



**COURSE: MANAGERIAL ACCOUNTING
LECTURE 5. COSTS — VOLUME — PROFIT
HOME WORK WITH ANSWERS
XUSAINOV SH. PhD**

**“БОШҚАРУВ ҲИСОБИ - ФАНИ
5 – МАВЗУ. ЖАРАЁНЛИ КАЛЬКУЛЯЦИЯ ҚИЛИШ
УЙ ВАЗИФАСИ ЖАВОБЛАРИ БИЛАН
ХУСАИНОВ Ш., и.ф.н., доцент
САВОЛЛАРГА ЖАВОБ БЕРИШИНГИЗ КЕРАК:**

1. Даромаднинг ўсиш суръати ва массасини максимал даражада ошириш учун қандай ёндашув қўлланилади?

Маржинал даромадни маржинал харажатлар билан таққослаш фойда массасини максималлаштириш муаммосини ҳал қилишда энг самарали ҳисобланади. Бу муаммо асосан биринчи бобда ҳал қилинди, аммо биз унга қайтишимиз керак.

Маҳсулотлар реализациясидан тушган тушумни умумий, шунингдек ўзгарувчан ва доимий харажатлар билан таққослаш нафақат фойданинг максимал миқдорини ҳисоблаш, балки унинг ўсишининг энг юқори суръатини аниқлаш учун ҳам қўлланилади.

Таҳлил мақсадларига қараб бу икки ёндашувни бирлаштириш ажойиб амалий натижалар беради.

Харажатларни ўзгарувчан ва доимий турларга бўлишнинг амалий фойдаси нимада? Биринчидан, бундай бўлиниш маълум харажатларнинг нисбий қисқариши ҳисобига фойда ҳажмини ва ўсиш суръатини ошириш муаммосини ҳал қилишга ёрдам беради. Иккинчидан, ушбу тасниф харажатларнинг қопланишини баҳолашга имкон беради ва иқтисодиёт ҳамда молиявий шароит ёмонлашганда ва бошқа қийинчиликларда корхонанинг «молиявий хавфсизлик (мустаҳкамлик) чегарасини» аниқлашга имкон беради. Харажатларнинг бундай тоифаларга жаратилиши **операцион таҳлил** учун зарурдир.

2. «Costs — Volume — Profit» — CVP таҳлили асосий мақсадларини ёритиб бериш?

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.



Бизнес юритишнинг асосий масалалари қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин.

- 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?

Таҳлилнинг асосий мақсади даромадга қуйидаги беш омил таъсир қилишини баҳолашдир:

- сотиш нархлари
- савдо ҳажми
- бир бирлигидаги ўзгарувчан харажатлар
- жами доимий харажатлар
- сотилган маҳсулотлар нисбати

3. Ишлаб чиқариш зарарсизлигини таҳлил этиш қандай амалга оширилади?

Бозор муносабатлари шароитида ҳар қандай ишлаб чиқариш корхонаси раҳбари турли хил оқилона бошқарув қарорлари қабул қилишга мажбур бўлади.

“Харажатлар - ишлаб чиқариш ҳажми - фойда” (Costs — Volume — Profit) ўзаро алоқадорлик таҳлили зарарсизлик нуқтасини аниқлашда менежерлар учун муҳим восита ҳисобланади. Шунингдек, мазкур таҳлил тизими ёрдамида бухгалтерлар, аудиторлар, экспертлар ва маслаҳатчилар корхона молиявий натижасини ҳаққоний баҳолаш ва яхшилаш учун муҳим тавсиялар беришлари мумкин.

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

Баҳолар, корхона харажатлари, маҳсулотни сотиш ҳажми ва таркибига оид ҳар бир қабул қилинган қарор пировард-натижа корхона молиявий натижасида намоён бўлади.

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

- 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. 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.

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

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

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

4. Бошқарув ҳисобида зарарсизлик нуқтасини тушунчаси ва ҳисоблаш усуллари кўрсатиб беринг.

Зарарсизлик нуқтаси (рентабеллик чегараси) деганда, корхона ишлаб чиқаришининг шундай ҳажми ва тушуми тушуниладики, бунда барча харажатлар қопланиши ва дастлабки фойда олинishi таъминланади, яъни маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни сотишдан олинadиган тушум унинг барча харажатлари йиғиндисига тенг бўлади. Бу сотишларнинг шундай ҳажмики, унда корхона фойда ҳам, зарар ҳам кўрмайди.

Мазкур нуқта “Хатарли”, “Ўлик” ёки “Мувозанат” нуқтаси дейилади. Иқтисодий адабиётларда бу нуқтани ВЕР (“Break-even point” - қисқартмаси) сифатида белгиланади ва у рентабеллик нуқтаси ёки остонаси деб аталади.

Зарарсизлик нуқтаси (рентабеллик остонаси)ни ҳисоблаш график, тенгламалар ва маржинал даромад каби усуллар ёрдамида амалга оширилади.

График усулда зарарсизлик нуқтаси (рентабеллик остонаси)ни топиш «Харажатлар - маҳсулот ҳажми – фойда» яхлит графигини тузиш



имконини беради

Шуни таъкидлаш зарурки, ишлаб чиқаришнинг зарарсизлик нуқтаси ва ялпи фойда расмсини тасвирлашда турли даражадаги ишлаб чиқаришлар ўртасидаги боғлиқликни аниқлаш муаммоси пайдо бўлади. Зарарсизлик нуқтаси расми бўйича фойда ва зарарлар ўртасидаги оқилона нисбатни аниқлаш учун жами харажатлар ва даромадлар чизиқлари орасидаги масофа аниқланади. Бунда фойданинг ошишига маҳсулот ҳажмини ўзгариши таъсирини аниқлашда қулай усуллардан бири фойда ва маҳсулот ҳажми ҳисобланади

Фойдаланилган адабиётлар:

1. Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Horngren T. Ch., Datar S.M., Rajan M.V. / Published by Pearson, 2015
2. Managerial Accounting. 17th Edition / Ray H. Garrison, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer / Published by McGraw-Hill Education, 2021
3. 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
4. Boshqaruv hisobi / Pardayev A., Pardayev B. / T.: G'.G'ulom nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi., 2019
5. Boshqaruv hisobi /Israilov R.I., Maxsudov B.Yu.. / T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2020
6. Boshqaruv hisobi. O'quv qo'llanma / B.A.Xasanov, Z.U.G'aniyev, M.A.Muxamedova / - T.: «Moliya», 2018 - 274 b.