаев** – ТДИУ профессори, и.ф.д.

**Р.Х.Эргашев** – ҚарМИИ профессори, и.ф.д.

**И.С.Тўхлиев** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**К.Б.Уразов** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Қ.Ж.Мирзаев** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Б.И.Исроилов** – ТДИУ профессори, и.ф.д.

**Г.М.Шодиева** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Б.Абдукаримов** – СамИСИ профессори, и.ф.н.

**Р.Қобилов** – Самарқанд вилояти ҳокими ўринбосари

**С.Н.Тошназаров** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**Р.Н.Нормахматов** – СамИСИ профессори, т.ф.д.

**А.Бектемиров** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**О.М.Пардаев** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**М.Т.Алимова** – СамИСИ профессори, и.ф.д.

**З.Дж. Адилова** – ТДИУ профессори, и.ф.д.

**Ш.О.Қувондиқов** – СамИСИ профессори в.б., иқтисод  
фанлари доктори

**Л.Н.Халикова** – СамИСИ профессори в.б., DSc

**Ф.А.Сафаров** – СамИСИ доценти в.б., DSc

<b>МОЛИЯ, ПУЛ МУОМАЛАСИ ВА КРЕДИТ</b>	
<b>Muhabbatxon Zayniddin qizi Berdaliyeva</b> Zamonaviy sharoitda uy-joy qurilishini moliyalashtirish asoslari	151
<b>To‘yli Gulmurodovich Ravshanov</b> Misr mamlakatida turizm sohasini moliyalashtirish tizimining o‘ziga xos xususiyatlari	156
<b>Наргиза Музафаровна Бабаева</b> Суғурта компанияларининг инвестицион фаолиятини ривожлантиришнинг стратегик йўналишлари	162
<b>БУХГАЛТЕРИЯ ҲИСОБИ, ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ ВА АУДИТ</b>	
<b>Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев, Мехрангиз Олимовна Мамаюнусова</b> Оилавий корхоналар фаолиятига таъсир қилувчи омилар таҳлилини такомиллаштириш	167
<b>Дилмурод Холмўминович Жўраев</b> Акциядорлик жамиятларида ҳисоб сиёсатини тузишнинг ўзига хос хусусиятлари	174
<b>Otabek Olimjonovich Sobirov</b> Boshqaruv hisobining mohiyati va uni tashkil etishda budjetlashtirishning ahamiyati	178
<b>To‘lqin Ismatulla o‘g‘li Yahyoyev</b> Qurilish korxonalarida ko‘rsatilgan xizmatlardan olingan daromadlar tahlili.	182
<b>Юлдуз Шарафитдиновна Рахманова</b> Инвестициявий кўчмас мулкларнинг тасарруф этилиши натижалари ҳисобини такомиллаштириш	185
<b>ТАЪЛИМ, КАДРЛАР ТАЙЁРЛАШ ВА ПЕДАГОГИКА</b>	
<b>Nasiba Raxmatullayevna Ergasheva</b> Qashqadaryo viloyati maktabgacha ta’lim tashkilotlarida outsorsing xizmatlaridan foydalanish mexanizmini takomillashtirish	190
<b>ЭЪТИБОРГА МОЛИК МАСАЛАЛАР</b>	
<b>Саидахроп Гулямов, Мамаюнус Пардаев</b> Ҳикмат ахтарганга ҳикматдир дунё	196
<b>ИБРАТЛИ БИТИКЛАР</b>	
<b>Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев</b> Қуръон рақамларда	198

# БУХГАЛТЕРИЯ ҲИСОБИ, ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ ВА АУДИТ

**Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев** – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти профессори, и.ф.д.,

**Меҳрангиз Олимовна Мамаюнусова** – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таянч докторанти

## ОИЛАВИЙ КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИГА ТАЪСИР ҚИЛУВЧИ ОМИЛЛАР ТАҲЛИЛИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ

**Аннотация:** мақолада оилавий корхоналарида фаолиятига таъсир қилувчи омиллар таҳлилини такомиллаштириш масалалари қараб чиқилган. Янги иш ўринларини яратиш орқали камбағалликни қисқартириш масалалари қараб чиқилган. Бунда сотилган маҳсулот ҳажмига асосий воситалар, айланма маблағлар, номоддий активлар, меҳнат ресурслари билан боғлиқ омилларнинг таъсирини бирданига ҳисоблаш усули ишлаб ишлаб чиқилди. Ушбу омилларнинг таъсири амалий маълумотларни қўллаган ҳолда ҳисобланиб, тегишли хулосалар килинди.

**Калит сўзлар:** асосий воситалар, айланма маблағлар, номоддий активлар, меҳнат ресурслари, оилавий корхона, оилавий тадбиркорлик, интенсив омиллар, экстенсив омиллар фаровонлик, камбағаллик, бандлик даражаси, ишсиз аҳоли.

**Кириш.** Инновацион иқтисодиёт шароитида тадбиркорлик, шу жумладан оилавий тадбиркорлик фаолиятининг муҳим кўрсаткичларидан бири сотилган товарлар ҳажмидир. Тадбиркор учун аниқ фойда фақат товарни (иш, хизматни) сотгандан кейингина ҳосил бўлади. Албатта, бир қарашда сотиш иккинчи даражали жараёндек туюлади. Чунки энг аввало, товарни (иш, хизматни) ишлаб чиқариш лозим. Лекин бозор муносабатлари барча ишлаб чиқарилган товарларни ўзига «ҳазм» қила олмайди. Шу туфайли миллионлаб ишлаб чиқарилган товарлар сотилмасдан ишлаб чиқарувчининг омборида қолиб кетаверади. Бу эса тадбиркорни бирор товарни ишлаб чиқаришдан олдин унинг сотилиши ҳақида ўйлашга мажбур қилади. Демак ишлаб чиқаришдан олдини унинг сотилиши ҳақида кўпроқ бош қотиришга тўғри келади.

Мавжуд маҳсулотни сотишни таҳлил қилишда уни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш муҳим аҳамиятга эга. Сотилган маҳсулотни таҳлил қилишда қўлланиладиган кўрсаткичлар таркибига ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми, уларнинг сифати, сотилиш ҳажми, маромийлиги кабилар киради. Чунки сотилган маҳсулот ҳажми шу кўрсаткичларга бевосита боғлиқдир.

Тадбиркорлик, шу жумладан оилавий тадбиркорлик билан шуғулланувчи субъектлар фаолиятининг муҳим кўрсаткичларидан бири сотилган товарлар ҳажми бўлганлиги туфайли, унинг фаолиятига таъсир қилувчи омиллар таҳлилини такомиллаштиришни мазкур кўрсаткич мисолида кўриб чиқишни тавсия қиламиз.

Ишлаб чиқарилган товарларни сотиш ҳажмига жуда кўп омиллар таъсир қилади. Уларни бир қанча гуруҳларга бўлиш мумкинлиги ҳақида юқорида ҳам таъкидланди. Иқтисодий таҳлилнинг энг муҳим жиҳати, таъсир қилувчи омилларни ҳисоблаш йўллари аниқлаб, таҳлил қилинаётган кўрсаткич тўғрисида аниқ хулосага келиш ва уни яхшилаш бўйича амалий тадбирларни ишлаб чиқишдан иборатдир. Шу жиҳатдан мазкур мавзу ўта долзарб масаланинг ечимига бағишланганлиги билан аҳамиятлидир.

**Таҳлил ва натижалар.** Юқорида қайд этилган мақсадга эришиш учун сотиш ҳажмига таъсир қилувчи омилларни иқтисодий мазмуни жиҳатидан гуруҳлаш мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз. Зеро, ушбу омилларни ҳисоблаш учун бухгалтерия ва статистик ҳисоби ва ҳисоботларида аниқ маълумотлар ҳам келтирилган.

Оилавий тадбиркорлик субъектларида ҳам сотиш ҳажмига таъсир қилувчи омиллар

иқтисодий мазмуни жиҳатидан тўрт гуруҳга бўлинади:

- \* меҳнат ресурсларидан фойдаланиш билан боғлиқ омиллар;
- \* асосий воситалардан фойдаланиш билан боғлиқ омиллар;
- \* айланма маблағлар билан боғлиқ омиллар;
- \* номоддий активлар билан боғлиқ омиллар.

Ушбу омиллар сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига таъсир қиладиган омиллар даражасига қараб икки гуруҳга бўлинади: интенсив омиллар ва экстенсив омиллар. Уларнинг бир-бирига боғлиқлигини қуйидагича ифодалашни тавсия қиламиз (3.3.1-чизма).



**1-Чизма. Сотиш ҳажмига таъсир қилувчи интенсив ва экстенсив омиллар**

Ушбу чизмада келтирилган омиллар ҳақидаги маълумотлар, таъкидланганидек, корхонанинг ҳисоботларида ўз аксини топган. Улардан фойдаланиб ҳар бирининг сотиш ҳажмига қай даражада таъсир қилганлигини топиш мумкин. Бу омиллар таъсирини топишнинг бир қанча усуллари мавжуд. Бу ҳақда мамлакатимиз ва хорижий давлатларнинг иқтисодий таҳлил билан шуғулланадиган олимлари томонидан ишлаб чиқарилган ва улар тегишли оид адабиётларда<sup>1</sup> чоп этилган.

Сотилган маҳсулот ҳажмига таъсир қилувчи барча омиллар бир-бири билан узвий боғлиқликда ва алоқада. Уларнинг бирорта кўрсаткич ўзгаришига таъсирини ҳисоблаганда, албатта, ҳаммасини бирданга ҳисоблаб олиш лозим. Чунки корхона иқтисодий салоҳиятининг натижа кўрсаткичи ўзгаришига ушбу омиллар таъсирини

<sup>1</sup> Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2000. - 460-467 бетлар; Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1994. - 60-75 бетлар; Абдукаримов И.Т. ва бошқалар. Матлубот кооперациясининг хўжалик фаолиятини анализ қилиш. Т.: Ўқитувчи, 1989. - 32-53 бетлар; Пардаев М.Қ. Иқтисодий таҳлил назарияси. - Т.: «Фан ва технология нашриёт матбаа уйи», 2023. - 588 бет; Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. I-қисм. Тошкент: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2001. - 31-72 бетлар. ва ҳ.к.

алоҳида-алоҳида қараб бўлмайди. Зеро, натижанинг ўзгаришига ушбу омиллар бирданига таъсир қилади алоҳида-алоҳида ҳисоблаб олганда омилли таҳлил тўлиқ бўлмасдан қолади.

Бу ҳолатларни инобатга олиб, сотилган маҳсулот ҳажмига корхона иқтисодий салоҳияти билан боғлиқ бўлган омилларнинг таъсирини бир-бири билан боғлиқ ҳолда ҳисоблаш методологияси ишлаб чиқилди. Ушбу омилларнинг ҳаммаси корхонанинг иқтисодий салоҳиятини ташкил қилади<sup>1</sup>. Буларнинг таъсирини ҳисоблаш учун, энг аввало, қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (1-жадвал).

1 – жадвал

**«Турон» кўп тармоқли оилавий корхонада сотилган маҳсулот ва унга таъсир қилувчи омилларнинг 2021-2023 йиллардаги динамикаси<sup>2</sup>**

КЎРСАТКИЧЛАР	Йиллар			2023 йилда ўзгариши	
	2021 йил	2022 йил	2023 йил	2021 йилга нисбатан	2022 йилга нисбатан
1. Сотилган маҳсулот ҳажми, млн. сўм	120,4	138,5	157,2	130,6	113,5
2. Ходимлар сони, киши	198	214	241	121,7	112,6
3. Меҳнат унумдорлиги, минг сўм (1к:2к)	608,1	647,2	652,2	107,3	100,8
4. Асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати, млн. сўм	98,6	108,5	116,3	118,0	107,2
5. Асосий воситалар самарадорлиги, сўм (1к:4к)	1,221	1,276	1,352	110,7	106,0
6. Айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати, млн.сўм	52,3	58,3	64,8	123,9	111,1
7. Айланма маблағлар самарадорлиги, сўм (1к:6к)	2,302	2,376	2,426	105,4	102,1
8. Номоддий активлар-нинг ўртача йиллик қиймати, млн. сўм	8,2	9,6	10,4	126,8	108,3
9. Номоддий активлар-нинг самарадорлиги, сўм (1к:8к)	14,683	14,427	15,115	102,9	104,8

Ушбу жадвал маълумотларидан кўришиб турибдики, 2023 йилда 2021 йилга ва 2022 йилларга нисбатан барча кўрсаткичлар бўйича ўсишга эришилган. Сотилган маҳсулот ҳажми 2023 йилда 2021 йилга нисбатан 130,6 % ўсган бўлса, 2022 йилга нисбатан 113,5 % ўсган. Ушбу ўсиш, албатта, ўз-ўзидан содир бўлган эмас. Унга бир қанча омиллар таъсир кўрсатган. Ушбу жадвалда келтирилганича, барча омилларда ўсиш рўй берган. Масалан, ходимлар сони 2023 йилда 2021 йилга нисбатан 21,7 % ўсган бўлса, 2022 йилга нисбатан эса 12,6 % ўсган. Аммо меҳнат унумдорлиги мос равишда 7,3 ва 0,8 фоиз ўсишга эришилган. Кўришиб турибдики, бу ҳолатда экстенсив омилнинг ўсиш суръати интенсив омилга нисбатан юқори. Бу эса, ўз навбатида, натижа кўрсаткичига ҳам таъсир қилади.

Асосий воситалар, айланма маблағлар ва номоддий активлар бўйича ҳам худди шундай фикрларни айтиш мумкин. Жумладан, асосий воситаларнинг ўртача йиллик

<sup>1</sup> Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. Ўқув қўлланма. Т.: «Меҳнат» 2004. – 104-138 бетлар; Абдукаримов И.Т., Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Корхонанинг иқтисодий салоҳияти таҳлили. Монография. Т.: «Иқтисодиёт ва ҳуқук дунёси» нашриёт уйи, 2003 – 256 бет.

<sup>2</sup> Мазкур корхонанинг тегишли йиллардаги бухгалтерия ҳисоботи маълумотлари асосида ҳисобланди.

қиймати 2023 йилда 2021 йилга нисбатан 18 % ўсган бўлса, 2022 йилга нисбатан 7,2 % ўсган. Асосий воситаларнинг самарадорлиги эса мос равишда 10,7 ва 6,0 % ни ташкил қилади. Кўришиб турибдики, бу ҳолатда ҳам экстенсив омилларнинг ўсиш суръати интенсив омиллар ўсиш суръатига нисбатан юқори. Айланма маблағларнинг ўсиш суръати, мос равишда, 23,9 ва 11,1 % ни ташкил қилса, уларнинг самарадорлиги 5,4 ва 2,1 % ни ташкил қилади. Номоддий активларнинг ўсиш суръати 26,8 ва 8,3 % ни ташкил қилган бир пайтда, уларнинг самарадорлиги 2,9 ва 4,8 % ўсган, холос. Бундай ҳолат «Янгикўрғон консерва» оилавий корхонасида ҳамда «Тони» Тайлоқ туман оилавий корхонасида ҳам кузатилди.

Иқтисодий таҳлилнинг муҳим вазифаларидан бири ушбу омилларнинг натижа кўрсаткичи ўзгаришига таъсирини аниқлашдан иборатдир.

Сотилган маҳсулот ўзгаришига таъсир қилувчи барча омиллар одатдаги амалиётда қўлланилаётган усулда ҳисобланадиган бўлса, уларнинг бир-бири билан боғлиқлиги қуйидагича аниқланади:

$$\Delta Q_{\text{оо}} = \left[ \left( \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left( 100 - \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] + \left[ \left( \frac{\Delta Av \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left( 100 - \frac{\Delta Av \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] + \left[ \left( \frac{\Delta Айм \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left( 100 - \frac{\Delta Айм \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right] + \left[ \left( \frac{\Delta Ha \cdot 100}{\Delta Q} \right) + \left( 100 - \frac{\Delta Ha \cdot 100}{\Delta Q} \right) \right];$$

Бунда:  $\Delta Q_{\text{бо}}$  - натижа кўрсаткичининг барча омиллар таъсирида ўзгарганлиги;

$\Delta X\%$  - ходимлар сони;

$\Delta Q\%$  – сотилган маҳсулот ҳажмининг ўзгариши;

$\Delta Av\%$  - асосий воситалар ўртача қийматининг ўзгариши;

$\Delta Айм\%$  - айланма маблағлар ўртача қийматининг ўзгариши;

$\Delta Ha\%$  - номоддий активлар ўртача қийматининг ўзгариши;

Агар шу усул билан ҳисоблайдиган бўлсак сотилган маҳсулот ҳажмининг 2023 йилдаги миқдори 2021 йилга нисбатан ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар қуйидагича бўлади:

$$\begin{aligned} \Delta Q_{\text{оо}} &= \left[ \left( \frac{21,7 \cdot 100}{30,6} \right) + \left( 100 - \frac{21,7 \cdot 100}{30,6} \right) \right] + \left[ \left( \frac{18,0 \cdot 100}{30,6} \right) + \left( 100 - \frac{18,0 \cdot 100}{30,6} \right) \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{23,9 \cdot 100}{30,6} \right) + \left( 100 - \frac{23,9 \cdot 100}{30,6} \right) \right] + \left[ \left( \frac{26,8 \cdot 100}{30,6} \right) + \left( 100 - \frac{26,8 \cdot 100}{30,6} \right) \right] = \\ &= (70,9 + 29,1) + (58,8 + 41,2) + (78,1 + 21,9) + (87,6 + 12,4) = 400 \% \\ &= 100,0 + 100,0 + 100,0 + 100,0 = 400,0 \% \end{aligned}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 2023 йилда 2022 йилга нисбатан қуйидаги ҳолатга эга бўлади:

$$\begin{aligned} \Delta Q_{\text{оо}} &= \left[ \left( \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) + \left( 100 - \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) \right] + \left[ \left( \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) + \left( 100 - \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) + \left( 100 - \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) \right] + \left[ \left( \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) + \left( 100 - \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) \right] = \\ &= (93,3 + 6,7) + (53,3 + 46,7) + (82,2 + 17,8) + (61,5 + 38,5) = 400 \% . \end{aligned}$$

$$= 100,0 + 100,0 + 100,0 + 100,0 = 400,0 \%$$

Кўриниб турибдики, барча омилларнинг таъсири 400,0 фоизни ташкил қилади. Натижа кўрсаткичи атиги 100,0 фоиз ўсган бир пайтда, омиллар таъсири 400,0 фоиз ўсган бўлиши мумкин эмас. Аммо, чоп қилинган адабиётларда<sup>1</sup> ва амалиётда шу усул қўлланилиб келинмоқда.

Ушбу адабиётларда келтирилган усулларга асосланган ҳолда, уларни такомиллаштириш бўйича тегишли тавсиялар ишлаб чиқилди. Хусусан, чоп қилинган адабиётларда ҳар бир гуруҳ омилларини ҳисоблаганда, айнан шу омиллар эътиборга олиниб, бошқа омилларни эса, шу жараёнга таъсир қилмаган деб фараз қилинади. Натижада, ҳар бир гуруҳ омиллар таъсирининг умумий миқдори таҳлил қилинаётган кўрсаткичнинг умумий фарқини 100 фоиз қоплайди. Юқоридаги чизмада омиллар тўрт гуруҳга бўлинади. Амалдаги усуллар билан ҳисоб-китоб қилинса, натижа кўрсаткичининг ўзгаришига тўрт гуруҳ омилларнинг таъсири 400 фоизни ташкил қилади. Чунки бу ҳолатларда «такрорий ҳисоб»га йўл қўйилади.

Амалдаги усулларнинг бундай камчилигини бартараф қилиш учун ҳар бир гуруҳ омилни алоҳида қарамасдан, уларни бир-бири билан узвий боғлиқликда ва алоқада деб қараймиз ва ҳар бир гуруҳга, тегишли равишда салмоқлик коэффицентини жорий қилишни тавсия қиламиз. Тадқиқотлар кўрсатдики, сотиш ҳажмига таъсир қилувчи омилларнинг салмоқлик коэффицентини, тахминан, қуйидагича деб белгилаш мумкин:

- \* меҳнат ресурсларидан фойдаланиш билан боғлиқ омиллар - 0,40;
- \* асосий воситалардан фойдаланиш билан боғлиқ омиллар - 0,30;
- \* айланма маблағлар билан боғлиқ омиллар - 0,20;
- \* номоддий активлар билан боғлиқ омиллар - 0,10.

Ушбу салмоқлик коэффицентини аниқлашда мантикий-эвристик таҳлил усулларидан фойдаланилди. Одатда, бундай коэффицентлар эксперт йўли билан аниқланади. Биз методологик асос бўлиш учун ушбу кўрсаткични аниқлашда шу оддий мантикий-эвристик усулни қўллаш билан чекландик.

Агар омилларнинг ушбу салмоқлик коэффицентини қўллаб ҳисоблайдиган бўлсак, барча омиллар таъсири 100 фоизга тенг бўлади. Бу учун қуйидаги формулани тавсия қиламиз:

$$\Delta Q_{\text{до}} = \left[ \left( \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{смп}} + \left( 100 - \frac{\Delta x \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{смп}} \right] + \left[ \left( \frac{\Delta \text{Ав} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сав}} + \left( 100 - \frac{\Delta \text{Ав} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сав}} \right] + \left[ \left( \frac{\Delta \text{Айм} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сайм}} + \left( 100 - \frac{\Delta \text{Айм} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сайм}} \right] + \left[ \left( \frac{\Delta \text{На} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сна}} + \left( 100 - \frac{\Delta \text{На} \cdot 100}{\Delta Q} \right) \cdot K_{\text{сна}} \right];$$

- Бунда:  $K_{\text{смп}}$  - меҳнат ресурслари билан боғлиқ омилларнинг салмоқлик коэффицентини;  
 $K_{\text{сав}}$  - асосий воситалар билан боғлиқ омилларнинг салмоқлик коэффицентини  
 $K_{\text{сайм}}$  - айланма маблағлар билан боғлиқ омилларнинг салмоқлик коэффицентини;  
 $K_{\text{сна}}$  - номоддий активлар билан боғлиқ омилларнинг салмоқлик коэффицентини.

Агар ушбу формулага асосан жадвал маълумотларини қўллаб ечадиган бўлсак, у ҳолда 2023 йилнинг 2021 йилга нисбатан ўзгариши бўйича қуйидаги маълумотларга эга бўламиз:

<sup>1</sup> Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2000. - 460-467 бетлар; Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1994. - 60-75 бетлар; Абдукаримов И.Т. ва бошқалар. Матлубот кооперациясининг хўжалик фаолиятини анализ қилиш. Т.: Ўқитувчи, 1989. - 32-53 бетлар; Пардаев М.Қ. Иқтисодий таҳлил назарияси. Самарқанд: Зарафшон, 2001. - 87-126 бетлар; Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Иқтисодий таҳлил. I-қисм. Тошкент: «Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси» нашриёт уйи, 2001. - 31-72 бетлар ва х.к.

$$\begin{aligned} \Delta Q_{\text{oo}} &= \left[ \left( \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,4 + \left( 100 - \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,4 \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,3 + \left( 100 - \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,3 \right] + \left[ \left( \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,2 + \left( 100 - \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,2 \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,1 + \left( 100 - \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,1 \right] = \\ &= [(70,9 \cdot 0,4) + (29,1 \cdot 0,4)] + [(58,8 \cdot 0,3) + (41,2 \cdot 0,3)] + [(78,1 \cdot 0,2) + (21,9 \cdot 0,2)] + \\ &+ [(87,6 \cdot 0,1) + (12,4 \cdot 0,1)] = (28,4 + 11,6) + (17,6 + 12,4) + (15,6 + 4,4) + (8,8 + 1,2) = \\ &= 100,0 \% \end{aligned}$$

2023 йилнинг 2021 йилга нисбатан ўзгариши бўйича ҳам худди шундай ҳолатда ҳисобланиши мумкин:

$$\begin{aligned} \Delta Q_{\text{oo}} &= \left[ \left( \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,4 + \left( 100 - \frac{12,6 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,4 \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,3 + \left( 100 - \frac{7,2 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,3 \right] + \left[ \left( \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,2 + \left( 100 - \frac{11,1 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,2 \right] + \\ &+ \left[ \left( \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,1 + \left( 100 - \frac{8,3 \cdot 100}{13,5} \right) \cdot 0,1 \right] = \\ \Delta Q_{\text{oo}} &= [(93,3 \cdot 0,4) + (6,7 \cdot 0,4)] + [(53,3 \cdot 0,3) + (46,7 \cdot 0,3)] + \\ &+ [(82,2 \cdot 0,2) + (17,8 \cdot 0,2)] + [(61,5 \cdot 0,1) + (38,5 \cdot 0,1)] = (37,3 + 2,7) + \\ &+ (16,0 + 14,0) + (16,4 + 3,6) + (6,2 + 3,8) = 100,0 \% \end{aligned}$$

Ушбу маълумотлар асосида қуйидагича таҳлилий жадвал тузишни тавсия қиламиз (2-жадвал).

2 - жадвал

«Турон» кўп тармоқли оилавий корхонада сотилган маҳсулот ҳажмига таъсир қилувчи омилларнинг ҳисоб-китоби<sup>1</sup>

Омилларнинг номи	2023 йил ўзгариши одатдаги усулда		2023 йил ўзгариши биз тавсия қилган усулда		Омилларнинг салмоқлилик коэффициентлари
	2021 йилга нисбатан	2022 йилга нисбатан	2021 йилга нисбатан	2022 йилга нисбатан	
1. Сотилган маҳсулот ўзгариши:			(2 <sub>yc</sub> ×6 <sub>yc</sub> )	(3 <sub>yc</sub> ×6 <sub>yc</sub> )	
2. Ходимлар сони эвазига, %	70,9	93,3	28,4	37,3	0,4
3. Меҳнат унумдорлиги эвазига, %	29,1	6,7	11,6	2,7	
4. Асосий воситалар эвазига, %	58,8	53,3	17,6	16,0	0,3
5. Асосий воситалар самарадорлиги эвазига	41,2	46,7	12,4	14,0	
6. Айланма маблағлар эвазига, %	78,1	82,2	15,6	16,4	0,2
7. Айланма маблағлар самарадорлиги эвазига, %	21,9	17,8	4,4	3,6	
8. Номоддий активлар эвазига, %	87,6	61,5	8,8	6,2	

<sup>1</sup> 2-жадвал маълумотлари асосида қилинган ҳисоб-китоб натижасида олинди

9. Номоддий активлар самарадорлиги эвазига, %	12,4	38,5	1,2	3,8	0,1
<b>Жами омиллар таъсири</b>	<b>400,0</b>	<b>400,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,0</b>

Ушбу жадвал маълумотларидан яққол кўриш мумкинки, амалдаги усул билан ҳисоблаганда, барча омиллар таъсири 400,0 % ни ташкил қилди. Агар омиллар гуруҳи бешта бўлганда эди, уларнинг умумий таъсири 500,0 % бўлган бўлар эди. Агар учта бўлса 300,0 % ва ҳ.к. Биз тавсия қилган усул билан ҳисобланса, омилларнинг гуруҳи ва умумий сонидан қатъи назар, бир хил натижага, яъни 100 % лик миқдорга эришиш мумкин.

**Хулоса қилиб айтганда**, бизнинг тавсиямиз натижа ўзгаришига бир қанча омиллар таъсирини бир вақтнинг ўзида бирданига ҳисоблаш мумкинлигини кўрсатмоқда. Агар ушбу тавсиямиз амалиётга қўлланилса, оилавий тадбиркорлик субъектлари фаолиятига тўғри баҳо бериш, уни одилонга бошқариш имконини беради. Шунга эришиш учун яна бир қанча тавсияларни ишлаб чиқдик. Булар:

Биринчидан, ушбу биз томонимиздан ишлаб чиқилган омилли таҳлил усулини олий ўқув юртида ўқитиладиган иқтисодий таҳлилга оид дарсликларга қўшиб киритиш мақсадга мувофиқ.

Иккинчидан, ушбу омиллар таъсирини ҳисоблаш усулининг рақамли платформаси асосида автоматлаштирган дастурини ҳам ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқ. Агар ушбу иш амалга ошириладиган бўлса, ушбу усулнинг амалиётга кенг кўламда қўлланилишига эришилади.

Учинчидан, ушбу усулга киритиладиган маълумотлар бухгалтерия баланси ва бошқа ҳисоботларда ўз аксини топганлиги туфайли уни нафақат оилавий корхоналар фаолиятини таҳлил қилишга, балки бошқа тармоқлар фаолиятининг ҳам омилли таҳлилин амалга оширишда бемалол қўллаш мумкин.

Пировард натижа шундай бўладики, агар ушбу тавсияларимиз амалиётга қўлланилса, корхоналар самарадорлигини оширишнинг кенг кўламли имкониятлари очилиб, уларнинг иқтисодий ўсишини барқарор давом этишга ҳам замин яратилади.

<p><b>М.Пардаев, М.Мамаюнусова</b>  <b>Совершенствование анализа факторов, влияющих на эффективность семейных предприятий</b></p>	<p><b>M.Pardaev, M.Mamayunusova</b>  <b>Improving the analysis of factors influencing the efficiency of family businesses</b></p>
<p><b>Аннотация:</b> в статье рассматриваются вопросы совершенствования анализа факторов, влияющих на деятельность семейных предприятий. Рассмотрены вопросы сокращения бедности путем создания новых рабочих мест. Разработана методика расчета влияния факторов, связанных с основными средствами, оборотным капиталом, нематериальными активами и трудовыми ресурсами, на объем реализованной продукции. На основе практических данных было рассчитано влияние этих факторов и сделаны соответствующие выводы.</p> <p><b>Ключевые слова:</b> основные средства, оборотный капитал, нематериальные активы, трудовые ресурсы, семейное предприятие, семейный бизнес, интенсивные факторы, экстенсивные факторы, благосостояние, бедность, уровень занятости, безработное население.</p>	<p><b>Abstract:</b> the article discusses issues of improving the analysis of factors influencing the activities of family businesses. Issues of reducing poverty by creating new jobs are considered. A methodology has been developed for calculating the influence of factors related to fixed assets, working capital, intangible assets and labor resources on the volume of products sold. Based on practical data, the influence of these factors was calculated and appropriate conclusions were drawn.</p> <p><b>Keywords:</b> fixed assets, working capital, intangible assets, labor resources, family enterprise, family business, intensive factors, extensive factors, welfare, poverty, employment level, unemployed population.</p>

ISSN 2091-5187

❧ “СЕРВИС” ❧

Журнал Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таҳририят  
бўлимида нашрга тайёрланди.

22.05.2024 йилда теришга берилди. 7.06.2024 йилда босишга рухсат этилди.  
Офсет босма қоғози. Қоғоз бичими 60x84<sub>1/8</sub>. “Times” гарнитураси. Офсет  
босма усули. Шартли босма табоғи 15,76. Ҳисоб-нашриёт  
табоғи 12,5. Адади 100 нусха. Буюртма № 0076А/24.

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг  
матбаа бўлимида чоп этилди.  
Лицензия № 025316.  
Реестр № Х-119112.

Манзил: Самарқанд шаҳри, Шохрух кўчаси, 60-уй.

© Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2024.