

**TİCARƏT**  
**İQTİSADİYYATI**  
(dərslük)  
**II HİSSƏ**

**BAKI -2006**

## *MÜQƏDDİMƏ*

Dərslinin bu hissəsi ticarətin və əsasən onun qurumlarının – müəssisə, firma, şirkət və ticarətin sair bölgələrinin ticarət-təsərrüfat-maliyyə məsələlərini əhatə edir. O, əsasən, təcrübi-praktiki xarakter daşıyır. Bununla belə onun heç bir bölməsi, fəsili, mövzusu iqtisadi-sosial və nəzəri problemlərin təlimindən xali deyildir.

Dərslinin həmin hissəsi «Mal dövriyyəsi» başlığı altında III bölmədən başlayır. Burada onun IX, X, XI fəsiləri əhatə olunur və istehlak şeyləri, istehsal vasitələri və kütləvi iaşə bazarlarında pərəkəndəsətış və topdansətış mal dövriyyələri anlamının, zəruriliyinin, təhlili və planlaşdırılmasının, habelə, bunların bazar iqtisadiyyatı tələblərinə uyğun yeniləşdirilməsi və təkmilləşdirilməsinin təlimindən söhbət gedir.

«Maddi və əmək resursları» - IV bölmə belə adlanır. Burada ticarətdə əsas kapitalın məhfumu, mahiyyəti və təsnifatı, əsas kapitalın dəyərləndirilməsi və onlardan istifadə effektivliyi öyrənilir, əsas kapitalın təkrar istehsalının xüsusiyyətlərinə diqqət yetirilir. Bu fəsildə (XII) maddi resursların tərkib hissəsi kimi əsas kapitaldan fərqləndirmə (müqayisətmə) xatirinə dövriyyə kapitalı da səthi olaraq nəzərdən qaçırılmaz. Həmin bölmədə əmək resurslarına daha geniş yer verilir. Onun təliminə iki fəsil (XIII və XIV) həsr edilmişdir. Bu fəsillərdə əməyin maddi və mənəvi həvəsləndirmə sisteminin (XIV) və kollektivlərdə insan münasibətlərinin (XIII) təliminə xüsusi diqqət yetirilir. Tədavül sferasında əmək sərfinin özünəməxsus xüsusiyyətləri, əmək məhsuldarlığı və əməyin effektivliyi, işçilərin təhsili və ixtisaslarının artırılması, habelə əməyin maddi və mənəvi həvəsləndirilməsi məsələləri ətraflı öyrənilir.

Dərslinin Y bölməsi (XY-XX) bazara keçidin tələbləri əsas götürülərək yeni iqtisadi-sosial şəraitində ticarət qurumlarının təsərrüfat müstəqilliyi, gəlirlilik, tədavül xərcləri, mənfəəti, rentabelliği, mənfəətin maksimallaşdırılması, təsərrüfat fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi və kreditləşdirilməsi və sair problemlərin təliminə və həlli yollarının şərhinə həsr edilir.

Dərsləkdə cəhd edilmişdir ki, ticarət iqtisadiyyatının təcrübi cəhətlərinin mənimsənilməsi üçün əlverişli imkanların yaradılması, o cümlədən ticarət-təsərrüfat

fəaliyyətinin mühüm kəmiyyət və keyfiyyət göstəricilərinin makro, təsərrüfat-maliyyə göstəricilərinin isə müəssisə, firma və şirkət səviyyələrində təhlili və planlaşdırılmasının tələblər tərəfindən hərtərəfli və dərin mənimsənilməsi imkanları da nəzərdən qaçırılmamışdır.

Dərslinin həmin hissəsi işlənərkən, onun I hissəsində olduğu kimi, dünya və milli iqtisadiyyatın müasir tələbləri əsas götürülmüş, ticarət iqtisadiyyatı elminə və kursuna dair inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı ölkələri alimlərinin müvafiq əsərləri, dərslikləri və dərs vəsaitlərindən, habelə həmin dərslinin sələfi olan «Ticarətin iqtisadiyyatı» (Azərnəşr, 1989) dərslindən istifadə olunmuşdur. Burada təcrübi materiallar, faktiki informasiyalar, Azərbaycan Respublikasında aparılan islahatların əsasını təşkil edən sənədlərdən istifadə də nəzərdən qaçırılmamışdır.

Dərslik prof. İ.Ə.Feyzullabəylinin ümumi rəhbərliyi altında kollektiv müəlliflər tərəfindən hazırlanmışdır: dos. S.İ.Allahyarlı – IX və X fəsillər, dos. A.Ş.Əlizadə – XIII və XIV fəsillər, b/m L.A. Rəhimova XV, XVII, XVIII və XIX fəsillər prof. İ.Ə.Feyzullabəyli – (Müqəddimə), XII, XVI və XX fəsillər.

Həmin dərslik bazar iqtisadiyyatına keçidlə bağlı ilk təşəbbüsdür. Elə bu baxımdan da o, nöqsansız deyildir. Oxucularımızdan bu barədə fikir və təkliflərini bu ünvana göndərmələrini xahiş edirik: Bakı, İstiqlaliyyət küçəsi 6, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, Ticarət kafedrası.

Öncədən öz minnətdarlığımızı bildiririk.

### III BÖLMƏ. MAL DÖVRIYYƏSİ

Bazara keçid şəraitində mal tədavülü prosesi ictimai məhsulun üç tərkib hissəsinə uyğun olaraq üç növ mal dövriyyəsini əhatə edir: topdansatış mal dövriyyəsi (istehsal vasitələri, fermer-kəndli təsərrüfatı məhsulları və xalq istehlakı mallarının topdansatışı); fermer-kəndli təsərrüfatı məhsullarının tədarükü dövriyyəsi; xalq istehlakı mallarının pərakəndə satış mal dövriyyəsi. Topdansatış mal dövriyyəsi tədavül prosesinin başlanğıc mərhələsi hesab edilərsə, pərakəndə satış mal dövriyyəsi sonuncu mərhələni təşkil edir. Onun həyata keçirilməsi ilə xalq istehlakı mallarının tədavül prosesi başa çatır və mallar tədavül dairəsindən şəxsi istehlak dairəsinə keçir.

### IX FƏSİL. PƏRAKƏNDƏ SATIŞ MAL DÖVRIYYƏSİ

#### § 1. MAL DÖVRIYYƏSİ MƏFHUMU, ƏHƏMİYYƏTİ VƏ GÖSTƏRİCİLƏRİ

Pərakəndə satış mal dövriyyəsi ticarətin və eləcə də iqtisadiyyatın digər sahələrinin inkişafını və insanların həyat səviyyəsini əks etdirən göstəricidir.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsi malların istehlakçılara doğru hərəkətinin sonuncu mərhələsidir. Bu dövriyyə nəticəsində mallar tədavül sferasından çıxır alqı-satqı vasitəsilə onların dəyər forması dəyişilir və bir tərəfdən istehsal sahələrində yaranan məhsulların dəyəri ödənilir, digər tərəfdən isə ticarət müəssisələrinin ümumi gəliri artır.

Satış kanallarının xarakterindən asılı olmayaraq istehlak və istehsal vasitələri mallarının əhaliyə nağd pula və nisyə satılmasına *pərakəndə satış mal dövriyyəsi* deyilir.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsini onun ümumi həcmi və strukturu xarakterizə edir. Bu, müəyyən vaxt ərzində realizə olunmuş malların məcmuu məbləğidir. Belə ki, malların dövretmə sürəti artdıqca onların dəyəri daha tez ödənilir, istehsalın davamı tezləşir və əksinə.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsi ölkədə pul tədavülü ilə sıx əlaqədardır. Tədavüldə olan pul kütləsinin miqdarı və onun dövriyyə sürəti əsasən, dövriyyədə olan mal kütləsindən, mallara olan qiymətin səviyyəsindən, malların tədavül vaxtından asılıdır.

Respublikada pul tədavülünün möhkəmliyi, sabitliyi pərakəndə satış mal dövriyyəsinin inkişafından, malların dövretmə sürətindən çox asılıdır. Bankların kassalarına daxil olan pul kütləsinin 75%-dən bir qədər çox hissəsini pərakəndə satış

müəssisələri şəbəkəsi təmin edir. Pərakəndə satış mal dövriyyəsi xalq təsərrüfatı göstəricisi kimi o, istehsal sahələrinin istehsal həcmi və strukturu ilə sıx əlaqədardır. İstehsal sahələrində istehsal olunan şəxsi istehlak malları pərakəndə satış mal dövriyyəsinin maddi əsasını təşkil edir.

Mal dövriyyəsinin həcmi əhalinin alıcılıq fondunun ümumi həcmindən təxminən 80-85%-ni təşkil edir.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinə nağd hesablaşmalar vasitəsilə kredit kartları və bankların hesab çekləri üzrə, əmanətçilərin hesablarından köçürmələr hesabına, nisyə satılan uzunmüddətli malların nümunələr üzrə və s. formalarda əhaliyə satılan istehlak mallarının məcmu dəyəri daxildir.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinə aşağıdakı növ mal satışı formaları aiddir: a) pərakəndə satış ticarət müəssisələri şəbəkəsindən əhaliyə mal satışı; b) ictimai-iaşə müəssisələri şəbəkəsindən mal satışı; c) anbardan, tədarük məntəqələrindən, fermer-kəndli təsərrüfatlarından, emalatxanalardan, müxtəlif istehsal müəssisələrindən bilavasitə şəxsi istehlak üçün bəzi növ malların satışı; ç) fərdi tikmə müəssisələrindən həmin müəssisənin materiallarından hazırlanan paltar, ayaqqabı satışı, d) sifarişçilərin öz materiallarından hazırlanan məmulatlar üçün görülən işlərin dəyəri; e) mebelin, tikili paltarın, ayaqqabının, mədəni məişət və təsərrüfat təyinatlı malların, habelə mənzilin, evin təmiri üçün alınan pul; ə) dava-dərman və aptek məmulatı satışı; f) kitab, qəzet, jurnal və s. nəşriyyat məmulatları satışı; g) müvəqqəti istifadə etmək üçün əhaliyə kirayəyə verilən təsərrüfat və mədəni-məişət mallarının kirayə haqqı; ğ)pul-şey lotereyaları üzrə şey uduşlarının dəyəri; h) ictimai-iaşə, məişət xidməti və xalq istehlakı malları istehsal edən kooperativlərin satışdan əldə etdikləri vəsait və i.a.

Pərakəndə satış prosesində dəyər formalarının dəyişilməsi prosesi gedir: mallar pula çevrilir və təkrar istehsal üçün şərait yaranır. Mal dövriyyəsinin inkişafı bir sıra iqtisadi göstəricilərlə bağlıdır. Məsələn, tələb və təklif, mal ehtiyatları, malların daxil olması, gəlir, mənfəət, işçilərin sayı və s. və i.a.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsi bir sıra göstəricilərin hesablanması da istifadə edilir: əmək tutumu, fondtutumu; fondverimi və s.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin tənzimlənməsi nəticəsində bazarda mal təklifi və tələbat arasında uyğunluq, tarazlıq təmin edilə bilər.

Müasir şəraitdə pərakəndə satış mal dövriyyəsi mülkiyyətçilik mənsubiyyətinə görə geniş formada fərqləndirilir. Bunu aşağıda verilən cədvəldən daha aydın görmək olar (12-ci cədvəl).

Cədvəldən görüldüyü kimi, dövlət pərakəndə satış mal dövriyyəsinin xüsusi çəkisi 1990-2002-ci illər ərzində xeyli azalmışdır. Belə ki, 1990-cı ildə dövlət pərakəndə satış mal dövriyyəsinin xüsusi çəkisi ümumi dövriyyənin 33.3%-ni təşkil etdiyi halda, 1995-də 17,6 %, 2000-ci ildə 1,7% və 2002-ci ildə 1.5% təşkil etmişdir. Qeyri-dövlət (özəl) pərakəndə satış mal dövriyyəsinin xüsusi çəkisi isə müvafiq illərdə artmaqdadır. Belə ki, 1990-cı ildə qeyri-dövlət pərakəndə satış mal dövriyyəsinin xüsusi çəkisi ümumi dövriyyənin 66,7% -ni təşkil edirdisə, sonrakı

qalan illərdə daim artaraq 1995-ci ildə 82,4%, 2000-ci ildə 98,3%, 2002-ci ildə isə 98.5% təşkil etmişdir.

12-ci cədvəl

**Azərbaycanda 1990-2002 –ci illərdə pərakəndə satış mal dövriyyəsinin mülkiyyət formaları üzrə bölüşdürülməsi**

	1990		1995		2000		2001		2002	
	Məbləğ	Yekuna görə %-lə	Məbləğ	Yekuna görə %-lə	məbləğ	Yekuna görə %-lə	məbləğ	Yekuna görə %-lə	Məbləğ	Yekuna görə %-lə
Pərakəndə satış mal dövriyyəsi cəmi....	1,2	100	5293	100	10599.4	100	11877,4	100	13492.8	100
O cümlədən mülkiyyət formaları üzrə :										
a) dövlət.....	0.4	33.4	930.2	17.6	182.3	1.7	187.2	1.6	197.0	1.5
B) qeyri dövlət (özəl)	0.8	66.6	4363.2	82.4	10417.8	98.3	11690.2	98.4	13245.3	98.5
C) istehlak kooperasiyası	0.2	0.25	108.4	2.5	-	-	-	-	-	-

Respublikada qeyri-dövlət pərakəndə satış mal dövriyyəsinin inkişafı ölkədə iqtisadi islahatların aparılması və ticarətdə özəlləşmə prosesinin daha sürətlə həyata keçirilməsi ilə əlaqədardır.

Ölkədə 1990-2002-ci illər üzrə pərakəndə satış mal dövriyyəsinin orta illik artım sürətini müəyyən etmək üçün aşağıdakı düsturdan istifadə olunmuşdur:

$$X = \sqrt[n-1]{y_n / y_o} ,$$

burada  $x$  –orta illik artım sürəti;  $n-1$ - dövriyyələrin sayı  $y_n$ - son dövrün mütləq səviyyəsi,  $y_o$ - bazis dövrünün mütləq səviyyəsidir.

Cədvəldə verilən rəqəmləri həmin düstura tətbiq etməklə aşağıdakı alınır

$$X = \sqrt[7]{13492,8 / 5293,4} = 2.2$$

**§ 2. PƏRAKƏNDƏ SATIŞ MAL DÖVRİYYƏSİNİN İNKİŞAFI QANUNAUYGUNLUQLARI**

Təbiətdə olduğu kimi iqtisadiyyatda da bir sıra proseslər obyektiv xarakter daşıyır və bu, ildən-ilə ardıcıl olaraq təkrar olunur. Bu baxımdan pərakəndə satış

mal dövriyyəsinin inkişafı müəyyən qanunauyğunluqlarla xarakterizə olunur. Bu qanunauyğunluqlar aşağıdakılardan ibarətdir:

**1. Mal dövriyyəsinin ümumi və hər nəfərə düşən həcmi durmadan artır.**

Bu qanunauyğunluq, əsasən, əhalinin pul gəlirləri ilə bağlıdır. Əhalinin pul gəlirlərində baş verən dəyişikliklər pərakəndə satış mal dövriyyəsinin həcmi və strukturunda öz əksini tapır. Əhalinin pul gəlirlərinin artması pərakəndə satış mal dövriyyəsinin ümumi həcmində, eləcə də orta hesabla bir nəfərə düşən dövriyyənin artmasında öz əksini tapır (pul gəlirlərinin azalması mal dövriyyəsinin inkişafına mənfi təsir göstərir).

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin inkişafı istehlak malları istehsal sahələrinin, inkişafından asılıdır. 1990-1996-cı illərdə respublikada baş verən iqtisadi əngəlliklər pərakəndə satış mal dövriyyəsinin inkişafına mənfi təsir göstərmişdir.

Həmin illərdə ümumi daxili məhsulun orta hesabla azalma sürəti 20-13 faiz təşkil etmişdir. Bu illərdə əhalinin real gəliri xeyli azalmış, iqtisadiyyatın dirçəlişi pozitiv dəyişikliklərə məruz qalmışdır. Sonrakı illərdə ümumi daxili məhsulun istehsalı artaraq, 1996-cı ildə 1995-ci ilə nisbətən 101.3%, 1997-ci ildə 105.8% təşkil etmişdir. Bununla bağlı həmin və sonrakı illərdə də onun pul gəlirləri xeyli artmışdır.

İqtisadiyyatda baş verən dəyişikliklər pərakəndə satış mal dövriyyəsinə müsbət təsir göstərmişdir. Bunu aşağıdakı cədvəldən daha aydın görmək olar (13-cü cədvəl).

*13-cü cədvəl*

**1990-2002-ci illərdə respublikada pərakəndə satış mal dövriyyəsinin inkişafı (müvafiq illərin qiymətləri ilə)**

Göstəricilər	1990	1995	1999	2000	2001	2002
Satışın bütün növləri üzrə pərakəndə satış mal dövriyyəsi (mlrd man.)	1,2	5293.4	9448.1	10599.4	11877.4	13442,3
Əhalinin hər nəfərinə düşən pərakəndə satış mal dövriyyəsi (manatla)	166,8	699732	1201620	1336856	1486310	1669478

Cədvəldən göründüyü kimi, artıq 2002-ci ildə mal satışının ümumi həcmi 1990-cı ilə nisbətən xeyli artmışdır.

**2. Mal dövriyyəsinin strukturu müntəzəm olaraq dəyişilir və keyfiyyətə yaxşılaşır.** Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin strukturu bir sıra amillərdən, o cümlədən istehsalın həcmi və quruluşundan, əhalinin pul gəlirlərinin səviyyəsindən, əhalinin sayından, tərkibindən, iqlim şəraitindən və s. asılıdır.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin strukturu əhalinin iqtisadi vəziyyətini xarakterizə edir. Respublikada mal dövriyyəsinin makrostrukturunu xarakterizə edən cədvələ nəzər salmaq(14-cü cədvəl).

Cədvəldən göründüyü kimi, 1995-2002-ci illərdə ümumi pərakəndə satış mal dövriyyəsinin çox hissəsini ərzaq malları təşkil edir. Belə ki, 1995-ci ildə ərzaq malları üzrə dövriyyə məcmu satış mal dövriyyəsinin 75%-ni təşkil etmişdir, lakin sonrakı dövrlərdə bu rəqəm ildən-ilə azalmağa başlayır.

*14-cü cədvəl*

**1995-2002-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında pərakəndə satış mal dövriyyəsinin makrostrukturunu**

	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Pərakəndə satış mal dövriyyəsi- cəmi	100	100	100	100	100	100
o cümlədən ;						
a) ərzaq malları	75,0	69,1	68,7	68,3	67,7	67,1
b) qeyri ərzaq malları	25,0	30,9	31,3	31,7	32,3	32,9

Məsələn, 1998-ci ildə ərzaq malları üzrə pərakəndə satış mal dövriyyəsi ümumi dövriyyənin 69,1%, 1999-cu ildə 68,7%, 2000-ci ildə 68,3%, 2001-ci ildə 67,7, 2002-ci ildə isə 67,1%. Başqa sözlə, bu illərdə qeyri-ərzaq mallarının xüsusi çəkisi fasiləsiz olaraq artmağa başlayır. Əhalinin pul gəlirləri artıqca qeyri-ərzaq mallarının dövriyyədə xüsusi çəkisi də artır. Ərzaq mallarının isə xüsusi çəkisi aşağı düşür. Buna baxmayaraq, ərzaq malları üzrə dövriyyənin strukturunda ət, və ət məhsulları, meyvə-tərəvəz və ümumiyyətlə, keyfiyyətli ərzağın xüsusi çəkisi müntəzəm olaraq artır.

**3. Şəhərə nisbətən kənd mal dövriyyəsinin daha yüksək sürətlə artması.** Bu qanunauyğunluq, əsasən, qeyri-ərzaq mallarına şamil edilir. Çünki, kəndlərdə fermer-kəndli təsərrüfatın genişləndirilməsi xüsusiyyətçiliyə keçimlə bağlı, burada natural istehlak pullu istehlakı üstələyir. Bununla əlaqədar pul gəlirlərinin çox hissəsi qeyri-ərzaq mallarının satın alınmasına yönəldilir.

**4. Mal dövriyyəsinin artım sürəti ölkənin şəhər və rayonları (regionları) üzrə daim dəyişir.** Bu qanunauyğunluq məhsuldar qüvvələrin səmərəli yerləşdirilməsi və əhalinin miqrasiyası ilə bağlıdır. Məsələn, hələ bazara keçiddən əvvəlki dövrün son dörd-beş onilliklərində Sumqayıt, Əli-Bayramlı, Mingəçevir, Daşkəsən və sair şəhərlərin, həmin şəhərlərdə yeni istehsal müəssisələrinin işə salınması ilə bağlı əhalinin, o cümlədən əmək resurslarının bir hissəsinin digər şəhər və rayonlara nisbətən daha sürətlə artmasını zəruri etdi. Bu hal indiki dövrümüzdə də müşahidə olunacaqdır.

**§ 3. MÜƏSSİSƏNİN (FİRMANIN) MAL DÖVRİYYƏSİ PLANI**

Ticarət müəssisəsinin (firmanın) mal dövriyyəsi onun ticarət-maliyyə planının istiqamətverici göstəricisidir. Onun bütün plan göstəriciləri, o cümlədən, artım planı, fəhlə və qulluqçular ştatı, əməyin ödənilməsi fondu, tədavül xərcləri, ümumi gəlirlər, mənfəət və rentabellik, kredit planı və maliyyə planının digər göstəriciləri mal

dövriyyəsi planı əsasında müəyyən edilir. Buna görə də mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən çox diqqətli olmaq, onun elmi əsasda tərtib edilməsinə nail olmaq lazımdır. Əgər mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən səhvə yol verilərsə, bu öz əksini digər göstəricilərin planında da tapacaqdır.

Ticarət müəssisəsinin (firmanın) mal dövriyyəsi planı aşağıdakı göstəricilər üzrə planlaşdırılır: *a) mal satışı; b) mal ehtiyatları; c) mal təminatı.*

Bu göstəricilərin arasında qarşılıqlı asılılıq və balans əlaqələri vardır. Həmin əlaqələr aşağıdakı ümumi düsturla ifadə olunur:

$$Q_1 + D = M_s + Q_2,$$

burada  $Q_1$  – planlaşdırılan dövrün əvvəlinə qalıq,  $D$  – dövr ərzində daxilolma,  $M_s$  – dövr ərzində satış,  $Q_2$  – planlaşdırılan dövrün sonuna qalıqdır.

Bu göstəricilərin hamısı, yuxarıda deyildiyi kimi, bir-birilə bağlı və bir-birindən asılıdır. Onların hər hansı birinin həcmində dəyişməsi digərlərinin də dəyişməsinə səbəb olur. Buna görə də mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən həmin göstəricilərin arasında uyğunluq yaratmaq lazımdır.

Müəssisənin mal dövriyyəsinin planlaşdırılması digər plan göstəricilərdə olduğu kimi üç mərhələdən ibarətdir: *a) mal dövriyyəsinin təhlili; b) plan layihəsinin işlənilib hazırlanması; c) mal dövriyyəsi planının firmanın (mağazanın) idarə heyəti və ya onun direktoru tərəfindən bəyənilməsi.*

Pərakəndə satış ticarət firmasının (müəssisəsinin) mal dövriyyəsinə planlaşdırmaq üçün müqəddəm şərtlər aşağıdakılardır.

**Mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsinin təhlili.** Plan ilindən əvvəlki ildə mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsinin təhlili mal dövriyyəsinə planlaşdırmaq üçün mühüm şərtidir. Belə ki, cari dövrdə planın yerinə yetirilməsi prosesində baş vermiş nöqsanları aşkar etmədən bu nöqsanları şərtləndirən amillərin təsir dərəcəsini, onların obyektiv və subyektivliyini müəyyən etmədən düzgün və elmi cəhətdən əsaslandırılmış plan tərtib etmək olmaz.

**Ticarət müəssisəsinin fəaliyyət dairəsində iqtisadi-sosial dəyişikliklər.** Bu tipli mühüm şərtlərdən biri müəssisənin (firmanın) fəaliyyət göstərdiyi rayonda baş verən dəyişikliklərdir. Buraya həmin rayonda yaşayan əhəlinin ictimai tərkibi, milli xüsusiyyətləri, adət və ənənələri, yaş tərkibi, alıcılıq qabiliyyəti, istehsal şəraiti, istehsal müəssisələrinin istehsal proqramı, məhsul buraxılışı və onun çeşidi, şəhər (rayon) ətrafında yerləşən kənd təsərrüfatı müəssisələrinin (həyətəyanı təsərrüfatın) istehsal xüsusiyyətləri, şəhərdə mənzil tikintisinin perspektivləri, yeni tikinti ilə əlaqədar olaraq mövcud ticarət müəssisələrinin ləğv edilməsi, və yaxud yenisinin tikilməsi, nəqliyyatın vəziyyəti və s. aiddir. Mal dövriyyəsi planını və onun strukturunu müəyyən edərkən bunların kompleks təsiri nəzərə alınmalıdır.

Mal dövriyyəsinin planlaşdırılmasında **planlaşdırılan il üçün mal dövriyyəsinin mallarla təmin edilməsi imkanlarının öyrənilməsi** də mühüm şərtidir. Buraya mal

almaq üçün öncədən müqavilələr bağlamaq, sənaye müəssisələri ilə birbaşa əlaqə yaratmaq vəziyyəti, habelə yerli mənbələrdən mal alınması imkanları və s. aiddir.

Ticarət müəssisəsinin mal dövriyyəsinə planlaşdırmaq üçün ilkin şərtlərdən biri də **müəssisənin (firmanın) maddi-texniki bazasının vəziyyətini nəzərdən keçirməkdir**. Bir qayda olaraq mal dövriyyəsi planını tərtib edərkən ticarət şəbəkəsinin yerləşməsi vəziyyətini, yeni müəssisə binalarının işə salınması vaxtını, onların soyuducu və sair avadanlıqla təchiz olunması vəziyyətini ətraflı öyrənmək lazımdır.

Cari dövrdə mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsinin təhlili qarşıdakı dövrün planlaşdırılmasında mühüm mərhələdir. Təhlilin əsas məqsədi aşağıdakıları öyrənilib aşkar etməkdir:

*-mal dövriyyəsi planının vaxtında və ahəngdar yerinə yetirilməsi;*

*-mal dövriyyəsi strukturu planının yerinə yetirilməsi;*

*-malların daxilolma planının yerinə yetirilməsi;*

*-mal satışı və daxilolma planlarının yerinə yetirilməsinin mal ehtiyatlarının vəziyyətinə təsiri;*

*-mal dövriyyəsinin ümumi həcmində və onun strukturunun dəyişilməsinə təsir göstərən əsas amillərin xarakterinin, onların obyektivliyinin (və ya subyektivliyinin) təsiri dərəcəsi;*

*-müəssisənin (firmanın) mal dövriyyəsinə genişləndirmək, onun strukturunu yaxşılaşdırmaq üçün daxili ehtiyatlar və s.*

Müəssisənin (firmanın) pərakəndə satış mal dövriyyəsi aşağıdakı ardıcılıqla təhlil edilir: mal satışı, mal ehtiyatları, sonra isə malların daxil olması.

#### **MAL SATIŞININ TƏHLİLİ**

Mal satışının təhlili imkan verir ki, əhalinin tələbinin ödənilməsi üçün satış planının struktur vahidləri və bütövlükdə müəssisə üzrə yerinə yetirilməsinə nəzarət olunsun, onun ümumi həcmi və strukturunun meylləri müəyyən edilsin, satışı artırmaq üçün daxili ehtiyatlar aşkara çıxarılsın və beləliklə, ticarət prosesinə operativ surətdə təsir göstərilsin.

Bir qayda olaraq qarşıdakı dövr üçün mal satışını planlaşdırarkən ilk növbədə cari ilin göstəriciləri təhlil edilir. Bu proses ilin axırına 3-4 ay qalmış, başqa sözlə, təhlil etmək üçün hələ faktik məlumat olmadığı bir dövrdə başlanır. Buna görə də təhlilə başlamazdan əvvəl «faktik» məlumat əldə etmək lazımdır. Bunun üçün dövrün sonunu gözləmədən planının necə yerinə yetiriləcəyi qabaqcadan hesablanılır. Buna «gözlənilən yerinə yetirmə» deyilir.

Təhlil bütünlükdə firma (müəssisə), ayrılıqda hər bir mal qrupu üzrə aparılır. Bununla əlaqədar olaraq, gözlənilən yerinə yetirmə müxtəlif üsullarla hesablanıla bilər. Bəziləri gözlənilən yerinə yetirməni hesablamaq üçün 9 aylıq faktik mal satışı məbləğinin üzərinə illik planla 9 aylıq faktik satış məbləği arasındakı fərqi gəlirlər, digərləri 9 aylıq faktik məbləğin üzərinə IV kvartalin planını gəlirlər, başqaları isə

bütün imkanları nəzərə alaraq IV kvartalda gözlənilən yerinə yetirməni hesablayıb, 9 aylıq faktik mal satışı məbləğinin üzərinə gəlirlər.

Planlaşdırmanın keyfiyyəti gözlənilən yerinə yetirmənin düzgün hesablanmasından çox asılıdır. Buna görə də gözlənilən yerinə yetirməni üçüncü üsulla hesablamaq daha məqsədyönlüdür.

Mal dövriyyəsinin təhlilini və planlaşdırılmasını «N» parça malları ticarəti müəssisəsi misalında göstərək (rəqəmlər şərtidir).

**Misal.** Cari il üçün parça malları üzrə illik plan 30.000 mln. man., o cümlədən IV kvartal üçün 6750mln. manatlıq həcmində müəyyən edilmişdir. 9 ay ərzində (I-IX aylar) 24200 mln. man. mal satılmışdır. Bu ilk doqquz aylıq planının 104,1% ( $24200 \times 100 : 23250$ ) yerinə yetirilməsini göstərir. IV kvartalda bazarın konyukturu, mal ehtiyatının vəziyyəti, malların daxilolma imkanları, bu kvartalın ticarətmə günlərinin sayı və s. amillər, habelə 9 aylıq planın artıqlaması ilə yerinə yetirilməsi göstərir ki, IV kvartalda parça malları satışı üzrə planın 107,4 faiz yerinə yetirilməsinə imkan vardır. Bu halda IV kvartalda gözlənilən yerinə yetirmə 7255 mln man. ( $6750 \times 107,4 : 100$ ) cari ildə gözlənilən yerinə yetirmə isə 31455 min man. ( $24200 + 7255$ ) olacaqdır.

Hər bir mal qrupu və bütünlükdə təşkilat üzrə gözlənilən yerinə yetirmə hesablandıqdan sonra mal satışı planının yerinə yetirilməsi və onun plandan kənarlaşması üzrə məlumatlar aşağıdakı qaydada hazırlanır və təhlil edilir (15-ci cədvəl).

15 -ci cədvəl

**200... -ci ildə «N» parça malları ticarət müəssisəsinin mal satışı planının yerinə yetirilməsi**  
(mln. man)

Mal qruplarının adı	Ötən il hesabat	Cari il		Plandan kənarlaşma min. man	Plana nisbətən %	Ötən il nisbətən %-lə	Xüsusi çəki (yekuna görə %-lə)			
		Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə				Ötən il, hesabat	Cari il		
								Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Plandan uzaqlaşma
Yun parça	9790	10300	11022	+722	107	112,6	34,7	34,3	35,0	+0,7
İpək parça	5150	500	5364	-136	97,5	104,2	18,3	18,3	17,1	-1,2
Pambiq parça	4110	4240	4435	+195	104,6	107,8	14,6	14,2	14,1	-0,1
Baş örtükləri	4800	5140	54118	+278	105,4	112,9	17,0	17,1	17,2	+0,1
Sair mallar	4350	4820	5216	+396	108,2	119,8	15,4	16,1	16,6	+0,5
Yekunu:	28200	30000	31455	+1455	104,9	111,5	100,0	100,0	100,0	-

Cədvəldən görüldüyü kimi mal satışını təhlil etmək üçün nəinki hər bir mal qrupu üzrə satış planının yerinə yetirilməsi öyrənilir, eyni zamanda onun strukturunun dəyişməsi də müəyyən edilir. Həmin cədvəldə mal dövriyyəsinin

strukturu hesabat, cari və plan üzrə verilmişdir. Məsələ burasındadır ki, müəssisənin mal dövriyyəsinin ümumi həcmi üzrə planın yerinə yetirilməsi heç də onun hər bir mal qrupu üzrə satış planının yerinə yetirilməsi demək deyildir. Buna görə də müqayisə edilən dövrlər üzrə onun mal dövriyyəsinin ümumi həcmində hər bir mal qrupunun xüsusi çəkisini müəyyənləşdirib müqayisə etmək lazımdır.

Mal satışını təhlil edərkən satışın həcminə təsir göstərən amilləri nəzərə almaq lazımdır. Bu amillərdən ən mühümü qiymət amilidir. Əgər cari ildə hər hansı bir mal və ya mal qrupu üzrə qiymətlər dəyişilibsə, bu həm həmin malın və ya mal qrupunun, həm də bütünlükdə mal dövriyyəsinin fiziki həcminə təsir göstərəcəkdir. Buna görə də mal satışı üzrə dövriyyəni mövcud qiymətlərlə yanaşı, müqayisəli qiymətlərlə də təhlil etmək lazımdır.

**Misal.** Fərz edək ki, cari ilin aprel ayının birindən etibarən yun parçasının qiyməti 15% aşağı düşmüşdür. Həmin malların illik dövriyyəsi 11022 mln. man (cədvələ bax), o cümlədən I kvartal üzrə 2860 mln.man. təşkil etmişdir. Belə olduqda, yeni qiymətlərlə satılan malların ümumi məbləği 8162 mln man. (11022-2860), müəssisə üzrə dəyişməz qiymətlərlə (hesabat ilində planlaşdırılan qiymətlərlə) mal satışı həcmi isə 23293 mln. man. (31455-8162) təşkil edəcəkdir. Buradan da müəssisə üzrə ümumi qiymət indeksi aşağıdakı kimi hesablanır:

$$J = \frac{(23293 + 8162) \cdot 0.85}{31455} = 0.96$$

Cari ildə müqayisəli qiymətlərlə mal satışının həcmi hesablamak üçün faktiki (gözlənilən) mal satışı həcmi qiymət indeksinə vurmaq lazımdır. Təşkilat üzrə bu 30197 mln. man.(31455·0,96) təşkil edəcəkdir.

Bizim misalımızda qiymətlər dəyişilmədiyinə görə qiymət indeksi nəzərə alınmır. Ümumiyyətlə, isə qiymətlər dəyişdikdə müəyyən edilmiş qiymət indeksinin köməyi ilə faktik mal dövriyyəsinin həcmi müqayisəli qiymətlərlə yenidən hesablanır və təhlil prosesində nəzərə alınır. Əgər qiymətlər bütün mallar və yaxud bir çox mallar üzrə dəyişərsə, bu halda mal dövriyyəsinin müqayisəli qiymətlərlə yenidən hesablanması üçün qiymət indeksi aşağıdakı düsturla müəyyən edilir:

$$J = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0},$$

burada  $J$ - qiymət indeksi,  $\sum q_1 p_0$  - hesabat ilində həmin ilin qiymətləri ilə mal satışının ümumi həcmi,  $\sum q_0 p_0$  - hesabat ilində bazis qiymətləri ilə mal satışının ümumi həcmidir.

Planın yerinə yetirilməsini təhlil edərkən ticarət müəssisəsi strukturunda əmələ gələn dəyişiklikləri də nəzərə almaq lazımdır. Əgər plan ilində bir müəssisənin ləğv edilməsi və ya yeni müəssisənin yaradılması ilə əlaqədar olaraq, dövriyyəsi təhlil olunan firmaya əlavə mağazalar və ya həmin firmadan digərlərinə yeni mağazalar

verilərsə, təhlil olunan firmanın faktik məlumatlarında müvafiq dəyişikliklər etmək lazımdır.

**Misal.** Fərz edək ki, iyul ayının birindən etibarən dövriyyəsi təhlil olunan firma əlavə olaraq dörd mağaza işə salmışdır. Lakin onların planı firmanın planına əlavə edilməmişdir. İlin ikinci yarım illiyində həmin mağazaların ümumi satış dövriyyəsi 1718 mln. manat olmuşdur. Bu müəssisələrin planı firmanın planına daxil olmadığı üçün təhlil edərkən həmin satış məbləğinin firmanın faktik satışından çıxıb müqayisə etmək lazımdır:

$$\frac{(31455-1718)\times 100}{30000}$$

Əgər təhlil olunan firmadan digər firmaya bir neçə mağaza verilərsə, təhlil zamanı onların planını ümumi plandan çıxmaq lazımdır. Fərz edək ki, firmadan digər firmaya 3 mağaza verilmişdir. Onların verilmə vaxtından ilin sonuna qədər olan müddətə planı 1890 min manat olmuşdur. Bu halda müqayisə belə olacaqdır:

$$\frac{31455\times 100}{30000-1890}$$

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinə kvartallar üzrə də təhlil etmək lazımdır. Bu, hər şeydən əvvəl planın ilin dövrləri üzrə necə yerinə yetirildiyini, mal satışının və bununla bağlı malların daxil olmasının ahəngdarlıq dərəcəsini aşkara çıxarar.

Mal dövriyyəsinin təhlili bununla da məhdudlaşmır. Planın firma (müəssisə) üzrə bütünlükdə yerinə yetirilməsi arxasında ciddi xətalər, o cümlədən, struktur vahidləri üzrə planın qeyri-bərabər yerinə yetirilməsi halları da ola bilər. Buna görə də hər bir struktur vahidi üzrə də planın yerinə yetirilməsini təhlil etmək lazımdır.

Bu məqsədlə həmin vahidləri müvafiq göstəricilərinə görə qruplaşdırma metodundan istifadə etmək məqsədəuyğundur. Belə hallarda, adətən, struktur vahidləri mal satışı planının yerinə yetirilməsi səviyyəsinə görə qruplaşdırılır və planın yerinə yetirilməsinin orta səviyyəsi və ahəngdarlığı müəyyən olunur. Planın yerinə yetirilməsi ahəngdarlığı illər, kvartallar, aylar, mal qrupları və s. üzrə də hesablanıla bilər. Ahəngdarlıq aşağıdakı düstur vasitəsilə hesablanır:

$$v = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{\sum n}}; \quad V = \frac{v \cdot 100}{\bar{x}}; \quad P_s = 10 - V,$$

burada,  $v$ -orta kvadratik kənarlaşma,  $x$ -cari ildə hər bir struktur vahidi,  $\bar{x}$ - il ərzində firmanın mal satışı planının yerinə yetirilməsi faizi,  $n$ - göstəricilərin (struktur vahidlərinin, kvartalların və s.) sayı,  $V$ -variasiya əmsalı,  $P_s$ -ahəngdarlıq əmsalıdır.

Kənd yerlərində mal dövriyyəsi rayon istehlak cəmiyyəti və rayon istehlak cəmiyyətləri ittifaqında təhlil edilir. Bu halda mal dövriyyəsi bütünlükdə cəmiyyət və

ya cəmiyyətlər ittifaqı üzrə və ayrılıqda hər bir istehlak cəmiyyəti və müəssisəsi üzrə öyrənilir.

Qarışıq mallar ticarəti firmasında təhlil ərzaq malları və qeyri-ərzaq malları üzrə ayrılıqda aparılır.

#### MAL EHTİYATLARININ TƏHLİLİ

Ticarət müəssisələrində mal ehtiyatlarının əsas vəzifəsi mal satışının fasiləsizliyini təmin etməkdir.

Mal ehtiyatlarının kəmiyyəti mal satışı üzrə dövriyyədən və malların daxilolma tezliyindən asılıdır.

Mal ehtiyatları təhlilində əsas məqsəd bu ehtiyatın cari ildə mal dövriyyəsinin normal inkişafını nə dərəcədə təmin etdiyini və mal dövriyyəsi sürətini necə dəyişdiyini aşkar etməkdən ibarətdir.

Mal ehtiyatlarının təhlili də müqayisəetmə metodu ilə aparılır. Lakin burada yalnız mütləq məlumatlar deyil, eyni zamanda nisbi məlumatlar da, yəni mal dövriyyəsi sürəti də müqayisə edilməlidir.

Mal ehtiyatlarını təhlil etmək üçün hər bir mal qrupu üzrə ayrılıqda və müəssisə üzrə bütövlükdə mal dövriyyəsi sürətini müəyyən edib, mal ehtiyatları norması ilə müqayisə etmək lazımdır.

Mal dövriyyəsi sürəti gün və dövretmə sayı göstəriciləri ilə müəyyən edilir. Mal dövriyyəsinin dövretmə sayına görə onun sürətinin hesablanması qaydası dərsləyin IV fəslində verilmişdir. Təcrübədə bu göstərici idarəetmənin yuxarı vəsiləsində, həm də nadir hallarda tətbiq edilir.

Mal dövriyyəsinin gün hesabı ilə sürəti aşağıdakı qaydada hesablanır və təhlil edilir (təhlili yun parça malları üzrə aparaq).

Əvvəlcə, faktik satış üzrə bir günlük dövriyyənin məbləği müəyyən edilir. Bunun üçün mal dövriyyəsinə dövrün günlərinin sayına bölürlər (təcrübədə dövrün günlərinin sayı il üzrə 360, kvartal-90, ay-30 gün götürülür). Bizim misalımızda yun parça üzrə bir günlük faktik mal dövriyyəsi 30,6 mln. manat (11022:360) təşkil edir.

Sonra orta mal ehtiyatı hesablanır. Təcrübədə bunu orta hesab üsulu ilə hesablayırlar. Lakin orta xronoloji hesablama üsulu daha əlverişlidir. Təhlil edilən ildə parça üzrə mal ehtiyatları aşağıdakı kimi olmuşdur.

01.01-nə	2160 mln. man.
01.IV-nə	2025 mln. man.
01.VII-nə	1965. mln. man.
01.X-na	1920 mln. man.
31.XII –nə və yaxud sonrakı ilin 01.01-nə	2060 mln. man.

Orta xronoloji hesablama üsulu ilə orta mal ehtiyatı aşağıdakı kimi hesablanır:

$$\frac{2160}{2} + 2025 + 1965 + 1920 + \frac{2060}{2} = 2005 \text{ mln. manat .}$$

5—1

Daha sonra, mal dövriyyəsi sürəti hesablanır. Bunun üçün orta mal ehtiyatını bir günlük dövriyyəyə bölmək lazımdır. Bu da 65,6 gün (2005:30,6) təşkil edəcəkdir.

Beləliklə, ümumiləşdirilmiş formada gün hesabı ilə mal dövriyyəsi sürəti aşağıdakı düstur ilə hesablanır.

$$D_g = \frac{M_{eo} \cdot G}{M_d}$$

burada,  $D_g$ -dövriyyə sürəti (gün hesabı),  $M_{eo}$ —orta mal ehtiyatı,  $G$ —dövrün günlərinin sayı,  $M_d$ —mal dövriyyəsidir.

Mal dövriyyəsinin gün hesabı ilə faktik (gözlənilən) sürətini hesabladıqdan sonra, onu mal ehtiyatlarının gün hesabı norması (planı) ilə müqayisə edirik. Bizim misalımızda (16-cı cədvələ bax) fərq –0,5gün təşkil edəcəkdir. Riyazi dildə mal dövriyyəsi sürətləri arasındakı fərq əks işarə ilə ifadə olunur. Çünki dövriyyə sürətinin gün hesabı ilə azalması sürətin artmasını və əksinə, onun gün hesabı ilə artması sürətin azalmasını göstərir. Hesablama göstərir ki, mal dövriyyəsi sürəti 0,5gün artmışdır. Həmin cədvəldə parça malları ticarəti firmasının mal ehtiyatlarının təhlili verilmişdir.

16-cı cədvəl

### 200.-i ildə «N» parça malları ticarəti firmasının mal ehtiyatlarının təhlili

(mln. man)

Malqruplarının adı	Mal ehtiyatları norması		Mal satışı üzrə orta günlük dövriyyə faktik	Faktik mal ehtiyatları						Mal dövriyyəsi sürəti gün hesabı ilə	Kənarlaşma
	məbləği	Gün hesabı ilə		I.I	I.IV	I.VII	I.IX	31.XII	Orta mal ehtiyatı		
Yun parça	1940	66,1	30,6	2160	2025	1965	1965	2060	2005	65,5	-0,5
İpək parça	1255,1	86,1	14,9	1320	1280	1362	1362	1340	1317,5	88,5	-2,5
Pambıq parça	885,0	70	12,3	870	840	915	915	930	896,7	72,9	+2,9
Baş örtükləri	1704,0	110	15,1	1680	1745	1788	1788	1810	1747,5	115,7	+5,7
Sair mallar	1273,0	88,7	14,5	1340	1305	1335	1335	1306	1478,0	101,9	-2,2
	6857,1	82,3	87,4	7370	7195	7365	7184	7446	7444,7	85,7	+3,4

Cədvəldən görüldüyü kimi firma üzrə orta mal ehtiyatlarının 581,6 mln. manat (7444,7-6857,1) artması ilə yanaşı, dövriyyə sürəti 3,4 gün (85,7-82,3) azalmışdır.

Mal ehtiyatlarını ayrı-ayrı mal qrupları və struktur vahidləri üzrə də təhlil etmək lazımdır. Bu, firmada (mağazada) mal ehtiyatlarının necə yerləşdirilməsi haqqında əhəmiyyətli məlumat verir. Həmin vahidlər üzrə təhlil də analoji qaydada aparılır.

Mal ehtiyatlarını təhlil edərkən onun vəziyyətinə və həcminə təsir göstərən amilləri ətraflı öyrənmək və onların təsir dərəcəsini müəyyən etmək lazımdır. Bu amillər aşağıdakılardır.

- malların çeşid müəkkəbliyi;
- malların ticarət şəbəkəsinə gətirilməsi şəraiti və onun təşkili;
- ticarət şəbəkəsinin yerləşdirilməsi;

-müəssisələrin mal təchizatı, bazalardan uzaqlığı, mal gətirilməsi tezliyi, mal daşınması formaları;

-mal satışı intensivliyi;

- mal ehtiyatlarının müəssisələr üzrə yerləşdirilməsi;

və i.a

**MALLARIN DAXİL  
OLMASININ TƏHLİLİ**

Mal dövriyyəsinin təhlilində malların daxilolma planının yerinə yetirilməsini öyrənməyin də böyük əhəmiyyəti vardır. Malların daxil olmasını 17-ci cədvəldə verildiyi kimi təhlil etmək məqsədə uyğundur.

17-ci cədvəl

**200..ci ildə «N» ticarət firmasında malların daxilolma planının yerinə yetirilməsi**

Mal qruplarının adı	Cəmi daxilolma			O cümlədən yerli mənbələrdən			Yerli mənbələrin ümumi daxilolmada xüsusi çəkisi	
	Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Yerinə yetirmə %-lə	Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Yerinə yetirmə %	Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə
Yun parça	9980	10882	112,5	-	-	-	-	-
İpək parça	5435	5384	96,8	-	-	-	-	-
Pambıq parça	4255	4495	109,8	-	-	-	-	-
Baş örtükləri	5264	5548	107,9	1291	1470	113,8	25,1	26,5
Sair mallar	4753	5236	107,5	655	955	145,8	13,4	18,2
Yekunu:	29687	31485	107,5	1946	2425		6,6	7,7

Cədvəldən görüldüyü kimi malların daxil olması planının yerinə yetirilməsini təhlil etmək üçün hər bir mal qrupu və bütünlükdə firma (mağaza) üzrə faktik daxilolmanı planla müqayisə etmək lazımdır. Məsəlində malların daxilolması bütünlükdə firma üzrə artıqlaması ilə (7,5 %) yerinə yetirilmişdir. Lakin plan tapşırığı bütün mallar üzrə eyni səviyyədə ödənilməmişdir. Hətta tikili paltar və trikotaj məmulatı üzrə daxilolma planı kəsr ilə yerinə yetirilmişdir.

Malların daxil olmasını təhlil edərkən daxilolma mənbələrini öyrənmək lazımdır. Bir çox planlaşdırılmış mənbələrlə yanaşı, qeyri-mənbələrdən də daxilolmalar (yerli sənaye, ticarət firmalarının istehsal müəssisələri və i.a.) ola bilər. Təhlili hər iki mənbə üzrə aparmaq lazımdır. Malların daxil olmasını təhlil edərkən istehsal və s. mənbələr ilə bağlanmış müqavilələrin necə yerinə yetirilməsini, mal göndərən təşkilat tərəfindən müqavilə şərtlərinin pozulması hallarını nəzərdən keçirmək lazımdır.

Qeyri mənbələr də çox mühümdür. Bu daxilolma mənbəyi mal satışı üzrə dövriyyə tapşırıqlarının yerinə yetirilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. Təhlil edərkən

faktik və plan məlumatları üzrə ümumi mal daxil olmasında yerli mənbələrin xüsusi çəkirlərini hesablayıb müqayisə etmək lazımdır.

Bizim misalımızda mərkəzləşdirilmiş mənbə üzrə daxilolma planının artıqlaması ilə yerinə yetirilməsinə baxmayaraq ümumi daxilolmada qeyri-mənbələrin xüsusi çəkisi 1,1% artmışdır. Bu, həmin mənbə üzrə daxilolmanın daha sürətlə artmasını göstərir.

Təhlil edərkən malların kvartallar üzrə daxil olmasını da öyrənmək lazımdır. Belə ki, satış üzrə dövriyyə planının ilin fəsiləri üzrə yerinə yetirilməsində malların vaxtında daxil olmasının böyük əhəmiyyəti vardır. Əgər mallar kvartalın axırında daxil olarsa, bu həmin kvartalın mal satışı üzrə plan tapşırığının yerinə yetirilməsinə və qarşıdakı kvartalda mal ehtiyatlarının normadan artıq olmasına səbəb ola bilər. Bundan əlavə, ola bilər ki, malların daxilolma planı bir kvartalda bəzi mal qrupları üzrə artıqlaması ilə, digər mal qrupları üzrə isə kəsr ilə yerinə yetirilsin. Daxilolma planının həmin kvartalda bütünlüklə yerinə yetirilməsinə baxmayaraq belə vəziyyət yenə də satış üzrə dövriyyə planının qeyri-bərabər yerinə yetirilməsinə gətirib çıxaracaqdır. Daha sonra, xalq istehlakı mallarının böyük bir hissəsi mövsümi xarakter daşıyır. Hər bir kvartalın daxilolma planına əsasən gətiriləsi mallar kvartalın birinci və ya sonuncu ayında və yaxud sonrakı kvartalda gətirilərsə bu, nəinki həmin kvartalın, hətta yarımillik və illik dövriyyə planının yerinə yetirilməsinə də təsir göstərə bilər.

Təhlil, malların mağazalara daxil olmasına təsir göstərən amillərin öyrənilməsi ilə başa çatır. Bu, xüsusən son zamanlar iri ticarət müəssisələrinin sənaye ilə birbaşa əlaqələrinin genişləndiyi bir vaxtda böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Biz, «N» parça malları ticarət firmasının misalında mal dövriyyəsinin göstəriciləri üzrə (mal satışı, mal ehtiyatları və malların daxilolması) təhlilini şərh etdik. Bu göstəricilər mal kütləsinin hərəkətinin ümumi prosesində bir-birilə qarşılıqlı əlaqədə olan müxtəlif mərhələləri təşkil edir.

*18-ci cədvəl*

**200... ildə «N» parça malları ticarəti firmasında mal satışı və malların daxil olması planlarının yerinə yetirilməsinin mal ehtiyatlarının vəziyyətinə təsiri**

*(mln. man.)*

Mal qruplarının adı	Cari ilin axırına mal ehtiyatları normativi	Cari ilin axırına faktiki mal ehtiyatları	Faktiki mal ehtiyatlarının normativdən uzaqlaşması	O cümlədən dəyişilmişdir.	
				Daxilolma hesabına (+;-)	Satış üzrə dövriyyə hesabına (+;-)
Yun parça	1940	2060	+120	+842	+722
İpək parça	255	1340	+85	-251	-136
Pambıq parça	855	930	+45	+240	+196
Baş örtükləri	1704	1810	+106	+284	+178
Sair mallar	1273	1360	+87	+483	+396
Yekunu	7057	7500	+443,0	+1798	+1355

Bununla əlaqədar olaraq təhlildə mühüm məsələlərdən biri də həmin göstəricilərin qarşılıqlı əlaqə və asılılığını müəyyən etməkdir. Bunun mal satışı və malların daxil olması planlarının yerinə yetirilməsinin mal ehtiyatlarına təsirindən daha aydın görmək olar (18-ci cədvəl).

Cədvəldən mal satışı, malların daxil olması, mal ehtiyatları arasındakı qarşılıqlı əlaqələr və onların həcmələrinin dəyişilməsinin həmin əlaqələrə təsiri aydın görünür.

Təhlilin sonunda nəticələr çıxarılır, xülasə yazılır və bunların əsasında mal dövriyyəsinin genişləndirilməsi və ticarətin yaxşılaşdırılması üçün tədbirlər hazırlanır.

#### **§ 4. MAL DÖVRİYYƏSİ ÜZRƏ PLAN LAYİHƏSİNİN HAZIRLANMASI**

Təhlildən sonra ticarət firmasının mal dövriyyəsi planlaşdırılır. İllik mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən firma özünün beşillik planına əsaslanır. Bununla yanaşı o, gələcək il üçün mal dövriyyəsi planının layihəsini tərtib edərkən fəaliyyət göstərdiyi rayonun iqtisadiyyatının inkişafı istiqamətlərini, mal ehtiyatlarında və əhalinin alıcılıq qabiliyyətli tələbində əmələ gələn dəyişiklikləri nəzərə almaqla onu konkretləşdirir və dəqiqləşdirir.

Firmanın mal dövriyyəsi şəhər (rayon) mal dövriyyəsinin tərkib hissəsidir. Buna görə də yerli bazarın həcmi xarakterizə edən statistik materialların toplanmasını, sistemləşdirilməsini və işlənməsini, habelə əhalinin alıcılıq fonduna dair göstəricilərdən istifadə edilməsini, şəhər üzrə ticarəti tənzim edən müvafiq orqanların həyata keçirdiyi tədbirlərlə tanış olur.

Ticarət firmasının mal dövriyyəsinin inkişafı şəhərin mal dövriyyəsinin artımı və həmin şəhərdə (rayonda) yerləşən digər ticarət firmalarının (müəssisələrinin) təsərrüfat fəaliyyətində əmələ gələn dəyişikliklərlə sıx surətdə əlaqədardır. Buna görə də ticarət firması mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən bazarda digər firma və müəssisələrin yeri və fəaliyyəti göstəriciləri, ümumiyyətlə bazarın konyukturunun dəyişənliyi nəzərə alınmalıdır.

Ticarət firmasının mal dövriyyəsinin plan layihəsi müvafiq ardıcılıqla tərtib edilir: ilk növbədə mal satışı, sonra mal ehtiyatları və nəhayət, malların daxil olması layihələşdirilir.

**MAL SATIŞI ÜZRƏ PLAN LAYİHƏSİNİN HAZIRLANMASI** Mal satışı planı tərtibinin əsas metodu son 4-5 il ərzində planının yerinə yetirilməsinin təhlilinə əsaslanan iqtisadi-statistik metoddur. Həmin metodla mal satışının plan həcmi müəyyən edilərkən nəzərə almaq lazımdır ki, illər üzrə mal satışı həcmələrini müqayisə etmək mümkün olsun, başqa sözlə, mal satışı həcmi müqayisəli qiymətlərlə nəzərə alınsın.

Ötən illərin məlumatlarının təhlili əsasında qarşıdakı il üçün mal dövriyyəsinin ən ehtimal olunan artım sürəti müəyyən edilir.

$$K+a+bt ,$$

burada,  $K$ -mal satışının artım sürətini,  $t$ - vaxt (il, kvartal, ay və s) funksiyanı,  $a$  və  $b$  isə tənliyin parametrlərini göstərir.

Həmin tənliyə uyğun olaraq onun parametrləri aşağıdakı düsturlarla müəyyən edilir:

$$a = \frac{\Sigma K}{n} , \quad b = \frac{\Sigma tK}{\Sigma t^2} .$$

burada  $t$ -illərin sıra nömrəsi,  $n$ - illərin sayı,  $K$ -mal satışının artım sürətidir.

**Misal.** Fərz edək ki, ötən illərin hər birində mal satışı artımı özündən əvvəlki ilə nisbətən bu cür olmuşdur: 1998-ci ildə 3.8, 1999-cü ildə 3.8, 2000-cü ildə 3.9; 2001-ci ildə (hesabat ilində) 4.0 və 2002-ci ildə (cari ildə) 4.1 % , həmin illərin sıra nömrəsi isə -2; -1; 0; +1; +2 olacaqdır. Belə olduqda  $\Sigma K=19,6$  vahid (3.8+3.8+3.9+4+4,1);  $\Sigma tK=0,8$  vahid (-7,6-3,8+0+4+8,2),  $t^2=10$  vahid(4+1+0+1+4),  $n$  isə 5-ə bərabər olacaqdır.

$$\Sigma K = 19,6; a = \frac{19,6}{5} = 3.82; n=5; \quad \Sigma tK = 0,8; \Sigma t^2 = 10; b = \frac{0,8}{10} = 0,08;$$

Bu hesablamaları 19-cü cədvəldə daha aydın nümayiş etdirmək olar (yuxarıda verilən düsturlara əsaslanaraq):

Beləliklə, planlaşdırılan il üçün ( $t=3$ ), mal satışı həcmində artımı 4.24% ( $u=4+3 \times 0,08$ ), planlaşdırılan mal satışı həcmi isə 32189 mln. manat ( $31455 \times 104,24: 100$ ) təşkil edəcəkdir.

*19-cü cədvəl*

### Planlaşdırılan il üçün mal satışının artım sürətinin hesablanması

İllər	İllərin sıra nömrəsi orta ildən başlamaqla müəyyən edilir (t)	Mal satışı artım sürətinin zəncirvari indeksləri (K)	tK	t <sup>2</sup>
1998 (bazis ili)	-2	3,8	-7,6	4
1999 (birinci)	-1	3,8	-3,8	1
2000 (ikinci)	0	3,9	0	0
2001 (hesabat ili)	+1	4,0	+4	1
2002 (cari il)	+2	4,1	+8,2	4
Yekunu	0	19,6	0,8	10

Mal satışının həcmində artım sürətinin plan layihəsi üzrə qəti qərar qarşıdakı il üçün əhalinin planlaşdırılmış alıcılıq fondunun təhlilindən, firmanın fəaliyyət dairəsində baş verəcək sosial-iqtisadi amillərin, əhalinin tələbinin nəzərdə tutulan mal resurslarının və s. amillərin öyrənilməsindən sonra qəbul edilir.

Bir neçə ticarət firması olan iri şəhərlərdə əhalinin alıcılıq fondu ilə şəhərin mal dövriyyəsinin həcmi arasındakı asılılığı elastiklik əmsalı vasitəsilə müəyyən etmək olar. Elastiklik əmsalı alıcılıq fondunun 1% dəyişməsi ilə əlaqədar olaraq mal dövriyyəsinin nə qədər dəyişəcəyi kəmiyyətini müəyyən edir. Bu, aşağıdakı düsturla hesablanır.

$$\Theta_e = \frac{K-1}{K_{af}-1}$$

burada  $\Theta_e$ - elastiklik əmsalı,  $K$ -mal dövriyyəsinin artım sürəti,  $K_{af}$ - alıcılıq fondunun artım sürətidir.

**Misal.** Fərz edək ki, şəhər əhalisinin alıcılıq fondu son üç ildə 545600 mln manatdan 598200 mln manatadək, firmanın mal dövriyyəsi isə 28200 mln manatdan 31455 mln manatadək artmışdır. Bu halda alıcılıq fonduna görə mal dövriyyəsinin elastiklik əmsalı

$$1,12 \left| \frac{31455:28200-1}{598200:545600-1} \right|$$

təşkil edəcəkdir.

Qarşıdakı il üçün alıcılıq fondu 623325 mln. manat həcmində və yaxud əvvəlki ildəkindən 4,2% (623,8:598,2) çox planlaşdırılmışdır. Bu halda həmin şəhərdə bizim firmanın əhaliyə mal satışı artımı (əgər fəaliyyət dairəsində eel bir əhəmiyyətli dəyişiklik gözlənilmirsə) 5.04% (4,2 x1,12), bütövlükdə 330330 mln manat (31455 x105,04:100) həcmində planlaşdırılacaqdır.

Əgər firmanın nəzdində xırda topdansatış bazası fəaliyyət göstərsə hesablanmış həmin mal satışı həcminə bazanın mal dövriyyəsi həcmi əlavə olunur. Qəbul edək ki, belə bir baza bizim firmamızda yoxdur.

Mal satışı planının ümumi həcmi müəyyən edildikdən sonra onu kvartallar üzrə bölüşdürmək lazım gəlir. Bunun üçün illik mal dövriyyəsində kvartalların xüsusi çəkiləri bütün amillərin kompleks təsiri nəzərə alınmaqla hesablanır.

**Misal.** Fərz edək ki, planlaşdırılan ilin ümumi mal dövriyyəsində ayrı-ayrı kvartalların xüsusi çəkisi bu cürdür (%-lə): I kvartal üzrə-25,5; II kvartal üzrə 23,7; III kvartal üzrə 24,9; IV kvartal üzrə 25,9. Bu halda kvartallar üzrə illik mal satışının plan həcmi aşağıdakı kimi bölüşdürülür.

I kv.	33030 x25.5%=8423
II kv.	33030 x23,7%=7828
III kv.	33030 x24,9%=8224
IV kv.	33030 x259%=8555

Mal dövriyyəsinin plan həcmi müəyyən edildikdən sonra onun strukturu planlaşdırılır. Bu halda mal dövriyyəsinin ümumi həcmi, təşkilatın xidmət edəcəyi əhalinin ödəmə qabiliyyətli tələbi və layihələndirilmiş mal resurslarının strukturu nəzərə alınır.

Ödəmə qabiliyyətli tələb cari dövrdə realizə olunmuş tələbin, yəni mal qrupları üzrə faktik satışın və ödənilməyən tələbin göstəriciləri əsasında müəyyən edilir. Həmin göstəriciləri, habelə mal dövriyyəsi strukturunun təhlilindən (təhlil 2-3 illik dövrü əhatə etməlidir) əldə edilən nəticələrdən irəli gələn amillərin kompleks təsiri nəzərə alınmaqla qarşıdakı il üçün mal satışının cari ildəki strukturuna düzəliş verilir.

Bunları nəzərə alaraq qarşıdakı il üçün mal satışının strukturu yun parça üzrə 34,1% (cari ildə 35,0% idi), ipək parça 17,5% (17,1) pambıq parça-15,8% (14,1), baş örtükləri-16,5% (17,2), sair mallar isə 16,1% (16,6) müəyyən edilir. Belə olduqda, mal qrupları üzrə mal satışının layihəsi müvafiq olaraq 11263 mln. manat  $\left(\frac{33030 \times 34,1}{100}\right)$ , 5780; 5219; 5450 və 5318 mln manat təşkil edəcəkdir.

Mal satışı planı layihəsini aşağıdakı cədvəldə göstərilən formada tərtib etmək məqsəduyğundur (20-ci cədvəl).

20-ci cədvəl

### Mal satışının plan layihəsi

Mal qruplarının adı	Məbləği (mln.man.)		Plan, cari ilə nisbətən faizlə	Xüsusi çəkisi	
	Cari il	Plan		Cari il	Plan
Yun parça	11022	11263	102,2	35,0	34.1
İpək parça	5364	5780	107,8	17,0	17.5
Pambıq parça	4435	5219	117,7	14,1	15.8
Baş örtükləri	5418	5450	11.6	17.2	16.5
Sair mallar	5216	5318	102.8	16.6	16.1
Yekunu:	31455	33030	105.0	100	100

#### MAL EHTİYATLARININ PLANLAŞDIRILMASI

Dərslinin IV fəslində göstərilədiyi kimi, mal ehtiyatları təyinatına görə cari, mövsümi və vaxtından tez gətirilən ehtiyatlara bölünür.

Bu ehtiyatların hər birinin planlaşdırılmasının özünə məxsus xüsusiyyəti vardır. Mal ehtiyatları planlaşdırılarkən təhlilin nəticələrini nəzərə almaq lazımdır. Mal satışı kimi ehtiyatlar da hər bir mal qrupu və bütövlükdə firma (müəssisə) üzrə planlaşdırılır. Bunun üçün əvvəlcə gün hesabı ilə cari mal ehtiyatları norması müəyyən edilir, sonra mal satışı planı üzrə bir günlük dövriyyəni həmin normaya vurub ehtiyatın mütləq həcmi (normativi) hesablanır.

Bir qayda olaraq, mal ehtiyatları ən böyük dövriyyəsi olan IV kvartal üzrə müəyyənləşdirilir.

Firma (müəssisə) üzrə mal ehtiyatları normativini hesablamaq üçün iqtisadi-statistik və texniki-iqtisadi metodlardan istifadə olunur. Lakin firma miqyasında iqtisadi-statistik metodla ehtiyatların planlaşdırılması plan ilindən əvvəlki illərdə baş vermiş nöqşanların mexaniki olaraq müəyyən dərəcədə plan ilinə keçirilməsinə səbəb

ola bilər. Buna görə də həmin ehtiyatların planlaşdırılmasında texniki-iqtisadi metoddan istifadə olunması əlverişlidir.

Yuxarıda göstəriləyi kimi, mal ehtiyatlarının norması üç əsas ünsürdən ibarətdir:

1. *Malların işçi ehtiyatları formasında qalması, o cümlədən: a) çeşid komplektliyini təmin edən ehtiyat; b) malların qəbulu, yoxlanılması və satışa hazırlanması.*

2. *Cari ehtiyat, yəni malgətirmələr arasındakı dövr ərzində mal satışının fasiləsizliyini təmin etmək üçün ehtiyatlar.*

3. *Sığorta, yəni təminatverici ehtiyat.*

Hesablamanı bir mal qrupu misalında göstərək.

**Misal.** Plan ilinin IV kvartalı üçün yun parça üzrə mal dövriyyəsi 2790 mln. manat nəzərdə tutulmuşdur. Parçanın ölçü vahidinin orta qiyməti 27000 manat, bütün struktur vahidləri üzrə çeşid tərkibi isə 2475 olarsa, çeşid tərkibinin ümumi məbləği 66,8mln. manat ( $27000 \times 2475$ ) təşkil edəcəkdir. Bir günlük dövriyyə 31mln. manat ( $2790:90$ ) olduqda, çeşid komplektliyini təmsil edən mal ehtiyatı norması 2,2 gün olacaqdır.

Beləliklə, firma üzrə çeşid komplektliyini təmsil edən ehtiyatı hesablamaq üçün firmanın tabeliyində olan struktur vahidlərindəki çeşidlərin ümumi miqdarını həmin malın bir vahidinin orta qiymətinə vurub bir günlük dövriyyəyə bölmək lazımdır.

Malların qəbulu, yoxlanılması və satışa hazırlanması üçün zəruri olan ehtiyatın miqdarı təcrübədə sərf olunan vaxt üzərində aparılan müşahidələr nəticəsində müəyyən edilir. Fərz edək ki, bu 1,6 günə bərabərdir.

Beləliklə, işçi ehtiyatı, yəni malların işçi ehtiyatı formasında qalması vaxtı 3,8 gün ( $2,2+1,6$ ) təşkil edəcəkdir.

Ümumi ehtiyatın cari hissəsini hesablamaq üçün orta hesabla bir dəfədə gətirilən malların çeşid miqdarını (müxtəliflik miqdarını) struktur vahidlərinin ticarət zalında alıcılara göstərmək üçün olan malın müxtəliflik miqdarına bölərək malgöndərmə komplektliyi əmsalı nəzərə alınmaqla malgətirmə tezliyi müəyyən edilir və həmin tezliyi ikiyə bölməklə orta cari ehtiyat tapılır.

**Misal.** Fərz edək ki, orta hesabla firmanın bütün struktur vahidlərinə ümumilikdə hər dəfə 495 çeşiddə mal gətirilir. Malgətirmə tezliyi 20 gündür (yəni mallar 20 gündən bir gətirilir) bu halda malgöndərmə komplektliyi əmsalı 0,2 ( $495:2475$ ), komplektlik əmsalı nəzərə alınmaqla malgətirmə tezliyi 100 gün ( $20:0,2$ ), cari ehtiyat isə 50 gün ( $100:2$ ) olacaqdır. Göründüyü kimi, cari ehtiyatı hesablamaq üçün komplektlik əmsalı nəzərə alınmaqla malgətirmə tezliyini 2-yə bölmək lazım gəlir, çünki mallar həmin dövrün əvvəlində də ortasında da, axırında da gətirilə bilər. Bizim misallarımızda bu 50 günə bərabər olacaqdır.

Fərz edək ki, bizim misalımızda təminatverici ehtiyat 25,2 gün təşkil edir. Malların yolda olma vaxtı ayrı-ayrı mal qrupları üzrə deyil, bütünlükdə müəssisə üzrə hesablanır.

Beləliklə, yun parça üzrə mal ehtiyatı norması 79 gün (3,8+50+25.2) təşkil edəcəkdir.

Firmada mal ehtiyatları, cari dövrdə mal dövriyyəsi sürətinin təhlili nəticələri və mal ehtiyatlarının vəziyyətinə təsir göstərən amillərin öyrənilməsi əsasında planlaşdırılır.

Mal dövriyyəsinə təhlil etdiyimiz və planlaşdırdığımız ticarət firmasının mal ehtiyatı planı aşağıda verilən cədvəldəki formada tərtib edilir (21-ci cədvəl).

21-ci cədvəl

**200.-ci ildə parça malları ticarəti firmasının mal ehtiyatları planının layihəsi**

Mal qruplarının adı	Cari ilin IVkvartalında faktik mal ehtiyatı	Planlaşdırılan il		Mal ehtiyatı məbləği
		IVrübündə bir günlük mal dövriyyəsi planı	Mal ehtiyatları norması (gün)	
Yun parça	2060	31,0	79,0	2449
İpək parça	1340	16,2	85,0	1377,0
Pambiq parça	930	13,5	74,0	999,0
Baş örtükləri	1810	17,4	110,0	1914,0
Sair malları	1306	17,0	88,3	1501,0
Yekunu:	7446	95,1	86,6	8240
Yolda olan mallar:	107	-	1,4	133
Cəmi mallar	47553	-	88,0	8373

Plan ili üçün kvartallar üzrə mal ehtiyatları normativlərini müəyyən etmək üçün plan ilinin IV kvartalı ilə cari ilin IV kvartalı normativləri arasındakı fərqi 25%-i cari ilin IV kvartal normativinin üzərinə gəlməklə plan ilinin I kvartalının mal ehtiyatı normativini, I kvartalın normativinin üzərinə həmin fərqi 25%-ni gəlməklə II kvartalın normativini, II kvartalın normativini üzərinə yenə də həmin fərqi 25%-ni gəlməklə III kvartalın normativini tapırıq. Bizim misalda mal ehtiyatları normativini kvartallar üzrə aşağıdakı kimi layihələşdiriləcəkdir:

Cari ilin IV kvartalı üzrə mal ehtiyatları normativi.....	7553 mln. man
Plan ilinin IV kvartalı üzrə mal ehtiyatları normativi.....	8373 mln. man.
Planlaşdırılan ildə mal ehtiyatlarının artımı(8373-7553)....	820 mln. man.

Planlaşdırılan ilin kvartalları üzrə normativləri aşağıdakı kimi olacaqdır:

I kv üzrə	7553+(820·25:100)	4758 mln. man
II kv	7758+(820·25:100)	7963 mln. man.
III kv.	7963+(820·25:100)	8168mln. man.
IV kv.	8168+(820·25:100)	8373 mln. man

**MAL TƏMİNATININ (MALLARIN DAXİL OLMASININ) PLANLAŞDIRILMASI**

Mal təminatını hesablamaq üçün əsas şərt mal satışının həcmi və strukturu üzrə plan

layihəsi və firmanın uşaqlar, gənclər və yaşlı şəxslər üçün malları ayrıca göstərməklə mal sifarişləridir.

Mal təminatına tələbat ( $A$ ), mal satışının planlaşdırılan həcmi ( $S$ ) cari, mövsümi və vaxtından əvvəl gətirilən mal ehtiyatlarının (qalıqlarının) artımı ( $Q_2 - Q_1$ ) əsasında müəyyən edilir. Bununla yanaşı mal təminatını planlaşdırarkən təbii itkilər ( $T_\theta^i$ ), həmçinin qiymətlərin ucuzlaşdırılması nəticəsində baş verən itkilər ( $Q_u^i$ ) qeydə alınır. Beləliklə, mal təminatını (daxilolmanı) aşağıdakı düsturla ifadə etmək olar:

$$A = S + (Q_2 - Q_1) + T_\theta^i + Q_u^i$$

Firmanın mal dövriyyəsinin yekun balansısı isə aşağıdakı düsturla ifadə olunur.

$$Q_1 + A \begin{array}{l} \nearrow M_f \\ \searrow Q_1 \end{array} = S \begin{array}{l} \nearrow \Theta \\ \searrow D_i \end{array} + B + T_\theta^i - Q_u^i + Q_2$$

burada  $M_f$ -mərkəzləşdirilmiş fond,  $Q_f$  qeyri-mərkəzləşdirilmiş fond,  $\Theta$ -əhaliyə satış,  $D_s$ -dövlət idarə və müəssisələrinə satış,  $B$ -emal üçün məhsul buraxılışıdır.

Fərz edək ki, plan ili üçün ticarət firması 520 mln. manatlıq yun parçanı emala verməyi müəyyənləşdirmişdir. Malların ümumi daxil olmasında baş örtükləri və sairə mallar üzrə qeyri-mərkəzləşdirilmiş fond mənbəyi müvafiq olaraq 205 və 25% təşkil edəcəkdir. Dövlət idarə və müəssisələrinə satış cari mal dövriyyəsinin 1,8 %-ni təşkil edəcəkdir. Təbii itki, qiymətlərin ucuzlaşdırılması, tələbin strukturunun dəyişilməsi üzrə əlavə ehtiyatlar və emal üçün məhsul buraxılışı nəzərdə tutulmur.

Yuxarıdakı məlumatlar nəzərə alınmaqla ticarət firmasının ümumi mal dövriyyəsi balansısı cədvəldə göstərildiyi kimi olacaqdır (22-ci cədvəl).

22-ci cədvəl

**200..ci il üçün parça malları ticarəti firmasının  
ümumi mal dövriyyəsi balansısı**

(mln. manatla)

Mal qruplarının adı	Planlaşdırılmış ilin əvvəlində qalıq	Malların daxilolması	Mal satışı		Planlaşdırılan ilin axırına qalıq
			Cəmi	O cümlədən dövlət idarələrinə satış	
Yun parça	2060	11652	11263	232	2449
İpək parça	1340	5817	5780	128,0	1377
Pambıq parça	930	5288	5219	235,0	999
Baş örtükləri	1306	5554	5450	-	1914

Sair mallar	1306	5513	5318	-	1501
Yekunu	7446	33824	33030	595	8240

Malların daxilolma planı hər bir mal qrupu üzrə ticarət firması üçün ayrılan mal fonduna və onun sifarişlərinə uyğun gəlməlidir. Əgər balans qaydası ilə hesablayarkən tarazlıq yaranmazsa, yeni mənbələr axtarmaq və yaxud mal satışı planının layihəsinə düzəliş vermək lazımdır.

### **Yoxlama üçün suallar**

1. Mal dövriyyəsi : məzmunu, mahiyyəti və göstəriciləri
2. Pərakəndə satış mal dövriyyəsinin mahiyyəti və iqtisadi əhəmiyyəti
3. Mülkiyyətçilik mənsubiyyətinə görə mal dövriyyəsinin fərqləndirilməsi
4. Pərakəndəsətış mal dövriyyəsinin inkişafı qanunauyğunluqları
5. Ticarət müəssisəsi (firması) mal dövriyyəsinin planlaşdırılması: məzmunu və ilkin şərtləri
6. Mal dövriyyəsi planının gözlənilən yerinə yetirilməsinin hesablanması metodoloji əsasları və hesablanması metodikası
7. Mal satışı planının yerinə yetirilməsinin təhlili
8. Mal satışının planlaşdırılması
9. Mal ehtiyatlarının təhlili və planlaşdırılması
10. Mal təminatının (daxilolmanın) təhlili və planlaşdırılması

## X FƏSİL. TOPDANSATIŞ MAL DÖVRIYYƏSİ

### § 1. İSTEHLAK MALLARININ TOPDANSATIŞ DÖVRIYYƏSİNİN MAHIYYƏTİ, NÖVLƏRİ VƏ FORMALARI

Mal yeridilişində mühüm aralıq vəsilələrdən biri də topdansatış ticarətidir ( bax dərsliyin 4 və 5-ci §-larına). O, mal tədavülü prosesinin tərkib hissəsi və istehsal müəssisələri, habelə həmin müəssisələrlə pərakəndə satış müəssisələri şəbəkəsi arasında iqtisadi münasibətlər formasıdır. Tədavül prosesində məhsullar heç də həmişə istehlakçının sərəncamına birbaşa daxil olmur. Onların əsas hissəsi aralıq vəsilələrdən keçərək pərakəndə satış şəbəkəsinə və oradan da istehlakçılara çatdırılır.

Topdansatış mal dövriyyəsi dedikdə malların iri partiyalarla bir dövlət, özəl və yaxud kooperativ müəssisəsindən digərinə satılması başa düşülür.

Topdansatış mal dövriyyəsinin növləri aşağıdakılardır;

- a) istehsal vasitələrinin topdansatış dövriyyəsi (maddi-texniki təchizat);
- b) kənd təsərrüfatı məhsullarının tədarükü (topdansatışı);
- c) şəxsi istehlak mallarının topdansatış dövriyyəsi.

Şəxsi istehlak mallarının topdansatışı nəticəsində çox hallarda mallar birbaşa istehlaka daxil olmur, əksinə bilavasitə istehlakçılara satılmaq üçün pərakəndə satış müəssisələri şəbəkəsinə doğru hərəkətini davam etdirir. Beləliklə, şəxsi istehlak mallarının topdansatış dövriyyəsi malların yenidən satılması üçün iri partiyalarla satışına deyilir.

Ticarət çeşidini komplektləşdirmək və pərakəndə satış müəssisələri şəbəkəsini mallarla təmin etmək topdansatış təşkilatlarının əsas vəzifəsidir. Yuxarıda göstəriləyi kimi, topdansatış vasitəçiliyi olmadan külli miqdarda fəaliyyətdə bulunan orta və xırda-ticarət müəssisələri əhalinin geniş çeşidli mallara olan tələbini səmərəli ödəyə bilməz.

Topdansatış ticarəti istehsaldan, xüsusilə sənayenin ölkə boyu sərənlənmiş müəssisələrindən satınalıb topladığı malları istehsal çeşidindən ticarət çeşidinə çevirməklə, mal təchizatı sahəsində pərakəndə satış şəbəkəsi üçün əlverişli şərait yaradır.

Malların istehsal yerlərindən istehlak yerlərinə çatdırılması ilə əlaqədar olaraq topdansatış mal dövriyyəsi anbar və tranzit dövriyyələrinə ayrılır.

*Anbar dövriyyəsi* dedikdə malların topdansatış qaydası ilə bilavasitə anbarlardan satılması başa düşülür. Bu məqsədlə topdansatış təşkilatı (müəssisəsi) malları anbarlara gətirir, ticarət çeşidi təşkil edir, ehtiyatlar yaradır, həmin mallar üzrə kontrağentlərlə hesablaşmaları həyata keçirir.

*Tranzit dövriyyəsi* isə malgöndərənin, sənaye müəssisəsinin, anbarından birbaşa pərakəndə satış müəssisələrinə göndərilən malların dəyər məcmuyudur. Pərakəndə

satış müəssisələri şəbəkəsi hələ də çox xırda olduğu üçün, təcrübədə malların birbaşa pərakəndə satış təşkilatlarının anbarlarına gətirilməsi də tranzit dövriyyəyə aid edilir. Tranzit mal dövriyyəsi malgöndərənə hesablaşmanın xarakterindən asılı olaraq iki cür olur: a) *hesablaşmalarda iştirak etməklə tranzit*; b) *hesablaşmalarda iştirak etməməklə tranzit*.

***Hesablaşmalarda iştirak etməklə tranzit*** qaydasında mal göndərildikdə topdansasatış bazası (müəssisəsi) həmin mallar üzrə malgöndərən müəssisə (istehsal müəssisəsi) ilə özü hesablaşır və alıcılara (pərakəndə satış müəssisələrinə) pulunu ödəmək üçün hesab təqdim edir. Əgər mal göndərən sənaye müəssisəsi topdansasatış təşkilatının (müəssisəsinin) özünə pulunu ödəmək üçün hesab təqdim edirsə, eyni zamanda o, həmin hesabın birini alıcıya (pərakəndə satış müəssisəsinə) topdansasatış təşkilatının adından göndərsə, bu halda topdansasatış təşkilatı da özünün dövriyyə vəsaiti ilə malların dəyərinin ödənilməsində iştirak edir. Ümumi əsaslarda topdansasatış təşkilatı müvafiq bankın kreditindən istifadə edir, dövriyyə vergisi üzrə büdcə ilə hesablaşır və nəzərdə tutulan qədər satış (topdansasatış) güzəştləri edir. Bundan əlavə, topdansasatış təşkilatı həmin qaydada göndərilən malların «Franko-vaqon malgöndərmə stansiyası» şərti ilə nəqliyyat xərclərini ödəyir və həmin xərcləri satış (topdansasatış) güzəştləri hesabından alır.

***Hesablaşmalarda iştirak etməməklə tranzit*** qaydası ilə göndərilən mallar üzrə hesablaşmalar bilavasitə malgöndərən müəssisəsi ilə alıcılar (pərakəndə satış müəssisələri) arasında həyata keçirilir. Topdansasatış təşkilatı (müəssisəsi) öz vəsaiti ilə hesablaşmada iştirak etmir. O, ancaq malgöndərənə alıcı arasında əlaqələr yaradan təşkilatçı rolunu oynayır, müqavilələr bağlayır, sifarişlərin yerləşdirilməsində, mallar üzrə spesifikasiyaların tərtibində iştirak edir, malların vaxtında göndərilməsinə nəzarət edir. Bu xidmətlərinə görə topdansasatış baza vasitəçisi olduğu pərakəndə satış müəssisələrindən öncədən razılaşdırılmış qaydada və miqdarda (%-hesabı ilə) komissiyon alır.

Deyilənlərdən görüldüyü kimi, mallar istehsaldan istehlak yerlərinə birbaşa və ya anbar vasitəsi ilə çatdırılır. Deməli, istehsalçı-malgöndərənlərlə ticarət müəssisələri arasında aralıq, yəni vasitəçi vəsilələr olur. Bu vəsilələrin sayı mal yeridilməsinin keyfiyyət göstəricilərini müəyyən edir ki, bu da vəsiləlilik əmsalı ilə müəyyən olunur.

***Vəsiləlilik əmsalı*** ümumi mal dövriyyəsinin (pərakəndə satış mal dövriyyəsi ilə topdansasatış mal dövriyyəsinin məcmuyu) xalis mal dövriyyəsinə (pərakəndə satış mal dövriyyəsi) olan nisbətinə deyilir və aşağıdakı düsturla ifadə olunur:

$$\Theta_v = \frac{D_{ii}}{D_p}$$

burada,  $\Theta_v$ -vəsiləlilik əmsalı,  $D_{ii}$ - ümumi mal dövriyyəsi,  $D_p$ - pərakəndə satış mal dövriyyəsidir.

Vəsiləlilik əmsalı həmişə vahiddən artıq olur və aralıq vəsilələrin sayını xarakterizə edir. Aralıq vəsilələrin sayı nə qədər az olarsa mal tədavülü vaxtı da bir o qədər az olur.

## § 2. TOPDANSATIŞ MAL DÖVRIYYƏSİNİN PLANLAŞDIRILMASI

Müasir dövrün tələblərinə uyğun olaraq topdansatış firmaları və müəssisələri qarşısında duran vəzifələrin müxtəlifliyi və çoxcəhətliliyi onların ticarət-təsərrüfat fəaliyyətinin planlaşdırılması qarşısında ciddi tələblər qoyur. Topdansatış ticarətinin cari və perspektiv inkişafı planı hazırlanarkən bu vəzifələrin hər biri dərindən öyrənilməli və buna uyğun olaraq əsaslı qərarlar çıxarılmalıdır.

Topdansatış ticarətin təsərrüfat fəaliyyətinin başlıca və istiqamətverici göstəricisi onun mal dövriyyəsidir. Qalan göstəricilər məhz onun həcmindən və strukturundan asılı olaraq təhlil edilir və planlaşdırılır. Topdansatış mal dövriyyəsi mal satışı, mal ehtiyatları və mal təminatı göstəricilərini əhatə edir və həmin ardıcılıqla da öyrənilir və planlaşdırılır. Topdansatış mal dövriyyəsi planlaşdırılarkən aşağıdakı ilkin şərtlər əsas götürülür:

*-cari ildə mal yeridilişi formaları üzrə topdansatış mal dövriyyəsi planının «gözlənilən yerinə yetirilməsi»nin hesablanması;*

*-planlaşdırılan ildən əvvəlki 3-5 il ərzindəki topdansatış dövriyyəsinin həcmi, formaları və strukturu üzrə təhlilin nəticələri;*

*-mallara olan tələbin öyrənilməsi və proqnozlaşdırılması üzrə məlumatlar;*

*-pərakəndə satış təşkilatlarının (müəssisələrinin) və qeyri-bazar istehlakçılarının sifarişləri*

*-ayrı-ayrı mallar üzrə istehsalın artım sürəti;*

*-pərakəndə satış mal dövriyyəsi həcmi, topdansatış və pərakəndə satış ticarətində mal ehtiyatlarının vəziyyətini, regionlararası malgöndərmə planını və s. xarakterizə edən göstəricilər.*

Topdansatış mal dövriyyəsinin də planlaşdırılması üç mərhələni əhatə edir: *təhlil; planların tərtibi; bu proseslərə təsir edən amillər üzrə materialların öncədən hazırlanması.*

### MAL DÖVRIYYƏSİNİN TƏHLİLİ

Topdansatış mal dövriyyəsi təhlilinin əsas məqsədi istehsaldan pərakəndə satış təşkilatlarına (müəssisələrinə) və qeyri-bazar istehlakçılara mal göndərilməsi təşkilinin düzgün qiymətləndirilməsi və həyata keçirilməsidir. Təhlil prosesində mal satışının növləri və formaları üzrə plan tapşırıqlarının yerinə yetirilməsinə nəzarət edilir, pərakəndə satış ticarəti firmaları və s. alıcıların sifarişlərinin təmin olunması dərəcəsi müəyyənləşdirilir, mövcud ehtiyatlar aşkar olunur və səfərbər edilir, planın tərtib edilməsi və əsaslandırılması üçün zəruri material toplanır.

Təhlil topdansatış mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsinin qiymətləndirilməsindən başlanır. Mal dövriyyəsinin ümumi həcmi təhlil edilərkən aşağıdakı tədbirlər həyata keçirilməlidir:

*a) planlaşdırılan ildən əvvəlki 3-5- il ərzində topdansatış mal dövriyyəsinin dinamikasının və dəyişmə sürətinin öyrənilməsi;*

b) *topdansasatışın hər bir növünün (anbar, hesablaşmada iştirak etməklə tranzit, hesablaşmada iştirak etməməklə tranzit və s.), onun ümumi həcmində xüsusi çəkisinin və struktur dəyişmələrinin müəyyən edilməsi, onların inkişaf meylinin öyrənilməsi;*

c) *ayrı-ayrı mal qruplarının pərakəndə satışı ilə topdansasatışı arasındakı qarşılıqlı asılılığın öyrənilməsi;*

ç) *malların daxil olması ilə satılması arasındakı balans əlaqələrinə riayət olunmasının yoxlanılması, mal çeşidləri üzrə daxilolmada baş vermiş dəyişikliklərin aşkar edilməsi və səbəblərinin öyrənilməsi;*

f) *topdansasatış və pərakəndə satış ticarətində mal ehtiyatlarının vəziyyətinin, normadan artıq yaxud da əskik ehtiyatların əmələ gəlməsi səbəblərinin öyrənilməsi və i.a.*

Topdansasatış mal dövriyyəsinin təhlili aşağıdakı metodlarla həyata keçirilə bilər:

**Müqayisə metodu.** Bu metod faktiki (gözlənilən yerinə yetirilmə) məlumatların plan və ötən illərin hesabat məlumatları ilə, yaxud eyni tipli topdansasatış təşkilatlarının göstəricilərinin, habelə topdansasatış dövriyyəsi ilə pərakəndəsətüş dövriyyəsinin artım sürətlərinin müqayisə edilməsi lüzumlu olduqda tövsiyyə edilir.

**Statistik qruplaşdırma metodu.** Topdansasatış mal dövriyyəsinin həcminə və strukturuna təsir göstərən prosesləri və hadisələri təsnifləşdirmək, mal yeridilməsi formaları arasında zəruri nisbətləri müəyyənləşdirmək və qiymət indeksindən istifadə etmək lazım gəldikdə həmin metoddan istifadə olunur.

**Balans metodu** iqtisadi qiymətləndirmədə, topdansasatış dövriyyəsinin həcmi və stukturu ilə mal təminatının, onların plan və faktiki məlumatlarının əlaqələndirilməsində, topdansasatış mal dövriyyəsinin ümumi həcmnin mal yeridilişi formalarının ayrı-ayrı növləri ilə uyğunluğunun yoxlanılmasında istifadə olunur.

**Korelyasiya metodu.** Topdansasatış mal dövriyyəsinin ayrı-ayrı növlərinin və mal yeridilməsi formalarının, eləcə də onların inkişafının bazar istehlakçılara (ticarətə) təsirini, habelə satış üzrə dövriyyənin pərakəndə satış dövriyyəsi ilə qarşılıqlı əlaqəsinin vəziyyətini müəyyən edərkən, mal ehtiyatlarının topdansasatış və pərakəndə satış ticarəti arasında bölüşdürülərkən, həm də topdansasatış mal dövriyyəsi ilə alıcılıq tələbi arasındakı əlaqələri müəyyən edərkən bu metoddan istifadə olunur.

**Ekspert qaydası və qiymətləndirmə metodu** ilə təhlil bir neçə il ərzində ayrı-ayrı mal qrupları, dövriyyə növləri və formaları üzrə artımı (azalmanı) müəyyən etməyə imkan verir.

Bazar istehlakçılara mal satışı üzrə topdansasatış dövriyyəsinin bütövlükdə və ayrı-ayrı topdansasatış təşkilatları üzrə (pərakəndəsətüş mal dövriyyəsi ilə müqayisə etməklə) təhlilinin aşağıda göstərilən qaydada aparılması məqsəduyğundur (23-cü cədvəl).

Topdansasatış dövriyyəsinin təhlili ilə yanaşı onun mal təminatı və mal ehtiyatları ilə uzlaşması vəziyyəti də təhlil edilir. Hesabat, yaxud yerinə yetirilməsi gözlənilən balanslar əsasında ayrı-ayrı mallar və bütövlükdə topdansasatış təşkilatı üzrə daxilolmalar, plandan kənarlaşmalar müəyyən edilir.

## 200.. ci ildə «N» topdansatış təşkilatı üzrə bazar istehlakçılara mal satışının təhlili

(mln. man).

Topdansatış təşkilatlarının adı	Pərakəndə satış mal dövriyyəsi	Topdansatış mal dövriyyəsi	O cümlədən bazar istehlakçılarının dövriyyəsi		Topdansatış dövriyyəsinin pərakəndə satış dövriyyəsinin təmin edilməsində xüsusi çəkisi	Mal təminatı üzrə xüsusi çəkinin ötən ilə nisbətən dəyişilməsi (+; -)
			Məbləği	Topdansatış dövriyyədə xüsusi çəkisi		
Parça topdansatış bazası	1640	1460	1350	92,5	69,2	X
Ayaqqabı topdansatış bazası	1410	1270	1140	89,9	80,9	X
Və s.	2100	1580	1500	93,9	80,4	X
Yekunu:	4950	4280	3980	93,0	80,4	X

Mal ehtiyatlarının həcmi, strukturu və dövriyyə sürəti də topdansatış mal dövriyyəsi üzrə plan tapşırıqlarının yerinə yetirilməsinə daim təsir göstərir. Mal ehtiyatlarının təhlili imkan verir ki, alıcıların (təşkilatların) fasiləsiz olaraq mallarla təmin edilməsi dərəcəsi müəyyən edilsin, işə getməyən və satılmayıb qalan mallar aşkara çıxarılsın.

Topdansatış mal ehtiyatlarının təhlili təşkilat və müəssisələrdə (topdansatış bazalarda) aparılır. Təhlil metodikası pərakəndə satış təşkilatlarında tətbiq edilən metodikanın eynidir. Təhlil prosesində mal ehtiyatlarının bütün göstəriciləri üzrə dəyişilməyə səbəb olan amillərin təsir xarakteri öyrənilir və planlaşdırılan dövr üçün həmin səbəblərdən irəli gələn vəzifələr müəyyən edilir.

**TOPDANSATIŞ BAZASINDA MAL SATIŞI PLANININ TƏRTİBİ** Topdansatış bazası mal yeridən əsas müəssisədir. Topdansatış ticarətinin bütün funksiyaları bu müəssisələr (bazalar) vasitəsilə həyata keçirilir. Buna görə də topdansatış bazanın mal dövriyyəsinin planlaşdırılmasına xüsusi fikir verilməlidir.

Topdansatış bazasının mal dövriyyəsinə planlaşdırarkən aşağıdakı ilkin şərtlər nəzərə alınır:

a) cari ildə topdansatış mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsinin təhlili;

b) topdansatış bazasının fəaliyyət göstəridiyi rayonun iqtisadi vəziyyətinin, o cümlədən sənaye və kənd təsərrüfatı istehsalı vəziyyətinin, mal göndərənlərin (istehsalın) istehsal proqramının, onun buraxdığı məhsulun çeşidinin, yerli xammaldan mal istehsalının genişləndirilməsi imkanlarının, rayonun coğrafi və nəqliyyat xüsusiyyətlərinin, malların tranzitlə göndərilməsi imkanlarının öyrənilməsi nəticələri;

c) əhalinin ərzaq və qeyri-ərzaq mallarına olan tələbi, onun ödənilmə dərəcəsi, şəhər və kənddə ayrı-ayrı mallar üzrə bazarın xarakteristikası, pərakəndə satış şəbəkəsinin ixtisaslaşdırma vəziyyəti;

ç) topdansatış bazasının mal göndərənlərlə (istehsal) və malalanlarla (pərakəndə satış ticarəti) təsərrüfat əlaqələri, pərakəndə satış ticarətinin istehsala mal sifarişləri, onun istehsal ilə birbaşa əlaqələrinin vəziyyəti və bu əlaqələrin inkişaf etdirilməsi imkanları və s.

Bazanın topdansatış dövriyyəsinin əsas göstəricisi mal satışdır. Buna görə də ilk növbədə bu göstərici planlaşdırılır.

Bazanın topdansatış mal dövriyyəsini tərtib etməzdən əvvəl, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, bir qayda olaraq, cari ildə onun yerinə yetirilməsini təhlil etmək lazımdır. Təhlil mühasibat və statistik hesabatlar əsasında hər bir mal qrupu üzrə aparılır.

Təhlil prosesində hər bir mal qrupu üzrə mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilmə dərəcəsi, topdansatış bazasının mal dövriyyəsinin pərakəndə satış mal dövriyyəsində xüsusi çəkisinin dəyişilməsi və s. öyrənilir.

Təhlil zamanı nəzərə almaq lazımdır ki, pərakəndə satış ticarət firmaları və müəssisələri sənaye ilə müqavilələrə görə malların bir hissəsini birbaşa malgöndərən (istehsalın) özündən alır.

Təhlil müqayisə etmə qaydası ilə aparılır. Burada da bir sıra təhlil etmə metodlarından istifadə olunur.

Malların pərakəndə satış ticarət şəbəkəsinə göndərilməsi və malgöndərəndən (istehsalçıdan) gətirilməsi ahəngdarlığının öyrənilməsi topdansatış bazasının mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsində böyük rol oynayır. Bununla əlaqədar olaraq, bazanın mal dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsi, malların pərakəndə satış təşkilatlarına göndərilməsi, habelə istehsaldan bazaya gətirilməsi ahəngdarlığı da təhlil edilməlidir.

24-cü cədvəl

**Planlaşdırılan il üçün ixtisaslaşdırılmış topdansatış bazasının ümumi mal dövriyyəsinin plan layihəsi**

Mal dövriyyəsinin növləri və formaları	Hesabat ili	Cari il		Planlaşdırılan il	0 cümlədən kvartallar üzrə			
		Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə		I	II	III	IV
Satış üzrə dövriyyə	418,0	424,5	425,5	440	-	-	-	-
Regionlararası dövriyyə	81,5	80,0	81,75	80,0	-	-	-	-
Sistem daxili dövriyyə	94,5	92,5	94,0	95,0	-	-	-	-
Ümumi mal dövriyyəsi	594,0	597,0	601,25	615,0	-	-	-	-
o cümlədən:								
a) anbar dövriyyəsi	202,0	205,0	204,0	206,0	-	-	-	-
b) hesablaşmalarda								
iştirak etməklə dövriyyə	32,5	33,0	35,0	39,0	-	-	-	-
Ümumi mal dövriyyəsi	594,0	597,0	601,25	615,0	-	-	-	-
a) hesablaşmalarda								
iştirak etməklə	234,5	233,0	239,0	2145,0	-	-	-	-
b) hesablaşmalarda								
iştirak etməməklə	359,5	359,0	362,25	370,0	-	-	-	-

Mal satışı təhlil edildikdən sonra bazanın topdansatış dövriyyəsi planının layihəsi hazırlanır. Ümumi satış üzrə topdansatış mal dövriyyəsinin plan layihəsi

ümumi dövriyyənin bütün göstəricilərini, o cümlədən xarici ticarət üzrə dövriyyəni də əhatə edir. Plan layihəsində anbar dövriyyəsi, hesablaşmalarda iştirak etmək və etməməklə tranzit dövriyyələri ayrıca göstərilir. Bazanın mal dövriyyəsi planı da ayrı-ayrı mallar və mal qrupları üzrə, həm də bütövlükdə topdansaş bazası üzrə tərtib edilir. 24-cü cədvəldə ixtisaslaşmış topdansaş bazasının topdansaş dövriyyəsi plan layihəsinin forması verilmişdir

**MAL EHTİYATLARININ  
PLANI**

Topdansaş bazasının mal dövriyyəsi planının ikinci bölməsi (göstəricisi) mal ehtiyatlarıdır. Mal ehtiyatlarının planlaşdırılmasından əsas məqsəd mal ehtiyatları ilə anbar dövriyyəsinin həcmi və onun strukturu, habelə bazanın fəaliyyət dairəsindəki pərakəndə satış şəbəkəsində olan mal ehtiyatları arasında düzgün nisbətlərin yaradılmasından həm bazada, həm də pərakəndə satış ticarətində mal satışının fasiləsizliyini təmin etməkdən ibarətdir.

Topdansaş bazasında mal dövriyyəsi sürəti (bu, mal ehtiyatlarının əsas göstəricisidir) və mal ehtiyatları üzrə norma və normativlər anbar dövriyyəsi məlumatları əsasında hesablanılır. (hesablama metodları dərslinin IV fəslinin sonunda verilmişdir).

Mal ehtiyatlarının planlaşdırılmasının əsasını onların ayrı-ayrı mallar və mal qrupları, habelə bütövlükdə baza üzrə normalaşdırılması təşkil edir. Təcrübədə topdansaş bazasının mal ehtiyatları iki metodla; iqtisadi-statistik hesablamalar və texniki-iqtisadi hesablamalar metodu ilə normalaşdırılır.

**MAL TƏMİNATI  
PLANI**

Mal təminatı planı bazanın mal dövriyyəsi planının üçüncü bölməsidir. Mal təminatı planı miqdar və dəyər göstəriciləri ilə tərtib edilir (miqdar göstəriciləri yalnız ərzaq mallarına və bir sıra qeyri- ərzaq mallarına aiddir).

Mal təminatı planı malların satınalınib anbara daxil olmasından ibarətdir. Mal təminatı anbar və tranzit dövriyyəsinə, habelə yoldakı ehtiyatları əhatə edir.

Mal təminatını (daxil olmanı) aşağıdakı düsturla ifadə etmək olar:

$$A \begin{matrix} \nearrow D_d \\ \searrow D_x \end{matrix} = T_{sd} + Q_2 \begin{matrix} \nearrow A_e \\ \searrow Y_e \end{matrix} \begin{matrix} \nearrow A_e \\ \searrow Y_e \end{matrix} - Q_1 \begin{matrix} \nearrow A_e \\ \searrow Y_e \end{matrix}$$

burada,  $A$ -mal təminatı, mal alışı,  $T_{sd}$ - topdansaş dövriyyəsi (tranzit və anbar), yəni mal satışı;  $Q_1$ - planlaşdırılan dövrün əvvəlinə qalıq;  $Q_2$ - planlaşdırılan dövrün axırına qalıq;  $A_e$ -anbarda olan ehtiyatlar,  $Y_e$ - yoldakı ehtiyatlar;  $D_d$ - məmləkətdaxili sənaye müəssisələrindən daxilolma,  $D_x$ -xarici məmləkətlərdən daxilolmalardır.

Topdansaş ticarətində anbara mal daxil olması da planlaşdırılır. Bu daxilolma anbar dövriyyəsi planının yerinə yetirilməsini təmin etməlidir. Daxilolma planını aşağıdakı düstur əsasında hesablamaq olar:

$$D=S_{ad}+Q_2-Q_1,$$

burada,  $D$ -planlaşdırılan dövr ərzində anbara malların daxil olması,  $S_{ad}$ - topdansatış anbar dövriyyəsi,  $Q_1$ -planlaşdırılan dövrün əvvəlinə anbarda olan qalıq,  $Q_2$ -planlaşdırılan dövrün axırına anbarda olan qalıqdır.

Ticarətdə mal təminatı xüsusi problemdir. Buna görə də mal dövriyyəsi üzrə mal təminatı planı tərtib edildikdən sonra onun yerinə yetirilməsi tədbirləri hazırlanmalıdır.

Topdansatış bazaları öz anbarlarını pərakəndə satış ticarətinin mallarla təchiz olunmasının kompleks sistemə keçirmişdir. Bununla əlaqədar olaraq bazada dispetçer xidməti yaradılır. Dispetçer xidməti bazanın bütün iş bölmələrinin ahəngdar işləməsini təmin etməli, xüsusən malgöndərmə müqavilələrinin nəzarətmə uçotunu aparmalı, malların vaxtında bazanın anbarlarına, oradan da vaxtılı-vaxtında pərakəndə satış şəbəkəsinə göndərilməsini təmin etməlidir.

### § 3. İSTEHSAL VASİTƏLƏRİ TOPDANSATIŞI DÖVRIYYƏSİNİN PLANLAŞDIRILMASI

İstehsal vasitələrinin topdansatışı iki cəhətdən nəzərdən keçirilməlidir: həm maddi resursların-avadanlıqın, maşınların, dəzgahların alətlərin və s. habelə əmək vasitələrinin-xammalın, materialların, yarımfabrikatların, yanacaqın enerjinin və i.a., istehsal, ticarət və xidmət müəssisələrinə satışı qaydaları (üsulu) kimi, həm də mal yeridilişinin bir forması kimi. Bununla bağlı malgöndərənlərin kifayət qədər mal-maddi resursları olmalıdır ki, istehlakçıların tələbatını dolğunluqla ödəyə bilsin və istehsalda fasiləliyə yol verməsin.

Bir halda ki, maddi-texniki təchizat və satış təşkilatları (firmaları, müəssisələri) ancaq istehsal vasitələrinin satışı ilə məşğul olur və bilavasitə əhaliyə mal satmır, onların mal satışı bütövlükdə ticarətin topdansatış formasına aid edilir və yuxarıda göstəriləyi kimi bütün müəssisələrin maddi-texniki təchizatını təmin edir. Bütün bunlar istehsal vasitələri üzrə topdansatış ticarətinin əsas mütəşəkkil formasıdır. Bundan əlavə, istehsal vasitələrinin topdansatışı xüsusi (topdansatış) yarmarkalarda, komisiyon əsaslarla da həyata keçirilir.

Bazar münasibətləri şəraitində istehsal vasitələri üzrə topdansatış ticarətin idarə edilməsinin və planlaşdırılmasının təkmilləşdirilməsi və sadələşdirilməsi üçün əlverişli iqtisadi-təşkilati şərait yaranmışdır ki, bu da aşağıdakı problemlərin həllinə rəvac verir:

- topdansatış mağazalar (müəssisələr) şəbəkəsini daha da genişləndirmək;
- topdansatış ticarətində maddi-və material resurslarının miqdar və çeşid göstəricilərini optimal formalaşdırmaq;
- material resurslarının topdansatışını və bütövlükdə topdansatış şəbəkəsinin təsərrüfat fəaliyyətini bazariqtisadiyyatının tələblərinə uyğun surətdə planlaşdırmaq;

-istehsal vasitələrinin topdansatış mağazalarında kadrlar hazırlığına, insan münasibətlərinin yaxşılaşdırılmasına xüsusi diqqət yetirmək;

-istehsal vasitələrinin topdansatışı üzrə əlahiddələşmiş xüsusi mağazaların vahid firma (şirkət) tərkibində fəaliyyətinin məmələkət bazarının tələblərinə uyğun və səmərəli formalarını müəyyənləşdirmək və i.a.

Topdansatış qaydası ilə satılacaq malların (istehsal vasitələrinin) nomenklaturunun (adlarının) öncədən müəyyən edilməsi, həmçinin topdansatış mağazaların (firmaların) hüquqi əsasnamələrinin müəyyənləşdirilməsi də qarşıda duran problem xarakterli məsələlərdəndir. Bunlar istehsal vasitələri topdansatışı bazarının dövlət tənzimi üçün də mühüm şərtlərdəndir.

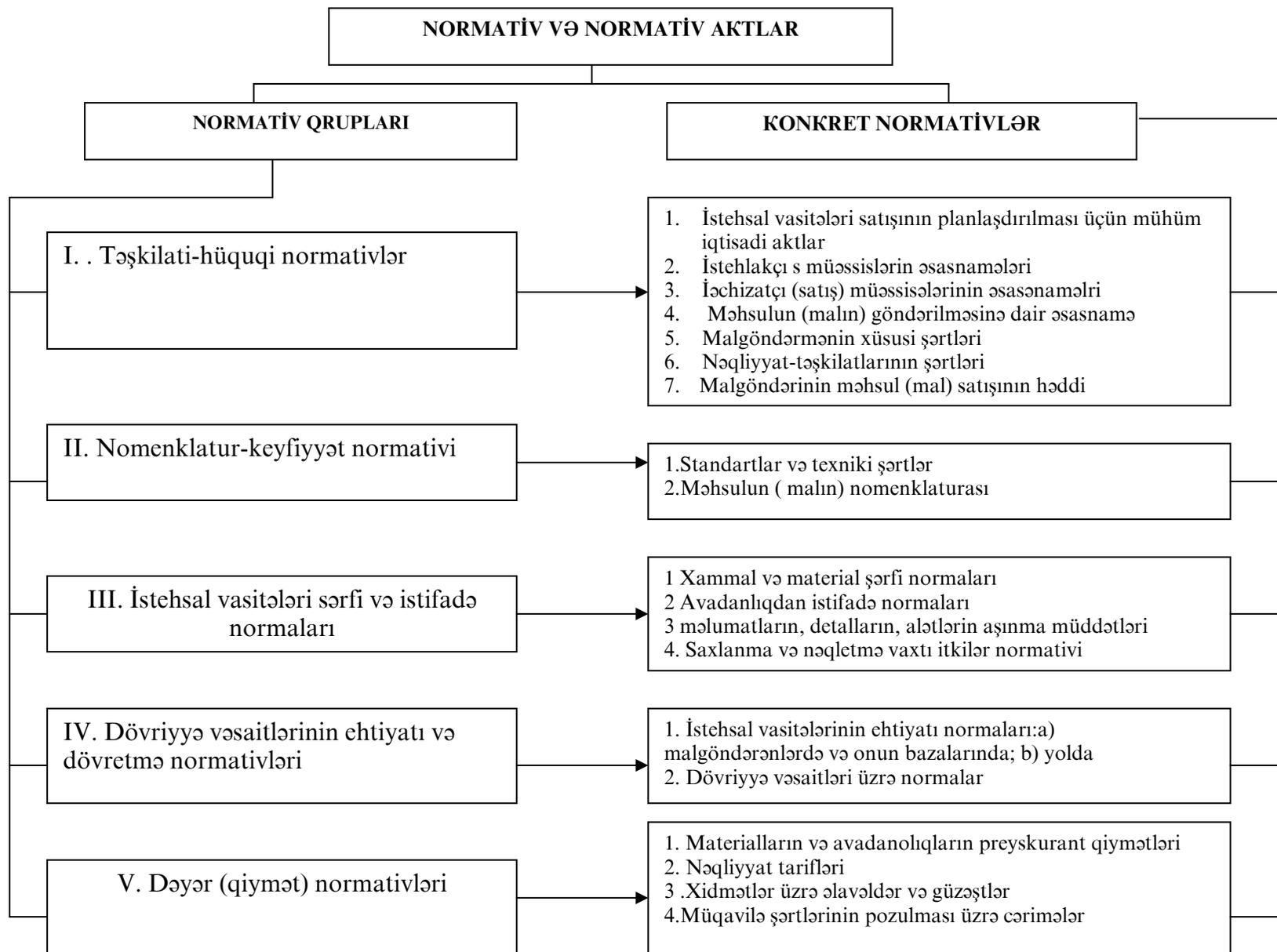
**ISTEHSAL VASITƏLƏRİ  
ÜZRƏ TOPDANSATIŞ  
MAL DÖVRİYYƏSİ PLANI**

İstehsal vasitələri üzrə topdansatış mal dövriyyəsinin elmi əsasda planlaşdırılması onların istehlakçılar (sənaye, kənd təsərrüfatı, ticarət və s. fəaliyyət sahələri) arasında səmərəli bölüşdürülməsi və effektiv istifadə olunması zərurətindən irəli gəlir. İstehlakçıların istehsal vasitələri təchizi idarə edilməsi və planlaşdırılması hər şeydən əvvəl onların nomenklaturunu (istehsal vasitələrinin adlarının ümumi siyahısının və s. xarakterik cəhətlərinin) əsaslı surətdə başa düşülməsini ehtiva edir. Bunu da bilmək lazımdır ki, maddi-tezniki təchizat (satış) sisteminin hər bir həlqəsi üzrə material resurslarının bölüşdürülməsi üçün onların (istehsal vasitələrinin) hər bir qrupunun ayrılıqda nomenklaturu, başqa sözlə özünün çeşid tərkibi olur.

İstehsal vasitələri topdansatışı, o cümlədən maddi-tezniki təchizat planlarının vaxtında və keyfiyyətli planlarının işlənilməsində müxtəlif normativ aktların və normativlərin böyük əhəmiyyəti vardır. Belə ki, Azərbaycan məmələkətinin bazarı şəraitində tədaviyə minlərlə, bəlkə də daha çox konkret adlı xammal, material, detallar (maşın hissəcikləri) maşınlar, avadanlıqlar və s. və i.a növ istehsal vasitələri, habelə külli miqdarda onların çoxsaylı istehlakçıları olduğu bir halda istehsal vasitələrilə təchizatın, topdansatışın planlaşdırılması yuxarıda qeyd edilən normativ aktları və nomativlər olmadan müşkül işdir. Həmin normativ və normativ aktların geniş şərhinin əvəzinə aşağıdakı sxemdə onların konkret ifadəsi verilir (4-cü şəkil)

Planlaşdırma prosesində həmin normativ aktlar və normativlər əsas ilkin şərtlərdən biri kimi qəbul edilir.

1.İstehsal vasitələri topdansatış planının tərtibi müəssisələrin və təşkilatların nəzərdə tutulan müddət ərzində və kifayət miqdarda zəruri material resursları ilə təmin edilməsini nəzərdə tutur. Bunun əsasını istehlakçıların öz planları əsasında hazırlanmış cari (bir il) yaxud perspektiv (3-5 il) dövr üçün sifarişləri (razılaşmaları) təşkil edir. Bu qayda planlaşdırma müəssisə-istehlakçıların tələblərinin daha çevik və uyuşqan təmin edilməsinə imkan verir. Həmin plan sifarişlərə uyğun olaraq istehlakçı rəsmi surətdə malgöndərənin qarşısında müvafiq tələblər də qoyur ki,



**4-cü şəkil. Normativ və normativ aktların konkret ifadəsi**

onlar sifariş olunan məhsulu ya vaxtlı-vaxtında göndərməli, yaxud da buna əməl edilmədikdə istehlakçının bundan çəkdiyi zərər üçün kompensasiya verməlidir.

Plan və sifarişlərdə mrlgöndərmənin konkret olaraq tranzit, baza və ya kompleks formalarda göndərilməsi də öz əksini tapmalıdır.

İstehsal vasitələrinin topdansaşının planlaşdırılmasının nəzəri və metodoloji əsasları, əsasən, istehlak mallarının topdansaş və pərakəndəsaşının planlaşdırılması ilə üst-üstə düşür. Burada da topdansaş mal dövriyyəsi bütövlükdə müəssisə (firma), ayrılıqda onun ayrı-ayrı göstəriciləri üzrə mal saşının ümumi həcmi və strukturu, mal ehtiyatları və mal alışı üzrə tərtib olunur. Bununla bağlı həmin dərlikdə bu göstəricilərin ayrılıqda planlaşdırılmasının praktiki əsasları (üsulları) burada şərh olunmur.

Fəqət qeyd edilməsi yerinə düşərdi ki, burada da planlaşdırma üç mərhələdən keçir: a) cari dövrdə planının yerinə yetirilməsinin təhlili; b) mal (məhsul) saşının həcmi və strukturunun müəyyən edilməsi; c) mal (məhsul) saşının realizə edilməsi üzrə tədbirlərin hazırlanması

#### İSTEHSAL VASİTƏLƏRİ TOPDANSATIŞININ İNKİŞAFI VƏ TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ YOLLARI

Hələ SSRİ məkanında istehsal vasitələri 1966-cı ilədən neft məhsulları və s. istehsal vasitələrinin bir hissəsi, o cümlədən neft məhsullarının istehlakçılara limitsiz buraxılması, yəni fondlaşdırılmış məhsullar kimi deyil, açıq topdansaş qaydası ilə realizə olunması (saş) tətbiq olunmağa başladı. Bir il sonra (1967-də) bu üsul mühüm tikinti materiallarına (səment, şifer, pəncərə şüşələrinə, keramik trubalara, istilik radiatorlarına, emallaşdırılmış çuğun vannalara) və bir çox səhiyyə-texniki avadanlıqlara tətbiq edilir. Bunların üstünlükləri və faydalılığı dərk ediləndən həmin dövrdən xırda topdansaş və az sonra istehsal vasitələrinin ümumi-yətlə topdansaşına keçilir.

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar istehsal vasitələrinin topdansaşının üfiqi və şaquli inkişafı üçün geniş imkanlar yaranır. Bunun üçün mühüm ilkin şərtlər kimi aşağıdakıların qəbul edilməsi məqsədyönlüdür:

2. Bazar iqtisadiyyatı şəraitinin tələblərinə uyğun olaraq istehsal vasitələri topdansaş-təchizat təşkilatı və müəssisələrinin məhsul (mal) dövriyyəsi strukturunun genişliyi və dərinliyi, habelə onların keyfiyyəti və istifadə məkanlarının (obyektlərinin) çoxşaxəli cəhətlərə malik olması nəzərə alınmaqla bunların təşkilatı strukturu əsaslı surətdə təkmilləşdirilməlidir. İlk növbədə, əvvəla. təchizat-topdansaşla məşğul olan dövlət və özəl müəssisələrin fəaliyyət dairəsi müəssisə-ihtlakçılarının ələblərinə uyğun ixtisaslaşmalı; ikincisi, istehlakçılarının müvafiq

surətdə istehsal-təchizatdakı müəssisələrə razılaşmalar əsasında təhkim olunması müəyyənləşdirilməlidir. Bu hal heç də istehsal vasitələri istehsalında və bazarında istehlakçıların yeni, daha əlverişli kontragentlər axtarıb tapması cəhdlərini istisna etməməlidir.

3. İstehlakçı-müəssisələrinin istehsal vasitələrinə olan tələbinin hər tərəfli öyrənilməsi. Bu məqsədlə təchizat-satış müəssisələri istehsal-texniki təyinatlı məhsullar (mallar) bazarını dəqiq bilməli və burada onların hər bir növünə olan tələbatın bütün cəhətlərini öyrənməlidir. Bu məqsədlə həmin müəssisələrdə konyuktur xidmətinin təşkil edilməsi də məqsədyönlü olardı.

4. Bazarda istehsal vasitələrinə olan tələb ilə onların mövcud resursları arasında real balans əlaqələrinin daim təmin edilməsi və bu əsasda istehsal-texniki təyinatlı mal kütləsinin yaradılması.

5. Təchizat-satış bazalarında və mağazalarında topdansatış və xırda topdansatış üçün kifayət qədər və komplekt istehsal vasitələri üzrə planlı ehtiyatların saxlanması da zəruri şərtədir. Belə ehtiyatların daim olması, istehlakçıların fasiləsiz və keyfiyyəti material resurslar ilə təmin olunmasının ilkin şərtlərindən biridir. Bu ehtiyatlar eyni zamanda təchizat-satış müəssisələrinə imkan verir ki, istehlakçıların tələbini nəinki anbar, eyni zamanda tranzit formada da təmin edə bilsin.

6. Müasir şəraitdə təchizat-satış müəssisələrinin qeyri-mərkəzləşdirilməsi və bir çox hallarda əlahiddələşdirilməsi prosesi bazarda rəqabətin vüsət tapmasına, daha da genişlənməsinə səbəb olardı. Belə bir şəraitdə hər bir təchizat-satış vahidi eyni zamanda öz rəqabətətliliğini və riskliliyi barədə daim axtarışda olmalıdır.

Respublikada istehsal vasitələri topdansatış ticarətin inkişafı məsələlərindən biri də ixtisaslaşmış və universal xırda topdansatış ticarətinin müasir dövrün tələblərinə uyğun yaratmaqdır. Artıq belə bir müəssisələr şəbəkəsinin, o cümlədən müxtəlif tipli ixtisaslaşmış xırda topdansatış mağazalarının yaradılmasına start götürülmüşdür. Söhbət aşağıdakı tipli müəssisələrdən gedir: «Universal», «İş geyimləri», «Ehtiyat hissələri», «Elektrik malları», «Elm», «Yağ-piy» və s. adlı mağazalar.

Nəhayət, təchizat-topdansatış ticarətinin inkişafının ən zəruri şərtlərindən biri də onun planlaşdırılmasının təkmilləşdirilməsidir.

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi istehsal vasitələrinin topdansatışı bir çox məsələləri əhatə edir. Buraya istehsal vasitələrinin istehlakçılar üzrə bölüşdürülməsinin planlaşdırılması, həmin resurslar üzrə mal ehtiyatlarının planlaşdırılması, material resursların nəql edilməsi və satışı üzrə dövriyyənin planlaşdırılması və bir çox digər ticarət-maliyyə göstəricilərinin planlaşdırılması aiddir.

Material resursları satışının (bölgüsünün) planlaşdırılması ilə yanaşı, satış üçün ehtiyatların nəql etmə və məhsulun satışı üzrə xırda topdansatış dövriyyəsinin və onun təsərrüfat-maliyyə planının işlənilib hazırlanması da təxirəsalınmazdır. Həm də bu göstəricilərin planlaşdırılması təchizat-satış bazaları və anbarlarının, əsasən, ticarət-təsərrüfat fəaliyyətinin analoji göstəriciləri ilə eynilik təşkil edir.

Ümumiyyətlə, istehsal vasitələri üzrə təchizat-topdansatış ticarəti ancaq onun fəaliyyəti, konkret işləri və xırda topdansatış mağazalarında təsərrüfat müstəqilliyinin təşkili iqtisadi cəhətdən əsaslandırıldıqda və həvəsləndirildikdə, habelə onun bütün bölgələri, xüsusən mağazaları üçün hərtərəfli kadrlar hazırlandıqda və eyni zamanda bütün təşkilatlarında (müəssisələrində) yüksək səviyyəli insan münasibətləri təmin edildikdə daha məzmunlu və səmərəli inkişaf edə bilər.

### **Yoxlama üçün suallar**

1. Mal yeridilişində topdansatış mal dövriyyəsinin yeri və rolu
2. Topdansatış mal dövriyyəsinin mahiyyəti və iqtisadi əhəmiyyəti
3. Topdansatış mal dövriyyəsinin planlaşdırılması üçün ilkin şərtlər, onların iqtisadi və metodoloji xarakteristikası
4. Mal dövriyyəsinin təhlili: məqsəd və metodoloji yanaşmalar
5. Topdansatış bazası mal dövriyyəsinin plan layihəsinin tərtibi.
6. İstehsal vasitələri üzrə topdansatış mal dövriyyəsinin planlaşdırılması

## XI FƏSİL. KÜTLƏVİ İAŞƏ DÖVRIYYƏSİ

### § 1. PƏRAKƏNDƏ SATIŞ TİCARƏTİ VƏ KÜTLƏVİ İAŞƏ

Mal tədavülünün predmeti və bir forması olan xalq istehlakı malları ticarəti pərakəndəsətış müəssisələri, kütləvi iaşə müəssisələri, fermer-kəndli bazarları vasitəsilə əhaliyə, dövlət, istehsal, təhsil və s. müəssisə və firmalarına satışı həyata keçirir. Onun əsas fəaliyyət sahəsi pərakəndə satış ticarəti, başlıca göstəricisi isə pərakəndə satış mal dövriyyəsidir.

Pərakəndə satış mal dövriyyəsinə təkcə pərakəndə satış müəssisələri şəbəkəsindən əhaliyə nağd pula və nisyə mal satışı deyil, eyni zamanda kütləvi iaşə müəssisələri şəbəkəsindən məhsul və satınalma mallarının satışı da aid edilir.

Bununla əlaqədar olaraq məmləkətdə pərakəndə satış ticarətinin və kütləvi iaşənin mal dövriyyələri həcmnin uəotu birgə aparılır. Bu baxımdan kütləvi iaşə pərakəndə satış ticarətin tərkib hissəsi kimi qiymətləndirilir.

Bununla belə, təcrübi həyatda kütləvi iaşənin təzahür formaları müxtəlifdir. Bu müəssisələrin yerinə yetirdikləri funksiyaların xüsusiyyətlərindən, həmin müəssisələrin ticarət və yeyinti sənaye müəssisələrindən fərqli olmasından irəli gəlir. Bu sahələrin müəssisələri, əsasən, bir funksiya (istehsal və yaxud ticarət funksiyası) həyata keçirdikləri halda, kütləvi iaşə müəssisələrində bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan və bir-birini şərtləndirən üç funksiya yerinə yetirilir: istehsal, ticarət və istehlakın təşkili

**İstehsal funksiyası.** Müəssisənin bu funksiyası adamların əmək və s. növ fəaliyyəti prosesində sərft etdikləri əmək və enerjini bərpa etmək üçün zəruri olan kulinariya məhsullarının (isti xörək, yarımfabrikatlar və i.a.) istehsalı ilə əlaqədardır.

**Ticarət funksiyası.** Kütləvi iaşə müəssisəsi nəinki kulinariya məhsulu istehsal edir, həm də onun satışı təşkil edir. O, özünün istehsal etdiyi məhsulu və heç bir emaldan keçirilmədən bir sıra satın alınmış ərzaq mallarını əhaliyə satır, malı pula çevirir, onların dəyərlərinin qarşılıqlı mübadiləsini təmin edir. Kütləvi iaşənin bu funksiyası, onun mal dövriyyəsinin həcminə və strukturuna müxtəlif formalarda təsir göstərən bir sıra iqtisadi və sosial amillərin təsiri altında inkişaf edir.

**İstehlakın təşkili funksiyası.** Həmin funksiya əhalinin iş, təhsil, yaşayış yerlərində isti xörəklərə və sair kulinariya məhsullarına olan tələbatının ödənilməsinin təşkili ilə xarakterizə olunur.

Göründüyü kimi kütləvi iaşə öz mahiyyəti və funksiyalarına görə xalq təsərrüfatının spesifik və mahiyyətə ayrıca bir sahəsidir. Onun fərqli cəhətlərindən biri də ondan ibarətdir ki, o təkrar istehsalın bütün mərhələlərini özündə ehtiva edir. Burada istehsal da, bölgü də, mübadilə də, istehlak da öz əksini tapırlar.

Kütləvi iaşə, əsasən, maddi istehsal sahəsinə aid edilir. Onun işçilərinin böyük bir hissəsinin əməyi yeni dəyər və istehlak dəyəri yaradır, məcmuu ictimai məhsulun

və milli gəlirin yaradılmasında iştirak edir. Kütləvi iaşədə çalışan işçilərin əməyinin 85%-dən çox hissəsi məhsuldar əmək xarakteri daşıyır.

Bir istehsalçı kimi kütləvi iaşə müəssisəsinin yeyinti sənaye müəssisəsinə oxşarlığı da vardır. Fərq burasındadır ki, burada istehsal olunan məhsulların uzun müddət saxlanmasına imkan verilmir, onlar dərhal satılmalı və istehlak olunmalıdır. Bununla belə o, maddi istehsal sahəsi olmaqla yanaşı, eyni zamanda xidmət dairəsinə xas olan funksiyalar yerinə yetirir.

Buna baxmayaraq, yuxarıda deyildiyi kimi, formal nöqtəyi-nəzərdən kütləvi iaşə ticarətin tərkibinə daxil edilmişdir. Bəlkə də bu pərakəndə satış mal dövriyyəsinin ümumi həcmində onun dövriyyəsinin çox cüzi yer tutması ilə (12,0-15%) şərtlənir.

Kütləvi iaşə və onun mal dövriyyəsinin çox böyük sosial-iqtisadi əhəmiyyəti vardır. Bu barədə dərsliyin I fəslində (§3) geniş məlumat verilmişdir.

#### KÜTLƏVİ İAŞƏNİN MAL DÖVRIYYƏSİ VƏ ŞƏXSİ İSTEHLAK

İstehlak prosesində kütləvi iaşənin böyük əhəmiyyəti vardır. Yeyinti məhsullarını istehlak etməklə insan özünün əmək qabiliyyətini bərpa edir. Yemək nəinki adamların fiziki inkişafını və mənəvi vəziyyətini şərtləndirən şəxsi tələbatını ödəyir, eyni zamanda insan fəaliyyətinin digər cəhətlərini də müəyyənləşdirir. Şəxsi istehlakın səviyyəsi əsasən məhsuldar qüvvələrin inkişafı və istehsal münasibətlərinin xarakteri ilə müəyyən edilir. Lakin, yuxarıda deyildiyi kimi, yeyinti məhsullarının istehlakı (yemək) də işçi qüvvəsinin təkrar istehsalının və əhalinin sağlamlığının qorunmasının əsasını təşkil edir. «Yemək prosesində insanın öz bədənin təkrar istehsal etdiyi tamamilə aydındır»\* buna görə də yemək elmi əsasda qurulmalıdır, başqa sözlə deyilsə, səmərəli olmalıdır. İnsanların səmərəli yeməyinin təşkil edilməsi dövlətin sosial-iqtisadi proqramının tərkib hissəsidir. Onun ölkədə həyata keçirilməsi adamların müxtəlif kateqoriyalarının yeyinti məhsullarına olan tələbatının elmi əsasda müəyyən edilməsini tələb edir.

Sabiq SSRİ EA müəyyən etmişdir ki, insanın yeyinti məhsullarına olan tələbatı aşağıdakı əsas amillərlə müəyyən edilməlidir; yaş, cins, əməyin xarakteri və sərfi, habelə onların yaşadığı yerlərin coğrafi və iqlim şəraiti və s. Bunlar əsas götürülərək ölkədə yaşa dolmuş əhali, habelə uşaqlar və yaşlı əhali üçün yeyinti məhsulları üzrə istehlak normaları və onların bir sutkalıq enerji sərfinin kalori miqdarı müəyyən edilmişdir. İstehlak normaları nəinki adamlara lazım olan kalori miqdarını, eyni zamanda qidalılıq dəyəri (zülalın, yağın, mineral duzların, vitaminlərin və s.) səmərəli miqdarı nəzərə alınmaqla müxtəlif peşələrdə çalışan ayrı-ayrı qrup adamlar üçün məhsullar dəstini də nəzərə alır.

Tədqiqatlar və müşahidələr göstərmişdir ki, səmərəli yeməyin ev şəraitində təşkili heç də həmişə və hər ailədə mümkün olmur. Çünki ailə üzvlərinin hər birinin müxtəlif yaşı, peşəsi, istehlak xarakteri olduğu kimi, onların hər birinin də müxtəlif

\* K. Marks. «Siyasi iqtisadın tənqidinə dair» Azərənəşr, 1995-ci il, səh.201

yemək rasionu (səmərəli norması) olmalıdır. Bunu yalnız kütləvi iaşədə təşkil etmək olar. Kütləvi iaşə müəssisələri şəbəkəsi tərkibində müxtəlif tipli və təyinatlı müəssisələrin (aşxana, restoran, pəhriz yeməxanası, fabriklər, zavod, məktəb yeməxanaları və s.) olması səmərəli yeməyin təşkili üçün geniş imkanlar yaradır. Sanatoriyalarda, istirahət evlərində, xəstəxanalarda fəaliyyət göstərən kütləvi iaşə müəssisələri, habelə hamı üçün fəaliyyətdə olan pəhriz yeməxanalarında bu məqsəd üçün daha əlverişli şərait olur.

Səmərəli yeyinti məhsulları dəstini, yəni yeməyi (isti xörəyi, soyuq qəlyanaltını və s.) seçərkən aşağıdakı iki kriteri hökmən nəzərə alınmalıdır.

a) *fizioloji kriteri*. Buraya yeyinti məhsulları dəstinin ümumi kalorililiyi və həmin yeməkdə zülal, sulu karbonlar, vitaminlər, mineral maddələr və s. arasındakı nisbətləri xarakterizə edən amillər aiddir.

b) *iqtisadi kriteri*. Bu isə yeyinti məhsulları dəstinin dəyərinin səviyyəsini xarakterizə edən amillərlə əlaqədardır.

Yuxarıda deyildiyi kimi, əhəlinin kütləvi iaşə məhsullarına olan tələbatının daha dolğun ödənilməsi, əsasən, mal dövriyyəsi vasitəsilə həyata keçirilir. Təcrübədə geniş çeşidi olan həmin yeyinti məhsullarının dəstlərinin içərisində o yeməklər (xörəklər və s.) daha səmərəli sayılır ki, onların iqtisadi kriteri (qiyməti) fizioloji amillərin məcmuu tələblərinə cavab verən həmin dəstlərin aid olduqları əhəli qrupunun ödəmə qabiliyyətli tələbinə uyğun gəlsin.

## § 2. KÜTLƏVİ İAŞƏNİN MƏHSUL İSTEHSALI VƏ MAL DÖVRİYYƏSİNİN XARAKTERİK CƏHƏTLƏRİ

### KÜTLƏVİ İAŞƏNİN MƏHSULU ANLAYIŞI VƏ ONUN MAHİYYƏTİ

Kütləvi iaşə müəssisələri hazır xörəklər, yarımfabrikatlar, kulinariya, qənnadı məmulatı və s. istehsal edir və onların satınalma malları ilə birlikdə

satışını həyata keçirir. Yuxarıda deyildiyi kimi, həmin məhsulların bir hissəsi yaşayış yerlərində, yəni evlərdə istehlak olunur.

Digər maddi istehsal sahələrində olduğu kimi kütləvi iaşədə də onun özünün istehsal etdiyi məhsul hazırlıq dərəcəsinə və istifadə olunması şərtlərinə görə üç qrupa ayrılır.

1. *Hazır məhsul*. Hazır məhsula texnoloji prosesin bütün mərhələlərini keçən və bundan sonra heç bir texnoloji cəhətdən yenidən işlənməyə ehtiyacı olmayan məhsullara deyilir. Buraya istehlak üçün tam hazır olan məhsullar aiddirlər.

2. *Yarımfabrikatlar*. Buraya yenidən işlənilib hazırlıq dərəcəsinə çatdırılması və ondan hazır məhsul istehsal olunması nəzərdə tutulan məmulat aid edilir. Yarımfabrikatların işlənməsi kütləvi iaşə müəssisəsinin tədarükçü sexlərində, onun hazırlıq dərəcəsinə çatdırılması isə məhsul istehsalı prosesini başa çatdıran sexlərdə tamamlanır. Yarımfabrikatlardan ev şəraitində də istifadə olunur.

3. *İstehsalı tamamlanmamış məmulat*. Bu işə kütləvi iaşə müəssisəsində hazır məhsul əldə etmək üçün işlənilmə prosesində olan məhsula deyilir. Buraya işlənilməkdə olan məhsullarla yanaşı, yarımfabrikatlar da aid edilir. Kütləvi iaşədə məhsul istehsalı prosesi az vaxt tələb etdiyi üçün istehsalı tamamlanmamış məmulatın miqdarı çox az olur.

Beləliklə, kütləvi iaşənin məhsulu dedikdə onun özünün istehsal etdiyi məhsulların və satınalma mallarının məcmuu başa düşülür.

**Özünün istehsal etdiyi məhsul**-isti və soyuq texnoloji proseslərdən keçirilən və istehlak üçün (şəxsi istehlak və istehsal istehlakı) yararlı vəziyyətə çatdırılan məhsula deyilir. Buraya kütləvi iaşə müəssisələri tərəfindən istehsal edilən hazır məhsullar, o cümlədən nahar məhsulları, isti və soyuq qəlyanaltılar, kulinariya məmulatı, bilavasitə satış üçün hazırlanan yarımfabrikatlar (ət, balıq, yarma, kartof, təmizlənmiş göyərtili, xəmir və s.) un məmulatı, buterbrodlar (çörəyin dəyəri də daxil olmaqla), süd və süd məhsulları, bişirilmiş yumurta, isti içkilər, özünün istehsal etdiyi dondurma və alkoqolsuz içkilər, xörək formasında hazırlanıb satışa buraxılan meyvələr, giləmeyvələr, üzüm, bostan məhsulları və sitrus meyvələri aiddirlər. Kütləvi iaşənin mal dövriyyəsində özünün istehsal etdiyi məhsulun xüsusi çəkisi 60-65% təşkil edir.

**Satınalma mallar**-heç bir texnoloji prosedən, kulinariya emalından keçirilməyən satın alındığı formada satılan mallara deyilir. Buraya çörək-bulka məmulatı, mineral sular, alkoqollu içkilər, pivə, tütün məmulatı, meyvə və s. bu kimi mallar daxildir. Bu, kütləvi iaşə dövriyyəsinin 35-40 faizinə bərabərdir.

İstehlak xüsusiyyətlərinə görə özünün istehsal etdiyi məhsulun tərkib hissələri aşağıdakı kimi qruplaşdırılır.

1. *Nahar məhsulu*. Bu özünün istehsal etdiyi məhsulun əsas hissəsini təşkil edir. Nahar məhsulu birinci, ikinci, üçüncü (kompot, şirə, kisel və s. ) xörəklərdən və qəlyanaltılardan ibarətdir. Birinci və ikinci xörəklər öz növbəsində ətli, balıqlı, unlu, yarmalı, tərəvəzli, südlü xörəklərə ayrılır. Soyuq qəlyanaltılar salatdan, veneqred-dən, balıqdan, ev və çöl quşundan hazırlanan və s. kulinariya məmulatlarından ibarət olur. İsti qəlyanaltılara isə bişirilmiş sosiska və sardelka, qara ciyər, qızardılmış böyrək və s. daxil edilir.

2. *Sair məhsullar*. Bunlar yarımfabrikatlardan, çörək-bulka və qənnadı məmulatından ibarətdir. Çay, qəhvə, kakao, buterbrodlar da sair məhsullara aid edilir.

Kütləvi iaşə müəssisələri məhsulunun bu cür təsnifatı onun istehsal proqramının və mal dövriyyəsinin elmi əsasda planlaşdırılması üçün əlverişli şərait və imkanlar yaradır.

**KÜTLƏVİ İAŞƏDƏ MƏHSUL İSTEHSALININ XÜSUSİYYƏTLƏRİ**

Yuxarıda qeyd edildiyi kimi kütləvi iaşə müəssisələrinin əsas funksiyaları istehsaldan, ticarətdən və istehlakın təşkilindən ibarətdir.

Lakin bu, müəssisələrin fəaliyyəti həmin funksiyalarla məhdudlaşmır. Ev şəraitində xörəklərin hazırlanmasına və yeməyin təşkilinə sərf olunan vaxta qənaət

etmək vəzifəsini yerinə yetirən kütləvi iaşə müəssisələri müxtəlif yarımfabrikatlar, kulinariya və qənnadı məmulatı istehsal edir və satır, evlərə səhər yeməyi, nahar və şam yeməkləri buraxır. Həmin vəzifəni aşxanalar, kafelər, restoranlarla yanaşı, ixtisaslaşdırılmış kütləvi iaşə müəssisələri, o cümlədən yarımfabrikatlar, kulinariya və qənnadı mağazaları, ev mətbəxləri və s. bu kimi müəssisələr də yerinə yetirirlər. Müəssisələrin təsərrüfat-texnoloji fəaliyyətinin həmin xüsusiyyətləri məhsulun istehsalının təşkili prinsiplərini, onun realizə və istehlak olunması qaydalarını, məhsulun miqdarını və çeşidini, həmin məhsul üzrə mal dövriyyəsinin həcmi, tərkibini və strukturunu şərtləndirirlər.

Müəssisələrin istehsal etdiyi məhsulun çeşidi və keyfiyyəti tam qiymətli (balanslaşdırılmış) xörəyin və yeməyin, səmərəli rejiminin tələblərinə uyğun gəlməlidir.

Kütləvi iaşənin məhsulu kütləvi iaşə işçilərinin, xüsusən bilavasitə istehsal ilə məşğul olan işçilərin əməyinin məhsuludur. Bu məhsulun da dəyəri və istehlak dəyəri vardır. Bununla əlaqədar kütləvi iaşə işçilərinin əməyinin faydalı nəticəsi təkcə yeni istehlak dəyərinin yaradılması ilə deyil, eyni zamanda həmin məhsulların satışının və istehlakın təşkili üzrə xidmətlərin məcmuu ilə müəyyən edilir.

Kütləvi iaşə məhsulları əhalinin şəxsi gəlirləri və ictimai istehlak fondları hesabına realizə oluna bilər. Bu, heç də məhsul satışının xarakterini dəyişmir. Belə ki, yeməyin dəyərinin pərakəndə satış qiymətlərlə tamamilə, yaxud qismən dövlət büdcəsi, yaxud sair ictimai vəsaitlər hesabına ödənilən pul məbləğləri də kütləvi iaşənin mal dövriyyəsinə daxil edilir. Söhbət texniki peşə məktəbləri şagirdlərinin yeməyinin dəyərinin dövlət büdcəsi tərəfindən ödənilməsindən, bəzi dövlət və hərbi, sənaye sənaye müəssisələrində fəhlə və qulluqçuların yeməyinin dəyərinin bir hissəsinin həmin müəssisələrin sosial-mədəni tədbirlər fondu hesabına (hərbi müəssisələrdə tamamilə) qismən ödənilməsindən və s. bu kimi ödəmələrdən gedir.

**KÜTLƏVİ İAŞƏNİN MAL  
DÖVRİYYƏSİNİN TƏRKİB HİSSƏLƏRİ VƏ  
İNKİŞAFI XÜSUSİYYƏTLƏRİ**

Kütləvi iaşə müəssisələri, xüsusən onlardan ən iriləri özünün istehsal etdiyi məhsulu əhaliyə satmaqla yanaşı, onun bir hissəsinin də

(yarımfabrikatları, kulinar və qənnadı məmulatını) yenidən emal edilməsi (yarımfabrikatları istehlak üçün hazır dərəcəsinə çatdırmaq) və yaxud yenidən satılması üçün digər iaşə və pərakəndə satış müəssisələrinə buraxıla (satıla) bilər. İqtisadi xarakterinə görə hazır məhsulu və yarımfabrikatları yenidən emal etmək, yaxud satmaq üçün bir müəssisədən digər müəssisəyə iri partiyalarla buraxılması topdansatış mal dövriyyəsi kimi çıxış edir. Çünki bu halda məhsulun istehlakçıya doğru hərəkəti tamamlanmır.

Beləliklə, kütləvi iaşənin özünün istehsal etdiyi məhsullar həm pərakəndə satış qaydası ilə əhaliyə satılır, həm də topdansatış qaydası ilə digər kütləvi iaşə və ticarət müəssisələrinə satıla bilər. Başqa sözlə deyilsə, kütləvi iaşə müəssisəsində

pərakəndə satış və topdansatış mal dövriyyələri baş verir. Bu dövriyyələrin məcmuuna *kütləvi iaşənin ümumi mal dövriyyəsi* deyilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, ümumi mal dövriyyəsi heç də bütövlükdə kütləvi iaşəyə aid edilmir, çünki o, eyni sahənin (kütləvi iaşənin) daxilində müəssisələrarası (firmalararası) təsərrüfat əlaqələri kimi təzahür edir. Məsələnin qoyuluşuna diqqət yetirək: əgər eyni firma tərkibində məhsulun topdansatış əlaqələri baş verirsə, bu halda yalnız məhsulu satan müəssisədə ümumi mal dövriyyəsi göstəricisi uçota alınır və planlaşdırılır. Bu göstəricinin uçotu, yaxud planlaşdırılması həmin firmanın özünə aid edilmir; əgər bir kütləvi iaşə firmasının müəssisəsi digər kütləvi iaşə firmasının müəssisəsi ilə bu cür təsərrüfat əlaqələrinə girişirsə, ümumi mal dövriyyəsi göstəricisinin uçotu və planlaşdırılması məhsulu satan müəssisə ilə yanaşı, həmin müəssisənin tabe olduğu firmaya da aid edilir, çünki məhsulun topdansatışı onların hər ikisində baş vermişdir; kütləvi iaşə firmasının tabeliyində olan müəssisə öz məhsulunu topdansatış qaydası ilə pərakəndə satış müəssisəsinə də sata bilər. Bu halda da ümumi mal dövriyyəsi göstəricisinin uçotu və planlaşdırılması həm məhsul satan müəssisəyə, həm də onun tabe olduğu firmaya aid ediləcəkdir.

Beləliklə, kütləvi iaşə müəssisəsində (firmasında) mal dövriyyəsi üç növdə ola bilər: *pərakəndə satış mal dövriyyəsi; topdansatış mal dövriyyəsi; ümumi mal dövriyyəsi*.

*Pərakəndə satış mal dövriyyəsi* hazır məhsulun (yarımfabrikatların), kulinariya və qənnadı məmulatının habelə satınalma mallarının bilavasitə əhaliyə satılmasına deyilir.

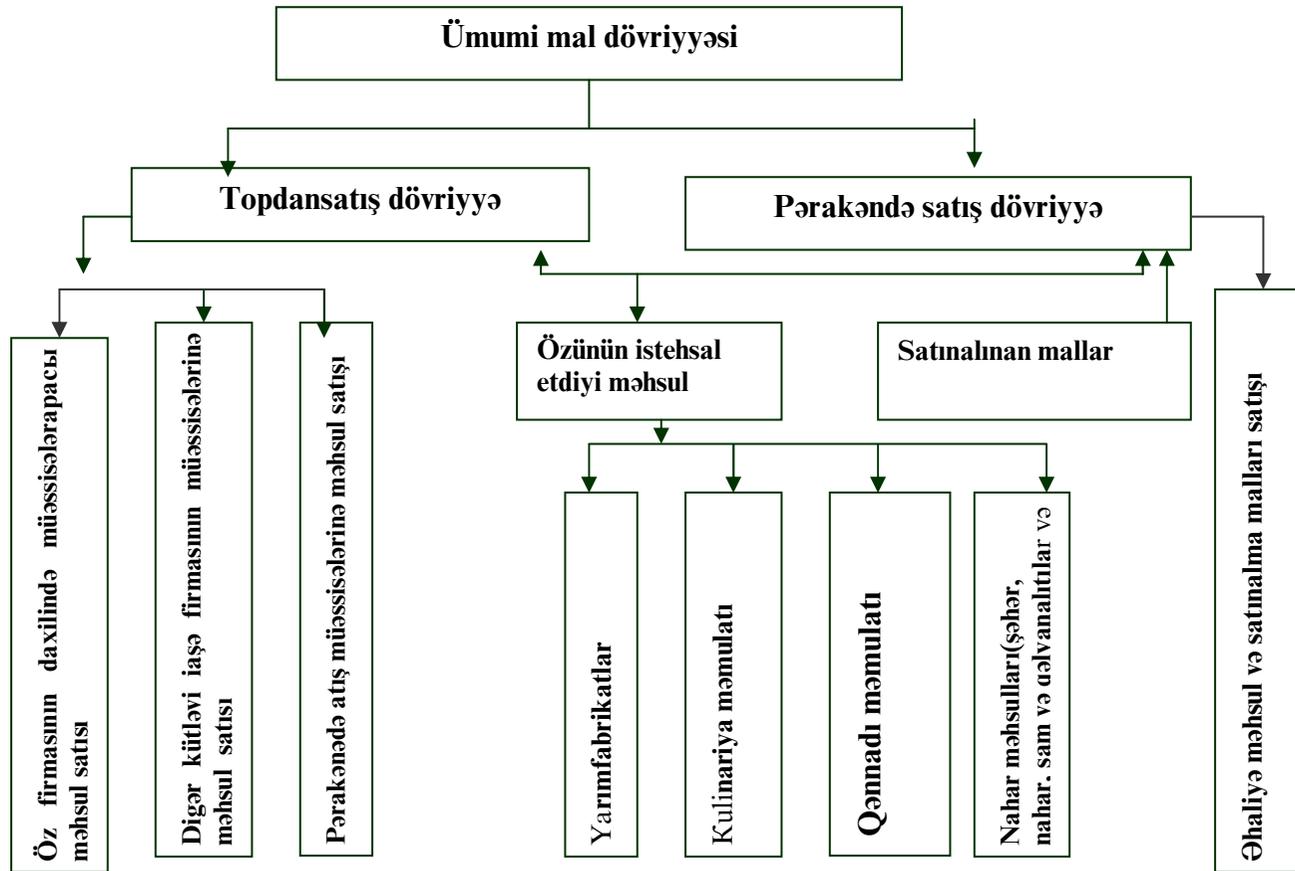
*Topdansatış dövriyyə* özünün istehsal etdiyi məhsulun bir hissəsinin (yarımfabrikatların və kulinariya məmulatının) yenidən emal edib tam hazır məhsul dərəcəsinə çatdırılması və realizə edilməsi üçün iri partiyalarla digər müəssisələrə və firmalara satışdır.

*Ümumi dövriyyə* isə yuxarıda deyildiyi kimi hər iki növ dövriyyənin məcmuudur.

Mal dövriyyəsinin növlərinin və tərkib hissələrinin təsnifatını aşağıdakı sxemdən daha aydın görmək olar (5-ci şəkil).

### § 3. MƏHSUL BURAXILIŞI VƏ MAL DÖVRİYYƏSİ PLANI

Kütləvi iaşə firmasının (müəssisənin) mal dövriyyəsi həcminə və özünün istehsal etdiyi məhsula təsir edən aşağıdakı amillərin hərtərəfli öyrənilməsi onun planlaşdırması üçün əsas olmalıdır : a) *əhali sayının və onun alıcılıq fondunun artımı; b) firmanın fəaliyyət göstərdiyi rayonun iqtisadi-sosial inkişafı; c) yeni sənaye, ali, orta ixtisas, ümumtəhsil və uşaq tərbiyə edən müəssisələrin tikilməsi və fəaliyyətdə olan bu cür müəssisələrin genişləndirilməsi; ç) yeyinti məhsulları istehlakının strukturunun dəyişilməsi d) şəhər (rayon) əhalisinin pul gəlirlərinin artması və s.*



5-ci şəkil. Kütləvi iaşənin mal dövriyyəsinin tərkib hissələri

Mal dövriyyəsi və məhsul buraxılışı üzrə planın tərtib edilməsi üçün ilkin şərtlər aşağıdakılardır:

- *kütləvi iaşənin inkişafı istiqamətlərinə dair materiallar (məlumatlar);*
- *əhalinin müxtəlif kontingentinin kütləvi iaşə xidmətilə təmin olunması səviyyəsi;*
- *texniki-iqtisadi normalar və normativlər;*
- *yeyinti məhsulları üzrə səmərəli istehlak normaları: orta hesabla bir oturmaq yerinə və hər bir m<sup>2</sup> ticarət sahəsinə düşən mal dövriyyəsi;*
- *özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə normativlər;*
- və s.*

Mal dövriyyəsinin və özünün istehsal etdiyi məhsulun həcmi müəyyən edərkən firmanın (müəssisənin) fəaliyyət göstəridiyi şəhərdə (rayonda), əhalinin yaşayış yerlərində, habelə kollektivlərin sosial-iqtisadi inkişafı planına uyğun olaraq onların iş, tədris və istirahət yerlərində isti xörəklərlə təmin olunması artımı nəzərə alınmalıdır. Əgər bazis və ya plan dövründə ərzaq mallarının qiyməti nəzərə çarpacaq qədər dəyişilsə, mal dövriyyəsi planlaşdırılarkən şəhər və rayonlarda qiymət indeksinin köməyi ilə bu dəyişmələr də nəzərdə tutulmalıdır.

Nəzərə alınmalıdır ki, kütləvi iaşənin mal dövriyyəsi və özünün istehsal etdiyi məhsul buraxılışı firmanın (müəssisənin) istehsal-ticarət fəaliyyətini xarakterizə edən və onun digər plan göstəricilərini müəyyənləşdirən əsas göstəricidir.

#### **FIRMANIN (MÜƏSSİSƏNİN) MAL DÖVRİYYƏSİNİN TƏHLİLİ**

Mal dövriyyəsi planı göstəricilərinin iqtisadi və elmi cəhətdən əsaslandırılması, firmanın (müəssisənin) ticarət-təsərrüfat fəaliyyətinin dərindən təhlil edilməsini tələb edir. Təhlildən əsas məqsəd mal dövriyyəsi və özünün istehsal etdiyi məhsulun satışı üzrə plan tapşırıqlarının yerinə yetirilməsi səviyyəsini müəyyən etməkdən, mal dövriyyəsinin ayrı-ayrı göstəricilərinə təsir edən amillərin səbəblərini öyrənməkdən və bu əsasda mal dövriyyəsinin və məhsul buraxılışının artırılması ehtiyatlarını aşkar etməkdən ibarətdir.

Təhlil etmək üçün gərək olan əsas məlumatların mənbələri, satış və məhsul buraxılışı, mal dövriyyəsi haqqında hesabatlardır. Bunlardan əlavə, təhlil edilərkən operativ hesabatlar üzrə məlumatlar, müxtəlif arayışlar və sair cari materiallardan da istifadə edilir.

Müqayisəetmə metodu ilə təhlil edildikdə mal satışı və məhsul buraxılışı üzrə cari dövrün (ilin) hesabat məlumatları plan və cari ildən əvvəlki bir neçə ilin keçmiş oxşar dövrlərin (illərin, kvartalların) faktik məlumatları, habelə digər uyğun (analoji) firma və müəssisələrin faktik göstəriciləri ilə müqayisə edilir.

Təhlil üçün əsas şərtlərdən biri əldə edilən məlumatların müqayisəetmə vəziyyətinə gətirilməsidir.

Bir qayda olaraq planlaşdırma prosesi cari ilin tamamlanmasına 3-4-ay qaldıqda başlanır. Belə olduqda müqayisə etmək üçün faktiki məlumatlar olmayacaqdır. Bununla əlaqədar olaraq təhlil etmək üçün cari ilin qalan dövründə mal dövriyyəsi və məhsul satışı üzrə dövriyyə planının hansı səviyyədə yerinə yetiriləcəyi gözləniləni hesablanır. Buna dərsliyin X fəslində deyildiyi kimi «gözlənilən yerinə yetirmə» deyilir.

Firmada (müəssisədə) gözlənilən yerinə yetirmə, əsasən, həmin fəsildə göstərilən qayda ilə hesablanır. Lakin burada başqa bir hesablama metodu da tətbiq edilə bilər. Məsələn, ötən iki-üç illər ərzində hər ildəki yerinə yetirmənin ümumi həcmində IV kvartalların xüsusi çəkirlərinin orta həddini (həmin illərin IV kvartallarında xüsusi çəkilər eyni olduqda isə həmin məlumatın özünü) gözlənilən yerinə yetirmə kimi qəbul etmək olar.

**Misal.** Fərz edək ki, kütləvi iaşə firmasının mal dövriyyəsi planı 27130 mln. man., o cümlədən IV kvartal üçün 6960 mln. man. həcmində müəyyən edilmişdir. 9 aylıq plan 20446 mln. man. həcmində yerinə yetirilmişdir. İllik mal dövriyyəsinin ümumi həcmində ötən illərdə IV kvartalın xüsusi çəkisinin müvafiq surətdə 25,5 və 25,6 % faiz təşkil etdiyini, cari ildə baş verən bir sıra irəliləyişləri nəzərə alaraq həmin ilin IV kvartasında onun 25,5 faiz təşkil edəcəyini qəbul edirik. Cari ilin IV kvartasında mal dövriyyəsinin gözlənilən yerinə yetirilməsi 9 aylıq mal dövriyyəsinin faktik həcminin məbləğinə və həmin kvartalın gözlənilən xüsusi çəkisinə (25,5) əsasən hesablanır. Bu, 6998 mln. man.  $[20446 \times 25,5]:74,5$  olacaqdır. Cari ildə həmin göstərici üzrə yerinə yetirmə isə 27444 mln. man.  $(20446 + 6998)$  təşkil edəcəkdir. Özünün istehsal etdiyi məhsul satışı üzrə gözlənilən yerinə yetirmə də eyni qayda ilə hesablanır. Mal dövriyyəsi üzrə gözlənilən yerinə yetirmənin hesabı 25 -ci cədvəldə verilir.

Firma üzrə gözlənilən yerinə yetirmə onun tabeliyində olan müəssisələrin bu barədə firmaya təqdim etdikləri müvafiq məlumatlar əsasında da hesablanıla bilər.

Firmanın (müəssisənin) mal dövriyyəsi və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə gözlənilən yerinə yetirmə hesablandıqdan sonra həmin göstəricilərin bilavasitə təhlili başlanır.

Mal dövriyyəsinin və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyənin ümumi həcmi təhlil etmək üçün ilk növbədə planın yerinə yetirilməsi səviyyəsi müəyyən edilməli, onun yerinə yetirilməsi və yaxud artıqlaması ilə yerinə yetirilməsi səbəbləri dərinlən öyrənilməlidir. Firmanın mal dövriyyəsinin və məhsul üzrə dövriyyənin 26-cı cədvəl formasında təhlil edilməsi məqsəduyğundur.

**Cari ildə kütləvi iaşə firmasının mal dövriyyəsi üzrə  
gözlənilən yerinə yetirmənin hesabı**

mln. man

Göstəricilər	Hesabat ilindən əvvəlki il Faktik		Hesabat ili Faktik		Cari il								
	IV kvartal	Hesabat ilindən əvvəlki ilə nisbətən %-lə	IV kvartal	Hesabat ilinə nisbətən %-lə	9 aylıq			IV kvartalda gözlənilən yerinə yetirmə			İl ərzində gözlənilən yerinə yetirmə		
					Plan	Faktik	Yerinə yetirmə %-lə	Plan	Gözlənilir	Yerinə yetirmə %-lə	Plan	Gözlənilir	Yerinə yetirmə %-lə
Mal dövriyyəsi-cəmi	6460	102,9	6668	104,7	20170	20446	101,4	6960	6998	100,6	27130	27444	101,2
İllik mal dövriyyəsində xüsusi çəkisi	25,5	-	25,6	-	74,3	74,5	-	25,7	25,5	--	-	-	-
Özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyə	4730	103,2	4944	104,5	14860	15110	101,7	5160	5220	101,2	20020	20330	101,5
İllik məhsul satışı dövriyyəsində xüsusi çəkisi, %-lə	25,6	-	25,6	-	74,2	74,3	-	25,8	25,7	-	-	-	-
Mal dövriyyəsinin ümumi həcmində özünün istehsal etdiyi məhsulun çəkisi %-lə	73,2	-	74,1	-	73,1	73,9	-	74,1	74,6	-	73,8	74,1	-

## «N» firmasının mal dövriyyəsinin təhlili

Göstəricilər	Hesabat ili	Cari il		Gözlənilən yerinə yetirmə %-lə	
		Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Hesabat ilinə nisbətən	Plan ilinə nisbətən
Pərakəndə satış mal dövriyyəsi-cəmi...	25660	27130	27444	107,2	101,4
o cümlədən:					
a) özünün istehsal etdiyi məhsul.....	18219	20020	20330	111,6	101,5
mal dövriyyəsinə nisbətən %-lə.....	71,0	73,8	74,1	-	-
b) satınalma mallar.....	7441	7110	7114	96,0	100
mal dövriyyəsinə nisbətən %-lə.....	29,0	26,2	25,9	-	-
Topdansatış mal dövriyyəsi .....	984	1030	1124	114,2	109,1
o cümlədən:					
a) ticarət müəssisələri şəbəkəsinə məhsul satışı	495	518	592	119,5	114,3
b) digər kütləvi işə müəssisələrinə məhsul satışı	489	512	532	108,8	103,9
Ümumi mal dövriyyəsi.....	26644	28160	28568	107,2	101,4
o cümlədən:					
özünün istehsal etdiyi məhsul.....	19203	21050	21454	111,7	101,69
dövriyyəyə nisbətən %-lə	72,15	74,8	75,15	-	-

Cədvəldən görüldüyü kimi firma üzrə mal dövriyyəsi planı 1,4 faiz artıqlaması ilə yerinə yetirilmiş, hesabat ilindəkinə nisbətən isə 7,2 faiz çox olmuşdur. Lakin kütləvi işə məhsulunun bilavasitə əhaliyə satışı həcmi bir qədər ləng artmışdır. Bununla belə, pərakəndə satış mal dövriyyəsi üzrə plan tapşırığı nisbətən ləng (101,2%) artıqlaması ilə yerinə yetirilmiş olsa da, onun faktik həcmi hesabat ilindəkindən 7,2 faiz çoxdur. Lakin bu, heç də o demək deyil ki, firmanın əhaliyə göstərdiyi işə xidmətinin sürəti tamamilə zəifləmişdir. Cədvəldən görüldüyü kimi topdansatış dövriyyə planında nəzərdə tutulandan 9,1 faiz, hesabat ilində isə 14,2 faiz çox olmuşdur. Nəzərə alınsa ki, dövriyyə təkcə özü istehsal etdiyi məhsullardan ibarətdir və topdansatış qaydası ilə satılan məhsul nəticə etibarilə pərakəndə satış və digər firmaların müəssisə şəbəkəsi vasitəsilə əhaliyə çatdırılır, fəaliyyətini təhlil etdiyimiz firmanın əhaliyə xidmətinin daha da yaxşılaşmasına heç bir şübhə qalmır.

Təhlil edərkən 3-5 illər ərzində mal dövriyyəsinin artım sürətinin nəzərdən keçirilməsi də böyük əhəmiyyət kəsb edir. Bu məqsədlə orta illik artım sürəti hesablanır. Orta illik artım sürətini müəyyən etmək üçün orta həndəsi hesablamadan istifadə edilməsi daha əlverişlidir.

$$\bar{x} = \sqrt[n]{\frac{x_n}{x_1}}$$

burada  $\bar{x}$ -mal dövriyyəsinin orta artım sürəti,  $x_1$ -dinamik sıralarda mal dövriyyəsi məbləğinin birinci göstəricisi,  $x_n$ - həmin sırada sonuncu göstərici,  $n$ - isə dinamik sırada məlumatların sayıdır.

**Misal.** Fərz edək ki, son beş ildə firmanın mal dövriyyəsi illər üzrə 19450, 20004, 21002, 21834 və 24822 mln. man. olmuşdur. Həmin dövr ərzində mal dövriyyəsinin orta illik artım sürəti 106,3 faiz və ya 6,3 faiz  $\left(x = \sqrt[5-1]{\frac{24822}{19450}} = \sqrt[4]{1,216} = 1,063\right)$  olacaqdır.

Özünün istehsal etdiyi məhsul kütləvi iaşə dövriyyəsinin və bütövlükdə hər bir firmanın (müəssisənin) təsərrüfat fəaliyyətinin başlıca göstəricisidir. Cari ildə mal dövriyyəsinin ümumi həcmində bu göstəricinin xüsusi çəkisi artaraq plana (74,8%) və hesabat ilinə (72,15) qarşı 75,1 faiz olmuşdur.

Bununla əlaqədar olaraq özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə planın (istehsal proqramının) yerinə yetirilməsinin təhlili də böyük əhəmiyyət kəsb edir. İstehsal proqramının təhlilini də müqayisə etmə metodu ilə aparmaq olar. Bunu aşağıdakı cədvəldən görmək olar (27-ci cədvəl).

27- ci cədvəl

#### «N» firmasının istehsal proqramının təhlili

Məhsulun növləri	Ölçü vahidi	Hesabat ili	Cari il		Gözlənilən yerinə yetirmə, %-lə	
			Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Hesabat ilinə nisbətən	Plana nisbətən
Nahar məhsulu	mln. qab.	61,4	67,8	68,6	111,7	101,2
	mln. man.	18219	20020	20330	111,6	101,5
Yarımfabrikatlar	mln. man.	352	375	415	117,9	110,7
Kulinar məmulatı	mln. man.	278	290	348	125,2	120,0
Qənnadı məmulatı	mln. man	206	210	193	69,4	91,9
Un məmulatı	mln. man	148	155	168	113,5	108,4
Yekunu:		19203	21050	21454	111,7	101,9

Kütləvi iaşə firmasının (müəssisəsinin) mal dövriyyəsinə və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyəni təhlil edərkən onun tabeliyində olan müəssisələrin istehlakçı kontingentlər üzrə (istehsal müəssisələri, ali məktəblər və texnikumlar, ümumtəhsil məktəblərinin nəzdində olan kütləvi iaşə müəssisələri və s.) qruplaşdırılması da əhəmiyyətli nəticələr verir. Qruplaşdırma göstəricisi kütləvi iaşənin mal

dövriyyəsinin ümumi həcmində ayrı-ayrı istehlakçı kontingentlər üzrə xüsusi çəkisidir.

Ayrı-ayrı kontingentlər üzrə mal dövriyyəsinin xüsusi çəkisinin dəyişilməsini şərtləndirən amillərin təsirlik dərəcəsinin nəzərə alınması nəinki həmin göstəricilərin iqtisadi təhlil imkanlarını genişləndirir, eyni zamanda məhsul təchizatı, gəlir və mənfəət kimi göstəricilərin təhlili üçün mühüm şərt kimi çıxış edir. Bu cür təhlil ayrı-ayrı kontingentlərin kütləvi iaşə məhsuluna olan tələbatının daha dolğun ödənilməsi mənbələrinin aşkara çıxarılmasına imkan verir. Təhlili aşağıdakı cədvəl formasında aparmaq olar (28-ci cədvəl).

28-ci cədvəl

**Kütləvi iaşə firmasında mal dövriyyəsinin kontingentlər üzrə təhlili**

Kontingentlər müəssisələr qrupu	Hesabat ili	Cari il		Gözlənilən yerinə yetirmə, %-lə	
		Plan	Gözlənilən yerinə yetirmə	Hesabat ilinə nisbətən	Plana nisbətən
İstehsal müəssisələri nəzdində olan yeməxanalar: Aşxana №1 Aşxana №2 Və s.					
Yekunu:.....	8354	8664	9000	107,7	103,9
Ümumtəhsil məktəblərində Aşxana №1 Aşxana №2 Və s.					
Yekunu: .....	1902	1968	2070	108,8	105,2
Hamı üçün xidmət edən müəssisələr şəbəkəsi Aşxana №1. Aşxana № 2 Və s.					
Yekunu:.....	11374	11772	11710	103,0	99,5
Sair kontingentlər (idarələr, ali məktəb və texnikumlar, texniki peşə məktəbləri və i.a...)	5140	5776	5788	112,6	100,2
Cəmi: .....	26770	28180	28568	106,7	101,3

Mal satışı və özü istehsal etdiyi məhsul üzrə planın yerinə yetirilməsi kvartallar üzrə də tərtib edilməlidir. Bu, planın yerinə yetirilməsi ritmikliyinin müəyyən edilməsinə, mövsümi fərqlərin aşkar olunmasına, kvartallar üzrə dəyişmələr meylinin və sürətinin müəyyənləşdirilməsinə imkan verir.

Kütləvi iaşə firmasının (müəssisəsinin) mal dövriyyəsi və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyəni təhlil edərkən onların həcminə təsir göstərən amilləri nəzərə almaq lazımdır. Bu amillərdən ən mühümü qiymət amilidir. Əgər cari ildə hər hansı bir mal və ya xammal üzrə pərəkəndə satış qiymətləri dəyişilibsə, bu həm həmin

malın və ya xammalın, həm də bütövlükdə mal dövriyyəsinin fiziki həcminə təsir göstərəcəkdir. Buna görə də mal dövriyyəsinə və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyəni mövcud qiymətlərlə yanaşı müqayisəli qiymətlərlə də təhlil etmək lazımdır.

Mal dövriyyəsinə müqayisəli qiymətlər vasitəsilə müqayisə etmə vəziyyətinə gətirmək üçün ilk növbədə qiymət indeksini hesablamaq lazımdır (qiymət indeksinin hesablanması düsturu yuxarıda həmin fəslin 1-ci paragrafında verilmişdir). Qiymət indeksini bildikdən sonra mal dövriyyəsinin fiziki həcmi hesablayıb onu dövrlər üzrə müqayisə etmə vəziyyətinə gətirmək olar.

Planın yerinə yetirilməsini təhlil edərkən plan dövründə kütləvi iaşə firmasının quruluşunda əmələ gələn dəyişiklikləri də nəzərə almaq lazımdır. Bu, adətən iri şəhərlərdə tətbiq edilir. Əgər plan ilində bir firmanın ləğv edilməsi və ya yenisinin yaradılması ilə əlaqədar olaraq, dövriyyəsi təhlil olunan firmaya əlavə yeməcxanalar (restoran, aşxana və s.) və ya həmin firmadan digərlərinə bu cür müəssisələr verilərsə, təhlil olunan firmanın plan və faktik məlumatlarında müvafiq dəyişikliklər etmək lazımdır.

**Misal.** Fərz edək ki, iyul ayının birindən etibarən mal dövriyyəsi təhlil olunan kütləvi iaşə firmasına üç müəssisə əlavə olunmuşdur. Lakin onların planı firmanın planına əlavə edilməmişdir. İlin ikinci yarımilliyində həmin müəssisələrin ümumi mal dövriyyəsi 450 mln. manat olmuşdur. Bu müəssisələrin planı firmanın planına daxil olmadığı üçün təhlil edərkən həmin məbləğ firmanın faktik satışından çıxıldıqdan sonra müqayisə edilməlidir.

Əgər təhlil olunan firmadan digər firmaya bir neçə müəssisə verilərsə, təhlil zamanı onların planını ümumi plandan çıxmaq lazımdır. Fərz edək ki, bir firmadan digər firmaya 4 müəssisə verilmişdir. Onların verilmə vaxtından ilin sonuna qədər olan müddətə planı 850 mln. manat olmuşdur. Bu halda müqayisə belə olacaqdır:

$$\frac{\text{gözlənilən mal dövriyyəsi} \times 100}{\text{plan mal dövrü iyyəsi} - 850}$$

Planının firma üzrə bütönlükdə yerinə yetirilməsi arxasında ciddi xətlər, o cümlədən, planın müəssisələr üzrə qeyri-bərabər yerinə yetirilməsi halları da ola bilər. Buna görə də hər bir müəssisədə planın yerinə yetirilməsini təhlil etmək lazımdır. Bu məqsədlə müəssisələr müvafiq göstəricilərinə görə qruplaşdırma metodundan istifadə edilir.

Belə hallarda adətən müəssisələr özü istehsal etdiyi məhsulun və satınalma malların satışı planının yerinə yetirilməsi səviyyəsinə görə qruplaşdırılır, planının yerinə yetirilməsinin orta səviyyəsi və ahəngdarlığı illər təhlil edildikdə isə kvartallar və yaxud aylar üzrə də hesablanıla bilər. Ritmiklik aşağıdakı düstur vasitəsilə hesablanır:

$$v = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{\sum n}}; \quad V = \frac{v \cdot 100}{\bar{x}}; \quad P_{\partial} = 100 - V,$$

burada  $v$ -orta kvadratik uzaqlaşma,  $x$ -cari ildə hər bir müəssisə, kvartal və s. üzrə mal satışı planının yerinə yetirilmə faizi,  $n$ -göstəricilərin (müəssisələrin, kvartalların və s.) sayı,  $V$ -variasiya əmsalı,  $P_{\partial}$ -isə ahəngdarlıq əmsalıdır.

**FİRMANIN (MÜƏSSİSƏNİN)  
MAL DÖVRIYYƏSİNİN PLANLAŞ-  
DIRILMASI**

Mal satışının və məhsul buraxılışının planlaşdırılmasından məqsəd yüksək xidmət mədəniyyəti şəraitində ən az məsrəflə müəssisənin buraxılış

qabiliyyətini artırmaq, fəaliyyət göstərdiyi rayonda əhalinin isti xörəklərə və s. kütləvi iaşə məhsullarına olan tələbini daha dolğun ödəməkdən ibarətdir.

Məhsul buraxılışı və mal satışının həcmi bir sıra amillərlə müəyyən edilir. Bunlardan ən başlıcası aşağıdakılardır: *a) müəssisənin fəaliyyət dairəsindəki əhalinin tələbi; b) müəssisənin xidmət etdiyi rayonun iqtisadi-sosial şəraitində gözlənilən dəyişikliklər; c) onun qonşuluğunda (yaxınlığında) eynitipli yeni müəssisənin işə salınması, yaxud mövcud müəssisənin genişləndirilməsi və ya ləğv edilməsi; ç) müəssisənin iş rejimi; d) müəssisənin xammal və mallarla təchizatının vəziyyəti və s.*

Bir qayda olaraq planlaşdırmadan əvvəl cari il planının yerinə yetirilməsi üzrə hesablamalar aparılır, mal satışı və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyə təhlil edilir və təqribi plan layihələri müəyyənləşdirilir. Bundan əlavə, firma (müəssisə) mal dövriyyəsinə və məhsul buraxılışına dair məlumatlarla yanaşı, istehsal gücü, ticarət zalının buraxılış qabiliyyəti, müəssisənin iş növbəliliyi, onun fəaliyyət dairəsinin iqtisadiyyatı (əhalinin sayı, istehsal müəssisələrinin, idarələrin, tədris müəssisələrinin, pərakəndə satış ticarət müəssisələrinin yerləşdirilməsi və s.) haqqında materiallar toplanır.

Kütləvi iaşə müəssisələrində istehsal proqramı qab hesabı ilə məhsul buraxılışının hesablanmasıdan başlanılır. Müəssisələrin tipindən asılı olaraq məhsul buraxılışı (əsasən xörək məhsulları) aşağıdakı metodlarla hesablanır: *a) istehlakçıların sayına görə; b) gözlənilən yerinə yetirmənin məlumatları əsasında.*

**I metod.** Bu metod kontingenti nisbətən daimi olan müəssisələrdə tətbiq edilir. Buraya əsasən fabriklərdə, zavodlarda, məktəblərdə, idarələrdə və s. müəssisə və firmalarda fəaliyyət göstərən aşxana müəssisələri aiddir. Belə **kütləvi iaşə müəssisələrində məhsul buraxılışı istehlakçıların sayına və hər bir istehlakçıya düşən məhsulun orta miqdarına görə planlaşdırılır.** İstehlakçıların sayı ya bilavasitə kütləvi iaşənin xidmət etdiyi müəssisə rəhbərliyinin köməyi ilə və ya xüsusi hesablamalar vasitəsilə, hər bir istehlakçıya (hər nəfərə) düşən məhsulun orta miqdarı isə iəhlil nəticələri əsasında müəyyən edilir.

**Misal.** Fərz edək ki, 34 saylı zavod aşxanası cari ildə 3240 min qab xörək hazırlamışdır. Onun xidmət etdiyi kontingent 4680 nəfər olmuş və hər nəfərə orta hesabla 2,2 qab xörək [(3240000:(308 ·4680)] düşmüşdür. Müəyyən edilmişdir ki,

planlaşdırılan ildə istehlakçıların sayı 11 faiz artacaq, onların hər nəfərinə isə orta hesabla 2,2 qab əvəzinə 2,5 qab xörək satılacaqdır. Həmin ildə iş günlərinin sayı 310 gün olacaqdır.

Nahar və qəlyanaltı üçün lazım olan məhsul buraxılışı 4028 min qab  $\left[ \frac{(4680 \cdot 111)}{100} \times 2,5 \times 310 \right]$  olacaqdır. Nahar və soyuq qəlyanaltı üzrə buraxılan məhsulun həcmi hesabladıqdan sonra, onun strukturunu müəyyən etmək lazımdır. Bunun üçün məhsul buraxılışının strukturuna təsir edən amilləri, təhlilin nəticələrini və müəssisənin imkanlarını nəzərə alaraq qarşıdakı il üçün istehsalı nəzərdə tutulan məhsulun hər bir növünün xüsusi çəkisi müəyyən edilir.

Misal. fərz edək ki, planlaşdırılan il üçün buraxılan məhsulun ümumi miqdarında birinci xörəklərin xüsusi çəkisi 24.5 faiz, ikinci xörəklərin xüsusi çəkisi 50 faiz, o cümlədən ətli xörəklər 24,0 faiz, balıq xörəkləri 7,5 faiz, tərəvəzli xörəklər 2,0 faiz, yarmalı və unlu xörəklər 2,5 faiz, südlü xörəklər 12,5 faiz, üçüncü xörəklər 12 faiz, və soyuq qəlyanaltılar 13,5 faiz nəzərdə tutulmuşdur.

Sair məhsul planı da nəzərə alınarsa (bu məhsulun planlaşdırılmasının öz xüsusiyyəti vardır) 34saylı aşxananın istehsal proqramı aşağıdakı kimi olacaqdır (29-cu cədvəl).

29-cu cədvəl

### 34 saylı aşxananın istehsal proqramı

(min qab)

Məhsulların adı	Cari il		Planlaşdırılan il		Cari ilə nisbətən planlaşdırılan il %-lə
	Miqdarı	Xüsusi çəkisi	Miqdarı	Xüsusi çəkisi	
Nahar məhsulları					
Birinci xörəklər.....	788	24,2	986	24,5	125,1
İkinci xörəklər.....	1580	48,8	2013	50,5	17,4
o cümlədən:.....					
Ətli.....	770	23,4	966	24,0	125,2
Balıqlı.....	195	6,0	304	7,5	156,5
Tərəvəzli.....	49	1,5	80	2,0	158,8
Yarmalı.....	84	2,6	100	2,5	118,9
Südlü.....	414	12,8	902	12,5	120,8
Sair xörəklər.....	68	2,1	60	1,5	88,2
Üçüncü xörəklər.....	376	1,7	485	12,0	132,4
Soyuq qəlyanaltılar.....	496	15,3	544	13,5	108,4
Yekunu:	3240	100	4028	100	124,1
Sair məhsullar.....					
İsti içkilər (min stəkan).....	265		275		103,8
Ət yarımfabrikatları (kq).....	4800		4900		100,7
Kartof yarımfabrikatları (kq)	21020		24500		101,6

Məhsul buraxılışı planlaşdırıldıqdan sonra onun dəyər həcmi müəyyən edilir. Məhsul buraxılışının dəyər həcmi əvvəlcə nahər məhsulları, sonra isə sair məhsullar üzrə hesablanır. Bunun üçün məhsulların ümumi miqdarını orta hesaba bir qab xörəyin qiymətinə vurmaq lazımdır.

**Misal.** Fərz edək ki, cari ildə həmin aşxananın nahər məhsulu üzrə satış dövriyyəsi 8,1 mlrd. man. orta hesabla bir qab xörəyin qiyməti isə 2500 (8,1 mlrd.:324000) man olmuşdur. Təhlilin nəticələri və imkanlar göstərir ki, planlaşdırılan dövrdə orta hesabla bir qab xörəyin qiyməti 8 faiz aşağı salınacaq və 2300 (2500x92:100) olacaqdır. Plan ili üçün nahər məhsulları üzrə istehsal proqramı 4028 min qab xörək nəzərdə tutulmuş, həmin məhsullar üzrə satış planı isə 9,26 mlrd. man (4028000·2300) olacaqdır (satış planını hər bir məhsul qrupu üzrə hesablamaq daha məqsəduğundur).

Sair məhsul üzrə satış planı da eyni qaydada müəyyən edilir. Fərz edək ki, bu da 4,76 mlrd. man. olacaqdır.

Beləliklə, qarşıdakı il üçün özü istehsal etdiyi məhsul üzrə mal dövriyyəsi 14,02 mlrd. man (9,26+4,76) həcmində nəzərdə tutulur.

Aşxananın mal dövriyyəsini planlaşdırmaq üçün əvvəlcə onun ümumi həcmi, sonra isə tərkibi müəyyən edilir.

Fərz edək ki, cari dövrdə aşxananın mal dövriyyəsi 10,24 mlrd. man olmuşdur. Planlaşdırılan ildə istehlakçıların sayının artacağını və məhsulun keyfiyyətinin yaxşılaşacağını, yarımfabrikatlar istehsalının da artacağını və s. nəzərə alaraq mal dövriyyəsinin cari ilə nisbətən 12 faiz çox olacağı müəyyən edilmişdir. Bu halda aşxananın mal dövriyyəsində özünün istehsal etdiyi məhsulun xüsusi çəkisi 65 faiz (19,24x112) :100), satınalma malların xüsusi çəkisi 35 faiz (100-65), həmin malların satışı üzrə mal dövriyyəsi isə 7, 52 mlrd. man. (21,54-14,02) olacaqdır. Yarımfabrikatlar, qənnadı və kulinar məmulatı istehsal edən iri müəssisə və sexlərin məhsul buraxılışı planını tərtib edərkən yuxarıda göstərilən amillərlə yanaşı, fabrik-tədarükçünün (kütləvi iaşə kombinatının) xidmətindən istifadə edən müəssisələrin plan sifarişlərini nəzərə almaq lazımdır.

II metod. Bu metod kontingenti il ərzində daimi olmadıqda və kütləvi iaşə məhsuluna tələb ciddi surətdə dəyişildikdə tətbiq edilir. Buraya adətən hamı üçün xidmət edən müəssisələr (şəhər, qəsəbə, kənd yeməxanaları) aiddir. Belə müəssisələrdə istehlakçıların sayının konkret surətdə müəyyən edilməsi mümkün olmadığı üçün «gözlənilən yerinə yetirmə» üzrə məlumatlardan istifadə edilir. Burada da əvvəlcə məhsul buraxılışı (qab hesabı ilə xörək buraxılışı) müəyyən edilir və onu müəyyən edilmiş orta hesabla bir qab xörəyin qiymətinə vurmaqla məhsul buraxılışının dəyəri hesablanır. Sair məhsullar da həmin qayda ilə planlaşdırılır. Özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyənin plan həcmi hesablandıqdan sonra satınalma mallar üzrə dövriyyə planı müəyyənləşdirilir. Bu da «gözlənilən yerinə yetirmə» məlumatları əsasında hesablanır.

Yuxarıda göstərilən 34 sayılı aşxananın (ümumiyyətlə isə bütün aşxanaların) mal dövriyyəsinin, o cümlədən özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyənin planı aşağıdakı cədvəl formasında ümumiləşdirilir (30-cu cədvəl).

30-cu cədvəl

**Kütləvi iaşə firmasının 34 sayılı aşxananın mal dövriyyəsi**

(mln. man)

Göstəricilər	Cari il	Plan ili		O cümlədən kvartallar			
		Məbləği	Cari ilə nisbətən %-lə	I kv.	II kv	II kv	IV kv
Özü istehsal etdiyi məhsulun satışı	1144	1402	121,0	x	x	x	x
O cümlədən							
a) pərakəndə satış	1136	1393	120,3	x	x	x	x
b) digər müəssisələrə topdansatış	8	9	112,5	x	x	x	x
Satınalma mallarının satışı	77	752	96,9	x	x	x	x
Pərakəndə satış mal dövriyyəsi	1906	2145	112	x	x	x	x
Ümumi mal dövriyyəsi	1914	2154	112,0	x	x	x	x
Pərakəndə satış mal dövriyyəsində özü istehsal etdiyi məhsulun xüsusi çəkisi	600	65,0	-	x	x	x	x

**DÖVRIYYƏNİN XAMMAL VƏ MALLARLA TƏMİNATININ PLANLAŞDIRILMASI**

Kütləvi iaşə müəssisəsinin mal dövriyyəsinə və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyəyə dair plan tapşırıqlarının müvəffəqiyyətlə yerinə yetirilməsinin və ümumiyyətlə müəssisələrin səmərəli işləməsinin mühüm şərtlərindən biri onların xammal və ərzaqla ritmli təchiz edilməsidir.

Firmada (müəssisədə) xammal və ərzaq malları üzrə təchizatın planlaşdırılması işi mal dövriyyəsi və özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyə planı hazırlandıqdan sonra başlanır. Plan layihəsi tərtib edilməzdən əvvəl cari dövrdə xammal və ərzaq malları ilə təchizatın vəziyyəti təhlil edilir. Təhlildən məqsəd müəssisənin xammal və ərzaq malları ilə təchiz olunması səviyyəsini, mal təminatı planının yerinə yetirilməsi dərəcəsini, qeyri-mərkəzləşdirilmiş mənbələrdən daxil olmanın vəziyyətini müəyyən etməkdən, ayrı-ayrı xammal və mallar üzrə malgöndərmənin pozulması hallarının səbəblərini aşkar etməkdən və həmin səbəblərin aradan qaldırılması tədbirlərini hazırlamaqdan ibarətdir.

Kütləvi iaşə müəssisəsinin mal təchizatını təhlil edərkən planlaşdırılan ildən əvvəlki 2-3 il ərzində həmin illərin xüsusiyyətlərini nəzərə almaq şərtilə xammal və ərzaq malları sərfi üzrə plan və faktik məlumatlar üzrə müqayisə olunmalı, daxilolmanın ümumi həcmində xammal və mal qruplarının xüsusi çəkirlərinin dəyişməsi dərəcəsi müəyyən edilməlidir. Bununla yanaşı, özünün yardımçı

təsərrüfatından daxilolmanın təhlil olunan dövr ərzində dəyişilməsi də nəzərə alınmalıdır.

Bütövlükdə ticarətdə olduğu kimi kütləvi iaşədə də xammalın və malların daxilolma ritmiliyinə xüsusi fikir verilməlidir. Bununla əlaqədar olaraq, daxilolma nəinki illər və kvartallar, eyni zamanda aylar (hətta ongünlüklər) üzrə də təhlil olunması məqsədyönlüdür.

Kütləvi iaşə müəssisəsinin xammal və ərzaq malları ilə təchizatı planı balans formasında işlənilib hazırlanır. Həmin balansı aşağıdakı düsturla ifadə etmək olar.

$$Q_1 + D = T_s + Q_2,$$

burada  $Q_1$ - dövrün əvvəlinə xammal və mal qalığı,  $D$ -daxilolma,  $T_s$ -məhsul buraxılışını və mal dövriyyəsinə təmin etmək üçün xammal və ərzaq mallarına olan tələbat,  $Q_2$ - dövrün axırına xammal və mal qalığıdır.

Xammal və ərzaq mallarına ümumi tələbat da kvartallara bölünmək şərti ilə bir il üçün miqdar və dəyər göstəricilərlə planlaşdırılır. Mal təminatını planlaşdırmaq üçün əsas məlumatlar aşağıdakılardır:

-plan-layihədə nəzərdə tutulan bazar fondları və qeyri-mərkəzləşdirilmiş qaydada daxil olunan mallar;

-firmanın (müəssisənin) mal-qara kökəltmə və meyvə tərəvəz yetişdirmə yardımçı təsərrüfatı hesabına planlaşdırılmış daxilolmalar;

-digər mənbələrdən (fermer-kəndli bazarlarından satınalmalar, fərdi təsərrüfatlardan məhsul tədarükü və s.) daxilolmalar;

-ayrı-ayrı mallar üzrə daxilolmanın ümumi həcmnin və strukturunun təhlili nəticəsində əldə edilən materiallar;

-istehlakçıların tələbinin öyrənilməsi materialları;

və i.a.

Xammal və ərzaq mallarına tələbatın plan həcmi bir neçə metodla müəyyən edilə bilər. Bu metodlardan biri xörəkyeyənlərin hər nəfərinə düşən məhsul sərfinin faktik miqdarıdır. Bu metodla xammal və ərzaq malları sərfini hesablamaq üçün hər bir məhsul və kontingent üzrə səmərəli istehlak normaları əsas götürülür.

Hesablama əsas məhsullar üzrə (ət məhsulları, balıq, heyvanat yağı, tərəvəz, kartof və s.) aşağıdakı düstura əsasən aparılır.

$$T_s = S_n \cdot N \cdot S_g$$

burada,  $S_n$  -xidmət olunan kontingentin tərkib sayı,  $N$  -gün ərzində xörəkyeyənlərin hər birinə düşən məhsul sərfi norması,  $S_g$  -planlaşdırılan dövrdə günlərin sayıdır.

Həmin düstura uyğun olaraq əsas məhsullar sərfinə olan tələbin hesablanması qaydası aşağıdakı cədvəldə verilmişdir ( 31-ci cədvəl).

## Qarşıdakı il üçün müəssisənin ət məhsullarına tələbatının hesablanması

Kontingentlər	Xörəkyeyənlərin plan sayı (min nəfər)	Hər nəfər üçün birgünlük məhsul sərfi norması	Bir ildə müəssisənin iş günlərinin sayı	Bütün kontingentlər üçün məhsul sərfi norması	
				Bir günlük, kq (qr)	Planlaşdırılan il üçün (qr.4 x qr5)
1	2	3	4	5	6
Müəssisənin fəaliyyət dairəsində müəssisənin xidmətindən istifadə edənlər O cümlədən ümumitəhsil məktəbləri Və i.a.	125,0	110	260	1375	3575
	15,0	75	208	1125	2340

Xörəkyeyənlərin sayına görə tələb olunan məhsul məsrəfləri hesablandıqdan sonra əlavə olaraq, əhaliyə və digər kütləvi iaşə və pərakəndə satış müəssisələrinə satmaq üçün yönəldilən yarımfabrikatlar, qənnadı və kulinariya məmulatının istehsalı üçün xammal və ərzaq sərfinin miqdarı da müəyyən edilir. Bu, həmin növ kütləvi iaşə məhsuluna tələbin öyrənilməsi materialları əsasında hesablanır.

Qalan məhsulların (əsas məhsullardan əlavə) sərfi üzrə tələbat isə ötən dövrdə onların faktik sərfi və planlaşdırılan dövrdə kütləvi iaşə məhsulu buraxılışının nəzərdə tutulan artımı (%-lə) əsasında müəyyən edilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, kütləvi iaşə müəssisələrində hazırlanan xörəklərin çeşidi genişdir. Buna görə də özünün istehsal etdiyi məhsul buraxılışı irilişdirilmiş göstəricilərlə planlaşdırılır. Buna görə də xammala olan tələbatın fərdi məhsul sərfi normaları üzrə hesablanması bir sıra çətinliklərlə əlaqədardır. Bununla əlaqədar olaraq, xammala olan tələbatın orta qrup normaları üzrə hesablanması məqsəduyğun hesab olunur.

Orta qrup normaları dedikdə, istehsal programında nəzərdə tutulan və müəyyən çeşidli struktura malik olan xörək buraxılışı üçün xammal sərfini orta çəki miqdarı (norması) başa düşülür. Xammal sərfinin orta çəki norması fərdi normalar və planda nəzərdə tutulan məhsul buraxılışının çeşid strukturu əsasında hesablanır. Bu məqsəd üçün aşağıdakı düsturdan istifadə edilir:

$$O_{cm} = M_b \cdot N_f ; \quad \bar{N} = \frac{\sum O_{cm}}{\sum M_b} ,$$

burada  $O_{cm}$  -hər bir növ xörəyin orta çəki miqdarı,  $M_b$  -hər bir növ xörək üzrə məhsul buraxılışı;  $N_f$  -xörəyə sərflənən xammal üzrə fərdi norma;  $\bar{N}$  -bütün növ xörəklərin bir vahidinə sərflənən xammal üzrə orta çəki normasıdır.

Hesablamaları əyani şəkildə nümayiş etdirək.

**Misal.** Aşxanada ikinci ətli xörəklərin hazırlanması nəzərdə tutulur: döymə kotlet-25,6 min. porsiya, plov-18,5 min porsiya, qulyaş –12,8 min porsiya, bozartma-23,1 min porsiya. Hər bir porsiya xörəyə müvafiq surətdə 168, 180, 110 və 120 qram ət sərf olunacaqdır.

İkinci xörəklərin orta hesabla hər bir vahidi üçün (qab hesabı ilə) sərf olunan ət (xammal) norması aşağıdakı kimi hesablanır (32-ci cədvəl).

32-ci cədvəl

**İkinci ətli xörəklərin hər bir porsiyası üçün  
orta çəki normasının hesabı**

Xörəklərin adı	Plan üzrə məhsul buraxılışı (qab hesabı ilə) $M_b$	Bir porsiya xörək üçün sərf olunan ət norması q-la $N_f$	Orta çəki miqdarı (qr.2 x qr.3) $O_{\zeta m}$
Döymə kotlei	25600	168	4300800
Plov	18500	180	3330000
Qulyaş	12800	110	1408000
Bozartma	23100	120	2772000
Yekunu:	80000	147,6	11810800
	$\Sigma M_b$	$\bar{N}$	$\Sigma O_{\zeta m}$

Cədvəldə hesablanmış orta çəki miqdarını (11810800) plan üzrə məhsul buraxılışına (80000) bölməklə, sərf olunan məhsulun orta qrup norması (147,6 q) tapılır. Orta çəki miqdarı öz növbəsində ət və xammala olan tələbatı göstərir ki, bu da 11810 kq (11810800:1000) olacaqdır.

Müəssisənin satınalma mallarına olan tələbat ayrıca planlaşdırılır.

Xammal və ərzaq mallarına illik tələbat hesablandıqdan (planlaşdırıldıqdan) sonra o, kvartallar üzrə bölüşdürülür. Bu halda plan ili üçün nəzərdə tutulan hər bir növ xammal və ərzağın ümumi həcmində ayrı-ayrı kvartalların xüsusi çəkisi nəzərə alınmalıdır.

**XAMMAL VƏ MAL EHTİYATLARININ PLANLAŞDIRILMASI** Kütləvi iaşədə xammal və mal ehtiyatları onun mal dövriyyəsinin mühüm göstəricisi kimi qiymətləndirilməlidir. Nəzərə alınmalıdır ki, mal və məhsul satışının həcmi nə qədər böyükdürsə, satış üçün hazırlanmış məhsulun çeşidi nə qədər genişdirsə mal ehtiyatları da həcminə görə bir o qədər çox olmalıdır.

Kütləvi iaşədə mal ehtiyatlarının özünə xas olan fərqli xüsusiyyətləri vardır. bu xüsusiyyətlər ilk növbədə onunla şərtlənir ki, burada mal ehtiyatları eyni vaxta həm istehsal, həm də tədavül prosesləri ilə əlaqədardır.

Kütləvi iaşə müəssisələrində istehsal prosesi xammal ehtiyatları və istehsalı tamamlanmamış məhsullar ilə təmin edilir. Satış prosesi isə mal ehtiyatlarının, daha doğrusu hazır məhsul ehtiyatlarının və satınalma mallar üzrə ehtiyatların olmasını

təmin edir. Beləliklə, kütləvi iaşədə mal ehtiyatları istehsal təyinatlı ehtiyatlardan və mal ehtiyatlarından ibarətdir.

Bu sahədə mal ehtiyatlarının xüsusiyyətlərindən biri də onların son dərəcə az miqdarda olmasıdır. Bu hər şeydən əvvəl onunla şərtlənir ki, kütləvi iaşə müəssisələrinə mal göndərən onlardan çox da uzaq məsafədə deyil, əsasən həmin müəssisələrin fəaliyyət göstərdiyi rayonda yerləşirlər. Məhz bununla əlaqədar olaraq kütləvi iaşə müəssisələrində iri həcmli ehtiyatların saxlanması məqsədəuyğun sayılmır, çünki mal ehtiyatlarının miqdarı bilavasitə malgətirmə tezliyi ilə bağlıdır. Müəssisəyə mal nə qədər tez-tez gətirilərsə, mal ehtiyatları bir o qədər az saxlanılır, əksinə mal göndərən müəssisədən nə qədər çox uzaqda yerləşərsə, bir o qədər malgətirmə tezliyinin əmsalı azalır və bu səbəbdən çoxlu ehtiyat saxlamaq zəruriliyi meydana çıxır.

Kütləvi iaşə müəssisələrinin funksiyalarına uyğun olaraq, onların mal dövriyyəsi, yuxarıda göstəriləyi kimi, özünün istehsal etdiyi məhsul və satınalma mallarının satışı dövriyyəsinə ayrılır. Bununla əlaqədar olaraq mal ehtiyatları da bu cür fərqləndirilir: *xammal və satınalma malları ehtiyatları*. Bu iki mal ehtiyatları arasında nisbət özünün istehsal etdiyi məhsul üzrə dövriyyə ilə satınalma mallarının satışı arasındakı nisbətə uyğunlaşdırılmalıdır. Bunun nəticəsidir ki, satınalma malları üzrə ehtiyatlar xammal ehtiyatlarına nisbətən xeyli az olur.

Mal ehtiyatlarının planlaşdırılmasının əsas vəzifəsinin həyata keçirilməsi istehsalın və satışın fasiləsizliyini təmin etmək üçün onların optimal miqdarının müəyyən edilməsindən ibarətdir.

Bir qayda olaraq mal ehtiyatlarının uçotu və planlaşdırılması işləri iki göstərici ilə həyata keçirilir: *mütləq göstəricilər* (manat, ton, ədəd və s.) *və nisbi göstəricilər* (gün hesab ilə dövretmə sürəti, faiz nisbəti).

Kütləvi iaşədə də cari mal ehtiyatlarının vəziyyətini xarakterizə edən ümumiləşdirici göstərici malların gün hesabı ilə dövretmə sürətidir. Bu aşağıdakı düsturla müəyyən edilir:

$$D_s = \frac{M_o \times G}{M_d},$$

burada,  $D_s$ - mal ehtiyatlarının dövretmə sürəti,  $M_o$ -orta mal ehtiyatı,  $M_d$ -mal dövriyyəsi,  $G$ -isə dövr ərzində günlərin sayıdır.

**Misal.** IV kvartalda müəssisənin mal dövriyyəsi 7485mln. manat, orta mal ehtiyatı isə 1497 mln. manat təşkil etmişdir. Bu halda mal ehtiyatlarının dövretmə sürəti 17,5 gün  $\left(\frac{1497 \times 90}{7485}\right)$  təşkil edəcəkdir.

Mal ehtiyatlarını təhlil edərkən və planlaşdırılarkən nəzərə alınmalıdır ki, onun həcminə bir sıra amillər təsir edir: *mal dövriyyəsinin həcmi və strukturu; istehsal amilləri; istehsalın mövsümlüüyü (bu kütləvi iaşədə özünü qabarıq surətdə göstərir); istehsal olunan məhsulun (malların) əhalinin tələbinə uyğunluğu dərəcəsi; nəqliyyat amilləri və s.*

Mal ehtiyatlarının planlaşdırılmasında onların normalaşdırılması mühüm şərtidir. Cari mal ehtiyatlarının plan həcmi müəyyən etmək üçün gün hesabı ilə ehtiyat normaları və dəyər göstəricisi ilə normativlər müəyyən edilir. Mal (xammal) ehtiyatları norması və normativi ayrı-ayrı mal qrupları və bütövlükdə müəssisə üzrə müəyyən edilir. Norma və normativ həmin ehtiyatların üç ünsürü üzrə hesablanır: *əvvəlcə iş ehtiyatları* (əhalinin tələbini ödəmək üçün kifayət qədər gərək olan və istehsalda xərək paylanılan sexdə, bufetdə olan xammal, məmulat və mal çeşidləri dəsti) norması və normativi müəyyənləşdirilir. *Sonra cari tamamlama ehtiyatları* (mal gətirmələr arasında fasilə müddətində istehsalın və məhsul satışının fasiləsizliyini təmin etmək üçün) *üzrə norma və normativləri* miqdarı hesablanır. *Daha sonra, sığorta ehtiyatı, yəni təminedicisi ehtiyatın* (malgöndərmə qrafiki, müddəti pozulduqda əhalinin tələbi gözlənilmədən artdıqda ehtiyatları tələb olunan səviyyədə saxlamaq üçün) miqdarı müəyyənləşdirilir.

Nəticə etibarilə ümumi mal ehtiyatı norması aşağıdakı kimi hesablanır:

$$N_e = I_u + C_t + T_e,$$

burada,  $N_e$ -mal ehtiyatı norması (gün hesabı ilə);  $I_e$ - iş ehtiyatı (gün);  $C_t$ - cari tamamlama ehtiyatı (gün);  $T_e$ - iş təminedicisi ehtiyatıdır.

Bütün mal qrupları üzrə vahid orta mal ehtiyatları hər bir mal qrupu üzrə müəyyən edilmiş normalar nəzərə alınmaqla orta çəki kəmiyyəti kimi hesablanır. Hesablama qaydası aşağıdakı düsturda verilir:

$$\bar{N}_e = \frac{\sum N_1 \cdot O_1}{\sum O_1},$$

burada,  $\bar{N}_e$  - bütün mallar üzrə orta çəki norması (gün hesabı ilə),  $N$ - hər bir mal (xammal) qrupu üzrə fərdi ehtiyat norması (gün),  $O_1$ -mal dövriyyəsinin həcmi və yaxud ümumi mal dövriyyəsində malın (xammalın) xüsusi çəkisidir.

Mal (xammal) ehtiyatları üzrə normalar (gün hesabı ilə) müəyyən edildikdən sonra, onların normativi, yəni mal ehtiyatlarının plan məbləği aşağıdakı kimi müəyyən edilir:

$$N_{ib} = \bar{N} \cdot \bar{O}$$

burada  $N_{ib}$  -mal ehtiyatları normativi (manatla),  $\bar{N}$  -orta mal ehtiyatları norması (gün hesabı ilə),  $\bar{O}$  -bütün mallar üzrə orta günlük mal dövriyyəsidir.

Mal ehtiyatları normativi adətən, planlaşdırılan dövrün (ilin, kvartalın) axırına aid edilir. Məsələn, kvartalın axırına mal (xammal) ehtiyatı normativini (məbləğini) hesablamaq üçün kvartal üzrə ortagünlük məhsul sərfini (xammal və malın sərfini), həmin məhsul üzrə mal ehtiyatlar normasına vurmaq lazımdır.

**Misal.** Fərz edək ki, müəssisədə ət və quş üzrə ehtiyatlar norması 8 gündür. IV kvartal üçün mal dövriyyəsi həcmi 207,0 mln. manatdır. Belə olduqda kvartalın

axırına xammal və mal ehtiyatı 18,4 mln. man. (207:90x8) məbləğində planlaşdırılacaqdır.

Mal ehtiyatlarının plan həcmi optimal olmalıdır. Belə olmadıqda mal ehtiyatları məhsul istehsalı və mal tədavülü prosesində özlərinin nisbi hədudlarından çıxacaq, başqa sözlərlə deyilsə, mal dövriyyəsi həcminə olan uyğunluğunu itirəcək və nəticə etibarilə istehsal və məhsul satışı prosesini ləngidəcəkdir. Bu halda ya ayrı-ayrı malların (xammalın) çatışmamazlığı baş verəcək, yaxud da tədavül dairəsinin vəsilələrinin hər hansı birində bu mallar yığılıb qalacaqdır. Hər iki hal xoşa gəlməz nəticələrə gətirib çıxaracaqdır. Buna görə də mal (xammal) ehtiyatlarının optimal miqdarını təmin etmək üçün onları daim idarə etmək lazımdır.

#### § 4.ƏRZAQ BALANSI

Mal dövriyyəsinin, o cümlədən özünün istehsal etdiyi məhsulun plan həcmi, xammal və ərzaq ehtiyatları və malların daxilolma planları müəyyən edildikdən sonra müəssisələrdə məhsul balansı tərtib olunur. Məhsul balansında xammala və ərzağa olan tələbat ilə onların təmin olunması uyğunlaşdırılır. Məhsul balansı imkan verir ki, mal dövriyyəsi üzrə əsas göstəricilər qarşılıqlı surətdə uyğunlaşdırılsın və ictimai müəssisəyə gətirilməsi nəzərdə tutulan məhsulun həcmi müəyyən edilsin.

Məhsul balansı kütləvi iaşə müəssisəsinin mal dövriyyəsi balansına uyğun olaraq aşağıdakı formada tərtib olunur (33-cü cədvəl).

33-cü cədvəl

#### Kütləvi iaşə müəssisəsinin məhsul balansı

Məhsulların adı	Ölçü vahidi	Planlaşdırılan ilin əvvəlinə qalıq		İl ərzində daxilolma		İl ərzində məhsul və ərzaq mallarının sərfi		İlin axırına qalıq	
		Miq darı	Məbləği	Miq darı	Məbləği	Miq darı	Məbləği	Miq darı	Məbləği
Ət və quş	kq	...	9,0	...	122,0	...	124,0	...	7,0
Kolbasa məmulatı	kq	...	7,5	...	100,5	...	104,0	...	4,0
Kartof	kq	...	5,4	...	5,4	...	17,5	...	5,0
Yumurta	min ədəd	...	2,8	....	20,5	...	22,5	...	0,8
Və i.a.									

Məhsul balansı eyni zamanda malgöndərənlərə veriləcək sifarişlərin hazırlanması üçün əsas sənəd kimi qiymətləndirilməlidir. Firmanın (müəssisənin) xammal və mallara təchiz olunması həmin sifarişlər əsasında həyata keçirilir. Özünün istehsal etdiyi məhsul və satınalma malları üzrə plan həcmi əsas götürülməklə sifarişlər 8-10 günlük dövr üçün hazırlanmalıdır.

Müəssisələrin xammal və mallarla təchiz olunması onların ritmli işləməsi üçün mühüm şərtidir. Bu prosesi təkmilləşdirmək və təchizat işini yoluna salmaq üçün müəssisələrdən təchizatla məşğul olan dispetçer xidmətinin yaradılması məqsədəuyğun sayılmalıdır. Belə ki, dispetçer xidmətinin yaradılması menecerin və istehsalat müdirinin onların təchizat və nəqliyyat işləri ilə əlaqədar olan vaxtlarına qənaət edər, sahibkarın əsas diqqətini ticarət-texnoloji proseslərinə və əhaliyə xidmət göstərilməsi işlərinin yaxşılaşdırılması vəzifələrinə yönəldər.

### **Yoxlama üçün suallar**

1. Kütləvi iaşənin funksiyaları
2. Kütləvi iaşə və şəxsi istehlak: əlaqələr və xüsusiyyətlər
3. Kütləvi iaşənin məhsulu və mal dövriyyəsi anlamı, onların tərkib hissələri
4. Məhsul buraxılışı və mal dövriyyəsinin təhlili
5. Kütləvi iaşə dövriyyəsinin planlaşdırılması
6. İaşə müəssisəsinin xammal və mallarla təminatının planlaşdırılması
7. Xammal və mal ehtiyatlarının təhlili və planlaşdırılması
8. Məhsul balansı və onun tərtibi qaydası

