ISSN:3030-332X
Impact factor: 9,493
International journal of scientific researchers

TANNARXNI TAQSIMLASH, XARIDOR - FOYDALILIK TAHLILI (CUSTOMER-PROFITABLITY ANALYSIS) VA SOTISH - FARQLI TAHLIL (VARIANCE ANALYSIS)

Xudaynazarova Dilnoza Gafurovna
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
“Buxgalteriya hisobi” kafedrasi katta o’qituvchisi
tel +998937284308
e-mail: dilnozaxudaynazarova17@gmail.com

Rizakulov Mironshox
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi
Doi: https://doi.org/10.5281/zenodo.20348446

Annotatsiya. Mazkur maqolada tannarxni taqsimlash usullarining korxona boshqaruvidagi ahamiyati, xaridorlar kesimida foydalilikni baholashning amaliy jihatlari hamda sotish faoliyatida yuzaga keladigan farqlanishlarni tahlil qilish mexanizmlari tadqiq etilgan. Ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish jarayonida xarajatlarni to‘g‘ri taqsimlash korxona rentabelligini aniqlashda muhim omil ekani asoslab berilgan. Shuningdek, Customer-Profitability Analysis yondashuvi orqali korxona uchun yuqori qiymat yaratuvchi xaridorlar segmentini aniqlash imkoniyatlari ko‘rib chiqilgan. Sotish bo‘yicha farqli tahlil esa rejalashtirilgan va amaldagi natijalar o‘rtasidagi tafovutlarni aniqlash, ularning sabablarini baholash hamda boshqaruv qarorlarini takomillashtirishdagi o‘rni bilan yoritilgan. Tadqiqot natijasida tannarxni samarali taqsimlash, xaridorlar foydaliligini monitoring qilish va variance analysis usullaridan foydalanish korxonalarda moliyaviy barqarorlikni oshirish, resurslardan oqilona foydalanish hamda raqobatbardoshlikni kuchaytirishga xizmat qilishi aniqlangan.

Kalit so‘zlar: tannarxni taqsimlash, boshqaruv hisobi, xaridor foydaliligi, Customer-Profitability Analysis, variance analysis, sotish tahlili, xarajatlar hisobi, rentabellik, boshqaruv qarorlari, moliyaviy natija, reja va amaldagi ko‘rsatkichlar, korxona samaradorligi, xarajatlarni boshqarish, strategik tahlil

Kirish. Zamonaviy raqobat muhitida korxonalar faoliyatining samaradorligini oshirish masalasi iqtisodiy boshqaruv tizimining eng muhim yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Xususan, tannarxni to‘g‘ri taqsimlash, xarajatlar tarkibini chuqur tahlil qilish hamda sotish jarayonlaridagi farqlarni aniqlash korxona foydaliligini belgilovchi asosiy omillardan sanaladi. Shu sababli mazkur maqolada tannarxni taqsimlash mexanizmlari, xaridorlar foydaliligini baholash (Customer-Profitability Analysis) va sotish bo‘yicha farqli tahlil (Variance Analysis) usullarining nazariy hamda amaliy jihatlari o‘rganiladi. Ushbu yondashuvlar korxonalarga xarajatlarni aniq taqsimlash, yuqori daromad keltiruvchi mijoz segmentlarini aniqlash hamda reja va amaldagi natijalar o‘rtasidagi tafovutlarni chuqur tahlil qilish imkonini beradi. Natijada boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayoni yanada asosli bo‘lib, resurslardan foydalanish samaradorligi oshadi va korxonaning umumiy moliyaviy barqarorligi mustahkamlanadi. Tadqiqot doirasida boshqaruv hisobi yondashuvlari asosida xarajatlarni optimallashtirish va rentabellikni oshirish masalalariga alohida e’tibor qaratiladi.

Bugungi kunda ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish sohalarida xarajatlarning murakkablashuvi boshqaruv hisobini yanada takomillashtirish zaruratini yuzaga keltirmoqda. An’anaviy xarajat hisoblash usullari ko‘pincha mahsulot yoki xizmatning haqiqiy qiymatini to‘liq aks ettira olmaydi, bu esa noto‘g‘ri boshqaruv qarorlariga olib kelishi mumkin. Shu nuqtayi nazardan, tannarxni aniq taqsimlashda Activity-Based Costing tamoyillariga yaqin yondashuvlar ham muhim ahamiyat kasb etadi. Xaridorlar foydaliligini tahlil qilish esa korxona daromadining qaysi mijozlar tomonidan shakllanishini aniqlashga yordam beradi. Sotish bo‘yicha farqli tahlil esa rejalashtirilgan va haqiqiy ko‘rsatkichlar o‘rtasidagi tafovut sabablarini aniqlash orqali boshqaruvni takomillashtirishga xizmat qiladi. Ushbu uch yondashuv birgalikda korxona ichki moliyaviy boshqaruv tizimining kompleks tahlilini shakllantiradi. Maqolaning asosiy maqsadi ushbu usullar o‘rtasidagi bog‘liqlikni ochib berish va ularning amaliy boshqaruv

qarorlaridagi o‘rnini asoslashdan iborat. Shuningdek, tadqiqotda korxonalarda xarajatlarni optimallashtirish va rentabellikni oshirish bo‘yicha samarali yondashuvlar tahlil qilinadi. Natijalar korxona rahbariyatiga resurslarni yanada oqilona taqsimlash va strategik qarorlar qabul qilishda yordam beradi. Bu esa uzoq muddatli barqarorlik va raqobat ustunligini ta’minlashga xizmat qiladi. Shu sababli mazkur mavzu zamonaviy boshqaruv hisobi nazariyasi va amaliyotida dolzarb ahamiyatga ega bo‘lib qolmoqda. Samarali boshqaruv uchun integratsiyalashgan tahlil yondashuvi zarur deb hisoblanadi ushbu sohada.

Asosiy qism. Tannarxni taqsimlash korxona boshqaruv hisobining eng muhim elementlaridan biri bo‘lib, u ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish jarayonida yuzaga keladigan xarajatlarni aniq mahsulot, xizmat yoki faoliyat turlariga adolatli va iqtisodiy asoslangan tarzda biriktirishni anglatadi. Amaliyotda tannarxni noto‘g‘ri taqsimlash mahsulotning real rentabelligini buzib ko‘rsatadi, bu esa boshqaruv qarorlarining sifatsiz bo‘lishiga olib keladi. An’anaviy taqsimlash usullari ko‘pincha umumiy bazalarga (masalan, ish haqi fondi yoki ishlab chiqarish hajmi) asoslangan bo‘lib, ular murakkab ishlab chiqarish tizimlarida xarajatlarning asl sabab-oqibat bog‘liqligini to‘liq aks ettira olmaydi. Shu sababli zamonaviy yondashuvlarda faoliyatga asoslangan xarajatlar hisobi (Activity-Based Costing) tamoyillariga yaqin usullar keng qo‘llanilmoqda. Ushbu yondashuv xarajatlarni faqat mahsulotga emas, balki ularni yuzaga keltiruvchi faoliyatlarga bog‘lash orqali aniqroq moliyaviy tasvirni shakllantiradi. Natijada korxona qaysi mahsulot yoki xizmat haqiqatan ham foyda keltirayotganini, qaysilari esa resurslarni ortiqcha sarflayotganini aniqlash imkoniga ega bo‘ladi.

Xaridorlar foydaliligini tahlil qilish (Customer-Profitability Analysis) korxona daromadlarini mijozlar kesimida baholashga qaratilgan yondashuv hisoblanadi. Ushbu tahlilning asosiy maqsadi har bir mijoz yoki mijozlar guruhi korxonaga qancha sof foyda keltirayotganini aniqlashdir. Ko‘p hollarda korxonalar umumiy savdo hajmiga e’tibor qaratadi, biroq bu ko‘rsatkich har doim ham real foydalilikni aks ettirmaydi. Ayrim mijozlar katta hajmda mahsulot xarid qilsa ham, ularga xizmat ko‘rsatish xarajatlari, chegirmalar, logistika va qo‘shimcha operatsion xarajatlar yuqori bo‘lishi mumkin. Natijada bunday mijozlar korxona uchun kutilganidan kamroq foyda yoki hatto zarar keltirishi ehtimoli mavjud. Customer-Profitability Analysis aynan shu muammoni aniqlashga xizmat qiladi va korxonalarga mijozlar portfelini qayta ko‘rib chiqish, resurslarni yuqori rentabelli segmentlarga yo‘naltirish imkonini beradi. Ushbu yondashuv strategik marketing va mijozlar bilan ishlash siyosatini shakllantirishda ham muhim ahamiyatga ega bo‘lib, korxonaning uzoq muddatli barqarorligini ta’minlashga xizmat qiladi.

Sotish bo‘yicha farqli tahlil (Variance Analysis) esa rejalashtirilgan va amaldagi moliyaviy natijalar o‘rtasidagi tafovutlarni aniqlash va baholash jarayonini ifodalaydi. Bu tahlil korxona boshqaruvida nazorat funksiyasini bajarib, reja bajarilish darajasini aniqlashga yordam beradi. Variance Analysis orqali sotish hajmi, narxlar, mahsulot tarkibi va xarajatlar bo‘yicha yuzaga kelgan farqlar alohida komponentlarga ajratilib o‘rganiladi. Masalan, sotish hajmidagi farq talabning o‘zgarishi yoki marketing strategiyasining samaradorligi bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin, narxlar farqi esa bozordagi raqobat yoki ichki narx siyosatidagi o‘zgarishlar natijasida yuzaga keladi. Bunday tahlil boshqaruvga muammolarni faqat aniqlash emas, balki ularning kelib chiqish sabablarini tushunish imkonini ham beradi. Shu asosda korxona kelgusi davrlar uchun aniqroq rejalashtirish va samaraliroq qarorlar qabul qilish imkoniga ega bo‘ladi.

Ushbu uch yondashuv o‘zaro chambarchas bog‘liq bo‘lib, korxonaning moliyaviy boshqaruv tizimida kompleks tahlil asosini tashkil etadi. Tannarxni to‘g‘ri taqsimlash xaridorlar foydaliligini aniq hisoblash uchun asos bo‘lsa, Customer-Profitability Analysis natijalari sotish strategiyasini optimallashtirishga xizmat qiladi. O‘z navbatida, Variance Analysis orqali aniqlangan tafovutlar tannarx va foydalilik tahlillarini yanada chuqurlashtirish imkonini beradi. Shu tarzda integratsiyalashgan yondashuv korxona boshqaruvida nafaqat operatsion samaradorlikni oshiradi, balki strategik qarorlar sifatini ham yaxshilaydi.

Amaliy jihatdan ushbu usullarni joriy etish korxonalardan yuqori darajadagi analitik madaniyatni talab qiladi. Bunda ma’lumotlarni yig‘ish, ularni to‘g‘ri tasniflash va zamonaviy axborot tizimlaridan

foydalanish muhim rol o‘ynaydi. Ayniqsa, raqamli iqtisodiyot sharoitida katta hajmdagi ma’lumotlar asosida tezkor tahlil qilish imkoniyati boshqaruv qarorlarining aniqligini sezilarli darajada oshiradi. Shu bilan birga, bu yondashuvlar korxona ichida xarajatlar intizomini kuchaytiradi, resurslardan foydalanish samaradorligini oshiradi va umumiy moliyaviy natijalarni yaxshilaydi. Natijada korxona nafaqat qisqa muddatli foyda, balki uzoq muddatli raqobat ustunligiga ham erishadi.

Xulosa. Mazkur tadqiqot doirasida tannarxni taqsimlash, xaridorlar foydaliligini tahlil qilish hamda sotish bo‘yicha farqli tahlil usullarining korxona boshqaruvidagi o‘rni va amaliy ahamiyati yoritildi. Olingan natijalar shuni ko‘rsatadiki, korxona moliyaviy barqarorligi va rentabelligini oshirish uchun xarajatlarni yuzaki emas, balki ularni yuzaga keltiruvchi real faoliyatlar kesimida tahlil qilish zarur. An’anaviy yondashuvlar ko‘pincha umumlashtirilgan ma’lumotlarga tayanganligi sababli, ular har doim ham boshqaruv qarorlarini to‘g‘ri shakllantirish imkonini bermaydi. Shu bois zamonaviy boshqaruv hisobi tizimida aniqlik va sabab-oqibat bog‘liqligiga asoslangan usullarni joriy etish muhim hisoblanadi. Xususan, tannarxni faoliyatlar kesimida taqsimlash korxona ichidagi ortiqcha xarajatlarni aniqlash va ularni optimallashtirish imkonini beradi. Customer-Profitability Analysis esa faqat sotish hajmiga emas, balki har bir mijozning real foydalilik darajasiga e’tibor qaratish zarurligini ko‘rsatadi, bu esa mijozlar portfelini qayta ko‘rib chiqish va resurslarni samarali yo‘naltirishga xizmat qiladi. Variance Analysis orqali esa reja va amaldagi natijalar o‘rtasidagi farqlarni aniqlash bilan birga, ularning chuqur sabablarini ochib berish mumkin bo‘ladi, bu esa boshqaruv qarorlarini yanada asosli qiladi. Amaliy jihatdan korxonalarga tavsiya etiladiki, avvalo ichki hisob tizimini modernizatsiya qilib, xarajatlarni yig‘ish va tahlil qilish jarayonlarini raqamli platformalarga o‘tkazish lozim, chunki aniq va tezkor ma’lumotlarsiz samarali tahlil qilish imkonsizdir. Ikkinchidan, mijozlar bilan ishlash strategiyasini qayta ko‘rib chiqib, yuqori foyda keltiruvchi segmentlarga ustuvorlik berish, past rentabelli yoki zarar keltiruvchi mijozlar bilan ishlash siyosatini esa qayta baholash zarur. Uchinchidan, boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayonida faqat moliyaviy natijalarga emas, balki xarajatlarning kelib chiqish manbalari va ularning dinamikasiga ham e’tibor qaratish lozim. Shuningdek, korxona ichida moliyaviy tahlil madaniyatini rivojlantirish, xodimlarning analitik ko‘nikmalarini oshirish va zamonaviy boshqaruv hisobi instrumentlaridan foydalanishni tizimli yo‘lga qo‘yish muhimdir. Ushbu yondashuvlar amalga oshirilganda korxona nafaqat qisqa muddatli foydani oshiradi, balki uzoq muddatli strategik barqarorlikka ham erishadi, bu esa kuchli raqobat sharoitida ustunlikni ta’minlashning asosiy omiliga aylanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Pardayev, A. X., & Pardayev, Z. A. (2014). Boshqaruv hisobi. Toshkent: Tafakkur nashriyoti.
2. Tashnazarova, D. (2024). Tannarx buxgalteriya hisobi va moliyaviy buxgalteriya hisobi o‘rtasidagi aloqalar va ularning korxona samaradorligidagi o‘rni. Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil, 2(12), 173–178. https://doi.org/10.60078/2992-877X-2024-vol2-iss12-pp173-178
3. Saidakbarov, X. (2023). Suv ta’minot korxonalarida biznes jarayonlari bo‘yicha boshqaruv hisobi tizimi va xarajatlar axborot oqimlari tahlili. Green Economy and Development, 1(6). https://doi.org/10.55439/GED/vol1_iss6/a512
4. Ibragimova, N. S., & Xudoynazarova, D. G. (2024). Boshqaruv hisobi maqsadlarida hisob siyosati va tannarx kalkulyatsiyasi usullarining amaliy jihatlari. O‘zbekistonda iqtisodiy ilmiy tadqiqotlar jurnali. https://journalss.org/index.php/obr/article/view/4843
5. Nurniyozov, F. A. (2024). Boshqaruv hisobi tizimida hisob siyosati, xarajatlarni rejalashtirish va ichki nazoratning ahamiyati. Tadqiqotlar ilmiy jurnali. https://journalss.org/index.php/tad/article/view/17846