

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIIY TA‘LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI
“MARKETING” KAFEDRASI

Qo‘lyozma huquqida

UDK: 339.138:6119.8 (575.1)

MIRZAYEV XURSHID NORMUROD O‘G‘LI

CHAKANA SAVDO KORXONALARIDA FOYDA VA RENTABILIGINI
OSHIRISH YO‘LLARI

70412601 – Savdo ishi (faoliyat turlari bo‘yicha)
mutaxassisligi bo‘yicha

Magistr

akademik darajasini olish uchun yozilgan

DISSERTATSIYA

Ilmiy rahbar:

i.f.d., dots.: U.U. Sharifxodjayev

Toshkent-2023

Magistrlik dissertatsiya ishi "Marketing" kafedrasida dastlabki himoyadan o'tgan.

8 -sonli bayonnoma « 30 » 04 2023 y.

Kafedra mudiri,

i.f.d, prof. SH.J.Ergashxodjayeva:



imzo

30.04.2023y

sana

Ilmiy rahbar,

I. f.d., dots. U.U. Sharifxodjayev:

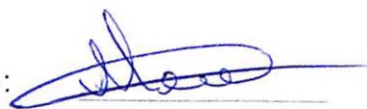


imzo

30.04.2023y

sana

Magistrant, X.N. Mirzayev:



imzo

30.04.2023y

sana

Dissertatsiya Akademik faoliyatni boshqarish bo'limda 2023 yil « 30 » 04

№ 8 raqami bilan ro'yxatga olindi.

Fakultet dekani _____ N.G. Zufarova

ANNOTATSIYA

Ushbu dissertatsiyada chakana savdo korxonalarida foyda va rentabilligini oshirish masalasi bugungi kunda savdo sohasidagi dolzarb mavzulardan biridir. Shu bois tadqiqot davomida mavzu doirasida atrollicha ish olib borildi. Jumladan mavzuga oid boshqa tadqiqot ishlari, mahalliy va xorijiy olimlar qarashlari, ilmiy maqolalari hamda mavzuga oid mahalliy me'yoriy hujjatlar o'rganildi, adabiyotlar sharhi tayyorlandi. Ilmiy ishning amaliy ahamiyatini oshirish uchun, mamlakatimiz savdo korxonalarida haqidagi jamlanma (respublika miqiyosida) ma'lumotlardan foydalanib, o'sish tendensiyasi qay darajada amalga oshirilayotganligi statistik ma'lumotlar asosida tahlil qilindi. Undan tashqari xorijiy tadqiqotlar va bu sohadagi xorij tajribasi bilan ham tanishib chiqildi. O'rganilgan va tahlil qilingan ma'lumotlar asosida chakana savdo korxonalarida foyda va rentabilligini oshirish bo'yicha ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi.

Kalit so'zlar: foyda, sof foyda, yalpi foyda, favqulodda foyda, umumxo'jalik faoliyatidan olingan foyda, soliq to'langungacha olingan foyda, foydadan to'lanadigan soliq, rentabellik, xarajatlar rentabelligi, korxonaning o'z kapitali rentabelligi, mahsulotni sotish rentabelligi, bir dona aksiya rentabelligi.

SUMMARY

In this dissertation, the question of increasing profit and profitability in retail trade enterprises is one of the current topics in the field of trade today. Therefore, during the research, extensive work was carried out within the scope of the topic. Among other things, other research works on the topic, views of local and foreign scientists, scientific articles and local regulatory documents on the topic were studied, literature review was prepared. In order to increase the practical significance of the scientific work, the growth trend was analyzed on the basis of statistical data, using aggregated (republic-wide) data on trade enterprises of our country. In addition, foreign studies and foreign experience in this field were also introduced. Based on the studied and analyzed data, scientific proposals and practical recommendations were developed to increase the profit and profitability of retail enterprises.

Key words: profit, net profit, gross profit, extraordinary profit, profit from general economic activities, profit before tax, tax payable on profit, profitability, return on expenses, return on equity, return on sales, per share profitability.

MUNDARIJA

Annotatsiya.....	3
Mundarija.....	5
Keltirilgan jadvallar ro'yxati.....	6
Keltirilgan rasmlar ro'yxati.....	7
Keltirilgan qisqartmalar.....	8
I BOB. KIRISH	9
1.1. Dissertatsiya mavzusining asoslanishi va uning dolzarbligi	10
1.2. Tadqiqot maqsadi va vazifalari.....	11
1.3. Tadqiqotning asosiy muammolari va savollari	13
1.4. Tadqiqot obyekti va predmeti	12
1.5. Tadqiqot natijalarining ilmiy-nazariy va amaliy ahamiyati	12
1.6. Dissertatsiya tarkibining qisqasha tavsifi	13
II BOB. ADABIYOTLAR SHARHI	14
2.1. Kirish	14
2.2. Mavzuga oid ilmiy-nazariy qarashlar sharhi	14
2.3. Mavzuga oid mahalliy me'yoriy-huquqiy hujjatlar sharhi	24
2.4. Xulosa	28
III BOB. TADQIQOT METODOLOGIYASI	29
3.1. Tadqiqot dizayni	29
3.2. Ma'lumotlarni to'plash jarayoni	29
3.3. Tahlil uchun qo'llaniladigan usullar	29
3.4. Tadqiqotni o'tkazish uchun zarur sharoitlar	41
3.5. Tadqiqot jarayonida kutilayotgan muammolar va ularning yechimi.....	42
3.6. Tadqiqotdan kutilayotgan ilmiy va amaliy natijalar	42
IV BOB. TAHLIL VA NATIJALAR	44
4.1. O'zbekiston Respublikasida chakana savdoning rivojlanish holati tahlili.....	44
4.2. Chakana savdo korxonalarida foyda va rentabellikni oshirishga ta'sir etuvchi omillar tahlili va olingan natijalar sharhi.....	51
V BOB. XULOSA	68
5.1. Tadqiqot savoliga tegishli natijalarning qisqasha ifodasi	68
5.2. Tadqiqotning asosiy taklif va tavsiyalari	69
5.3. Tadqiqot cheklovlari va kelgusi tadqiqotlar uchun takliflar	72
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI	73

KIRISH

Iqtisodiy taraqqiyotning barcha bosqichlarida asosiy bo'g'in sifatida korxonalar namoyon bo'ladi. Aynan korxonada mahsulot ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish, sotish jarayonlari va odamlarning ishlab chiqarish vositalari bilan bevosita aloqasi amalga oshadi. Mustaqil korxonalar deganda, ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish uchun mo'ljallangan mehnat vositalariga, tashkiliy-ma'muriy va xo'jalik mustaqilligiga ega bo'lgan sub'ekt tushuniladi. Korxonalar mustaqil faoliyat yuritib, o'zining ishlab chiqaradigan tovarlariga, soliqlar va majburiy to'lovlarni amalga oshirgandan keyin qoladigan foydasiga egalik qiladi.

Chakana savdo korxonasi o'z faoliyatini bozordagi talab va taklif o'rtasidagi munosabatga qarab yuritadi. Nima ishlab chiqarish, qancha ishlab chiqarish, qanday ko'rinishda, qanday ashyodan ishlab chiqarish yoki tovarlarning qaysi turlarini sotishda har bir korxonalar mustaqil ravishda bozordagi kon'yukturaga qarab, foyda olishni nazarda tutib belgilaydi. Albatta oladigan foyda miqdori ham korxonaning iqtisodiy rivojini taminlay oladigan, ham xodimlar turmush darajasini o'stirishga imkon beradigan bo'lishi lozim.

Chakana savdo korxonalarini mustaqilligining oshishi tufayli yakka tartibdagi mehnat faoliyati bilan shug'ullanuvchi fuqarolarning, ishlab chiqarish shirkatlarining mahsulotini qabul qilishi va sotishi mumkin. Ammo mollar turini ko'paytiruvchi bu manbadan sust foydalanilmoqda.

Hozirgi davrda savdo korxonasi berilgan huquqlarga qaramay amalda ishlab chiqaruvchi yoki mol yetkazib beruvchi-vositashi bilan mol yetkazib berish bo'yicha ta'sirchan kushga ega bo'lgan shartnoma tuzish imkoniyatiga ega emas, chunki mol uchun haqini oldindan to'lash singari ishlab chiqaruvchi ustunligi mavjud. Natijada mollar turini oshirish, sifatini yaxshilash bo'yicha mahalliy sanoat korxonalariga yetarli ta'sir eta olmayapti va aholiga taklif etilayotgan mahalliy mollarning tubdan yaxshilanishi sezilmayapti.

Chakana savdo firmalari, korxonalarini faoliyat dasturi va reja ko'rsatkichlarini belgilashda mustaqillikka ega.