



## **Course: Managerial Accounting**

**Lecture 5. COSTS — VOLUME — PROFIT**

**Lecturer: Xusainov Shavkat**

---

## **Фан: Бошқарув ҳисоби**

**5 - мавзу. ХАРАЖАТ-ҲАЖМ-ФОЙДА МУНОСАБАТЛАРИ**

**Маърузачи: Хусаинов Шавкат**

**Мавзу саволлари:**

1. Корхона харажатларининг таснифи
2. «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили
3. Ишлаб чиқариш зарарсизлигини таҳлил этиш



## «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили

Менежерларга қандай маҳсулот ва хизматларни таклиф қилиш, қандай нархларни олиш, қандай маркетинг стратегиясидан фойдаланиш ва қандай харажатлар таркибини сақлаш каби кўплаб муҳим қарорларни қабул қилишга ёрдам беради.

Таҳлилнинг асосий мақсади даромадга қуйидаги беш омил таъсир қилишини баҳолашдир:

сотиш нархлари

савдо ҳажми

бир бирлигидаги  
ўзгарувчан  
харажатлар

жами доимий  
харажатлар

сотилган  
маҳсулотлар  
нисбати

Амалий фаолиятда ҳар қандай ишлаб чиқариш корхонаси раҳбари турли хил бошқарув қарорлари қабул қилишга мажбур бўлади.

- Баҳолар, корхона харажатлари маҳсулот сотиш ҳажми ва тузилмасига дахлдор ҳар бир қабул қилинган қарор пировард-оқибатда корхона молиявий натижасида намоён бўлади.
- “Харажатлар-маҳсулот ҳажми-фойда” (Cost-Volume-Profit, SVP- tahlil) ўзаро алоқадорлик таҳлили услубиёт зарарсизлик нуқтасини аниқлашда менежерларнинг қудратли қуролларидан бири ҳисобланади.

## «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили

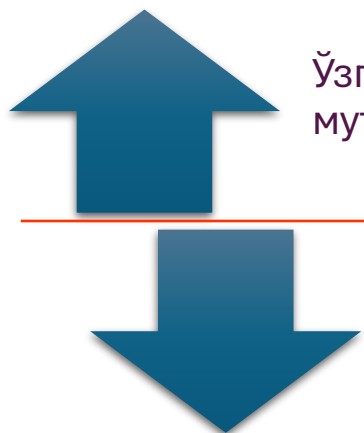
- Таҳлилнинг бу тури корхона фаолиятини режалаштириш ва прогноз қилишнинг энг самарали воситаларидан бири саналади. У корхона раҳбарларига ўзгарувчан ва доимий харажатлар, баҳо ва маҳсулот сотиш ҳажми ўртасидаги қулай мутаносиблигини аниқлаш, ишбилармонлик имконини туғдиради.
- Мазкур усулдан фойдаланар экан, бухгалтерлар, аудиторлар, экспертлар ва консультантлар молиявий натижаларга кўпроқ теран баҳо беришлари ва корхона ишини яхшилаш учун тавсияларни аниқроқ асослашлари мумкин.

## БИЗНЕС ЮРИТИШНИНГ АСОСИЙ МАСАЛАЛАРИ:

- Қайси маҳсулот ёки бизнес йўналиши энг кўп фойда келтиради ва қайси бири фойдасиз?
- Қайси маҳсулотларни ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва молиялаштириш, қайси маҳсулотларни ишлаб чиқаришни қисқартириш керак?
- Корхонанинг мақсадли белгиланишига мувофиқ маҳсулотлар учун оптимал нархлар қандай?
- Ҳар бир маҳсулот учун энг муҳим харажатларнинг ҳажми қанча?
- Нарх белгилашда фойдаланиш мумкин бўлган ҳар бир маҳсулот/хизмат турининг рентабеллиги, шунингдек унинг тўлиқ таннархи қандай?
- Муҳим харажат моддаларига қандай таъсир қилиш мумкин?

Даромаднинг ўсиш суръати ва  
массасини максимал даражада  
оширишнинг асосий ёндашувлари

- Маржинал **даромадни** маржинал **харажатлар** билан таққослаш
- Савдодан тушган тушумни умумий, шунингдек ўзгарувчан ва доимий харажатлар билан таққослаш



Ўзгарувчан харажатлар ишлаб чиқариш ҳажмига мутаносиб равишда ошади ёки камаяди

Доимий харажатлар ишлаб чиқариш ҳажми динамикасига мос келмайди

## «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили

ҚАНДАЙ АМАЛИЙ ФОЙДА БОР?

Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010

## «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили

### ҚАНДАЙ АМАЛИЙ ФОЙДА БОР?

- У ёки бу харажатларнинг нисбатан қисқариши ҳисобига фойданинг ҳажми ва ўсишини максимал даражада ошириш масаласини ҳал қилишга ёрдам беради
- Харажатларни қоплаш имкониятини баҳолаш ҳамда ва иқтисодий шароитлар ва бошқа қийинчиликларда компаниянинг "молиявий мустаҳкамлик захирасини" аниқлаш имконини беради.

## Мисол:

- Биринчи йилдаги савдо тушуми 11 000 минг сўмни ташкил қилади, ўзгарувчан харажатлар билан 9 300 минг сўм. ва доимий харажатлар 1500 минг сўм. (жами 10 800 минг сўм миқдорида). Фойда 200 минг сўмга тенг .
- Фараз қилайлик, сотишдан тушган тушум 12000 минг сўмгача ошади. (+9,1%). Ўзгарувчан харажатлар ҳам худди шундай 9,1% га ошади. Ҳозир улар 9300 минг сўм + 846,3 минг сўм = 10146,3 минг сўмни ташкил қилади. Доимий харажатлар ўзгармайди: 1500 минг сўм.
- Умумий харажатлар 353,7 минг сўмга етиб, 11 646,3 минг сўмга тенг, фойда ўтган йилги фойдадан 77 фоизга кўпдир. Савдодан тушган тушум атиги 9,1% га , фойда эса 77% га ошди!

Доимий ва ўзгарувчан харажатларни  
бирлаштириш ва натижаларни шарҳлаш  
вариантлари

Тушумнинг ўсиши – 9,1 %

	Тушумнинг ўсиши		9,1%	9,1%	9,1%	9,1%
		1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил
1	Сотишдан тушган тушум	11000,0	12001,0	13093,1	14284,6	15584,5
2	Ўзгарувчан харажатлар	9300,0	10146,3	11069,6	12076,9	13176,0
3	Ялпи маржа	1700,0	1854,7	2023,5	2207,6	2408,5
4	Доимий харажатлар	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
5	Фойда	200,0	354,7	523,5	707,6	908,5
6	Фойда ортиши (ўсиши)	0,0	77%	47,6%	35%	28%
7	Операцион ричакнинг таъсир кучи	8,50	5,23	3,9	3,1	2,7
8	Рентабеллик чегараси	9705,9	9705,9	9705,9	9705,9	9705,9
9	Молиявий мустаҳкамлик захираси	1294,1	2295,1	3387,2	4578,7	5878,6
10	Тушумдаги улуш	12%	19%	26%	32%	38%

Доимий ва ўзгарувчан харажатларни  
бирлаштириш ва натижаларни шарҳлаш  
вариантлари

Тушумнинг ўсиши – 11 %

	Тушумнинг ўсиши		11,0%	11,0%	11,0%	11,0%
		1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил
1	Сотишдан тушган тушум	11500,0	12765,0	14169,2	15727,8	17457,8
2	Ўзгарувчан харажатлар	9300,0	10323,0	11458,5	12719,0	14118,1
3	Ялпи маржа	2200,0	2442,0	2710,6	3008,8	3339,8
4	Доимий харажатлар	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
5	Фойда	700,0	942,0	1210,6	1508,8	1839,8
6	Фойда ортиши (ўсиши)	<b>0,0</b>	<b>35%</b>	<b>28,5%</b>	<b>25%</b>	<b>22%</b>
7	Операцион ричакнинг таъсир кучи	3,14	2,59	2,2	2,0	1,8
8	Рентабеллик чегараси	7840,9	7840,9	7840,9	7840,9	7840,9
9	Молиявий мустаҳкамлик захираси	3659,1	4924,1	6328,2	7886,8	9616,9
10	Тушумдаги улуш	32%	39%	45%	50%	55%

Доимий ва ўзгарувчан харажатларни  
бирлаштириш ва натижаларни шарҳлаш  
вариантлари

Доимий харажатлар ўзгариши

	Доимий харажатларни ўсиши		1,0%	22,4%	7,9%
		1	2	3	4
1.	Сотишдан тушган тушумлар	12000,0	12000,0	12000,0	12000,0
а	Тушумдаги улуш	0,8455	0,8455	0,8455	0,8455
2.	Ўзгарувчан харажатлар	10146,3	10146,3	10146,3	10146,3
б	Тушумдаги улуш	0,1545	0,1545	0,1545	0,1545
3.	Ялпи маржа	1853,7	1853,7	1853,7	1853,7
4.	<b>Доимий харажатлар</b>	<b>1500,0</b>	<b>1515,0</b>	<b>1854,4</b>	<b>2000,9</b>
5.	Фойда	353,7	338,7	-0,7	-147,2
6.	Фойда ортиши		1,0	-513,2	0,0
7.	Операцион левереджинг таъсир кучи	5,2	5,5	-2808,6	-12,6
8.	Рентабеллик чегараси	9710,3	9807,4	12004,3	12952,6
9.	Молиявий мустаҳкамлик захираси	2289,7	2192,6	-4,3	-952,6
10.	Тушумдаги улуш	19%	18%	0%	-8%

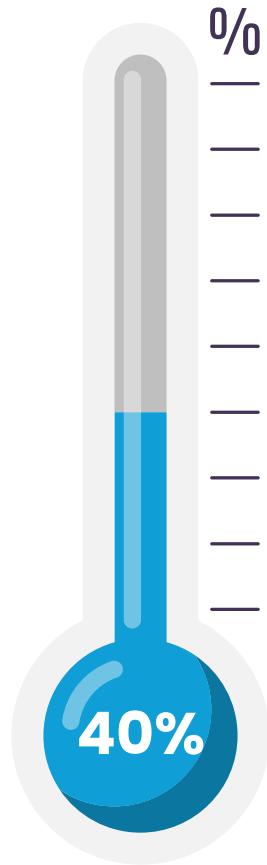
Даромадлилик чегараси ва молиявий хавфсизлик чегарасини аниқлашга мисол

Кўрсаткич	товар А		товар Б		Жами	
Сотишдан тушган даромадлар	5000	1	6000	1	11000	1
Ўзгарувчан харажатлар	4500	0,9	4800	0,8	9300	0,8455
Ялпи маржа	500	0,1	1200	0,2	1700	0,1545
Доимий харажатлар	681,82		818,18		1500	
Фойда	<b>-181,82</b>		<b>381,82</b>		<b>200</b>	
Тушумдаги улуш	0,4545		0,5455			
Рентабеллик чегараси	6818,2		4090,9		9705,9	
Молиявий мустаҳкамлик захираси	-1818,2		1909,1		1294,1	

## КОРХОНАЛАРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ БОШҚАРИШНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДЛАРИ

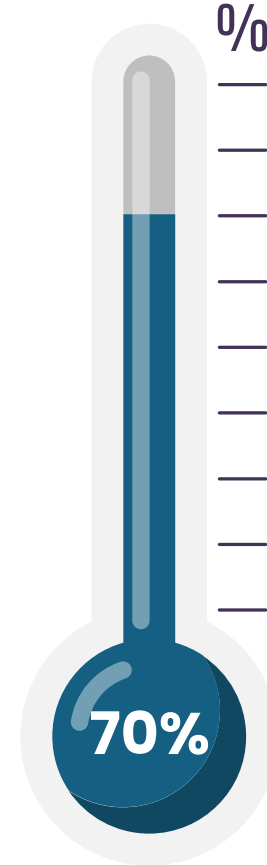


## ХАРАЖАТЛАРНИ БОШҚАРИШНИНГ АСОСИЙ ВАЗИФАЛАРИ



**LOSS**

- харажатларни маълум белгиларига кўра таснифлаш;
- фаолият иқтисодий натижаларини оширувчи омил каби харажатларни бошқариш аҳамиятини ошириш;
- корxonанинг умумий ва алоҳида бўлинмалари бўйича харажатларини аниқлаш;
- битта маҳсулот учун кетадиган харажатларни аниқлаш;



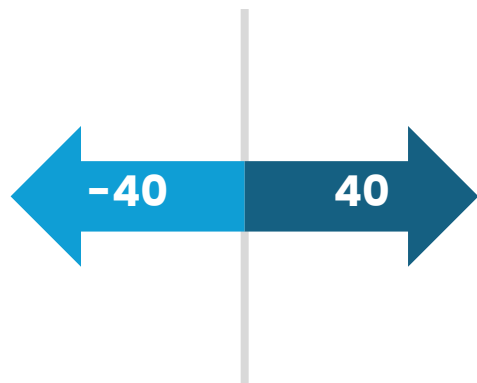
**PROFIT**

- қарорлар қабул қилиш учун харажатлар доирасида меъёрий маълумот базасини тайёрлаш;
- корхона ишлари шароитига мос келувчи харажатларни бошқариш тизимини танлаш;
- харажатларни самарали ташкил этиш устидан назорат ўрнатиш.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

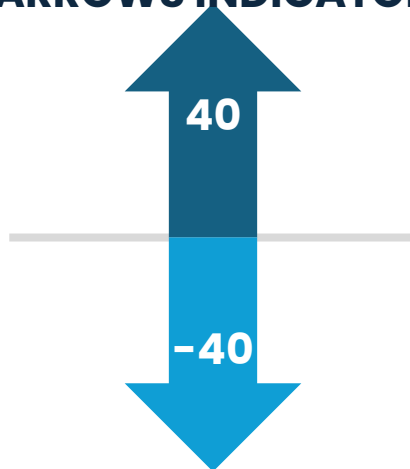
## ХАРАЖАТЛАРНИ БОШҚАРИШ ФУНКЦИЯЛАРИ

### LEFT AND RIGHT ARROWS INDICATOR



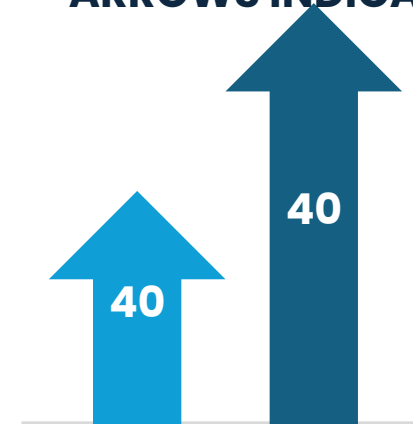
- харажатларни прогнозлаштириш;
- харажатларни меъёрлаштириш;
- харажатларни мувофиқлаштириш;

### UP AND DOWN ARROWS INDICATOR



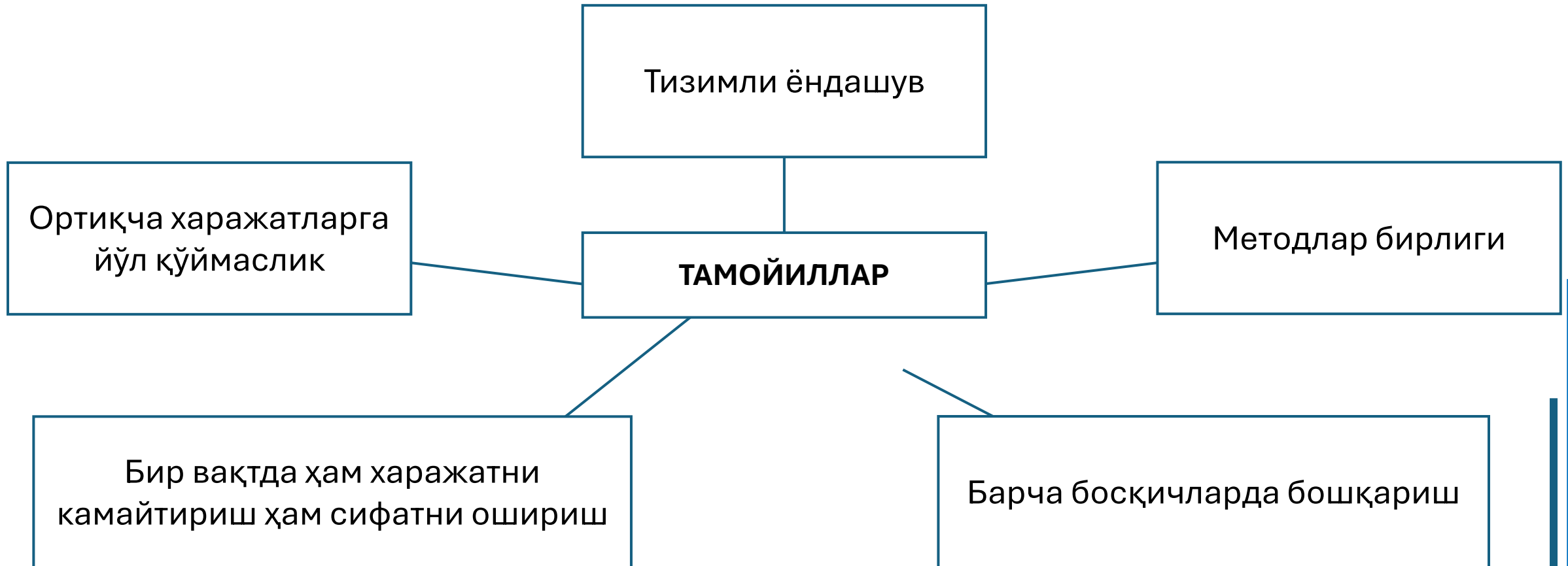
- харажатларни режалаштириш;
- харажатларни ҳисобга олиш;
- харажатларни таҳлил қилиш;

### TWO UP ARROWS INDICATOR

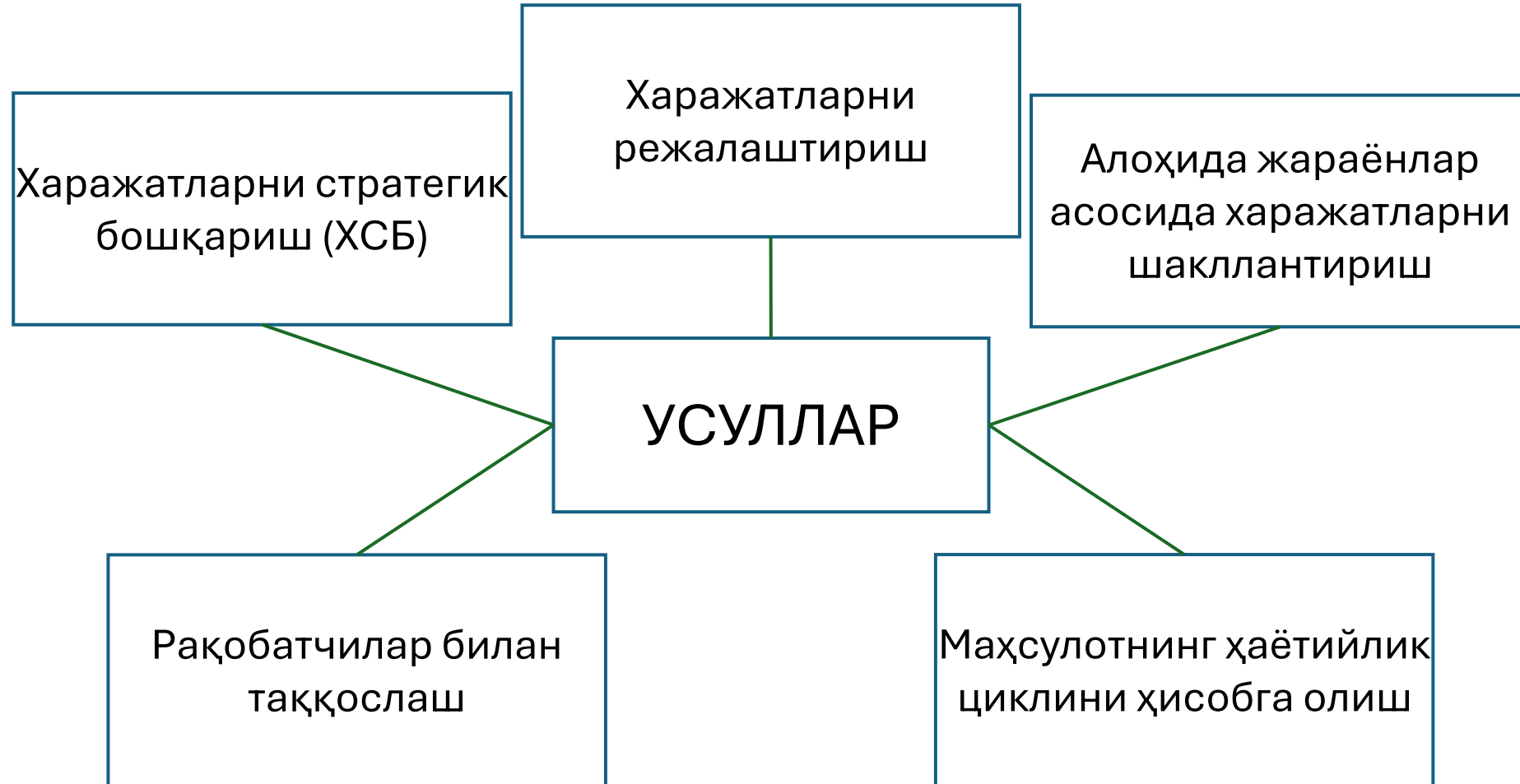


- харажатлар бўйича сифатли маълумотлар тўплаш;
- моддий рағбатлантириш;
- харажатларни назорат қилиш.

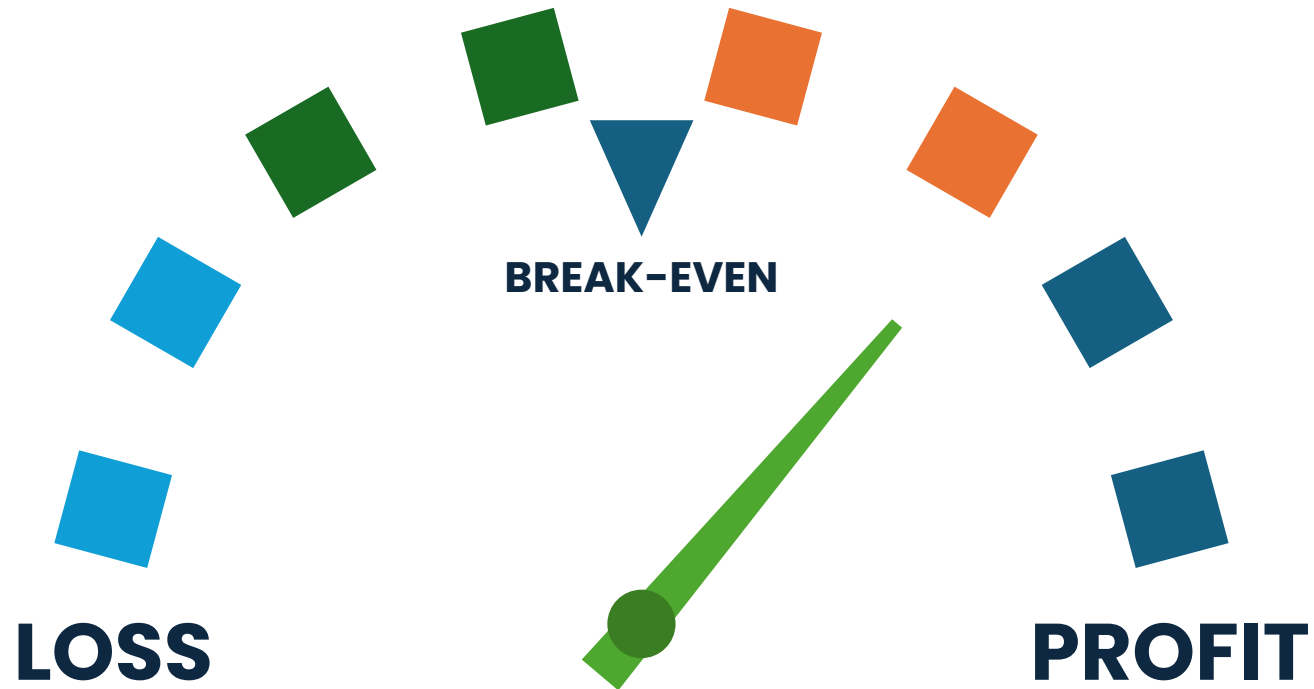
## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ БОШҚАРИШ ТАМОЙИЛЛАРИ



## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ БОШҚАРИШ МЕТОДЛАРИ



## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ САМАРАЛИ БОШҚАРИШНИНГ АФЗАЛЛИГИ

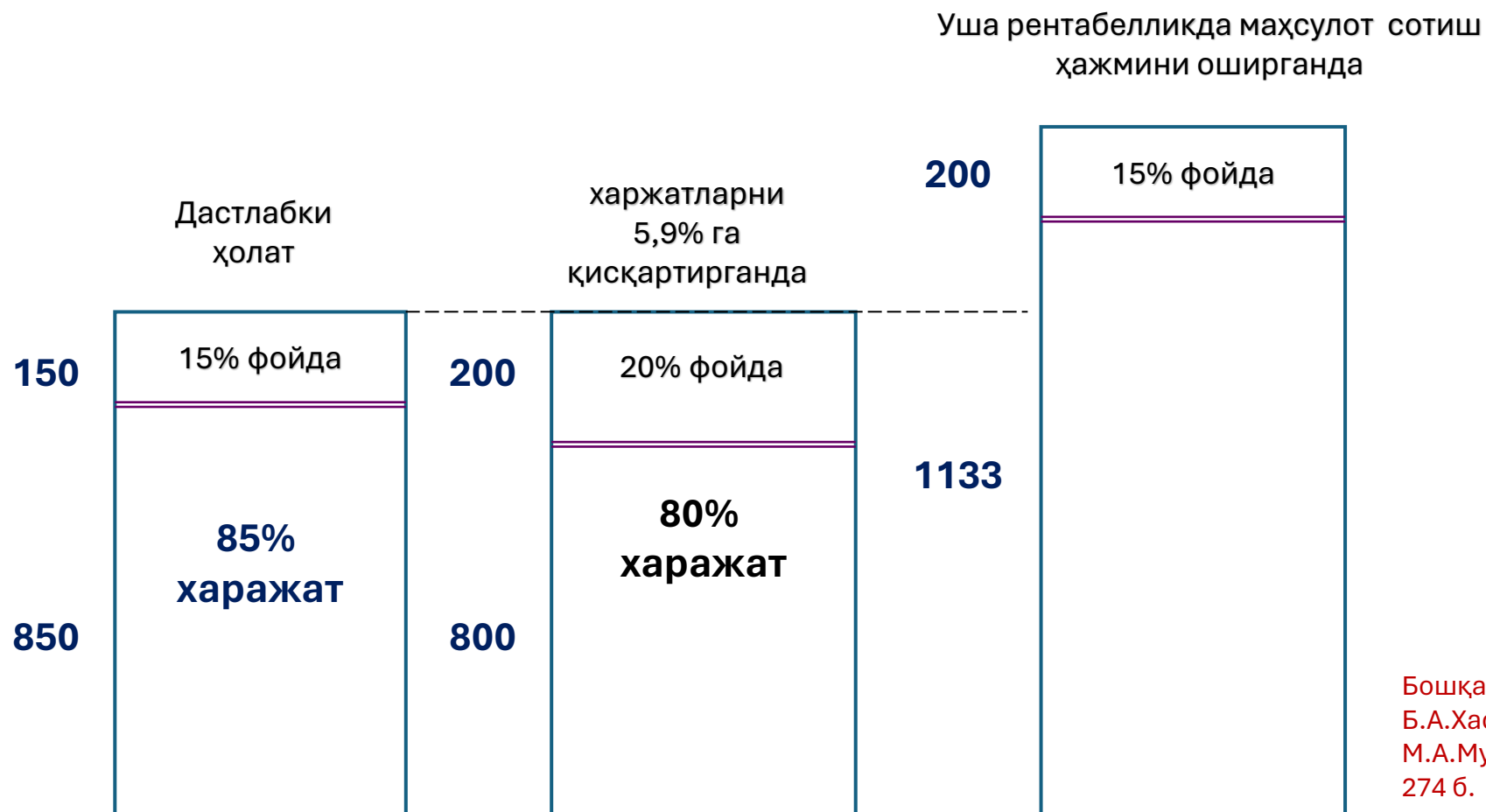


- маҳсулот таннархи тўғрисида ҳақиқий маълумотга эга бўлишлик;
- пастроқ нарх шакллантириш ҳисобига рақобатбардош маҳсулот ишлаб чиқариш;

- эгилувчан нархларни шакллантириш мумкинлиги;
- бюджетлаштириш учун объектив маълумотлар тақдим этилиши.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ БОШҚАРИШ САМАРАДОРЛИГИ



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма /  
Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2013  
274 б.

Ишлаб чиқариш харажатларини 5,9%га камайтириб эришиладиган қўшимча молиявий натижага маҳсулот сотиш ҳажмини 33% кўпайтириб ҳам эришиш мумкин.

## Мисол:

---

1200 минг сўмлик маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва сотиш учун доимий харажатлар 0 дан 4 минг дона диапазон оралиғида ўзгармасдир бўлиб қолади. Агар сиз сотиш ҳажмини 8 минг донага оширсангиз, доимий харажатлар 1400 минг сўмгача ошади. Бу сотиш ҳажми бўйича янги тегишли релевант диапазонни шакллантиришни англатади.

Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010

## ХАРАЖАТЛАРНИ БОШҚАРИШ – бу:

**P R O F I T**

Харажатларни бошқариш – бу молиявий ресурсларни тежаш ва улардан қайтадиган ресурсларни максимллаштиришни билиш.

УШБУ  
БОСҚИЧДА

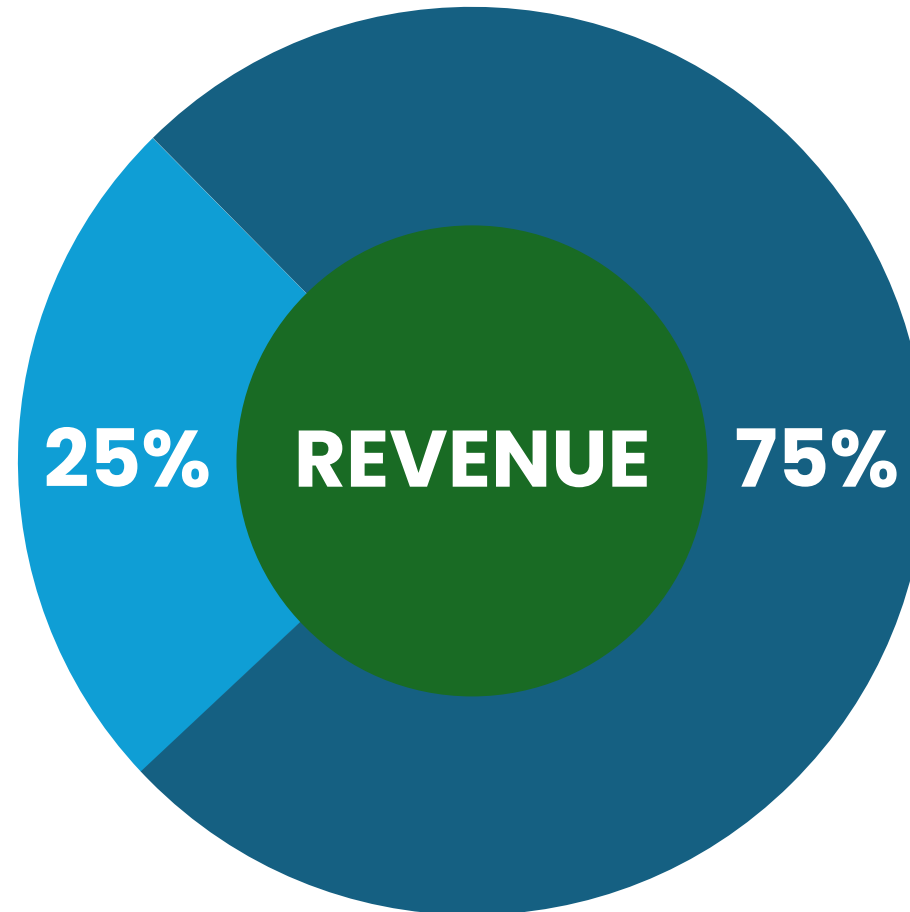
- корхона молиявий ресурсларининг қачон, қаерга ва қанча миқдорда харажат қилишни билиш;
- қаерга, нима учун ва қанча миқдорда қўшимча молиявий ресурслар кераклигини прогноз қилиш;
- ресурсларни фойдаланишда юқори даражали қайтувчанликни максимал таъминлашни билиш.

**L O S S**

**K**

## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИНИ БОШҚАРИШ ЖАРАЁНИ:

$$\text{PROFIT} = \text{REVENUE} - \text{COST}$$



Корхона сотадиган маҳсулотнинг  
тижорат таннархи шаклланиши

- харажатлар структурасини аниқлаш
- харажатлар структураси динамикасини баҳолаш;
- муҳим ва назорат қилинадиган харажатларни аниқлаш;
- харажатларнинг ҳар бир босқичини пухта ўрганиш;
- қайси даврда ва нима учун ноқулай ўзгаришлар юзага келади;
- ноқулай омиллар таъсирини қандай пасайтириш мумкин.



### ЖАВОБГАРЛИК МАРКАЗЛАРИ ФУНКЦИЯЛАРИ

- эришилган натижалар ва режаларни таққослаш;
- четланишлар сабабларини таҳлил қилиш;
- жавобгарлик ўрнатиш,
- ўзгартиришлар олиб бориш

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

- Маълум бир белгиланган давр учун маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқариш ва сотишда фойдаланиладиган ресурслар ҳажмининг пулдаги ифодасини характерлайди.

## “ХАРАЖАТЛАР - ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҲАЖМИ - ФОЙДА” (COSTS — VOLUME — PROFIT)

### 01

“Харажатлар - ишлаб чиқариш ҳажми - фойда”  
(Costs — Volume — Profit) ўзаро алоқадорлик  
таҳлили зарарсизлик нуқтасини аниқлашда  
менежерлар учун муҳим восита ҳисобланади.

Мазкур таҳлил тизими ёрдамида бухгалтерлар,  
аудиторлар, экспертлар ва маслаҳатчилар  
корхона молиявий натижасини ҳаққоний  
баҳолаш ва яхшилаш учун муҳим тавсиялар  
беришлари мумкин.



### 02

Зарарсизлик нуқтаси корхона даромадлари  
унинг харажатларини тўлиқ қоплаш нуқтаси  
бўлиб, молиявий натижаларни аниқлашнинг  
оддий ва аниқ усули ҳисобланади.

Бу тизимида харажатлар, ишлаб чиқариш  
жараёнлари ва молиявий натижалар  
боғлиқлигига таъсир этувчи турли хил омиллар  
ўрганилади. Бу ҳолат корхона менежерларини  
мунтазам равишда сотиш баҳоси, ўзгарувчан ва  
доимий харажатлар, ресурсларни сотиб олиш ва  
улардан оқилона фойдаланиш борасида  
қарорлар қабул қилиши зарурлиги билан  
ифодаланади.

## “Харажатлар - ишлаб чиқариш ҳажми - фойда” қуйидаги имкониятларни беради:

00

01

- ишлаб чиқариш фаолиятини режалаштириш ва назорат қилиш;
- харажатлар, ишлаб чиқариш ҳажми ва фойданинг ўзаро боғлиқлиги таъсири натижасида харажатларнинг қандай ўзгариши мумкинлигини аниқлаш;
- корхона раҳбарларининг қисқа муддатли бошқарув қарорлари қабул қилишларига кўмаклашиш;
- корхонани истиқболли ривожлантириш имконини берадиган вариантлар орасидан энг мақбулини танлаш ва ҳ.к.



“Харажатлар - ишлаб чиқариш ҳажми - фойда” таҳлили тизими нафақат кичик тадбиркорлик субъектлари, балки йирик корхоналар раҳбарлари учун ҳам ишончли бошқарув қарорлари қабул қилишда муҳим аҳамиятга эга.

## “ХАРАЖАТЛАР - ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҲАЖМИ - ФОЙДА” (COSTS — VOLUME — PROFIT)



**CVP -таҳлили** маржинал даромад, рентабеллик оstonаси (зарарсизлик нуқтаси), ишлаб чиқариш дастаги ва чидамлилиқнинг маржинал захираси каби асосий элементлардан иборат.

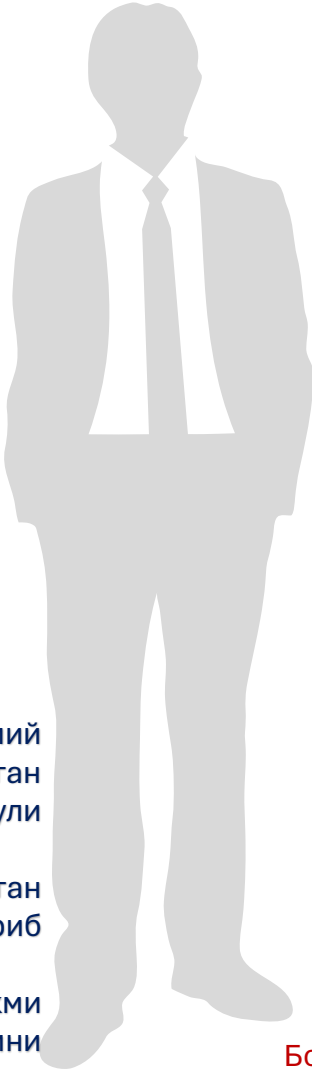


**Доимий ва ўзгарувчан харажатларни** қопловчи тушум ҳажмини ҳисоблаш учун корхоналарда маржинал даромад ҳажми ва коэффиценти кўрсаткичларидан фойдаланилади.



**Маржинал даромад ҳажми** корxonанинг доимий харажатларни қоплаш ва фойда олишга қўшган ҳиссасини кўрсатади. Уни ҳисоблашнинг икки усули мавжуд:

1. биринчи усулда маҳсулотларни сотишдан тушган тушумдан барча ўзгарувчан харажатлар чиқариб ташланади;
2. иккинчи усулда эса маржинал даромад ҳажми корхона доимий харажатлари ва фойдасини қўшиш йўли билан аниқланади.



**Маржинал даромад** корхоналарда маҳсулот (иш ва хизмат)ларни сотишдан олинган тушум ва уларни ишлаб чиқариш таннархи суммаси ўртасидаги тафовутни ифодалайди.



**Маржинал даромаднинг ўртача ҳажми** деганда маҳсулот баҳоси билан ўртача ўзгарувчан харажатлар ўртасидаги тафовут тушунилади. Бу кўрсаткич маҳсулот ишлаб чиқаришга сарфланган доимий харажатларни қоплашга қўшилган ҳисса ва олинган фойдани акс эттиради.



**Маржинал даромад коэффиценти** маҳсулот сотишдан олинган тушумдаги маржинал даромаднинг улуши ёки товар баҳосидаги маржинал даромаднинг ўртача улушини ифодалайди.

## “ХАРАЖАТЛАР - ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҲАЖМИ - ФОЙДА” (COSTS — VOLUME — PROFIT)

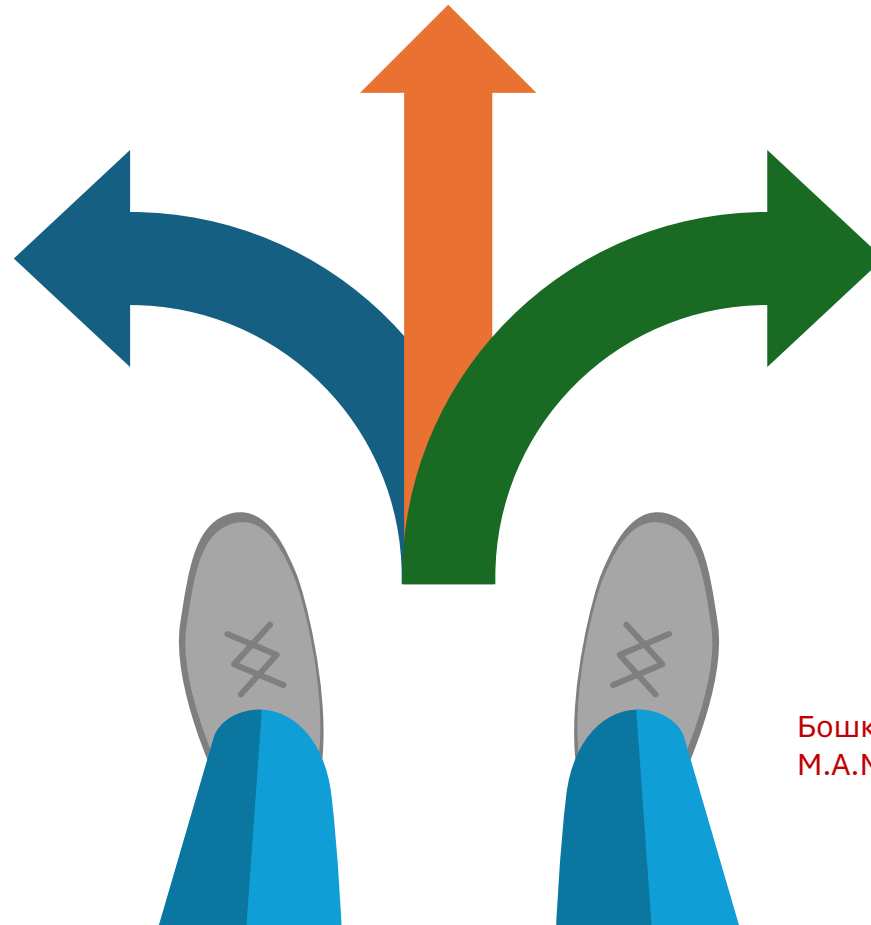
Бундай мақсадга эришиш учун  
қуйидаги формуладан фойдаланиш  
мақсадга мувофиқдир:

$$M_f = \frac{X_d + F}{M_b} = \frac{X_d + F}{B_m - X_{uz}}$$

бу ерда,

- M<sub>f</sub>** - маҳсулот ҳажми;
- X<sub>d</sub>** - доимий харажатлар суммаси;
- F** - фойда суммаси
- M<sub>b</sub>** - маржинал даромаданинг маҳсулот бирлигига тўғри келадиган суммаси
- B<sub>m</sub>** - маҳсулот бирлигига баҳоси
- X<sub>uz</sub>** - ўзгарувчан харажатларнинг маҳсулот бирлигига тўғри келадиган суммаси.

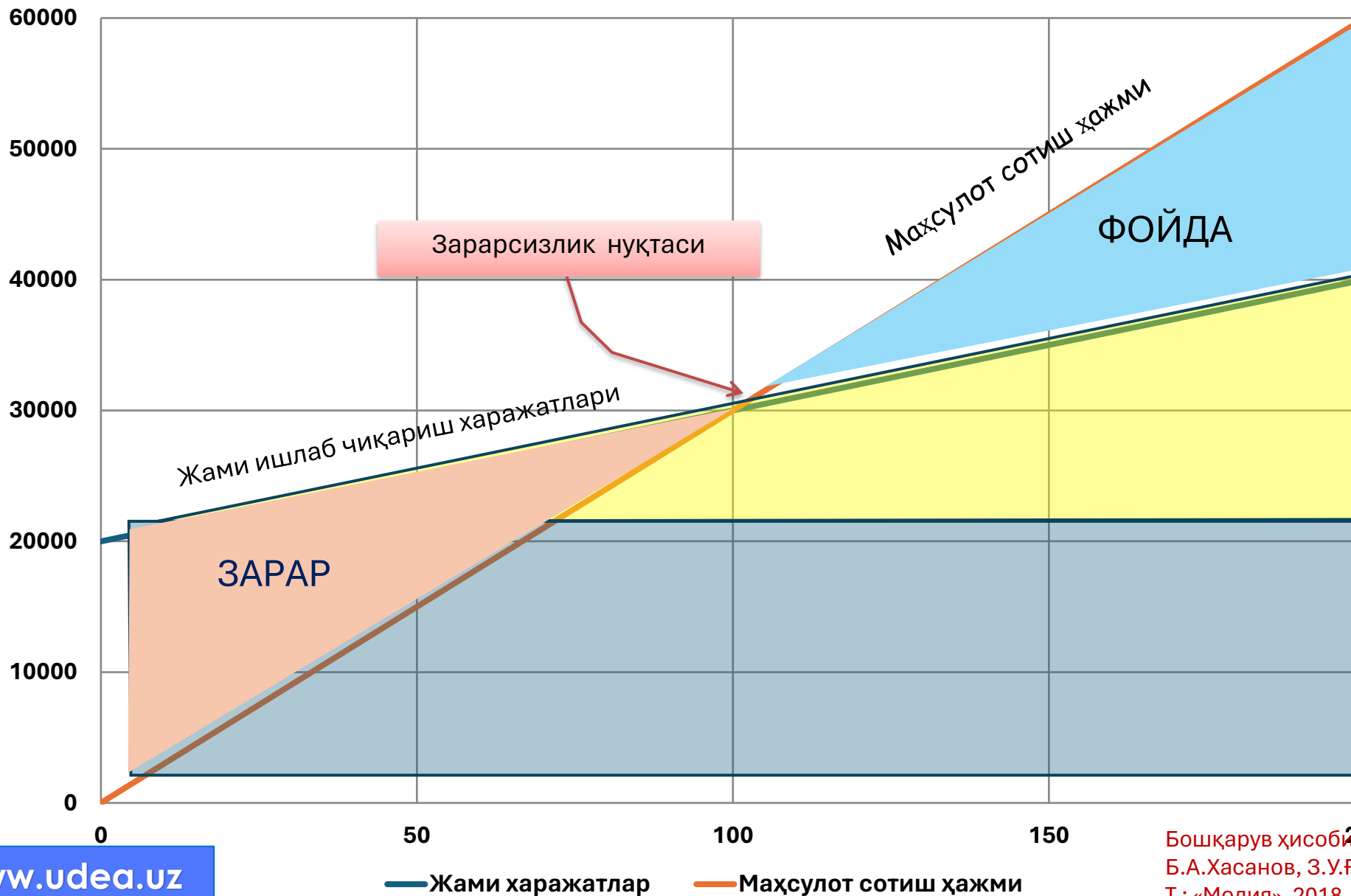
**CVP - таҳлилини** ташкил этувчи барча баҳоларнинг ўзаро алоқадорлигини таъминлаш ва анча оддий йўл билан ҳар бир омилнинг таъсирини аниқлашга имкон туғдириши лозим.



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

# Маҳсулот сотиш ҳажми ва молиявий натижалар ўзаро боғлиқлик графиги

30

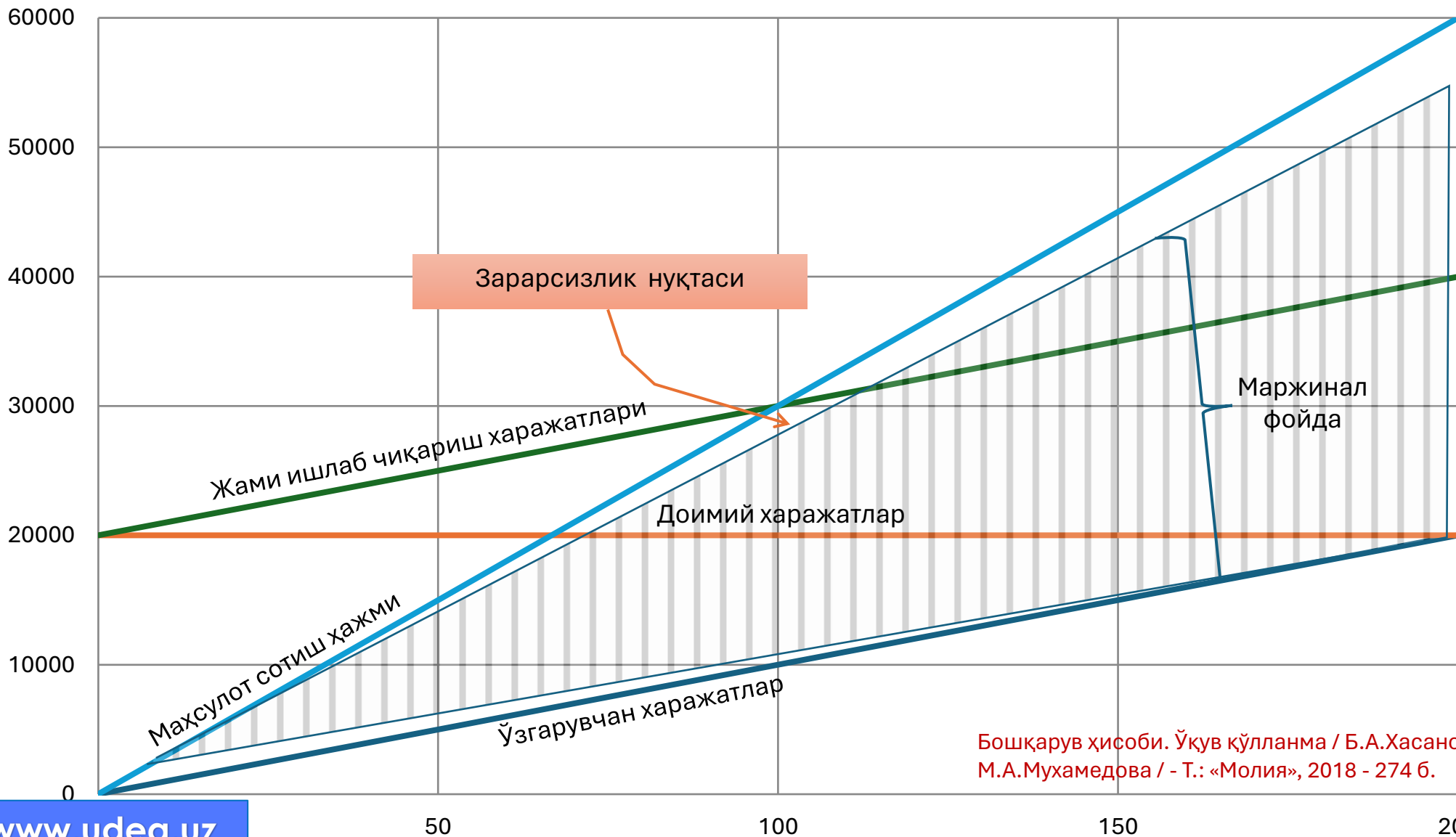


Бошқарув ҳисоби: 3-қув қўлланма /  
Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова  
Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## Маҳсулот сотиш ҳажми ўзгаришининг молиявий натижага таъсири ҳамда зарарсизлик нуқтаси таҳлили

№	Кўрсаткичлар	Сатр	Вариантлар								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми (дона)	1	0	25	50	75	<b>100</b>	125	150	175	200
2	Ўзгарувчан харажатлар	2=1 x 100	0	2500	5000	7500	<b>10000</b>	12500	15000	17500	20000
3	Ўзгармас харажатлар	3	20000	20000	20000	20000	<b>20000</b>	20000	20000	20000	20000
4	Жами харажатлар	4=2+3	20000	22500	25000	27500	<b>30000</b>	32500	35000	37500	40000
5	Маҳсулот сотиш ҳажми	5=1 x 300	0	7500	15000	22500	<b>30000</b>	37500	45000	52500	60000
6	Молиявий натижа	6=5-4	-20000	-15000	-10000	-5000	<b>0</b>	5000	10000	15000	20000
7	Харажатлар рентабеллиги	7=6/4 x 100%	-100%	-67%	-40%	-18%	<b>0%</b>	15%	29%	40%	50%

# Маҳсулот сотиш ҳажми ўзгаришининг моливий натижага таъсири ҳамда зарарсизлик нуқтаси графиги

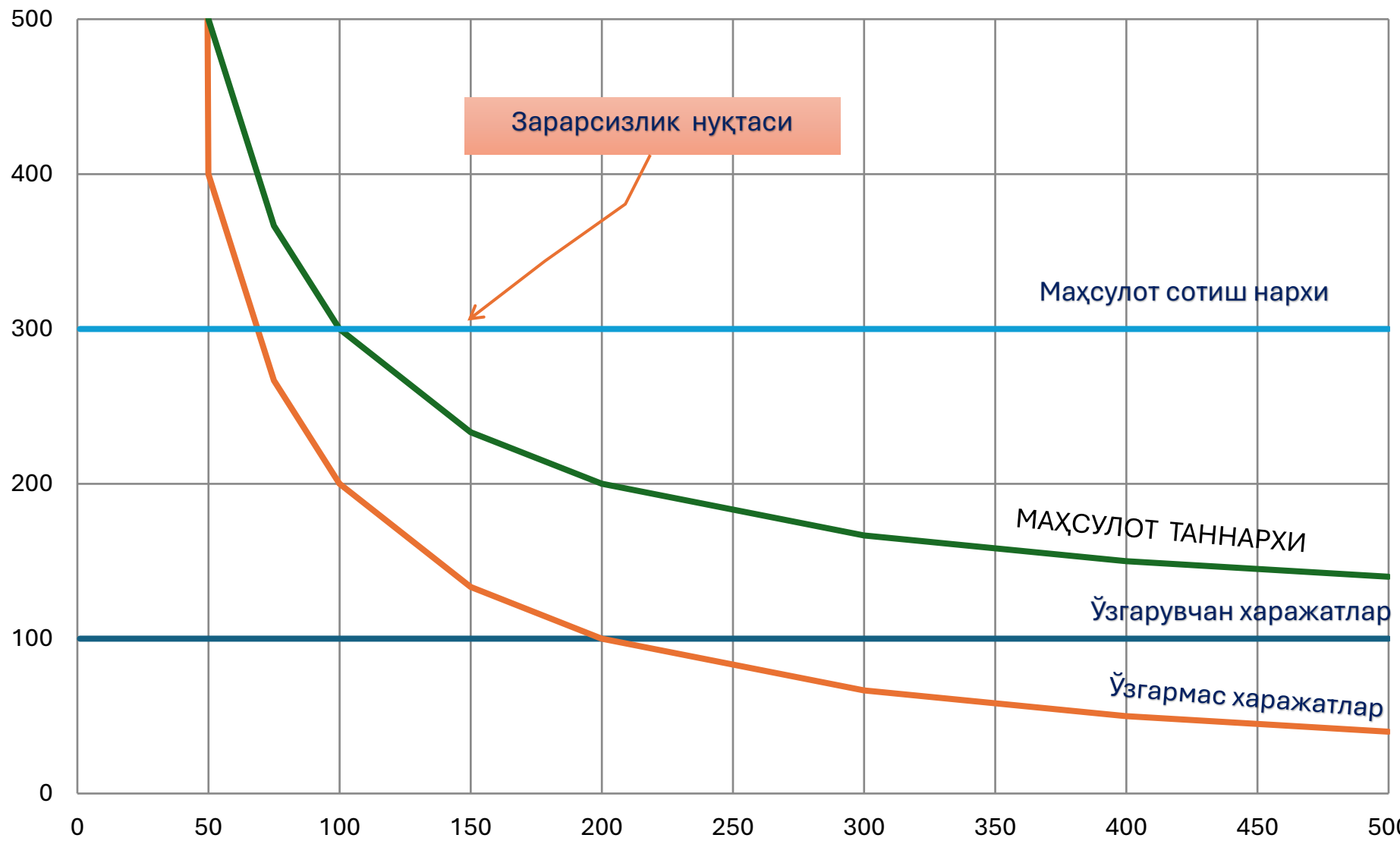


Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## Маҳсулот сотиш ҳажми ўзгаришининг битта маҳсулот таннархига таъсири таҳлили

№	Кўрсаткичлар	Вариантлар								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми (дона)	1	50	75	<b>100</b>	150	200	300	400	500
2	Битта маҳсулот учун ўзгарувчан харажатлар	100	100	100	<b>100</b>	100	100	100	100	100
3	Битта маҳсулот учун ўзгармас харажатлар	20000	400	267	<b>200</b>	133	100	67	50	40
4	Маҳсулот таннархи	20100	500	367	<b>300</b>	233	200	167	150	140
5	Маҳсулот сотиш ҳажми	300	300	300	<b>300</b>	300	300	300	300	300
6	Битта маҳсулот бўйича молиявий натижа	-19800	-200	-67	<b>0</b>	667	100	133	150	160
7	Харажатлар рентабеллиги	0%	-40%	-18%	<b>0%</b>	29%	50%	80%	100%	114%

# Маҳсулот сотиш ҳажми ўзгаришининг битта маҳсулот таннархига таъсири таҳлили



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма  
Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2015  
- 274 б.



## ХАРАЖАТЛАРНИ ТАҚСИМЛАШ УСУЛИ

1. Максимал ва минимал нуқталар
2. График усул
3. Энг кичик квадрат усули

Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова  
Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010

## ХАРАЖАТЛАРНИ ТАҚСИМЛАШ УСУЛИ

$$\text{Ўзгарувчан харажатлар ставкаси} = \left[ \left( \frac{\text{Макс. харажатлар миқдори} - \text{Мин. харажатлар миқдори}}{\text{100\%} - K_{\text{min, \%}}} \right) \times \frac{100\%}{100\% - K_{\text{min, \%}}} \right] : K_{\text{max}}$$

Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010

Компания видеотасмаларни ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисидаги маълумотларни таҳлил қилиб, у уларни тақсимлаш муаммосига дуч келди. Электр энергияси учун қатъий харажатлар миқдорини аниқлаш айниқса қийин бўлиб чиқди:

№	Ой	Ишлаб чиқариш, минг дона	Электр энергияси харажатлари, минг сўм
1	Январь	10.0	3750
2	Февраль	8.0	3500
3	Март	10.0	3700
4	Апрель	11.0	3750
5	Май	12.0	3800
6	Июнь	9.0	3430
7	Июль	7.0	3350
8	Август	7.5	3350
9	Сентябр	8.0	3420
10	Октябрь	10.0	3700
11	Ноябрь	12.0	3800
12	Декабрь	13.0	3860
	жами ўртача ойлик	9.8	3617.5

Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010

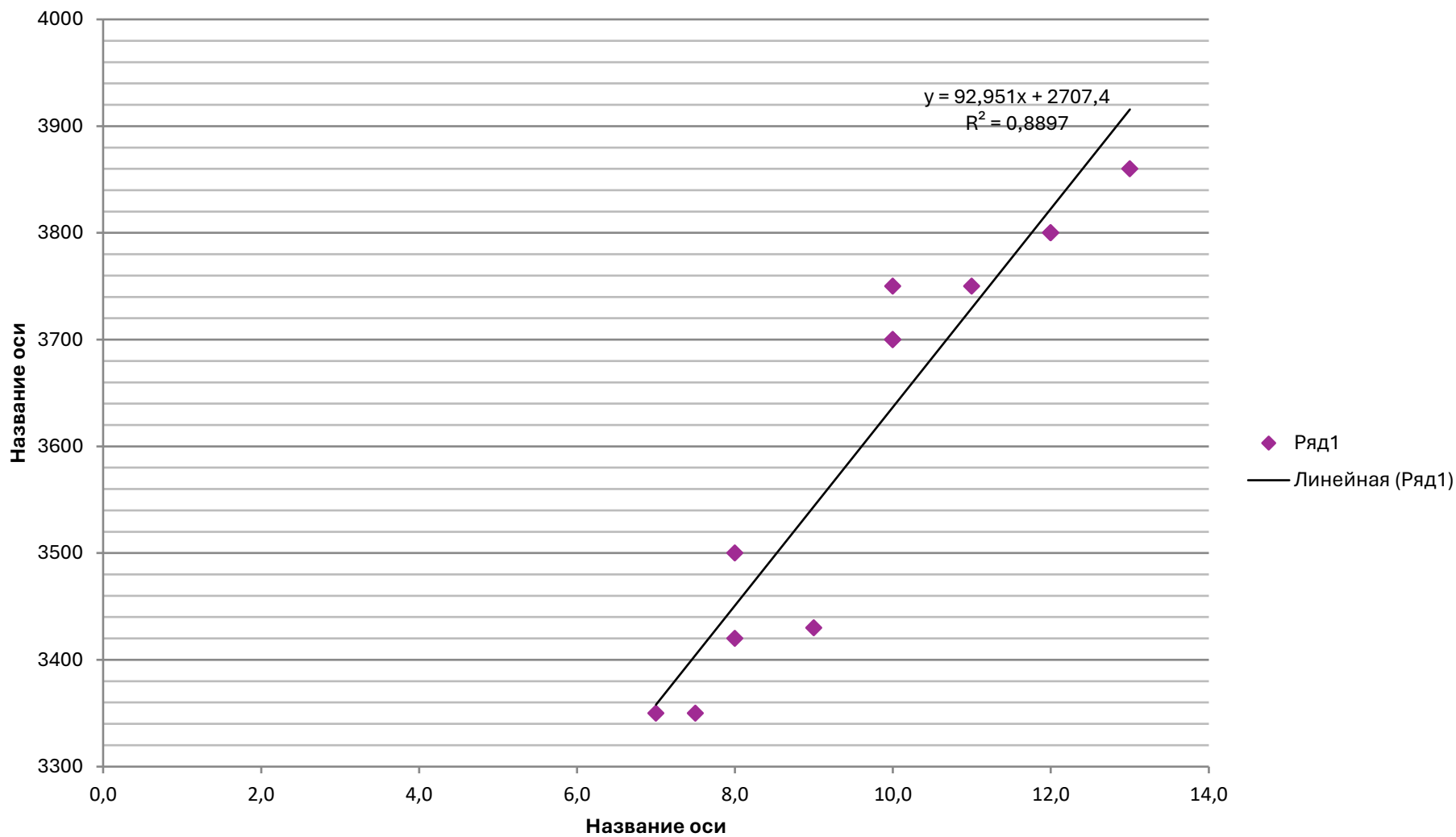
## Харажатларни тақсимлашнинг “Максимал ва минимал нуқталар” усули

Кўрсаткич	Ишлаб чиқариш ҳажми		максимал ва минимал қийматлар ўратсидаги фарқ
	Максимал	минимал	
1. Ишлаб чиқариш даражаси, минг дона			
%			
2. Электрэнергия сарфи, минг сўм			
Ўзгарувчан харажатлар ставкаси			
Доимий харажатлар =			

## Харажатларни тақсимлашнинг “Максимал ва минимал нуқталар” усули

Кўрсаткич	Ишлаб чиқариш ҳажми		максимал ва минимал қийматлар ўратсидаги фарқ
	Максимал	минимал	
1. Ишлаб чиқариш даражаси, минг дона	13	7	6,0
%	100%	53,8%	46,15%
2. Электрэнергия сарфи, минг сўм	3860	3350	510
Ўзгарувчан харажатлар ставкаси	85		
Доимий харажатлар =	2755		

# Харажатларни тақсимлашнинг “График” усули



## Мисол:

Кўрсаткичлар	Дастлабки вариант	Вариант 10% даромад ўсиши
Сотишдан тушган даромадлар	10 000	11000
Ўзгарувчан харажатлар	8 600	9 460
1. Ялпи маржа	1400	1540
2. Ялпи маржа коэффиценти	$1400/10000 = 0,14$	$1540/11000 = 0,14$
3. Доимий харажатлар	1200	1200
4. Рентабеллик чегараси	$1200/0,14 = 8571,4$	$1200/0,14 = 8571,4$
5.1 Молиявий куч чегараси	10000	11000
5.2 Молиявий мустаҳкамлик чегараси, %	$8571.4/1428.6$	$8571.4/2428.6$
6. Фойда	$1428,6/10000 \times 100 = 14\%$ $1428,6 \times 0,14 = 200$	$2428,6/11000 \times 100 = 22\%$ $2428,6 \times 0,14 = 340$

## ОПЕРАЦИОН ЛЕВЕРЕДЖ

**Бизнес пул билан бошланади ,  
доимо пул талаб қилади ва пулни  
купайтириш учун ҳаракат қилинади**

## Капиталнинг оптимал структураси

---

**Р**иск ва даромад ўртасидаги мувозанатни ўрнатадиган структура ва шу билан капитал қийматини камайтирган ҳолда компания акциялари нархини оширади.



Капитал тузилишини  
танлашга қуйидагилар  
таъсир қилади

Бизнес риси

Молиявий риск

Солиқ позицияси

Молиявий мослашувчанлик

## Бизнес rischi:

*Операцион фаолиятдан келажакдаги даромадларни  
прогноз қилиш билан боғлиқ риск (хавф).*

## Таъсир қилувчи омиллар

Талабнинг ўзгарувчанлиги

Сотиш нархининг ўзгарувчанлиги

Кириш нархининг ўзгарувчанлиги

Маҳсулот нархини кириш нархларининг ўзгаришига мослаштириш қобилияти.

Харажатларнинг доимийлик даражаси: доимий харажатлар улуши

## ОПЕРАЦИОН БОҒЛИҚЛИК -

Бу компания фаолиятида доимий харажатлардан қай даражада фойдаланилишидир

Агар компаниянинг умумий харажатларининг катта қисмини доимий харажатлар ташкил қилса, у ҳолда юқори даражадаги операцион боғлиқлик дейилади.

- Юқори доимий харажатлар юқори даражадаги автоматлаштириш ва капитал сиғимидир

Юқори даражадаги операцион боғлиқлик, бошқа рақобатдаг омиллар тенг бўлганда, сотувдаги нисбатан кичик ўзгариш компаниянинг операцион даромадининг катта ўзгаришига олиб келишини англатади.

## РЕЖА - А

Сотиш нарх	2.00
Доимий харажатлар	20000
Ўзгарувчилар харажатлар	1.50

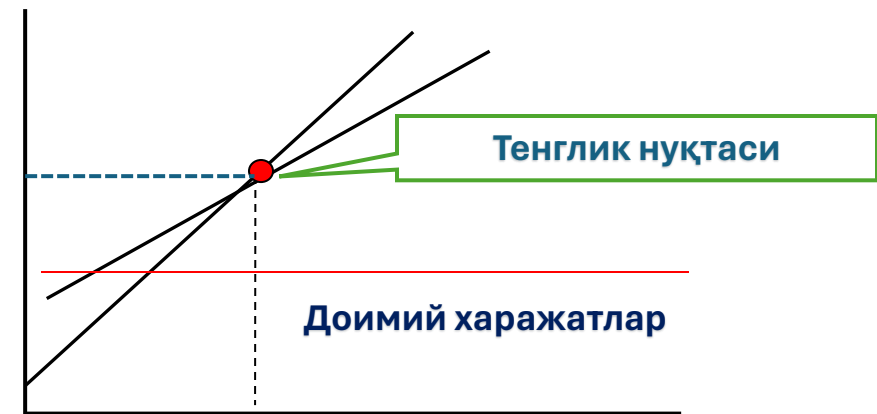
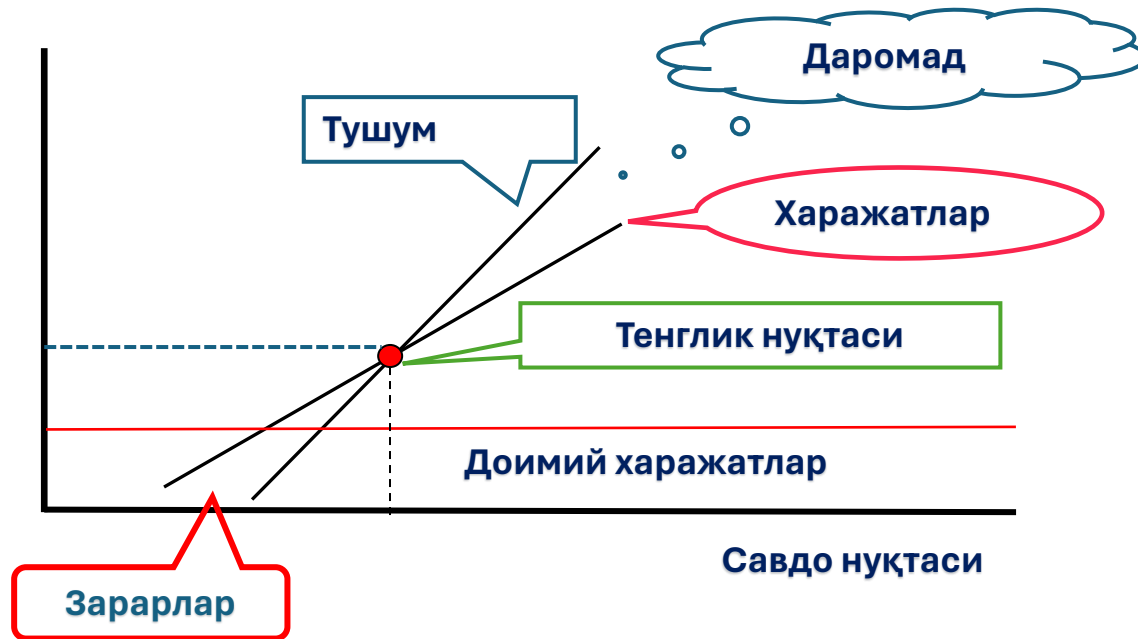
Сотилган бирликлар миқдори	Сотиш ҳажми	Операцион харажатлар	Ишлаб чиқариш фаолиятдан олинган фойда
0	0	20000	-20 000
40000	80 000	80 000	0
60 000	120 000	110 000	10000
110 000	220 000	185 000	35000
160 000	320 000	260 000	60 000
180 000	360 000	290 000	70 000
220 000	440 000	350 000	90 000

## РЕЖА - Б

Сотиш нарх	2.00
Доимий харажатлар	60000
Ўзгарувчилар харажатлар	1.00

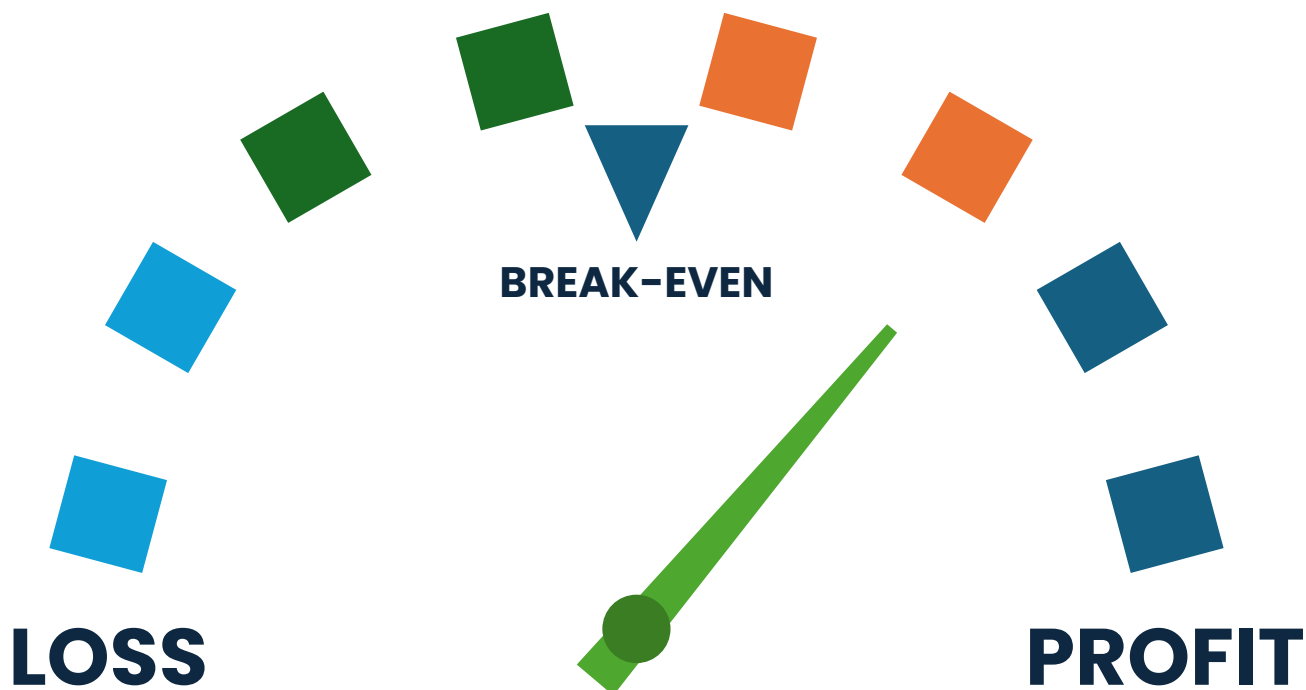
Сотилган бирликлар миқдори	Сотиш ҳажми	Операцион харажатлар	Ишлаб чиқариш фаолиятдан олинган фойда
0	0	60000	-60000
40000	80000	100000	-20000
60000	120000	120000	0
110000	220000	170000	50000
160000	320000	220000	100000
180000	360000	240000	120000
220000	440000	280000	160000

## ДАРОМАД ВА ХАРАЖАТЛАР



Финансовый менеджмент / Бригхэм Юджин, Хьюстон Джоэл /  
Издательство: Питер, 2016 г.

## “BREAK-EVEN POINT”-



Зарарсизлик нуқтаси деганда корхона ишлаб чиқаришнинг шундай тушуми ва шундай ҳажми тушуниладики, улар учун барча харажатлар ва кунлик фойдасини хоҳлашини таъминлайди, яъни бу сотишнинг шундай ҳажмики, унда корхона на зарар кўради, на фойда.

Бу нуқта “Хатарли” ёки “Ўлик” ёки “Мувозанат” нуқтаси дейилади. Иқтисодий адабиётларда қўшимча бу нуқта BEP (“**Break-even point**”-қисқартмаси) сифатида белгилашларини учратиш мумкинки, у рентабеллик нуқтаси деб айтилади.

**Савдо ҳажми = харажатлар**

$$\text{ЦА ПЕП} = \text{Зп ПЕП} + \text{З}$$

$$\text{ЦА ПЕП} - \text{Зп ПЕП} - \text{З} = 0$$

---

**Бу ерда:**

- ЦА - маҳсулот бирлигига сотиш нархи
- ПЕП - маҳсулотлар сони
- Зп - бир бирлик учун ўзгарувчан харажатлар
- З – доимий операцион харажатлар

Финансовый менеджмент / Бригхэм Юджин, Хьюстон Джоэл /  
Издательство: Питер, 2016 г.

$$\text{ПЕП}_{\text{БЕ}} = 3 / (\text{ЦА} - \text{ЗП})$$

---

- $\text{ПЕП}_{\text{БЕ}} = 20\,000 / (2.00 - 1.50) = 40\,000$  бирлик.
- $\text{ПЕП}_{\text{БЕ}} = 60\,000 / (2.00 - 1.00) = 60\,000$  бирлик.

Финансовый менеджмент / Бригхэм Юджин, Хьюстон Джоэл /  
Издательство: Питер, 2016 г.

## Фойдаланилган адабиётлар

- Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Horngren T. Ch., Datar S.M., Rajan M.V. / Published by Pearson, 2015
- Managerial Accounting. 17th Edition / Ray H. Garrison, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer / Published by McGraw-Hill Education, 2021
- Management accounting Information for Decision-Making and Strategy Execution. 6th Edition Anthony A. Atkinson, Robert S. Kaplan, Ella Mae Matsumura. Madison S. Mark Young / Published by Pearson, 2012
- Boshqaruv hisobi / Pardayev A., Pardayev B. / T.: G'G'ulom nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi., 2019
- Boshqaruv hisobi /Israilov R.I., Maxsudov B.Yu.. / T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2020
- Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010
- Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.
- Финансовый менеджмент / Бригхэм Юджин, Хьюстон Джоэл / Издательство: Питер, 2016 г.
- АССА. Учебное пособие / ДипИФР / [www.training.pwc.ru](http://www.training.pwc.ru)

**Эътиборингиз учун раҳмат!**

