ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ТАЪЛИМ, ФАН ВА ИННОВАЦИЯЛАР ВАЗИРЛИГИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

А.Н.ХОЛИҚУЛОВ

ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти Илмий Кенгаши томонидан 61010400 – “Туризм (фаолият йуналишлари бўйича)” бакалвар таълим йўналиши учун ўқув қўлланма сифатида тавсия этилган

С А М А Р Қ А Н Д - 2 0 2 4

UO‘K: 338.482.2(075)
X 72
KBK: 65.9(5O’zb)

А.Н.Холиқулов
Туристик корхоналар фаолияти таҳлили [Матн]: **ўқув қўлланма** / Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти – Самарқанд.: “STEP-SEL” МЧЖ нашриёти, 2024 - 312 бет.

Ўқув қўлланмада туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишнинг назарий ва амалий масалалари ёритилган. Ушбу иш мазкур мавзуга бағишланган биринчи ўқув қўлланма бўлиб, унда туристик корхоналар таҳлилининг мазмуни, предмети, объекти, вазифалари, методи, турлари, босқичлари, қўлланиладиган усуллари, кўрсаткичлари, таҳлил жараёнида қўлланиладиган ахборот манбалари, туристик корхоналарнинг рақобатбардошлиги каби муҳим масалалар ёритилган. Шунингдек, ушбу ишда туристик корхоналар молиявий хўжалик фаолияти таҳлилининг бошқа айрим назарий ва амалий жиҳатлари ҳам ўз аксини топган.

Иш олий ўқув юртларининг туризм таълим йўналишлари бўйича ўқиётган бакалаврларга мўлжалланган. Ушбу ишдан мустақил изланувчилар, докторантлар, профессор-ўқитувчилар, “Меҳмонхона хўжалигини ташкил этиш ва бошқариш”, “Иқтисодиёт”, “Молия”, “Бухгалтерия ҳисоби ва аудит”, “Банк иши”, “Менежмент”, “Маркетинг”, “Хизматлар соҳаси” каби ўқув йўналишлари бўйича ўқиётган бакалаврлар, соҳа мутахассислари ҳамда унга қизиқувчи кенг китобхонлар оммаси ҳам фойдаланишлари мумкин.

Тақризчилар: **К.Б.Уразов –** СамИСИ профессори, и.ф.д.
А.И.Аликулов – СамДВМЧБУ профессори, и.ф.д.

Ўқув қўлланма институт Кенгашининг 2023-йил 24 - октябрдаги мажлисда муҳокама қилинган ва нашр этишга тавсия этилган. (3-сонли мажлис баёни).

ISBN: 978-9910-752-99-5

© А.Н.Холиқулов, СамИСИ. 2024 й.
©“STEP-SEL” МЧЖ. нашриёти. 2024 й.

М У Н Д А Р И Ж А

КИРИШ 8
I БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР МОЛИЯВИЙ ХЎЖАЛИК ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ ФАНИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ 11
1.1. Ўзбекистоннинг туризм салоҳияти 11
1.2. Туристик фирмалар молиявий-хўжалик фаолияти таҳлилнинг асосий вазифалари 19
1.3. Иқтисодий таҳлилнинг туристик корхоналарни бошқаришдаги аҳамияти 24
1.4. Иқтисодий таҳлилнинг туристик корхоналар раҳбарлари ва мутахассислари учун аҳамияти ва зарурлиги 26
1.5. Туристик корхоналарда иқтисодий таҳлилни ташкил қилиш 29
II БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШДА ҚЎЛЛАНИЛАДИГАН УСУЛЛАР, УЛАРНИНГ ТАСНИФИ ВА ТАВСИФИ 34
2.1. Туристик фирмалар фаолиятини баҳолаш ва таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг таснифи 34
2.2. Туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг тавсифи 37
2.2.1. Солиштириш усули 37
2.2.2. Мувозанат усули 39
2.2.3. Қайта ҳисоблаш усули 42
2.2.4. Занжирли алмаштириш усули 45
2.2.5. Нисбий миқдорлардан фойдаланиш усули 51
2.2.6. Индекс усули 53
2.2.7. Фарқлаш усули 57
2.2.7. Интеграл усул 61
2.2.8. Кичик сонлардан фойдаланиш усули 67
2.3. Туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган математик моделларнинг типлари 70
2.3.1. Аддитив модель 71
2.3.2. Мультипликатив модель 71
2.3.3. Касрли модель 72
III БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТЛАРИ ВА УЛАРНИНГ ТАВСИФИ 75
3.1. Туристик фирма ва компанияларда иқтисодий таҳлил жараёнида қўлланиладиган ахборотлар 75
3.2. Туристик фирма ва компанияларда молиявий ҳисоботлар таркиби 77

VI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИ ВА УЛАРНИНГ БОШҚА ҲИСОБОТЛАР БИЛАН БОҒЛИҚЛИГИ 81
4.1. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия баланси: турлари, таркиби, тавсифи.....81
4.2. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия баланси моддаларининг бир-бири билан боғлиқлиги 89
4.3. Туристик фирма ва компанияларда бухгалтерия баланси ва молиявий ҳисоботнинг бошқа шакллари ўртасидаги боғлиқлик.....94
4.4. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия балансини таҳлилга тайёрлаш ва унинг аниқлигини текшириш.....96
V БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИНИ ИҚТИСОДИЙ ЎҚИШ ВА ТЕЗКОР ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ УСУЛЛАРИ.....100
5.1. Туристик корхоналарнинг бухгалтерия балансини иқтисодий ўқиш усули 100
5.2. Туристик корхоналар молиявий ҳолатини баланс бўйича тезкор таҳлил қилиш 105
5.3. Туристик корхоналар бухгалтерия балансини таҳлил қилишнинг олти босқичи 107
VI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ АСОСИЙ ВОСИТАЛАРИ ВА БОШҚА ОБОРОТДАН ТАШҚАРИ ТАШҚАРИ АКТИВЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ.....112
6.1. Туристик корхоналарда асосий воситалар билан таъминланганлик ҳолати таҳлилнинг аҳамияти мазмуни ва вазифалари ҳамда ахборот манбалари 112
6.2. Туристик корхоналарда асосий воситалар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ва улар таҳлили 113
6.3. Туристик корхоналарда асосий воситалар самарадорлиги таҳлили 119
6.4. Туристик корхоналарда асбоб-ускуналардан фойдаланишни ифодаловчи кўрсаткичлар ва улар таҳлили. 124
VII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ НОМОДДИЙ АКТИВЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 130
7.1. Туристик корхоналарда номоддий активларни таснифлаш белгилари.....130
7.2. Туристик корхоналарда номоддий активларни ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили.....131

7.3. Туристик корхоналарда номоддий активларнинг самарадорлигига таъсир этувчи омиллар, уларни аниқлаш йўллари ва таҳлили 134
VIII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ АЙЛАНМА МАБЛАҒЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 137
8.1. Туристик корхоналарнинг айланма маблағлар ва уларни таҳлил қилиш вазифалари 137
8.2. Корхона айланма маблағлари ва уларни ифодаловчи кўрсаткичлар таснифи 139
8.3. Корхонада айланма маблағлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили 143
8.4. Корхонада айланма маблағлар билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили 147
8.5. Корхонада айланма маблағлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили 153
8.6. Айланма маблағларда жойлашган ўз маблағларининг таҳлили .. 158
IX БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МАЖБУРИЯТЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 164
9.1. Молиявий салоҳият (потенциал) ҳолатининг четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари 164
9.2. Четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш усуллари 164
X БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ДЕБИТОРЛИК ВА КРЕДИТОРЛИК ҚАРЗЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 176
10.1. Дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг мазмуни 176
10.2. Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари 183
XII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ПУЛ ОҚИМЛАРИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 191
11.1. Туристик пул маблағлари оқими тушунчаси ва уни ифодаловчи кўрсаткичлар 191
11.2. Пул маблағлари тушумини таҳлил қилиш 194
11.3. Пул маблағларининг чиқиб кетишини таҳлил қилиш 195
XII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОЛИЯВИЙ АҲВОЛИНИ БАҲОЛАШ, УНИНГ ЛИКВИДЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ 201

12.1. Молиявий ҳолатни таҳлил қилишнинг вазифалари 201
12.2. Туристик корхонанинг молиявий ҳолатини дастлабки баҳолаш202
12.3. Туристик корхона молиявий ҳолатини тўлиқ баҳолаш 206
12.4. Туристик корхона ликвидлилиги: мазмуни, уларни баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари.....214
XIII БОБ. КОРХОНАНИНГ МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ МУАММОЛАРИ.....229
13.1. Молиявий натижаларни таҳлил қилишнинг вазифалари ва маълумотлар манбаи.....229
13.2. Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими 231
13.3. Туристик фирмаларда молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар умумий ҳажмининг таҳлили.....236
XIV БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ФОЙДА КЎРСАТКИЧЛАРИ ТАҲЛИЛИ 239
14.1. Турфирмаларда фойда кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари 239
14.2. Турфирмаларда фойда кўрсаткичларининг омилли таҳлили 247
XV БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА РЕНТАБЕЛЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ ТАҲЛИЛИ 255
15.1. Турстик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари.....255
15.2. Туристик фирма ва компаниялар рентабеллигига корхона иқтисодий салоҳияти балан боғлиқ омиллар таъсирини ҳисоблаш йўллари 260
XVI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ФОЙДАЛИЛИК НУҚТАСИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ ..268
16.1. Туристик фирмаларда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлашда қўлланиладиган усуллар ва уларни таҳлил қилиш йўллари 268
16.2. Туристик корхоналарда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлашда қўлланиладиган усуллар бўйича таҳлил қилиш йўллари.269
XVII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ХАРАЖАТЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ.....276
17.1. Молиявий салоҳият (потенциал) ҳолатининг четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари.....276
17.2. Четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш усуллари.....277
XVIII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ИШ ҲАҚИ ҲАРАЖАТЛАРИ ВА МЕҲНАТ УНУМДОРЛИГИ ТАҲЛИЛИ...288

18.1. Туристик корхонада иш ҳақи ҳаражатлари ва меҳнат унумдорлигини таҳлил қилишнинг аҳамияти, таҳлил вазифалари ва ахборот манбалари..... 288
18.2. Туристик корхонанинг меҳнат ресурслари билан таъминланишини таҳлили..... 290
18.3. Иш кучи қўнимсизлиги ва ишчиларнинг малака даражасини таҳлили 293
18.4. Ишчиларни иш вақтидан фойдаланишини таҳлили ва унинг ўзгариш сабаблари..... 295
18.5. Меҳнат унумдорлиги динамикасининг таҳлили 297
18.6. Хизмат кўрсатиш ходимлари меҳнат унумдорлигига таъсир этувчи омиллар таҳлили..... 299
ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ 303

КИРИШ

XXI аср кескин ўзгаришлар ва жадал тараққиёт асри бўлиб қолмоқда. Шу даврда мамлакатимиз иқтисодиётида туризм катта ўринга эга бўлиши, йирик даромад келтирувчи соҳага айланиши тайин. Бунга мамлакатимиз Президенти ва ҳукумати томонидан барча кўрилаётган чора-тадбирлар гувоҳлик бермоқда. Чунки, мамлакатимиз катта туристик салоҳиятга эга. Бу соҳани ривожлантириш учун катта имкониятларимиз ҳам мавжуд. Аммо ушбу имкониятлардан етарли даражада фойдаланилмоқда, деб бўлмайди.

Бироқ, жаҳон иқтисодиётининг энг жадал ривожланаётган муҳим соҳаларидан бири туризмдир. Унинг улуши дунё бозорида барча сотилган товар ва хизматларнинг 27 % ини, ялпи миллий маҳсулотнинг 11 % ини, жалб қилинган инвестицияларнинг 10 %ини, ҳар 16 иш ўрнининг бирини, ҳамда дунё бўйича истеъмол харажатларининг 11 %ини ташкил қилади. Жаҳон туристик ташкилотининг (ЖТТ) маълумотларига кўра, бугун дунёда бир йилда 700 млн. киши турли мақсадларда саёҳат қилиб, туризмга 600 млрд. АҚШ долларидан кўпроқ сарф харажат қилинади. Туристик даромад жуда кўпчилик мамлакатларнинг асосий даромад манбаи бўлиб ҳисобланади. Масалан, АҚШ дунё миқиёсида халқаро туризмдан олинадиган даромаднинг 11,3%ни, Испания – 5,1 %ни, Франция – 4,7 %ни, Италия – 4,1 %ни, Хитой – 2,8 %ни олади. Бир йилда Францияга халқаро туризм сифатида 75,2 млн киши, Испанияга 50,1, АҚШга 45,5, Италияга 39,1, Хитойга 33,2 млн киши ташриф буюради.

Аммо Ўзбекистонда 4000 дан зиёд тарихий-маданий ёдгорликлар мавжудлигига қарамасдан, туризм соҳасида жаҳон мамлакатлари билан беллашадиган имкониятларимиз етарли эмас. Жумландан, Самарқанд, Бухоро, Хива, Тошкент шаҳарлари, Сурхандарё, Қашқадарё каби вилоятларда ЮНЕСКО рўйхатига киритилган кўплаб тарихий обидаларимиз бор. Буларнинг ҳаммаси Ўзбекистонда дунё эътироф этган жуда катта туристик салоҳият мавжуд эканлигидан далолатдир.

Эътироф этиш керакки, мамлакатимизнинг халқаро туризм бозоридаги улуши жуда кам. Бу соҳада ҳам мамлакатимиз етакчи давлатлар даражасига етиши керак. Шу туфайли Ўзбекистон мустақилликка эришгач, иқтисодиётнинг бошқа соҳалари сингари туризм соҳасига ҳам катта эътибор қаратиб келинмоқда. Бу бежиз эмас. Ҳозирги шароитда туризмни ривожлантириш орқали мамлакат иқтисодиётини юксалтириш масаласи устувор вазифалардан бирига айланди. Бунинг учун уни яхшилашнинг ички имкониятлари топишни

тақозо қилади. Айнан шу вазифалар мазкур фаннинг долзарблигини белгилайди.

Туризм турли давлатлар ўртасида нафақат иқтисодий, балки муҳим маданий алоқаларни, ижтимоий муносабатларни ўрнатишда ҳам ўзига хос аҳамиятга эга бўлади. Бутунжаҳон туристик ташкилотнинг (БТТ) маълумоти бўйича планетамиздаги ишлаб чиқариш – хизматлар бозори оборотининг 10 фоизини туризм соҳасининг обороти ташкил қилади[1]. Келажакда ушбу соҳа янада ривож топиши мукин. 2020 йилга бориб халқаро туристик саёҳатлар 11,6 милрд. нафаргача етади, ундан олинадиган даромадлар бир йилда 2,0 трилион АҚШ долларини ташкил қилади[2]. Бундай тараққиётдан катта туристик салоҳиятга эга бўлган мамлакатимиз ҳам четда қолмаслиги керак, деб ўйлаймиз. Буларнинг ҳаммаси туризм соҳасига катта аҳамият беришни, унинг фаолиятини иқтисодий жиҳатдан тўғри баҳолаш ва таҳлил қилишни, ундаги ички имкониятларни ахтариб топишни ва уларни амалиётга сафарбар қилиш йўлларини билшни тақозо қилади.

Айнан шу мақсага эришиш учун соҳанинг кўпгина жиҳатларини ўрганишни тақозо қилади. Шу туфайли мазкур ишда туристик фирмаларнинг молиявий хўжалик фаололиятини таҳлил қилишнинг назарий ва амалий масалалари ёритилган. Ушбу иш мазкур мавзуга бағишланган биринчи асар бўлиб, унда туристик ресурслар таҳлилининг мазмуни, предмети, объекти, вазифалари, методи, турлари, босқичлари, қўлланиладиган усуллари, кўрсаткичлари, таҳлил жараёниа қўлланиладиган ахборот манбалари, туристик корхоналарнинг рақобатбардошлиги, иш ҳажми, активлари, молиявий натижалар каби кўрсаткичлари, уларни баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари ёритилган. Шунингдек, ушбу ишда туристик норхоналарнинг молиявий хўжалик фаололияти таҳлилининг бошқа жиҳатлари ҳам қараб чиқилган.

Туристик корхоналарнинг молиявий ҳисоботлари ва улар асосида молиявий-хўжалик фаолиятига баҳо бериш усуллари, тезкор таҳлилда молиявий коэффициентлардан фойдаланиш йўллари ҳам кўрсатиб берилган. Ишда кўтарилган барча масалаларнинг назарий ва амалий жиҳатлари ёритилиб, унинг мазмунида ўз аксини топган.

Аммо ушбу иш биринчи бор ёзилаётганлиги туфайли унда айрим камчиликларнинг бўлиши муқаррар. Шу туфайли мазкур иш бўйича ҳурматли ўқувчилардан холис фикр ва мулоҳазаларингизни кутиб қоламиз.

---

[1] Якевлев Г.А. Экономика и статистика туризма: Учебное пособие. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство РДЛ, 2005. – 3 бет.

[2] Ўша жойда. - 3 бет.

Иш олий ўқув юртларининг туризм соҳаси бўйича таълим олаётган магистрларга мўлжалланган. Ушбу ишдан “Иқтисодиёт”, “Молия”, “Бухгалтерия ҳисоби ва аудит”, “Банк иши”, “Менежмент”, “Маркетинг”, “Сервис”, туризмга оид ўқув йўналишлари бўйича таълим олаётган бакалаврлар ҳамда фойдаланишлари мумкин. Ишдаги мавзуларнинг амалий маълумотлар асосида ёритилиши, ундан соҳа мутахассислари ва барча қизиқувчиларнинг ҳам фойдаланишлари мумкинлигини кўрсатади.

I БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР МОЛИЯВИЙ ХЎЖАЛИК ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ ФАНИНИНГ НАЗАРИЙ МАСАЛАЛАРИ

1.1. Ўзбекистоннинг туризм салоҳияти

Ўзбекистон ўзининг кўплаб тарихий-меъморий ёдгорликлари, турфа хил иқлими ва тез суръатларда ривожланиши билан бутун дунё диққатини ўзига тортмоқда.

Асрлар мобайнида Ўзбекистон Буюк ипак йўлининг савдо, савдогарлар ва саёҳатчилар, жўғрофияшунослар ва миссионерлар, истилочилар ва забт этувчиларнинг йўлида жойлашган еди. Айни пайтда эса, Ўзбекистон ташаббускор, маданият, тарих, анъана ва экзотик мамлакатларга қизиқувчилар учун мафтункор сайёҳлик йўналишларидан бирига айланмоқда.

Мерос

Ўзбекистон аждодлардан бугунги кунгача сақланиб қолган меъморий ёдгорликлари билан фахрланади. Хивадаги Ичан-Қала мажмуаси, Бухородаги тарихий марказлар, Шаҳрисабз ва Самарқанд шаҳарлари ЮНЕССО нинг “Бутун дунё меъроси” нинг махсус рўйхатига киритилган. Бу шаҳарлардаги такрорланмас ёдгорликлар ва меъморий иншоатлар ўтмиш замонларни ўзида акс эттириб, мамлакат тарихида катта рол ўйнайди.

Тошкент

Тошкент – Ўзбекистоннинг пойтахти ва Марказий Осиёдаги энг катта шаҳарлардан бири. Олис ўтмишдагидек ҳозирги пайтда ҳам Тошкент ўзимизнинг Ўзбекистон Ҳаво Йўллари ва халқаро авиакомпаниялар ёрдамида халқаро транспорт йўналишларининг чорраҳасидир.

Тошкент дунёнинг энг қадимий шаҳарларидан биридир. 2009-йилда у ўзининг 2200 йиллигини нишонлади. Бир пайтнинг ўзида Тошкент замонавий ишлаб чиқариш марказидир, бу ерда 500 дан ортиқ компаниялар турли хил маҳсулотлар; самолётдан тракторгача, телевизордан тўқимачилик ва оёқ кийимларгача ишлаб чиқаради. Тошкент тез суръатларда тарихий ёдгорликлар ва замонавий осмонўпар биноларнинг ўзаро уйғунлигида замонавий ривожланган халқаро мегаполисга айланмоқда.

Бугунги кунда Ўзбекистонда юзга яқин музейлар ишлаб турибди ва уларнинг ярми мамлакатнинг пойтахтида жойлашган. Уларнинг ҳар бири ўзбек халқининг бой маданий меросини акс эттиради. Пойтахт марказида Темурийлар тарихи Давлат Музейи жойлашган бўлиб, унинг улкан кўк гумбази Самарқанднинг қадимий гумбазини эслатади. Унинг

экспонантлари Ўзбекистон ҳудудида ўрта асрлардаги давлатчилик шаклларини шаклланишидан гувоҳлик беради ва Амир Темур давридаги фан, маданият ва санъатнинг ривожланишини акс эттиради.

Самарқанд

Асрлар мобайнида Ўзбекистон шаҳарлари Буюк ипак йўли ва қадимий трансконтинентал магистрал ҳаётида муҳим рол ўйнади. Биргина Самарқанд эса "Буюк Ипак йўлининг юраги" деб ном олди.

Қадим даврларда Самарқанд "Ислом меъморчилиги марвариди", "Дунё кўзгуси" каби номлар билан таърифланган. Қадимийлиги билан Рим, Афина ва Вавилонга тенг бўлган Самарқанд ўзининг 2750 йиллигини нишонлади. Самарқанд буюк қўмондон ва Чингизхондан кейинги марказий Осиёнинг ҳукмдори Амир Темур даврида Буюк Мовароуннаҳр давлати пойтахти этиб танланганда ўзининг энг юқори гуллаб-яшнаш нуқтасига етди. Бу вақтда кенг қамровдаги шаҳарсозлик ишлари амалга оширилди. Буюк ҳукмдор Самарқандда ўз даврининг энг моҳир ҳунарманд ва усталарини тўплади ва улар яратган ишлар асрлар мобайнида яшаб келмоқда. Амир Темурнинг невараси Улуғбек бу анъаналарни давом эттирди. Бугунда Самарқандаги ёдгорликлар гўзал ва улкан. Бу шаҳарда қадим харобалар, мадраса, мақбара ва минораларда сақланиб қолган қадим тарихнинг нафасини ҳис этиш мумкин.

Афсонавий Регистон майдони Марказий Осиёнинг такрорланмас меъморий ёдгорлигидир. Қадимда бу майдон Самарқанднинг савдо ва ижтимоий маркази бўлган. Бу ерда бир неча асрлик уч улкан бинолари Улуғбек, Шердор ва Тиллакори мадрасалари қад кўтарган.

Гўри-Амир мақбараси қадим Самарқанднинг яна бир марваридидир. Буюк давлат ҳукмдори Амир Темур ва унинг икки невараси жумладан шарқнинг буюк олим ва мутаффакири Мирзо Улуғбек қабрлари жойлашган. Ҳаворанг лолаларнинг япроқлари тиғиз қилиб жойлаштириб чиқилган ғунчага ўхшаш Гўри-Амир мақбараси сайёҳлар учун жуда таниқли жой.

Регистон майдони, Гўри-Амир, Биби-Ҳоним, Шохи-Зинда мақбаралари, Улуғбек расадхонаси ва шунингдек бир қанча ёдгорликлар шаҳарга ташриф буюрувчиларни ўзига мафтун қилиб келмоқда.

Бухоро

Қадимдан Бухоро воҳанинг зич аҳолига эга маркази бўлиб келмоқда. Унинг ёши 2500 да. Қулай муҳит ва 140 дан ортиқ қадимий меъморий ёдгорликларни сақлаб қолган Бухоро сайёҳларнинг энг севимли жойларидан бири бўлиб қолаверади.

Ҳудди тўр билан қопланган Исмоил Самоний мақбараси, улкан қўрғон ва Бухоро ҳукмдорининг мустаҳкам қароргоҳи Арк, Минораи Калон, жонли лабиринт каби кўплаб масжид ва мадрасалар, карвон-саройлар, ҳаммом каби ёдгорликлар муқаддас Бухоронинг тенги йўқ марваридларидан бўлиб қолади.

Хива

Буюк ипак йўли давридан буён бутунлай сақланиб қолган шаҳар Хивадир. У “очиқ осмон остидаги музей” деб номланади. Шаҳар марказидаги кўплаб меъморий ёдгорликлар жойлашган Ичан-Қалъа мажмуаси XVIII аср охири XIX асрнинг биринчи ярмига тегишли. Буюк Ипак Йўлининг чорраҳасида жойлашганлиги ва бу ердан карвон йўли ўтганлиги сабабли Ичан-Қалъага дунёнинг тўрт томонига қараган тўртта дарвозалар қурилган. Қалъа деворининг баландлиги ҳудди ҳақиқий шарқ эртакларидаги каби шаҳарга мафтункор кўриниш беради.

Миноралар осмонга етай дейди ва уларнинг орасида Ўзбекистондаги энг узун минора Ислом-Хўжадир. Уйларнинг текис томлари узра мақбара ва масжидларнинг чарақлаган кўк гумбазлари виқор билан туради. Хивада хон саройларидан бир қанчаси сақланиб қолган бўлиб улардан энг машхури маросимлар ўтказиладиган, хон дам оладиган ва хон харамлари яшайдиган зал жойлашган улкан Тош-ховли саройидир. Ташқи томон ва девор мозайка безакли тошлар билан қопланган. Шаҳарнинг ажойиблигини билиш, тор кўчаларини ўрганиш ва ”очиқ осмон остидаги музей” нинг асл тафтини ҳис қилиш учун бир кун ҳам камлик қилади.

Термиз

Кўп қиррали Ўзбекистон тарихи шубҳасиз унинг географик жойлашишини ҳам акс эттиради.

Термиз мамлакатнинг энг жанубий шаҳридир. Термиз Амударё соҳилининг ўнг томонида карвон йўлида асос солинган бўлиб асосий порт сифатида 2500 йилдан буён шу вазифани бажаради.

Эрамизнинг бошларида Термиз Марказий Осиёнинг асосий буддизм маркази бўлган. Қора-Тепадаги тошга ўйилган будда монастири, Фаёз-тепадаги Будда ибодатхонаси, кўплаб оҳакли лойдан қилинган будда ҳайкаллар қолдиқлари сайёҳ ва будда сиғинувчилар учун машхур жой.

Термиз фақатгина ўзининг будда дини ёдгорликлари билангина машхур эмас. Бу ерда ўрта асрлар бошига тегишли бўлган бир қанча қизиқарли тарихий ёдгорликлар ҳам бор. Уларнинг орасида Ҳаким ат-Термизийнинг қабри, Султон Саодат ансамбли (X-XVII асрлар) ва афсонавий Қирқ-Қиз қалъаси (IX аср) мавжуд.

Қорақалпоғистон

Бугунда Қорақалпоғистон ҳозирги давр ва қадим ўтмишни боғловчи тирик риштасидир. Бу ер қизиқарли ва такрорланмас жойлари, кутилмаган топилмалари ва кашфиётлари билан ўзининг афсона ва сирларини бўлишишга тайёр.

Қорақалпоғистонда жойлашган Қирқ-Қиз, Аёз-Қала, Жанбус-Қалъа, Ичан-Қалъа мақбараси, бетакрор Тупроқ-қалъа ва бошқа тарихий-меъморий ёдгорликлар илмий ва маъданий қизиқишни уйғотади, маҳаллий ва чет ел сайёҳларни ўзига жалб қилади.

Анъаналар

Буюк Ипак Йўли чорраҳасида яшовчи ўзбек халқининг анъана ва одатлари кўплаб асрлар давомида зароастритлар, сўғдийлар, бақтрияликлар ва кўчманчи қабилалар урф одатлари ва шунингдек ислом дини урф-одатлари таъсири натижасида шаклланди.

Ўзбекистон бўйлаб саёҳат мобайнида, сайёҳлар нафақат меъморий ёдгорликларни кўриши ва шунингдек халқ байрамларини нишонлашда ҳам иштирок этишлари мумкин.

(Мисол учун Наврўз янгиланиш, баҳорги байрам 21-март кун ва тун тенг бўлган вақт).

Ҳар бир йўналиш сайёҳлар маҳаллий халқни яшаш тарзини кўриш, миллий таомларни татиб кўриш ва фолклор шоу дастурларини кўриш учун маҳаллий хонадонларга ташрифни ўз ичига олади.

Айниқса турли туманлиги билан ўзбек миллий ошхонаси диққатга сазовор. Таомлар, аждодларнинг бой тажрибасига асосланган холда, ўзбек халқининг хаёт тарзи ва маданиятини акс еттиради. Ҳар қандай нозик табли хўрранда ҳам зироварлар иси билан тўлган ўзбек меҳмоннавозлигига бефарқ тура олмайди.

Бозорлар

Шарқона бозорлар ҳақидаги анъанавий тасаввурлар; тўкин-сочинлилик, хушманзаралилик, шовқинлиликни Ўзбекистон бозорларида яққол кўриш мумкин. Яхши бозор махсулотлар билан тўлиб тошиши, ранг баранг, баланд овоз ва ҳайқириқлар эшитилиб турилиши, савдолашиш бўлиши керак.

Мевалар ва сабзавотлар растаси олдидан ўтаётган ҳар қандай одам мўл-кўлликдан ва рангбарангликдан ҳайратда қолади. Шарқ бозорлари айниқса ёз ва кузда ҳайратланарли тусга киради.

Бозорнинг қизғин ҳаёти эрта тонгда бошланиб кеч тушганда тугайди. Савдогарларнинг мижозларни чақириши, автомобиллар шовқини, миллий мусиқа овози, зираворлар иси ва қовурилган гўшт ҳиди, расталардаги ранг-баранг мевалар ва сабзавотлар шарқона бозорнинг такрорланмас жозибасини яратади.

Меҳмонхоналар

Қадимдаги карвонсаройлар ўрнини замонавий қулай меҳмонҳоналар эгаллади. Сайёҳлик ҳудудларда жойлашган меҳмонхоналар ҳар қандай меҳмоннинг талабини қондириши мумкин. Ягона ”қийинчилик” дидга мос келувчи дизайн ёки комфортни танлашда бўлиши мумкин. Европа услубини хуш кўрувчилар учун замонавий интерерларга эга мехмонхоналар, аксинча соф маънодаги шарқона муҳитни ҳоҳловчиларга эса ўзининг нақшли эшиклари, ранг–баранг гиламлардан тортиб шарқона айвонларгача эга бўлган мехмонхоналар ҳам муҳайёдир. Тошкент, Самарқанд, Бухоро ва Урганч каби катта шаҳарлардаги биринчи даражали меҳмонҳоналардан фойдаланишингиз мумкин.

Ҳозирги кунда Ўзбекистонда 350 дан ортиқ меҳмонҳоналар сайёҳларни қабул қилиб халқаро стандартларга мос равишда хизматлар кўрсатмоқда.

Транспорт

Ўзбекистон ҳозирда ривожланган транспорт инфраструктурасига эга. Манзилга етиб олишингиз учун сизга Буюк Ипак Йўли давридагидек бир ой керак эмас. Ўзбекистон бўйлаб катта шахарларга авиация ёрдамида етиб олиш тез ва қулай.

Сайёҳлар мамлакатнинг чиройли манзарадан қулай ва тез бўлган транспорт воситаси машина ёки автобуслардан фойдаланадилар.

Актив саёҳатлар

Ўзбекистон фақатгина тарихий ва афсонавий меъморчилиги билан машхур бўлиб қолмасдан, актив сайёҳлик йўналишларига ҳам эга. Мамлакатимизнинг географик жиҳатдан қулай жойлашганлиги бу ерда замонавий қулайлик ва ёввойи табиатнинг уйғунликка кириша олишига инконият беради. Ўзбекистон ҳудудида ҳар қандай табиат ландшафтларини; тоғ, водий, чўл, дарё ва кўлни учратиш мумкин.

Треккинг

Ўзбекистоннинг турфа хил мафтункор табиати Ғарбий Тян-Шан тоғи бўйлаб пиёда юриш ва тоғнинг бутун гўзаллигини ҳис қилишни имкониятини беради. Кўплаб алпинистлар ва чанғичилар экстримал ҳиссиётлар қидириб баландлиги 3309 метр бўлган Чимён тоғларига интилишади.

Отда сайр

Отда юриш ҳар қандай ёшдаги ва ҳар қандай темпераментдаги одамга завқ бағишлайди. Ва бу билан йил бўйи бетакрор иқлим шароитларида шуғилланиш мумкин.

Отда юришнинг энг машхур йўналишларидан бири бу ўзининг флора ва фаунаси билан машхур бўлган Угам-Чотқол миллий боғидир.

Тошкентдан гўзал водий денгиз сатҳидан 1600 метр баландлигда бўлган катта ва кичик Чимён тоғлари этагида жойлашган дам олиш маскани ”Чимён оромгоҳи” га 90 километрлик масофани отда босиб ўтишлари мумкин.

Бу ерда маҳаллий отлар зотидан қурама қорабаир ва шунингдек ахалтек зотли отларда сайр қилиш мумкин.

Тоғ ҳавосининг турли хил гуллар ва ўсимликларнинг иси билан тўлган мусаффолиги, эгарнинг ғичирлаши, от туёқларининг бир хилда тақиллаши ва очиқ осмон остидаги ҳиссиётга тўла кечки нонушта бир умрга унутилмас таасуротлар қолдиради.

Туяда саёҳат

Олис ўтмишдаги Буюк Ипак Йўлининг ҳаракатини ҳис қилмоқчи бўлсангиз Қизил-Қум чўли бўйлаб саёҳатга таклиф қиламиз. Қум уйимлари, қуёшнинг аёвсиз жазираси, ҳар-ҳар ердаги саксовуллар ва туя қўнғироғининг овози ва фақат чексиз қумликлар...

Баҳорнинг бошида ҳаёт бахш этувчи ёмғирлар чўлни қирмизи лолалар ва яшил майсалар гилами билан қоплайди лекин бу гўзаллик жуда қисқа вақт давом этади. Сайёҳлар қулай автомобилларини қолдириб туяларга минишади ва эгзотик саёҳатларини бошлашади. Бу унутилмас таасуротлар қолдиради. Тасаввур қилинг қондек қизил шафақ, ярқираган қум уйимлари, ўтовдаги тунлар, эгзотик миллий тоамлар, фолклор томошалари ва иссиқ бундан ёқимли яна нима бўлиши мумкин?!

Ҳукумат ва туризм.

Ўзбекистонда туризм соҳаси нисбатан янги бўлсада, у ривожланишда кўпгина соҳалардан олдинга чиқиб олди.

Халқаро туризмни ривожлантириш учун бизнинг диёр жуда катта салоҳиятга эга. Ўттиз йил аввал Ўзбекистонни ҳеч ким истиқболли туризм ҳудуди сифатида билмас эди. Мустақилликка эришилгач давлат томонидан туризм соҳасида янги тамойиллар ишлаб чиқилди. 1992 йилнинг 27 июлида Ўзбекистон Республикасининг Президенти фармони билан “Ўзбектуризм” миллий компанияси ташкил топди. “Ўзбектуризм” нинг асосий вазифаси туризм соҳасида давлат сиёсатини амалга ошириш ва туризмни ривожлантиришнинг миллий моделини яратишдан иборат.

Бундан ташқари, миллий компания республикадаги барча туристик ташкилотларнинг фаолиятларини мувофиқлаштиради, туризмнинг барча йўналишларининг ривошланишини рағбатлантиради, кадрлар масаласи билан шуғулланади, моддий-техника базасини шакллантиришга ва соҳа инфраструктураси ривожига инвестиция оқимини жалб қилади.

1993 йилдан буён бизнинг давлатимиз “Халқаро туризм ташкилоти” (UNWTO)нинг аъзоси ҳисобланади. 2004 йилдан бошлаб Самарқандда – буюк Ипак йўлининг “юраги”да UNWTO нинг трансконтинентал магистралда туризмни координацияси билан шуғулланувчи офиси фаолият юритиб келмоқда.

Ҳукумат томонидан туризм соҳасини модернизация қилиш, давлатда транспорт ва меҳмонхона инфраструктурасини яхшилаш, ҳамда туризмда норматив-ҳуқуқий базани мукаммаллаштириш соҳаларида улкан ишлар амалга оширилмоқда.

Туризм маҳсулотларини ҳорижда танитиш мақсадида “Мега-инфо-тур” – танишув сафарлари маркетинг лойиҳаси ҳорижий туристик компаниялар ва оммавий ахборот вакиллари учун амалга оширилиб келинмоқда. Шу каби сафарлар туристик мавсумларнинг кенгайтириш, ватанимизга келувчи туристларнинг оқимлари муддатини оптималлаштириш, ҳамда Ўзбекистонда ҳар бир фасл туристлар учун ўзига ҳос бўлишини кўрсатиб беришда муҳим роль ўйнайди.

Бундан ташқари Ўзбекистоннинг туристик салоҳиятини қўллаб-қувватлашда UNWTO нинг раҳнамолигида ўтадиган, Тошкентдаги халқаро “Ипак йўлидаги туризм” ярмаркасининг ҳам аҳамияти жуда катта. Бу ярмарканинг асосий мақсади туризм соҳасидаги ўзбек ҳамда хориж мутахассисларини бирлаштириш, улар ўртасида профессионал ҳамкорликни янада кенгайтиришдан иборат. Бугунги кунга келиб бу халқаро ярмарка Марказий Осиёдаги энг йирик кўргазмалардан бири сифатида ном қозонган.

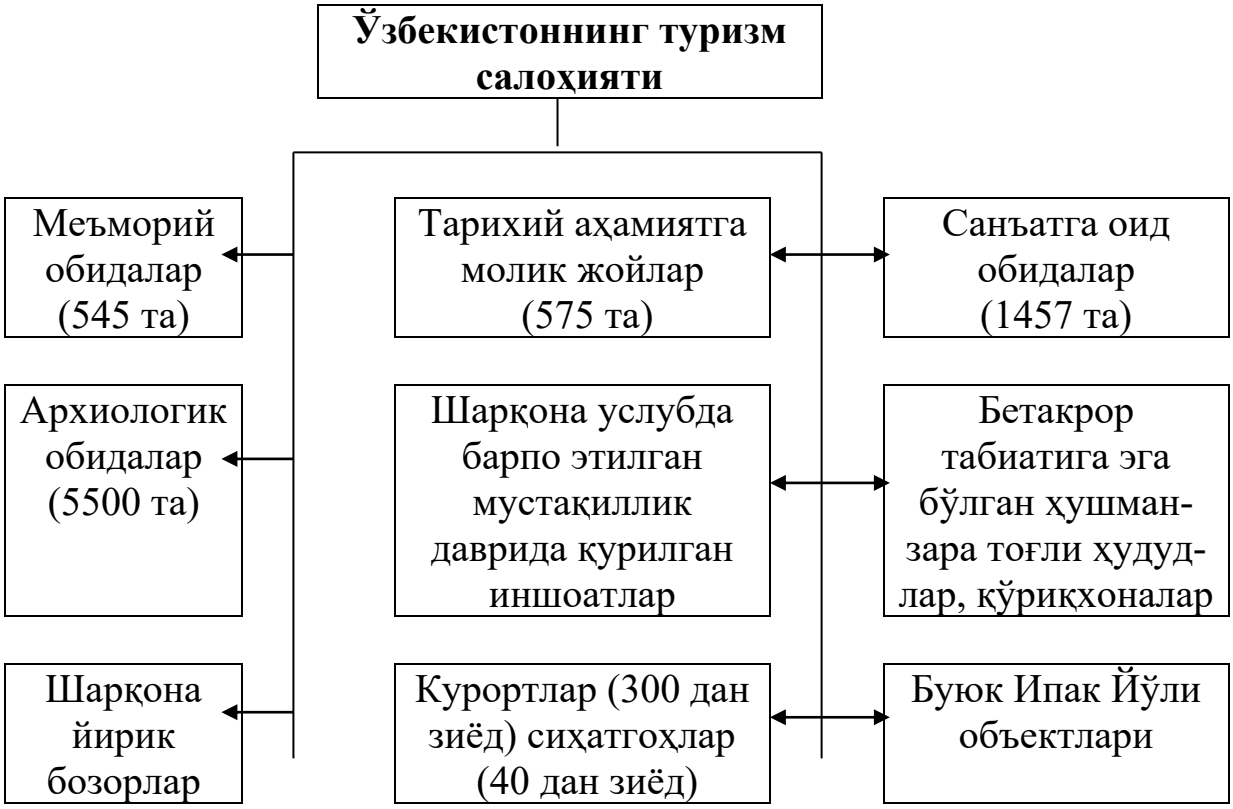
Афсонавий ўтмиши, Ипак Йўлининг тарихий-муҳандислик мероси, табиатининг ажойиб манзаралари, авлоддан-авлодга ўтиб келувчи маҳаллий ҳунармандчилик, халқнинг меҳмондўстлиги ва инсоний қадриятлари билан сайёҳларни ҳайратга солувчи, маҳлиё қилувчи шу билан бирга уларни ҳурсанд этувчи Ўзбекистон барча бурчакларидан кишиларни ўзига жалб этади.

Ўзбекистоннинг яна бир муҳим хусусияти шундаки, ундан «Буюк ипак йўли» ўтган бўлиб, унинг маркази ҳам шу ҳудуд ҳисобланади. Агар буни тиклаб «Буюк ипак йўли бўйлаб» деган бита халқаро маршрут ташкил қилинса, бу ҳам туристларни жалб қиладиган катта имконият ҳисобланади. Бу борада анча ишлар амалга оширилмоқда. Аммо бу масала шунчаки маршрут бўлиб қолмасдан, шу ўтиладиган маршрутларнинг инфратузилмасини халқаро талаблар даражасига кўтаришни тақозо қилади.

Хуллас, туризмни ривожлантирши учун мамлакатимиз салоҳияти беқиёс. Ундан самарали фойдаланишни йўлга қўйиш, туризм

индустриясини қарор топтириш мамлакатимизнинг иқтисодий ўсишини таъминлайдиган асосий соҳалардан бирига айланиши табиий.

Мамлакатимизнинг туристик салоҳияти шу қадар юксак ва рангбарангки, ундан фақат шу мақсад учун оқилона фойдаланиш лозим. Буларнинг асосийлари ушбу чизмада келтирилган (1.1-расм).



1.1–расм. Ўзбекистоннинг туристик салоҳияти

Мазкур чизмада кўриниб турибдики, мамлакатимизда туризмни ривожлантириш учун йўналишлар, томоша қиладиган ва ўрганадиган объектлар кўлами жуда кенг. Бундан туристик дам олишдан тортиб пиёда саёҳатгача, оддий кўздан кечиришдан тортиб илмий экспедициягача бўлган жараёнларда фойдаланиш мумкин.

Мазкур расмдаги объектлар мамлакатимизда туризмнинг барча турларини ривожлантириш имконини беради. Аммо бу имкониятлардан фойдаланиш масаласи ҳамон муаммолигича қолмоқда. Масалан, биргина экологик туризмни ривожлантиришни кўзда тутайлик. Бу масала мамлакатимизда илмий жиҳатдан асосланган ҳолда режали маршрутлар асосида ташкил қилинмаган. Худди шундай имкониятлар илмий, спорт, соғломлаштириш, социал каби туризм турларида ҳам мавжуд.

1.2. Туристик фирмалар молиявий-хўжалик фаолияти таҳлилнинг асосий вазифалари

Бозор муносабатлари шароитида туристик корхоналар (фирмалар) хўжалик фаолияти таҳлилининг роли кескин ошди, чунки бошқаришда олдинги маъмурий буйруқбозлик тизимидан воз кечилиб янги, эркин, иқтисодий механизмлар орқали бошқариш тизими шаклланди. Олдин таҳлил асосан туристик корхоналарда ҳам режа кўрсаткичларини асослашга унинг бажарилишини таъминлашга қаратилган бўлса, эндиликда эса ҳар бир хўжалик субьекти, мулк шаклидан катъий назар, ўз фаолиятини юқоридан берилган кўргазмани, буйруқни бажаришга қаратмасдан, балки ўзлари мустақил равишда ўзининг иқтисодий қудратини такомиллаштириш мақсадида эркин бошқаришга қаратади. Бу эса, ўз навбатида, туристик корхоналарда ҳам таҳлилнинг ролини янада оширади. Иқтисодий таҳлил орқали ҳар бир объектида мавжуд бўлган ички ва ташқи имкониятлар аниқланади, уларнинг амалиётга сафарбар қилиш чора-тадбирлари ишлаб чиқилади.

Шу туфайли ҳозирги ҳаёт ҳар қандай корхонани, айниқса истиқболли бўлган туристик соҳани тўғри бошқариш учун таҳлил қилишни тақозо қилади.

Мазкур мақсадлардан таҳлилнинг вазифаси келиб чиқади. Таҳлил қилишнинг бозор муносабатлари шароитидаги асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

1) туристик фирмаларнинг бизнес-режасини тузиш учун тегишли ахборотлар билан таъминлаш;

2) бизнес-режанинг бажарилишини, туристик фирмаларнинг молиявий барқарорлигини таъминлашини, унинг иқтисодий қудратини яхшилашини, ҳар бир хўжалик субъектининг рақобатбардошлигини ошириш учун мавжуд ички ва ташқи имкониятларни ўрганиш;

3) ҳар бир йуналишга таъсир этувчи омилларни аниқлаш, уларнинг таъсирини ҳисоблаш ва шу омилларни туристик фирмалар фаолиятининг самарадорлигини оширишга сафарбар қилиш;

4) туристик фирмаларда мавжуд меҳнат, моддий ва молиявий ресурслардан самарали фойдаланиш йўл-йўриқларини ишлаб чиқиш;

5) туристик фирмаларнинг иқтисодий ва молиявий салоҳиятига, уларнинг тўловга қодирлиги ва қобилиятлилигига баҳо бериш ҳамда бу натижага эришиш учун тезкор чора-тадбирларни қўллаш йўлларини ишлаб чиқиш;

6) туристик фирмаларнинг тижорат сирини сақлаган ҳолда уларнинг молиявий аҳволини кенг жамоатчиликка кўрсата билиш ва ташқи инвесторларни фирма фаолиятини яхшилашга жалб қилиш;

7) туристик фирмаларни бошқаришнинг энг қулай ва нафли усулларини ишлаб чиқиш, уни жозибадор қилиб кўрсатиш кабилардан иборатдир.

Таҳлилнинг биринчи вазифаси бевосита унинг бизнес-режа билан боғлиқлигидан келиб чиқади. Таҳлил жараёнида бир томондан бизнес-режанинг амалга ошганлигини ўрганса, иккинчидан, турфирмаларнинг молиявий хўжалик фаолиятини батафсил ўрганиб, келгуси давр учун бизнес-режани тузишда тегишли ахборотларни тўплаб беради.

Олдинги режали иқтисодиёт шароитида туристик фирмалар хўжалик фаолиятининг асосий кўрсаткичлари юқоридан берилар эди. Шу туфайли таҳлилни ҳам асосан юқори ташкилотлар амалга ошириб келган. Эндиги бозор муносабатларига асосланган эркин иқтисодиёт шароитида вазият тубдан ўзгарди. Ҳар бир туристик фирма ўз фаолияти учун ўзи масъул. Ўзи режалаштиради, ўзи ҳисоботни тузади ва ўзи назорат қилади. Бундай шароитда туристик фирмалар хўжалик фаолиятини юқори ташкилот эмас, балки унинг ўзида фаолият кўрсатаётган мутахассислари, менежерлари, инвесторлари таҳлил қилади. Шу туфайли таҳлилнинг роли ва вазифаси бизнес-режани тузишда кундан кунга ошиб бомоқда. Чунки, бизнес-режанинг ҳар бир кўрсаткичи иқтисодий жиҳатдан асосланган бўлиши лозим. Бу эса туристик корхоналар фаолиятини чуқур таҳлил қилиш орқали амалга оширилади.

Таҳлилнинг иккинчи вазифаси туристик фирмаларда бизнес-режанинг бажарилишини ўрганиш билан боғлиқ. Ҳозирги пайтда бизнес-режани тузиш, унга киритиладиган кўрсаткичлар бўйича қатъий белгиланган андоза йўқ. Бундай бўлишига фикримизча, зарурат ҳам бўлмаса керак. Чунки жуда кўп туристик фирмалар бир хилдаги фаолият билан шуғулланса ҳам уларнинг иш услуби ҳар хил, ўзларига хос бўлиши мумкин. Бу эса олдингидек ҳамма корхона фаолиятига бир хил ёндошиш имконини бермайди. Аммо умумий йўналиш бўйича кўрсаткичлар тизими бир-бирига яқин бўлиши табиий. Масалан, ҳар бир туристик корхона юқори рентабелликка эришишга интилиши, молиявий барқарорликни таъминлаши, ўзининг иқтисодий қудратини яхшилаши учун ҳаракат қилади. Демак, бу таҳлилнинг ҳам барча туристик корхоналар учун методологик асос бўладиган усулларининг мавжудлигини тақозо қилади. Шу туфайли таҳлил жараёнида бизнес-режанинг бажарилиш даражасини чуқур ўрганиш шу орқали унинг фаолиятига объектив баҳо беришдек муҳим вазифани талабаларга ўргатиш ҳам ушбу фан зиммасига юклатилган. Шу туфайли таҳлил қилинадиган барча кўрсаткичлар аниқ маълумотлар асосида амалга оширилади.

Туристик фирмаларда бизнес-режани бажариш жараёнида маълум қонуниятга эга омиллар билан бирга кўзда тутилмаган тасодифий омиллар таъсир қилиши ҳам мумкин. Таҳлилнинг учинчи вазифаси шу омилларни аниқлаш ва ҳар бирининг таъсирини ҳисоблашдан иборатдир. Бу эса бозор муносабатларининг шаклланиш жараёнида вужудга келган кўпгина янги кўрсаткичлар ва омиллар таъсирини аниқлайдиган туристик фирмалар фаолиятига мос омилли таҳлил усулларини ишлаб чиқишни тақозо қилади. Имкон қадар математик усуллардан кенг фойдаланиш лозим бўлади.

Туристик корхоналарда ҳам омилли таҳлил натижа кўрсаткичига таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш йўли билан шу таҳлил қилинаётган кўрсаткични яхшилашни, ички ва ташқи имкониятларни аниқлаш ва уни келгуси давр учун сафарбар қилиш йўлларини ишлаб чиқиш имконини беради. Ҳозирги туристик фирмаларни давлат томонидан молиялаштириш асосан барҳам топган бир пайтда, ички имкониятларни ахтариб топиш ва уни хўжалик фаолиятига сафарбар қилиш фақат таҳлил орқали амалга оширилади.

Буларндан кўриниб турибдики, бозор муносабатларига асосланган эркин иқтисодиёт шароитида таҳлилнинг асосий вазифаларидан бири натижага таъсир этувчи омилларни чуқур ўрганиш орқали ички имкониятларни ахтариб топиш ва уларни турфирмалар молиявий хўжалик фаолиятининг самарадорлигини оширишга сафарбар қилиш йўлларини кўрсатиб беришдан иборатдир.

Мазкур фаннинг тўртинчи вазифаси иқтисодий жараёнларнинг диалектик боғлиқлигидан келиб чиқади. Қайси соҳа бўлмасин, иқтисодий жараён содир бўлиши учун меҳнат воситаси, меҳнат предмети ва жонли меҳнатнинг мужассамлиги лозим бўлади. Иқтисодиётнинг бу элементлари самарадорлигини оширмай туриб бошқа кўрсаткичлар миқдорининг юқори бўлишига эришиб бўлмайди. Шу туфайли туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш жараёнида моддий, молиявий ва меҳнат ресурслари самарадорлигини ошириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш муҳим аҳамиятга эга. Бунда моддий-техника базасининг бошқа элементларга тўғри келишини таъминлашга катта эътибор бермоқ лозим. Масалан, юқори меҳнат унумдорлигига эга бўлган, илғор технологияга асосланган ускуна мавжуд. Лекин шу ускунани ишлата оладиган, шунга малакаси етарли бўлган мутахассис керак бўлади. Агар корхонада юз киши фаолият кўрсатаётган бўлса (унинг штатида шунча киши банд бўлса), лекин тегишли мутахассис бўлмаса бундай ҳолатда турфирмаларнинг моддий техника базаси ҳам, меҳнат ресурслари ҳам самарасиз бўлади. Шу туфайли улар бир-бири билан диалектик боғлиқликда. Техника ва

технология такомиллашдими, демак ходимларнинг малакаси ҳам шунга мос равишда ошиб бориши лозим. Шундагина тегишли, кўзда тутилган натижага эришиш мумкин. Акс ҳолда қилинган тадбирлар, сарфланган ҳаракатлар тегишли самара бермаслиги табиий.

Бундай ҳолатларнинг ҳаммаси таҳлил орқали аниқланади ва аниқланган вазиятдан тегишли хулоса қилинади. Шу туфайли таҳлилнинг роли туристик корхоналар, уларнинг мулк шаклидан қатъи назар, самарадорлигини оширишда янада ошмоқда. Туристик фирмаларнинг умумий самарадорлиги бевосита унинг моддий, меҳнат ва молиявий ресурсларининг самарадорлигига боғлиқ.

Туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилиш жараёнида моддий-меҳнат ва молиявий ресурсларнинг самарадорлигини алоҳида ўрганиш, уларнинг бир-бирига боғлиқлигини ва умумий натижага таъсирини ҳам кўриб чиқиш лозим. Демак, таҳлилнинг вазифаси шу кўрсаткичларни диалектик боғлиғликда ўрганиш ва иқтисодий жиҳатдан асосланган хулоса қилишдан ва тегишли бошқарув қарорларини қабул қилишдан иборатдир.

Туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятини таҳлил қилишнинг бешинчи вазифаси туристик фирмаларнинг эркин рақобат шароитида фаолият кўрсатаётганлигидан келиб чиқади. Ҳозирги пайтда таҳлил асосан бухгалтерия балансидаги (молиявий ҳисоботдаги) маълумотлар билан чекланиб қолганлиги туфайли унинг иқтисодий салоҳияти (потенциали) тўлиқ ўрганилмаяпти.

Туристик фирмаларнинг иқтисодий салоҳиятига бухгалтерия балансида кўрсатилган асосий ва айланма маблағлар ҳамда номоддий активлар билан биргаликда меҳнат ресурслари ҳам киради. Таъкидланганидек, ушбу элементлар ўзаро боғлиқ равишда ишлатилиши учун молиявий салоҳиятнинг ҳам аҳамияти катта. Иқтисодиётнинг ҳар хил босқичида молиявий потенциал таркиби турлича бўлиши мумкин. Ҳозирги банк кредити учун тўланадиган фоизнинг корхона имкониятларига нисбатан баландлигини инобатга олинадиган бўлса, туристик фирмалар ўз фаолиятини асосан хусусий маблағлари эвазига юритгани яхши. Агарда иқтисодиёт барқарорлашиб, пулнинг қадрсизланиш даражаси камайгандан сўнг банк кредитининг фоизи камаяди ва ниҳоят ундан туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятида кенг фойдаланиш мумкин бўлади.

Ҳозирги пайтда туристик фирмалар молиявий салоҳиятининг таркиби, улардан қандай фойдаланилаётганлиги, қандай ўзгаришлар кўзда тутилаётганлиги, истиқболи қандай бўлиши кабиларни ўрганиш ҳаётий заруриятдир. Бу эса таҳлил орқали амалга оширилади. Шу туфайли иқтисодий таҳлилнинг асосий ва энг муҳим вазифаларидан

бири корхона иқтисодий ва молиявий салоҳиятига баҳо бериш, уларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш усулларини ишлаб чиқишдан иборатдир. Энг муҳими иқтисодий салоҳият самарадорлигини ошириш учун ушбу кўрсаткичларнинг омилли таҳлилини ўтказиш лозимдир.

Иқтисодий таҳлилнинг туристик фирмалардаги олтинчи вазифаси ҳам бозор муносабатларига асосланган эркин иқтисодиётнинг шаклланиши билан вужудга келди. Таҳлил жараёнида туристик фирмаларнинг молиявий хўжалик фаолиятини молиявий таҳлил усулларини қўллаган ҳолда, ундаги мавжуд тижорат сирини эса бошқарув ҳисоби маълумотларини таҳлил қилиш эвазига амалга ошириш мақсадга мувофиқдир.

Таҳлил орқали туристик фирмаларнинг ҳам молиявий аҳволи, уларнинг истиқболи аниқ ва равшан бўлади. Барча ижобий натижалар бўлса, албатта ташқи инвесторлар хабардор бўлиши лозим. Лекин қайси кўрсаткичларни, қачон ва қандай ҳолатда ошкор қилиш муҳимлигини ҳамма ҳам ҳамиша билавермайди. Ташқи инвесторларнинг капитал қўйилмаларини жалб қилиш мақсадида фақат шу корхонага хос бўлган иш усулларини, баъзи фаолият жараёни ва унинг натижаларини ошкора қилмаслик керак. Бу ҳар бир корхонанинг тижорат сири ҳисобланади. Шу туфайли тижорат сирини ошкора қилмаган ҳолда туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятини кўз-кўз қилиш ва жозибали қилиб кўрсатиш учун тегишли ахборотларни шакллантириш ҳам таҳлилнинг асосий вазифаларидан биридир.

Туристик фирмалар молиявий хўжалитк фаолиятини таҳлил қилишнинг еттинчи вазифаси режали иқтисодиёт шароитида ҳам мавжуд эди. Аммо у пайтда фаолиятнинг ҳамма соҳаси, жумладан, бошқарув ҳам юқоридан берилган режанинг бажаришига қаратилган эди. Кўп ҳолларда асосий режа кўрсаткичи бажарилар эди, аммо у корхона, давлатга қанчалик қимматга тушаётганлиги билан ҳеч ким қизиқмас эди. Масалан, савдо корхоналарининг асосий режа кўрсаткичи унинг товар обороти. Уни бошқариш учун ҳамма сафарбарлик амалга ошириларди. Лекин унинг қанча харажат талаб қилиши ҳеч кимни қизиқтирмасди. Оқибатда, жуда кўп савдо корхоналари товар оборотини бажариш билан бирга фаолият натижаси зарар билан якунланар эди. Натижада юқори ташкилотлардан унинг оборот маблағларини “тўлдириш” учун жуда кўп маблағ ажратилар эди. Худи шундай ҳолат туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятига ҳам бевосита тегишлидир.

Эндиликда бундай ишларга барҳам берилди. Корхоналарни, хусусан туристик фирмаларни ҳам бошқариш юқори ташкилот манфаатини ҳисобга олиб эмас, балки бевосита шу субьектнинг манфаатидан келиб чиққан ҳолда амалга ошириладиган бўлди. Бу эса ҳар бир туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятини ўрганиш ва таҳлил қилишни тақоза қилади.

Шуни таъкидлаш лозимки таҳлилнинг вазифаси ушбу бандларда келтирилган вазифалар билан чекланмайди. Туристик корхоналар фаолияти серқиррали. Таҳлил жараёнида унинг ҳамма томонларини ўрганиш лозим. Шундай экан, таҳлил вазифасини ҳам кўп қирралидир. Шу туфайли биз уларнинг энг асосийларини келтирдик, холос.

Туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш жараёнида барча камчиликлар аниқланади. Бошқарув қарорларини қабул қилишда эса, аниқланган камчиликларга келгусида йўл қўйилмаслик чора-тадбирлари ишлаб чиқилади. Шу тариқа камчиликлар бартараф қилиниб, туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятининг узлуксиз равишда такомиллашуви ва уларнинг самарадорлик кўрсаткичларининг ошиб бориши таъминланади.

Келтирилганлардан кўриниб турибдики, таҳлилнинг вазифаси бозор муносабатлари чуқурлашаётган бугунги шароитда ҳам, келажакда ҳам туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолиятининг узлуксиз яхшиланиб бориши учун иқтисодий дастак сифатида муҳим аҳамиятга эга экан. Ана шундай муҳим вазифани бажарадиган таҳлил иқтисодий дастак сифатида туристик корхоналар фаолиятини ҳам ақилона бошқаришда муҳим ўринга эга. Шу жиҳатдан ушбу масалага етарлича аҳамият бериш лозимлиги бугунги кун талабидан келиб чиқади. Зеро туризм соҳаси ҳам мамлакатимизда иқтисодиётнинг етакчи соҳаларидан бирига айланишини таъминлаш лозим.

1.3. Иқтисодий таҳлилнинг туристик корхоналарни бошқаришдаги аҳамияти

Иқтисодиётни эркинлаштириш ва модернизация қилишнинг бардавомлиги, бозор муносабатларининг такомиллашиши, ислоҳотларнинг тобора чуқурлашиб бориши ҳар бир иқтисодий жараённи чуқур таҳлил қилишни тақозо қилмоқда. Чунки, мулкдор ўзининг хўжалик юритувчи субъектлари билан иқтисодий жараёнда асосий субъект сифатида иштирок этади. У ўз мулкининг кўпайишидан, кўпроқ фойда олишидан манфаатдор. Бунга ўз-ўзидан эришиб қолмайди. Бунинг учун тадбиркорлик, изчиллик, зийраклик ва ақл билан, барча ишларни иқтисодий жиҳатдан асослаган ҳолда иш

кўришни тақозо қилади. Бу эса ўз навбатида, мулкининг ҳолатини, ишлатилиши ва сақланишишни ҳамда ундан самарали фойдаланишни таҳлил қилиш заруратини туғдиради. Демак, **иқтисодий таҳлил, энг аввало, мулкдор учун** у қандай соҳада бўлмасин, ўз мулкини оқилона бошқариш учун керак экан. Бу ҳолат бевосита туристик корхоналар эгаларига, уларнинг инвесторларига ҳам тегишлидир.

Мулкдор ўз мулкини ишлатиш учун турли корхоналарга эга бўлиши мумкин. Бу эса бошқа кишиларни, мутахассисларни, ходимларни ёллашига тўғри келади. Улар меҳнат жамоасини ташкил қилади. Корхонанинг яхши, самарали ишлаши меҳнат жамоасининг фаровонлигини таъминлайди. Корхона қанча кўп даромад қилса, меҳнат жамоаси аъзолари, шунча кўп меҳнат ҳақи ва бошқа мукофотларни олади. Бу эса меҳнат жамоасининг ўзлари ишлаётган корхона хўжалик фаолиятини мунтазам таҳлил қилиб боришни тақозо қилади. Демак, **иқтисодий таҳлил бевосита туристик корхоналарда уюшган меҳнат жамоаси учун** ҳам ўз фаолиятини тўғри бошқариш учун, кўпроқ даромадни олиш йўлларини ишлаб чиқиш учун керак экан.

Ҳар бир туристик корхоналарнинг хўжалик фаолияти натижасидан давлат ҳам манфаатдор. Чунки ҳар бир туристик корхона ўз мулкидан, қилган обороти ва олган фойдасидан солиқ тулайдилар. Шу туфайли давлат номидан солиқ идоралари ҳам туристик корхоналар фаолиятини чуқур таҳлил қилиб боришдан манфаатдор. Демак, **иқтисодий таҳлил давлат учун**, унинг асосий соҳаси бўлган солиқ идоралари учун, солиқ ходимларининг солиқ тушумини тўғри бошқариш учун ҳам керак экан.

Кўриниб турибдики, иқтисодий жараённинг, яъни корхона ёки бошқа хўжалик юритувчи субъектлар фаолияти натижасидан ким манфаатдор бўлса у мазкур субъект фаолиятини ўрганишга, таҳлил қилишга қизиқади. Шундай қилиб, иқтисодий таҳлил **инвесторларга, ҳамкорларга, бирлашмаларга, уюшмаларга, суғурта, банк, молия** каби идораларига ҳам керакдир.

Одатда кимга нима керак бўлса ўша шу иш билан шуғулланади. Аммо ҳар бир туристик фирмада махсус мутасадди шахслар борки, уларга хўжаликни бошқаришда у ёки бу соҳа топширилган бўлади. Улар биринчи галда ўзларига топширилган участкаларни назорат қилади, таҳлилни амалга оширади.

Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида иқтисодий таҳлил билан туристик фирмадалардаги деярли ҳамма мутахассислар шуғулланади. Аммо ҳаммаси ҳам туристик фирма тўғрисида жамланган батафсил ахборотга эга бўлмайди. Ҳамма ўзи бажараётган у

ёки бу соҳа бўйича ахборотга эга. Шу жиҳатдан ҳамма ўзининг соҳасини мунтазам таҳлил қилиб борадилар.

Лекин шуни эътироф этиш керакки, туристик фирмалар молиявий хўжалик фаолияти тўғрисида бутун фаолиятни ўзида жамлаган ахборотлар **бухгалтерияда молиявий ҳисоботларда тўпланади** ва қайта ишланади. Шу туфайли туристик фирмаларнинг комплекс иқтисодий таҳлили билан бухгалтерия ходимлари, бевосита бош бухгалтерлар, менежерлар ҳам шуғулланадилар. Чунки унда туристик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини ифодаловчи барча кўрсаткичлари мавжуд. Улар асосан молиявий ҳисоботларда ўз аксини топган.

Туристик корхоналар хўжалик фаолиятининг иқтисодий таҳлили учун ҳам асосий маълумотлар манбаи бўлиб молиявий, статистик ва бошқарув (тезкор) ҳисоботларда ифода этилган кўрсаткичлар ҳисобланади. Уларнинг комплекс таҳлили билан бош бухгалтерлар шуғулланади. Аммо алоҳида соҳалари бўйича таҳлил кимга керак бўлса ўшалар шуғулланадилар. Таҳлил таҳлил қилиш учун эмас, балки керакли соҳани ўрганиш ва шу соҳани ўнглаш учун қилинади. Демак, туристик корхоналарда ҳам кимга нима керак бўлса улар шу соҳани таҳлил қилиш билан шуғулланади.

Хулоса қилиб айтганда, иқтисодий таҳлил, биринчи галда, турфирмаларнинг таъсисчилари бўлган мулкдорга керак.

Иккинчидан, иқтисодий таҳлил мулкни ишлатишдан манфаатдор бўлган меҳнат жамоасига керак.

Учинчидан, иқтисодий таҳлил давлатнинг бевосита хўжалик юритувчи субъектлар билан алоқасини таъминловчи ташкилоти бўлган солиқ идоралари учун ҳам ўта лозимдир.

Тўртинчидан, иқтисодий таҳлил турфирмаларнинг алоқа қиладиган ҳамкор давлат ва нодавлат ташкилотларига керак.

Бешинчидан, шу фирманинг менежерлари ва бухгалтерлари учун ҳам хўжалик фаолияти самарадорлигини ошириш бўйича тегишли ички имкониятларни ахтариб топиш учун керакдир.

Булардан ҳам кўриниб турибдики, турфирмаларнинг фаолиятини бошқаришда иқтисодий таҳлил, ўта муҳим дастак сифатида барча мутахассис ва масъулларга керак экан.

1.4. Иқтисодий таҳлилнинг туристик корхоналар раҳбарлари ва мутахассислари учун аҳамияти ва зарурлиги

Бозор муносабатлари икки томон (сотувчи билан олувчи, иш берувчи билан иш бажарувчи кабилар) муносабати ва улар ўртасидаги

ишончга қурилган иқтисодий жараёнлар мажмуасини ўз ичига олади. Иккита субъект бир-бири билан иқтисодий муносабат қилаётган бўлса, албатта, уларнинг иккаласида ҳам битта мақсад - манфаат ётади. Бу фойда кўриш истагидир. Бу истак ўзаро манфаатли бўлмоғи лозим. Ҳамкорларнинг бир-бирига ишонч билдириши учун улар бозор муносабатларига хос тил - «Бизнес тили»да гаплашишлари лозим. Акс ҳолда бир-бирини ишонтириши жуда қийин.

Бизнес тили бозор муносабатлари шароитида иккита субъект гаплашадиган тилдир. Бу тил ифодаси молия в унинг мажмуаси акс этган молиявий ҳисоб ва ҳисоботдир. Туризм соҳасида ҳар бир хўжалик юритувчи субъектнинг ҳамкори иккита эмас, балки кўп ҳолларда учта ва ундан кўпроқ бўлади. Чунки, туристларни жўнатувчи ва қабул қилувчи субъектлар билан бирга туристларнинг ўзлари ҳам шу муносабатнинг иштирокчиси сифатида майдонга чиқади.

Ҳар қандай туристик фирма ёки компания бўлажак ҳамкорининг туристларни қабул қилиш имкониятлари, салоҳияти ва хизматларининг сифати билан бирга, уларнинг молиявий аҳволи қандайлигига ҳам қизиқади. Чунки унинг фойда олиш-олмаслиги у билан ҳамкор бўладиган субъектнинг молиявий аҳволига боғлиқ. Шу туфайли ҳар бир корхонанинг, шу жумладан туристик фирмаларнинг ҳам молиявий аҳволини баҳолаш, таҳлил қилиш бозор шароитида муҳим аҳамиятга эга.

Бозор муносабатлари шароитида ҳар бир касбнинг ўзига хос тили, жаргони вужудга келди. Бухгалтерлар, иқтисодчилар, молиячилар каби иқтисодий ишлар билан шуғулланувчи мутахассислар ҳозирги бозор муносабатлари шароитида янги, ўзига хос ибораларни, кўрсаткичларни ишлатмоқдалар. Масалан, бир хўжалик юритувчи субъект иккинчиси билан икки ёқлама манфаатли иқтисодий муносабатлар ўрнатмоқчи бўлса иккинчи ташкилотнинг «Баланси ликвидми?», «Молиявий барқарорми?», «Молиявий мустаҳкамми?», «Тўловга қодирми?», «Рақобатбардошми?», «Иқтисодий ночорми?» ва ҳ.к. жиҳатларини ўрганади. Бу сўзларни, ҳозирги кунда, асосан бухгалтерлар, аудиторлар, молиячилар, умуман, иқтисодий ишлар билан шуғулланувчи мутахассислар билади, холос.

Аммо бу сўзлар замирида жуда чуқур маъно, бутун бир молиявий-хўжалик фаолияти натижаси мужассамлашган. Шу туфайли, ушбу сўзлар мазмунига ижобий жавоб бериш учун ҳозир ҳар бир мутахассис, менежер, раҳбар ушбу кўрсаткичларни баҳолаш, аниқлаш йўлларини билиши шарт. Бу ўз-ўзидан амалга ошиб қолмайди. Бу тилни - жаргонни ўрганиш иқтисодиётнинг, айниқса унинг таркибий қисми

бўлган туризм соҳасининг ҳам сиру-синоатларини билишни тақозо қилади. Бу унчалик осон иш эмас.

Туризм соҳасида ҳам хўжалик юритувчи субъектларнинг маъмурий бошқарувдан эркин рақобат шароитига ўтиши кадрларни қайта тайёрлаш, уларнинг руҳиятини ўзгартириш, айниқса, раҳбарларнинг масъулиятини оширишни тақозо қилади. Аммо шуни эътироф этиш керакки, ҳозирги пайтда кўпгина кишилар тадбиркорлик ва раҳбарлик ишларига бозор сирларини чуқур ўрганмасдан, унинг тилини билмасдан, иқтисодий категориялар ва молиявий ахборотлардан фойдаланиш усулларини тушунмасдан киришиб кетмоқдалар.

Бу эса ишнинг “кўзини” билмаслиги туфайли янгидан очилган корхоналар кўпчилигининг тезликда ёпилиб кетишларига сабаб бўлмоқдалар. Шу туфайли республикамизда қуйи бўғин раҳбарларининг ҳам, юқори бўғин раҳбарларининг ҳам молиявий ҳисоботларни иқтисодий ўқиши бўйича катта ишлар олиб борилмоқда. Улар бозор шароитида бизнес тилида гаплашишни ўрганмоқдалар. Бу бевосита туризм соҳаси учун ҳам аҳамиятлидир.

Бозор муносабатлари шароитида турфирма раҳбарнинг фирма фаолиятига тегишли ахборотларни билиши ҳали етарли эмас. Эндиликда раҳбарлар ахборотлардан фойдаланиш усулларини, улардан тўғри ва асосли хулоса чиқариш учун таҳлил қилиш йўлларини ва буларни ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга сафарбар қилиш тамойилларини билиши зарур бўлиб қолди. Бу учун раҳбарлар хўжалик фаолияти ҳақида тўғри ахборотларга ва улардан фойдаланиш усулларига эга бўлиши лозим.

Ҳозирги пайтда таҳлилий ахборотлар корхонанинг молиявий ва бухгалтерия ҳисоботларида ҳамда статистик маълумотларида мавжуд бўлади. Булардан тўғри ва мақсадга мувофиқ фойдаланиш учун эса ҳар бир раҳбар шу ҳисоботларни иқтисодий жиҳатдан ўқиш ва таҳлил қилиш усулларини ҳамкори билан бизнес тилида гаплашишни билиши лозим. Бунда раҳбар ўз корхонасида молиявий ресурсларнинг ҳолати, уларнинг тўғри жойлашиши, самарали ишлаши, ўз маблағларини кўпайтириш йўлларини билиши, айланма маблағлар ҳолатига аниқ баҳо бериши, солиқларнинг бюджетга ўз вақтида тўланган-тўланмаганлиги, дебитор ва кредитор қарзларнинг қай аҳволда эканлиги каби маълумотларни билиб боради.

Маълумки, ҳар бир раҳбар молиявий ҳисоботга имзо чекиши билан у қонуний кучга киради, шу хўжалик фаолияти ҳолатига ва унинг тўғрилигига тўлиқ масъул эканлигини ўз зиммасига олади. Бу

эса раҳбарларнинг янада зийрак бўлишини, имзо чекаётган ҳужжатни яхши билишини тақозо қилади.

Кўп ҳолларда раҳбарлар ҳисоботнинг тўғрилиги учун бухгалтерия ходимларига, тўлиқ ишониб қўя қолишади. Лекин халқимизда «ишонч яхши, лекин текшириб кўр» деган мақол бежиз айтилмаган. Шу жиҳатдан, ҳар бир раҳбар ўз корхонасининг ҳисоботини текширишни ва уни иқтисодий ўқишни билиши лозим.

Раҳбар бухгалтерия ҳисобини ёки молиявий ҳисоботни тузиш йўлларини билиши шарт эмас. Аммо у молиявий ҳисоботга имзо чекиш билан бухгалтерия баланси ва бошқа ҳисоботларнинг тўғрилигига ва ҳаққонийлигига ишонч ҳосил қилиши, молиявий ҳолатга баҳо бериши, хусусан, корхонанинг ликвидлилигини, молиявий барқарорлигини рентабеллик даражаси каби муҳим кўрсаткичларни аниқлаб олиши, улардаги ўзгаришларнинг сабабларини билиши лозим. Шуларни билмаган раҳбар ҳамкори билан бизнес тилида гаплаша олмайди. Ҳамкорлари билан бизнес тилида гаплашишни билмаган раҳбар бизнес оламида ўз йўлини топмаслиги, ҳамкорининг ишончига сазовар бўлмаслиги табиий.

Шу туфайли ушбу қўлланманинг мақсади ҳам туризм соҳасида фаолият кўрсатаётган раҳбарлар ва мутаҳассисларнинг молиявий ҳисоботлар ва бошқа иқтисодий ахборотлардан тўғри ва мақсадга мувофиқ фойдаланишлари учун тегишли йўл-йўриқларни кўрсатиб беришдан иборатдир.

Шундай қилиб, ҳозирги пайтда туристик фирма ва ташкилотлар раҳбарларининг бизнес тилида гаплашиши учун зарур бўлган барча тегишли маълумотлар молиявий ҳисоботларда ўз аксини топган. Ушбу молиявий ҳисоботлардан таҳлил жараёнида фойдаланиш усуллари, бизнес тилида гаплашиш йўлларини мукаммал билиш учун ушбу қўлланмада келтирилган усулларни батафсил ўрганишни талаб қилади. Мавзулар бир-бири билан узвий боғлиқ равишда ёритилган. Шу туфайли, мазкур қўлланманинг бирорта ҳам параграфини қолдирмасдан бир бошидан ўқилиши лозимлигини таъкидлаб қўймоқчимиз.

1.5. Туристик корхоналарда иқтисодий таҳлилни ташкил қилиш

Туристик корхоналарда иқтисодий таҳлилни ташкил қилишда унинг натижаларини расмийлаштириш муҳим аҳамиятга эга. Шу туфайли таҳлил натижаларини расмийлаштириш, хулоса қилиш ва тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқиш йўлларини кўрсатиб бериш ҳам ҳозирги кундаги муҳим муаммолардан биридир.

Иқтисодий таҳлил натижаларини расмийлаштириш таҳлилнинг муҳим босқичи бўлиб ҳисобланади. Бунда барча ҳисоб-китоблар асосида таҳлилий жадваллар тузилади. Мазкур жадваллар туристик корхоналар хўжалик фаолиятини тўлиқ ифода этиши лозим. Шунингдек, жадваллар битта корхонада ҳар сафар, корхонанинг бўлинмаларида бир вақтнинг ўзида ягона келишилган шаклда тузилиши лозим. Бундай ёндошув кўрсаткичларни бир-бири билан солиштириш (қиёслаш) ва умумлаштириш имконини беради.

Жадвалларда кўрсаткичларнинг номи, унинг қайси даврга тўғри келиши, уларнинг фарқи, ўзгариш суръатлари каби ифодалар кўрсатилади. Жадваллар натижа ўзгаришига омиллар таъсирини ҳисоблаш жараёнида ҳам тузилади. Бу ҳолда жадвалнинг эгасида таъсир қилувчи омиллар билан бирга натижа кўрсаткичининг номи ифодаланади. Унинг кесимида эса қайси давр натижалари таҳлил қилинаётганлиги, шу даврда юз берган ўзгаришлар ва уларга таъсир қилувчи омилларни аниқлаш учун ҳисоб-китоб қилинадиган усулларнинг алоқадорлиги кўрсатилади.

Ҳозирги пайтда ҳисоб-китоб ишлари асосан комьпютерларда амалга оширилмоқда. Бунинг имконияти жуда катта. Шу туфайли таҳлилда амалга оширилган ҳисоб-китоб натижалари жадваллар билан биргаликда турли чизмалар ва диаграммаларда ҳам ифода этилмоқда. Бу эса корхона хўжалик фаолиятидаги ўзгаришларни жуда тез илғаш имконини беради. Мазкур усуллар иқтисодий таҳлилнинг у ёки бу жиҳатини аниқлашда қўлланилади. Масалан, чизмалар (графиклар) таҳлил қилинаётган кўрсаткичларининг динамикасини ифодалашда жуда қулай. Туристик корхоналар хўжалик фаолиятидаги таркибий тузилмалар, уларнинг ўзгариши диаграммаларда ифодаланиши мақсадга мувофиқ бўлади.

Чизма ва диаграммаларнинг қулайлиги шундаки, у туристик корхоналар хўжалик фаолияти натижасини ҳар қандай киши учун ҳам тез ва тушунарли тарзда ифода этади. Масалан, туристик корхоналарда бешта бўлинма бўлса уларнинг ўтган йилга нисбатан бирорта кўрсаткичнинг ўсишини устунли диаграмма қилинса энг юқори натижага эришганлиги энг баланд устун сифатида яққол кўриниб туради. Бу ҳар бир бўлинма ходимларининг ақлий-руҳий кайфиятига ҳам таъсир қилади. Энг юқори устунга эришган бўлинма ходимларида фахрланиш, мағрурлик ҳисси туғилса, энг паст устунга эга бўлган бўлинма ходимларида ўз жамоаси учун истироб ҳисси пайдо бўлиши мумкин. Униси ҳам буниси ҳам кўрсаткичларни яхшилаш учун курашиш туйғусини ўйғотиши табиий. Бу ички омиллар ўта муҳим, ортиқча маблағ талаб қилмайдиган, аммо туристик фирмалар молиявий

хўжалик фаолиятига ижобий таъсир қилиб, уни яхшилайдиган омиллардир.

Иқтисодиётнинг эркинлаштирилиши, ислоҳатларнинг чуқурлашуви туристик фирмалар ўртасида ҳам эркин рақобат муҳитини туғдирмоқда. Бу эса ўз навбатида туристик фирмалар хўжалик фаолиятини тезкор тарзда кундалик натижаларни ўрганиб боришни тақозо қилади. Бу ҳам ҳисоб-китобларга компьютерларни қўллаш натижасида анча осонлашади. Ҳар куни иш кунининг охирисида хўжалик фаолиятининг бир кунлик натижаси қандай бўлганлигини аниқлаш мумкин. Бу эса ютуқ ва камчиликларни жуда тез англаш, ютуқларни кўпайтириш, камчиликларни бартараф қилишга асос бўлади. Таҳлилнинг ушбу шакли бошқарувни ҳам тезкор равишда амалга оширади. Бундай тезкорлик ва аниқлик замонавий раҳбар учун ўз фирмасини ақилона бошқаришда ҳаво билан сувдек зарурдир.

Кунлик натижалар ҳар куни жамланиб борилса, ҳисобот даврининг хоҳлаган кунида қандай натижага эришганлигини билиб олиш мумкин. Масалан, бир ойнинг ўн олтинчи куни қандай натижага эришганлигини кунлик ҳисоботни жамлаб бориш орқали аниқлаш мумкин. Шу, 16-нчи куни қандай натижага эришдик ва ўтган 16 кун мобайнида эришган умумий аҳволимиз қандай деган хулосани чиқариш учун ҳам тегишли ахборот мазкур компьютерда мавжуд бўлади. Бу эса туристик корхоналар хўжалик фаолиятини тезкор бошқариш, камчиликларни ўз вақтида, ҳисобот даври тугамасдан бартараф қилиш имконини беради.

Агар туристик корхоналарнинг барча бўлинмаларида компьютерлар ўрнатилган ва улар ягона тармоқга (сетга) уланган бўлса, бошқаришда янги усулни, яъни **қоғозсиз ва жонли мулоқотсиз бошқариш усулини** жорий қилиш мумкин. Корхона менежери ҳар бир бўлинмадан тегишли ахборотларни олиб бир жойда умумлаштиради ва хулоса чиқаради. Хулоса натижасида ишлаб чиқарилган чора-тадбирлар ва тегишли топшириқларни ҳам компьютер тармоғи орқали жўнатиш мумкин. Бу мутахассис ва бўлинма раҳбарларининг турли мажлисларга, йиғилишларга кетадиган вақтини ҳам тежайди. Энг муҳими ҳар кимнинг ўз функциясини ўзлари мукаммал бажариш имкониятига эга бўлади.

Туристик фирмаларда ҳисобот даври тугагач таҳлил натижаси тезкор тарзда жадвалларда, чизмаларда, турли диаграммаларда тузилиб қоғозга чиқарилади ва мутахассислар томонидан ёзма равишда хулоса ёзилади. Хулосада барча эришилган ютуқлар билан бирга йўл қўйилган камчиликлар, уларнинг сабаблари ва қандай оқибатга олиб келганлиги кўрсатилади. Айниқса, йўл қўйилган камчиликларда ким айбдорлиги очиқ-ойдин кўрсатилиши лозим. Чунки, бу тадбир келажакда мазкур

шахснинг шу камчиликка йўл қўймаслигини таъминлайди. Шу тариқа турфирмадаги аҳвол ўнгланиб борилаверади. Бу эса фаолият самарадорлигини

оширишнинг асосий омилидир.

Иқтисодий таҳлилнинг натижалари бўйича тузилган барча ахборотлар, ёзма хулосалар жамланиб корхона раҳбарига, мулкдорга топширилади. Раҳбар таҳлил натижасига асосан бошқарув қарорларини қабул қилади. Қарор қабул қилишда бир қанча мутахассисларни, бўлинмалар раҳбарларини таклиф, қилиб чуқур ўйланган ва пухта ишланган бошқарув қарорларини қабул қилиш мақсадга мувофиқдир.

Агар туристик корхона йирик бўлса бошқарув қарорларини қабул қилишда «Фикрлар ҳужуми» усулидан ҳам фойдаланиши мумкин[3]. Бунинг учун мазкур корхонада ижодий гуруҳ ташкил қилинган бўлиши лозим. Мазкур ижодий гуруҳнинг вазифаси корхона хўжалик фаолиятини яхшилашга қаратилган тавсияларни ишлаб чиқишдан иборат бўлади.

Иқтисодий таҳлил натижалари бошқарув ходимлари билан бирга аудиторларнинг хулоса чиқариши учун ҳам асос бўлиб хизмат қилади. Аудиторлар олдинги тафтишчилардек тафтиш билан эмас, эндиликда таҳлил билан шуғулланишлари лозим. Шу туфайли таҳлил усулларини, уни амалга ошириш методологиясини бухгалтерлар қанча билса, аудиторлар уларга нисбатан икки карра кўп ва пухта билишлари шарт. Зеро, аудиторлик хулосасини чиқариш учун фақат таҳлил натижаларидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Келажакда таҳлилнинг яна бир йўналиши, аудиторлик таҳлилини шакллантириш ҳам ҳозирги кунда ҳаётий заруратга айланиб бормоқда. Чунки кўпгина мулкдорлар, корхона раҳбарлари ўзларининг корхонаси тўғрисида холис аудиторлик хулосасини олишга интилмоқдалар. Бу эса аудиторларнинг аудиторлик таҳлилини ўтказишни тақозо қилади. Ўз навбатида ушбу ҳолат аудиторлик таҳлилини шакллантириш заруратини туғдиради.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Туризм, туризм салоҳияти, туристик корхона, таҳлил, иқтисодий таҳлил, молиявий ҳисобот, бухгалтерия баланси, молиявий барқарорлиги, молиявий натижалар, молиявий ҳисобот.

[3] Мазкур масала муаллифнинг “Иқтисодий таҳлил назарияси” номли дарслигида (Самарканд, Зарафшон нашриёти, 2001.) ва «Функционал қиймат таҳлили» номли рисоласида (Самарқанд, СамКИ, 1999). атрофлича ёритилган.

Мавзу бўйича саволлар

1. Ўзбекистонда туризм салоҳияти қандай?
2. Ўзбекистонда қанча туристик ресурслар бор ва уларнинг қанча қисми Самарқанд вилоятида жойлашган?
3. Туристик корхона молиявий хўжалик фаолияти таҳлили фанининг бозор иқтисодиёти шароитидаги асосий вазифалари нималар ҳисобланади?
4. Туристик корхона молиявий хўжалик фаолияти таҳлили энг аввало кимлар учун керак?
5. Туристик корхоналарда иқтисодий таҳлил ишлари қандай ташкил этилади?

II БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШДА ҚЎЛЛАНИЛАДИГАН УСУЛЛАР, УЛАРНИНГ ТАСНИФИ ВА ТАВСИФИ

2.1. Туристик фирмалар фаолиятини баҳолаш ва таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг таснифи

Туристик фирмалар (корхоналар) хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш фанининг моҳияти ва мазмуни ҳам ислоҳотлар даврида тубдан ўзгарди. Мамлакатимизда туризмни ривожлантиришнинг янги имкониятлари очилмоқда. Бу имкониятлар таҳлил қилишни ҳам тақозо қилмоқда. Олдин таҳлилнинг натижаси асосан режани бажариш учун ички имкониятларни ахтариб топишга қаратилган бўлса, эндиликда ҳар бир корхонанинг ички имкониятларини молиявий-хўжалик фаолиятини яхшилаш учун сафарбар қилишга қаратиладиган бўлди. Бундан кўриниб турибдики таҳлилнинг мақсади ҳам ўзгарди. Олдин таҳлил яхши ютуқларни ошкора этган бўлса, эндиликда яхши усулларнинг тижорат сири эканлигини кўрсатиб беради.

Бозор муносабатлари шароитига хос бўлган рақобат ҳар бир корхонани, жумладан туристик корхоналарнинг ҳам ўз тижорат сирларини сақлашга мажбур қилади. Бундай шароитда хўжалик фаолиятини таҳлил қилишнинг умумий усули бўлиши лозим. Шу туфайли ҳозирги шароитда таҳлилнинг иккига (бошқарув ва молиявий таҳлилларга) бўлиниши ҳам бежиз эмас. Лекин ҳар бир корхона ушбу умумий усуллар орқали ўзининг ички имкониятларини топади ва у ўта муҳим бўлса тижорат сири сифатида сақлашлари мумкин.

Хуллас, рақобат ҳар бир корхонани, уларнинг мулк шаклидан қатъий назар, самарали ишлашини талаб қилади. Самарадорликни узлуксиз ошириб бориш учун унинг ҳолатини чуқур ўрганишни, таҳлил қилишни тақозо қилади. Шу орқали ҳар бир корхона ўзининг истиқболини, молиявий барқарорлигини таъминлашни кўра билиши лозим. Бу тадбир фақат таҳлил орқали амалга ошишини эътироф этган ҳолда шуни таъкидлаш лозимки, бозор муносабатлари шароитида барча иқтисодий механизмлар, жумладан иқтисодий таҳлил ҳам, унинг усуллари ҳам кескин такомиллаштирилишини талаб қилади.

Туристик фирмалар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда ҳам бир қанча, деярли иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган барча усуллар қўлланилади. Ҳозир иқтисодий таҳлил назариясига бағишланган кўплаб адабиётлар мавжуд. Аммо ушбу адабиётларда таҳлил усулларини ёритишга турлича ёндошилган. Бироқ туристик корхоналар

фаолиятини таҳлил қилишга қаратилган адабиётлар мамлакатимизда умуман йўқ, десак хато бўлмайди.

Иқтисодий таҳлилнинг кўпчилик усуллари амалиётга қўлланилиши қийинлигидан ташқари, бозор муносабатлари шароити учун яроқсиз ҳолатга келиб қолган, чунки уларнинг кўпи, таъкидлаганимиздек, режали иқтисодиётга мўлжалланган усуллардир. Бундан ташқари адабиётларда таҳлилда қўлланиладиган усулларнинг соддаликдан мураккаблик сари ифодаланиши таъминланмаган. Буларнинг ҳаммасини инобатга олиниб ислоҳотлар даврида таҳлил усуллари маълум тартибга солинган ҳолда ёритилиши лозимдир, деган хулосага келинди.

Туристик фирмалар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларни алоҳида кўриб чиқишни тақозо қилади. Чунки бу соҳа ўзига хос хусусиятларга эга эканлиги, унинг таҳлилини ҳам алоҳида қараб чиқиш заруриятини туғдиради.

Ҳозирги пайтда иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган усулларга алоҳида тўхталиб, уларни шартли равишда икки гуруҳга бўлиб бермоқдалар. Бу гуруҳлар мазмуни ва моҳияти жиҳатидан бозор муносабатлари шароитига ҳам тўғри келади. Шу туфайли барча усулларни ҳозирги шароитда ҳам икки гуруҳга бўлиб ўрганишни таклиф қиламиз. Бунга қуйидагилар киради: 1) анъанавий усуллар, 2) математик усуллар.

Анъанавий усуллар энг қадимги усуллар бўлиб, улар таҳлил вужудга келган кундан бошлаб қўлланилиб келинаётган усуллардир. Бу усуллар асосан таҳлилнинг ўзига хос усуллардир. Буларга қуйидагилар киради: солиштириш усули; мувозанат усули (баланс усули); фарқли усул; қайта ҳисоблаш усули; занжирли алмаштириш усули; индекс усули; интеграл усул; нисбий кўрсаткичли усул кабилардир. Бундан ташқари иқтисодий таҳлилда, хусусан туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда ҳам бирқанча статистик усуллардан фойдаланилади.

Математик усуллар таҳлил фанининг такомиллашуви билан, унга ЭҲМ ларни қўллаш ва математик усуллардан фойдаланиш жараёнида кириб келган. Бунинг бир қанча типлпри ва усуллари ҳам мавжуд. Математик моделларнинг типларига қуйидагилар киради: мультипликатив модель; аддитив модель; касрли модель кабилардир. Ушбу моделларнинг ҳаммаси ҳам иқтисодий ахборотларни таҳлил қилишда кенг қўлланилиб келинмоқда.

Аддитив модель натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик қўшув билан ифодаланганда қўлланилади. У ўқилиши ва ёзилиши жиҳатдан жуда содда ва ихчамдир. Мультипликатив модель натижа

билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик кўпайтириш билан ифодаланса қўлланиладиган моделдир. Касрли модель эса натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик бўлиш билан ифодаланганда қўлланилади. Иқтисодий таҳлилда, хусусан, туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг таснифини қуйидаги чизмада кўриш мумкин. (2.1-чизма.)



2.1.-Чизма. Туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усуллар таснифи

Ушбу усулларнинг барчаси хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда қўлланилади. Анъанавий усуллар барча дарсликларга у ёки бу шаклда киритилган. Булар асосан микро-иқтисодий таҳлилда кенг қўлланилади. Макроиқтисодий таҳлилда кўпинча математик усуллардан фойдаланилади.

2.2. Туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг тавсифи

2.2.1. Солиштириш усули

Туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган усулларнинг энг кўп учрайдигани солиштириш усулидир. Бу усулни қўллаш билан туристик корхоналар хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш бошланади. Шу усул орқали таҳлил қилинаётган кўрсаткичнинг фарқи аниқланади. Қолган барча усуллар солиштириш натижасида аниқланган фарқни исботлашга, аниқлашга қаратилган бўлади.

Солиштириш жараёнида асос қилиб миқдорлар олинади. Миқдорларга статистика фанида жуда катта аҳамият берилади, чунки иқтисодиётнинг ўлчами миқдорларда ифодаланади. Жумладан, янгидан яратилган ялпи ички маҳсулотнинг бир йиллик миқдори, товар оборотининг (айланмасининг) миқдори, миллий даромаднинг миқдори ва ҳ.к.

Миқдор кўрсаткичлари асосан бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботида ўз ифодасини топади, чунки содир бўлган иқтисодий жараёнлар биринчи галда бухгалтерия ҳисобида акс эттирилади ва ҳисоботида жамланади.

Таҳлил қилиш учун миқдор кўрсаткичларининг барча турлари: мутлоқ миқдор, нисбий миқдор, ўртача миқдор кабилар қўлланилади.

Мутлоқ миқдор ҳар қандай миқдорнинг асоси, иқтисодий жараёнларни санайдиган ва ўлчайдиган бошланғич рақамдир. Масалан, туристик корхоналари сони, туристик корхонада ишлайдиган ходимлар сони, туристик корхонадаги жиҳозлар сони, туристларга кўрсатилган хизматлар сони кабиларни санаш йўли билан аниқласа, ишлаб чиқарилган ялпи маҳсулот, товар маҳсулоти, товар оборoти, туристик хизматлардан соф тушум кабиларни бевосита ўлчаш йўли билан аниқланади. Бундай мутлоқ миқдорлар ҳажм кўрсаткичлари деб аталади.

Мутлоқ миқдордан таҳлилда фойдаланишда асосан кўпайтириш, қўшиш ва айириш амаллари ишлатилади.

Мутлоқ миқдорлар ўлчов бирлигига қараб нутура, шартли натура, пул ва комплекс турларга бўлинади. Режали иқтисодиёт шароитида кўрсаткичлар асосан пул бирлигида ифодаланар эди. Эндиликда пулнинг қадрсизланиш жараёни давом этиб турган пайтда ва кўп мулкчилик шаклидаги иқтисодиётнинг вужудга келиши таҳлил килишда натура, шартли натура ва комплекс кўрсаткичлардан кенг фойдаланиш заруратини ҳам туғдирди.

Умуман олганда иқтисодий жараёнлар айниқса уларни маълум рақамларда ифодалаш шунчалик мураккабки унда фақат бир хил ўлчовга эга бўлган кўрсаткич билан чекланиб бўлмайди. Шу туфайли уни таҳлил қилишда бир қанча кўрсаткичлардан фойдаланилади. Бундай кўрсаткичларсиз таҳлил қилиш, умуман ижтимоий-иқтисодий жараёнларга баҳо бериш, бошқарув қарорларини қабул қилиш қийин. Шу билан биргаликда фақат мутлоқ миқдор орқали хўжалик фаолияти ҳақида чуқур ва батафсил хулоса қилиш ҳам қийин. Шу туфайли таҳлил учун мутлоқ миқдор билан биргаликда нисбий миқдорлардан ҳам кенг фойдаланилади.

Нисбий миқдорлар туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилишда дастлабки ва энг муҳим хулоса чиқариш учун асос бўлади. Нисбий миқдорлардан таҳлилда фойдаланишда асосан бўлиш ва кўпайтириш усуллари ишлатилади. Буларнинг ҳажмини солиштириш ва фарқини аниқлаш учун айириш, айрим ҳолларда қўшиш амалидан фойдаланилади.

Нисбий миқдор таҳлил жараёнида асосан мутлоқ миқдорларни бир-бирига бўлиш натижасида вужудга келади ва иқтисодий жараёнлар ҳақида аниқ маълумотларни беради. Масалан, туристик фирмалар фаолиятининг бирор кўрсаткичи бўйича режанинг бажарилиши, ўтган йилга нисбатан ўсиш суръати, меъёрга нисбатан эришилганлик даражаси кабилар.

Таҳлил жараёнида нисбий миқдорнинг нимани ифодалаш моҳиятига қараб, бирқанча турлари қўлланилади:

- режа топшириғи ва бажарилишини ифодаловчи нисбий миқдор;
- ўзгариш суръатини ифодаловчи нисбий миқдор;
- таркибни ифодаловчи нисбий миқдор;
-меъёрга (эталонга, ўртачага) нисбатан эришилган даражасини ифодаловчи нисбий миқдор;
- интенсивлик даражасини ифодаловчи нисбий миқдор ва ҳ. к.

Бу нисбий миқдорлар ҳажми таҳлил учун тўлароқ хулосаларни чиқариш учун асос бўлади. Масалан, режа топшириғи туристик фирмалар фаолиятининг натижаси бўйича 105 фоизга бажарилди, ўтган

йилга нисбатан корхонанинг ялпи даромади 107 фоизга ошди, шу объектнинг умумий товар маҳсулотидаги улуши 15 фоизни ташкил қилди, меҳнат унумдорлиги эталонга нисбатан 15 фоизга кам бўлди, туристик фирмалар маҳсулотининг 80 фоиз ўсиш суръати интенсив омиллар эвазига вужудга келди ва ҳ. к.

Мана шу келтирилган ҳар бир кўрсаткич таҳлил қилувчи учун маълум хулосага келишда реал асос бўлиб хизмат қилади. Таҳлил жараёнида мутлоқ ва нисбий миқдорлар билан биргаликда маълум тенденцияларни аниқлаш, умумий ҳолатларга баҳо беришда ўртача миқдорлардан ҳам кенг фойдаланилади.

Ўртача миқдорлар туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилишда иқтисодий ходиса ва жараёнлардаги маълум қонуниятларни ва умумий йўналиш тенденцияларини аниқлашда қўлланилади. Бу миқдорни қўллашнинг зарурлиги шундаки иқтисодий жараёнлар алоҳида объектлар бўйича ўрганилганда вақтинчалик тасоддифлар таъсирида бўлиши мумкин. Масалан, туристик фирмалар фаолияти бевосита чет мамалакатан келадиган туристларга хизмат қилишга қаратилган. Бир йилда туристлар тўлиқ келиши мумкин. Бу корхонанинг шу йилги кўрсаткичи жуда юқори, аммо иккинчи йилда уларнинг келиши кескин камайди. Бу йил эса туристик фирмаларнинг ишлаб чиқариш кўрсаткичи жуда паст бўлиши табиий. Албатта бу тасоддифий ҳол, чунки ишчиларнинг малакаси, моддий техника базаси, унинг технологик даражаси, туристик объектлар ўзгармасдан қолиши мумкин. Бошқа бир мисол. Бир хил маҳсулот ишлаб чиқаришга мўлжалланган бир қанча корхона мавжуд. Аммо шулардан ярми хом ашёни ўз вақтида келтиришга мувоффақ бўлса фақат ана шу корхоналар иши яхши бўлиши мумкин. Қолган корхоналарда фақат шу омил эвазига ишлаб чиқариш даражси паст бўлиши табиий. Шунга ўхшаш тасоддифларни бартараф қилиш учун ўртача миқдорлардан фойдаланилади.

Ўртача миқдорларни аниқлашнинг бир қанча усуллари мавжуд.: ўртача арифметик, ўртача гармоник, ўртача хронологик кабилар. Бу усуллар статистика фанининг “Ўртача миқдорлар” бобида батафсил ўрганилади. Шу туфайли ушбу бобда яна ўша мавзуга мурожаат қилишни тавсия қиламиз.

2.2.2. Мувозанат усули

Ушбу усул туристик фирмалар фаолиятининг бухгалтерия ҳисоби, статистика, режалаштириш каби иқтисодий ишларида кенг қўлланилади. Бу усул туристик фирмалар фаолиятида эришилган

натижа билан билан омиллар ўртасида функционал боғланиш бўлганда натижа ўзгаришига омиллар таъсирини ҳисоблашда, хўжалик фаолиятидаги мувозанатни сақлашда қўлланилади.

Мувозанат усулининг қўлланилиши иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларида тузиладиган товар ва бошқа моддий бойликлар мувозанати мисолида кўриш мумкин. Бунда асосан товар мувозанати формуласидан фойдаланилади:

Зйб + КТ = Т + Хч + Зох.

Бунда Зйб - товар захирасининг ҳисобот йили бошидаги қолдиғи ;

КТ - келиб тушган товарларнинг ҳисобот йилидаги ҳажми;

Т - товар оборoти (ҳисобот даврида сотилган оварларнинг ҳажми);

Хч- товарларнинг турли сабаблар билан чиқиб кетиши (табиий камайиши, чириши, синиши ва бошқалар) ;

Зох - товар захираларининг ҳисобот йили охиридаги қолдиғи .

Юқоридаги формулага асосан ҳар бир миқдорни қолганларининг алгебраик йиғиндиси кўринишида тасвирлаш мумкин. Масалан, товар обороти ҳажмини (Т) қуйидаги функционал боғлиқликда ифодалаш мумкин :

Т = Зйб + КТ - Хч - Зох.

Ушбу формуладан кўриниб турибдики товар оборотига тўртта омиллар таъсир қилган. Товар захираларининг бошланғич қолдиғи ва келиб тушган товарлар ҳажмининг кўпайиши товар оборотига ижобий таъсир қилса, товарларнинг ҳар хил чиқимлари ва товар захираларининг йил охиридаги қолдиқ суммасининг кўпайиши натижасига салбий таъсир қилади.

Товарларнинг йил бошидаги қолдиғи ўзгаришининг товар оборотига таъсирини (ΔТзйб) топиш учун товар захираларининг ҳисобот йилидаги миқдоридан ($Зйб_1$) шу кўрсаткичнинг асос йилидаги миқдорини ($Зйб_0$) айириб ташланади, яъни :

Δ Тзйб = $Зйб_1$ - $Зйб_0$.

Товар келиб тушишининг товар обороти ҳажмига таъсирини (Δ Ткт) топиш учун унинг ҳисобот йилидаги миқдоридан ($КТ_1$) асос йилидаги миқдори ($КТ_0$) айириб ташланади, яъни:

$$\Delta Ткт = КТ_1 - КТ_0.$$

Товарларнинг ҳар хил чиқиб кетишининг товар обороти ҳажмига таъсирини (Δ Тхч) топиш учун унинг ҳисобот давридаги миқдоридан ($Хч_1$) асос давридаги миқдори айрилиб ташланади ($Хч_0$) , яъни :

$$\Delta Тхч = Хч_1 - Хч_0.$$

Товар захираси қолдиғининг ҳисобот даври охиридаги ўзгаришининг товар оборотига таъсирини (Δ Тзох) топиш учун, унинг ҳисобот давридаги миқдоридан ($Зох_1$) асос давридаги миқдори ($Зох_0$) айирилади, яъни:

$$\Delta Тзох = Зох_1 - Зох_0.$$

Омиллар таъсири ҳисобининг тўғрилигини аниқлаш учун ҳамма омиллар таъсирини қўшиш лозим. У ҳолда умумий фарқ барча омиллар таъсирига тенг бўлади :

$$\Delta Т = \Delta Тзйб \pm \Delta Ткт \pm \Delta Тхч \pm \Delta Тзох$$

Мувозанат усулини қўллаб натижага омиллар таъсирини ҳисоблаш қуйидаги мисолда келтирилган (2.1.-жадвал).

2.1.- жадвал

Товар обороти ҳажмининг ўзгаришига товар мувозанати кўрсаткичлари билан боғлиқ омиллар таъсирини аниқлаш.

(минг сўм)

Кўрсаткичлар	Режада	Ҳисобот-да	Фарқи (+,-)	Омиллар таъсири
1.Товар захиралари нинг бошланғич қолдиғи (Зйб)	648,0	641,8	- 6,2	- 6,2
2.Келиб тушган товарлар (КТ)	3069,8	3176,1	106,3	+ 106,3
3.Товарларнинг ҳар хил чиқиб кетиши				

(Хч)	0,4	0,3	- 0,1	+ 0,1
4.Товар захиралари нинг охирги қолдиғи (Зох)	695,9	698,3	+ 3,0	- 3,0
5.Товар обороти (Т)	3021,5	3118,7	+ 97,2	х

Манба: туристик фирмаларнинг ҳисоботлари асосида тузилган.

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, товар обороти ҳажми ҳисобот даврида режадагига нисбатан 97,2 минг сўмга ошган. Ушбу ўзгаришга товар келиб тушишининг 106,3 минг сўмга ошиши ва товарларнинг ҳар хил чиқиб кетишининг 0,1 минг сўмга камайиши товар оборотига ижобий таъсир қилган. Бошқа омиллар эса товар оборотининг ўзгаришига салбий таъсир кўрсатган. Жумладан, товар захираларининг ҳисобот давринининг бошида меъёрга нисбатан 6,2 минг сўмга кам бўлиши, шу даврнинг охирида эса меъёрдан 3,0 минг сўмга ошиқча бўлгани товар оборотига салбий таъсир қилган. Шундай қилиб, товар оборотининг умумий фарқи 97,2 минг сўм вужудга келган :

- 6,2 + 106,3 + 0,1 - 3,0 = + 97,2

Ушбу таҳлил натижаси товар оборотини кўпайтиришнинг ички имкониятларини топиш учун асос бўлади. Агар ҳисобот йилида товар захираларининг бошланғич ва охирги қолдиқлари меъёр даражасида бўлганда эди товар обороти яна 9,2 минг сўмга (6,2 + 3,0) кўпайган бўлар эди. У ҳолда ҳақиқий товар обороти 3118,7 минг сўм эмас, балки 3127,9 минг сўмни (3118,7 + 9,2) ташкил қилган бўлар эди. Унинг ўтган йилги ёки асос йилига нисбатан фарқи 97,2 минг сўм эмас, балки 106,4 минг сўмни (97,2 + 9,2) ташкил қилган бўлар эди. Товар оборотининг кўпайиши эвазига бошқа кўрсаткичлар ҳам яхшиланар эди.

Ушбу усулни туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилганда ҳам бемалол қўллаш мумкин. Уларда ҳам товар баланси тузилади. Буларан ташқари туристларга кўрсатиладиган хизматларга мўлжалланган маҳсулотлар миқорининг мувозанати кабиларни киритиш мумкин.

2.2.3. Қайта ҳисоблаш усули

Бу усул ҳам туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилишда, айниқса омилли таҳлилда кенг қўлланилади. Бу усул натижага битта ёки иккита омил таъсир қилган пайтларда қўлланилиши қулай. Унинг моҳияти режадаги натижани биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисоблаб олинишидан иборатдир. Масалан, туристик фирмалар фаолиятининг натижаси, яъни соф тушум (Т) асосий

капиталнинг ўртача қиймати (Ак) ва шу капиталнинг самарадорлиги билан функционал боҳлиқ. Бу қуйидаги формулада ифодаланади:

$$\mathbf{Т = Ак \cdot Кс}$$

Бунда Кс- Асосий капиталнинг самарадорлиги.

Ушбу формуладан кўриниб турибдики, натижага иккита омил таъсир қилади. Ҳар бир омилнинг таъсирини ҳисоблаш учун натижани қайта ҳисоблаб оламиз. Бу кўрсаткич биринчи омилнинг ҳақиқий миқдорини ($Ак_1$) иккинчи омилнинг режадаги миқдори билан кўпайтириш йўли билан аниқланади($Кс_о$), яъни:

$$\mathbf{Ткх = Ак_1 \cdot Кс_о}$$

Туристик фирмалар фаолияти натижаларига омилларнинг таъсирини топиш учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга ошириш лозим.

1. Туристик фирмалар фаолияти соф тушумининг асосий капиталининг ўзгариши эвазига ўзгарганлигини (Δ Так) топиш учун соф тушумнинг қайта ҳисобланган миқдоридан (Ткх) унинг режадаги ҳажмини айириш кифоя ($Т_о$):

$$\mathbf{\Delta Так = Ткх - Т_о = (Ак_1 \cdot Кс_о) - (Ак_о \cdot Кс_о)}$$

2. Туристик фирмалар фаолияти соф тушумининг ўзгаришига асосий капитал самарадорлигининг таъсирини (Δ Ткс) аниқлаш учун соф тушумнинг ҳақиқий суммасидан ($Т_1$) унинг қайта ҳисобланган миқдорини (Ткх) айириш кифоя:

$$\mathbf{\Delta Ткс = Т_1 \cdot Ткх = (Ак_1 \cdot Кс_1) - (Ак_1 \cdot Кс_о)}$$

Икки омилнинг таъсири соф тушум фарқининг умумий суммасига тенг бўлиши керак:

$$\mathbf{\Delta Т = \Delta Так \pm \Delta Ткс}$$

Ушбу назарий тавсияни аниқ маълумотларни қўллаб ечиш йўлини қуйидаги жадвал орқали кўриш мумкин (2.2-жадвал).

2.2 - Жадвал

Туристик фирмаларда соф тушум ҳажмига асосий капитал ва улар самарадорлигининг таъсирини қайта ҳисоблаш усулини қўллаб аниқлаш

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Қайта ҳисобланган	Фарқи (+,-)		
					Шу жумладан	
				Жами	Ак эвазига	Кс эвазига
Соф тушум, минг сўм	42850,0	44520,0	42636,3	+1670,0	- 213,7	+1883,7
Асосий капиталнинг ўртача йиллик қиймати, минг сўм	26664,5	26531,6	26531,6	- 132,9	х	х
Асосий капиталнинг самарадорлиги, сўм	160,7	167,8	160,7	+ 7,1	х	х

Манба: туристик фирмаларнинг ҳисоботлари асосида тузилган.

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, соф тушум ҳажми ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 1670,0 минг сўмга ошган. Бу қуйидаги омиллар эвазига вужудга келган :

1. Асосий капитал ўртача йиллик қийматининг 132,9 минг сўмга камайиши соф тушум ҳажмини 213,7 минг сўмга камайтирган:

4236,3 - 42850,0 = - 213,7 минг сўм

2. Асосий капитал самарадорлигининг ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 7,1 сўмга ошганлиги соф тушум ҳажмини 1883,7 минг сўмга оширган:

44520,0 - 42636,3 = + 1883,7= минг сўм

Натижанинг умумий ўзгариши аниқланган иккита омилнинг таъсирига тенг бўлиши лозим:

- 213,7 + 1883,7 = + 1670,0 минг сўм

Ушбу усуллар мавжуд бўлган ички имкониятларни (резервларни) аниқлаш имконини беради. Бизнинг мисолимизда соф тушум ҳажмини ошириш учун асосий фондларни кўпайтириш лозимлиги аниқланди. Агарда асосий фондлар ҳисобот даврида ҳеч бўлмаганда ўтган йил ҳажмида қолганда эди соф тушум ҳажми яна 132,9 минг сўмга кўпайган бўлар эди. У ҳолда ҳақиқий соф тушум ҳажми 44520,0 минг сўм эмас, балки 44652,9 минг сўмни (44520,0 + 132,9) ташкил қилган бўлар эди. Соф тушум ҳажми режасининг бажарилиши 103,9 % эмас,

(44520,0 . 100 : 42850,0), балки 104,2%ни (44652,9 . 100 : 42850,0) ташкил қилган бўлар эди.

2.2.4. Занжирли алмаштириш усули

Туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда ҳам кенг қўлланиладиган усуллардан бири занжирли алмаштириш усулидир. Туристик фаолият натижаси ўзгаришига учта ва ундан кўп омиллар таъсир қилса, улар ўртасидаги боғлиқлик функционал бўлса ушбу усулдан фойдаланилади. Масалан, туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг (Т) ўзгариши ходимларнинг рўйхатдаги сони (Х), уларнинг ўртача ишлаган иш кунлари (К) ва бир кунлик меҳнат унумдорлиги (М) кўрсаткичлари билан функционал боғлиқдир. Бу қуйидаги формула билан ифодаланади:

$$\mathbf{T = X \cdot K \cdot M}$$

Ушбу формула асосида натижага учта омил таъсир қилганлигини кўрамиз. Омилли таҳлилнинг асосий вазифаси натижанинг шу ҳар бир омил эвазига ўзгаришини топишдан иборатдир. Занжирли алмаштириш усулидан фойдаланадиган бўлсак режадаги натижани ҳар бир омил эвазига қайта ҳисоблаб олиш лозим. Бу учун қуйидаги ҳисоб-китоблар амалга оширилади:

1. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ходимларнинг рўйхатдаги сони ўзгариши эвазига ўзгарганлигини топиш учун биринчидан шу кўрсаткич режасини ходимларининг рўйхатдаги сонининг ҳақиқий миқдори билан ҳисоблаб олинади:

$$\mathbf{Тх = X_1 \cdot К_о \cdot М_о}$$

Бунда " 1 " ва " О "индекислари кўрсатгичларнинг ҳақиқий ва режадаги миқдорини ифодалайди.

Иккинчидан эса, шу қайта ҳисоблнган миқдордан режадаги соф тушум ҳажми айириб ташланади:

$$\mathbf{\Delta Тх = Тх - То = (X_1 \cdot Ко \cdot Мо) - (Хо \cdot Хо \cdot Мо)}$$

Бунда ΔТх - товар оборотининг ходимларнинг рўйҳатдаги сонининг ўзгариши таъсирида ўзгарган қисми.

2. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг иккинчи омил, яъни ходимларнинг рўйхатдаги ўртача иш кунининг ўзгарганлиги эвазига ўзгаришини (Δ Тк) топиш учун биринчи омил билан ҳисоблонган миқдорини иккинчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан ҳисоблаб олинади:

$$\mathbf{Тк = X_1 \cdot К_1 \cdot М_0}$$

Шу чиққан натижадан, яъни иккинчи омил таъсири билан ҳисобланган миқдордан биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан

ҳисобланган туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажми олиб ташланади:

$$\Delta Тк = Тк - Тх = (Х_1 . К_1 . М_0) - (Х_1 . К_0 . М_0)$$

3. Натижанинг учинчи омил - меҳнат унумдорлигининг таъсири эвазига ўзгаришини топиш учун туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ҳақиқий суммасидан ($Т_1$) унинг иккинчи омилнинг ҳақиқий миқдори билан қайта ҳисобланган ($Т_к$) миқдори айрилиб ташланади:

$$\Delta Т_м = Т_1 - Тк = (Х_1 . К_1 . М_1) - (Х_1 . К_1 . М_0)$$

Бу учта омилнинг таъсири туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг умумий фарқига (Δ Т) тенг бўлиши керак:

$$\Delta Т = \Delta Тх \pm \Delta Тк \pm \Delta Тм$$

Келтирилган ҳисоб-китобларга аниқ маълумотларни қўллаган ҳолда ечиладиган бўлсак қуйидагича таҳлилий жадвал тузилиши мумкин. Аммо ушбу жадвалда мазкур усулни яна бир бор такроран кўриб чиқиш учун омилларни рақамда эмас, балки ҳарфларда (белгиларда) ифодалаш йўлини кўрсатиб бермоқдамиз (2.3-жадвал).

2.3- жадвал

Туристик фирмалар соф тушумига омиллар таъсирини занжирли алмаштириш усули ёрдамида ҳисоблаш йўллари.

Кўрсаткичлар	Белгиси	Режада	Ҳақиқатда	Занжирли алмаштириш		
				1	2	3
1. Ходимларнинг ўртача рўйхатдаги сони, киши	Х	$Х_о$	$Х_1$	$Х_1$	$Х_1$	$Х_1$
2. Ҳар бир ходимга тўғри келадиган иш куни, кун	К	$К_о$	$К_1$	$К_о$	$К_1$	$К_1$
3. Ходимларнинг ўртача бир кунлик меҳнат унумдорлиги, сўм	М	$М_о$	$М_1$	$М_о$	$М_о$	$М_1$
4. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажми, минг сўм	Т	$Т_о$	$Т_1$	$Т_х$	$Т_к$	Тм

Ушбу жадвалда келтирилган маълумотларга асосан туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ўзгаришига бир қанча ички омиллар таъсирини қуйидагича аниқлаш мумкинлигини кўриб чиқамиз.

1. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ходимлар сонининг ўзгариши эвазига ўзгарганлигини (ΔТх) топиш учун қуйидаги амални бажариш лозим:

$$\Delta Тх = Т_х - Т_о = (Х_1 . Ко . М) - (Хо . Ко . Мо)$$

2. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ҳар бир ходимнинг ўртача иш кунининг ўзгариши эвазига ўзгарганлигини (Δ Тк) топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади :

$$\Delta Тк = Тк - Тх=(Х_1 . К_1 . М_0) - (Х_1 . Ко . Мо)$$

3. Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ҳар бир ходимнинг бир кунлик меҳнат унумдорлигининг ўзгарганлиги эвазига ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги амални бажариш лозим :

$$\Delta Тм = Тм - Тк=(Х_1 . К_1 . М_1) - (Х_1 . К_1 . Мо)$$

Барча омиллар таъсири натижанинг, яъни туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг умумий фарқига тенг бўлиши лозим:

$$\Delta Т = \Delta Тх \pm \Delta Тк \pm \Delta Тм;$$

Ушбу назарий усулнинг бевосита амалиётга қўлланилишини кўриб чиқиш учун натижа кўрсаткичи сифатида туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмини (Т) олиш мумкин. Бу кўрсаткичга аҳолининг сони (А), уларнинг ўртача пул даромадлари (Д) ва туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг пул даромадини қамраб олиш даражаси (О) таъсир қилади. Бу боғлиқликни қуйидаги формула билан тасвирлаш мумкин:

$$Т = \frac{А . Д . О}{100} .$$

Бу формулага занжирли алмаштириш усулини қўллаб ҳар бир кўрсаткич бўйича амалий маълумотлардан фойдаланган ҳолда натижага омиллар таъсирини аниқлаш мумкин (2.4-жадвал).

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳисобот йилида туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажми 2086,7 минг сўмга (30446,3 - 28859,6) ошган. Бу ўзгариш қуйидаги омиллар таъсирида содир бўлган:

1. Аҳолининг ўртача йиллик сони режага нисбатан 721 кишига ошганлиги туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмини 406,8 минг сўмга (28766,4 - 28359,6) кўпайтирган.

2. Аҳолининг ўртача пул даромади ҳисобот йилида 3,4 сўмга ошган. Бу омил туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмини 125,7 минг сўмга (28892,1 - 28766,4) кўпайтириш имконини берган.

3. Пул даромадини туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг қамраб олиш даражаси 3,9% га ошганлиги ушбу кўрсаткичнинг умумий суммасини 1554,2 минг сўмга (30446,3 - 28892,1) кўпайтирган.

2.4 - жадвал.

Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ўзгаришига аҳолининг сони ва уларнинг пул даромади билан боғлиқ бўлган омиллар таъсирини занжирли алмаштириш усулини қўллаб ечиш йўллари

Кўрсаткичлар	Режада	Ҳақи қатда	Занжирли алмаштириш		
			1	2	3
Аҳолининг ўртача йиллик сони, киши	50265	50986	50986	50986	50986
Битта аҳолига тўғри келадиган ўртача пул даромади, сўм	778,2	781,6	778,2	781,6	781,6
Аҳоли пул даромадининг туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажми билан қамраш даражаси, %	72,5	76,4	72,5	72,5	76,4
Туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажми, минг сўм	28359,6	30446,3	28766,4	28892,1	30446,3

Кўриниб турибдики, туристик корхоналарнинг соф тушуми ҳажмининг ўзгаришига учала омил ҳам ижобий таъсир қилган. Натижада умумий фарқ келиб чиқади:

406,8 + 125,7 + 1554,2 = + 2086,7 минг сўм.

Занжирли алмаштириш усулидан фақат кўрсаткичлар ўртасидаги боғланиш кўпайтма шаклидагина эмас, балки бўлинма шаклидаги боғланишларда ҳам фойдаланиш мумкин. Масалан, туристик корхоналарда фондларнинг рентабеллик даражасини ифодаловчи кўрсаткични олайлик. Бу қуйидагича боғлиқликка эга:

$$Р = \frac{Ф}{Ак + Ам}$$

Бунда Р - рентабеллик даражаси ; Ф – туристик фирмалар соф фойдаси суммаси ; Ак - асосий капиталнинг ўртача йиллик қиймати; Ам - айланма капиталнинг ўртача йиллик қиймати.

Ушбу формуладан кўриниб турибдики рентабеллик даражасига учта омил, яъни фойда суммаси, асосий капитал, айланма капиталларнинг ўзгаришлари таъсир қилади. Рентабеллик даражасига фойда суммасининг таъсирини (ΔРф) занжирли алмаштириш усули билан ҳисоблаш учун рентабеллик даражасини фойда суммасининг ҳақиқий даражаси билан қайта ҳисобланади ва ундан рентабеллик даражасининг режадаги миқдори айрилади:

$$\Delta Рф = \left(\frac{Ф_1}{Ак_о + Ам_о}\right) - Р_о$$

Туристик фирмалар рентабеллик даражасининг асосий капитал ўртача йиллик суммасининг ўзгариши эвазига ўзгарганлигини (ΔРак) аниқлаш учун рентабеллик даражасини асосий капиталнинг ўзгариши билан қайта ҳисобланади ва ундан рентабеллик даражасининг фойда суммаси билан қайта ҳисобланган миқдори айрилади :

$$\Delta Рак = \left(\frac{Ф_1}{Ак_1 + Ам_о}\right) - \left(\frac{Ф_1}{Ак_о + Ам_о}\right);$$

Рентабеллик даражасига айланма капиталнинг ўртача йиллик суммаси ўзгаришининг таъсирини (ΔРам) аниқлаш учун рентабеллик даражасининг ҳақиқий миқдоридан унинг асосий капиталнинг ўзгариши билан қайта ҳисобланган ҳажмини айириб ташланади:

$$\mathbf{\Delta Рам = Р_1 - \left(\frac{Ф_1}{Ак_1 + Ам_о}\right)}$$

Бунда ҳам барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлиши керак:

$$\mathbf{\Delta Р = \Delta Рф \pm \Delta Рак \pm \Delta Рам}$$

Ушбу боғланишни аниқ маълумотларни қўллаган ҳолда занжирли алмаштириш усулини қўллаб ечилишини кўриш мумкин (2.5-жадвал).

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, таҳлил қилинаётган туристик фирманинг рентабеллик даражаси ҳисобот йилида 0,009 % га ошган (0,051 - 0,042) . Бу ўзгариш қуйидаги омиллар эвазига вужудга келган:

1. Фойда суммасининг 11,0 минг сўмга (62,7 - 51,7) кўпайиши рентабеллик даражасини 0,009 % га (0,051 - 0,042) оширган.

2.5 - жадвал

Туристик фирмалар рентабеллик даражасига фойда, асосий ва айланма маблағлар ўзгаришининг таъсирини занжирли алмаштириш усули билан аниқлаш йўллари

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Занжирли алмаштиришлар		
			1	2	3
1. Фойда, минг сўм	51,7	62,7	62,7	62,7	62,7
2.Асосий воситаларнинг ўртача қиймати, минг сўм	985,6	997,2	985,6	997,2	997,2
3. Айланма маблағларнинг ўртача қиймати, минг сўм	245,0	231,5	245,0	245,0	231,0
4. Туристик фирманинг рентабеллик дажаси, %	0,042	0,051	0,051	0,050	0,051

2. Асосий воситаларнинг ўртача қиймати ҳисобот даврида ўтган йилга нисбатан 11,2 минг сўмга ошган (997,2 - 985,6). Аммо бу тегишли самара бермаган. Оқибатда рентабеллик даражаси 0,001 % га (0,050 - 0,051) камайган.

3. Айланма маблағларнинг ўртача йиллик суммаси таҳлил даврида 13,5 минг сўмга (231,5 -245,0) камайган. Бу ўз навбатида айланма капитал билан боғлиқ бўлган жуда кўп омиллар, хусусан харажатларнинг камайишига олиб келган. Оқибатда, рентабеллик даражаси 0,001 % га ошган (0,051 - 0,050) .

Барча омиллар таъсирида туристик фирма рентабеллик даражасининг умумий фақи келиб чиқади: 0,009 - 0,001 + 0,001 = + 0,009.

Шундай қилиб, таъкидлаш лозимки, туристик фирмаларнинг ҳам хўжалик фаолиятини таҳлил қилишда занжирли алмаштириш усули кенг қўлланилади. Энг муҳими, бу усул ҳам бошқа усуллар сингари ички имкониятларни (резервларни) аниқлашга ёрдам беради. Масалан, бизнинг охирги мисолимизда кўриниб турибдики туристик корхонанинг рентабеллигини ошириш учун асосий воситаларнинг самарадорлигини ошириш лозим экан.

2.2.5. Нисбий миқдорлардан фойдаланиш усули

Бу усул ҳам омилли таҳлилда кенг қўлланилади, чунки туристик фирмаларнинг амалиётида ҳам мутлоқ рақамлар билан биргаликда нисбий миқдорларнинг қўлланилиши тез учраб турадиган ҳолатлардан биридир.

Нисбий миқдордан фойдаланиш усулининг моҳияти натижага омиллар таъсирини аниқлашда уларнинг нисбий ўзгариши натижанинг нисбий ўзгаришидаги улушида ифодаланишидир. Масалан, туристик фирма маҳсулоти- нинг ҳажми (М), ишчилар сони (И) ва уларнинг меҳнат унумдорлиги даражасига (МУ) боғлиқ. Бу қуйидаги формулада ифодаланди:

$$М = И. МУ$$

Нисбий кўрсаткичлардан фойдаланиш учун ушбу формуладаги натижа ва омилларнинг ўсиш суръатлари олинади. Ҳисоб-китобларда ана шу нисбий кўрсаткичлар иштирок этади. Масалан, туристик фирмалар маҳсулотнинг ҳажми ишчилар сонининг ўзгариши эвазига ўзгарганлигини топиш учун ишчилар сонининг ўсиш суръатини (ΔИ) юзга кўпайтириб туристик фирмалар маҳсулоти ҳажмининг ўсиш суръатига бўлинади (ΔМ):

$$ΔМи = \frac{ΔИ \cdot 100}{ΔМ}$$

Натижага иккинчи омилнинг - меҳнат унумдорлигининг таъсирини (ΔМму) аниқлаш учун юздан шу чиққан натижа миқдори, яъни биринчи омилнинг натижага таъсири айрилади:

$$ΔМму = 100 - \frac{ΔИ \cdot 100}{ΔМ}$$

Одатдагидек икки омилнинг умумий таъсири натижа ўзгаришига тенг бўлиши керак. Бу ҳолда икки омил таъсири 100 га тенг бўлади.

Масалан, туристик фирмалар маҳсулотнинг ҳажми ҳисобот даврида 20 % га, ишчилар сони эса 4 % га ошди. Бу ҳолда ялпи маҳсулотнинг ишчилар сони эвазига ўзгарганлиги 20 % ни ташкил қилади:

$$\left(\frac{4 \cdot 100}{20}\right)$$

Натижанинг меҳнат унумдорлиги эвазига ўзгарганлиги 80 % ни (100 - 20) ташкил қилади.

Бу усулни аниқ маълумотларни қўллаб қуйидаги жавдал мисолида ҳам кўриш мумкин (2.6-жадвал).

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, туристик фирмалар маҳсулоти ҳажмининг ўтган йилга нисбатан 2,7 % га ошганлигини ишчиларнинг 1,5 % га кўпайганлиги ва меҳнат унумдорлигининг 0,7 % га ошганлиги эвазига вужудга келган. Буларнинг нисбий кўрсаткичдаги таъсири қуйидагича:

2.6 - жадвал

Туристик фирмалар маҳсулоти ҳажмининг ўзгаришига нисбий миқдолардан фойдаланиш усулини қўллаб омиллар таъсирини ҳисоблаш

Кўрсаткичлар	**Ўтган йилда**	**Ҳисобот йилида**	**Ўсиш суръати**
1. Туристик фирмалар маҳсулотнинг ҳажми, минг сўм (М)	29450	30245	102,7
2. Ишчиларнинг ўртача рўйхатдаги сони, киши (И)	1980	2010	101,5
3. Меҳнат унумдорлиги, минг сўм (МУ)	14,9	15,0	100,7

1. Туристик фирмалар маҳсулоти ҳажмининг ўтган йилга нисбатан ўсиш суръатини 100 % га тенг деб олсак, унинг 55,6 % (1,5 . 100 : 2,7) ишчилар сонининг кўпайиши эвазига содир бўлган.

2. Туристик фирмалар маҳсулоти ҳажми ўсишининг 44,4 % (100-55,6) меҳнат унумдорлиги ошиши эвазига вужудга келган.

Ушбу амалларни бажариб бўлгандан сўнг натижага омиллар таъсирини мутлоқ миқдорда ҳам аниқлаш мумкин. Бизнинг мисолимизда туристик фирмалар маҳсулотнинг ҳажми ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 795,0 минг сўмга (30245 - 29450) ошган. Шундан 442,0 минг сўми (795,0 . 55,6 : 100) ходимлар сонининг кўпайганлиги эвазига вужудга келган. Меҳнат унумдорлиги ошганлиги эвазига туристик фирмалар маҳсулотнинг ҳажми 353,0 минг сўмга (795,0 . 44,4 : 100) кўпайган. Икки омил таъсири умумий натижани беради, яъни:

442,0 + 353,0 = + 795,0 минг сўм.

Ушбу усул ҳам туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилишда, улар фаолияти самарадорлигини оширишда ички имкониятларни ахтариб топишда кенг қўлланилади.

2.2.6. Индекс усули

Бу усул статистиканинг умумий назарияси фанида батафсил ёритилган. Таҳлил фани бухгалтерия ҳисоби ва статистика фанлари асосида вужудга келганлигини туфайли статистика фанининг бир қанча усулларида фойдаланади. Шулардан бири индекс усулидир. Бу усул жуда кўп қиррали бўлганлиги туфайли уни иқтисодий ишларнинг ҳамма жабҳаларида қўллаш мумкин. Шу туфайли индекс усулига бағишланган мавзу жуда кенг ва кўп қирралидир.

Биз мазкур ишнинг ушбу бобида шу усулнинг туристик фирмалар омилли таҳлилида қўлланилишини кўриб чиқишни тавсия қиламиз. Бу усулдан омилли таҳлил қўлланиладиган барча соҳаларда фойдаланиш мумкин.

Индекс усулида жуда кўп қўлланиладиган боғланиш: маҳсулот ҳажмининг (Q) ўзгариши унинг миқдори (q) ва баҳосига (p) боғлиқ эканлигини кўриш мумкин. Маҳсулотнинг режадаги ҳажмини (q_o p_o) ва ҳақиқатдаги ҳажмини (q_1 p_1) тегишли формулада ифодалаб олинса, унинг режа бажарилиш индекси қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$J_{qp} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_o p_o}$$

Маҳсулотнинг ҳисобот давридаги ўзгаришининг мутлоқ миқдорини аниқламоқчи бўлсак унинг суръатидан махражини айириш кифоя:

$$\Delta Q = \sum q_1 p_1 - \sum q_o p_o$$

Формуладан кўриниб турибдики натижага иккита омил таъсир қилади. Бу омиллар таъсирини ҳисоблаш учун биринчидан, маҳсулот ҳажмининг ҳақиқий миқдорини режадаги (асос йилидаги) нархда ифодалаш лозим, яъни q_1 p_o. Натижа ўзгаришига маҳсулот миқдорининг таъсирини (ΔQ_q) топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади.

$$\Delta Q_q = \sum q_1 p_o - \sum q_o p_o$$

Маҳсулот ҳажмининг баҳо эвазига ўзгарганлигини топиш учун маҳсулотнинг ҳақиқий қийматидан ($\sum q_1 p_1$) унинг ҳақиқий миқдорини базис давридаги баҳо билан ҳисобланган қийматидан ($\sum q_1 p_o$) айриш кифоя. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир:

$$\Delta Q = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_o.$$

Ушбу усулни туристик фирмаларда ҳам сотилган маҳсулот ёки соф тушум каби кўрсаткичларни таҳлил қилишда қўллаш мумкин. Аниқ маълумотларни қўллаб ҳисоб - китобларни амалга ошириш мумкин (2.7-жадвал).

2.7 - жадвал

Туристик фирмалар маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига унинг миқдори ва баҳосининг таъсирини индекс усули билан аниқлаш

Туристик фирмалар-да маҳсул-от турлари	Миқдори, дона		Баҳоси, сўм		Туристик фирмаларда маҳсулот ҳажми	
	Режада	Ҳақи-қатда	Режада	Ҳақи-қатда	Режада	Ҳақи-қатда
А	450	500	15	16	6750	8000
Б	230	235	8	6	1840	1410
В	670	710	7	9	4690	6390
Жами					13280	15800

Жадвал маълумотлари асосида туристик фирмаларда маҳсулот ҳажми бўйича режанинг бажарилиш индекси 1,190 га тенг :

$$Jqp = \frac{15800}{13280} = 1{,}190 \text{ ёки } 119{,}0\ \%.$$

Натижанинг умумий мутлоқ фарқи 2520 сўмни (15800 - 13280) ташкил қилади. Маҳсулот физик ҳажмининг агрегат индекси (маҳсулотнинг режадаги ва ҳақиқатдаги миқдори бир хил баҳода ҳисобланганда) қуйдагини ташкил қилади:

$$J\,q = \frac{\sum q_1 p_o}{\sum q_0 p_o} = \frac{(500 \times 15) + (235 \times 8) + (710 \times 7)}{13280} = \frac{14350}{13280} =$$

$$= 1{,}081 \text{ ёки } 108{,}1\ \%.$$

Шундай қилиб, ҳисобот даврида туристик фирмаларда маҳсулотнинг миқдори кўпайиши маҳсулот ҳажмини режадагига нисбатан 8,1 % ёки 1070 сўмга (14350 - 13280) оширган.

Баҳо агрегат индекси (суратида маҳсулот миқдори ва баҳоси режада) 1,101 ни ташкил қилган :

$$J\,q = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_o} = \frac{15800}{14350} = 1{,}101 \text{ ёки } 110{,}1\%.$$

Демак, маҳсулотнинг умумий ҳажми баҳо омили таъсирида 10,1% га ошган, мутлоқ миқдори эса 1450 сўмга (15800 - 14350) кўпайган.

Натижада шу икки омилнинг таъсири нисбий ва мутлоқ миқдорда ҳам аниқлаш мумкин. Икки омил индексининг кўпайтмаси умумий индексга тенг бўлиши керак:

$$1{,}081 \cdot 1{,}101 = 1{,}190$$

Натижа ўзгаришининг мутлоқ миқдорини топиш учун шу икки омил йиғиндиси олинади:

$$1070 + 1450 = +\,2520 \text{ сўм.}$$

Омилли таҳлил одатда ички имкониятларни топиш ва тегишли бошқарув қарорларини қабул қилишга имконият яратади. Мазкур ҳолатда икки омил ҳам ижобий таъсир қилганлиги учун аҳволни ижобий баҳолаб шу икки омил ўзгаришида салбий ҳолат кузатилмаганлиги туфайли унинг ички имкониятларини бошқа омиллардан ахтариш мақсадга мувофиқдир. Аммо биз барча ҳолатларда мазкур масалага методологик нуқтаи назардан ёндошганлигимиз туфайли, уларни қўллашга аҳамият беришни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Индекс усулидан фойдаланганда омиллар таъсирини индивидуал индекслар орқали ҳам ҳисоблаш мумкин. Масалан, туристик фирмалар сотилган маҳсулоти умумий ҳажмига туристик фипмалар томонидан хизмат кўрсатилаётган аҳолининг сони (А), ўртача жон бошига тўғри келадиган хизмат даражаси (И) ва ўртача баҳо (Р) таъсир қилади. Бу боғлиқлик қуйидагича ифодаланади:

$$\mathbf{Q = A \cdot И \cdot P}$$

Бунда Q - туристик фирмаларда сотилган маҳсулотнинг умумий ҳажми.

Ушбу омилларнинг туристик фирмаларда сотилган маҳсулотнинг умумий ҳажмига таъсирини аниқлаш учун уларнинг индивидуал индекслари аниқланади ва улар қуйидагича ҳисобланади (4.8-жадвал).

Пойафзал сотилишининг умумий ҳажмига омиллар таъсирини индивидуал индексини қўллаб ечадиган бўлсак у қуйидаги боғланишга эга бўлади:

JQ = ia . iи . ip

Натижага омиллар таъсири қуйидагича аниқланади:

2.8 – жадвал

Туристик фирмаларда сотилган маҳсулот умумий ҳажмининг ўзгаришига кўрсаткичларнинг индивидуал индексларини аниқлаш йўли билан омиллар таъсирини ҳисоблаш усули

Кўрсаткичлар	Асос йилида	Ҳисобот йилида	Индивидуал индекслар
1. Туристик фирмалар хизмат кўрсаттган аҳолининг сони, минг киши (А)	10,4	10,9	1,048
2. Ўртача жон бошига тўғри келадиган туристик хизматлар миқдори, бирликда (И)	2,6	2,9	1,115
3. Хизматларнинг ўртача баҳоси. сўм (Р)	36,2	37,4	1,034
4. Туристик фирмаларда соф тушум, минг сўм (Q)	978,8	1182,2	1,208

1. Туристик фирмалар хизмат кўрсаттган аҳоли сонининг асос йилига нисбатан 0,5 минг кишига (10,9 - 10,4) ошиши туристик фирмаларда соф тушум ҳажмини 47,0 минг сўмга кўпайтирган:

(Qa =(Q0 . ia) - Q0 = (978,8 . 1.048) - (978.8) =1025.8 - 978,8= +47.0 минг сўм.

2. Аҳоли жон бошига тўғри келадиган туристик хизматлар даражасининг 0,3 тага (2,9 - 2,6) ошиши ушбу кўрсаткич ҳажмини кўпайтиришнинг асосий омили бўлган. Бу омил таъсирида ўрганилаётган кўрсаткич 118,0 минг сўмга ошган:

(Qи = (Q0 . ia . iи) - (Q0 . ia) = (1025,8 . 1,115)-1025,8 = 1148,8 - 1025,8 =

= + 118,0 минг сўм.

3. Туристик хизматларнинг ўртача баҳоси 1,2 сўмга ошган (37,4 - 36,2) .

Бу омил эвазига таҳлил қилинаётган кўрсаткичнинг миқдори 38,4 минг сўмга кўпайган:

$\Delta Q_p = (Q_0 . i_a . i_и . i_p) - (Q_0 . i_{a.} . i_и) = 1143,8 . 1,034 - 1148,8 = 1182,2$ -

1148,8 = + 38,4 минг сўм.

Ҳамма омиллар таъсирининг йиғиндиси туристик фирмалар соф тушуми ҳажмининг ҳисобот йилида, асос йилига нисбатан умумий фарқини беради:

$$\Delta Q = \Delta Q_а \pm \Delta Q_и \pm \Delta Q_р = 47,0 + 118,0 + 38,4 = + 203,4 \text{ минг сўм.}$$

Омилли таҳлилда қўлланиладиган усуллардан анча қўлайи индекс усулидир, чунки бу усулни қўллаш жараёнида бир вақтнинг ўзида омилларнинг натижага ҳам мутлоқ, ҳам нисбий таъсирини аниқлаш мумкин.

2.2.7. Фарқлаш усули

Туристик фирмаларда омилли таҳлилни амалга ошириш учун ушбу усул ҳам кенг қўлланилади. Хўжалик фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар бир-бири билан чамбарчас боғлиқ. Бунда бир кўрсаткич натижа деб қаралса, шунга боғлиқ бўлган қолган кўрсаткичлар таъсир қилувчи омиллар сифатида намоён бўладилар.

Фарқлаш усулининг моҳияти шундаки, натижа кўрсаткичига омиллар таъсирини аниқлаш учун ҳисобланаётган омилнинг фарқи олиниб қолган омилларнинг жойлашиш тартибига қараб асос ёки ҳисобот давридаги миқдори олинади. Масалан, натижа кўрсаткичи (туристик фирмалардаги соф тушум) билан (Т) унга таъсир қилувчи омиллар: ходимларнинг рўйхатдаги сони (Х) ва меҳнат унумдорлиги (МУ) ўртасидаги боғланиш қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$\mathbf{T = X \cdot МУ}$$

Ушбу формуладаги омилларнинг таъсирини фарқлаш усули билан аниқлайдиган бўлсак, биринчи омил, яъни ходимларнинг рўйхатдаги сонининг соф тушум миқорига таъсирини (ΔT_x) ҳисоблаш учун шу омилнинг фарқини (X_1-X_0) иккинчи омил, яъни меҳнат унумдорлигининг асос (режа) кўрсаткичига ($МУ_0$) кўпайтирилади:

$$\mathbf{\Delta Tx = (X_1 - X_0) \cdot МУ_0}$$

Иккинчи омил, яъни меҳнат унумдорлигининг соф тушум миқори ўзгаришига таъсирини (ΔТму) топиш учун шу омилнинг фарқи олинади ($МУ_1$ - $МУ_0$) биринчи омил - ходимларнинг ўртача йиллик рўйхатдаги сонининг ҳисобот давридаги миқдорига (X_1) кўпайтирилади:

$$\mathbf{\Delta Тму = X_1 \cdot (МУ_1 - МУ_0)}$$

Шу икки омилнинг таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлиши лозим:

$$\mathbf{\Delta T = \Delta Tx \pm \Delta Тму}$$

Ушбу боғланишни аниқ мисоллар ёрдамида кўриб чиқиш мумкин. Бу эса тавсия қилинаётган назарий ҳисоб-китобларнинг амалиётга қулланилишидан ҳам далолат береди (2.9 - жадвал).

2.9 - жадвал

Туристик фирмалар соф тушуми ҳажмига ходимларнинг рўйхатдаги сони ва меҳнат унумдорлиги ўзгаришининг таъсирини фақрлаш усули билан аниқлаш йўллари

Кўрсаткичлар	Режада	Ҳақиқатда	Фарқи (+,-)		
			Жами	Шу жумладан	
				Ходимлар сони эвазига	Меҳнат унумдорлиги эвазига
1. Ходимларнинг ўртача йиллик рўйхатдаги сони, киши	8038	8057	+ 19	х	х
2. Меҳнат унумдорлиги, сўм	6282,0	6365,5	83,5	х	х
3. Туристик фирманинг соф тушуми, минг сўм	50495	51287	+792,0	+119,3	+ 672,7

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, туристик фирманинг соф тушуми режага нисбатан 792,0 минг сўмга кўп бўлган. Бунга қуйидаги омиллар таъсир қилган:

1. Ходимларнинг ўртача йиллик рўйхатдаги сонининг 19 кишига кўпайганлиги туристик фирманинг соф тушуми ҳажмини 119,3 минг сўмга кўпайтирган:

$$(19 \ . \ 6282,0 = + 119,3)$$

2. Ҳисобот йилида меҳнат унумдорлигининг 83,5 сўмга кўпайиши туристик фирманинг соф тушумини 672,7 минг сўмга кўпайтиришга мувоффақ бўлган:

$$(8057 \ . \ 83,5 = + 672,7).$$

Ушбу икки омил таъсири товар оборотининг умумий фарқига тенг:

$$119,3 + 672,7 = + 792,0 \text{ минг сўм.}$$

Фарқли усули натижага таъсир этувчи омиллар сони учта ва ундан ортиқ бўлган тақдирда ҳам, агар улар ўртасидаги боғлиқлик

кўпайтириш билан ифодаланса, қўлланилиши мумкин. У ҳолда натижага **биринчи омилнинг таъсирини** топиш учун унинг фарқини қолган икки омилнинг режадаги миқдорига кўпайтирилади. Чиққан натижа биринчи омил таъсири бўлиб ҳисобланади.

Натижа ўзгаришига **иккинчи омилнинг таъсирини** топиш учун биринчи омилнинг ҳақиқий миқдори иккинчи омилнинг фарқига ва учинчи омилнинг режадаги даражасига кўпайтирилади. Чиққан натижа шу омилнинг таъсири бўлиб ҳисобланади.

Натижага **учинчи омилнинг таъсири** ҳам худди шу тартибда ҳисобланади. Унда биринчи ва иккинчи омилларнинг ҳақиқий миқдорига учинчи омилнинг фарқи кўпайтирилади. Чиққан натижа учинчи омил таъсири бўлиб ҳисобланади. Мисол учун қуйидаги математик боғлиқликни олайлик :

$$\mathbf{T = Ш.\ Мш.\ Тм.}$$

Бунда : Т - соф тушум ҳажми;

Ш - туристик фирмаларнинг ўртача сони;

Мш- ҳар бир туристик фирмага тўғри келадиган туристлар сони;

Тм - битта туристга тўғри келадиган соф тушум ҳажми.

Туристик фирманинг соф тушуми ўзгаришига туристик фирмаларнинг ўртача сони ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\mathbf{\Delta\ T\ ш = (Ш_1 - Ш_0)\ .\ Мш_0\ .\ Тм_0}$$

Туристик фирманинг соф тушумининг ҳар бир туристик фирмага тўғри келадиган туристлар сони ўзгариши эвазига ўзгарганлигини фарқлаш усули билан аниқлаш учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\mathbf{\Delta\ Тмш = Ш_1\ .\ (Мш_1 - Мш_0)\ .\ Тм_0}.$$

Туристик фирманинг соф тушумининг битта туристга тўғри келадиган соф тушум эвазига ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$\mathbf{\Delta\ Ттм = Ш_1\ .\ Мш_1\ .\ (Тм_1 - Тм_0)}$$

Одатдагидек барча омиллар таъсири туристик фирма соф тушумининг умумий фарқига тенг бўлиши лозим:

$$\mathbf{\Delta\ T = \Delta\ Тш \pm \Delta\ Тмш \pm \Delta\ Ттм}$$

Юқорида келтирилган усулнинг амалиётда қўлланилишини аниқ маълумотларни қўллаб исботлаш мумкин (2.10-жадвал).

2.10 - жадвал

Туристик фирманинг соф тушумининг ўзгаришига алоҳида омиллар таъсирини фарқлаш усули билан аниқлаш ҳисоби

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+,-)
1. Туристик фирмаларнинг ўртача сони, бирликда	128	130	+ 2
2. Ҳар бир туристик фирмага тўғри келадиган туристлар сони, киши	4,1	4,5	+0,4
3. Битта туристга тўғри келадиган соф тушум ҳажми, минг сўм	47,34	45,17	- 2,17
4. Туристик фирманинг соф тушуми, минг сўм	24845,6	26425,2	+ 1579,6

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики туристик фирманинг соф тушуми ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 1579,6 минг сўмга кўпайган. Бу ўзгаришга қуйидаги омиллар таъсир кўрсатган:

1. Туристик фирмаларнинг ўртача сонининг 2 тага кўпайганлиги соф тушум ҳажмини 388,2 минг сўмга кўпайтирган.

(2 . 4,1 . 47,34)

2. Ҳар бир туристик фирмага тўғри келадиган туристлар сонининг 0,4 кишига кўпайиши соф тушумни 2461,9 минг сўмга оширган:

(130 . 0,4 . 47,34).

3. Битта туристга тўғри келадиган соф тушум ҳажмининг 2,17 минг сўмга пасайишини соф тушум ҳажмини 1268,5 минг сўмга камайтирган:

(130 . 4,5 . (- 2,17)).

Барча омилларнинг таъсири, одатдагидек, натижанинг умумий фарқига тенг:

388,2 + 2461,9 - 1268,5 = + 1579,6 минг сўм.

Ушбу омилли таҳлил натижасига асосан мазкур туристик фирмада мавжуд ички имкониятларни аниқлаш мумкин. Бу имконият битта туристга тўғри келадиган соф тушум ҳажмини оширишда намоён бўлмоқда. Агар ҳисобот йилида ушбу омил ўтган йилги даражада бўлганда эди соф тушум яна 1268,5 минг сўмга кўпайган бўлар эди. У

ҳолда соф тушумнинг ҳақиқий ҳажми 26425,2 минг сўм эмас, балки 27693,7 минг сўмга тенг бўлар эди:

(26425,2 + 1268,5).

Туристик фирмаларда соф тушумнинг режаси ёки ўтган йилга нисбатан ўсиш суръати ҳам ошган бўлар эди. ?исобот даврида соф тушумнинг ўсиш суръати 6,4 фоизни ташкил қилди:

(26425,2 : 24845,6 . 100) - 100).

Агарда аниқланган ички резевлардан тўлиқ фойдаланилганда эди ҳисобот йилида соф тушумнинг ўсиш суръати 111,5 фоизни ташкил қилган бўлар эди:

(27697,3 : 24845,6 . 100).

Булардан кўриниб турибдики, фарқлаш усули ҳам туристик фирмалар хўжалик фаолияти таҳлилининг таркибий қисми сифатида улардаги ички имкониятларни ахтариб топиш ва уларни амалиётга сафарбар қилиш йўлларини ишлаб чиқишда муҳим иқтисоий дастаклардан бири сифатида намоён бўлади.

2.2.7. Интеграл усул

Бу усул бир томондан анъанавий усулларга , иккинчидан эса, математик усулга мансуб такомиллашган усулдир. Натижа кўрсаткичига алоҳида омиллар таъсирини интеграл усули билан аниқлаш фарқлаш, занжирли алмаштириш каби усулларнинг такомиллашган шаклидир. Интеграл усулининг бир қанча ижобий томони мавжу. Булар қуйидагилардан иборат:

1. Агарда занжирли алмаштириш ёки фарқлаш усулларида омиллар, кетма-кетлиги ўзгарса, уларнинг натижа ўзгаришига таъсири ҳам ҳар хил бўлади. Бу усулда эса у ёки бу омилнинг таъсирини ҳисоблашда кетма-кетликка риоя қилишни талаб қилмайди.

2. Омилларнинг сони ва кетма-кетлиги ўзгаришидан қатъий назар омиллар таъсири ҳамиша бир хил ҳажмда бўлади ва энг муҳими тўғри топилади.

3. Интеграл усули детерминал омили таҳлилнинг бош муаммосини тушунтиришга ёрдам беради. Битта ҳисобот давр чегарасида омиллар ўзгариши динамикаси аниқ бўлган тақдирда омиллар таъсирини фақат интеграл усули билан илмий асослаб бериш ва баҳолаш мумкин.

4. Интеграл усули билан боғлиқ ҳисоблар бир тарафдан математик таҳлил асосларини билишни талаб қилса, бошқа томондан занжирли алмаштириш усулига нисбатан ҳисобларни бажаришни тақозо қилади.

Шу сабабли бу усулнинг қўлланилиши ЭХМ шароитида яхши самара беради.

Уларнинг айримларини кўриб чиқамиз. Натижа кўрсаткичга омиллар таъсирини ҳисоблашнинг турли шакллари мавжуд. Натижага иккита омил таъсир қиладиган бўлса, қуйидаги боғлиқлик бўлади :

$$У = X_1 . X_2$$

Бу ҳолда омиллар таъсири қуйидагича аниқланади:

Натижа ўзгаришига биринчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун куйидаги формуладан фойдаланиш тавсия этилади:

$$\Delta Уx_1 = X_2^o . \Delta X_1 + \left(\frac{1}{2} (\Delta X_1 . \Delta X_2)\right)$$

Натижа ўзгаришига иккинчи омилнинг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\Delta Уx_2 = X_1^o . \Delta X_2 + \left(\frac{1}{2} (\Delta X_1 . \Delta X_2)\right)$$

Юқоридаги формулаларга асосан, натижа кўрсаткичларига омиллар таъсирини ҳисоблашни аниқ мисолларда кўриб чиқамиз. Масалан, туристик фирманинг соф тушуми ҳажмига ишлаб чиқариш фондлари ва улар самарадорлигининг таъсирини ҳисоблаш талаб қилинади, деб фараз қиламиз. Уларни аниқлаш учун қуйидаги жадвалдан фойдаланилади (2.11-жадвал).

2.11 - жадвал.

Туристик фирманинг соф тушуми ҳажмига асосий воситалар ва улар самарадорлигининг таъсирини интеграл усулида аниқлаш

Кўрсаткичлар	Шартли белгилари	Режада	Ҳақиқат-да	Фарқи (+,-)
Туристик фирманинг соф тушуми, минг сўм	М	43420	45850	+ 2430
Асосий фондларининг ўртача йиллик қиймати, минг сўм	АФ	47115	47825	+ 710
Фондлар самарадорлиги (бир сўм фондга тўғри келадиган товар маҳсулоти), тийин	ФС	92,16	95,87	+ 3,71

Жадвалда келтирилган маълумотлар асосида натижанинг ўзгаришига омиллар таъсирини интеграл усулида аниқлаш мумкин.

1. Туристик фирманинг соф тушуми ҳажмига асосий воситалар ўртача йиллик қийматининг таъсири эвазига ўзгариши 668,5 минг сўмни ташкил қилди.

$$\Delta Мф = 710 \cdot 92{,}16 + \frac{710 \cdot 3{,}71}{2} = + 668{,}5 \text{ минг сўм.}$$

2. Туристик фирманинг соф тушуми ҳажмига асосий воситалар самарадорлиги таъсири эвазига ўзгариши 1761,5 минг сўмни ташкил қилди:

$$\Delta Мфс = 3{,}71 \cdot 47115 + \frac{710 \cdot 3{,}71}{2} = + 1761{,}5 \text{ минг сўм.}$$

Икки омилнинг таъсири биргаликда туристик фирманинг соф тушуми ҳажмининг умумий фарқини беради 668,5 + 1761,5 = + 2430 минг сўм.

Натижа ўзгариши учта омилга боғлиқ бўлган шароитда интеграл усулидан ҳам фойдаланиш мумкин. Масалан, “У” натижа X_1, X_2, X_3 омиллар ўзгаришига боғлиқ бўлса тенглама қуйидагича бўлади:

$$\mathbf{У = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3}$$

Бу ҳолда натижа ўзгаришга биринчи омилнинг таъсири ($\Delta Ух_1$) қуйидагича аниқланади:

$$\mathbf{\Delta Ух_1 = \frac{1}{2} \Delta X_1 (X_2^{o} \cdot X_3^{1}) + (X_1^{2} \cdot X_1^{3}) + \frac{1}{3} (\Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3).}$$

Натижа ўзгаришига иккичи омилнинг таъсирини ($\Delta Ух_2$) топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\mathbf{\Delta Ух_2 = \frac{1}{2} \Delta X_2 (X_1^{o} \cdot X_3^{1}) + (X_1^{1} \cdot X_3^{o}) + \frac{1}{3} (\Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3).}$$

Натижа ўзгаришига учинчи омилнинг таъсирини ($\Delta Ух_3$) топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\mathbf{\Delta Ух_3 = \frac{1}{3} \Delta X_3 (X_1^{o} \cdot X_2^{1}) + (X_1^{1} \cdot X_2^{o}) + \frac{1}{3} (\Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \cdot \Delta X_3).}$$

Ушбу назарий усулни аниқ маълумотларни қўллаб амалиётда фойдаланиш йўлини кўриб чиқамиз. Фараз қилайлик, туристак фирмаларда товар захирасининг айланиш тезлиги савдо залида банд

бўлган ходимлар меҳнат унумдорлиги (X_1), уларнинг умумий ходимлардаги улуши (X_2) ва товар захираларининг ходимлар билан таъминланганлиги (X_3) га боғлиқ. Бу қуйидаги формулада ифодаланади:

$$У = X_1 . X_2 . X_3$$

Ушбу боғлиқликни амалий маълумотлар ёрдамида қуйидаги жадвалда кўриб чиқилади (2.12-жадвал).

2.12 - жадвал

Туристик фирмаларда товар захиралари айланиш тезлигига таъсир этувчи учта омилларни интеграл усул билан аниқлаш йўллари.

Кўрсаткичлар	Шартли белгилар	Режада	Ҳақи қатда	Фарқи (+,-)
1. Туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларининг меҳнат унумдорлиги, минг сўм	X_1	120,5	122,1	+ 1,6
2. Туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларнинг умумий ходимлардаги улуши, %	X_2	65,2	63,4	- 1,8
3.Товар захираларининг бевосита туристларга хизмат қиладиган ходимлар билан таъминланганлиги, киши	X_3	40,5	42,1	+ 1,5
4.Туристик фирмаларда товар захираларининг айланиш тезлиги, марта	У	3,18	3,26	+ 0,08

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, товар захираларининг айланиш тезлигига туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларининг меҳнат унумдорлиги, туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларининг умумий ходимлар сонидаги улуши ва товар захираларининг бевосита туристларга хизмат қиладиган ходимлар билан таъминланганлиги таъсир кўрсатади. Ушбу омилларнинг товар захираларнинг айланиш тезлигига таъсирини топиш учун юқорида келтирилган боғланишдан ва интеграл усулидан фойдаланилади.

1. Туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларининг меҳнат унумдорлиги ошиши товар захиралари айланиш тезлигини 0,05 марта оширган:

$$\Delta Ух_1 = \frac{1}{2}\cdot 1,6 \cdot (65,2 \cdot 12,1 + 63,4 \cdot 40,5) + \frac{1}{3}\cdot 1,6 \cdot (-1,8) \cdot 1,5 =$$

$$= 0,8.(2744,92 + 2567,7) - 1,44 = 0,8 \cdot 5312,62 - 1,44 = 4250,1 - 1,44 =$$

$$= 4248,7 \text{ ёки } 0,05 \text{ марта.}$$

2. Туристларга бевосита хизмат қиладиган ходимларнинг умумий ходимлардаги улушининг камайиши ўрганилаётган кўрсаткични режага нисбатан 0,09 мартага камайтирган:

$$\Delta Ух_2 = \frac{1}{2}(-1,8)(120,5 \cdot 42,1 + 122,1 \cdot 40,5) + \frac{1}{3}\cdot 1,6 \cdot (-1,8) \cdot 1,5 =$$

$$=1,9(5073,05 + 4945,05)-1,44 =-0,9.10018,1 -1,44 = - 9016,29 - 1,44 =$$

$$= - 0,9 \cdot 10018,1 - 1,44 = - 9016,29 - 1,44 = - 9017,7 \text{ ёки } - 0,09.$$

3. Товар захираларининг бевосита туристларга хизмат қиладиган ходимлар билан таъминланганлигининг ошиши товар захиралари айланиш тезлигини ҳам 0,12 мартага оширган:

$$\Delta Ух_2 = \frac{1}{2}\cdot 1,5\,(120,5 \cdot 63,4 + 122,1 \cdot 65,2) + \frac{1}{3}\cdot 1,6 \cdot (-1,8) \cdot 1,5 =$$

$$=0,75(7639,7 + 7960,2)-1,44 = 0,75\,(15600,62-1,44) =11700,5 - 1,44 =$$

$$= 11699,0 \text{ ёки } 0,12 \text{ марта.}$$

Ҳамма омилларнинг йиғиндиси натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлади :

$$\Delta У = \Delta Ух_1 \cdot \Delta Ух_2 \cdot \Delta Ух_3 = 0,05 - 0,09 + 0,12 = + 0,08 \text{ марта.}$$

Амалда натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқликлар касрли бўлиши ҳам мумкин. Масалан, меҳнат унумдорлиги (У) туристик фирмаларнинг соф тушими ҳажми (X_1) ва ходимлар сони (X_2) билан бевосита боғлиқдир. Бу ҳолда қуйидаги тенглама келиб чиқади:

$$\mathbf{У = \frac{X_1}{X_2}}$$

Ушбу формулага интеграл усулини қўллаб натижага биринчи омилнинг, яъни соф тушум ўзгаришининг таъсирини аниқлаш лозим бўлса қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta У x_1 = \left(\frac{\Delta X_1}{\Delta X_2}\right) \cdot \ln\left(\left|\frac{X_2^o}{X_1^o}\right|\right)$$

Натижанинг иккинчи омил эвазига ўзгаришини топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\Delta У x_2 = \Delta У - \Delta У x_1$$

Жуда кўп ҳолларда ишлаб чиқариш корхоналарида рентабеллик даражасига таъсир қилувчи омилларни ҳисоблашга тўғри келади. Бу боғлиқликни қуйидаги формула билан ифодалаш мумкин :

$$У = \frac{X_1}{X_2 + X_3}$$

Бунда У - рентабеллик даражаси; X_1 - фойда суммаси;
X_2 - асосий воситаларнинг ўртача қиймати ;
*X_3 - айланма мабл**ағларн**инг ўртача қиймати.*

Ушбу формулага асосан рентабеллик даражасига барча омилларнинг таъсирини аниқлаш мумкин.

1. Рентабеллик даражасининг фойда суммаси эвазига ўзгаришини топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади :

$$\Delta У x_1 = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \ln\left(\left|\frac{X_2^1 + X_3^1}{X_2^0 + X_3^o}\right|\right)$$

2. Рентабеллик даражасининг ўзгаришига асосий воситаларниниг таъсирини ($\Delta У x_2$) топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир:

$$\Delta У x_2 = \frac{\Delta У - \Delta У x_1}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \cdot \Delta X_2$$

3. Айланма маблағлар (капитал) суммаси ўзгаришининг рентабеллик даражасига таъсирини топиш учун ($\Delta У x_3$) қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз :

$$\Delta У x_3 = \frac{\Delta У - \Delta У x_1}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \cdot \Delta X_3$$

Умумий натижанинг ўзгариши (ΔУ) шу учта омил таъсирига тенг бўлиши керак:

$$\Delta У = \Delta Ух_1 \pm \Delta Ух_2 \pm \Delta Ух_3$$

Шуни таъкидлаш лозимки, интеграл усули анча мураккаб бўлиб, кўпроқ меҳнат ва ортиқча харажатлар талаб қилади. Тадқиқот натижалари шуни кўрсатдики, омиллар бўйича фарқ унчалик катта бўлмаган тақдирда, яъни 10 % гача бўлганда интеграл усули билан аниқланган омиллар таъсирини занжирли алмаштириш усули билан аниқлангани каби деярли фарқ қилмайди. Бундай ҳолларда, ишни осонлаштириш мақсадида занжирли алмаштириш усулидан бемалол фойдаланиш мумкин. Агар омиллар кетма-кетлиги тўғри аниқланиб қўйилган бўлса барча ҳолларда ҳам занжирли алмаштириш усулидан бемалол фойдаланавериш мумкин.

Хўжалик фаолиятини таҳлил қилишдан асосий мақсад ҳар бир ишлаб чиқарувчи, хизмат қилувчи ёки бошқа фаолият билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларда мавжуд бўлган ички имкониятларни ахтариб топишдан иборатдир. Бу таҳлилда қўлланиладиган барча усуллар билан ҳам аниқланиши мумкин. Бироқ таҳлилчи қайси усулни қачон қўллашни яхши билиши лозим. Бу эса, ўз навбатида, таҳлилда қўлланиладиган усулларни мукаммал ўзлаштириб олишни тақозо қилади.

Келажакда таҳлилни такомиллаштиришда фақат унда қўлланиладиган усулларни такомиллаштириб қолмасдан, балки фаолиятни тўғри ифодалайдиган кўрсаткичларни ҳам токомиллаштиришни талаб қилади. Ҳозирги бозор муносабатлари шаклланаётган бир пайтда иқтисодий кўрсаткичлар ҳам ўзгармоқда. Миллий ҳисоб тизими бухгалтерия ҳисобининг миллий андозалари жорий қилинди ва айримлари эндиликда босқичма-босқич жорий қилинмоқда. Амалиётда эса шуларга мос кўрсаткичлар вужудга келмоқда. Булар эса бухгалтерия ва статистик ҳисоботлардаги кўрсаткичлар тизимига ҳам тегишли ўзгаришлар ва қўшимчалар киритишни тақозо қилади.

2.2.8. Кичик сонлардан фойдаланиш усули

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир хўжалик юритувчи субъектларнинг молиявий-хўжалик фаолиятини тўғри ва ҳаққоний баҳолаш лозимлигини ҳаёт тақозо қилмоқда. Олдинги режали иқтисодиёт шароитида иқтисодий фаолият натижасини баҳолашнинг асосий мезони умумлашган кўрсаткичлар бўйича режанинг бажарилиши эди. Эндиликда фақат бундай кўрсаткичлар билан

натижага тўғри баҳо бериб бўлмайди. Бу камчиликни бартараф қилиш учун таҳлилда қўлланиладиган кичик сонлар усулидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Бу усулнинг моҳияти шундаки, агар туристик фирма бирданига бирқанча фаолият билан шуғулланаётган бўлса, ёки бирқанча туристик маҳсулот ишлаб чиқараётган бўлса ҳаммасидан фойда олиши, манфаатдор бўлиши лозим. Акс ҳолда, ҳозирги шароитда бир қисм фаолият самарасиз бўлади, у фақат фирмага зарар келтиради. Масалан, туристик фирма ўзининг асосий фаолияти билан биргаликда яна 4 та қўшимча фаолият билан ҳам шуғулланади, деб фараз қиламиз. Бироқ фойда фирма учун қайси фаолиятдан келишидан қати назар у фойда бўлиб ҳисобланади. Унинг натижасини таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (2.13-жадвал).

2.13 - жадвал

Туристик фирма шуғулланаётган фаолиятлар бўйича молиявий натижанинг ҳолати

Фаолият турлари	**Сотиш қиймати (даромадлари)**	**Таннархи (харажатлари)**	**Фойда +, (зарар -)**	**Ҳисобланган харажати (таннархи)**
1. Туристик фаолият	48530	41371	+7159	41371
2. Овқатланиш фаолияти	22450	23542	- 1092	22450
3. Савдо	51230	56213	- 4983	51230
4. Маиший хизмат	4150	3186	+965	3186
5. Тиббий хизмат	11342	10111	+1231	10111
Жами:	**137703**	**134423**	**+3280**	**128348**

Туристик фирма шуғулланадиган бешта фаолият бўйича 3280 минг сўм фойда олишга мувоффақ бўлган. Умуман олганда бу кўрсаткич ёмон натижа эмас. Аммо туристик фирма шуғулланаётган бешта фаолиятнинг иккитаси зарар билан якунланган. Оқибатда бу зарар қолган учта фаолият эвазига қопланиб кетилган.

Бозор муносабатлари шароитида туристик фирмаларнинг фаолияти бундай натижалар билан тугалланиши мақсадга мувофиқ эмас. Фирма ёки бошқа хўжалик юритувчи субъектлар ҳозирги шароитда ҳар қандай фаолиятдан фойда олиши лозим. Шу туфайли ушбу таҳлил қилаётган фирмада 3280 минг сўм фойдага эришилган дейиш мумкин. Аммо уни чуқурроқ таҳлил қилинса иқтисодий вазият бутунлай бошқача эканлигини кўрамиз. Ушбу фойда мазкур туристик

фирмада янада кўпроқ бўлиши мумкин эди. Чунки бу фойда замирида унинг қилган зарарлари ҳам қопланиб кетилган. Шу туфайли бу жараёндан тўғри хулоса чиқариш учун кичик сонлар усулини қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Туристик фирма ўзининг асосий фаолияти бўлган туристик хизмат кўрсатиш бўйича яхши ишлаган. Худди шундай ҳол маиший хизмат ва тиббий хизматда ҳам содир бўлган.

Туристик фирманинг ҳақиқий фаолияти натижасини чиқариш учун сотилган маҳсулотнинг ҳажми харажатлар ҳажмига нисбатан кўп бўлганлиги туфайли кичик сонлар билан ҳисобланиши зарур бўлган суммага ҳаражатлар суммасини таққослаб оламиз. Овқатланиш фаолияти ва савдода ҳаражатлар кўп бўлган. Уларни сотиш қиймати даражасида бўлиши керак эди, деб фараз қиламиз ва шу тур фаолиятлар бўйича ҳаражатларни сотиш қиймати миқдорида оламиз. Ҳаммаси қўшилиб чиқилади ва аниқланган суммасини ҳақиқий ҳаражат билан солиштириб кўрилса бошқа фаолият эвазига қанча ҳаражат қопланганлиги аниқланади.

Бизнинг мисолимизда бу миқдор 6075 минг сўмни (134423 - 128348) ташкил қилади, яъни иккита зарар билан ишлаётган фаолиятнинг 6070 минг сўмлик ҳаражати (1092 + 4983) қолган учта фаолият эвазига қопланганлиги аниқланади.

Ушбу усул орқали туристик фирма фаолиятиа мавжуд бўлган ички имкониятлар аниқланади. Агар ушбу фирма шу икки фаолият бўйича зарар кўрмай ишлаганда, яъни унинг фаолиятининг фойдалилик нуқтаси нолга тенг бўлганда қанча фойда олиш лозимлигини аниқлаш мумкин. Бу ҳолда фирма 3280 минг сўм эмас, балки 9355 минг сўм (137703 - 128348) фойда олиш мумкин экан.

Кичик сонларни туристик фирмаларда бизнес-режасининг бажарилишида ҳам қўллаш мумкин. Бунда кўрсаткичлар бевосита ҳақиқий эришилган натижалар билан эмас, балки кичик сонлар билан солиштирилади. Кичик сонлар режа бўладими ёки ҳақиқий, унан ьқати назар кичик миқдори олинади. Туристик фирма қошида кичик микрофирмалар мавжуд ва улар 4 та маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қиламиз. Бу бўйича фирма қуйидагича натижага эга (2.14-жадвал).

2.14 - жадвал.

Туристик фирма қошидаги кичик бизнес субъектларининг маҳсулот ишлаб чиқариши бўйича бизнес режасининг бажарилиши

(минг сўм)

Маҳсулот турлари, номлари	Режада	Ҳақиқатда	Режа ва ҳақиқатдаги кичик сонлар	Режанинг бажарилиши
Ўсимлик ёғи	5000	5000	5000	100,0
Совун	6000	6100	6000	101,7
Кунжара	7000	6800	6800	97,1
Сариқ ёғ	4000	4150	4000	103,8
Жами:	**22000**	**24050**	**21800**	**109,3**

Ушбу туристик фирма қошидаги корхонада режа 109,3 фоизга бажарилганлиги ушбу жадвал натижасидан кўриниб турибди. Аммо кунжара бўйича маҳсулот ишлаб чиқариш режаси 2,9 фоиз бажарилмаганлиги туфайли умумий кўрсаткичнинг миқдори 99,1 фоизни ташкил қилади.

(21800 : 22000) . 100 = 99,1 %.

2.3. Туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда қўлланиладиган математик моделларнинг типлари

Туризм соҳаси ҳам жуда кенг қамровли, ўта мураккаб, кўп омилларга боғлиқ жараён. Шу туфайли таҳлил жараёнида уларни ўрганишда одий анъанавий усуллар билан бирга математик моделларнинг типлпри ва усуллардан ҳам кенг фойдаланишни тақозо қилади.

Тадқиқотларимиз кўрсатмоқдаки, туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилиш жараёнида жуда кўп математик моделларнинг типлари қўлланилади. Уларнинг кўп учрайдиганлари ва туристик амалиётида кенг қўлланиладиганлари қўйидагилардир: аддитив модель, мультипликатив модель, касирли модель.

2.3.1. Аддитив модель

Ушбу модель натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик қўшув билан ифодаланганда қўлланилади. Масалан , “У” натижа бирқанча омиллар (X_1 , X_2 , . . . , $X_п$) йиғиндисидан иборат деб фараз қиламиз. Бунга мисол қилиб бир қанча туристик яирмаларнинг тушумлари йиғиндиси ёки битта туристик фирманинг бир ойлик тушуми, алоҳиа кунлар бўйича ва ҳ.к. У ҳолда аддититив моделнинг кўриниши қуйидагича бўлади

$$\mathbf{У = \sum_{i=1}^{п} Xi = X_1 + X_2 + X_3 + \ldots + X_п}$$

Бунда ∑ - йиғинди белгиси ; i - омилларнинг тартиб сони (i = 1,n); n - омилларнинг умумий сони;

Xi - i - омилнинг номи .

Ушбу модель туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилиш амалиётида жуда кўп қўлланилади. Масалан, акциядорлик жамиятларига қарашли корхоналар ишлаб чиқарган товар маҳсулотларининг ҳажми, уларда банд бўлган ишчи ва хизматчиларининг умумий рўйхатдаги сони ва ҳ.к. Фараз қиламиз ишлаб чиқариш акциядорлик жамиятига 10 та кичик корхона қарайди. Уларнинг ҳар бири ҳар хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарган. Барча ишлаб чиқарган маҳсулотни аниқлаш учун аддитив моделдан фойдаланганда қуйидаги формулага эга бўлинади :

$$У = \sum_{i=1}^{10} Xi = X_1 + X_2 + X_3 + \ldots + \overline{X_{10}} \quad (i=1,10)$$

2.3.2. Мультипликатив модель

Ушбу модель ҳам туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда кенг қўлланилади. Бу модель натижа билан омилнинг ўртасидаги боғлиқлик кўпайтириш билан ифодаланганда қўлланилади. Масалан, “У” натижа бирқанча омиллар (X_1 , X_2 , X_3 . . . , $X_п$) кўпайтмасидан иборат, деб фараз қиламиз. У ҳолда мультипликатив модельнинг кўриниши қуйидагича бўлади:

$$\mathbf{У = \prod_{i=1}^{п} Xi = X_1 \times X_2 \times X_3 \times \ldots \times X_п \qquad (i=1,\overline{п})}$$

Бунда ∏ - кўпайтириш белгиси ; i - омилларнинг тартиб сони;

(i = $\overline{1,n}$); n - омилларнинг умумий сони;

Xi - i - омилнинг номи.

Мазкур модель, таъкидланганидек, туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда кенг қўлланилади, чунки жуда кўп натижа амалиётда омилнинг кўпайтмасидан иборат бўлади. Масалан, туристик фирмалар томонидан сотилган моаҳсулот ҳажмига (М) таъсир қилувчи моддий техника базаси билан боғлиқ омилларни олайлик. Унга туристик шахобчаларнинг сони (Ш), ҳар бир туристик шахобчасига тўғри келадиган туристлар сони (Тс), ҳар бир туристга тўғри келадиган сотилган маҳсулот ҳажми (Тсм) таъсир қилади. Юқорида келтирилган натижа билан ушбу омиллар ўртасидаги боғлиқликни қуйидагича ифодалаш мумкин:

М = Ш . Тс . Тсм

Агар ҳар бир омилни мос равишда кетма-кет X_1 , X_2 , X_3 деб белгиласак, бу ҳолда мультипликатив модельнинг қуйидагича кўриниши ҳосил бўлади:

$$У = \prod_{i=1}^{3} Xi = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \qquad (i=\overline{1,3})$$

Агарда омиллар сони ўнта бўлса, моделда ўнта кўрсаткичнинг кўпайтмаси олинади, бешта бўлса – бештасиники ва ҳ.к.

$$У = \prod_{i=1}^{10} Xi = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X4 \cdot X5 \cdot X6 \cdot X7 \cdot X8 \cdot X9 \cdot X10 \qquad (i=1,10)$$

2.3.3. Касрли модель

Мазкур модель ҳам туристик корхоналар фаолиятини таҳлил қилишда кенг қўлланиладиган моделлардан. У асосан натижа билан омиллар ўртасидаги боғлиқлик бўлиш билан ифодаланганда қўлланилади. Бунга жуда кўп мисоллар келтириш мумкин. Масалан, туристик корхоналар фаолиятида меҳнат унумдорлиги сотилган моаҳсулот ҳажмининг шу соҳада банд бўлган ходимларнинг рўйхатдаги сонига нисбати билан аниқланади. Рентабеллик даражаси соф фойда суммасининг сотилган моаҳсулот ҳажмига нисбати билан аниқланади. Фондларнинг самарадорлиги сотилган моаҳсулот ҳажмининг фондларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати билан аниқланади ва ҳ. к.

Бундай ҳолларда касрли модельда бирданига мултипликатив ва адитив моделлар ҳам иштирок этишлари мумкин. Булар бир қанча кўринишга эга бўлади:

$$y = \frac{X_1}{X_2} \qquad y = \frac{\sum_{j=1}^{n} X_j}{\sum_{i=n}^{n} X_i} \qquad y = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{\prod_{i=1}^{n} X_i}$$

$$y = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{n} \qquad y = \frac{\prod_{i=1}^{n} X_i}{\prod_{j=1}^{n} X_j} \qquad y = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^{n} X_i}$$

Касрли модельда бир вақтнинг ўзида ҳамма модель турлари қўлланилиши мумкин. Баъзан суръатда аддитив модель бўлса, махражида мультипликатив модель бўлиши мумкин. Суръатида мультипликатив модель бўлиши махражида битта омил ҳам иштирок этиши мумкин. Амалиётда суръатида ҳам махражида ҳам бир хил моделлар иштирок этишлари ҳам мумкин.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Метод, методологик асослар, анъанавий усуллар, солиштириш усули, мувозанат усули, қайта ҳисоблаш усули, занжирли алмаштириш усули, индекс усули, интеграл усули, нисбий миқдорлардан фойдаланиш усули, фарқлаш усули, кичик сонлардан фойдаланиш усули, иқтисодий математик усуллар, аддитив модел, касрли модел, мультипликатив модел.

Мавзу бўйича саволлар

1. Иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган усуллар қандай гуруҳларга бўлинади?
2. Анъанавий усуллар деганда нимани тушунасиз?
3. Солиштириш усулининг моҳияти нимадан иборат?
4. Мувозанат усулининг моҳияти нимадан иборат?
5. Қайта ҳисоблаш усулининг моҳияти нимадан иборат?
6. Занжирли алмаштириш усулининг моҳияти нимадан иборат?
7. Индекс усулининг моҳияти нимадан иборат?
8. Интеграл усулининг моҳияти нимадан иборат?

9. Нисбий миқдорлардан фойдаланиш усулининг моҳияти нимадан иборат?

10. Фарқлаш усулининг моҳияти нимадан иборат?

11. Кичик сонлардан фойдаланиш усулининг моҳияти нимадан иборат?

12. Иқтисодий математик усуллар деганда нимани тушунасиз?

III БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТЛАРИ ВА УЛАРНИНГ ТАВСИФИ

3.1. Туристик фирма ва компанияларда иқтисодий таҳлил жараёнида қўлланиладиган ахборотлар

Туристик фирма ва компанияларнинг молиявий ҳисоботи унинг молиявий-хўжалик фаолиятини ифодаловчи асосий кўрсаткичлар манбаи бўлиб ҳисобланади.

Республикамизда тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантиришга катта аҳамият бераётганлиги туфайли кўплаб янги-янги хўжалик юритувчи субъектларнинг, хусусан туризм соҳасида ҳам пайдо бўлишига сабаб бўлмоқда. Бундай туристик фирмаларнинг раҳбарлари яхши ғоялар ва уларнинг молиявий таъминланиши корхоналарнинг самарали фаолият кўрсатиши ҳамда жуда кўп фойда топишига асос бўлади, деб ўйлашади. Тажриба кўрсатмоқдаки, кўпчилик туризи соҳасидаги тадбиркорлар янги бир ишга киришишдан олдин уни аниқ ҳисоб-китоб ва назорат тизими зарурлиги тўғрисида унчалик бош қотиришмайди. Аслида эса, тадқиқотларимиз кўрсатмоқдаки, улар ишни аввало яхши малакали бухгалтер топишдан бошлашлари керак.

Раҳбар катта билмга эга бўлиб, ҳамма соҳани қамраб олиши ва ҳамма соҳадан етук мутахассис бўлиши қийин. Шу туфайли ҳар бир соҳага ўзининг “профессионалларини” жалб қилиш лозимдир. Бордию, шундай қилинмаса, ахир оқибатда раҳбар боши берк кўчага кириб қолиши, молиявий имкониятлардан самарали фойдаланаолмаслиги, ишни илгари силжитолмаслиги, ташқаридан қаралганида фаолияти дурустгина бўлиб кўринган корхонасида молиявий талон-тарожлар содир бўлишига йўл очилиши мумкин.

Шу туфайли туризм соҳасида ҳам ташкилотнинг аҳволи ифода этилган ахборотлар тизимидан тўғри фойдалана оладиган бухгалтер (ҳисобчи) айниқса эркин иқтисодиёт шароитида ўта муҳимдир.

Иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган ахборотлар одатда иккига бўлинади: ҳисобланадиган ва ҳисобланмайдиган.

Ҳисобланадиган ахборот манбаларига қуйидагилар киради:

* бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботи;
* статистика ҳисоби ва ҳисоботи;
* бошқарув (тезкор) ҳисоби ва ҳисоботи;
* танлаб кузатилган ҳисоб маълумотлари.

Бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботида туристик фирмалар ва компанияларнинг хўжалик операциялари, хўжалик маблағлари ва уларнинг манбалари ифодаланади.

Статистика ҳисоби ва ҳисоботида макро ва микро иқтисодиёт даражасида содир бўлган ҳодиса ва жараёнлар умумий мажмуасининг миқдорий жиҳатлари ифодаланади.

Туристик фирмалар ва компанияларда ҳам бошқарув (тезкор) ҳисоб ва ҳисоботларга ҳисобот даври ичида ҳисобга олиш мумкин бўлган ахборотлар мажмуаси киради.

Танлаб кузатиш натижасида олинган маълумотлар ҳисоботдаги кўрсаткичларни чуқурлаштириш ҳамда ҳодиса ва жараёнларни алоҳида ўрганиш имконини беради.

Ҳисобланмайдиган маълумот манбаларига қуйидагилар киради:

* ички идора ва идорадан ташқари тафтиш маълумотлари;
* ички ва ташқи аудит ҳисоботлари;
* лаборатория ва тиббий-санитария назорати материаллари;
* солиқ хизмати ходимларининг текшириш натижалари;
* меҳнат жамоасининг мажлис ва йиғилиш қарорлари.

Шуни инобатга олиш лозимки, ҳисобланмайдиган маълумотлар дейилганда, рақамларда ифодаланмайдиган ахборотларни эмас, балки, доимий равиш мунтазам равишда ҳисобга олиб борилмайдиган ахборотларни тушунмоқ лозим. Булардан ташқари таҳлил жараёнида тасдиқланган режа, бизнес-режа ва бошқа меъёрий ҳужжатларда кўрсатилган турли ахборот манбаларидан ҳам фойдаланилади.

Туристик фирмалар ва компаниялар фаолиятининг иқтисодий таҳлилида қўлланиладиган ахборотлар ошкоралиги нуқтаи назаридан **ёпиқ ва очиқ** маълумотларга бўлинади. Бухгалтерия ва статистик ҳисоботларда ифодаланган маълумотлар ташқарига, бошқа субъектларга тақдим қилинади ва улар очиқ маълумотлар гуруҳига киради.

Бозор муносабатлари шароитида ҳар бир хўжалик юритувчи субъект, шу жумладан, туристик фирмалар ва компаниялар ўзининг меъёрий кўрсаткичларини, таърифлари, лимитлари ва уларни баҳолаш йўлларини ишлаб чиқади. Бу кўрсаткичлар бошқарув ҳисобида ифодаланган бўлиб, хўжалик субъектининг тижорат, технологик, ишлаб чиқариш каби сирлари бўлиб ҳисобланади.

Корхона, хусусан туристик фирма ва компаниялар ҳисоботлари йиллик ва чораклик молиявий ҳисоботлар шаклини тузиш бўйича кўргазмага амал қилган ҳолда тузилади. Аммо унда хатоликларга йўл қўйилиши мумкин. Буни аниқлаш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш лозим:

1. Туристик фирмалар ва компаниялар бухгалтерия баланси кўрсаткичларини бош китоб кўрсаткичларидаги рақамлар билан солиштириш. Улар бир-бирига мос равишда тўғри келиши лозим.

2. Бухгалтерия балансидаги ҳар бир бўлимнинг моддаларидаги суммаси шу бўлим жами суммасига ва актив қисмининг пассив қисмига тўғри келиши аниқланади.

3. Бухгалтерия балансидаги молиявий ҳисобот таркибига кирувчи бошқа ҳисобот кўрсаткичлари билан тўғри келиши текширилади.

4. Бухгалтерия баланси ва молиявий ҳисоботнинг Ўзбекистон

Республикаси Молия Вазирлиги томонидан 2002 йил 27 декабрда имзо чекилган 140-сонли «Бухгалтерия ҳисоботи ва баланси тўғрисидаги Низом»га (ЎзР Адлия вазирлиги томонидан 2003 йил 24 январда 1209 – рақами билан рўйхатга олинган) ва «Корхона ва ташкилотларнинг йиллик ва чораклик молиявий ҳисоботларини тўлғазиш бўйича Қўлланма»га (бу қўлланмага ҳар йили қўшимча ва ўзгартиришлар киритилиб борилади), БҲМСнинг талабларига тўғри келиши кўриб чиқилади.

Раҳбар молиявий ҳисоботни тасдиқлашда шу қўйилган талабларнинг ҳаммасини ёки муайян қисмини текшириб кўриши ва ишонч ҳосил қилгандан сўнг, унга имзо чекиши лозим. Акс ҳолда, хато ҳисоботга имзо чекса, кейинчалик унинг жавобгарлиги жуда қимматга тушиб кетиши мумкин. Ҳозирги кунда замонавий раҳбардан ўз ташкилотининг бухгалтериясини тўлиқ билишни тақозо қилади.

3.2. Туристик фирма ва компанияларда молиявий ҳисоботлар таркиби

Туристик фирмалар ва компанияларнинг молиявий ҳисоботи Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлигининг ҳар йилги ўзгаришларни ўзида ифода этадиган «Корхона (ташкилот)ларда йиллик ва чораклик молиявий ҳисоботларнинг шакли ва ҳажмини тасдиқлаш тўғрисида»ги буйруғига асосан тузилади.

Ушбу буйруққа асосан барча ҳуқуқий (юридик) шахслар (бюджет, суғурта, банк муассасаларидан ташқари) тегишли ташкилотларга ўзларининг молиявий ҳисоботларини топширадилар.

Йиллик ҳисоботларнинг таркибига қуйидагилар киради:

1-шакл - «Бухгалтерия баланси»

2-шакл - «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»

2а-шакл - «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар тўғрисида маълумотнома»

3-шакл - «Асосий воситалар ҳаракати тўғрисидаги ҳисобот»

4-шакл - «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот»

5-шакл - «Ўз маблағлари (капитали) тўғрисидаги ҳисоотб»

Ярим йиллик ва чораклик ҳисобот таркибига:

1-шакл - «Бухгалтерия баланси»

2-шакл - «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»

2а-шакл - «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар тўғрисида маълумотнома».

Кичик корхоналар ва микро фирмалар фақат қуйидаги таркибдаги йиллик ҳисобот топширадилар. Буларга қуйидагилар киради:

1-шакл - «Бухгалтерия баланси»

2-шакл - «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»

2а-шакл - «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар тўғрисида маълумотнома».

Ўзбекистон Республикаси Молия Вазирлигининг 1998 - йил 25 - июндаги 79-сонли буйруғи билан молиявий ҳисоботлар таркибига 2-б шакл «Молиявий-иқтисодий ҳолат тўғрисида» маълумотнома киритилган. Бу маълумотнома корхонанинг чораклик ва ярим йиллик ҳисоботлари билан биргаликда топширилади. Ушбу ҳисобот ва маълумотномалардан фойдаланган ҳолда, туристик фирмалар ва компаниялар раҳбарлари молиявий-хўжалик фаолиятининг аҳволи жорий йилда қандай аҳволда эканлиги тўғрисида тўлиқ маълумотга эга бўлади.

Бироқ, молиявий ҳисоботнинг барча имкониятларидан фойдаланиш бевосита ундан фойдаланувчиларнинг малакаси, билим савияси ва шахсий сифатларига боғлиқ. Раҳбар турфирмаларнинг умумий иқтисодий муаммоларини яхши билиш билан бирга, бухгалтерия баланси ва бошқа молиявий ҳисоботларни ўқий олиши, улар ўртасидаги боғлиқликларни ҳам билиши лозим.

Масалан, «Бухгалтерия баланси» ва бошқа молиявий ҳисоботлар маълумотларига асосан турфирмалар раҳбари маблағларнинг миқдорини, уларнинг шаклланиш манбаларини, умумий маблағларда ўз маблағлари ва четдан жалб қилинган мажбуриятлар ҳиссасини, узоқ муддатли ва оборот активларининг улушини, турфирмалар хўжалик фаолиятидаги иштирок этаётган ўзининг айланма маблағлари, улардан қанча фойда олганлиги, бюджетдан қанча қарздор эканлиги, дебитор ва кредитор қарзларнинг ҳолати, шундан қанчаси муддати ўтганлиги, баланснинг ликвидлилиги, корхонанинг молиявий барқарорлиги каби муҳим кўрсаткичларни аниқлаши, билиши ва шулар бўйича корхонанинг молиявий-хўжалик фаолияти тўғрисида зудлик билан хулоса чиқариши лозим.

Раҳбар «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот» 2-шакл маълумотларига асосан корхонанинг даромади, харажатлари ва соф фойданинг шаклланиш йўлларини аниқ билиш ва улар ҳақида тегишли жойга керак ахборотларни бера олиши мумкин бўлади.

Шунингдек, у «Асосий воситалар ҳаракати тўғрисидаги ҳисобот» 3-шакл маълумотларига таяниб, турфирмаларда асосий воситаларнинг ҳисобот даври боши ва охиридаги қолдиқларда ўзгаришлар нималар эвазига содир бўлганлигини, қанча асосий восита сотиб олинганлигини, уларнинг қанчаси ишга туширилганлиги ва қандай йўллар билан камайганлигини (сотилганлиги ва ҳисобдан чиқарлиганлиги) билиши мумкин. Бундан ташқари, ушбу ҳисобот асосида асосий воситаларнинг қанча қисми эскирганлиги, унинг яроқлилик даражаси ва қанча қисми актив ва пассив қисмлардан иборат эканлиги тўғрисида ҳам хулоса қилиш мумкин.

4-шакл - «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот»дан туристик фирмалар ва компаниялар пул маблағларининг турлари бўйича ҳисобот давридаги кирими ва чиқими тўғрисида маълумотларни олиш мумкин. Бунда пул оқимлари барча фаолият турлари бўйича алоҳида кўрсатилади. Шунингдек, турфирмаларнинг валюта маблағлари тўғрисидаги маълумотлар ҳам ушбу ҳисоботда ўз аксини топган.

5-шакл - «Ўз маблағлари (капитали) тўғрисида ҳисобот»да турфирмалар фаолиятида қўлланилаётган маблағлар, уларнинг таркиби, ҳаракати, ҳисобот давридаги ўзгариши тўғрисидаги маълумотлар ифодаланади.

Ҳозирги пайтда турфирмалар молиявий ҳисоботларининг энг муҳимларидан бири «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар тўғрисидаги маълумотнома» - 2а-шаклдир. Бу ҳисоботда давлатимиз ичидаги ва ташқарисидаги корхоналарнинг ушбу қарзлар бўйича маълумотлари ўз ифодасини топган. Ҳар бири бўйича муддати ўтган дебиторлар ва кредиторлар ҳам ушбу ҳисоботда кўрсатилган. Ушбу ҳисобот бугунги кун талабидан келиб чиққан ҳужжатдир. Чунки миллионлаб пул маблағи муддати ўтган дебитор ва кредитор бўлиб, оборотдан четлаштирилган. Бу эса корхонанинг ҳам, давлатимизнинг ҳам иқтисодий қудратини пасайтирувчи асосий омиллардан бири бўлиб ҳисобланади. Шу туфайли ушбу маълумотларга турфирмалар раҳбарлари алоҳида аҳамият беришлари ва уларни бартараф этиш йўлларини ишлаб чиқишлари лозим.

Яқинда жорий қилинган «Молиявий-иқтисодий ҳолат тўғрисидаги маълумотнома»да қуйидагилар: корхона хўжалик маблағларида давлат маблағларининг ҳиссаси; ходимлар сони; ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш коэффициенти; ишлаб чиқаришга жалб қилинган хом

ашёнинг четдан келтирилган ва маҳаллий манбалари бўйича улуши; экспорт қилинаётган маҳсулотлар ҳажми каби ахборотлар ўз аксини топган.

Ушбу молиявий ҳисобот маълумотларидан оқилона фойдалана билиш катта самаралар келтиради. Ахборотлар шунчаки ахборотлар учун эмас, балки улардан турфирмалар фаолиятида тўғри фойдаланиб, корхонанинг аҳволини ўрганиб тегишли хулоса чиқариш ва шу асосда унинг самарадорлигини ошириш мақсадида махсус чора-тадбирлар ишлаб чиқиш учун қўлланилиши лозим.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Молиявий ҳисобот, Статистик ҳисобот, Оператив ҳисобот, танлаб кузатилган ҳисобот маълумотлари, Бухгалтерия баланси, молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот, пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот, ўз маблағлари тўғрисидаги ҳисобот.

Мавзу бўйича саволлар

1. Иқтисодий таҳлилда қўлланиладиган ахборотлар таъминоти қандай гуруҳларга бўлинади?
2. Ҳисобланадиган ахборотларга қайси ахборотлар киради?
3. Ҳисобланмайдиган ахборотлар қайси ахборотлар ҳисобланади?
4. Молиявий ҳисоботнинг қандай шакллари бор?
5. Статистик ҳисоботлар деганда нимани тушунасиз?
6. Бухгалтерия баланси таркиби нималардан иборат?
7. Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисоботда нималар акс эттирилади?

VI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИ ВА УЛАРНИНГ БОШҚА ҲИСОБОТЛАР БИЛАН БОҒЛИҚЛИГИ

4.1. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия баланси: турлари, таркиби, тавсифи

Туристик фирма ва компанияларда ҳам бухгалтерия баланси молиявий ҳисоботнинг асосий қисмларидан биридир. Шунинг учун туристик фирма ва компаниялар раҳбари уни иқтисодий жиҳатдан ўқий олиши, ҳар бир моддасида ифода этилган маълумотлар асосида турфирмалар аҳволини кўра билиши, маблағлар қаердан келиб тушди, улар қаерга жойлаштирилди, самарали ишлаш учун шу маблағлар етарлими деган саволларга жавоб топа олиши лозим. Шу саволларга жавоб бериш учун туристик фирма ва компаниялар раҳбарлари баланс тўғрисида тўлиқ тушунчага эга бўлиши керак.

«Баланс» атамаси лотинча bis икки марта, banx - тарози палласи сўзларидан таркиб топган бўлиб, иккала палла деган маънони англатади. У тенглик, мувозанат тушунчаси сифатида ишлатилади.

Бухгалтерия балансининг ҳар хил турлари мавжуд бўлиб, улар қуйидаги белгилари бўйича таснифланади: тузилиш вақти, ахборот ҳажми, мулкчилик шакли, акс эттириш объекти, тозалаш усули.

Тузилиш вақтига кўра бухгалтерия балансларни: кириш, жорий, тугатиш, бўлиш ва бирлаштириш балансларни бўлиши мумкин.

Кириш баланси турфирмаларнинг пайдо бўлиш вақтида тузилади. Унда турфирмалар ўз фаолиятини бошлаётган пайтдаги мавжуд бойликлар, яъни устав капитали каби кўрсаткичлар суммасини белгилайди.

Жорий балансларни турфирмалар фаолиятини ифода этиб, қонунда белгиланган муддатда мавжуд вақт мобайнида тузилиб турилади.

Тугатиш балансларни турфирмалар фаолияти тугатилганда тузилади.

Бўлиш балансларни йирик турфирмалар бир неча майда турфирмаларга бўлиниш вақтида ёки шу турфирманинг бир ёки бир неча таркибий бўлинмасининг бошқа турфирмага берилиши вақтида тузилади. Шунинг учун бу баланс баъзида бериш баланси ҳам дейилади.

Бирлаштириш баланси бир неча турфирмалар бир корхонага бирлашганда (қўшилганда) тузилади.

Ахборот ҳажми бўйича балансларни бир марталик ва йиғма балансларга бўлинади.

Бир марталик баланс фақат битта турфирма бўйича жорий ҳисоб асосида тузилади.

Йиғма баланс бир марталик баланслар асосида тузилади ва бирлашмалар (вазирликлар, фирмалар, компаниялар, акциядорлик жамиятлари ва шу кабилар)нинг хўжалик маблағларини акс эттиради.

Мулкчилик шаклларига кўра давлат, корпоратив, хусусий, аралаш ва қўшма корхоналар, шунингдек, жамоат ташкилотлари балансларига бўлинади.

Акс эттириш объектига кўра баланслар мустақил ва алоҳида балансга ажратилади. Мустақил балансни ҳуқуқий шахс бўлган корхоналар тузади. Алоҳида балансни корхонанинг таркибий бўлинмалари (филиаллар, цехлар, корхонанинг автотранспорт ва турар жой-коммунал хўжаликлари ва шу кабилар) тузади.

Тозалаш усулига кўра - баланслар баланс-брутто ва баланс-неттога ажратилади.

Баланс-брутто - тартибга солувчи моддаларни ўз ичига олувчи балансдир. Асосий воситаларнинг ҳақиқий қийматини (таннархи ёки қолдиқ қийматини) аниқлашда қилинадиган суммалар, бошқа моддалар миқдоридаги суммалардан чегириладиган моддалар тартибга солувчи моддалар дейилади. Масалан, асосий воситалар қолдиқ қийматини аниқлаш учун «Асосий воситалар» суммасидан «Асосий воситаларнинг эскириши» суммаси чегирилади. Баланс-бруттода тартибга солувчи моддалар суммаси баланс якуни қийматига киритилади.

Баланс-неттода - баланснинг умумий қийматидан тартибга солувчи моддалар суммаси чегирилади. Бу жараён балансни «тозалаш» дейилади. Ўзбекистондаги барча турфирмалар ҳозирги пайтда баланс-нетто тузмоқда, яъни баланс якунига: асосий воситалар, ярзон ва тез эскирувчан буюмлар қолдиқ қиймати, қайта сотиладиган товарлар эса таннархи бўйича киритилмоқда.

Бухгалтерия балансига қўйиладиган асосий талаблар: тўғрилик, реаллик, яхлитлик, изчиллик ва тушунарлиликдир.

Баланснинг тўғрилиги унинг тузиш жараёнида асос қилиб олинган ҳужжатларнинг тўлалиги ва сифати билан таъминланади. Агар ҳисобот даврида турфирмалар хўжалик фаолиятининг барча омиллари ўз вақтида ҳужжатли расмийлаштирилмаган ёки нотўғри расмийлаштирилган бўлса, унда баланс турфирма ишининг ҳуқуқий якунини акс эттирмайди. Бухгалтерия балансининг ҳар бир моддаси ҳужжатлар, бухгалтерия ҳисоби рақамларидаги ёзувлар, бухгалтерия ҳисоб-китоблари билан тасдиқланган бўлиши керак. Бухгалтерия баланси маълумотларини қасддан бузиш ниқоблаш дейилади. Балансни ниқоблаш қонунларининг бузулганлигини яшириш ёки корхона

фаолиятининг айрим томонларини бўрттириб кўрсатиш мақсадида тузилган баланс бўлиб ҳисобланади. Буни айрим ҳолларда амалдаги қоидалардан бехабарлик оқибатида билмасдан қилиши ҳам мумкин.

Баланс реаллиги моддалар баҳосининг объектив воқеликка мувофиқ келишини англатади. Балансннинг «тўғрилиги» ва «реаллиги» тушунчаларини бир-бирига аралаштирмаслик керак. Баланс тўғри, аммо нореал бўлиши мумкин. Яъни баланс маълумотлари ҳужжатлар асосида тузилган бўлади ва ҳақиқатда мавжуд маблағларни кўрсатади, аммо унинг айрим моддалари реал ҳолатни, масалан, асосий воситалар - маънавий эскирганликни, дебиторлик қарзларини талаб қилиб олиб бўлмаслигини, унинг қанча қисми умидсиз дебитор эканлигини ифодаловчи вазиятларни кўрсатмайди.

Баланс бирлиги балансни ягона ҳисобга олиш ва баҳолаш тамойиллари бўйича тузилишини, яъни корхонанинг барча таркибий бўлинмаларида ва тармоқларида бухгалтерия ҳисоби ҳисобрақамлари (счетлари)нинг ягона номенклатураси уларнинг бир хилдаги мазмуни, икки ёқлама бухгалтерия ёзивунинг амалга ошиши ва шу кабилар қўлланилишини англатади.

Ўзбекистонда **балансннинг яхлитлигига** эришилган. Чунки Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги 1997 йил 15 январдаги буйруғига асосан барча корхоналарга, мулк шаклидан қати назар, бухгалтерия балансининг ягона шакли қабул қилинган, бухгалтерия счетларининг 2002 йилдан бошлаб ягона режаси қўлланилиши босқичма-босқич амалга оширилди. Молиявий ҳисоботнинг барча шакллари Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузурида бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботи услубияти ва уларни ташкил этиш бошқармаси ишлаб чиққан «Корхоналарда чораклик ва йиллик молиявий ҳисоботи шаклларини тўлдириш бўйича кўрсатмалар» асосида тузилади.

Баланс давомийлиги ҳар бир кейинги баланс олдинги балансдан келиб чиқиши тамойилига асосланади. Масалан, олдинги йил якуний баланси (йил охиридаги маълумотлар) ҳисобот йили балансида йил бошидаги маълумотлар сифатида ифодаланади. Чунки ҳисобот йили олдинги ўтган йилнинг давоми ҳисобланади.

Баланс аниқлиги - балансни тузувчилар ва уни ўқийдиган ҳамда таҳлил қиладиган кишиларнинг тушуниши учун қулайлигидир. Балансни аниқ ва тушунарли қилиш учун моддалар реквизитлари ва номлари икки тилда (ўзбек ва рес тилида) баён қилинган, унинг шакли анча соддалаштирилган.

Бухгалтерия баланси икки қисмдан **актив ва пассивдан** иборат бўлади.

Унинг **актив қисмида** турфирма сармоясининг таркиби ва жойлаштирилиши, **пассивида** - активларни ташкил этиш манбалари, яъни ўз сармояси ва мажбуриятлари, бошқа корхона ёки жисмоний шахсларнинг вақтинча жалб қилинган маблағлари кўрсатилади.

Шундай қилиб, бухгалтерия баланси қуйидаги элементларни ўз ичига олади:

1. Туристик фирмалар ва компаниялар эгалик қиладиган воситаларни акс эттирувчи активлар.
2. Туристик фирмалар ва компаниялар тасарруфидаги ўз маблағлари.
3. Кейинчалик қайтарилиши лозим бўлган активларни сотиб олиш, ҳосил қилиш натижасида юзага келган мажбуриятлар.

Бухгалтерия балансида туристик фирмалар ва компаниялар активлари икки гуруҳда: **узоқ муддатли** ва **айланма активларда** акс эттирилади.

Узоқ муддатли активларга асосий воситалар, номоддий активлар, сармоя қўйилмалари, сотиб олинган акциялар ва заёмлар киритилади. Корхонанинг ишлаши билан бу воситалар ўз қийматини ўзгартирмайди. Масалан, асосий воситалар қиймати қисқа вақт мобайнида миқдор жиҳатидан ўзгармайди.

Жорий активлар, нақд пул маблағларни, истеъмолчилар ҳисобварақларини ва нақд пул маблағлари шаклини эгаллаши лозим бўлган захираларни ўз ичига олади. Жорий хўжалик даври мобайнида бу активлар доимо ўзгариши мумкин. Нақд пул маблағларига айлантирилиши осон бўлган жорий активлар ва осон реализация қилинадиган активлар киритилади.

Туристик фирмалар ва компаниялар баланси активларини ўрганишда қуйидагиларни аниқлаш мумкин:

* балансни тузиш кунида корхонада бўлган воситаларни (асосий воситалар, товар захиралари, пул маблағлари ва ҳоказолар);
* уларнинг жойланишини (асосий воситаларда, капитал қурилишда, дебиторлик қарзида ва ҳоказоларда);
* уларнинг хўжаликдаги асосий ролини (айланма, асосий ёки жалб этилган маблағлар).

Баланс пассиви маълумотлари асосида қуйидагиларни билиб олиш мумкин:

* маблағ қайси манбадан келиб турганлигини;
* маблағлар кимга тегишли (ўзиникими ёки жалб қилинганми) эканлигини;

* маблағларнинг белгиланган мақсади қандай эканлигини (узоқ муддатли ёки қисқа муддатли қўйилмалар).

Баланс активи ва пассивида барча баланс моддалари иккита йирик бўлимга гуруҳланган (4.1.-жадвал).

4.1- жадвал

Туристик фирмалар ва компаниялар бухгалтерия баланси чизмаси

(минг сўм)

АКТИВ				**ПАССИВ**			
Баланс бўлими ва моддалари сони	Сатр рақами	Йил бошида	Йил охирида	Баланс бўлими ва моддалари сони	Сатр рақами	Йил бошида	Йил охирида
1. Узоқ муддатли активлар				**1. Ўз маблағлари манбалари**			
Асосий воситалар	010-012	9065	9739	Устав, қўшилган ва захира сармоя	410-440	294	548
Номоддий активлар	020-022	-	-	Тақсимланмаган фойда	450	1362	3459
Узоқ муддатли инвестициялар	030-120	3962	3213	Мақсадли тушумлар ва келгуси давр харажатлари	460-370	294	548
1-бўлим бўйича жами	130	13027	12971	1-бўлим бўйича жам	480	19882	21703
1. Жорий активлар				**2. Мажбуриятлар**			
Товар-моддий захиралар	140-200	11520	12631	Узоқ муддатли мажбуриятлар	490-590	95	97
Дебиторлар	210-310	2249	3631	Жорий мажбуриятлар	600-760	7170	7737
Пул маблағлари	320-380	351	304				
2-бўлим бўйича жами	390	14120	16566	2-бўлим бўйича жам	770	7265	7834
БАЛАНС	400	27147	29537	БАЛАНС	780	27147	29537

Туристик фирмалар ва компаниялар баланси активида маблағлар қуйидаги бўлимлар бўйича тасдиқланган:

1-бўлим. Узоқ муддатли активлар;

2-бўлим. Жорий активлар.

Туристик фирмалар ва компаниялар баланси пассивида ҳам маблағлар манбалари икки бўлимга бўлинади;

1-бўлим. Ўз маблағлари манбалари;

2-бўлим. Мажбуриятлар.

Баланс активининг 1-бўлими «Узоқ муддатли активлар»да узоқ фойдаланиладиган активлар (моддий-ашёвий воситалар, қимматли қоғозлар, узоқ муддатли инвестициялар) акс эттирилади. Балансда улар қуйидаги моддалар бўйича гуруҳланган:

Асосий воситаларга узоқ вақт мобайнида (бир йилдан ортиқ) шаклини ўзгартирмаган ҳолда ишлатиладиган, ўз қийматини қисман

йўқотадиган моддий-ашёвий бойликлар киради. Балансда улар дастлабки қиймати бўйича, эскириши ва қолдиқ қиймати бўйича ҳам кўрсатилади.

Номоддий активларга ер, сув ва бошқа табиий ресурслардан бинолар, иншоотлар, ақлий интелектуал мулк, товар захиралари, ихтиролар, «нау-хау» ва бошқалардан фойдаланишга доир мулкий ҳуқуқлар киради. Балансда уларнинг дастлабки ва қолдиқ қиймати эскириш суммаси ва қолдиқ қиймати акс эттирилади.

Узоқ муддатли инвестицияларга корхоналарнинг бошқа корхона устав фондига бир йилдан ортиқ муддатга қўйилган омонатлари киради. Бундан ташқари, бу бўлимда сотиб олинган акциялар, бошқа корхоналарга берилган қарзлар алоҳида моддалар билан кўрсатилади.

Баланс активининг 2-бўлими «Жорий активлар» деб аталади. Бу айланма маблағларнинг 3 гуруҳига ажратиш мумкин бўлган барча суммасидир.

1. Товар-моий захиралари - ишлаб чиқарши захиралари, тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот, қайта сотиладиган товарлар, давр харажатлари.

2. Дебиторлар - харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар, уюшган корхоналар билан ҳисоб-китоблар, таъсисчилар ва бошқа дебиторлар билан ҳисоб-китоблар.

3. Пул маблағлари - кассадаги, валюта маблағлари, қисқа муддатли қўйилмалар, қайта сотиб олинган ўз акциялари.

Баланс пассиви ҳам икки бўлимдан иборат бўлади:

1. Ўз маблағлари.

2. Мажбуриятлар.

Баланс пассивининг биринчи бўлимида ўз маблағлари акс эттирилиб, улар қуйидаги моддалар бўйича гуруҳланган:

* устав капитали;
* қўшилган капитали;
* резерв капитали;
* сотиб олинган хусусий акциялр;
* тақсимланмаган фойда (қопланмаган зарар);
* мақсадли тушумлар;

* келгуси харажатлар ва тўловлар учун захиралар.

Туристик фирмалар ва компаниялар устав капитали, одатда, унинг таъсисчилари қўшган бадаллари эвазига ташкил бўлади. Унинг кўпайиши хўжалик фаолияти давомида оладиган фойда эвазига амалга ошади. Зарур ҳолларда таъсисчиларнинг мақсадли бадаллари эвазига ҳам кўпайиши мумкин.

Устав капиталига бадал шароитида асосий воситаларни (бино, иншоотлар, жиҳозлар, қурилмалар) ва бошқа моддий неъматларни ҳамда номоддий активларни (ер, сув ва бошқа табиий бойликлардан фойдаланиш ҳуқуқи, нау-хау, товар белгилари каиблар)ни қўшиш мумкин.

Шуни таъкидлаш жоизки, устав капиталининг миқдори таъсис ҳужжатида қайд этилган ҳажмидан ошиб кетмаслиги лозим.

Қўшилган капитал - бу акциянинг биринчи марта номинал қийматидан ортиқча сотиш эвазига олинган эмиссион даромаддир.

Резерв капитали корхона уставига асосан фойда ҳисобидан ташкил қилинган захиралардан, инфляция захираларидан мулкни қайта баҳолаш учун қайта ташкил қилинган, қайтариб бермаслик шарти билан олинган мулклардан иборат бўлади.

Резерв капитали миқдори таъсисчилар томонидан белгиланган устав сармоясининг 25 фоизигача миқдорда ташкил қилиниши мумкин. Резерв капиталини келгуси харажатлар ва тўловлар захираси билан аралаштирмаслик ва алмаштирмаслик лозим. Бу захира корхона устави ва қонун асосида ташкил қилинади. Ушбу захира харажатлар ва тўловларга бир хил миқдорда қўшиб бериш учун тўпланади. Масалан, ходимлар таътили учун тўпланган маблағ, узоқ ишлаганлиги учун тўланадиган рағбатлантиришга мўлжалланган маблағ, мавсумий харажатлар учун тўланадиган маблағ, асосий воситаларни таъмирлаш учун ажратилган харажатлар ва ҳоказо.

Тақсимланмаган фойда корхонанинг ўтган ва ҳисобот йилида тақсимланмай қолган фойда микдорининг маълум бир муддатга қолдиғини ифодалайди.

Мақсадли тушумлар ва келгуси давр харажатлари – бевосита бирор мақсадли тадбирларни ўтказишга қаратилган маблағларни ўз ичига олади. Буларга: болалар боғчалари, яшаш ва бошқа бинолар қуриш, илмий-тадқиқот ишларини таъминлаш каби тадбирларга мўлжалланган маблағлар киради.

Келгуси давр даромадлари келгуси давр учун шу жорий йилда олинган даромадлардир. Бунга: камомадлар бўйича келгусида тўпланадиган тушумлар, айбдор шахслардан камомад чиққан

неъматларнинг баланс қиймати миқдорида ўндириб олинган маблағлар каби моддалар киради.

Баланснинг пассив томонидаги иккинчи бўлимида ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган ва маълум муддатдан кейин қайтарилиши шарт бўлган мажбуриятлар жамланган. Бу мажбуриятлар қисқа ва узоқ муддатли кредитлар ва заёмлардан ҳамда турли кредитор қарзлардан иборат бўлиши мумкин.

Узоқ муддатли мажбуриятларга тўланиш муддати бир йилдан ортиқ, қисқа муддатлиларга бир йилдан кам бўлган қарзлар киради.

Бухгалтерия балансида узоқ муддатли мажбуриятлар бир қанча моддада кўрсатилади: «Узоқ муддатли заёмлар» ва «Узоқ муддатли кредитлар» каби моддалар киради.

«Узоқ муддатли заёмлар» моддасида банклардан бошқа корхона ва ташкилотлардан олинган муддати бир йилдан ортиқ бўлган қарзлар киради.

«Узоқ муддатли кредитлар»га бир йилдан ортиқ бўлган муддатга банклардан олинган қарзлар киради.

«Қисқа муддатли кредитлар» моддасида банклардан бир йилгача олинган қарзлар кўрсатилади. Ушбу моддада банкларнинг ушбу корхона ходимларига уй-жой қурилиши учун берган кредити ҳамда товарларни кредитга сотиб олганда унинг қолдиқ миқдори кўрсатилади.

Қисқа муддатли қарзларга «Харидорлар ва буюртмачилардан олинган аванслар (ҳисоб рақамига тушганлар)» ҳамда «Кредиторлар» гуруҳига кирувчи баланс моддалари киради.

«Харидорлар ва буюртмачилардан олинган аванслар (ҳисоб рақамига тушганлари)» моддасида бошқа ташкилотлардан келгуси давр ҳисоб-китоблари учун олинган суммалари кўрсатилади. Айниқса, ҳозир барча тўловлар олдин амалга оширилмоқда. Бу эса ушбу моддада пул бўлиб туришига асос бўлади.

«Кредиторлар» гуруҳида турли ташкилот ва корхоналардан, бюджет, суғурта, товар жунатувчилар ва пудратчилардан қарзлар, ишчи в ахизматчилар иш ҳақи бўйича ҳисоб-китоблар каби кредитлар кўрсатилади.

Кўриниб турибдики, бухгалтерия балансида туристик фирма ва компанияларнинг муайян санадаги (йил боши ва охири) хўжалик маблағлари ва уларнинг манбалари акс эттирилган.

4.2. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия баланси моддаларининг бир-бири билан боғлиқлиги

Туристик фирма ва компаниялар маблағлари ва уларнинг манбалари бухгалтерия балансида муайян санада (чорак ёки йил боши ва охирисида) кўрсатилади.

Балансда актив моддалари кўрсаткичлари пассив моддалари кўрсаткичлари билан бевосита боғлиқ бўлиб, улар бир-бири билан тенг бўлишлари шарт. Бундай ўзаро боғлиқликни шартли равишда «Шаҳруҳ» туристик фирмаси молиявий ҳисоботи мисолида кўриб чиқамиз (2.2-жадвал).

Мазкур туристик фипманинг баланси йил бошида 27147 минг сўм, йил охирида эса 29537 минг сўмни ташкил этган. Шу тариқа, мазкур фирмада йил охирига келиб 29537 минг сўмлик хўжалик маблағларига эга бўлган деган хулосага келиш мумкин. Бу маблағлар қуйидаги тартибда тақсимланган: узоқ муддатли активлар, яъни асосий воситаларда, тугалланмаган капитал қурилишда ва узоқ муддатли инвестицияларда - 12971 минг сўм, оборот активларда - 16566 минг сўм. Бу маблағлар ўз маблағлари ҳисобидан - 21703 минг сўм ва корхона мажбуриятлари ҳисобидан - 7834 минг сўм (16566 - 8732 = 7834) миқдорида қопланади.

Ўз маблағлари қуйидаги тарзда тақсимланади: узоқ муддатли активлар - 12971 минг сўм, оборот маблағлари - 8732 минг сўм (21703 - 12971 = 8732). Оборот маблағларининг қолган суммаси, яъни 7834 минг сўми четдан жалб қилинган маблағлар ҳисобига қопланади. Шу тариқа ўз маблағларининг оборотдаги улуши 52,7 фоизни ташкил этади:

$$\frac{(8732 \times 100)}{16566}$$

Бухгалтерия балансининг умумий ички ўзаро боғлиқлигини кўриб чиқамиз:

* Баланс активи барча бўлимларининг йиғиндиси унинг пассив қисмидаги барча бўлимлар йиғиндисига тенг:

Р1А + Р2А = Р1П + Р2П

Туристик фирма ва компаниялар маблағларининг битта суммаси икки бўлимда: таркиби ва жойлашиши, шунингдек, вужудга келиш манбалари бўйича тақдим этилади. Таркиби бўйича - корхонанинг маблағлари: асосий воситалар, товар-моддий захиралари, пул маблағлари ва ҳоказолардан иборатдир. Воситаларнинг таркиби маблағларнинг қаерда (асосий ёки оборот маблағларда, кассада, ҳисоб-китоб счетида ва ҳоказо) жойлашганлигини кўрсатади.

Маблағларнинг ҳар бир суммаси (асосий воситалар, товар-модий захиралари, нақд пул) шаклланиш манбасига эга бўлади (ушбу корхона таъсисчиларининг ўз маблағлари, жисмоний ва юридик шахслардан қарзга олинган маблағ, банк кредитлари).

* Ўз маблағлари суммаси одатда узоқ муддатли активлар суммасидан ортиқ бўлиши керак:

Р1П > Р1А

Корхонанинг ўз маблағлари асосий воситаларни харид қилиш ва узоқ муддатли молиявий қўйилмалар учун сарфланади. Қолган қисми ҳисобига эса оборот маблағлари (ишлаб чиқариш захиралари, пул маблағлари ва ҳоказо) қопланади. Агар ўз маблағлари узоқ муддатли активлардан кам бўлса, бу туристик фирма ва компания оборотдан ташқари активларни қоплаш учун қарз маблағларидан фойдаланганлигини билдиради.

Бозор муносабатлари шароитида бу ҳолат қониқарсиз аҳвол саналади. Бундай ҳолда туристик фирма ва компания тўловга ноқобил ҳисобланади.

Оборот активлари, яъни товар заҳиралари, харажатлар, пул маблағлари, ҳисоб-китоблар умумий суммаси қарзлар умумий суммасидан ортиқ бўлиши лозим:

Р2А > Р2П

Туристик фирма ва компанияда оборот маблағларининг катта қисми, одатда, қарз маблағлари эмас, ўз маблағлари ҳисобидан қопланади. Агар мажбуриятлар суммаси (Р2П) оборот активларидан ортиқ бўлса, бу оборот маблағларининг бутун суммаси қарз маблағлари ҳисобига шаклланишидан далолат беради. Бозор муносабатлари шароитида бундай корхона тўловга ноқобил ва иқтисодий жиҳатдан ночор ҳисобланади.

* Узоқ муддатли мажбуриятлар узоқ муддатли активлардан ошиб кетмаслиги даркор:

УММ < Р1А

4.2. - Жадвал

«Шахруҳ» туристик фирманинг ҳисобот йилидаги қисқартирилган бухгалтерия баланси

(минг сўм)

Актив	Сатр рақами	Йил бошида	Йил охирида	Пассив	Сатр рақами	Йил бошида	Йил охирида
1. Узоқ муддатли активлар				**1. Ўз маблағлари манбалари**			
Асосий воситалар бирламчи қиймати бўйича эскириш	010	14104	15247	Устав сармояси	320	13211	13211
қолдиқ қиймати бўйича	011	5039	5508	Қўшилган сармоя	330	-	129
Капитал қўйилмалар	012	9065	9739	Резерв сармояси	340	5015	4356
Узоқ муддатли инвестиция	030	3923	3175	Тақсимланмаган фойда	350	1362	3459
	080	39	57	мақсадли тушумлар ва	360	294	74
				фондлар	380	-	474
				Келажак давр чиқимлари			
Жами бўлим бўйича	010	13027	12971	Жами бўлим бўйича	390	19882	21703
2. Оборот активлари	**120**			**2. Мажбуриятлар**	**400**	**95**	**-**
Ишлаб чиқариш захиралари	120	8925	7588	Узоқ муддатли қарзлар	400	95	-
Тугалланмаган ишлаб чиқариш Тайёр маҳсулот	130	909	966	Қисқа муддатли қарзлар	430	-	97
	140	1611	4089	Харидорлар ва буюртмачи			
Қайта сотиш учун товарлар	150	75	8	лардан олинган бўнаклар	440	1241	1723
Пул маблағлари	170	42	151				
Валюта маблағлари	180	309	140				
Кассадаги пул маблағлари	190	-	13				
Дебитор харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар	220	1224	2123	Кредиторлар	450	2244	2511
				бюджет бўйича	460	3342	2685
	240	51	42	қарздорлик	470	124	160

бюджет билан ҳисоб-китоблар ходимлар билан ҳисоб-китоблар бошқа дебиторлар	250 260	- 947	1 1465	иш ҳақи бўйича қарздорлик ижтимоий суғурта ва таъминот бўйича қарздорлик бошқа кредиторлар	480 530	78 141	60 598
Жами бўлим бўйича	**300**	**14120**	**16566**	**Жами бўлим бўйича**	**540**	**7265**	**7834**
Жами активлар бўйича	**310**	**27147**	**29537**	**Жами пассив бўйича**	**550**	**27147**	**29537**

Изоҳ: ушбу маълумотлар ташкилотнинг номи ўзгартирилган ҳола шартли қабул қилинган.

Бу узоқ муддатли активлар, биринчи навбатда, ўз маблағлари ҳисобига шаклланиши билан изоҳланади. Узоқ муддатли кредитлар ва қарзлардан асосий воситалар, капитал ва узоқ муддатли қўйилмаларни инвестициялаш учун қўлланилади. Улар шунингдек, оборот активларида (товар захираларини харид қилиш, пул маблағларини ташкил этиш ва ҳоказода) ҳам фойдаланилиши мумкин.

* Ўз оборот маблағлари (ЎОМ) ўз маблағлар манбаларидан (РІП) кам бўлиши керак. Чунки ўз оборот маблағлари корхона ўз маблағларининг бир қисми ҳисобланади.

ЎОМ < РІП

Оборот активлари оборотдаги шахсий маблағлар қўшув қисқа муддатли кредитлар ва қарзлар, шунингдек, қўшув оборот маблағларини тўлдиришга йўналтирилган узоқ муддатли кредитлар ва қарзларга тенг бўлиши керак.

Актив ва пассив бўлимлари ўртасидаги ўзаро муносабатни «Шаҳруҳ» туристик фирмаси баланси бўйича кузатиш мумкин.

Мазкур туристик фирма ва компанияда таҳлил қилинаётган давр охирида хўжалик маблағлари 29537 минг сўмни ташкил этган. Улар қуйидагилар ҳисобига ташкил этилган:

1. Ўз маблағлари - 21703 минг сўм.

2. Четан жалб қилинган маблағлар (қисқа муддатли қарздорлик) - 7834 минг сўм.

Ўз маблағларининг 12971 минг сўми узоқ муддатли активларни шакллантиришга йўналтирилган. Қолган қисми эса (8732 минг сўм) ўз оборот маблағларини ташкил этади. Қисқа муддатли қарздорлик (7834 минг сўм) оборот активларини тўлдириш учун тўлиқ фойдаланилган.

Шу тариқа, оборот активларининг 8732 минг сўми ўз маблағлари қолган қисми 7834 минг сўми қисқа муддатли қарзлар ҳисобидан қопланган.

Актив моддаларининг ўзаро боғлиқлиги бухгалтерия баланси моддалари бир қанча ўзгаришларни талаб қилади.

Амалиётда бундай ўзгаришларнинг тўртта тури кузатилади.

1. Фақат баланснинг актив қисмидаги суммаларнинг ўзгариши. Масалан, ҳисоб-китоб счетида маблағ камайди. Кассада эса шу суммага маблағ кўпаяди. Бироқ ўзгаришлар тенг бўлганлиги сабабли, баланс якуни ўзгармайди.

2. Баланснинг пассив қисмидаги суммаларнинг ўзгариши. Фойданинг бир қисмини бирор фондга қўшиш бунга мисол бўлиши мумкин. Бу ҳолда фойдаланилмаган фонд суммаси кўпаяди. Пассив якуни ҳам ўзгармайди. Чунки ўзгаришлар ўзаро тенгдир.

3. Баланс активи ва пассиви суммаларини бир маромда кўпайтириш. Масалан, етказиб берувчилардан материаллар келди, дейлик. Бунинг натижасида «Материаллар» актив моддаси кўпаяди. Худди шу сумма ҳисобидан етказиб берувчиларга қарз (пассив моддаси) ҳам кўпаяди. Яъни баланснинг иккала қисми ҳам (актив ва пассив) бир хил миқдорда кўпаяди.

4. Баланснинг актив ва пассив моддаларини бир маромда камайтириш. Масалан, ҳисоб-китоб счетидан етказиб берувчига материаллар учун маблағ тўланди. Натижада, «Ҳисоб-китоб счети» актив моддаси камаяди ва худди шу суммага етказиб берувчига қарздорлик (пассив моддаси) ҳам камаяди. Яъни баланснинг иккила қисми бир хил камаяди.

Таҳлил жараёнида ушбу қонуниятларни инобатга олиш лозим. Шу туфайли туристик фирма ва компаниялар хўжалик фаолияти таҳлил қилинганда бухгалтерия балансининг нафақат умумий ҳажми, балки барча моддалари бўйича ҳам асосий ўзгаришларни ва уларнинг қандай оқибатларга олиб келишини чуқур ўрганишлари лозимлигини тақозо қилади.

4.3. Туристик фирма ва компанияларда бухгалтерия баланси ва молиявий ҳисоботнинг бошқа шакллари ўртасидаги боғлиқлик

Хўжалик фаолиятида содир бўлаётган жараёнлар бир-бири билан узвий боғлиқликда бўлганлиги туфайли уларни иқода этадиган ҳисоботлар ҳам бир-бирига узвий боғлиқдир. Хусусан, бухгалтерия баланси моддалари молиявий ҳисоботнинг муайян шакллари кўрсаткичлари билан бевосита боғлиқдир. Зеро, 2-сон «Молиявий натижалар ҳақидаги ҳисобот» шаклида корхона томонидан бир йилда олинган фойда ҳисоб-китоби берилади. Фойданинг барча 5 тури бўйича ҳисоб-китоб келтирилади. Бунда нафақат фойда, балки унинг шаклланишида иштирок этадиган иш ҳажми, аромадлар ва харажатлар ҳам ўз ифодасини топади.

Бундан ташқари мазкур ҳисоботнинг авомида “Бюджетга тўловлар тўғрисиа маълумот” берилаи. Мазкур маълумотномада бюджетга тўланадиган барча турдаги солиқлар ва бошқа тўловлар кўрсатилади.

Бухгалтерия балансининг пассив қисми 1-бўлими «Ўз маблағлари манбалари»да тақсимланмаган фойда суммаси кўрсатилади. Активнинг 2-бўлимида дебиторлик қарздорлигида турлари бўйича сумма берилади. “Шоҳруҳ” туристик фирмасининг дебиторлик қарздорлиги йил охирида 3644 минг сўмни ташкил этди. У бир йилда 1396 минг

сўмга ошган. Баланс пассивининг 2-«Мажбуриятлар» бўлимида бир йилда муддати ўзайтирилган дебиторлик ва кредиторлик қарздорлиги 85 минг сўмга кўпайган ва 6014 минг сўмни ташкил этган кредиторлик қарздорлиги қайд этилган.

Ушбу ўзгаришларнинг нималар эвазига ўзгарганлигини назорат қилиш учун молиявий ҳисоботда махсус «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар ҳақида маълумотнома» (2-а - сонли шакл) бор. Унда дебиторлик ва кредиторлик қарздорлигининг вужудга келиши акс эттирилади. Яъни улар қандай корхоналар бўйича ташкил этилганлиги ва суммаси кўрсатилади. Мисолимизда бутун суммада муддати узайтирилган дебиторлик қарздорлиги 2383 минг сўм ёки бутун қарздорларнинг 65,4 фоизини, кредиторлик қарздорлиги 4033 минг сўм ёки 67,1 фоизини ташкил этган. Бундай ҳолат қониқарсиздир, чунки катта маблағлар музлатилган, яъни оборотдан четлатилган бўлиб, улардан хўжалик фаолияти давомида вақтинча фойдаланилиши мумкин бўлмайди.

Бухгалтерия баланси «Асосий воситалар ҳаракати ҳақида ҳисобот» маълумотлари билан ҳам чамбар час боғлиқдир. Баланс активининг 1-бўлимида асосий воситалар ҳақидаги маълумотлар: уларнинг бошланғич қиймати, эскириши ва қолдиқ қиймати мавжуд. 3-шакл «Асосий воситалар ҳаракати ҳақида ҳисобот»да асосий воситалар турлари, уларнинг ҳаракати ҳамда бошланғич қиймати бўйича давр боши ва охиридаги қолдиқлари (уларнинг эскириши ва қолдиқ қиймати) ҳақидаги маълумотлар кўрсатилган. Бу кўрсаткичлар асосий восита ҳолати ва улардан фойдаланиш самарадорлигини таҳлил қилиш учун жуда муҳимдир. Чунки асосий воситаларни атрофлича ўргани учун тегишли маълумотларни бемалол молиявий ҳисоботнинг 3-шаклидан олиш мумкин.

Бухгалтерия баланси 4-шакл «Пул оқимлари ҳақидаги ҳисобот»да кўрсатилган кўрсаткичлар билан ҳам жуда боғлиқдир. Чунки балансда пул маблағларининг умумий ҳажми кўрсатилса, 4-шаклда пул маблағларининг барча турлари - хўжалик фаолияти, дивидендлар, солиққа тортиш, инвестициялар ва бошқалар ҳақидаги ахборотлар кўрсатилади. Бухгалтерия балансининг 330,-380 ва 390-сатрлар бўйича қолдиқ пул маблағлари 4-шаклда 230 ва 240 - сатрлардаги пул маблағлари қолдиқларига тенгдир. «Валюта маблағлари ҳаракати ҳақидаги маълумотнома»да (250 ва 281-сатрлар) валюта маблағлари қолдиғи кўрсатилади. Бу бухгалтерия балансида 350-сатр бўйича кўрсатилади.

Бухгалтерия баланси молиявий ҳисоботнинг 5-шакл «Хусусий капитал тўғрисидаги ҳисобот» билан ҳам боғлиқдир. Ушбу ҳисоботда

устав капитали, қўшилган устав капитали, резерв капитали, тақсимланмаган фойда ҳаракати ҳақидаги маълумотлар берилади. Баланс пассивининг 1-бўлими «Ўз маблағлари манбалари»да уларнинг йил боши ва охиридаги аҳволи кўрсатилган. Бундай шаклга асосланиб, корхонанинг хусусий капитали ташкил бўлиши ва ҳаракати, шунингдек тузилмаси таҳлил қилинади. Корхона молиявий ҳолатини таҳлил қилишда шу тарзда молиявий ҳисоботнинг барча шаклларидан фойдаланиш зарурлиги айниқса уларнинг омилли таҳлилида жуда қўл келади..

Ҳисоботлар одатда бир-бирини тўлдириб боради. Мазкур маълумотлар молиявий ҳисоботнинг шакллари ўртасидаги оддий боғлиқликни ифодалаш билан чекланмайди. Улар корхоналарнинг хўжалик фаолиятини омилли таҳлил қилишда, уларни ақилона бошқаришда, корхоналар самарадорлигини ошириш жараёнида таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилишда ва маълумотларни назорат қилишда ҳам ўта зарур ва муҳимдир. Буларга асосан молиявий ҳисоботдан ташқи фойдаланувчилар ўрганилаётган корхонанинг хўжалик фаолияти тўғрисида тегишли маълумотларга эга бўлади. Бу эса корхонанинг ҳамкорларини топишида ҳам муҳим аҳамиятга эга.

4.4. Туристик фирма ва компаниялар бухгалтерия балансини таҳлилга тайёрлаш ва унинг аниқлигини текшириш

Бозор муносабатлари шароитида корхоналар ўз ҳисоботларини кўп ҳолларда юқори ташкилотга топширмайдилар. Чунки уларда бундай ташкилотнинг ўзи йўқ. Бу эса, ҳар бир корхонанинг ўзини ўзи назорат қилишлигини тақозо қилади. Бу жараёнлардан бири бухгалтерия балансини таҳлилга тайёрлашдир. Бунда ҳисоботларни тузишнинг тўғрилигини ва айрим моддаларининг аниқлигини текширишни, баланс кўрсаткичлари билан ҳисоботнинг бошқа шакллари ўртасидаги боғланишни аниқлашни, унинг айрим кўрсаткичларини тартибга солувчи суммалардан «тозалашни» ва йирикроқ пул ўлчамидаги суммаларни (миллион сўмларда) яхлитлашни назарда тутади. Бу бир қанча босқичларда амалга оширилади.

Энг авволо, баланс тузилиши тўғрилигини текширишда арифметик ва моддий текширувлар амалга оширилади. **Арифметик текширув** баланс ва айланма қайднома (ведомост)лар, бош дафтардаги суммаларни солиштириш, баланс гуруҳлари ва бўлимлари бўйича суммаларни, актив ва пассив якунлари тенглигини ҳисоблаш йўли билан амалга оширилади.

Моддий текширув моддий бойликлар, пул маблағлари ҳақиқий қолдиғини бухгалтерия ҳисоби маълумотлари билан қиёслаш орқали амалга оширилади. Товар-моддий бойликларнинг барча қолдиғи уларни натурал шаклида ҳақиқий мавжудлигига мувофиқ келиши керак. Асосий воситалар, товар-моддий бойликлар, пул маблағлари қолдиғини ҳисобот маълумотларини йўқлама (инвентаризация) далолатномалари билан таққослаб текширган маъқул.

Товар-моддий бойликларнинг мавжулигини текшириш ҳозирги шароитда корхона эгаси ва инвесторларнинг ишончли бўлиши учун ҳам зарурдир. Чунки, корхона эгаси ўз фаолиятида бир қанча мутахассисларни четан ёллаб ишлатадилар. Бундай шароитда назорат қилиб туриш лозимлигини унитмаган маъқул.

Бухгалтерия балансини таҳлилга тайёрлашда, энг авволо, унинг аниқ (реал)лигига ишонч ҳосил қилиш лозим. Бу эса баланс моддаларини тўғри баҳолашга боғлиқ бўлади. Балансда хўжалик маблағларини баҳолаш Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги томонидан ишлаб чиқилган 2002 йил 27 екабрдаги 140-сонли буйруғи ва ЎзР АВ томонидан 2003 йил 24 январдаги 1209 – рақам билан рўйхатга олинган «Корхона (ташкилот)ларда йиллик ва чораклик молиявий ҳисоботларнинг шакли ва ҳажмини тасдиқлаш тўғрисида»ги Низом асосида амлага оширилади.

Ҳар бир хўжалик юритувчи субъект, шу жумладан туристик фирма ва компаниялар ҳам мазкур Низомга кўра балансда кўрсатилган барча моддий бойликлар тўғри баҳоланган бўлиши керак, чунки нотўғри баҳолаш хўжалик фаолиятининг ҳақиқий натижасини бузиб юборади. Нотўғри баҳолаш қўшиб ёзиш, яшириш ва бошқа ноқонуний ҳаракатлар оқибатида юзага келади. Нотўғри маълумотлар ҳамиша ноаниқ хулосаларни келтириб чиқаради. Бу эса нотўғри бошқарув қарорларини қабул қилишга олиб келади.

Туристик фирма ва компанияларда бухгалтерия ҳисоботи маълумотларининг тўғрилиги ва боғланиши балансда ва бошқа ҳисобот жадвалларида акс эттириладиган айрим кўрсаткичлар билан қиёслаш орқали аниқланади. Масалан, мисол тариқасида кўриб чиқилаётган бухгалтерия балансида (2.2. жадвалга қаранг), 1 бўлимнинг актив қисмида «Узоқ муддатли активлар» ифодаланади. Унда асосий воситалар йил бошига ва охирига дастлабки қийматида, уларнинг эскириш суммаси ва қолдиқ қиймати бўйича ҳам кўрсатилган. 3-сон ҳисобот жадвали «Асосий воситалар ҳаракати тўғрисидаги ҳисобот»да асосий воситалар турларининг йил бошидаги ва охиридаги расшифровкаси, уларнинг йил давомидаги ўзгариши, шунингдек, эскириш суммаси ва қолдиқ қиймати берилади.

Туристик фирма ва компания бухгалтерия балансида асосий воситаларнинг йил бошига ва охирида кўрсатилган қолдиқлари тўғрисидаги маълумотлар (010, 011, 012 сатрлар) 3-сон шакл маълумотлари (3, 6, 7, 10, 11, 12-катак (графа)нинг 170-сатри)га мувофиқ келиши керак. Бухгалтерия балансининг маълумотлари молиявий ҳисоботини бошқа шакллари билан ҳам худди шу йўсинда таққосланади.

Туристик фирманинг молиявий аҳволни таҳлил қилиш учун, таъкидланганидек, дастлаб бухгалтерия баланси таҳлилга тайёрланиши керак. Таҳлилга тайёргарлик балансни тозалаш, рақамларни яхлитлаш ва бўлимларни йириклаштириб гуруҳлашдан бошланади.

Ўзбекистонда бухгалтерия ҳисобининг халқаро стандартлари асосида миллий стандартларга ўтишидан олдин ҳисобга олиш ва ҳисобот тизимида бухгалтерия баланси тартибга солувчи (регулировка қилувчи) моддалар (асосий воситалар эскириши, арзон ва тез эскирадиган буюмлар эскириши, савдо устамалари) билан тузилган. Бундай баланснинг номи баланс-брутто бўлган. Бухгалтерия балансида рақамлар аниқ бўлиши учун балансни тозалаш, яъни тартибга солувчи моддалар чиқариб ташланиши ва бир қатор моддаларни гуруҳлашни амлага ошириш лозим эди. Бундай бухгалтерия баланси баланс-нетто, яъни тозаланган баланс деб юритиларди.

Амалдаги меъёрий ҳужжатларга кўра баланс-нетто баҳалашда тузилади. Баланс якуни корхона тасарруфида бор бўлган маблағлар суммасининг чамаланган баҳосини билдиради.

Бироқ таҳлил қулай бўлиши учун балансни мавжуд регуляторлардан тозалаб, айрим таркиби бир хил бўлган моддаларнинг суммаларини бирлаштириш йўли билан тўлдирилган таҳлилий баланс тузилиши керак.

Тартибга солувчи моддаларга асосий воситалар эскириш, номоддий активлар эскириши, арзон ва тез эскирадиган буюмлар эскириши, ишлатилган фойда суммаси, товарларга савдо устамаси киритилади. Ҳозирги пайтда бу моддалар бухгалтерия баланси ва бошқа ҳисоботларда кўрсатилади, аммо уларнинг жамида ўз ифодасини топмайди. Демак, эндиликда баланс-неттони тузиб ўтиришга ҳожат йўқдир.

Бу жараёнлар ҳисоботларни таҳлилга тайёрлишни бир мунча енгиллаштирди. Тўлдирилган таҳлилий балансни тузишда ҳисобот йилида суммалар акс эттирилмаган моддалар чиқарилиши, шунингдек, турли бўлимлар моддалари, масалан «Таъсисчилар билан ҳисоб-китоблар» моддаси дебиторлар (кредиторлар) ва бошқалар билан

ҳисоб-китобларни акс эттирувчи моддалар билан бирлаштирилиши таҳлилий хулосаларни чиқаришни осонлаштиради.

Бунинг учун намуна тариқасида мазкур параграфда тўлдирилган балансни кўрсатиш мумкин. Унинг молиявий ҳолати шу баланс асосида таҳлил қилинган (4.2-жадвалга қаранг).

Ушбу ҳолатлардан кўриниб турибдики, бухгалтерия балансини таҳлилга тайёрлаш ҳам маълум даражада билимни талаб қиладиган иқтисодий ишдир. Шу туфайли бу масалага талабаларни ўқитиш жараёнида, айниқса амалий дарсларда катта аҳамият берилиши лозим. Бунинг учун ҳар бир талаба биттадан туристик фирмаларнинг баланси ва бошқа ҳисоботларини олиб таҳлил учун манба сифатида фойдаланса мақсадга мувофиқдир.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Бухгалтерия баланси, асосий воситалар, номоддий активлар, жорий активлар, ўзмаблағлари манбалари, тақсимланмаган фойда, мажбуриятлар, арифметик текширув, моддий текширув.

Мавзу бўйича саволлар

1. Баланс деганда нимани тушунасиз?
2. Бухгалтерия баланси қайси қисмлардан иборат?
3. Бухгалтерия баланси актив томонида нималар кўрсатилади?
4. Бухгалтерия баланси пассив томонида нималар кўрсатилади?
5. Бухгалтерия балансининг бошқа молиявий ҳисоботлар билан қандай алоқаси бор?

V БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИНИ ИҚТИСОДИЙ ЎҚИШ ВА ТЕЗКОР ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ УСУЛЛАРИ

5.1. Туристик корхоналарнинг бухгалтерия балансини иқтисодий ўқиш усули

Туристик фаолиятни амалга оширувчи барча корхоналарда барча молиявий ҳисобот маълумотлари бухгалтерия ва молиявий хизматлар асосида шаклланади. Уларнинг ҳисоботлари нафақат бухгалтерия бўлинмасининг иш натижаларини, балки бутун ташкилотнинг фаолияти натижаларини ўз ичига қамраб олади. Ҳар қандай туристик корхоналарнинг бухгалтерлик фаолиятидаги асосий ҳужжат – бу ташкилотнинг ойнаси бўлмиш бухгалтерия балансидир. Унинг шакли давлат томонидан аниқ тартибга солинади ва барча мулкчилик шаклидаги ташкилотлар учун бир хилдаги стандартга эга. Бу эса, ўз навбатида баланс моддаларини иқтисодий ўқиш ва таҳлил қилишни жуда осонлаштиради. Туристик корхоналар бухгалтерия балансини ўқиш – бу унда ёритилган кўрсаткичлар ва рақамлар ёрдамида молиявий ресурслар ва хўжалик маблағларининг шаклланиши, тақсимоти ҳамда корхонанинг ҳисобот давридаги молиявий ҳолатини кўриш бўлиб ҳисобланади. Туристик корхоналар балансини ўқиб чиқа олиш ва таҳлил қилиш учун, биринчи навбатда, корхона раҳбарлари – корхона иқтисодий кўрсаткичларининг ҳолатига баҳо бериш ва уларни бошқара олиш қобилиятига эга бўлишлари лозим бўлади. Шунингдек, инвесторлар корхонанинг инвестиция муҳитини ўрганиб олишлари, аудиторлар корхонадаги мавжуд хатоликлар ва камчиликларни аниқлай олиши, таҳлилчилар ва юқори ташкилотлар эса, консолидацияланган ҳисоботни тўғри шакллантрилганлигини билишлари ва таҳлил қила олишлари лозим бўлади. Туристик корхона раҳбарлари унга тақдим этилган молиявий ҳисоботларни имзолашдан аввал, биринчи навбатда, молиявий ҳисоботни ҳаққонийлигини текшириб, баланс моддаларини ва бошқа ҳисобот шакллари, улардаги ўзгаришларни баҳолай олиши асосида корхонанинг молиявий ҳолатига баҳо бера олиши зарурдир. Корхона молияси асосий иқтисодий категория бўлиб, пул муомаласи жараёнидаги молиявий муносабатлар тизими кўринишида ўз аксини топади.

Ушбу тизим бир қатор кўрсаткичларни ўз ичига олади ва улар қуйидагилардан иборатдир:

1. Бир неча турдаги молиявий ресурсларнинг мавжудлиги;
2. Рақобатбардошлик даражаси;

3. Молиявий барқарорлик даражаси;

4. Давлат ва бошқа хўжалик юритувчи субъектлар олдидаги мажбуриятларни бажариш қобилияти.

Ташкилотнинг молиявий фаолиятини баҳолаш учун корхона активлари ва улар манбаларининг ҳолати, тўлов қобилияти, молиявий натижалари ва барқарорлиги, ликвидлик кўрсаткичлари ва иш фаоллиги ўрганилади. Шунингдек, корхонанинг молиявий ҳолатини олдиндан ва батафсил баҳолаш мумкин.Корхона молиявий ҳолатини олдиндан баҳолаш учун, корхона молиявий ҳисоботларини иқтисодий ўқиш амалга оширилса, иккинчидан – корхона молиявий ҳолатини батафсил баҳолашда ҳисоботлар таҳлили амалга оширилади.

Туристик корхоналар молиявий ҳолатини дастлабки баҳолашда раҳбар қуйидагиларни аниқлаши мумкин:

1. Хўжалик маблағларининг умумий суммаси ва уларнинг йил давомидаги ўзгариши;

2. Ўз маблағлари ва қарз маблағлари манбалари, уларнинг йил давомидаги ўзгариши ва ўзаро нисбати;

3. Ўз маблағлари манбалари суммасини оборотдан ташқари (узоқ муддатли) активлар суммасига нисбати;

4. Корхона мажбуриятлари суммасининг жорий активлар суммаси билан нисбати;

5. Дебиторлик ва кредиторлик мажбуриятларининг ҳолати ва уларнинг йил давомидаги ўзгариши. Билим савияси юқори бўлган таҳлилчи бухгалтерия балансини ўрганиш жараёнида корхона фаолияти билан боғлиқ жуда кўп таъсир қилувчи омиллар ва раҳбарнинг иш даражаси тўғрисида маълум тасаввурга эга бўлади.

Амалда, корхона фаолияти билан боғлиқ бўлган кўрсаткичларни баланс асосида тез ва самарали тарзда баҳолаш учун бир нечта оддий усуллар мавжуд. Ушбу оддий усуллардан фойдаланиш қобилияти кредит олиш имкониятларини баҳолаш ёки инвестицияларни жалб қилишда жуда муҳим ҳисобланади.

Маълумки, бухгалтерия баланси корхонанинг мавжуд маблағлари ва уларнинг манбалари тўғрисида аниқ маълумотларни ўзида акс эттиради. Баланс маълум бир даврга тегишли тарзда тузилади ва у квартални, ярим йиллик ва йиллик бўлиши мумкин. Бухгалтерия баланси маълумотлари давр бошида ва охирида акс эттирилган бўлади ва айнан шу ҳолат корхона фаолиятини йил давомидаги таҳлилини ўтказишга имкон беради. Одатда, бухгалтерия балансини таҳлил қилиш икки босқичда амалга оширилади.

Биринчи босқичда корхона фаолиятининг асосий самарадорлик кўрсаткичлари таҳлил қилинса, иккинчи босқичда молиявий

коэффициентлар ҳисоб-китоби ва таҳлили амалга оширилади. Корхона фаолиятининг асосий самарадорлик кўрсаткичларини ўрганиш учун бухгалтерия балансини таҳлил қилишда вертикал ва горизонтал таҳлил усулларидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Бухгалтерия баланси кўрсаткичларини таҳлил қилишда горизонтал усулини қўллаш орқали баланс моддаларининг мутлоқ ва нисбий ўзгаришларини аниқлаб, уларнинг динамик ўзгаришларига баҳо бериш мумкин. Вертикал таҳлил ёрдамида, бухгалтерия баланси ҳар бир моддаларининг активлар ва пассивлар умумий ҳажмидаги улуши аниқланади ва ушбу кўрсаткичларнинг динамик ўзгаришларига ҳам баҳо берилади. Бухгалтерия баланси таркибини горизонтал ва вертикал таҳлил қилишдан олинган натижалар асосида ўрганилаётган корхона фаолияти тўғрисида дастлабки тасаввурга эга бўлиш мумкин. Бу эса, корхона бухгалтерия баланси кўрсаткичларини тезкор таҳлил қилиш учун замин яратади. Корхона бухгалтерия балансини иқтисодий ўқиш ва тезкор таҳлил қилишда, биринчи навбатда, бухгалтерия балансининг тўғри расмийлаштирилганлиги ўрганилади. Бунда ундаги ҳисоб-китобларнинг тўғрилиги, корхонанинг номи тўғри кўрсатилганлиги, баланс тузилган сана ва реквизитларнинг аниқ кўрсатилганлиги ҳамда стандартларга мослиги текширилади. Шунингдек, бухгалтерия баланси умумий ҳажмини текшириш талаб қилинади. Бухгалтерия баланси умумий ҳажмининг камайиши ёки кўпайиши сабаблари алоҳида тарзда ўрганилади ва омиллар таъсири баҳоланади. Активлар ҳолатини ўрганишда, аввало, оборотдан ташқари активлар таркибини ўрганишга алоҳида эътибор қаратилади. Агарда корхонадаги мавжуд активлар таркибида асосий воситаларнинг ҳиссаси катта бўлса, корхонанинг устама харажатлари сезирарли даражада юқори ва корхона натижавий кўрсаткичлардан олинадиган тушумларга жуда катта боғлиқликда фаолият кўрсатади. Бундай вазиятда корхона ўз молиявий барқарорлигини сақлаб қолиши учун молиявий манбалар таркибида хусусий капиталнинг ҳиссаси юқори бўлиши талаб этилади. Агарда корхонада “Узоқ муддатли молиявий қўйилмалар ва бошқа оборотдан ташқари активлар” моддалри солиштириладиган даврга нисбатан кўпайса, бу корхона маблағларининг катта қисми ташқи инвестицион фаолиятга жалб қилинаётганидан дарак беради. Ушбу ҳолатни тўғри баҳолаш учун асосий фаолиятнинг рентабеллик кўрсаткичларини инвестицион фаолиятнинг рентабеллик кўрсаткичлари билан солиштириш лозим бўлади. Айланма маблағларнинг таркиби эса, корхона ишлаб чиқариш фаолиятининг кўлами ва истеъмолчилар билан ҳисоб-китоблар тўғрисида маълум тасаввурни ҳосил қилади. Дебиторлик қарзларининг ўсиши (айниқса узоқ муддатли қисми)

салбий оқибатларни келтириб чиқаради, бунинг сабаби корхона маҳсулоти учун тўловларда пайдо бўган муаммолар билан бевосита боғлиқдир. Пассивлар таркибини таҳлил қилишда биринчи навбатда, ҳақиқий хусусий капиталнинг молиялаштириш манбаидаги улушини ўрганиш лозим бўлади.

Агарда хусусий капиталнинг ўсиш суръати жалб қилинган маблағлардан ошса, бу корхона молиявий барқарорлигининг мустаҳкамланганлигидан далолат беради. Агарда молиявий манбалар таркибида заҳиралар, фондлар ва тақсимланмаган фойданинг улуши ошганлиги кузатилса, унда корхона фаолиятининг самарадорлик кўрсаткичлари ошганлигидан далолат беради. Агарда жалб қилинган маблағлар таркибида узоқ муддатли мажбуриятларнинг ҳиссаси кўп бўлса, унда ушбу ҳолат ижобий баҳоланади ва корхонанинг молиявий барқарорлиги ошганлигидан ва тўловга лаёқатлилик билан боғлиқ хатарнинг камайганлигидан далолат беради. Қисқа муддатли кредиторлик қарзларининг шиддат билан ўсиши, уларнинг айланувчанлик қобилиятини секинлаштиради. Бу эса, ўз навбатида бюджет олдидаги қарздорликни ўз вақтида тўланмаслигига олиб келади. Баланс таркибини тезкор таҳлил қилишда унинг моддаларини ликвидлик даражасига қараб тақсимлаш лозим. Активларнинг айланувчанлик тезлиги ва уларнинг пул маблағларига айланш қобилиятидан келиб чиқиб уларни қуйидаги категориялар бўйича гуруҳларга ажратиш мумкин:

А-1- доимий ликвидли активлар –пул маблағлари ва қисқа муддатли молиявий қуйилмалар.

А-2- тез ликвидли активлар – ушбу категорияга тайёр маҳсулот, жўнатилган товарлар ва бир йилгача муддатдаги дебиторлик қарзлар киради.

А-3- секин ликвидли активлар – ишлаб чиқариш заҳиралари кўринишидаги активлар ва тугалланмаган ишлаб чиқариш.

А-4- қийин ликвидланадиган активлар – асосий воситалар, номоддий активлар, узоқ муддатли молиявий қуйилмалар, тугалланмаган қурилиш.

Баланс пассиви уларнинг тўлов муддатига кўра қуйидагича гуруҳланади:

П-1- шошилинч тўлов талаб қилинадиган мажбуриятлар – бунга тўлов муддати етиб келган кредиторлик қарзлари ва банк кредитларини киритишимиз мумкин.

П-2- қисқа муддатли пассивлар - қисқа муддатли банк кредитлари ва қарз мажбуриятлари.

П-3- узоқ муддатли пассивлар – узоқ муддатли кредитлар ва қарз маблағлари.

П-4- доимий пассивлар – ўз маблағлари манбалари.

Баланс ликвидлиги даражасини аниқлашда юқорида келтирилган жами активлар ва пассивлар ўзаро таққосланади. Балансниng мутлақ ликвидлиги даражасига эришиш учун активлар ва пассивлар ўзаро қуйидагича таққосланади:

А-1>П-1; А-2>П-2; А-3>П-3; А-4<П-4.

Бунда биринчи учталикдаги ҳолатнинг бажарилиши автоматик тарзда охирги таққосланишни ҳам бажарилишини таъминлайди ва шу билан бирга таъкидлаш жоизки, баланс ликвидлигини таъминлашда биринчи учталик гуруҳларнинг ўзаро таққосланиши ҳам етарли ҳисобланади. Аммо, охирги тенгсизлик жуда катта аҳамиятга эга: ушбу тенгсизликнинг бажарилиши молиявий барқарорликнинг минимал шарти бажарилганидан далолат беради – бундай ҳолатда корхона етарлича ўзлик айланма маблағлари билан таъминланган ҳисобланади. Юқорида келтирилган тенгликлардан бирининг амалга ошмаслиги ҳолати у ёки бу даражадаги ликвидликни ифодаловчи кўрсаткичларнинг мутлоқ жиҳатдан фарқланишидан далолат беради. Яъни, қисқа муддатли молиявий қуйилмалар, пул маблағлари ва қисқа муддатли дебиторлик қарзлари қисқа муддатли қарз маблағлари ва кредиторлик мажбуриятлари ҳисобига молиялаштирилади. Заҳиралар, узоқ муддатли дебиторлик мажбуриятлари ва оборотдан ташқари активлар эса, узоқ муддатли пассивлар ва хусусий капитал (капитал ва заҳиралар, фондлар, тақсимланмаган фойда) ҳисобига молиялаштирилади. Шунингдек, корхона баланси таркиби ундаги мавжуд фаолият турларидан келиб чиқиб бир-биридан тубдан фарқланиши мумкин. Жумладан, улгуржи ва чакана савдо шоҳобчалари учун заҳираларнинг бир қисми (айниқса, тайёр маҳсулотлар ва олиб сотилган товарлар моддалари бўйича) кредиторлик қарзлари ёки қисқа муддатли кредитлар ҳисобига молиялаштирилиши нормал ҳолат ҳисобланади. Бироқ, бундай ҳолат узоқ муддатли ишлаб чиқариш жараёни билан шуғулланадиган корхоналарда учрайдиган бўлса, унда бу корхонада маҳсулотнинг сотилиши билан боғлиқ муаммолар бўлганидан далолат беради ва бундай ҳолат ушбу корхонанинг тўлов қобилияти билан боғлиқ хавфларнинг келиб чиқишига замин яратади.

5.2. Туристик корхоналар молиявий ҳолатини баланс бўйича тезкор таҳлил қилиш

Туристик корхоналар молиявий ҳолатини таҳлил қилиш бухгалтерия баланси асосий моддаларини тезкор таҳлил қилишдан бошланади. Уни амалга ошириш учун энг муҳим шарт - бу балансни “ўқиш” қобилиятининг мавжудлиги.

Бухгалтерия балансини иқтисодий ўқиш – бу асосий кўрсаткичларнинг, баланс таркибининг, бўлимлар бўйича умумий ҳажм кўрсаткичлари динамикасининг ва алоҳида баланс моддаларининг миқдорий тавсифини келтириш жараёни бўлиб, бунинг натижасида корхона молиявий ҳолатининг умумий параметрлари белгиланади.

Тезкор таҳлил алоҳида олинган кўрсаткичлар гуруҳлари бўйича номақбул ҳолатларни, молиявий ва хўжалик фаолиятининг алоҳида бўлимлари бўйича келиб чиқиши мумкин бўлган салбий оқибатларни ва “нозик” жиҳатларини вақтида аниқлаш имконини беради. Тезкор таҳлилни амалга оширишдаги умумий тамойил бухгалтерия баланси бўлимларини ўзаро таққослашга, капиталнинг ва молиялаштириш манбаларининг таркибини, динамикасини аниқлаш ва баҳолашга қаратилган бўлади.

Тезкор таҳлил баланснинг I ва II бўлимлари умумий суммасига тенг бўлган корхона капиталининг умумий қиймати ўзгариши тенденциясини тавсифлашдан бошланади. Ҳисобот даврида капитал умумий қийматининг мутлоқ миқдорда камайиши хўжалик маблағларининг камайганлигидан далолат бериб, бундай ҳолат корхонанинг тўловларга лаёқатсиз бўлиб қолишига, жорий фаолият учун керакли молиялаштириш маблағларининг камайишига ҳамда ишлаб чиқариш жараёнининг тўхтаб қолишига олиб келиши мумкин. Бироқ, баланс маблағларининг кўпайишини ҳар доим ҳам ижобий ҳолат деб баҳолаб бўлмайди: бундай ҳолатда дарҳол баланс маблағларининг қайси манбаа эвазига кўпайганлигини аниқлаш лозим бўлади. Агарда баланс маблағларининг кўпайиши асосий воситаларни қайта баҳоланиши ёки инфляция таъсири натижасида тайёр маҳсулот нархи ошиши эвазига содир бўлган бўлса, бундай ҳолат ишлаб чиқариш жараёнининг қисқараётганидан далолат беради. Асосий хўжалик фаолиятини амалга оширишда ички ва ташқи омилларнинг таъсири катта, масалан, корхонада ишлаб чиқарилаётган товарларга, бажарилаётган хизматларга, ишларга бўлган барқарор, тўловга лаёқатли талабнинг камайиши, хом ашё етказиб берувчилар билан алоқаларнинг узилиши, тегишли хом ашё бозорига киришнинг

чекланганлиги ва бошқалар. Салбий ўзгаришларнинг сабаблари бевосита сотишдан тушган даромадлар ва фойданинг ўсиш суръати кўрсаткичларини, корхона умумий активлари ўсиш суръати кўрсаткичлари билан ўзаро солиштириб ўрганилади. Агарда даромад, солиқ тўлангунга қадар фойда ва соф фойданинг ўзгариш тенденцияси корхона оборотдан ташқари активлари ва айланма маблағларидан паст бўлса, бундай ҳолат корхона умумий натижавийлик кўрсаткичларининг пасайганидан ва молиявий-хўжалик ҳолатининг ёмонлашаётганидан далолат беради. Шунингдек, баланс алоҳида моддаларига баҳо беришдан аввал, айланма маблағлар ва оборотдан ташқари маблағларнинг ўзгариш суръатларига ҳам эътибор қаратиш лозим бўлади. Айланма маблағлар ўсиш суръатининг ошиши, активлар таркибида тез ликвидланадиган активларнинг кўпайиши эвазига умумий корхона капиталининг айланиш тезлиги ошганлигидан далолат беради ва ушбу ҳолат қисқа муддат ичида корхона молиявий ҳолатининг мустаҳкамланишини таъминлайди.

Оборотдан ташқари маблағлар таркибида узоқ муддатли молиявий қуйилмалар ҳиссасининг ошиши, бир томондан инвестицион фаолликдан далолат берса, иккинчи томондан маблағларнинг асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан бошқа томонга йўналтирилаётганини кўрсатади.

Баланс кўрсаткичларини тезкор таҳлил қилишда товар-моддий заҳиралари, тайёр маҳсулотлар, дебиторлик қарзлари ва пул маблағларининг ҳаракатларига алоҳида эътибор қаратилади. Бунда ушбу кўрсаткичларнинг ўта кўпайиб кетиши ёки ўта камайиши ҳолатлари билан боғлиқ ижобий ва салбий омиллар тезкорлик билан таҳлил қилинади.

Бухгалтерия баланси пассив қисмини тезкор таҳлили ҳам худди бухгалтерия баланси актив қисмини таҳлили каби амалга оширилади. Аввало ўз маблағлари билан жалб қилинган маблағлар ўсиш суръатлари кўрсаткичлари ўзаро таққосланади: агарда жалб қилинган маблағлар ўсиш суръати ўз маблағлари ўсиш суръатидан ошса унда корхона жалб қилинган маблағларга қарам бўлиб қолади ва борган сари тўловга лаёқатлилиги пасайиб кетади. Агарда хусусий капитал таркибида тақсимланмаган фойда, резерв капитали ва бошқа заҳира фондлари бўлмаса, унда бундай ҳолат корхонада ўз молиявий хўжалик фаолияти натижасида шаклланадиган молиялаштириш манбалари йўқлигидан далолат беради.

5.3. Туристик корхоналар бухгалтерия балансини таҳлил қилишнинг олти босқичи

Туристик корхоналар бухгалтерия балансини (молиявий ҳисоботини) таҳлил қилиш анча меҳнат талаб қиладиган жараён бўлиб, бунда молиявий ҳисобот кўрсаткичларига дастлабки баҳони бериш вақтида биринчи навбатда ҳисоботнинг “касалланган” икки кўринишдаги моддаларини аниқлаш ва динамик ўзгаришига баҳо бериш лозим бўлади:

1. Ҳисобот даврида туристик корхоналарнинг қониқарсиз иши натижасида юзага келган салбий молиявий ҳолат тўғрисида далолат берувчи баланс моддалари (қопланмаган зарар, кечиктирилган кредит ва қарзлар ҳамда кредиторлик мажбуриятлари ва ҳ.к.);

2. Туристик корхоналар ишидаги аниқланган камчиликлар ва уларнинг ҳисобот даврида сурункали такрорланиши корхона молиявий ҳолатига салбий таъсир кўрсатади (кечиктирилган дебиторлик қарзлари, корхона зарарига олиб борилган мажбуриятлар, штрафлар, пенялар ва бошқалар).

Энди туристик корхоналар баланси моддаларини таҳлил қилишнинг босқичларини кўриб чиқамиз:

1-босқич: туристик корхоналар баланс динамик кўрсаткичлари ва таркибий ўзгаришлари таҳлили. Таҳлил жараёнида бухгалтерия балансидаги салмоқли кўрсаткичларнинг ўсиш суръатлари, сотишдан олинган тушумнинг ўсиш суръати кўрсаткичлари билан таққосланади. Бунда вертикал таҳлил усулидан фойдаланилади ва балансниг актив ва пассив қисмидаги алоҳида гуруҳ моддаларининг ўсиш суръатлари ва таркибий ўзгаришларига баҳо берилади.

Балансни “ижобий” деб баҳолаш учун ундаги кўрсаткичлар қуйидаги талабларга жавоб бериши лозим:

1. Баланс жами ҳисобот даври охирида ҳисобот даври бошига нисбатан кўпайса, унинг ўзгариш суръатлари кўрсаткичлари инфляция даражасидан юқори, лекин сотишдан олинган даромаднинг ўзгариш суръатидан паст бўлса;

2. Шунингдек, жорий активларнинг ўсиш суръати узоқ муддатли активлар ва қисқа муддатли мажбуриятлар ўсиш суръатидан юқори бўлса;

3. Узоқ муддатли молиялаштириш манбаларининг (хусусий капитал ва узоқ муддатли жалб қилинган маблағлар) ҳажми ва ўсиш суръатлари узоқ муддатли активларнинг тегишли кўрсаткичлари ўсиш суръатларидан юқори бўлганда;

4. Баланс жами суммасида хусусий капитал ҳиссасининг 50 % дан кам бўлмаганида;

5. Дебиторлик ва кредиторлик мажбуриятлари ҳажмининг, ҳиссасининг ва ўсиш суръатларининг маълум даражада бир хиллиги;

6. Бухгалтерия балансида қопланмаган зарар кўрсаткичларининг бўлмаслиги.

Баланс кўрсаткичларини таҳлил қилшда ҳисобни юритиш методологиясидаги ва солиқ қонунчилигидаги ўзгаришларни ҳамда корхона ҳисоб сиёсатидаги ҳолатларни ҳисобга олиш зарур.

2-босқич: туристик корхоналар молиявий барқарорлиги таҳлили. Молиявий барқарорликнинг мутлоқ кўрсаткичлари ҳисоб-китоби амалга оширилади: яъни, хусусий капитал (соф активлар), ўз айланма маблағлари ва соф айланма маблағлари ҳолати ўрганилади.

Молиявий барқарорликнинг мутлоқ кўрсаткичлари ўрганилади. Молиявий барқарорликнинг нисбий кўрсаткичлари – бунда молиявий барқарорликни ифодаловчи коэффициентлар ўрганилади.

Молиявий барқарорликни таҳлил қилишдаги асосий кўрсаткичлар тизими:

1. Ўз айланма маблағлари: ЎАМ=ЎМ-УМА+ДҚ (бу ерда ЎМ - ўз маблағлари, УМА - узоқ муддатли активлар, ДҚ - дебиторлик қарзлари)

2. Соф айланма маблағлар: САМ=ЎМ+УЖМ-УМА (ЎМ - ўз маблағлари, УЖМ - узоқ муддатли жалб қилинган маблағлар, УМА - узоқ муддатли активлар) ёки САМ=УА-ҚЖМ (УА - корхона айланма активлари умумий суммаси, ҚЖМ - қисқа муддатли жалб қилинган маблағлар);

3. Соф активлар.

4. Молиявий мустақиллик коэффициенти (автономлик коэффициенти, хусусий капитал концентрацияси): Кавт = ХК/А (ХК - хусусий капитал, А - Активлар).

5. Молиявий қарамлик коэффициенти (жалб қилинган маблағлар концентрацияси): МҚК=ЖМ/А (ЖМ - жалб қилинган маблағлар, А-активлар), бу ерда ЖМ=ҚМ+УМ (ҚМ - қисқа муддатли мажбуриятлар, УМ - узоқ муддатли мажбуриятлар).

6. Жалб қилинган маблағлар ва ўз маблағлари нисбати (молиявий леверижд коэффициенти): Кқў=ЖМ/ЎМ (ЖМ - жалб қилинган маблағлар, ЎМ - ўз маблағлари).

7. Ўз маблағлари сақланиш коэффициенти: Кмс=ЎМй.б./ЎМй.о. (ЎМй.б. - ўз маблағлари миқдори йил бошига; ЎМй.о. - ўз маблағлари миқдори йил охирига).

8. Ўз маблағлари ҳаракатчанлиги коэффициенти: КЎММ=ЎАМ/ЎМ (ЎАМ -Ўзлик айланма маблағлари).

9. Ўз айланма маблағлари билан таъминланганлик коэффициенти: КЎМт = ЎАМ/АМ (Ўз айланма маблағлари, айланма маблағлар умумий суммаси).

3-босқич: туристик корхоналар баланс ликвидлиги ва тўловга лаёқатлилиги таҳлили. Баланс ликвидлиги корхонада мавжуд айланма маблағларнинг қисқа муддатли мажбуриятларни қоплашга етарли даражада бўлишини билдиради. Баланс ликвидлиги кўрсаткичи корхонанинг тўловларга лаёқатлилигини асослайди. Баланс ликвидлигини баҳолаш турли хил усуллар ёрдамида амалга оширилади. Бунда асосий ликвидлик коэффициенталари қўлланилади. Ушбу коэффициентларни ҳисоблашда ликвидлик даражаси бўйича бир-биридан фарқланувчи бир гуруҳ айланма маблағлардан фойдаланилади.

4-босқич: туристик корхоналар активлари ҳолати таҳлили. Бухгалтерия баланси кўрсаткичларини таҳлил қилишда туристик корхоналарда мавжуд айланма маблағлар ва оборотдан ташқари маблағлар ҳолати, таркиби ва улардан самарали фойдаланиш кўрсаткичлари таҳлил қилинади. Айланма маблағлар самарадорлигини баҳолаш учун рентабеллик ва айланувчанлик коэффициентлари кўрсаткичларидан фойдаланиш лозим. Айланма маблағлар айланувчанлигини баҳолаш учун умумий тарзда қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланиш мумкин:

Айланма маблағлар айланувчанлиги коэффициенти: Кайл.=N/АМ

Айланма маблағларнинг айланиш даври: АД=АМ*К/N

Бу ерда: N-сотишдан олинган даромад; АМ – айланма маблағларнинг ўртача қиймати; К-таҳлил давридаги кунлар сони.

Оборотдан ташқари маблағлар динамикаси, ҳолати ва таркибининг таҳлили асосий воситалар таҳлили билан тўлдириб борилиши керак.

5-босқич: туристик корхоналар иш фаоллиги таҳлили. Иш фаоллигини баҳолаш қуйидаги йўналишларда амалга оширилади:

♦ заҳиралардан фойдаланиш самарадорлиги даражаси бўйича (фонд қайтими даражаси ва динамикаси, меҳнат унумдорлиги, рентабельность ва бошқа кўрсаткичлар). Ушбу кўрсаткичлар гуруҳидаги энг муҳим кўрсаткичлар – активлар ва капиталнинг айланишини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисобланади;

♦ фойда, айланма маблағлар ва олдиндан тўлов шаклидаги капитал нисбати бўйича.

Туристик корхоналар иш фаоллиги кўрсаткичи қуйидаги ҳолларда ижобий баҳоланади:

СТФЎС>АМЎС>ОТЎС>100%

Бу ерда: СТФЎС – Солиқ тўлангунга қадар фойданинг ўсиш суръати (ёки солиқлар ва фоизларни тўлагунга қадар); АМЎС – айланма маблағлар ўсиш суръати (сотишдан олинган даромад); ОТЎС – олдиндан тўлов шаклидаги капиталнинг ўсиш суръати.

Ушбу боғлиқликнинг мавжудлиги корхона иқтисодий салоҳиятининг ўсаётганидан (корхона фаолияти кенгаётганидан далолат беради); сотиш ҳажмининг ўсиш суръати олдиндан тўлов шаклидаги капиталнинг ўсиш суръатидан анча юқори суръатларда бўлиши, яъни корхона ресурсларидан анча юқори самарадорлик билан фойдаланиш; фойданинг юқори суръатларда ўсиши, бунда харажатларнинг нисбатан камайиши юзага келади.

Бундай боғлиқлик “корхона иқтисодининг олтин қоидаси” деб аталади.

♦ иш фаоллигини ифодаловчи махсус кўрсаткичлар бўйича (барқарор иқтисодий ўсишнинг коэффициентлари бўйича, ўз-ўзини молиялаштира олиш имконияти бўйича, инвестицион фаоллик бўича).

6-босқич: туристик корхоналар молиявий ҳолатини ташхислаш. Корхона молиявий ҳолатини ташхислаш кенг тарқалган ёндашувлардан бири ҳисобланади: банкротлик эҳтимоли бўлган шароитда тўлов қобилиятини тиклаш (йўқотиш) имкониятини баҳолаш ва дискриминант математик моделлардан фойдаланиш:

1. Тўлов қобилиятини қайта тиклаш (йўқотиш) имкониятини баҳолаш учун 2 та асосий кўрсаткичлар ҳисобланади: жорий ликвидлик коэффициенти (меъёрий чегара 2,0); ўз айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти (меъёрий чегара 0,1).
2. Банкротлик эҳтимоли бўлган шароитда дискриминант математик моделлар. Бунда асосан модификациялаштирилган моделдан фойдаланиш мумкин.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Иқтисодий ўқиш усули, туристик корхоналар бухгалтерия балансини ўқиш, манбалар суммаси, Рақобатбардошлик даражаси, баланс ликвидлиги, тез ликвидли активлар, секин ликвидли активлар, қийин ликвидланадиган активлар.

Мавзу бўйича саволлар

1. Айланма маблағларнинг таркиби деганда нимани тушунасиз?
2. Балансни ўқиш деганда нимани тушунасиз?

3. Молиявий ресурслар ва хўжалик маблағларининг шаклланишини айтиб беринг?
4. Ўз маблағлари манбалари суммасини оборотдан ташқари (узоқ муддатли) активлар суммасига нисбатида нимани тушунасиз?
5. Доимий пассивлар?
6. Баланс кўрсаткичларини тезкор таҳлил қилиш қандай амалга оширилади?

VI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ АСОСИЙ ВОСИТАЛАРИ ВА БОШҚА ОБОРОТДАН ТАШҚАРИ ТАШҚАРИ АКТИВЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

6.1. Туристик корхоналарда асосий воситалар билан таъминланганлик ҳолати таҳлилнинг аҳамияти мазмуни ва вазифалари ҳамда ахборот манбалари

Асосий воситалар таркибига бинолар, иншоотлар, жиҳозлар, қурилмалар, ускуналар, транспорт воситалари, автомобиллар, кўп йиллик мевали дарахтлар, ишчи хайвонлар киради.

Булар икки гуруҳга бўлинади: ишлаб чиқаришда бевосита иштирок этадиган актив асосий воситалар ва ишлаб чиқаришда иштирок этмайдиган пассив асосий воситалар. Бозор иқтисодиёти шароитида имкон қадар асосий воситалар актив қисми улушини кўпайтириш мақсадга мувофиқ.

Ушбу мавзуни ўрганиш доирасида қуйидаги масалалар билан танишамиз:

- ✓ Асосий воситалар билан таъминланганлик ҳолати ва самарадорлигини ўрганишнинг аҳамияти, вазифалари ҳамда таҳлилнинг ахборот манбалари;
- ✓ Асосий воситаларнинг таркиби, тузилиши ва динамикасини таҳлили;
- ✓ Актив асосий воситалар таҳлили. Пассив асосий воситалар таҳлили;
- ✓ Асосий воситаларнинг техник ҳолати ва ҳаракат кўрсаткичлари таҳлили;
- ✓ Асосий воситалар билан таъминланганлик ва қуролланганликни таҳлили;
- ✓ Асосий воситалардан самарали фойдаланиш кўрсаткичларининг таҳлили;
- ✓ Асосий воситалардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш имкониятларини аниқлаш.

Асосий воситалар мақсади – корхона асосий воситалари ҳолатига холис баҳо бериш ва улардан самарали фойдаланиш имкониятларини аниқлаш ҳисобланади.

- ✓ Асосий воситаларни (капитални) ифодаловчи кўрсаткичлар тизими;

✓ Асосий воситалар (капитал) (АВ) ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари;

✓ АВ билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари;

✓ АВ самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари;

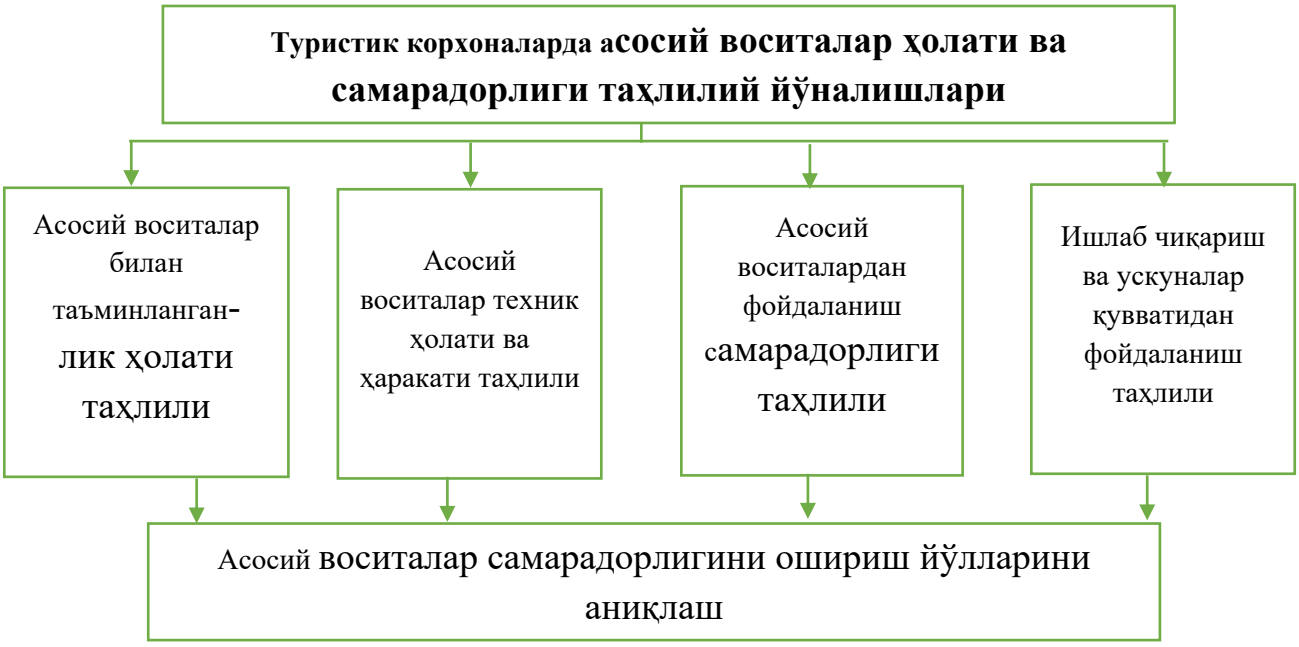
✓ АВ рентабеллигига таъсир этувчи омиллар ва уларни ҳисоблаш йўллари.

Таҳлилнинг муҳим босқичи унинг ахборот таъминоти ҳисобланади. Шу сабабли аосий воситалар билан таъминланганлик ва улар самардорлигини таҳлил қилиш ахборот таъминоти манбаларини аниқлаб оламиз.

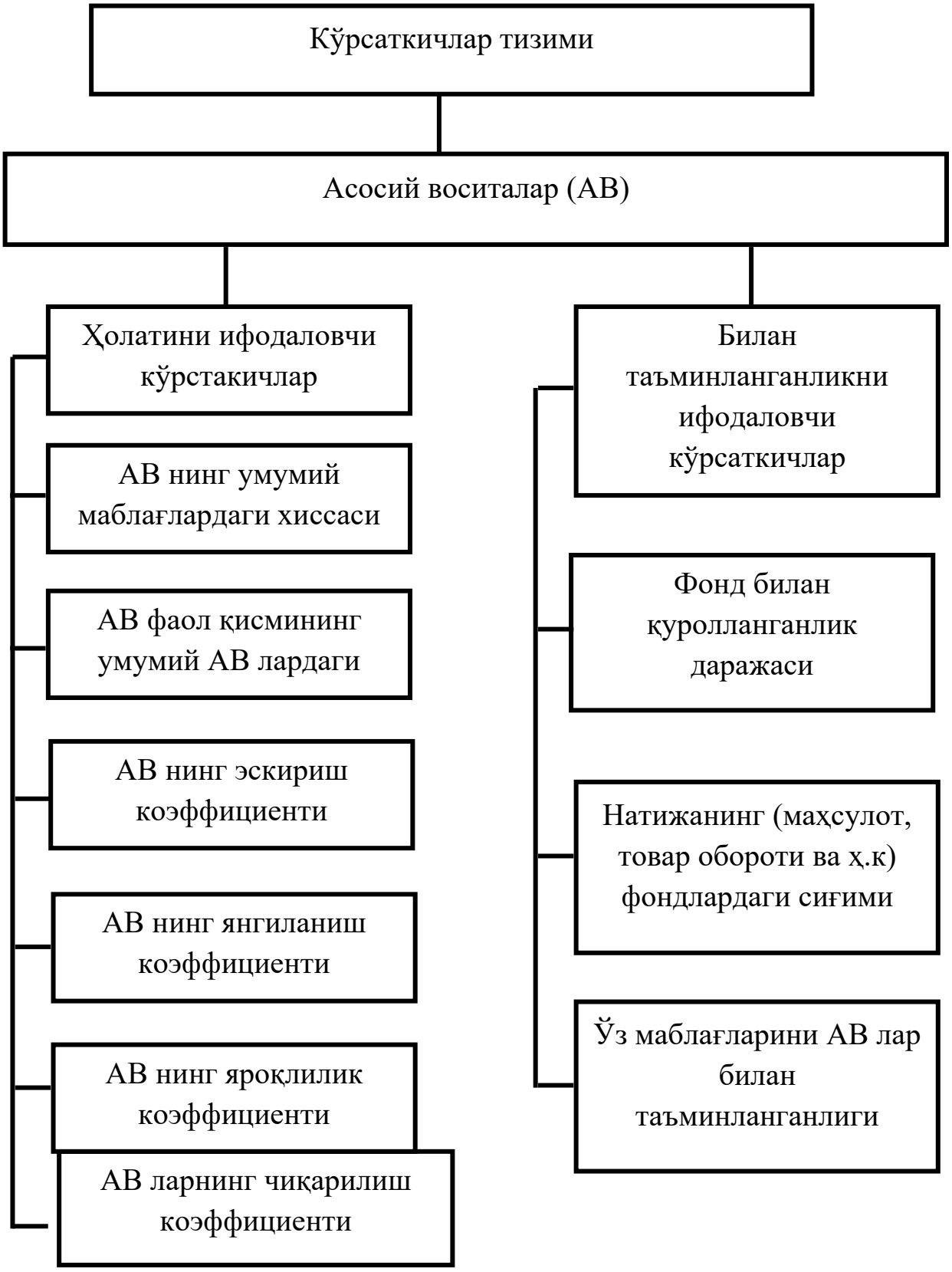
Туристик корхоналарда асосий воситалар билан таъминланганлиги ва улардан фойдаланиш самарадорлигининг таҳлили ахборот манбалари:

• Молиявий ҳисобот 1 – шакл;
• Статистик ҳисобот 2 – КБ шакли;
• Статистик ҳисобот 2 – молия шакли;
• Бухгалтерия ҳисоби счётлари.

6.2. Туристик корхоналарда асосий воситалар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ва улар таҳлили



6.1 - Расм. Туристик корхоналарда асосий воситалар (капитал)ни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими.



6.2. - Расм. Туристик корхоналарда асосий воситалар ҳолати ва улар билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар таснифи

Кўрсаткичлар тизими

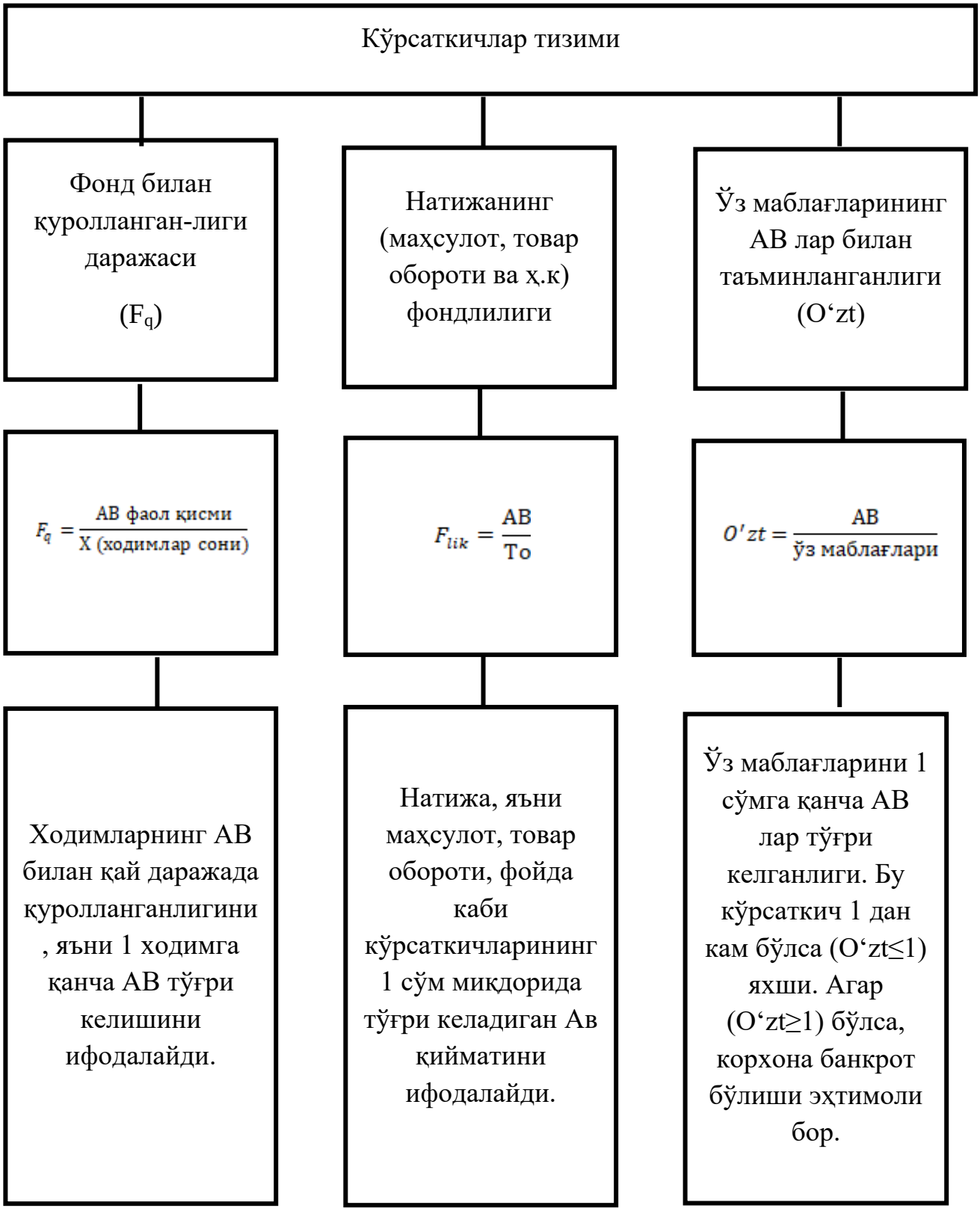
АВ нинг умумий маблағлардаги (активлардаги) хиссаси	АВ фоал қисмининг умумий АВ лардаги улуши	АВ нинг эскириш коэффициенти	АВ нинг янгиланиш коэффициенти	АВ нинг яроқлилик коэффициенти	АВ нинг чиқарилиши коэффициенти
$= \frac{AV}{B} *$	$= \frac{AV}{AB}$	*kirish s* / *(AV. ES* / *hlang'ic*	*shga t* / *BQ yil*	$\frac{AV - }{V \text{ yil o}}$	*4V yil da* / *sobdan c* / *'. BQ yil*
АВ нинг умумий маблағлардаги улуши	АВ фаол қисмининг умумий АВ даги улуши	АВ нинг неча фоиз қийматини янги маҳсулотга киритилганлиги	АВ нинг қанчаси янгилангинлиги	АВ нинг қанча қисми яроқли эканлиги	Ҳисобот даврида АВ нинг қанча қисми ҳисобдан чиқарилганлиги

6.3 - Расм. Туристик корхоналарда асосий воситалар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари

6.3-Жадвал

Туристик корхоналарда асосий воситалар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китоби

№	Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати %
1	АВ лар қиймати (АВ)	4995	5300	+305	106.1
2	Барча активлар (Б)	9345	9700	+355	103.8
3	АВ ларнинг фаол қисми (АВф)	3726	4150	+424	111.4
4	АВ ларнинг эскириш қиймати (АВэс)	1500	1800	+300	120.0
5	АВ ларнинг қолдиқ қиймати (АВққ)	3495	3500	+5	100.1
6	Ишга туширилган АВ лар (АВит)	-	800	+800	Х
7	Ҳисобдан чиқарилган АВ лар (АВ ҳч)	-	648	+648	х
Нисбий кўрсаткичлар					
8	Ав нинг умумий активлардаги улуши %да 1/2*100	53.45	54.64	+1.19	102.2
9	Ав фаол қисмининг умумий АВ даги ҳиссаси (АВ нинг фаоллиги) 3/1	0.746	0.783	+0.037	105
10	Ав нинг эскириш коэффициенти 4/1	0.3	0.34	+0.04	113.2
11	Ав нинг янгиланиш коэффициенти 6/1	-	0.151	+0.151	-
12	Ав нинг яроқлилик коэффициенти 5/1	0.7	0.66	-0.04	94.3
13	Ав нинг чиқарилиш коэффициенти 7/1	-	0.122	+0.122	-



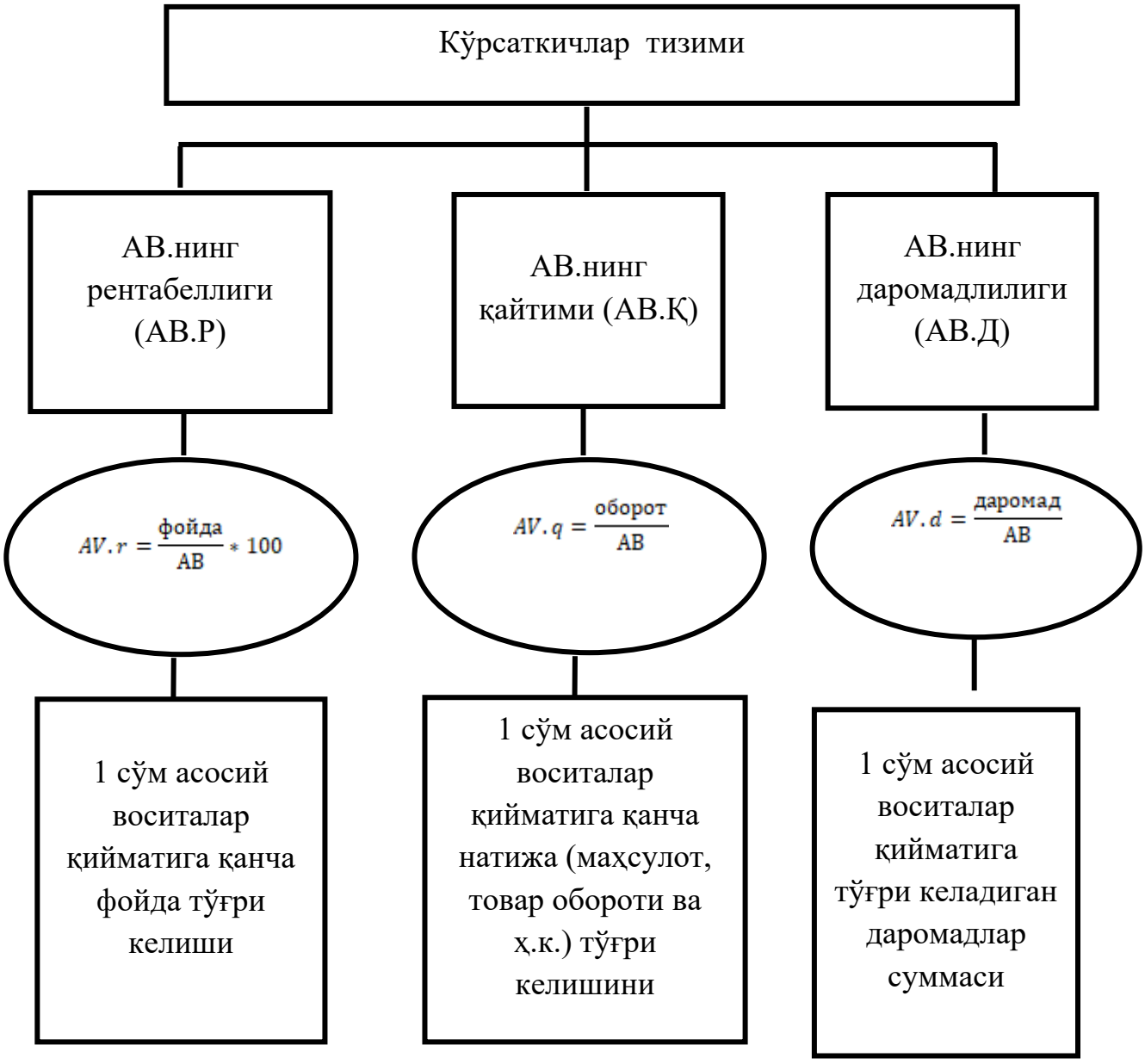
6.4 - Расм. Туристик корхоналарда асосий воситалар (АВ) билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари

6.2-Жадвал

Туристик корхоналарда асосий воситалар (АВ) билан таъминланганлилни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ҳисоб-китоби

№	Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати %
1	АВ лар ўртача қиймати (АВ)	4995	5300	+305	106,1
2	Сотилган маҳсулот ҳажми (Q)	4583,3	5694,5	+1111,2	124,3
3	АВ ларнинг фаол қисми (АВф)	3726	4150	+424	111,4
4	Ўз маблағларининг қиймати (Ўзм)	4115	4500	+385	109,4
5	Ходимлар сони (Х)	112	121	+9	108
Нисбий кўрсаткичлар					
6	Асосий фондларнинг сотилган маҳсулотдаги сиғими 1/2	1,090	0,931	-0,159	85,4
7	Ходимларнинг асосий фондлар билан қуролланганлик даражаси 3/5	33,3	34,3	+1	103,0
8	Ўз маблағларининг АВ лар билан таъминланганлиги, сўм 1/4	1,214	1,178	+0,036	97,0

6.3. Туристик корхоналарда асосий воситалар самарадорлиги таҳлили



6.4 - Расм. Туристик корхоналарда асосий воситалар (АВ) самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни аниқлаш йўллари

6.3-Жадвал

Туристик корхоналарда асосий воситалар (АВ) самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ҳисоб-китоби

№	Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати %
1	Соф фойда (Ф)	368,0	496,2	+128,2	134,8
2	Сотилган маҳсулот ҳажми (Q)	4583,3	5694,5	+1111,2	124,3
3	Ялпи даромад (Д)	511,0	711,7	+200,7	139,3
4	АВ ларнинг ўртача йиллик қиймати (АВ)	4747,5	5147,5	+400	108,4
Нисбий кўрсаткичлар					
5	АВ нинг рентабеллиги, % (1/4*100)	7,75	9,64	+1,89	124,4
6	АВ нинг маҳсулдорлиги, сўм 2/4	0,97	1,11	+0,14	114,4
7	АВ нинг даромадлилиги, % (3/4*100)	10,76	13,83	+3,07	128,5

Туристик корхоналарда асосий воситалар рентебеллигига таъсир этувчи омиллар.
Ушбу кўрсаткич ўзгаришига қуйидаги омиллар таъсир қилади.

1. Фойданинг даромаддаги улуши (Fd)

$$Fd = \frac{F}{D} * 100$$

2. Даромадларнинг сотилган маҳсулотларга ҳиссаси (Dm)

$$Dm = \frac{D}{\mathrm{M}}$$

3. Асосий воситаларнинг маҳсулдорлиги (Mav)

$$\mathrm{Mav} = \frac{\mathrm{M}}{AV}$$

Улар ўртасидаги боғлиқлик қуйидаги формула орқали ифодаланади:

$$Rav = \frac{F}{AV} = \frac{F}{D} * \frac{D}{M} * \frac{M}{AV}$$

Бунда натижа “Y” деб омилларни кетма-кет равишда “X_1”, “X_2”, “X_3” деб белгилаб олинса, қуйидаги мултипликатив моделни ҳосил қилиш мумкин:

$$Y = X_1 * X_2 * X_3 = \prod_{i=1}^{3} X_i \quad (i=1,2,3)$$

Занжирли алмаштириш усули билан омиллар таъсирини аниқлаш

Туристик корхоналар асосий воситалар рентабеллигига омиллар таъсирини занжирли алмаштириш усули билан аниқлаш:

1. АВ лар рентабеллиги ўзгаришига фойданинг даромаддаги улуши ўзгаришининг таъсири қуйидагича ҳисобланади:

$$\Delta YX_1 = (X_1^h * X_2^h * X_3^h) - (X_1^r * X_2^r * X_3^r);$$

2. АВ лар рентабеллиги ўзгаришига даромадларнинг сотилган маҳсулотдаги ҳиссаси ўзгаришининг таъсири қуйидагича қуйидагича аниқлаш мумкин:

$$\Delta YX_2 = (X_1^h * X_2^h * X_3^r) - (X_1^h * X_2^r * X_3^r);$$

3. АВ лар рентабеллиги ўзгаришига АВ маҳсулдорлигининг таъсири қуйидаги формула ҳисобланади:

$$\Delta YX_3 = (X_1^h * X_2^h * X_3^h) - (X_1^h * X_2^h * X_3^r);$$

Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлиши керак:

$$\Delta Y = \Delta YX_1 \pm \Delta YX_2 \pm \Delta YX_3$$

Туристик корхоналарда асосий воситалар (АВ) самарадорлигига алоҳида омиллар таъсирини аниқлаш

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+;-)	Занжирли алмаштириш		
				1	2	3
1. Фойданинг даромаддаги улуши, % (1/3*100)	72,02	69,72	-2,3	69,72	69,72	69,72
2. Даромадларнинг сотилган маҳсулотдаги ҳиссаси коэффициенти (3/2)	0,111	0,125	0,014	0,111	0,125	0,125
3. Асосий воситаларнинг маҳсулдорлиги, сўм (6)	0,97	1,106	0,136	0,97	0,97	1,106
4. Асосий воситалар рентабеллиги, % (1*2*3)	7,75	9,64	1,89	7,51	1,106	9,64

Туристик корхоналарда асосий воситалар рентабеллигининг 1,89 % кўпайишига қуйидаги омиллар таъсир кўрсатган:

1. Фойданинг даромаддаги улушининг 2,3 фоизига кмайиши АВ лар рентабеллик даражасини 0,24 % камайиштиришга олиб келган.

7,51-7,75=-0,24

2. Даромадларнинг сотилган маҳсулотдаг ҳиссасининг 0,014 коэффициентга кўпайиши Ав лар рентабеллигини 0,94 %га камайтиришга муваффақ бўлган.

8,45-7,51=+0,94

3. Асосий воситалар маҳсулдорлигининг 0,136 сўмга кўпайганлиги натижанинг 1,19 % ошишига олиб келган.

9,64-8,45=+1,19

Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг

-0,24+0,94+1,19=+1,89

6.4. Туристик корхоналарда асбоб-ускуналардан фойдаланишни ифодаловчи кўрсаткичлар ва улар таҳлили.

Туристик корхоналарда асосий воситалар таркибида ишлаб чиқариш воситалари ҳисобланадиган асбоб-ускуналар мавжуд бўлиб, улардан фйдаланиш даражасини таҳлил қилиш улар самарадорлигини ошириш йўлларини белгилашда муҳим рол ўйнайди. Асбоб-

ускуналардан фойдаланиш даражасини ифодаловчи кўрсаткичлар қуйидагилардан иборат.

Туристик корхоналарда хизмат кўрсатиш қувватидан фойдаланишни ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни ҳисоблаш йўллари

№	Кўрсаткичлар	Кўрсаткичларни ҳисоблаш тартиби	Иқтисодий мазмуни
1	Хизматлар умумий қуввати коэффициенти ($К_{ук}$)	$\frac{\text{Ўрнатилган асбоб – ускуналар}}{\text{Мавжуд асбоб – ускуналар}}$	Мавжуд асбоб-ускуналарнинг қанча қисмидан ўрнатилганликни ифодалайди.
2	Ўрнатилган асбоб-ускуналардан фойдаланишга топширилиш коэффициенти ($К_{ау}$)	$\frac{\text{Фойдаланишга топширилган асбоб – ускуналар}}{\text{Ўрнатилган асбоб – ускуналар}}$	Ўрнатилган асбоб-ускуналар қанча қисми фойдаланиш учун қабул қилинганини ифодалайди
3	Ишга туширилган асбоб-ускуналардан фойдаланиш коэффициенти ($К_{ау}$)	$\frac{\text{Ишлатилаётган асбоб – ускуналар}}{\text{Фойдаланишдаги асбоб – ускуналар}}$	Фойдаланиш учун қабул қилинган асбоб-ускуналарнинг ишлаб чиқаришда иштирок этиш даражасини ифодалайди.

Асбоб-ускуналардан фойдаланиш даражасини ифодаловчи кўрсаткичлар ва уларни ҳисоблаш йўллари. Таҳлил жараёнларида ушбу кўрсаткичларни аниқлаш натижасида корхонадаги мавжуд асбоб-ускуналарнинг ўрнатилганлиги, уларнинг фойдаланишга топширилиш ҳолати ва ишлатилиш қувватидан фойдаланиш даражалари аниқланади.

Корхонанинг хизмат кўрсатиш қуввати мавжуд бино-иншоотлар, асбоб-ускуналар ва технологиялардан фойдаланиб қанча иш, хизматларни ишлаб чиқиш имкониятлари йиғиндисидир. Хизмат кўрсатиш қувватидан фойдаланишни ифодаловчи кўрсаткичлар қуйидагилардан иборат.

Туристик корхоналарда хизмат кўрсатиш қувватидан фойдаланиш даражасини яратилган маҳсулот асосида баҳолашни ҳисоблаш йўллари:

№	Кўрсаткичлар	Кўрсаткичларни ҳисоблаш тартиби	Иқтисодий мазмуни
1	Хизматлар умумий қувватидан фойдаланиш коэффициенти ($К_{уичк}$)	$\frac{\text{Режа ёки ҳақиқий ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми}}{\text{Ўртача йиллик маҳсулот ишлаб чиқариш қуввати}}$	Ишлаб чиқариш қувватидан ҳақиқатда ёки режа бўйича фойдаланганлик ҳолатини ифодалайди.
2	Хизмат кўрсатиш қувватидан интенсив фойдаланиш коэффициенти ($К_{иф}$)	$\frac{\text{Бир суткада ишлаб чиқарилган маҳсулот}}{\text{Кунлик ишлаб чиқариш қуввати}}$	Корхонанинг бир кунда ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш ҳақиқий ҳолатини ифодалайди
3	Хизмат кўрсатиш қувватидан экстенсив фойдаланиш коэффициенти ($К_{эф}$)	$\frac{\text{Режа ёки ҳақиқий иш вақти фонди}}{\text{Ишлаб чиқариш қувватини белгилашда, ҳисоблашда аниқланган иш вақти фонди}}$	Корхона мавжуд ишлаб чиқариш қувватидан белгиланган иш вақтида қандай фойдаланилаёт-ганлигини ифодалайди.

Ушбу кўрсаткичлар туристик корхонанинг мавжуд асосий воситалар таркибидаги асбоб-ускуналарини ўрнатишга ажратилган, ишга туширилган ва фойдаланишга топширилган қисмидан фойдаланиш даражаларини ифодалайди. Асосий воситалардан фойдаланиш даражасига баҳо беришда асосий воситалардан фойдаланиб, олинган маҳсулотлар миқдори кўрсаткичи

асосида ҳам ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даражасига баҳо берилади. Бунинг учун қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланилади.

Туристик корхонанинг асбоб-ускуналаридан фойдаланиш ҳолати таҳлилида улардан самарали фойдаланиш ҳолати таҳлил қилинади. Ишлатиётган асбоб-ускуналар самарадорлиги интенсив ва экстенсив йўллари билан таъминланади. Бунда асбоб-ускуналардан экстенсив фойдаланиш ҳолатига баҳо бериш учун уларнинг иш вақти баланси тузилади.

Иш вақти баланси:

- Календар иш кунлари бўйича иш вақти фонди;
- Режадаги иш вақти фонди;
- Ҳақиқий иш вақти фонди;
- Иш режими бўйича иш вақти фонди.

Ушбу ҳисобланган кўрсаткичлар асосида асбоб-ускуналардан самрали фойдаланиш коэффициентини аниқлаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$K_e = IVF_h \div IVF_r$$

Интенсив фойдаланиш коэффициенти асбоб-ускуналар ёрдамида бир машина бир соатда ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорини ифодалайди ва ҳақиқатда бир машина соат вақтида ишлаб чиқариш мумкин бўлган маҳсулот миқдорига бўлиш йўли билан аниқланади.

Асбоб-ускуналардан экстенсив ва интенсив фойдаланиш коэффициентларининг ўзаро нисбати мавжуд асбоб-ускуналардан фойдаланишнинг умумий даражасини ифодалайди. Ушбу кўрсаткичларни аниқлашда инобатга олинган миқдорлар ўзгариши асбоб-ускуналардан фойдаланиш коэффициенти ўзгаришига таъсир этувчи омиллар ҳисобланади. Иқтисодий таҳлил усулларидан фойдаланиб асбоб-ускуналардан фойдаланиш миқдорининг ўзгаришига омиллар таъсирини ҳисоблаш мумкин.

Асбоб-ускуналар иш вақти баланси таркиби қуйидагилардан иборат.

Туристик корхоналарда асбоб-ускуналар иш вақти баланси таркиби. Ушбу кўрсаткичлар қуйидаги таркибда ҳисоб-китоб қилинади

№	Кўрсаткичлар	Кўрсаткичларни ҳисоблаш тартиби	Иқтисодий мазмуни
1	Календар иш кунлари	$IVF_k = IK_k * 24 * U_s^{o\prime}$ Бунда,	Корхона ўрнатилган асбоб-

	бўйича иш вақти фонди (IVF_k)	IVF_k - Календар иш кунлари бўйича иш вақти фонди; IK_k - ҳисобот давридаги календар бўйича иш кунлари сони; 24 – сутка вақти; $U_s^{o\prime}$ - ўрнатилган асбоб-ускуналар сони.	ускуналарининг таҳлил давридаги календар бўйича иш кунлари эвазига ишлаши мумкин бўлган максимал иш вақти миқдорини ифодалайди.
2	Режадаги иш вақти фонди (IVF_r)	$IVF_r = IK_r * IV * K_{s0} * U_s^{o\prime}$ Бунда, IVF_r - бизнес режадаги иш кунлари бўйича иш вақти фонди; IK_r - бизнес режа бўйича иш кунлари сони; IV – режа бўйича белгиланган иш вақти; K_{s0} – режа бўйича смена коэффициенти; $U_s^{o\prime}$ - ўрнатилган асбоб-ускуналар сони.	Корхона ўрнатилган асбоб-ускуналарининг таҳлил давридаги бизнес режа бўйича иш кунлари ва сменалар асосида ҳисобланган максимал иш вақти миқдорини ифодалайди
3	Ҳақиқий иш вақти фонди (IVF_h)	$IVF_h = IK_h * IV * K_{s1} * U_s^{o\prime} - P$ Бунда, IVF_h - ҳақиқий иш кунлари бўйича иш вақти фонди; IK_h - ҳақиқий иш кунлари сони; IV – режа бўйича белгиланган иш вақти; K_{s1} – ҳақиқий смена коэффициенти; $U_s^{o\prime}$ - ўрнатилган асбоб-ускуналар сони; P – иш вақтидаги ҳақиқий бўш қолиш вақти.	Корхона ўрнатилган асбоб-ускуналарининг таҳлил давридаги ҳақиқий иш кунлари, сменалар ва бўш қолишлар асосида ҳисобланган иш вақти миқдорини ифодалайди

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Бозор иқтисодиёти шароитида туристик корхоналарда асосий фондлардан самарали фойдаланишни аҳамияти ва таҳлил вазифаси, асосий фондларни ишлаб чиқаришдаги ролига қараб гуруҳларга бўлиниши, асосий воситаларнинг актив ва пассив қисмлари, асосий фондларни таркиби, тузилишидаги ўзига хос хусусиятлари, маҳсулот сифатини яхшилаш, рақобатга бардошлигини таъминлашда тезлашган

амортизация ажратмаларини қўллашнинг афзалликлари, асосий фондларнинг техник ҳолатини таҳлили, янгиланиш даражаси, эскириш даражаси, яроқлилик даражаси, фонд қайтими ва унга таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш тартиби, фонд қайтимини ошириш резервлари.

Мавзу бўйича саволлар

1. Туристик корхоналарнинг асосий восита (фонд)лари деганда нимани тушунасиз?
2. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг таркиби, тузилиши ва динамикаси қандай таҳлил этилади?
3. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг ҳолатини таҳлил этишда таҳлилнинг қандай усуллари қўлланилади?
4. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг ҳаракат кўрсаткичлари қандай таҳлил этилади?
5. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг янгиланиш ва чиқиб кетишига нималар сабаб бўлади?
6. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг техник ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичларга нималар киради ва улар қандай таҳлил қилинади?
7. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг янгиланиш коэффициенти қандай аниқланади ва таҳлил этилади?
8. Туристик корхоналарнинг асосий воситалар билан таъминланганлиги ва қуролланганлик даражалари қандай ҳисобланади?
9. Туристик корхоналарда асосий воситалар ва ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш қандай таҳлил этилади?
10. Туристик корхоналарда асосий воситаларнинг самрадорлиги қайси кўрсаткичлар асосида аниқланади ва у қандай таҳлил этилади?
11. Туристик корхоналарда асосий воситалар смарадорлиги хизматлар ҳажмига қандай таъсир кўрсатади ва улар қандай таҳлил қилинади?
12. Туристик корхоналарда асосий воситаларга амортизация ҳисоблашнинг Миллий ҳисоб стандартларидаги усуллари ва уларни қўллаш шартлари.
13. Амортизация сиёсатининг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига ва харажатларга таъсири.
14. Туристик корхоналарда асосий воситаларни таркиблашдаги муаммолар ва уларни ҳал этилиши.
15. Туристик корхоналарда асосий воситаларни баҳоланиши ва улардаги муаммолар.

VII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ НОМОДДИЙ АКТИВЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

7.1. Туристик корхоналарда номоддий активларни таснифлаш белгилари

Ўзбекистон Республикасида иқтисодий ислоҳотларнинг амалга оширилиши, бухгалтерия ҳисобининг жаҳон андозаларига мослаштирилиши натижасида унинг янги объекти номоддий активлар вужудга келди. Бунга қўйилган маблағлар маълум даражада самара бериши лозим. Шу туфайли у ҳам таҳлилнинг объектига айланди.

Туристик корхоналарда номоддий активларни таснифлаш белгилари қуйидагича:

I. Келиб тушиш манбалари бўйича:

1.1. Таъсисчилар томонидан қўйилганлар;

1.2. Сотиб олинган ёки бошқа мулкка алмаштирилганлар;

1.3. Бошқа ҳуқуқий ёки жисмоний шахслардан қайтариб олмаслик шарти билан берилганлар;

1.4. Давлат органлари томонидан берилган субсидиялар (ёрдамлар).

II. Ҳуқуқий кафолати бўйича:

2.1. Ихтиролар учун олинган патентлар;

2.2. Қайд қилинган рухсатномалар;

2.3. Саноат намуналари учун бериладиган патентлар;

2.4. Товар белгисини тасдиқловчи гувоҳнома;

2.5. Муаллифлик ҳуқуқи;

2.6. Компьютер дастурларини қайд қилиш гувоҳномалари ва бошқалар.

III. Фойдаланиш муддати бўйича:

3.1. 1 йилдан 10 йилликгача;

3.2. 10 йилдан кўпроққа мўлжалланган.

IV. Нуфузлилиги бўйича:

4.1. Халқаро аҳамиятга моликлиги;

4.2. Давлат, мамлакат аҳамиятига моликлиги;

4.3. Тармоқ аҳамиятига моликлиги;

4.4. Ҳудуд аҳамиятига моликлиги.

V. Ликвидлилиги бўйича:

5.1. Юқори ликвидли;

5.2. Чегараланган (ўрта) ликвидли;

5.3. Суст ликвидли.

Умумий тарзда номоддий активлар таркибига қуйидагилар киради:

- ер, сув ва бошқа табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқининг қиймати;
- бино, иншоот, ускуна ва жиҳоз каби мулклардан фойдаланиш ҳуқуқининг қиймати;
- ихтиро ва рационализаторлик таклифларидан, “Ноу-хау”лардан фойдаланиш ҳуқуқларнинг қиймати;
- товар белгилари ва бошқа интеллектуал мулкдан фойдаланиш каби ҳуқуқларни берувчи рухсатномалар қиймати.

7.2. Туристик корхоналарда номоддий активларни ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили

Туристик корхоналарда номоддий активларни ифодаловчи кўрсаткичлар қуйидагича таснифланади:

1. Номоддий активларнинг ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар.
2. Номоддий активларнинг самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар.

Номоддий активлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳам яна қуйидагича гуруҳланади:

1. Номоддий активларнинг умумий ҳажмини ифодаловчи кўрсаткичлар – баланснинг актив қисми 1-бўлими.
2. Номоддий активларнинг ўртача йиллик қиймати – бунда қуйидаги формуладан фойдалнилади:

$$\frac{НАй.б. + НАй.о.}{2}$$

Бу ерда: НА й.б. – йил бошига номоддий активлар қиймати;

НА й.о. – йил охирига номоддий активлар қиймати.

3. Номоддий активнинг умумий активлардаги улуши – бунда номоддий активларнинг баланс умумий ҳажмидаги ҳиссаси топилади ва қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\frac{НА * 100}{Б}$$

Бу ерда: Б – баланс жами суммаси.

4. Номоддий активларнинг эскириш коэффициенти – бунда номоддий активларнинг эскириш қийматини номоддий активлар умумий қийматига нисбати билан аниқланади ва қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\frac{НА\ эскириши}{НА}$$

Юқорида келтирилган номоддий активлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китобини қуйидаги жадвал маълумотлари асосида кўриш мумкин:

7.1-жадвал

Номоддий активлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китоби ва таҳлили

минг сўм

Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати, %
1. Номоддий активлар (НА)	215	230	+15	107,0
2.НАнинг эскириши	25	30	+5	120,0
3.НАнинг қолдиқ қиймати (1қ-2қ)	190	200	+10	105,3
4.Барча активлар (Б)	9345	9700	+355	103,8
5.НАнинг Б.даги улуши (1к:4к*100)	2,30	2,37	+0,07	103,0
6.НА.нинг эскириш коэффициенти (2к-1к)	0,116	0,130	+0,014	112,1

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, корхонада жорий йил мобайнида номоддий активлар қиймати ва баланс активлари мутлоқ ўзгариши ва ўзгариш суръати сезирарли даражада ошган. Тегишли тарзда номоддий активларнинг баланс таркибидаги улуши ҳам ошган.

Туристик корхоналарда шунингдек, номоддий активлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳам таҳлил қилинади. Бундай кўрсаткичларни қуйидагича таснифлаш мумкин:

1. Номоддий активларнинг даромадлилиги – ушбу кўрсаткич 1 сўм номоддий активга тўғри келадиган даромад суммасини ифодалайди ва қуйидагича аниқланади:

$$\text{На.д.} = \frac{Д}{На}$$

Бу ерда: Д-номоддий активлардан фойдаланиш эвазига олинадиган даромад.

2. Номоддий активлар рентабеллиги – ушбу кўрсаткич 1 сўм номоддий активларга тўғри келадиган фойда суммасини кўрсатади ва уни аниқлашда қуйидаги формуладан фойдаланамиз:

$$\text{На.р.} = \frac{Ф}{На}$$

Бу ерда: Ф-номоддий активлардан фойдаланиш эвазига олинадиган фойда.

3. Номоддий активлар айланувчанлиги – бу кўрсаткич ёрдамида номоддий активларнинг таҳлил даврида неча марта айланиш тезлигини аниқлаш мумкин.

$$\text{На.а.} = \frac{Q}{На}$$

Бу ерда: Q – товарооборот умумий ҳажми суммаси.

7.2-жадвал

Номоддий активлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китоби ва таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+;-)	Ўзгариш суръати, %
1. Сотилган маҳсулоти ҳажми, минг сўм	4583,3	5694,5	+1111,2	124,3
2. Даромад, минг сўм	511,0	711,7	+200,7	139,3
3. Фойда, минг сўм	368,0	492,2	+128,2	134,8
4. Номоддий активлар-нинг ўртача йиллик қиймати, минг сўм	212,5	222,5	+10,0	104,7
5. НА.нинг айланув-чанлиги, марта (1к:4к)	21,6	25,6	+4,0	118,0
6. НА.нинг даромад-лилиги, сўм (2к:4к)	2,40	3,20	+0,80	133,3
7. НА.нинг фойда-лилиги, сўм (3к:4к)	1,73	2,23	+0,50	128,9

Агар бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботида номоддий активлардан фойдаланиш эвазига олинадиган даромад, фойда ёки бошқа натижа кўрсаткичи мумкин бўлса, у ҳолда ушбу кўрсаткичларнинг умумий ҳажми эмас, балки фақат шу номоддий активларга тегишли қисми аниқланади.

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳисобот йилида НА.ларнинг 4,0 мартага ёки 18 %га ошганлиги маълум. Бундай ўзгаришга биринчи навбатда сотилган маҳсулот ҳажмининг 1111,2 минг сўмга ёки 124,3 % га кўпайганлиги сабаб бўлган. Бунинг

оқибатида НА.нинг айланиш тезлиги яъни НА.нинг самарадорлиги 4,0 мартага ёки 118,0% га ошган, НА.нинг даромадлилиги 0,80 сўмга ёки 133,3 %га ва НА.нинг фойдалилиги 0,50 сўмга ёки 128,9% га ошганлигини кўриш мумкин.

Кўрсаткичлар ўртасидаги боғлиқликни қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$НАр. = \frac{Ф}{НА} = \frac{Ф}{Д} * \frac{Д}{Q} * \frac{Q}{НА}$$

Бунда: $\frac{Ф}{Д}$ - Фойданинг даромаддаги ҳиссаси (Фд);

$\frac{Д}{Q}$ – Сотилган маҳсулотнинг даромадлилиги (ДQ)$

$\frac{Q}{НА}$ – Номоддий актиларнинг самараюорлиги.

Ушбу формулани қисқартириш усулидан фойдаланиб қуйидаги ҳолатга келтириш мумкин:

НА.р. =Фд*ДQ*QНА

7.3. Туристик корхоналарда номоддий активларнинг самарадорлигига таъсир этувчи омиллар, уларни аниқлаш йўллари ва таҳлили

Туристик корхоналарда номоддий активлар самарадорлигининг омилли таҳлили мавжуд номоддий активлар рентабеллигига таъсир қилувчи омилларни занжирли алмаштириш, индекс усуллари билан аниқлаш билан ифодаланади.

Бунда қуйидаги кўрсаткичлар тизими қўлланилади:

1. Номоддий активлар рентабеллиги ўзгаришига фойданинг даромаддаги ҳиссасининг тасвирини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$НА.р._{ФД.} = (Ф_д^1 * Д_Q^0 * Q_{НА}^0) - (Ф_д^0 * Д_Q^0 * Q_{НА}^0)$$

2. Натижа ўзгаришига иккинчи омил, яъни сотилган маҳсулот даромадлилигининг таъсири қуйидагича ҳисобланади:

$$НА.р._{Д.Q} = (Ф_д^1 * Д_Q^1 * Q_{НА}^0) - (Ф_д^1 * Д_Q^0 * Q_{НА}^0)$$

3. Номоддий активлар рентабеллиги ўзгаришига номоддий активлар самарадорлиги ёки уларнинг айланувчанлик тезлигининг таъсирини топиш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$НА.р._{Q.НА} = (Ф_д^1 * Д_Q^1 * Q_{НА}^1) - (Ф_д^1 * Д_Q^1 * Q_{НА}^0)$$

Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлади:

$$\Delta НАр. = \Delta НАр._{ФД} \pm \Delta НА.р._{Д.Q} \pm \Delta НА.р._{Q.НА}$$

Корхоналарда номоддий активлар самарадорлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва улар ўзгариш тенденцияларини таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвал маълумотларидан фойдаланиш мумкин:

7.3-жадвал

Номоддий активлар самарадорлигига таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва таҳлил қилиш

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+;-)	Занжирли алмаштиришлар		
				I	II	III
1. Фойданинг ялпи даромаддаги ҳиссаси, коэффициент (3к:4к)	0,720	0,697	-0,023	0,697	0,697	0,697
2. Сотилган маҳсулотнинг даромадлилиги, тийин	11,15	12,5	+1,35	11,15	12,50	12,50
3. Номоддий активларнинг самарадорлиги (айланувчанлик тезлиги), марта	21,6	25,6	+4,0	21,6	21,6	25,6
4. Номоддий активларнинг фойдалилиги, сўм (1к*2к*3к)	1,73	2,23	+0,50	1,68	1,68	2,23

Номоддий активларнинг фойдалилиги ҳисобот даврида ўтган йилга нисбатан 50 тийинга ошган. Бу қуйидаги омиллар эвазига содир бўлган:

1. Фойданинг ялпи даромаддаги ҳиссаси 0,023 коэффициентга камайганлиги номоддий активларнинг фойдалилигини 5 тийинга камайтирган:

1,68-1,73= - 0,05 сўм

2. Сотилган маҳсулотнинг даромадлилиги 1,35 тийинга ошганлиги самарадорликни 20 тийинга кўпайтирган:

1,88-1,68=+0,20 сўм

3. Номоддий активларнинг айланувчанлик тезлиги 4 мартага ошганлиги учун фойдалилигини 35 тийинга кўпайтирган:

2,23-1,88=+0,35 т.

4. Барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг:
-0,05+0,20+0,35=+0,50

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Таъсисчилар, жаҳон андозалари, мулк, товар белгиси, муаллифлик ҳуқуқи, чегараланган (ўрта) ликвидли, номоддий активлар.

Мавзу бўйича саволлар

1. Номоддий активларнинг даромадлилиги деганда нимани тушунасиз?
2. Номоддий активларнинг эскириш коэффициенти деганда нимани тушунасиз?
3. Номоддий активлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичларини айтиб беринг?
4. Активлар самарадорлигига таъсир этувчи омиллар қандай аникланади?
5. Сотилган маҳсулотнинг даромадлилиги формуласи?

VIII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ АЙЛАНМА МАБЛАҒЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

8.1. Туристик корхоналарнинг айланма маблағлар ва уларни таҳлил қилиш вазифалари

Туристик корхоналарнинг айланма маблағлари - унинг айланма фондларда, муомала фондларида ва бошқа ҳаракатдаги активларда турган пул маблағларидир.

Улар асосий фондлардан фарқли ўлароқ, тўхтовсиз ҳаракатда бўлади. Чунки, бир ишлаб чиқариш цикли мобайнида тўлиқ истеъмол қилинади, ўз қийматини тайёр маҳсулотга ўтказади, ҳам буюм-натура кўринишида, ҳам қиймат тарзида тикланади.

Уларнинг улуши корхонанинг умумий хўжалик маблағларида фаолият соҳасига қараб, 60 фоиздан 90 фоизгача бўлади. Корхонанинг молиявий ва иқтисодий аҳволи кўп жиҳатдан ана шу маблағлардан фойдаланиш самарадорлигига боғлиқ. Ўзбекистон республикаси Биринчи Президенти И.А.Каримов 1997 йил 9 июлда «Айланма маблағларнинг сақланиши ва ўз вақтида тўлдириб турилиши учун масъулиятни ошириш чора-тадбирлари тўғрисида» махсус Фармон чиқарди. Фармонда республиканинг айрим вазирликлари, идоралари ва корхоналарида молиявий аҳвол қониқарсиз бўлиб қолаётганлиги, ўз айланма маблағларини сақлашга эътиборсиз бўлиш, шунингдек, катта миқдордаги маблағлар дебиторлик қарзларига жалб қилиниб қолинаётганлиги тайёр маҳсулотнинг меъёрдан ортиқча қолдиқлари тарзида ўлик ҳолатга келтирилаётганлиги қайд этилган.

Президент ўз нутуқларида корхоналарда айланма маблағлардан самарали фойдаланиш, дебиторлик ва кредиторлик қарзларини камайтириш зарурлиги ва уларнинг халқ хўжалиги учун аҳамиятини бир неча бор кўрсатиб ўтди. Чунки айланма маблағлар корхона фаолиятининг самарадорлигини таъминлабгина қолмай, балки макроиқтисодий ўсишни ҳам таъминлайдиган асосий омиллардан биридир.

Айланма маблағлар ҳақидаги маълумотлар бухгалтерия балансида ҳамда «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари тўғрисида маълумотнома» деган 2-а шаклда кўрсатилади. Бухгалтерия балансида улар «Айланма активлар» деган активнинг 2-бўлимида қайд этилади. Ушбу бўлимнинг якуни корхонанинг муайян санада айланма маблағларда турган маблағлари суммасини кўрсатади.

Халқаро амалиётда ушбу маблағлар турлича: жорий активлар, ҳаракатдаги активлар, айланма активлар деб юритилади.

Корхона раҳбари бухгалтерия балансини ўрганар экан, қуйидаги учта жиҳатга эътибор бериши керак:

1. Баланс активидаги 1-бўлими якунларининг ўзгаришига нисбатан 2-бўлим якунининг ўзгариши. Баланс активидаги 2 ва 1 бўлимлари якунларини таққослаш хўжалик маблағлари умумий суммасида айланма маблағлар улуши кўпайганлигини (камайганлигини), ҳаракатчан воситалар улуши ўзгарганлигини кўрсатади.

Хўжалик маблағлари умумий суммасида айланма активлар улушининг кўпайиши корхона ихтиёрида ҳаракатчан маблағлар кўпайганлиигни, уларни осонроқ ишлатиш ва кредиторлик қарзларини тезроқ тўлаш мумкинлигини, корхона янада ликвидли ва тўловга қобилиятли бўлиб қолганлигини кўрсатади. Маблағлар айланиши тезлашуви корхонанинг молиявий аҳволини яхшилаш учун ҳам жуда муҳимдир.

2. Актив 2-бўлими якуни суммасининг қисқа муддатли қарз суммасига нисбатан ўзгариши (баланс пассиви 2-бўлимининг якуни минус узоқ муддатли қарз).

Қисқа муддатли қарзнинг айланма активларга нисбатан ўсиши кўпроқ айланма активлар таркибида жалб қилинган маблағлар улуши кўпайганлигини, яъни айланма маблағлар қарз маблағлар ҳисобига кўпайганлигини кўрсатади. Бундай аҳволни кўриб, корхона раҳбари ҳушёр тортиши керак. Чунки бундай кўпайиш маблағлар айланишининг секинлашувига, ликвидлилик ва тўловга қобилиятининг пасайишига олиб келиши мумкин (агар бу пасайиш маблағларни дебиторлик қарзларига ишлатиш натижаси бўлмаса).

3. Агар айланма активлар (баланс активи 2-бўлимининг якуни) қисқа муддатли қарзлардан кам бўлса, бу ҳол ҳамма айланма маблағлар қарз маблағлар ҳисобидан ташкил топганлигини билдиради, корхонанинг тўловга мутлоқо қобилиятсизлигини кўрсатади.

Бу жараёнлар корхонада айланма маблағлар таҳлилига муҳим вазифаларни юклайди. Хусусан, айланма маблағларни таҳлил қилганда уларнинг умумий ўзгаришини аниқлаш билан чекланиб қолмаслик лозим. Энг муҳими унинг таркибий тузилиши, ҳаракатчанлиги, дебиторлик қарзларига жалб қилиниши, тез ликвид бўладиган маблағлар таркиби каби жуда кўп жиҳатларга аҳамият бериш лозим.

8.2. Корхона айланма маблағлари ва уларни ифодаловчи кўрсаткичлар таснифи

Корхона иқтисодий салоҳияти (потенциали) таркибида етакчи ўринларни айланма маблағлар ҳиссаси ташкил қилади. Унинг миқдори, таъкидланганидек, турли соҳаларда турлича.

Таҳлил жараёнида айланма маблағларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини аниқлаш ва таҳлил қилиш ҳам муҳим аҳамиятга эга. Иқтисодий адабиётларда эътироф этилишича, ушбу муаммонинг ҳал қилинишида олимлар бир тўхтамга келишган. Ҳаммада бир хил фикр, яъни айланма маблағларни ифодалаш учун кўрсаткичлар тизимидан фойдаланиш тавсия қилинмоқда.

Аммо қандай кўрсаткичлардан фойдаланиш ва уларни таснифлаш бўйича олимлар ўртасида турли қарашлар мавжуд. Ҳатто айрим нуфузли дарсликларда[4] алоҳида айланма маблағлар таҳлили кўрсатилмаган. Айрим олимлар айланма маблағларни ифодаловчи кўрсаткичларни учга бўлиб ўрганишни тавсия қилади. Масалан, «Молиявий таҳлил»[5] китобида айланма маблағларни баҳоловчи кўрсаткичларни унинг ҳолатини, ҳаракатини ва самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларга бўлинади.

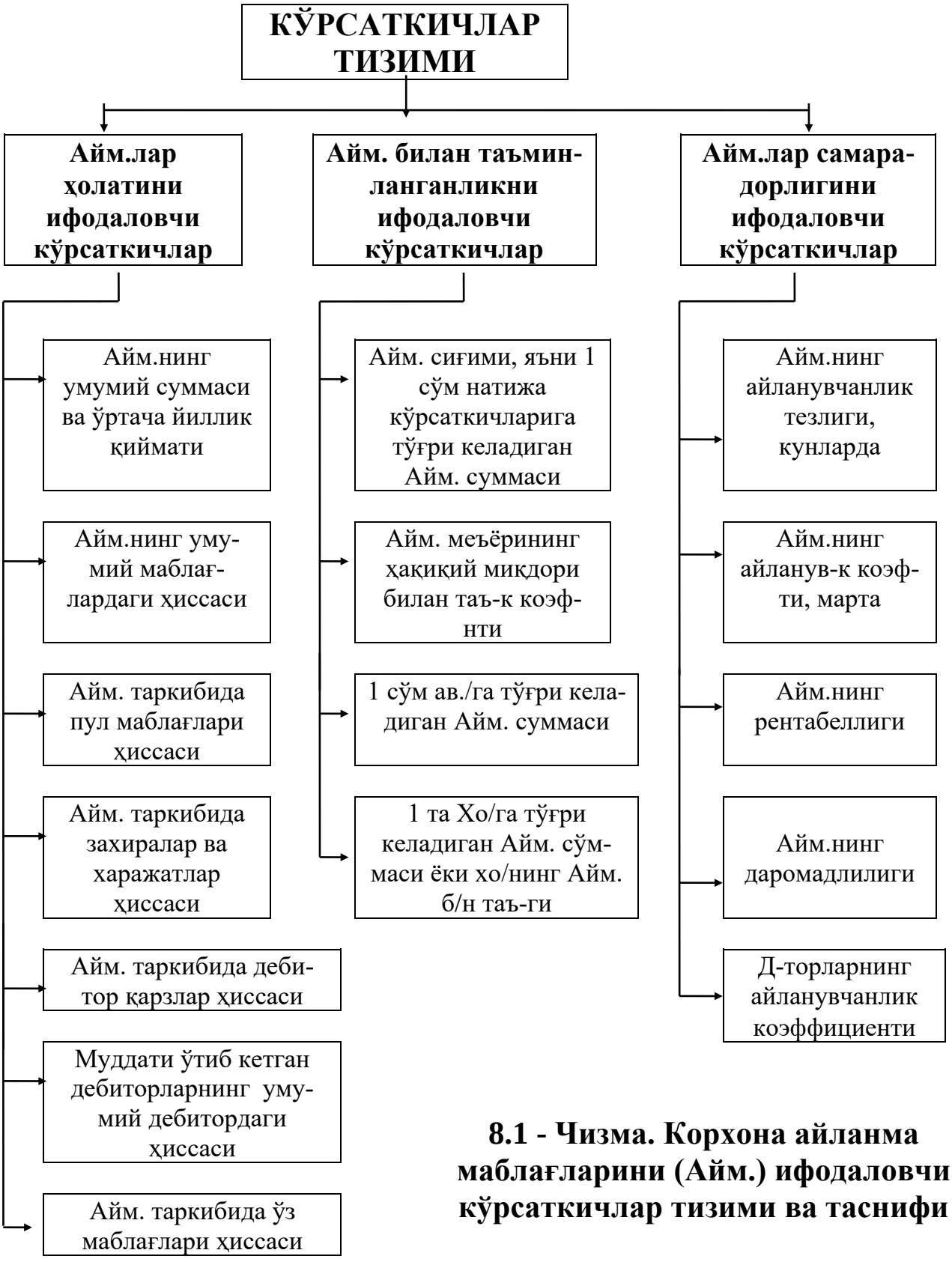
Агар ушбу ёндошувга назарий жиҳатдан қарайдиган бўлсак айланма маблағларнинг моҳияти унинг ҳаракатдалигидадир. Айланма маблағларнинг ҳаракатдалиги эса, унинг самарадорлигида ифодаланади. Шу туфайли бундай ёндошув назарий жиҳатдан чуқур тадқиқотни талаб қилса, амалий жиҳатдан ноаниқликларни туғдиради.

Охирги пайтларда чоп қилинган, бевосита корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолашга қаратилган китобда[6] ҳам ушбу масала назардан четда қолинган. Айланма маблағларга тегишли фақат учта кўрсаткич тавсия қилинган. Табиийки, бундай ёндошиш қўйилган муаммонинг тўлиқ ҳал бўлиши учун етарли эмас.

Бевосита молиявий таҳлилга бағланган адабиётларда ҳам айланма маблағларни ифодаловчи кўрсаткичларга кам эътибор берилган[7] худди шу ҳолатни В.В.Патров ва В.В.Ковалёвларнинг тадқиқотларидан ҳам кузатиш мумкин[8]. Кўриниб турибдики, айланма маблағларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва уларнинг илмий асосланган таснифи бўйича олимлар ўртасида ҳамон бир хил қарашлар шаклланган эмас. Ушбу мунозарани яна исталганча давом эттириш

[4] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственой деятельности предприятия. - Мн. ИП «Икоперепектива», 1997-438-477 бетлар.
[5] Волжин И.О, Эргашбаев В.В. Молиявий таќлил. - Т.: «Иљтисодиёт ва ќуљуљ дунёси нашр уйи, 1998-74-93 бетлар
[6] Ќасанов Н., Нажбитдинов С. Корхона молиявий ќолатини баќолаш: муаммолар ва уларни ќал љилиш. - Т.: «Иљтисодиёт ва ќуљуљ дунёси» нашриёт уйи, 1999. - 17-18 бетлар.
[7] Иброќимов А.Т. Молиявий таќлил. - Т.: Меќнат, 1995. - 14-19 бетлар.
[8] Патров В.В., Ковалёв В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, - 1993 - 142-213 бетлар.

мумкин эди. Аммо келтирилган қарашлар ушбу масалаларнинг ҳамон олимлар ўртасида назарий жиҳатдан ҳал бўлмаганлиги тўғрисида хулоса қилиш учун етарли деб ўйлаймиз.



8.1 - Чизма. Корхона айланма маблағларини (Айм.) ифодаловчи кўрсаткичлар тизими ва таснифи

Айланма маблағлар ҳам иқтисодий мазмуни бўйича айрим жиҳатлари асосий воситаларга ўхшаш. Улар иккаласи ҳам корхонанинг активларини ташкил қилади, иккаласи ҳам моддий ресурслар гуруҳига киради. Шу жиҳатдан айланма маблағларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ҳам уч гуруҳга бўлиш мумкин: айланма маблағлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар, айланма маблағлар билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар ва айланма маблағлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар. Мазкур кўрсаткичларнинг таснифи юқоридаги чизмада келтирилган (8.1 - чизма).

Таҳлил жараёнида у ёки бу кўрсаткичнинг нимани ифодалаши, уларни баҳолаш йўллари ва маълумот манбаларини аниқлаш муҳим аҳамият касб этади. Шу туфайли ҳар бир кўрсаткичнинг номини, нимани ифодалашини, аниқланиш йўлларини келтирилган гуруҳлар бўйича кўриб чиқишни мақсадга мувофиқ деб топдик. Ушбу масалаларни ҳал қилиш учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (8.1-жадвал).

8.1-жадвал

Айланма маблағларни (Айм.) ифодаловчи кўрсаткичлар, уларнинг мазмуни ва аниқланиш йўллари

Кўрсаткичлар номи	Нимани ифодалаши (мазмуни)	Аниқланиш формуласи	Ахборот манбаларида ифодаланиши
1	2	3	4
I. Айланма маблағлар (ам) ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар			
1.1.Айм.нинг умумий маблағлардаги ҳиссаси	Айм.нинг умумий маблағларда неча фоиз ташкил қилишини кўрсатади	Айм / Б	300 / 310
1.2. Айм. таркибида пул маблағлари (Пм.) ҳиссаси	Айм. таркибида қанча фоиз пул маблағлари мавжудлигини ифодалайди	Пм / Айм	(170+180+190)/ / 300
1.3.Айм. таркибида захиралар ва харажатлар (Зх) ҳиссаси	Айм. таркибида қанча фоиз захиралар борлигини кўрсатади	Зх / Айм	120 / 300
1.4. Айм. таркибида дебиторлар (Деб) ҳиссаси	Айм. таркибида дебиторларнинг неча фоиз ташкил қилишини кўрсатади	Деб / Айм	220 - 290 / 300

1.5. Муддати утиб кетган дебиторларнинг (Дмуд) умумий Деб.даги ҳиссаси	Муддати утиб кетган дебиторларнинг умумий дебиторлардаги неча фоиз ташкил қилишини ифодалайди	$\frac{\text{Дмуд}}{\text{Д}}$	2аш маълумот 7ус / 220-290
1.6. Айм. таркибида ўз маблағлари ҳиссаси	Барча Айм.нинг қанча қисми ўз маблағлари ҳисобидан қопланишини кўрсатади	$\frac{\text{(Ўм+Умп) - Ас}}{\text{Айм}}$	(390+400+410) - 010 / 300
II. Айланма маблағлар (Айм) билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар			
2.1. Айм. сиғими, яъни 1 сўм натижага (Q) тўғри келадиган Айм.	1 сўм натижа кўрсаткичига қанча Айм. тўғри келишини (натижанинг фондлилигини) ифодалайди	$\frac{\text{Айм}}{\text{Q}}$	300 / 010 2ш
2.2. Айм. меъёрининг (Айм.м) ҳақиқий миқдори (Айм.х) билан таъминланиши	Айм. ҳақиқий сўммасининг меъёрга нисбатини, яъни 1 сўм Айм.м.га тўғри келадиган ҳақиқий Айм. суммасини кўрсатади	$\frac{\text{Айм.х}}{\text{Айм.м}}$	300 х / / 300 меъёр
2.3. 1 сўм асосий воситаларга (Ав) тўғри келадиган Айм.	1 сўм Ав.га тўғри келадиган Айм. суммасини, яъни Ав.нинг Айм. билан таъминланганлигини ифодалайди	$\frac{\text{Айм}}{\text{Ав}}$	300 / 010
2.4. Битта ходимга (Х) тўғри келадиган Айм.	1 та ходимга тўғри келадиган Айм. суммаси, яъни Х.ларнинг Айм. билан таъминланганлигини кўрсатади	$\frac{\text{Айм}}{\text{Х}}$	300 / 020 ф 2 б
III. Айланма маблағлар (Айм) самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш йўллари			
3.1. Айм.нинг айланувчанлиги, кунларда	Айм. бир айланиш даврининг неча кунга тўғри	$\frac{\text{Айм. Кс}}{\text{Q}}$ Кс - даврдаги	$(300_{\text{йб}} +$ $+ 300_{\text{йо}}/2)$ х х 360 / 010 2ш

	келишини кўрсатади	кунлар сони	
3.2. Айм.нинг айланувчанлик коэффициенти, мартада	Таҳлил даврида Айм.га қўйилган маблағнинг неча марта айланишини ифодалайди	$\frac{Q}{Айм}$	010 2ш / / ($300_{йб}$+ + $300_{йо}$ / 2)
3.3. Айм.нинг рентабеллиги	100 сўм Айм. сумма-сига тўғри келадиган фойдани кўрсатади	$\frac{Ф \cdot 100}{Айм}$	200 2ш / / ($300_{йб}$+$300_{йо}$ / / 2)
3.4. Айм.нинг даромадлилиги	100 сўм Айм. сўм-масига тўғри кела-диган даромадни (Д) ифодалайди	$\frac{Д \cdot 100}{Айм}$	050 2ш / / ($300_{йб}$+ + $300_{йо}$ / 2)
3.5. Дебиторлар-нинг айланувчан-лиги (кунларда)	Дебиторларнинг (Деб) бир айланиш даври неча кунга тўғри келишини кўрсатади	$\frac{Деб \cdot Кс}{Q}$	220-290 х х 360 / 010 2ш

Ушбу жадвал маълумотлари корхонанинг айланма маблағларини ифодаловчи кўрсаткичлар тизими, таснифи, аниқланиш йўллар, нимани ифодалаши ва ҳар бирининг ахборот манбаини кўрсатиб турибди. Бу эса мазкур кўрсаткичлар тизимини таҳлил қилиш назарий ва услубий асос бўлади. Бундан фойдаланиб ҳар бир гуруҳ кўрсаткичларни алоҳида-алоҳида ўрганиб чиқиш усулларини кўриб чиқамиз.

8.3. Корхонада айланма маблағлар ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили

Корхонанинг айланма маблағларини ўрганиб ва таҳлил қилиб, уларнинг кўрсаткичларини, юқорида таъкидланганидек, учта гуруҳга бирлаштириш мумкин. Бу гуруҳлар:

* айланма маблағларнинг аҳволини;
* айланма маблағлар билан таъминланганликни;
* айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини билдиради.

Айланма маблағларнинг ҳолатини билдирувчи кўрсаткичларга қуйидагилар киради: айланма маблағлар суммаси,

унинг ўртача қиймати, умумий маблағлардаги ҳиссаси, айланма маблағларнинг таркибий тузилиши, айланма маблағларда ўз маблағлари суммаси; айланма маблағлар динамикаси ва ҳ.к.

Айланма маблағларнинг муайян санадаги суммаси бухгалтерия баланси маълумотлари асосида ҳисоблаб чиқарилади ҳамда баланснинг актив қисмидаги 2-бўлимининг якунида (300-сатр) кўрсатилади.

Айланма маблағларнинг пулда ифодаланган суммаси уларнинг ҳажмини кўрсатиб, сифатини ифодаламайди. Сифат кўрсаткичига эга бўлиш учун айланма маблағларнинг кунларда ифодаланган миқдоридан фойдаланилади. Бунинг учун корхона айланма маблағларининг умумий суммасини бир кунлик ишлаб чиқарши харажатларига, савдо корхоналарида эса - товарнинг таннархи бўйича бир кунлик товар айланмасига тақсимлаш керак.

Айланма маблағларнинг кунларда ифодаланган миқдорини ҳисоблаш, бухгалтерия ҳисоботи маълумотлари асосида амалга оширилади. Бу кўрсаткич корхонанинг ишлаб чиқариш дастурини бажариш чоғида айланма маблағлар неча кунга етишини кўрсатади.

Бироқ, ушбу айланма маблағлардан ҳисобот даврида эмас, балки кейинги даврда фойдаланилади. Шу саббали, айланма маблағларнинг асл суммасини кейинги чоракда масҳулот ишлаб чиқаришга қилинадиган бир кунлик харажатларга тақсимлаш керак бўлади. Бу кўрсаткични ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$\text{Кай.м.} = \frac{\text{Айм} \times 90}{\text{Ихаражат}}$$

бунда: *Кай.м. - кунларда ифодаланган айланма маблағлар;*

Айм - айланма маблағлар суммаси;

Ихаражат - кейинги чоракдаги ишлаб чиқариш харажатларининг бир кунлик миқдори

Ушбу кўрсаткич кунларда ва суммада ифодаланган амалдаги айланма маблағлар меъёрлари билан таққослаш учун керак.

Айланма маблағларнинг ўртача йиллик суммаси ўртача хронологик формула бўйича ҳисоблаб чиқарилади:

$$Ай.мў. = \frac{Айм.1/2 + Айм.2 + Айм.3 + Айм.4 + Айм.51/2}{4}$$

бунда: *Ай.мў. - айланма маблағларнинг ўрта йиллик суммаси;*

Ай.м1,... Ай.м5 - чораклар боши ва охиридаги айланма маблағлар суммаси.

Бу кўрсаткич бизнес-режалар тузиш ва айланма маблағларнинг самарадорлигини аниқлаш учун ҳам кенг қўлланилади.

Корхонада айланма маблағлар ҳолатининг қандай эканлигини билиш учун, ҳозирги эркин иқтисодиёт шароитида, унинг динамикасини кўриб чиқиш мақсадга мувофиқ. Аммо айланма маблағлар динамикасини ўрганганда албатта барча активлар динамикаси билан солиштириш ва барча активларда уларнинг улуши қандай ўзгараётганлигини ҳам кузатиш бу борадаги хулосага анча ойдирлик киритади.Ушбу ҳолатни таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (8.2-жадвал).

8.2-жадвал

Корхонада айланма маблағлар динамикаси ва улар таркибининг ўзгариш ҳисоб-китоби

Йиллар	Айланма маблағлар		Барча активлар		Айланма маблағларнинг бар-ча активларда-ги улуши, %
	суммаси, минг сўм	ўзгариш суръати, %	суммаси, минг сўм	ўзгариш суръати, %	
1997	4767,0	100,0	8917,2	100,0	53,5
1998	5086,4	106,7	9380,9	105,2	54,2
1999	5191,3	108,9	9657,3	108,3	53,8
2000	5353,3	112,3	10031,9	112,5	53,4
2001	5562,0	116,7	10659,4	119,3	52,2
2002	5830,0	122,3	11200,0	125,6	52,1

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, таҳлил қилинаётган корхонада 1997-2002 йиллар мобайнида айланма маблағларнинг ўсиш суръати барча активларнинг ўсиш суръатига

нисбатан бироз суст. Барча активлар шу даврда 125,6 % ўсган бир пайтда айланма маблағлар 122,3 % ўсган.

Айланма маблағларнинг барча активларга нисбатан ўсиш суръатининг коэффициенти 0,97 ни (122,3 : 125,6) ташкил қилади. Ҳозирги пайтда корхонанинг айланма маблағлари жадалроқ ўсиши лозим. Чунки, айланма маблағлар етарли бўлмаса такомиллашган ассоий воситалар ва малакали кадрлардан кутилган даражада самарадорликка эришиб бўлмайди.

Айланма маблағлар ҳолатини таҳлил қилганда албатта унинг таркибий тузилишидаги ўзгаришларга ҳам алоҳида аҳамият бериш лозим. Бу учун айланма маблағлар таркибига кирувчи ҳар бир модданинг улуши аниқланади ва уларнинг суммаси ҳамда улушидаги ўзгариши ҳисобланади. Бу учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (8.3-жадвал).

8.3-жадвал

Корхонада айланма маблағлар таркибинининг ҳисоб-китоби

Айланма маблағ-ларнинг турлари	Йил бошида		Йил охирида		Фарқи (+,-)	
	суммаси, минг сўм	улуши, %	суммаси, минг сўм	улуши, %	суммаси, минг сўм	улуши, %
1. Ишлаб чиқариш захиралари	2781,0	50,0	2670,4	45,8	-110,6	-4,2
2. Тугалланмаган ишлаб чиқариш	556,2	10,0	340,0	5,8	-216,2	-4,2
3. Тайёр маҳсулот	618,0	11,1	1432,0	24,6	+814,0	+13,5
4. Қайта сотишга мўлжалланган товарлар	123,0	2,2	2,8	0,1	-120,2	-2,1
5. Пул маблағлари	618,0	11,1	107,0	1,8	-511,0	-9,3
6. Дебиторлар	865,2	15,6	1277,8	21,9	+412,6	+6,3
ЖАМИ	5562,0	100,0	5830,0	100,0	+268,0	-

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, айланма маблағлар таркиби йил бошида ва охирида кескин ўзгарган. Масалан, ишлаб чиқариш захираларининг улуши йил бошида 50,0 % ни такил қилган бўлса, йил охирига келиб 45,8 % га тенг

бўлмоқда, яъни 4,2 % бандга камайган. Худди шундай тугалланмаган ишлаб чиқариш бўйича ҳам 4,2 % бандга, қайта сотишга мўлжалланган товарлар 2,1 % бандга, пул маблағлари эса 9,3 % бандга камайган. Бу айниқса пул маблағлари ва тугалланмаган ишлаб чиқариш бўйича жуда кескин камайиб кетган. Бу ҳолатни ижобий баҳолаш қийин. Чунки, пул маблағларининг камайиб келиши корхонада тез ликвид бўладиган маблағларнинг камайиши дегани. Бу эса, ўз навбатида, корхонанинг ликвидлиги ва молиявий барқарорлигининг ёмонлашганлигидан далолат беради.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, мазкур корхонада, тайёр маҳсулотнинг суммаси ва улуши кескин ошган. Бу эркин бозор муносабатлари шароитида яхши кўрсаткич эмас. Бу ҳолат ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг сифати пасайганлигидан, ёки маркетинг хизматининг яхши йўлга қўйилмаганлигидан, ёки рекламадан тўғри фойдалана олмаётганлигидан далолат беради. Амалиётда корхона раҳбарияти бу соҳага катта аҳамият бериши лозим. Зеро, ишлаб чиқаришдан мақсад, уни сотиш ва ниҳоят фойда олишдир. Шу пировард мақсадга қаратилмайдиган ҳар қандай фаолиятнинг келажаги, яшовчанлиги йўқ.

8.4. Корхонада айланма маблағлар билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили

Айланма маблағлар билан таъминланганликни ифодаловчи кўрсаткичларни таҳлил қилишда айланма маблағларнинг суммаси ва айланиш тезлигини белгиланган меъёрлар билан таққослаш; ўз ва қарз маблағларининг муомаладаги иштирокини аниқлаш; айланма маблағларнинг умумий ҳажми ва турлари бўйича шакллари ва манбаларини ўрганиб чиқиш лозим бўлади.

Айланма маблағлар билан таъминланганликни таҳлил қилиш унинг умумий суммаси турлари бўйича ҳақиқий миқдорини белгиланган меъёрлар билан таққослашдан бошланади (8.4-жадвал).

8.4-жадвал

Корхонада айланма маблағлар билан таъминланганликнинг ҳолати ва таркиби

(минг сўм)

Айланма маблағлар турлари	Кейинги йил 1-чорагига меъёр		Йил охиридаги ҳақиқий қолдиқ		Меъёрдан фарқи, (+,-)	
	сумма-да	кунлар-да	сумма-да	кунлар-да	сумма-да	кунлар-да
Ишлаб чиқариш захиралари	2469,2	45	2670,4	43,2	+201,2	-1,8
Тугалланмаган ишлаб чиқариш	493,8	9	340,0	5,5	-153,8	-3,5
Тайёр маҳсулот	548,7	10	1432,0	23,2	+883,3	+13,2
Қайта сотишга мўлжалланган товарлар	109,7	2	2,8	0,1	-106,9	-1,9
Пул маблағлари	548,7	10	107,0	1,7	-441,7	-8,3
Дебиторлар	726,2	14	1277,8	20,7	+551,6	+5,3
Ҳаммаси	4938,3	90	5830,0	94,3	+891,7	+4,3

Айланма маблағлар билан таъминланганликни аниқлаш учун маълумотлар молиявий ҳисоботдан, баланснинг актив қисмидаги 2-бўлимидан олинади.

Ҳар бир муайян корхона бўйича айланма маблағлар меъёри юқори турган ташкилот томонидан Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 25 февралдаги 108-сон қарори асосида белгиланади.

Аммо ҳозирча айланма маблағлар меъёрларини аниқлаш услубияти ҳамда айланма маблағларнинг умумий ҳажми ва турлари бўйича суммасини белгиланган меъёрларга қиёслаш тартиби ишлаб чиқилмаган. Шу туфайли ушбу масалага алоҳида аҳамият берилди.

Ушбу кўрсаткични аниқлаш йўлларини аниқ маълумотлар асосиад кўрсатиб беришга ҳаракат қилинди. Реализация суммаси 2002 йил 1 чорагида 4938,3 минг сўмни ташкил қилган. Бир кунлик маҳсулот реализацияси - 54,87 минг сўм.

Айланма маблағлар меъёрлари айланиш кунларида, сарфлар кунларида ёки сарфлар 1 сўмига тийинда белгиланиши мумкин. Айланма маблағларнинг суммадаги меъёрини белгилаш учун

кейинги чоракдаги (1-чорак) маҳсулотнинг режадаги бир кунлик реализациясини кунлардаги меъёрларга кўпайтириш керак.

Кунлардаги ҳақиқий мавжуд айланма маблағлар: айланма маблағлар ҳақиқий суммасини кейинги чоракдаги режада кўзда тутилган 1 кунлик маҳсулот реализациясига бўлиш йўли билан аниқланади.

8.4-жадвал маълумотлари меъёрдан ортиқча катта айланма маблағлар умуман ва унинг айрим турлари бўйича мавжудлигини кўрсатиб турибди. Корхона учун айланма маблағлар нормативи 90 кунга белгиланган. Ҳисобот давридан кейинги 1-чоракда маҳсулот реализацияси суммаси - 4938,3 минг сўм. Режадаги бир кунлик маҳсулот реализацияси 4938,3 : 90 = 54,87 минг сўмни ташкил қилади. Айланма мбалағларнинг суммадаги меъёри 54,87 х 90 = 4938,3 минг сўмни ташкил қилади. Айланма маблағларнинг ҳар бир тури бўйича меъёри шу йўсинда аниқланади.

Айланма маблағлар миқдорини йил охирида кунларда аниқлаш учун айланма маблағлар суммасини кейинги йил 1 чораги режасида кўзда тутилган 1 кунлик маҳсулот реализациясига бўлиш керак. Таҳлил қилинаётган корхона бўйича йил охирида кунларда бўлган айланма маблағлар 94,3 кунни ташкил қилади (5830 : 54,87). Айланма маблағларнинг барча турлари бўйича кунлардаги айланма маблағлар худди шу тартибда аниқланади.

8.4-жадвал маълумотлари кўрсатишича, меъёрдан ортиқча айланма маблағлар 891,7 минг сўмни, айланиш кунларида 4,3 кунни ташкил қилган. Айланма маблағларнинг энг кўп меъёрдан ортиқча қолдиғи тайёр маҳсулот бўйича - 883,3 минг сўмни ёки 13,2 айланиш кунини ташкил қилади. Дебиторлик бўйича мувофиқ равишда 551,6 минг сўмни ёки 5,3 кунни ташкил қилади. Пул маблағлари бўйича айланма маблағлардан 441,7 минг сўм, айланма кунларда эса 8,3 кун етишмовчилик бор.

Айланма маблағлар билан таъминланганликдаги бундай ҳолат ижобий эмас, у ускуналардан фойдаланиш самарадорлигига, корхонантинг молиявий ҳолатига салбий таъсир қилади.

Ўзбекистон Республикасининг банкротлик ва корхоналар санацияси бўйича ҳукумат комиссияси 1997 йил 17 апрелда 4-сон билан тасдиқланган «Корхоналарни молиявий таҳлил қилишга оид услубий тавсиялар»да молиявий барқарорликни аниқлаш бўйича

тавсиялар берилган. Буни биз ўрганаётган корхона мисолида кўриб чиқамиз (8.5-жадвал).

8.5-жадвал

Корхонанинг молиявий барқарорлиги ифодаловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китоби

(минг сўм)

Кўрсаткичлар	**Йил бошида**	**Йил охирида**	**Фарқи (+,-)**
1. Ўз маблағлари манбалари (баланс пассиви 1-бўлим якуни - П1)	19882	21703	+1821
2. Асосий воситалар ва бошқа ноайланма активлар (баланс активи 1-бўлими якуни - А1)	13027	12971	+11736
. Мавжуд ўз айланма маблағлари (П-1 - А1)	6855	8732	+1877
4. Узоқ муддатли кредитлар ва қарзлар (баланс пассиви 2-бўлими) (П2, 400 ва 410-сатрлар)	95	-	-95
5. Захиралар ва харажатларни шакллантиришнинг мавжуд ўз ва узоқ муддатли қарзлари манбалари (П1-А1+400-сатр+410-сатр ёки мазкур жадвал П3+П4)	6950	8732	+1782
6. Қисқа муддатли кредитлар ва қарз маблағлари (П2-400-сатр-410-сатр)	7170	7834	+664
7. Захиралар ва харажатларни шакллантириш асосий манбаларининг умумий миқдори (П5+П6)	14120	16566	+2446
8. Захиралар ва харажатларнинг умумий миқдори (баланс активи 2-бўлими (А2) 120, 130, 140, 150, 160-сатрлар)	11520	12631	+1111
9. Ўз айланма маблағлари ортиқчаси (+), камомади (-) (П3 - П8)-Ўайм	-4665	-3899	+766
10. Захиралар ва харажатларни шакллантиришнинг ўз ва узоқ муддатли қарзлари манбалари ортиқчаси (+), камомад (-) (П5 - П8) Мэм	-4570	-3899	+671
11. Захира ва харажатларни шакллантириш асосий манбаларининг умумий миқдори ортиқчаси (+) ёки камомади (-) (П7 - П8) Аэк ҳолат нобарқарор	2600	3935	1335

Молиявий таҳлилга оид услубий тавсияларга кўра корхоналарда қуйидаги тенгсизликлар бўлиши мумкин:

* **мутлоқ барқарорлик** - захиралар ва харажатларни шакллантириш манбаларида ортиқчалик бор, яъни

Ўайм > = 0; Мэм > = 0; Азк = 0;

* **нормал барқарорлик** - захиралар ва харажатлар ўз маблағлари суммаси билан таъминланади, яъни

Ўайм < = 0; Мэм > = 0; Азк > = 0;

* **беқарор** - захиралар ва харажатлар ўз ва қарз маблағлари ҳисобига таъминланади, яъни

Ўайм < = 0; Мэм < = 0; Азк > = 0;

* **тақчил** - захиралар ва харажатлар уларни шакллантириш манбалари томонидан таъминланмайди, яъни

Ўайм < = 0; Мэм < = 0; Азк < = 0,

бунда корхона тўловга қодир бўлмай қолади.

Бунда ***Ўайм*** - *ўз айланма маблағларининг ортиқчалиги ёки камомади;*

Мэм - *захира ва харажатларни шакллантириш манбаларининг ортиқчалиги ёки камомади;*

Азк - *захира ва харажатларни шакллантириш манбалари умумий миқдорининг ортиқчалиги ёки камомади.*

Бу кўрсаткичларнинг манбаи қийматлари корхонанинг берилган даврда иқтисодий лаёқатсизлигидан далолат беради.

8.5-жадвалда келтирилган ҳисоб-китоб маълумотлари корхонада ҳисобот йили бошида ва охирида ўз айланма маблағлари (Ўайм)да камомад ва захиралар ҳамда харажатларни шакллантиришнинг ўз узоқ муддатли қарз манбаларида камомад (Мзм), захиралар ва харажаталрни шакллантириш асосий манбалари умумий миқдори (Азк) бўйича - маблағлар ортиқчаси борлигини кўрсатади.

Шундай қилиб, ушбу усулга кўра таҳлил этилаётган корхонанинг молиявий аҳволи беқарор ҳисобланади. Корхонани молиявий таҳлил қилиш бўйича бундай услубий тавсияларнинг долзарблигига қарамай, унда қатор нуқсон ва камчиликлар борлигини айтиб ўтиш керак. Масалан, «Ўз айланма маблағлари ортиқчалиги ёки камомади» кўрсаткичи номини тўғри деб бўлмайди, чунки унда иккита муҳим камчилик мавжуд.

1. Ўз айланма маблағлари товар захиралари ва харажатлар суммаси билан таққосланар экан, бунда ўз айланма маблағлари ортиқчалиги ёки камомади тўғрисида сўз юритиб бўлмайди. Ортиқчалик ёки камомад ўз айланма маблағларини белгиланган меъёрлари билан қиёслаб аниқланади.

2. Ўз айланма маблағлари фақат захиралар ёки харажатлар миқдори билан қиёсланади. Ўз айланма маблағлари пул маблағларида ва дебиторлик қарзларида бўлиши мумкин ва бўлиши керак. Бунинг устига ўз айланма маблағлари иммобилизацияси муддати ўтган дебиторлик қарзларида бўлиши мумкин.

Ноаниқ сабабларга кўра молиявий барқарорликни ҳисоб-китоб қилишда муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзлари назарда тутилмаганини таъкидлаймиз.

Ўз айланма маблағлари ва уларни шакллантиришнинг бошқа манбаларини айланма маблағлар суммаси билан, ўз айланма маблағларини қисқа муддатли қарзлари билан қиёслаш тўғрироқ бўлади.

Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги тавсия этганв а Ўзбекистон Республилкаси Марказий банкига йўллаган айланма маблағлар аҳволини таҳлил қилиш услубий кўрсатмасида ҳам, фикримизча, қатор камчилик ҳамда баҳсли жиҳатлар бор. Масалан, 1-бўлим 6-бандида айланма маблағлар меъёри ишлаб чиқариш харажатлари йиллик миқдорини (5-ш. бўйича) 360 кунга бўлиш ва кунлардаги меъёрга кўпайтириш орқали аниқланади. Аммо Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 25 февралдаги 108-сон қарорига кўра айланма маблағлар меъёрини аниқлаш усулларидан бири бир кунлик ишлаб чиқариш харажатларини харажатлар 1 сўмига тийинда белгиланган меъёрга кўпайтириш ҳисобланади.

Айланма маблағлар меъёрини аниқлашнинг бошқа усули бир кунлик реализация суммасини меъёр бўйича белгиланган кунларга кўпайтириш ҳисобланади.

Худди шу бўлимнинг 7-бандида айланма мбалағлар ортиқчалиги ёки камомади меъёрни айланма маблағларни шакллантиришнинг ўз манбалари билан қиёслаш орқали аниқланадики, буни хато деб ҳисоблаш мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 25 февралдаги 108-сон қарори 3-бандида «...айланма маблағларни меъёр даражасигача жамғариш манбалари корхонанинг ўз маблағлари, банклар кредитлари ва бюджет маблағлари ҳисобланади» деб ёзиб қўйилган. Шундан келиб чиқиб, айланма маблағларнинг ортиқчалиги ёки камомадини аниқлаш учун меъёрни илгари қилинганидек, айланма маблағларнинг бутун суммаси билан қиёслаш керак.

3-бўлимнинг 12-бандида моддий айланма маблағлар ўртача қолдиғини ўртача арифметик миқдорда аниқлаш тавсия этилган. Шу кунга қадар айланма маблағларнинг ўртача суммаси ўртача хронологик тарзда аниқлаб келинганди.

3-бўлимнинг 13 ва 14-бандларида айланма маблағларнинг айланувчанлигини фақат моддий айланма маблағлар бўйича аниқлаш тавсия этилади. Айланма маблағларнинг барча суммаси ҳисобга олинмаган. Айланма маблағларда, моддийдан ташқари, пул маблағлари, дебиторлар ва бошқа активлар ҳам бор. Бу маблағларнинг ҳаммаси муомалада иштирок этади, шунинг учун айланма маблағларнинг айланувчанлигини яхлитига ҳисоблаш керак.

Шунингдек, айланма маблағларнинг айланувчанлик усули ва айланма маблағлар меъёрлари уларнинг турлари бўйича ишлаб чиқилиши керак.

8.5. Корхонада айланма маблағлар самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлили

Айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлиги уларнинг айланиш тезлиги, даромадлилиги ва рентабеллиги билан, яъни айланма маблағларнинг 1 сўмига тўғри келадиган фойда миқдори билан белгиланади.

Айланма маблағларнинг кунларда ифодаланган айланиш тезлиги айланма маблағлар ўртача йиллик суммасининг бир кунлик сотилган маҳсулот қийматига нисбати сифатида қуйидаги формула бўйича аниқланади:

АйлМА = АйлМўс х К : С

бунда: *АйлМА. - айланма маблағлар айланувчанлиги;*

АйлМўс - айланма маблағлар ўртача йилилк суммаси;

С - маҳсулот сотиш суммаси;

К - даврдаги кунлар сони (одатда, бир йилда 360, ярим йилда 180, 1 чоракда 90, 1 ойда 30 кун).

Айланма маблағларнинг айланиш кунларини ҳисоблаб чиқиш усули юқорида тасвирланган «кунларда ифодаланган айланма маблағлар» кўрсаткичи билан аралаштириб юбормаслиги керак (айланма маблағлар ҳолатининг кўрсаткичларига қаралсин).

Айланма маблағларнинг неча марта айланиши (айланиш коэффициенти - Ак) сотилган маҳсулот суммасининг айланма маблағлар ўртача йиллик суммасига нисбати сифатида аниқланади ёки даврдаги кунлар сони (360) айланма маблағларнинг айланиш кунларига бўлинади. Бу қуйидаги формула бўйича аниқланади:

Ак = С : Айл.мўс ёки Ак = 360 : АйлМА

Айланма маблағлар рентабеллиги соф фойданинг айланма маблағлар ўртача йиллик суммасига нисбати сифатида қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$АйлМР = \frac{СФ \times 100}{АйлМўс}$$

бунда: *АйлМР - айланма маблағлар рентабеллиги;*

СФ - соф фойда.

Бу кўрсаткич корхона айланма маблағларнинг 1 сўмига қанча фойда олинаётганлигини билдиради.

Айланма маблағлар даромадлилиги (Айм.Д) даромад (Д) суммасини айланма маблағларнинг ўртача йиллик қийматига тақсимлаш йўли билан аниқланади. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$Айм.Д = \frac{Д \times 100}{Айм}$$

Айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини таҳлил қилганда уларга доир кўрсаткичларни ҳисоблаб чиқиш, бу кўрсаткичларни ўтган йил ва бизнес режа маълумотлари билан таққослаш керак. Шундан кейин бу кўрсаткичларнинг ўзгариш даражасига турли омиллар таъсири аниқланади. Мазкур омилларни ўрганиш асосида айланма маблағлардан фойдаланши самарадорлигини ошириш йўлларини аниқлаш ва тавсия этиш керак бўлади.

Айланма маблағлар айланишининг тезлашуви (секинлашуви) ишлаб чиқариш дастурини бажариш учун маблағларни бўшатиб беради (қўшимча жалб этади).

Масалан, таҳлил қилинаётган корхона бўйича маҳсулот сотишдан олинган тушум 2000 йилда 11939 минг сўмни, 2001 йилда 19433 минг сўмни ташкил қилди; маблағлар айланишининг ўртача йиллик суммаси: 2000 йилда 13179 минг сўм, 2001 йилда 15246 минг сўм бўлди. Айланма маблағларнинг кунларда ифодаланган айланишини ҳисоблаб чиқамиз:

$$\text{2000 йилда} = \frac{13179 \times 360}{11939} = 397{,}0 \text{ кун}$$

$$\text{2001 йилда} = \frac{15246 \times 360}{19{,}433} = 282{,}3 \text{ кун}$$

2001 йилда айланма маблағларнинг айланиши 2000 йилдагига қараганда 114,7 кунга тезлашган, натижада

$$\frac{19{,}133 \times 114{,}7}{360} = 6193{,}8 \text{ минг сўм}$$

миқдорида айланма маблағлар бўшатиб олинган.

Шундай қилиб, айланма маблағлар айланишининг тезлашуви (секинлашуви) натижасида бўшатиб олинган (қўшимча жалб қилинган) маблағларни аниқлаш учун сотишдан келган бир кунлик тушумни айланма маблағлар айланишининг тезлашиш (секинлашиш) кунлари сонига қуйидаги формула бўйича кўпайтириш керак бўлади:

$$АйлМ = \frac{С1 \times (АйлМА - АйлМас)}{К}$$

бунда: *АйлМ - бўшатиб олинган (қўшимча жалб этилган) айланма маблағлар суммаси;*

С1 - ҳисобот даврида сотилган маҳсулот суммаси;

К - таҳлил қилинаётган даврдаги кунлар сони;

АйлМА - айланма маблағларнинг ҳисобот даври кунларидаги айланиш;

АйлМас - айланма маблағларнинг асос даври кунларидаги айланиши.

Айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичларига кўп сонли омиллар таъсир этади. Уларнинг асосийлари қуйидагилардир:

* маҳсулот ҳажмининг кўпайиши;
* айланма маблағлар тузилишининг яхшиланиши;
* айланма маблағларни белгиланган меъёрлар даражасига етказиш;
* дебиторлик ва кредиторлик қарзларни камайтириш;
* чиқарилаётган маҳсулотга талабни ўрганишнинг яхшиланиши;
* харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китобларнинг яхшиланиши кабилар.

Таҳлил чоғида ушбу омилларни ўрганиш ва уларнинг айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлигига кўрсатадиган таъсирни ҳисоблаб чиқиш керак бўлади.

Айланма маблағлар айланиш тезлигига бирқанча омиллар таъсир қилади. Буларга маҳсулот ҳажми, айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати, уларнинг таркибий тузилиши кабилар киради. Биз бу ерда сотилган маҳсулот ҳажми ва айланма маблағлар ўртача қийматининг ўзгариши айланма маблағлар ўзгаришига таъсир кўрсатишини аниқлаш усулини кўриб чиқамиз. Бунинг учун айланма маблағлар айланишининг кунларда ифодаланган формуласидан фойдаланиш зарур.

$$АйлМайл = \frac{АйлМўс \times К}{Т}$$

бунда: *АйлМайл - айланма маблағлар суммаси айланиши;*

АйлМўс - айланма маблағлар ўртача йиллик суммаси;
Т - маҳсулот сотишдан келадиган тушум;
К - даврдаги кунлар сони (360).

Ушбу ҳолатда айланма маблағлар айланишига иккита омил (АйлМўс ва Т) таъсир кўрсатиши муносабати билан уларнинг таъсирни тузатиш киритилган кўрсаткичлар усули билан аниқлаш мумкин (8.6-жадвал).

8.6 - жадвал

Корхонада айланма маблағлар айланишига турли омилларнинг таъсирини ҳисоблаш

(минг сўм)

Кўрсаткич	**Ўтган йилда**	**Ҳисо-бот йилида**	**Фарқи (+,-)**	**Омиллар таъсири**	
				Сотил-ган маҳсу-лот эвазига	**Айланма маблағлар қиймати ўзгариши ҳисобига**
Сотилган маҳсулот ҳажми	11939	19433	+7494	X	X
Айланма маблағларнинг ўртача йиллик суммаси	13179	15246	+2067	X	X
Айланма маблағларнинг айланиши, кун ҳисобида	397,0	282,3	-114,7	-152,9	+38,2
Ҳисобот йили маҳсулот ҳажми сотилган айланма маблағларнинг асос йилидаги қиймати бўйича Айм. айланиши, кунларда	X	244,1	-	-	-

Ўрганилаётган омилларнинг таъсирини анқилаш учун дастлаб қайта ҳисобланган кўрсаткични - маҳсулот амалда сотилганда ва ўтган йилги маблағларида айланма маблағларнинг айланиш муддатини қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқариш керак:

$$\text{АйлМайл.қҳ} = \frac{\text{АйлМўс.бас} \times 360}{\text{Тҳ}} = \frac{13179 \times 360}{19433} = 244{,}1 \text{ кун}$$

бунда: *АйлМўс.ас - асос йилида айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати;*

Тҳ - ҳисобот йилида сотилган маҳсулот ҳажми.

Ушбу қайта ҳисобланган кўрсаткични ўтган йилнинг айланиш муддати билан таққослаб, маҳсулот сотишдан келган тушумнинг ўзгаришининг айланиш муддатига кўрсатадиган таъсирни аниқлаймиз. Бизнинг мисолимизда сотиш ҳажми кўпайиши айланишни 152,9 кунга тезлаштирган (244,1 - 397,0).

Айланма маблағлар суммаси кўпайиши натижасида унинг айланувчанлиги 38,2 кунга секинлашган (282,3 - 244,1).

Шундай қилиб, айланма маблағлар айланишининг ўтган йилга нисбатан тезлашуви асосан маҳсулот сотиш ҳажмининг ўсиши ҳисобига юз берган. Ҳолбуки, айланма маблағлар суммаси кўпайиши айланишни 38,2 кунга секинлаштирган.

Мана шу икки омилнинг таъсири айланма маблағлар айланишининг ўтган йилга нисбатан умумий фарқини келтириб чиқарган (-144,7 = -152,9 + 38,2).

Маҳсулот сотиш ҳажмига ва айланма маблағлар суммасига таъсир кўрсатадиган барча омиллар ва сабаблар айланма маблағларнинг айланишига ҳам таъсир кўрсатади.

Айланишнинг секинлашувини келтириб чиқарадиган асосий сабаблар корхонанинг ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш коэффициенти пастлигидан; корхона масҳулотига талаб камлигидан; кўп миқдорда муддати ўтган дебиторлик қарзи ҳосил бўлганлигидан иборатдир.

Айланма маблағлардан самарали фойдаланиш хўжалик дастурини бажариш учун ушбу маблағларга бўлган эҳтиёжнинг камайиши баробарида корхонанинг молиявий аҳволи мустаҳкамланишига, мажбуриятлар бўйича тўловларни амалга оширши учун пул маблағлари ўз вақтида жамғарилишига, тан нарх пасайишига ва рентабеллик ошишига ҳам олиб келади.

8.6. Айланма маблағларда жойлашган ўз маблағларининг таҳлили

Айланиб турган ўз маблағлари суммаси (АйлУМ) ўз маблағларнинг қанча қисми айланиб турганлигини кўрсатади. Халқаро амалиётда уни одатда «ишчи сармоя» деб аташади.

Уни аниқлаш учун ўз маблағларининг бутун суммасидан узоқ муддатли активларда, яъни асосий активларда турган ўз маблағлари суммасини айириб ташлаш керак. Бироқ, асосий маблағлар ва солинган сармояларда узоқ муддатли қарзлар ва кредитлар бўлиши мумкинлиги туфайли, ҳисоблаш чоғида уларни ҳам назарда тутиш лозим.

Шундай қилиб, айланиб турган ўз маблағлари суммасини аниқлаш учун «Ўз маблағлари манбалари» деган баланс пассивининг 1-бўлими якунидан (390-сатр) «Узоқ муддатли активлар» деган баланс активининг 1-бўлими якунини (110-сатр) айириб ташлаш ҳамда узоқ муддатли активлардаги «Узоқ муддатли кредитлар» суммасини қўшиш керак. Бу қуйидаги формула билан аниқланади:

Айл.ЎМ = ЎММ-Узоқ муд. акт. + Узоқ муд.қарз+Узоқ муд.кр.

бунда: *АйлЎМ - ўз маблағлари манбалари (пассив) 1-бўлимининг якуни);*

Узоқ муд.акт. - узоқ муддатли активлар (актив 1-бўлими якуни);

Узоқ муд.қарз. узоқ муддатли қарзлар;

Узоқ муд.кр. - узоқ муддатли кредитлар.

Ана шу кўрсаткични айланма маблағлар умумий суммасидан айланма маблағларда фойдаланилган қисқа муддатли ва узоқ муддатли қарзларни айланма активлар чиқариб ташлаш йўли билан, яъни қуйидаги формула бўйича аниқлаш ҳам мумкин:

АйлМС = АйлМ - айланма маблағлардаги
Қисқа муд.қарз - Узоқ муд.қарз.

Амал қилувчи сармоя муомаладаги, яъни амалда айланиб турган ўз сармояси суммасини билдиради. Халқаро амалиётга мувофиқ бу кўрсаткич айланиб турган ўз маблағлари суммасига тенг деб ҳисобланади. Бироқ, айланма маблағлар таркибида айни пайтда муомаладан чиқариб олинган ва шу сабабли, ишлаб чиқаришда амал қилмаётган муддати ўтган дебиторлик қарзлари ҳам бўлиши мумкин. Бундай ҳолда амал қилиб турган сармояни аниқлаш учун айланиб турган ўз маблағлари умумий суммасидан муддати ўтган дебиторлик қарзлари суммасини чиқариб ташлаш керак. Бу сумма «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари тўғрисидаги маълумотнома» деган 2-А шаклда кўрсатилади.

Айланма маблағлар таркибини қуйидагилар ифодалайди:

* ўз маблағлари улуши, яъни айланма маблағлардаги ўз маблағлари суммасининг фоизи. Уни ҳосил қилиш учун ўз маблағлари суммасини 100 га кўпайтириш ва айланма маблағлар суммасига тақсимлаш керак;
* қарз маблағлар улуши, яъни айланма маблағлардаги жалб қилинган маблағлар салмоғи;
* дебиторлик қарзлари улуши;
* захиралар ва харажатлар улуши;
* пул маблағлари улуши.

Айланма маблағлар таркибини таҳлил қилганда муайян пайтдаги уларга доир амалий маълумотларни ўтган йил маълумотлари билан ҳамда охирги бир неча йил мобайнидаги ўзгаришлари билан таққослаш керак.

Агар айланма маблағларда:

* ўз маблағлари улуши кўпайса;
* қарз маблағлари улуши камайса;
* дебиторлик қарзлари улуши камайса;
* захиралар ва харажатлар улуши камайса;
* пул маблағларининг улуши кўпайса, айланма маблағларнинг таркиби яхшиланади.

Корхона раҳбари бухгалтерия баланси билан танишиб чиқиб, айланма маблағлар динамикасига ишонч ҳосил қилиши мумкин. Масалан, ишлаб чиқариш захиралари суммасининг ўсиши ёки камайиши корхона ўз ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб бораётганлигини ёки унинг хом ашё ва материаллар меъёрдан ортиқча захираларини тўплаб бораётганлиигни кўрсатиши мумкин.

Маркетинг хизмати ёмонлиги, харидорлар йўқлиги ёки маҳсулот сифати ёмонлашганлиги туфайли тайёр маҳсулотга талаб пасайиши натижасида бу маҳсулот тўпланиб бориши мумкин.

Дебиторлик қарзи, айниқса, унинг муддати утган қисми ўсиши харидорлар ва буюртмачиларнинг қобилияти етарли ўрганилмаётганлигини кўрсатади.

Айланма маблағлар билан таъминланиш даражаси уларнинг меъёрдан қанчалик фарқланишида кўринади. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1997 йил 27 февралдаги «Вазирликлар, идоралар ва корхоналар айланма маблағларининг

меъёрлари тўғрисида»ги 108-қарорига мувофиқ, корхоналар молиявий аҳволини мустаҳкамлаш, моддий ва молиявий ресурслардан оқилона фойдаланиш, айланма маблағларнинг айланишини тезлаштирши мақсадида фаолият турларини ҳисобга олиб, айланма маблағларнинг табақалаштирган меъёрлари тасдиқланди.

Юқорида тилга олинган қарорда айланма маблағлар меъёрлари идораларга қараб, кунларда ва бир сўм харажатга тўғри келадиган тийинларда белгиланган.

Ушбу қарорга мувофиқ айланма маблағлар меъёрини аниқлаш учун маҳсулот ишлаб чиқаришга қилинадиган бир кунлик харажатлар суммасини кунларда белгиланган меъёрга қуйидаги формула бўйича кўпайтириш керак:

$$\text{Айлм.} = \frac{\text{УХФАХҚ х АйлММкун}}{\text{К}}$$

бунда: *Айлм. - айланма маблағларнинг меъёрдаги суммаси;*

УХФАХҚ - ҳисобот даврида умумхўжалик фаолиятининг амалдаги жами харажаталари қиймати (5-с-шакл бўйича);

К - даврдаги кунлар сони;

АйлММкун - белгиланган айланма маблағларнинг кунлардаги меъёри.

Тугалланмаган ишлаб чиқариш динамикаси ҳам ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлади. Бу ҳажмнинг ҳаддан ташқари кўпайиши бутланмаган маҳсулот чиқариш ёки ишлаб чиқаришни тугаллаш учун зарур хом ашё материаллар йўқлиги натижасида юз бериши мумкин.

Тайёр маҳсулотга талабнинг пасайиши, ёмон маркетинг, харидорлар йўқлиги ёки маҳсулот сифати ёмонлашуви натижасида ҳам тайёр маҳсулот ортиқча ишлаб чиқарилиши мумкин.

Дебиторлик қарзининг, айниқса, муддати ўтган қарзнинг кўпайиши харидорлар ва буюртмачиларнинг тўлов қобилияти етарли даражада ўрганилмаганлигидан дарак беради.

Пул маблағларининг ҳаддан ташқари кўпайиши ҳам номақбул ҳодисадир. Чунки, бу маблағлар корхонанинг ҳисоб рақамларида ҳаракатсиз ётмасдан, айланиб туриши ва даромад келтириши керак. Иккинчи томондан, маблағларнинг йўқлиги корхонанинг тўловга қобилиятсизлигини кўрсатади.

Шу сабабли, айланма маблағлар турлари корхонанинг барқарор ишлашини таъминлайдиган миқдорда бўлиши керак.

Айланма маблағлар билан таъминланиш даражаси уларнинг меъёрдан фарқ қилиши билан белгиланади. Корхонанинг молиявий аҳволини мустаҳкамлаш, моддий ва молиявий ресурслардан оқилона фойдаланиш, айланма маблағларнинг айланишини тезлаштириш мақсадида, фаолият турларини ҳисобга олган ҳолда, айланма маблағларнинг табақалаштирилган меъёрлари тасдиқланган.

Молиявий ҳисоботни ўрганиш республика корхоналари айланма маблағлардан мақсадга мувофиқ фойдаланилмаётган-лигини кўрсатди. Катта дебиторлик қарзлари, айланма маблағларнинг секин айланиши, ишлаб чиқаришга доимо қўшимча маблағлар жалб этишни талаб қилади.

Айланма маблағларни таҳлил қилган вақтда амалдаги ва меъёрий айланма маблағларни таққослаш ва улар ўртасидаги фарқни ҳисоблаб чиқариш керак бўлади.

Айланма маблағлар меъёрини аниқлаш учун юқоридаги қарорга мувофиқ, маҳсулот ишлаб чиқаришга бир кунда қилинган харажатлар суммасини қуйидаги формула бўйича кунларда ифодаланган белгиланган меъёрга кўпайтириш керак:

$$\text{АйлММ} = \frac{\text{Эдк} \times \text{Нкн}}{\text{К}}$$

бунда: *АйлММ - айланма маблағлар меъёри суммаси;*

Эдк - даврдаги кунларнинг жами миқдори;

К - даврдаги кунлар сони;

Нкн - айланма маблағларнинг кунларда ифодаланган (белгиланган) меъёри.

Агар айланма маблағлар нормативи 1 тийинга қилинган харажатларни ҳисобга олган ҳолда белиланса, ишлаб чиқаришга қилинган харажатлар умумий суммасини қуйидаги формула бўйича харажатларнинг 1 сўмига тийинларда белгиланган нормативга кўпайтириш керак бўлади:

$$\text{АйлММ} = \text{Хиш} \times 1\ \text{сўмга М}$$

бунда: *Хиш - ишлабч иқариш харажатлари;*

1 сўмга М - 1 сўм харажатга тўғри келадиган айланма маблағлар меъёри.

Ушбу кўрсаткичларни амалий маълумотларни қўллаган ҳолда аниқлаш ва қатор йиллар билан таққослаш таҳлил қилинаётган объект бўйича етарли хулосаларни чиқариш учун асос бўлади.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Айланма маблағлари, айланма фондлар, бошқа ҳаракатдаги активлар, иқтисодий салоҳият, таҳлил жараёни, захиралар ва харажатлар.

Мавзу бўйича саволлар

1. Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари деганда нимани тушунасиз?
2. Хўжалик маблағлари умумий суммасида айланма активлар нимани тушунасиз?
3. Айланма маблағларнинг ўрта йиллик суммаси ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичларини айтиб беринг?
4. Маблағларнинг барча активларга нисбатан ўсиш суръатининг коэффициенти қандай аникланади?
5. «Ишчи сармоя» тушунчаси?

IX БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МАЖБУРИЯТЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

9.1. Молиявий салоҳият (потенциал) ҳолатининг четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари

Бозор муносабатлари шароитида ҳар бир туристик корхона четдан жалб қилинган маблағларни ўз фаолиятига жалб қилган ҳолда ишлаши табиий, чунки ҳамиша ҳам туристик корхонанинг ўз маблағлари етарли бўлмаслиги мумкин. Корхонанинг молиявий салоҳиятини ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлари билан боғлиқ кўрсаткичларига, энг аввало, унинг умумий тўпланиш даражаси (концентрацияси) киради. Бу кўрсаткич четдан жалб қилинган маблағларнинг умумий маблағлардаги улушини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун четдан жалб қилинган умумий маблағларни (Чжкм) бухгалтерия баланси умумий суммасига (Б) бўлинади. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Кчжмк} = \frac{\text{Чжкм}}{\text{Б}}$$

Ушбу кўрсаткич ҳажмини таҳлил қилганда унинг миқдори йилдан-йилга қисқариб борса натижа яхши ҳисобланади. Чунки бунинг қисқариши корхонанинг умумий маблағида хусусий капиталнинг ҳиссаси ошиб бораётганлигидан далолат беради. Масалан, ушбу кўрсаткич ҳажми 0,35 бўлса, бу дегани барча маблағларнинг 35 % четдан жалб қилинган маблағлардан иборат дегани.

Бозор иқтисодиёти шароитида, айниқса ҳозирги банкларнинг кредити учун фоиз тўловлари юқори бўлиб турган бу шароитда корхонанинг умумий маблағида четдан жалб қилинган маблағларнинг камайиш тенденциясига эга бўлганлиги ижобий ҳол ҳисобланади. Таҳлил жараёнида четдан жалб қилинган маблағларни алоҳида узоқ муддатли ва қисқа муддатли гуруҳларга бўлиб ўрганиш мақсадга мувофиқдир, чунки уларнинг оборотдаги иштироки ва иқтисодий моҳияти жиҳатидан турлича.

9.2. Четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш усуллари

Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларга ўз маблағининг қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағига қарамлик коэффициенти, қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг товар ва бошқа захиралардаги ҳиссаси каби

кўрсаткичлар киради. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар тўпланиш коэффициентини аниқлаш учун четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағлар суммасини (Чжккм) бухгалтерия балансининг умумий суммасига (Б), яъни хўжалик маблағларининг қийматига бўлиш кифоя. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Кчжккм} = \frac{\text{Чжккм}}{\text{Б}}$$

Ушбу кўрсаткич четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағларнинг умумий маблағлардаги ҳиссасини ифодалайди. Масалан, ушбу кўрсаткич ҳажми 0,25 деб фараз қиламиз. Бу дегани умумий маблағларнинг 25 % четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағлардан иборат деганидир.

Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги ҳиссасининг миқдори ва молиявий потенциалининг ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар асосан оборот активларини қоплаш учун жалб қилинган бўлади. Ушбу кўрсаткични (Коба) аниқлаш учун қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар суммасини (Чжккм) оборот активлари суммасига (Оба) бўлиш кифоя:

$$\text{Коба} = \frac{\text{Чжккм}}{\text{Оба}}$$

Ҳозирги ўтиш даврида ушбу кўрсаткичнинг миқдори, тенг ҳолда, қанчалик камайиб борса, корхона учун ўшанча яхши, чунки захираларнинг ва харажатларни қоплашда корхонанинг ўз маблағлари ҳиссасининг кўпайиб боришини кўрсатади. Масалан, ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,456 коэффициентга тенг деб фараз қилсак, бу захираларда қисқа муддатли қарзларнинг улуши 45,6 % эканлигидан далолат беради. Демак, ўз маблағларининг ҳиссаси захираларда 54,4 % ни ташкил қилади.

Молиявий потенциалнинг ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан бири узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлардир. Хусусан, узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар тўпланиш коэффициенти (Кумп) ҳам молиявий потенциалнинг таркибий тузилишини ифодалайди. Унинг миқдори барча молиявий потенциалнинг қанча қисми узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлардан иборат эканлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични ҳисоблаш учун узоқ муддатли четдан жалб қилинган пассивлар суммасини (Умп) бухгалтерия баланси жами суммасига (Б) бўлиш кифоя. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\text{Кумп} = \frac{\text{Умп}}{\text{Б}}$$

Таҳлил натижасида ушбу кўрсаткичнинг миқдори кўпайиши тенденциясига эга бўлса, яхши, чунки узоқ муддатли пассивлар қисқа муддатли қарзларга нисбатан корхона учун анча имтиёзлидир. Масалан, ушбу коэффициент миқдори, 0,15 га тенг бўлса, бу дегани барча маблағларнинг 15 % узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлардан иборат деганидир.

Молиявий потенциал ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан бири узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг таркибий коэффициентидир. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун узоқ муддатли четдан жалб қилинган пассивлар (Умп) суммасини узоқ муддатли активларнинг (Ума) қийматига бўлинади. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\text{Куав} = \frac{\text{Умп}}{\text{Ума}}$$

Ушбу кўрсаткич миқдорининг ҳозирги ўтиш даврида кўпайгани корхона учун яхши, чунки корхонанинг ўз маблағи тансиқ бўлиб турган пайтда моддий техника базасини узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар эвазига шакллантириш ижобий ҳолдир. Масалан, ушбу коэффициентнинг миқдори 0,70 га тенг деб фараз қиламиз. Бу дегани барча асосий воситалар қийматининг қопланиш манбаининг 70 % узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар ҳисобидан шаклланганлигидан далолат беради.

Ушбу кўрсаткичлар корхонанинг молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлардир. Албатта бу кўрсаткичлар орқали корхонадаги мавжуд молиявий потенциалнинг ҳолати, унинг таркибий тузилиши каби иқтисодий жиҳатлари ўрганилади.

Корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар таркибига узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг (Умчжкм) таркибий коэффициенти (Кумчжкм) ҳам киради. Бу кўрсаткич Умчжкм.нинг барча четдан жалб қилинган маблағлардаги ҳиссасини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун Умчжкм. суммасини умумий Чжкм. суммасига бўлиш лозим. Бу учун қуйидаги формула қўлланилади:

$$\text{Кумчжмк} = \frac{\text{Умчжкм}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,25 коэффициент бўлса у барча Чжкм.нинг 25 % узоқ муддатли Чжкм. эканлигидан далолат беради.

Корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициентидир (Ккмчжкм). Ушбу кўрсаткич барча четдан жалб қилинган маблағларда қисқа муддатли Чжкм. ҳиссаси қачалигини ифодалайди. Буни аниқлаш учун қисқа муддатли Чжкм. суммасини барча Чжкм. суммасига бўлинади:

$$\text{Кумчжмк} = \frac{\text{Ккмчжкм}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,75 бўлди деб фараз қилсак, у ҳолда қисқа муддатли Чжкм.нинг барча Чжкм.даги улуши 75 % ни ташкил қилишидан далолат беради.

Кредитор қарзлар ҳам корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодалашда муҳим аҳамиятга эга. Шу туфайли уларнинг ҳам таркибий коэффициенти (Ккр) аниқланади ва таҳлил қилинади. Ушбу кўрсаткич барча четдан жалб қилинган маблағларда кредиторларнинг ҳиссаси қанча эканлигидан далолат беради. Буни аниқлаш учун кредитор қарзларни (Кр) жамлаб барча четдан жалб қилинган маблағларга (Чжкм) бўлинади. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Ккр} = \frac{\text{Кр}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,225 коэффициентга тенг деб фараз қилсак, бу барча Чжкм. таркибида кредитор қарзларнинг улуши 22,5 % ни ташкил қилади дегандир.

Маълумки, Чжкм.нинг бир қисми узоқ муддатли активларни қоплашга жалб қилинади. Аммо бу кўрсаткичлар бўхгалтерия балансида тайёр ҳолда учрамайди. Уларни ҳисоблаб топиш лозим.

Четдан жалб қилинган маблағларнинг узоқ муддатли активларда иштирок этаётган суммасини (Чжкм.ума) аниқлаш учун бухгалтерия ҳисоботига қўшимча яна бухгалтерия ҳисоби маълумотларидан фойдаланилади. Биз бу ерда «Узоқ муддатли қарзлар» (400к) ва «Узоқ муддатли кредиторлар»ни (410к) тўлиқ узоқ муддатли активларга жалб қилинган деб фараз қилсак ахтарилаётган кўрсаткич қуйидагига тенг бўлади:

Чжкм.ума = Умк + Умкр ёки 400к + 410к

Энди четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активида иштирок этаётган суммасини аниқлаш мумкин. Бу учун барча мажбуриятлар суммасидан (540к) узоқ муддатли Чжкм. суммасини (400+410) айириб ташлаймиз. Чиққан натижа четдан жалб қилинган маблағларнинг қанча қисми оборот активларида иштирок этаётганлигини ифодалайди:

Чжкм оак = Оба - (Умк + Умкр) ёки 540к - (400к + 410к)

Агар корхонада муддати ўтган кредиторлар бўлса натижа ушбу сумма миқдорига камайтирилади:

Чжкм = (540- (400к + 410к)) - 2 7 устун жами

Аниқланган суммага асосан Чжкм.нинг оборот активларидаги ҳиссасини ифодаловчи коэффициентни (Кчжкм.оак) ҳам аниқлаш мумкин. Бу учун оборот активларида иштирок этаётган Чжкм. суммасини (Чжкм.оба) оборот активлари (Оба) суммасига бўлиш кифоя:

$$\text{Кчжмк оак} = \frac{\text{Чжкм оба}}{\text{Оба}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори корхона оборот активларида қанча четдан жалб қилинган маблағлар ҳиссасига тўғри келишини кўрсатади. Масалан, ушбу кўрсаткич 0,655 коэффициентга тенг бўлса бу барча оборот активларининг 65,5 % четдан жалб қилинган маблағларнинг суммасидан иборат дегани.

Ушбу кўрсаткичларни жамлаб ягона жадвал шаклида бериш мумкин (9.1- жадвал).

9.1- жадвал

Молиявий потенциал ҳолатининг ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари

№	Кўрсаткичлар номи	Аниқлаш йўллари	Балансдаги қаторлар бўйича
1.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг ўртача йиллик қиймати (Чжм)	$\frac{\text{Чжкм.йб+Чжкм.йо}}{2}$	$\frac{\text{540йб+540йо}}{2}$
2.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг умумий тўпланиш коэффициенти (Кчжмк)	$\frac{\text{Чжқм}}{\text{Б}} \cdot 100$	$\frac{540}{550}$
3.	Қисқа муддатли четдан жалб		

	қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти (Кчжкм)	Чжқм / Б	420+430+440 / 550
4.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар-нинг оборот активларидаги (Оба) ҳиссасининг коэффициенти (Коба)	Чжккм / Оба	420+430+440 / 300
5.	Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти (Кумп)	Умп / Б	400 + 410 / 550
6.	Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар-нинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг коэффициенти (Куав)	Умп / Ума	400+410 / 110
7.	Узоқ муддали четдан жалб қилинган маблағларнинг Чж км.даги ҳиссаси (тарки-бий коэффициенти) (Умчжм)	Умчжкм / Чжкм	400 + 410 / 540
8.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар-нинг Чж км.даги ҳиссаси (таркибий коэффициенти) (Кумчжкм.)	Ккм чжкм / Чжкм	420 + 430 / 540
9.	Кредиторларнинг таркибий коэффициенти (Ккр)	Кр / Чжкм	450+...+530 / 540
10	Чжкм.нинг оборот активларидаги суммаси (Кчжм.оак)	Оба-(Умк+Умкр)	540қ-(400қ+410қ)
11	Чжкм.нинг оборот активларидаги суммаси (Кчжм.оак) ҳиссасининг коэффициенти	Чжкм.оба / Оба	540қ-(400қ+410қ) / 300

Ушбу кўрсаткичларнинг ҳаммаси кўриниб турганидек бухгалтерия балансида ифодаланади. Аммо таҳлил учун у ёки бу жараённи қандай кўрсаткичлар билан ифодалаш ҳали етарли эмас. Шу туфайли энг муҳими ушбу кўрсаткичлар миқдорини аниқлаб, уларни

бир-бири билан ва бир қанча даврларга солиштириб, тегишли хулоса чиқариш лозим. Хулосалар эса корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодалашга хизмат қилиши даркор. Бу учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (9.2. -жадвал).

9.2. -жадвал

Корхона молиявий салоҳияти (потенциали) ҳолатини ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларининг ҳисоб-китоби

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Ўзгари-ши (+,-)	Ўсиш сурати, %
Мутлоқ кўрсаткичлар					
1.	Баланснинг пассиви бўйича жами (550к)	9345	9700	+355	103,8
2.	Узоқ муддатли пассивлар (400+410)	2700	2700	-	100,0
3.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар (420+430+440)	1000	850	-150	85,0
4.	Кредиторлар (450+...+530)	1530	1650	+120	107,8
5.	Барча четдан жалб қилинган маблағлар (мажбуриятлар) (540к)	5230	5200	-30	99,4
6.	Узоқ муддатли активлар (110к)	3685	3700	+15	100,4
7.	Оборот активлари (300к)	5660	6000	+340	106,0
Нисбий кўрсаткичлар					
8.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг (Чжкм) умумий тўпланиш коэффициенти (5қ:1қ)	0,560	0,536	-0,024	95,8
9.	Қисқа муддатли Чжкм.нинг тўпланиш коэффициенти (3қ:1қ)	0,107	0,088	-0,019	82,2
10	Узоқ муддатли Чжкм.нинг тўпланиш				

	коэффициенти (2қ:1қ)	0,289	0,278	-0,011	96,2
11	Қисқа муддатли Чжкм. нинг оборот активлари-даги ҳиссасининг коэффициенти (3қ:7қ)	0,177	0,142	-0,035	80,2
12	Узоқ муддатли Чжкм. нинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг коэффициенти (2қ:6қ)	0,733	0,730	-0,003	99,6
13	Узоқ муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти (2қ:5қ)	0,516	0,519	+0,003	100,6
14	Қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти (4қ:5қ)	0,191	0,163	-0,028	85,3
15	Кредиторларнинг таркибий коэффициенти (4қ:5қ)	0,293	0,317	+0,024	108,2
16.	Чжкм.нинг оборот аткивларидаги суммаси (540қ-(400қ+410))	2530	2500	-30	98,8
17	Чжкм.нинг оборот актив-ларидаги ҳиссасининг коэффициенти (16қ:7қ)	0,447	0,417	-0,030	93,3

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, корхонанинг умумий мулки (маблағи) йил охирида йил бошига нисбатан 355 минг сўмга ёки 0,8 % га кўпайган. Аммо четдан жалб қилинган маблағлар 30 минг сўмга ёки 0,6 % га камайган. Демак, корхонанинг ўз маблағлари кўпайган. Бироқ шуни таъкидлаш лозимки, узоқ муддатли пассивлар ўзгармасдан қолган бир пайтдан қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар 150 минг сўмга ёки 15 % (100 - 85,0)га камайган. Лекин кредиторлар шу давр мобайнида 120 минг сўмга ёки йил бошига нисбатан 7,8 % кўпайган. Бу албатта четдан жалб қилинган маблағлар ичида сезиларли таркибий

ўзгаришларга олиб келган. Буни ушбу туркум кўрсаткичлар бўйича коэффициентларни аниқлаганда кўриш мумкин.

Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар суммаси ўзгармасада унинг ҳиссаси умумий четдан жалб қилинган маблағлар таркибида 0,6 % ошган, қисқа муддатли пассивларнинг таркиби йил бошидаги 19,3 % дан йил охирида 16,3 % гача камайган. Аммо кредиторларнинг таркибий коэффициенти шу давр мобайнида 29,3 % дан 31,7 % гача ошган.

Умуман олганда иқтисодиётнинг ҳозирги босқичида четдан жалб қилинган маблағлар ҳиссасининг камайганлиги яхши кўрсаткич. Аммо унинг оборот активларидаги ҳиссасининг ошганлиги йил бошидаги 0,553 коэффициентдан то йил охирида 0,583 коэффициентгача ўсганлигини ижобий баҳолаш қийин. Корхонанинг ўз маблағлари ўсган. Аммо булар асосан узоқ муддатли активларга жалб этилганлигидан далолат беради. Ҳозирги пайтда корхона оборот активларида имкон қадар ўз маблағлари ҳиссасини кўпайтириши лозимдир.

Таъкидланганидек, четдан жалб қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти ҳам, узоқ муддатли пассивларнинг тўпланиш коэффициентлари ҳам камайган.

Таҳлил натижаси кўрсатиб турибдики, қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар умумий ҳажмининг оборот активларидаги ҳиссаси йил бошида 0,177 коэффициентдан йил охирида 0,142 коэффициентгача ёки 19,8 % (100-80,2) камайган. Бу ҳолат ижобийдек кўринади. Аммо таҳлил жараёнида шуни инобатга олиш лозимки четдан жалб қилинган маблағларнинг ҳаммаси ҳам оборотда иштирок этавермайди. Шу туфайли амалиётда четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активлардаги суммаси ва ҳиссасини аниқлашни тақозо қилади. Бу бизнинг мисолимизда бошқача ҳолатда эканлигини кўрсатади. Ҳақиқатда четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги суммаси 1,2 % га улуши эса 6,7 % га камайган. Таъкидланганидек, бундай ҳолатни ижобий баҳолаш мумкин.

Хуллас, корхона молиявий потенциалининг таҳлили корхона раҳбарининг, эгасининг, менежерини унинг фаолиятига янада чуқурроқ ёндошиш учун, унинг аҳволини унглаш лозимлигини англаш учун тегишли хулосалар чиқариш учун етарли маълумотлар билан қуроллантирилади.

Мавзу бўйича таянч иборалар

Молиявий потенциал, четдан жалб қилинган маблағларнинг камайиш тенденцияси, четдан жалб қилинган маблағларнинг таркибий

коэффициенти, молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар, оборот активи.

Мавзу бўйича саволлар

1. Корхонанинг молиявий салоҳиятини ифодаловчи кўрсаткичлар деб нимага айтилади?
2. Ўз маблағининг қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағига қарамлик коэффициенти қандай ҳисобланади?
3. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг товар ва бошқа захиралардаги ҳиссаси қандай аниқланади?
4. Қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти қандай ҳисобланади?
5. Четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активида иштирок этаётган суммасини қандай аниқлаш мумкин?
6. Четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги ҳиссасини ифодаловчи коэффициентни қандай аниқланади?

Мустақил ўрганиш учун топшириқ

Кредиторлик мажбуриятларининг таркиби ва ташкил топиш муддатлари бўйича таҳлили

Кредиторлик мажбуриятлари моддалари	Давр охирига жами	Шу жумладан юзага чиқиш муддатлари бўйича				
		1 ойгача	1ойдан 2 ойгача	2ойдан 3 ойгача	3 ойдан 1 йилгача	1 йилдан ортиқ
1	2	3	4	5	6	7
1. мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга қарз						
2. ажратилган бўлинмаларга қарз						
3. шўъба ва қарам хўжалик жамиятларига қарз						

4. солиқ ва мажбурий тўловлар бўйича кечиктирилган мажбуриятлар						
5. олинган бўнаклар						
6. суғурталар бўйича қарз						
7. мақсадли давлат жамғармаларига тўловлар бўйича қарз						
8. таъсисчиларга бўлган қарзлар						
9. меҳнатга ҳақ тўлаш бўиича қарз						
10. бошқа кредиторлик қарзлари						
Жами						

Кредиторлик мажбуриятларининг айланишини таҳлили

Кўрсатқичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Фарқи (+,-)
1	2	3	4
1. Жами кредиторлик мажбуриятлари, минг сўм			
2. Сотилган маҳсулот (иш, хизмат)ларнинг ишлаб чиқариш таннархи, минг сўм			
3. Жами мажбуриятлар, минг сўм			
4. Кредиторлик карзларининг муддати ўтгани, минг сўм			

5. Кредиторлик карзларининг айланиш коэффициенти			
6. Кредиторлик карзларининг айланиш даври, кун ҳисобида			
7. Мажбуриятлар таркибида кредиторлик қарзлари улуши, % да			
8. Муддати ўтган кредиторлик карзларининг жами кредиторлик карзлари таркибидаги салмоги, % да			

X БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ДЕБИТОРЛИК ВА КРЕДИТОРЛИК ҚАРЗЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА УЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

10.1. Дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг мазмуни

Барча корхона ва ташкилотлар, шу жумладан туристик фирмалар учун ҳам бозор муносабатлари шароитида фаолият кўрсатишнинг зарур шарти - ҳисоб-китоб ва молия интизомига қатъий амал қилишдир. Товарлар ва хизматлар бўйича барча ҳисоб-китоблар иккала томон тасдиқлаган шартномаларга мувофиқ белгиланган муддатларда бажарилиши керак. Бу мажбуриятларни бузиш корхоналарда ишлаб чиқаришда узилишларга олиб келади, тўловларни амалга оширмаслик занжирига ҳамда дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг кўпайишига, туристик фирмаларларнинг молиявий аҳволининг ёмонлашувига олиб келади.

Ўзбекистон Республикаси биринчи президенти И.А.Каримов таъкидлаганидек, «Тўлов интизомини мустаҳкамлаш муаммосини тубдан ҳал қила олмаганимизни ва ўзаро ҳисоб-китобларнинг бозор иқтисодиётига хос маърифий тизимини йўлга қўя олмаганлигимизни тан олиш керак».

Шу сабабли, охирги йилларда ҳукуматимиз тўлов интизомини мустаҳкамлаш ҳамда дебиторлик ва кредиторлик қарзларини камайтириш ҳақида қайта-қайта қарорлар қабул қилди.

Бухгалтерия ҳисобида «дебитор» атамаси муайян корхонадан қарздор бўлган шахсни англатади.

«Кредитор» атамаси эса, муайян корхонани қарздор қилган шахсни билдиради.

Икки томонлама шартнома мажбуриятларида бир корхонанинг ўзи ҳам дебитор, ҳам кредитор бўлиши мумкин. Масалан, товар етказиб бериш шартномаси бўйича товарлар берилган бўлса-ю, уларнинг пули тўланмаган бўлса, маҳсулот етказиб берувчида бу сумма дебиторлик қарзи деб кўрсатилади ва у дебитор деб, яъни харидорга маълум суммадаги товарларни қарзга берган деб ҳисобланади. Шу корхонанинг ўзи мазкур товарларни сотиб олган харидор учун кредитор бўлади. Харидор сотиб олинган товарлар бўйича мана шу қарз суммасини батамом тўлаб бўлгунча кредиторлик қарзи деб кўрсатади.

Нормал иқтисодий шароитларда дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ишлаб чиқаришни ривожлантиришга, корхонанинг молиявий

аҳволини яхшилашга ёрдам берадиган зарур ҳодисадир. Лекин микроиқтисодиётда дебиторлик ва кредиторлик қарзлари меъёрдан ошиб кетиб муддатидан кечиктирилса иқтисодиётнинг микро ва макро даражаларида жиддий фалокат сифатида бир қатор корхоналарнинг ликвидсизлигини, тўловга қобилиятсизлигини келтириб чиқаради. Булар эса корхоналарни, шу жумладан, туристик фирмаларни ҳам банкрот бўлишга олиб боради, давлат бюджетига даромад тушимини камайтиради, иқтисодиётнинг барқарор тараққиётига путур етказади. Дебиторлик қарзлари ўз моҳятига кўра икки гуруҳга бўлинади: нормал ва нормал бўлмаган дебиторлар.

Нормал жараён туфайли келиб чиқадиган қарзига қуйидагилар киради: маҳсулот етказиб берувчиларга шартнома асосида бериладиган бўнаклар (газ, электр энергияси, автотранспорт ва алоқа хизматлари, материаллар харид қилиш), шунингдек, тўловларнинг товар билан қайтарилмаган қисми, ҳисобот бериш шарти билан пул олган (берилган бўнаклар бўйича) шахсларнинг белгиланган ҳисобот топшириш муддатлари доирасидаги қарзлари.

Нормал бўлмаган дебиторлик қарзи: камомадлар, талон-тарожлар, ва ўғриликлар бўйича қарзларни, товарлар (ёки хизматлар) миқдори ва сифати белгиланган ассортиментга мос келмаслиги туфайли билдирилган ҳамда жавоб берувчилар тан олган ёки ҳакамлар қарор қилган қарзлардир.

Хўжалик фаолияти жараёнида тугалланмаган ҳисоб-китоблар бўйича нормал кредиторлик қарзлари қонуний тарзда вужудга келади. Булар қуйидагилардан иборат:

* счетлар бўйича белгиланган ҳақ тўлаш муддатлари доирасида маҳсулот етказиб берувчилар олдидаги қарздорлик;

* меҳнатга ҳақ тўлаш бўйича ишчи ва хизматчилар олдидаги ҳамда ижтимоий суғуртага ажратмалари бўйича касаба уюшмалари ва бошқа ташкилотлари олдидаги қарздорлик;

* моддий бойликларнинг ҳақини тўлаш муддати ҳали келмаганлиги муносабати билан пайдо бўлган қарздорлик;

* солиқлар бўйича давлат олдидаги қарздорлик ва бошқалар.

Кредиторлик қарзи молиявий интизом ҳамда белгиланган ҳисоб-китоб тартиби бузилиши муносабати билан ҳам пайдо бўлиши мумкин. Масалан, муддатида тўланмаган тўлов ҳужжатлари бўйича ва амалга оширилмаган маҳсулот етказиб беришлар бўйича товар етказиб берувчиларга қарзлар; олинган моддий бойликлар қиймати тўланган счетлар суммасидан ортиқ бўлганида вужудга келадиган маҳсулот етказиб берувчиларга қарзлар ва ҳоказо.

Муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳам нормал эмас. «Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1995 йил 12 майдаги «Халқ хўжалигида ҳисоб-китоблар ўз вақтида ўтказилиши учун корхона ва ташкилотлар раҳбарларининг мусъулиятини ошириш борасидаги чора-тадбирлар тўғрисида»ги ПФ-1154-Фармонини қисман ўзгартириш тўғрисида»ги 1999 йил 19 июлдаги Фармонида муддати 90 кундан ошиб кетган қарзлар муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзлари деб ҳисобланиши кераклиги белгилаб қўйилди. Ўзбекистон республикаси Фуқаролик кодекси 150-моддасига мувофиқ қарзлар юзасидан даъво аризаси бериш мумкин бўлган умумий муддат уч йилни ташкил этади.

Дебиторлик қарзи - туристик фирмаларнинг айланмасидан чиқиб қолган ва бошқа жисмоний ҳамда юридик шахсларда турган маблағларидир. Туристик фирмаларнинг ўз маблағлари ёки бошқа корхоналарнинг маблағлари бу қарзларни қоплаш манбаи бўлиб хизмат қилади.

Кредиторлик қарзи - бошқа жисмоний ва юридик шахслардан вақтинча жалб этилган маблағлардир. Улардан шу туристик фирманинг айланмасида вақтинча фойдаланилади. Уларни тўлаш муддати келганида бу маблағлар айланма маблағлар суммасидан олиб берилиши керак.

Дебиторлик қарзи - маблағларни айланмадан иммобилизациялаш, кредиторлик қарзи - бошқа жисмоний ва юридик шахсларнинг маблағларини ишлаб чиқаришга (хизмат кўрсатишга) вақтинча жалб этишдир.

Дебиторлик қарзи қайтарилганида ҳисоб-китоб счетлари валюта счетларидаги, кассадаги пул маблағлари ёки товар-моддий бойликлар кўпаяди. Баланс якуни ўзгармайди. Лекин агар туристик фирмалар бошқа корхоналар ёки банклардан кредитлар олиш ҳисобига маблағ берган бўлса, баланс якуни шу суммага кўпаяди, яъни дебиторлик қарзи ва олинган қарз суммаси - бошқа юридик ёки жисмоний шахслар олдидаги мажбуриятлар суммаси кўпаяди. Бироқ, туристик фирмаларнинг ўзида бу маблағлар бўлмайди.

Кредиторлик қарзи қайтарилганида мажбуриятлар суммаси камаяди (қарз тугатилади). Шунингдек, айланма маблағлар, яъни пул маблағлари, товар-моддий бойликлар ҳам камаяди. Бундай ҳолатда бухгалтерия балансининг якуний суммаси камаяди, қарз туристик фирмаларнинг маблағлари ҳисобидан узилади.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотлар молиявий ҳисоботдаги бор, «Бухгалтерия баланси» 1-шакл ва

«Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари тўғрисида маълумотнома» деган 2[а]-шаклларда кўрсатилади.

Дебиторлик қарзи жорий айланма активларнинг бир қисми бўлиб, «Жорий активлар» деган баланс активининг 2-бўлимида кўрсатилади. Унга баланснинг қуйидаги моддалари киради:

* харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар (220-сатр);
* бўнак тўловлари (230-сатр);
* бюджет билан ҳисоб-китоблар (240-сатр);
* ходимлар билан ҳисоб-китоблар (250-сатр);
* шуъба корхоналар билан ҳисоб-китоблар (260-сатр);
* уюшмага кирган корхоналар билан ҳисоб-китоблар (270-сатр);
* муассислар билан ҳисоб-китоблар (280-сатр);
* бошқа дебиторлар (290-сатр).

«Харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар» деган модда буюртмачиларга (харидорларга) берилган товарлар, топширилган ишлар кўрсатилган хизматлар учун қарзни акс эттиради. Бунда қарзнинг товарлар, ишлар ва хизматлар бўйича тўловларни корхона ҳисоб-китоб (ёки бошқа) счетига тушириш, ўзаро талабларни инобатга олиш ёки олинган векселлар билан таъминлаш орқали тўлангунча бўлган пайтдаги ҳолати акс эттирилади.

Ушбу модда бўйича қарз маҳсулот сотиш ҳажми ўсиши ҳисобига кўпайиши мумкин. Туристик фирмалар раҳбари молиявий ҳисобот билан танишган вақтида ушбу модданинг ўсиш суръатини маҳсулот сотиш (хизмат кўрсатиш) ҳажмининг ўзгариш суръати билан («Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот» 2-шакл) ҳамда тайёр маҳсулот қолдиғи («Бухгалтерия баланси» 1-шакл, 140-сатр) билан таққослаши керак. Харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоб суммасининг ўсиш суръати сотишдан келган соф тушумнинг ўсишидан юқори бўлиши туристик фирмалар раҳбарларига ҳушёр торттириши керак. Бу ҳол харидорлар ва буюртмчилар ўзларига жўнатилган товарлар ва кўрсатилган хизматлар ҳақини турли сабабларга кўра (харидорнинг тўловга қобилиятсизлиги, сифати бошқачароқ товар етказиб берилиши ва ҳ.к.) кам тўлаши ҳисобига юз бериши мумкин.

«Харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар» деган модда суммасининг ўсиш суръати «Тайёр маҳсулот» деган модданинг ўсиш суръатидан юқорилиги яхши маркетинг ишининг, туристик фирмалар ишлаб чиқараётган товарларга (кўрсатилган хизматларга) талаб ошишининг ва аксинча, камайишининг натижаси бўлиши мумкин.

«Бўнак тўловлари» деган модда орқали бўлажак ҳисоб-китоблар юзасидан бошқа туристик фирмаларга тўланган бўнаклар суммаси: етказиб берилган моддий бойликлар, бажарилган ишлар учун, қисман тайёр буюртмалар бўйича берилган бўнаклар ўтади. Бу модда бўйича сумманинг ўсиши товар етказиб берувчилар ёки буюртмачиларни бажарувчилар буюртмаларни бажармаслиги натижасида юз бериши мумкин. Бунга эса берилган бўнаклар олинмай қолишига сабаб булиши мумкин.

«Бюджет билан ҳисоб-китоблар» деган моддада молия ва солиқ идораларининг қарзлари, шу жумладан, солиқлар, йиғимлар ва бюджетга бошқа тўловлар бўйича қарзлар кўрсатилади.

Ушбу модда бўйича сумманинг асоссиз кўпайиши солиқлар суммасини аниқлаш ҳисоб-китобларидаги камчиликларни, Солиқ кодексини ҳамда бюджетга солиқлар тўлаш ҳақидаги қоидаларни етарлича билмасликни кўрсатади.

«Ходимлар билан ҳисоб-китоблар» деган модда корхонанинг ўз маблағлари ёки банк кредити ҳисобига ўзига берилга ссуда ва заёмлар бўйича корхонага етказилган моддий зарарни тўлаш каби қарзини акс эттиради. Хусусан, ушбу модда бўйича якка ёки кооператив қурилишга ёки дала уйлари сотиб олишга ҳамда дала ҳовлиларни ободонлаштиришга бериладиган қарзлар, ёш оилаларга уй-жой шароитини яхшилаш ёки уй-рўзғор асбобларини сотиб олишга бериладиган фоизсиз қарзлар ва бошқалар кўрсатилади. Туристик фирмаларнинг молиявий аҳволи яхши бўлиши билан бир қаторда, ушбу модда бўйича сумманинг кўпайиши фирма раҳбариятининг ходимларини ижтимоий-иқтисодий аҳволини яхшилаш устида ишлаётганлигини кўрсатади.

«Шуъба корхоналар билан ҳисоб-китоблар» деган моддада шуъба корхоналарга, агар турфирмаларда бундай субъектлар бўлса, берилган суммалар акс эттирилади (балансларо ҳисоб-китоблар). Инвестициявий ва молиявий фаолият масалаларида стратегик сиёсатни белгилашда муайян (она) корхонанинг раҳбарлиги остида ишлайдиган юридик шахсни шуъба (қиз) корхона деб ҳисобламоқ керак, яъни бу қарам корхона бўлади. Йиғма балансни тузган вақтда унинг асосий (она) корхона билан шуъба корхонага доир маълумотлари мос келиши (сальдолашуви) керак.

«Уюшмага кирган корхоналар билан ҳисоб-китоблар» деган моддада ассоциациялашган корхоналар, яъни туристик фирмалар билан жорий операцияларга доир маълумотлар акс эттирилади.

«Муассислар билан ҳисоб-китоблар» деган моддада туристик фирмалар муассисларининг устав сармоясига маблағ солиш бўйича

қарзлари акс этади. Бу қарзнинг кўпайиши ушбу туристик фирмалар муассисларининг тўловга қобилиятсизлигини ёки устав сармоясига маблағ солиш юзасидан ўз зиммаларига олган мажбуриятлари кўпайганлигини, бироқ айрим муассислар маблағни ҳали тўламаганлигини кўрсатади.

«Бошқа дебиторлар» деган моддада ҳисобдор шахсларнинг қарзи, товар-моддий бойликларни қабул қилиб олиш чоғида камомад аниқланмаганида маҳсулот етказиб берувчилар билан ҳисоб-китоблар юзасидан қарзлар, қарздор тан олган ёки суд, арбитраж қарори билан олинган жарималар, пенялар ва неустойкалар (бурдсизлик жарималари) кўрсатилади.

Кредиторлик қарзи қисқа муддатли қарзнинг бир қисми бўлиб, у «Мажбуриятлар» деган баланс пассивининг 2-бўлимида кўрсатилади. У баланснинг қуйидаги моддалари бўйича гуруҳларга ажратилган:

* маҳсулот етказиб берувчилар (450-сатр);
* бюджетга қарзлар (460-сатр);
* меҳнатга ҳақ тўлаш бўйича қарзлар (470-сатр);
* ижтимоий суғурта ва таъминот бўйича қарзлар (480-сатр);
* мулкни суғурталаш ва шахсий суғурта бўйича қарзлар (490-сатр);
* бюджетдан ташқари тўловлар бўйича қарзлар (500-сатр);
* шуъба корхоналар бўйича қарзлар (510-сатр);
* уюшмага кирган корхоналар бўйича қарзлар (520-сатр);
* бошқа кредиторлар (530-сатр).

«Маҳсулот етказиб берувчилар» деган моддада келиб тушган моддий бойликлар, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматлар учун маҳсулот етказиб берувчилар ва пудратчиларга қарзлар суммаси кўрсатилади, шунингдек, етказиб берилган маҳсулот бўйича уларга тўланиши керак бўлган қарз, етказиб берилган маҳсулот бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматларни таъминлаш учун туристик фирмалар қимматли қоғозлар берган пудратчилар ва бошқа кредиторларга қарзлар акс эттирилади.

Туристик фирмалар раҳбарлари кредиторлик қарзининг аҳволини баҳолаганида шу моддага эътибор бериши керак. Чунки муддати ўтган қарзлар айнан шу моддада акс этган бўлади. Агар корхона қарздор бўлиб қолган пайтдан бошлаб 90 кун мобайнида уни тўлай олмаса, муддати ўтган қарз шу суммага кўпаяди, натижада эса муддати ўтган суммадан олинадиган фоизлар, солиқлар ҳам кўпаяди ва ҳ.к. Маҳсулот етказиб берувчиларга қарз суммасининг кўпайиши туристик фирмалар тўловга қобилиятсизлигини ва унинг молиявий аҳволи ёмонлашганлигини кўрсатади.

«Бюджетга қарзлар» деган моддада тўловларнинг ҳамма турлари, шу жумладан, туристик фирмалар ходимларидан олинадиган даромад солиғи бўйича бюджетга қарзлар акс этган бўлади. Бюджетга солиқларни ўз вақтида тўлаб туриш бу модда бўйича қарзларни камайтиради. Қарзларнинг кўпайиши - туристик фирмаларда етарли маблағлар йўқлиги натижасидир, унинг тўловга қобилиятсизлигидир. Бюджетга солиқларни ўз вақтида тўламаслик белгиланган тартибда фоизлар тўлашни, молиявий фаолиятда харажатлар кўпайишини ва фойда суммаси кўпайишини келтириб чиқаради.

«Меҳнатга ҳақ тўлаш бўйича қарзлар»да ҳисобланган, бироқ ҳали тўламаган меҳнат ҳақи суммалари кўрсатилади. Бу моддадаги сумманинг кўпайиши ўз ходимларининг меҳнатига вақтида ҳақ тўланмаганлигини, уларнинг ижтимоий аҳволи ёмонлашаётганлигини кўрсатади.

«Ижтимоий суғурта ва таъминот бўйича қарзлар» деган модда туристик фирмалар ходимларини ижтимоий суғурталаш, пенсия билан таъминлаш ва тиббий суғурталаш бўйича қарз суммасини акс эттиради.

Бу модда бўйича қарз суммасининг кўпайиши туристик фирмаларнинг тўловга қобилиятсизлигига сабаб бўлиши мумкин. Бу эса ўз навбатида туман, шаҳар аҳолисига пенсия ва нафақалар тўлаш учун маҳаллий бюджетга маблағ бўлишига таъсир кўрсатади.

«Мулкни суғурталаш ва шахсий суғурталаш бўйича қарзлар» деган моддада корхона мол-мулкини ва ходимларини мажбурий ҳамда ихтиёрий суғурталаш бўйича ва корхона суғурталанувчи бўлган бошқа суғурта турлари бўйича қарзлар кўрсатилади.

«Бюджетдан ташқари тўловлар бўйича қарзлар» туристик фирмаларнинг давлат бошқаруви идоралари бюджетдан ташқари ажратмалар бўйича ҳамда қонунларга мувофиқ бошқа махсус фондлар учун давлат идораларига ўтказилиши лозим бўлган қарзларини кўрсатади.

«Шуъба корхоналарга қарзлар» деган моддада агар муайян корхонанинг қарзи шуъба корхоналар қарзидан ортиқ бўлса, унинг шуъба корхоналар билан жорий операцияларига доир маълумотлар (балансларо ҳисоб-китоблар) акс эттирилади.

«Уюшмага кирган корхоналарга қарзлар» деган модда ҳар хил жорий операциялар бўйича корхоналарга қарз суммасини акс эттиради.

«Бошқа кредиторлар» деган моддада «Кредиторлар билан ҳисоб-китоблар» гуруҳига кирувчи бошқа моддаларда ўз аксини топмаган ҳисоб-китоблар бўйича туристик фирмалар қарзлари кўрсатилади.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ўрганиш дебиторлик қарзи қоида тариқасида, пул ва моддий маблағлар амалда чиқиб

кетиши ҳисобига пайдо бўлишини, уларнинг камайиши эса пул ва моддий маблағлар қайтиб келиши ёки қайта баҳоланиши натижаси бўлиши мумкинлигини кўрсатмоқда.

Кредиторлик қарзи ташқаридан маблағлар келиши (маҳсулот етказиб берилиши, шуъба ва уюшмага кирган корхоналарга қарзлар) ҳамда хўжалик фаолияти жараёнида қарз пайдо бўлиб, унинг ёзилиши натижасида вужудга келади. Масалан, бюджетга қарзлар солиқлар ёзиш натижасида, меҳнатга ҳақ тўлаш қарзлари - иш ҳақи ёзиш натижасида пайдо бўлади ва ҳоказо. Бу қарзлар ушбу корхонада ҳосил қилинган қўшимча қиймат ҳисоибга ёки унинг қайта тақсимланиши ҳисобига вужудга келади. Кредиторлик қарзининг ушбу гуруҳи бўйича қарз хўжалик фаолияти жараёнида ёзилганида пайдо бўлади, қарзлар олинган даромадлар ҳисобига тўланади.

Шу муносабат билан туристик фирмалар раҳбарлари қарзни ёзиш даврининг қисқаришига ва у туристик фирмалар даромадлари ҳисобидан тўланишларига эришишлари керак.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ўрганиш ва таҳлил қилиш учун уларни ифодаловчи кўрсаткичларни билишни тақозо қилади.

10.2. Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўллари

Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ўрганиш ва таҳлил қилиш учун натижасида таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилиш мақсадида уларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқишни тақозо қилади. Туристик фирмаларнинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланишни тавсия қиламиз:

* дебиторлик ва кредиторлик қарзлари умумий суммаси;
* дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг таркибий тузилиши;
* сармояни иммоблизациялаш коэффициенти;
* айланма маблағларни иммоблизациялаш коэффициенти;
* жалб этилган маблағлар коэффициенти;
* дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ўзаро нисбатининг коэффициенти;
* муддати ўтган дебиторлик қарзи коэффициенти;
* муддати ўтган кредиторлик қарзи коэффициенти.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари умумий суммаси. Ушбу маълумотлар «Бухгалтерия баланси» 1-шакл ва «Дебиторлик ва

кредиторлик қарзи тўғрисидаги маълумотнома» 2а-шакл ҳисоботларидан олинади.

Дебиторлик қарзи баланс активининг 2-бўлимида 220-290-сатрларида акс эттирилади.

Кредиторлик қарзи баланс пассивининг 2-бўлимида 450-530-сатрларида акс эттирилади.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари суммасига қараб, уларнинг маълум даврдаги кўпайиши ва камайиши аниқланади. Шуни назарда тутиш керакки, ҳар қандай кўпайиш ҳам молиявий аҳволнинг ёмонлашуви бўлавермайди. Бунинг учун дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг ўсиш суръатини маҳсулот сотиш ҳажмининг ўсиш суръати билан таққослаш зарур. Агар дебиторлик қарзининг ўсиш суръати маҳсулот (хизматларни) сотиш ҳажмининг ўсиш суръатидан юқори бўлса, бу ҳол харидорлар ва буюртмачиларнинг тўловга қобилиятсизлигидан дарак беради, агар кредиторлик қарзининг ўсиш суръати маҳсулот (хизматлар) сотиш ҳажмининг ўсиш суръатидан юқори бўлса, бу ҳол ушбу корхона тўловга қобилиясизлигига, у маҳсулот етказиб берувчилар билан ўз вақтида ҳисоб-китоб қила олмаслигига сабаб бўлиши мумкин.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг тузилиши ҳар бир тур қарзларнинг умумий суммасида қанча фоизни ташкил этиши билан ифодаланади. Ушбу кўрсаткич асосида дебиторлик ва кредиторлик қарзлари умумий суммасида ҳар бир турнинг улуши аниқланади. Бу улуш туристик фирмаларнинг ҳисоб-китоб-тўлов интизомига ва тарафлардан ҳар қайсисининг шартнома мажбуриятларини бажариш даражасига боғлиқ бўлади.

Муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзларига алоҳида эътибор бериш керак. Уларнинг ўсиши туристик фирмаларнинг молиявий аҳволи ёмонлашиб бораётганлигини кўрсатади. Бу ҳолатни аниқлаш учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (10.1-жадвал).

10.1-жадвал.

Туристик фирмада дебиторлик ва кредиторлик қарзлари суммаси ва тузилишидаги ўзгаришларнинг ҳисоб-китоби (минг сўм)

Кўрсаткичлар	**Йил бошида**		**Йил охирида**		**Фарқи (+, -)**		**Ўзгариш суръати, %**
	сўмма	**улуши, %**	**сўмма**	**улуши, %**	**сўмма**	**улуши, %**	
Дебиторлар							

Харидорлар ва буюртмачилар билан ҳисоб-китоблар	1224	54,5	2123	58,5	+899	+4,1	173,4
Бюджет билан ҳисоб-китоблар	51	2,3	42	1,2	-9	-1,1	80,8
Ходимлар билан ҳисоб-китоблар	-	-	1	-	-	-	-
Бошқа дебиторлар	974	43,3	1465	40,3	+491	-3,0	150,9
Жами	**2249**	**100**	**3631**	**100**	**+1382**	**-**	**161,4**
Шу жумладан: муддати ўтган дебиторлар	1850	82,3	2382	65,6	+532	16,7	128,8
Кредиторлар Маҳсулот етказиб берувчилар	2244	37,8	2511	41,8	+267	+4,0	111,9
Бюджетга қарз	3342	56,4	2685	44,6	-657	-11,8	80,3
Меҳнат, ижтимоий суғурта ва ижтимоий таъминот бўйича қарзлар	202	3,4	220	3,7	+18	+0,3	108,9
Бошқа кредиторлар	141	2,4	598	9,9	+457	+7,5	424,1
Жами	**5929**	**100**	**6014**	**100**	**+85**	**-**	**101,4**
шу жумладан: муддати ўтган кредиторлар	2650	44,7	2534	42,1	-116	-2,6	95,6
Бир йилдаги соф сотилган маҳсулот	9951,0	-	16428	-	+6477	-	165,1
Тайёр маҳсулотнинг чиқиб кетиши	1611	-	4089	-	+2478	-	253,8

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, дебиторлик қарзи бир йилда 1382 минг сўм кўпайиб, 3631 минг сўмни ташкил этган кредиторлик қарзи эса 85 минг сўм кўпайиб 6014 минг сўмни ташкил этган. Кредиторлик қарзи дебиторлик қарзидан 2383 минг сўм кўп. Бироқ, дебиторлик қарзининг ўсиш суръати 161,4 фоизга, кредиторлик қарзининг ўсиш суръати эса 101,4 фоизга тенг. Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари тузилишида ҳам ўзгаришлар юз берган.

Мазкур туристик фирмада дебиторлик қарзида харидорлар ва буюртмачиларнинг қарзи 4,1 фоиз кўпайиб, бошқа дебиторлар ва

бюджетга қарзлар камайган. Кредиторлик қарзи таркибида маҳсулот етказиб берувчилар ва бошқа кредиторларга қарз кўпайган. Бюджетга қарз анча камайган - 11,8 фоиз.

Йил давомида харидорлар ва буюртмачилар ҳисоб-китоблар бўйича дебиторлик қарзининг ўсиш суръати (173,4 фоиз) маҳсулот сотиш ҳажмининг ўсиш суръатига нисбатан юқори (165,4 фоиз) бўлган. Бу эса муддати ўтган дебиторлик қарзининг ўсиш сабабларидан бири бўлган.

Ҳисобот йилида дебиторлик қарзи озгина камайгани ҳолда, муддати ўтган дебиторлик қарзи суммаси ўсган. Чунончи, муддати ўтган дебиторлик қарзи бутун қарз суммасининг 65,6 фоизини, муддати ўтган кредиторлик қарзи эса 42,1 фоизини ташкил этади. Бу ҳол туристик фирмаларинг молиявий аҳволига салбий таъсир кўрсатади: ликвидлилик, тўлов қобилияти ва молиявий барқарорлик даражаси пасаяди, фойда суммаси ва рентабеллик даражаси камаяди.

Сармояни иммобилизациялаш коэффициенти ($К_{с.им.}$) хўжалик маблағлари умумий суммасида дебиторлик қарзининг улушини кўрсатади ва у қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$К_{с.им.} = \frac{Деб.қарз}{С}$$

бунда: *Деб.қарз - дебиторлик қарзи;*

С - хўжалик маблағлари (сармоя)нинг умумий суммаси.

Ушбу коэффициент қанча катта бўлса, умумий сармоя суммасидан шунча кўп маблағ дебиторлик қарзига жалб этилади ва бошқа юридик ҳамда жисмоний шахслар қўлида бўлади.

Айланма маблағларни иммобилизациялаш коэффициенти (Айл.$К_{маб.им.}$) дебиторлик қарзининг айланма маблағлардаги улушини кўрсатади ва у қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$Айл.К_{маб.им.} = \frac{Деб.қарз}{Айл.маб.}$$

бунда: *Айл.маб. - айланма маблағлар суммаси.*

Ушбу коэффициент қанча юқори бўлса, шунча кўп айланма маблағ айланишдан дебиторлик қарзларига жалб этилган бўлади ва бошқа юридик ҳамда жисмоний шахслар ихтиёрида бўлади.

Жалб этилган маблағлар коэффициенти ($К_{ж.м.}$) кредиторлик қарзининг хўжалик маблағлари умумий суммасидаги улушини кўрсатади ва у қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$К_{ж.м.} = \frac{\text{Кред.қарз}}{\text{С}}$$

бунда: *Кред.қарз - муайян санадаги кредиторлик қарзи суммаси.*

Коэффициент ошиб борган сари кредиторлик қарзининг туристик фирмалар умумий хўжалик маблағлари суммасидаги салмоғи ҳам ошиб боради ва бошқа жисмоний ҳамда юридик шахсларнинг айланмага жалб этилган маблағлари кўпайишидан далолат беради.

Ушбу коэффициентдан кредиторлик қарзини таҳлил қилиш чоғида фойдаланилади. Агар маблағлар манбалари таҳлил қилинаётган бўлса, жалб этилган маблағлар коэффициентини қуйидагича ҳисобланади:

$$К_{ж.м.} = \frac{\text{П2Б}}{\text{С}}$$

бунда: *П2Б - баланс пассиви 2-бўлимининг жами.*

У жалб этилган маблағларнинг хўжалик маблағлари умумий суммасидаги улушини кўрсатади.

Кредиторлик ва дебиторлик қарзлари нисбатининг коэффициенти ($К_{кр.деб.н.}$) кредиторлик қарзининг дебиторлик қарзидаги улушини кўрсатади ва у қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$К_{кр.деб.н.} = \frac{\text{Кред.қарз}}{\text{Деб.қарз}}$$

Агар ушбу коэффициент 1,0 дан кўп бўлса, у кредиторлик қарзи дебиторлик қарзидан ошиб кетганлигини, яъни хўжалик маблағлари умумий суммасидаги жалб этилган маблағлар бошқа юридик ва жисмоний шахслар қўлидаги маблағлардан ортиқ эканлигини кўрсатади ва аксинча. Агар бу коэффициент 1,0 дан кам бўлса - бошқа юридик ва жисмоний шахсларга фойдаланиш учун берилган маблағлар жалб этилган маблағлардан ортиқ эканлигини кўрсатади.

Муддати ўтган дебиторлик қарзи коэффициенти ($К_{муд.д.к.}$) дебиторлик қарзида унинг муддати ўтган қисми қандай улушга эгалигини кўрсатади ва қуйидаги формула бўйича белгиланади:

$$К_{муд.д.қ.} = \frac{\text{Муд.деб.қ.}}{\text{Деб.қарз}}$$

бунда: *Муд.деб.қ. - муддати ўтган дебиторлик қарзи суммаси.*

Ушбу коэффициентнинг ортиб бориши қарзларни ундиришдаги мавжуд камчиликларни, молиявий аҳвол, буюртмачилар, харидорлар

томонидан ҳисоб-китоб-тўлов интизоми бузилаётганлигини каби салбий жараёнларни кўрсатади.

Муддати ўтган кредиторлик қарзи коэффициенти ($К_{муд.кр.к.}$) кредиторлик қарзида унинг муддати ўтган қисми қандай улушга эгалигини кўрсатади ва у қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$К_{муд.кр.қ.} = \frac{Муд.кред.қ}{Кред.қарз}$$

бунда: *Муд.кред.қ - муддати ўтган кредиторлик қарзи суммаси.*

Бу коэффициентнинг ортиши ҳисоб-китоб-тўлов интизомида камчиликлар мавжудлигини, туристик фирмаларнинг молиявий аҳволи ёмонлигини, унинг ноликвидлилиги ва тўловга қобилиятсизлигини кўрсатади.

Ушбу кўрсаткичларнинг ҳолатини таҳлил қилиш учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (10.2-жадвал).

10.2 - жадвал

Туристик фирмада дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг аҳволини баҳолаш

Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Фарқи (+,-)
Сармояни иммобилизациялаш коэффициенти	0,08	0,12	0,04
Айланма маблағларни иммобилизациялаш коэффициенти	0,16	0,22	0,06
Ўз маблағини иммобилизациялаш коэффициенти	0,11	0,17	0,06
Жалб этилган маблағлар коэффициенти	0,22	0,20	-0,02
Кредиторлик ва дебиторлик қарзлари нисбатининг коэффициенти	2,64	1,66	-0,98
Муддати ўтган дебиторлик қарзининг коэффициенти	0,82	0,66	-0,16
Муддати ўтган кредиторлик қарзининг коэффициенти	0,45	0,42	-0,03
Дебиторлик қарзи, минг сўм	2249	3631	+1382
шу жумладан: муддати ўтган қарз	1850	2382	+532
Кредиторлик қарзи, минг сўм	5929	6014	+85
шу жумладан: муддати ўтган қарз	2650	2534	-116

Жадвалдан кўриниб турганидек, ҳисобот йилида ўз маблағлар айланишдан чиқариб олинган, яъни маблағлар иммобилизацияси ўсган. Сармоя, айланма маблағлар ва ўз сармоясининг иммобилизациялашиш коэффициентлари ўсган. Жалб этилган маблағлар коэффициенти пасайган, яъни корхона хўжалик маблағлари умумий суммасидаги кредиторлик қарзи улушини камайтирган. Кредиторлик ва дебиторлик қарзлари нисбатининг коэффициенти ҳам шундан далолат беради. Йил бошида кредиторлик қарзи дебиторлик қарзидан 2,64 баробар, йил охирида 1,66 баробар ортиқ бўлган, яъни 0,98 баробар пасайган. Бундан ташқари дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг умумий суммаларида муддати ўтган дебиторлик (66 фоиз) ва кредиторлик (42 фоиз) қарзларининг улуши юқорилиги қайд этилади.

Буларнинг барчаси туристик фирмаларнинг молиявий аҳволига салбий таъсир кўрсатади. Туристик фирмалар раҳбарлари муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзларини тугатиш, шунингдек, маҳсулот етказиб берувчилар ва харидорлар билан ҳисоб-китоб-тўлов интизомини яхшилаш учун ҳамма чораларни кўриши, бюджетга солиқларни ўз вақтида ва тўла ҳажмда тўлаши керак.

Муддати ўтган дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг ҳар бир тури бўйича уларнинг келиб чиқиш сабабларини, бу маблағларни қайтариш имкониятини аниқлаш, уларни камайтириш юзасидан аниқ тавсиялар ишлаб чиқиш зарур.

Дебиторлик ва кредиторлик қарзларининг аҳволини яхшилашнинг асосий йўллари қуйидагилардир:

* зарур маҳсулотни етказиб бериш ва харид қилиш шартномаларини ўз вақтида ва тўғри тузиш;
* ҳисоб-китоб-тўлов ҳужжатларини ўз вақтида ва тўғри расмийлаштириш;
* маҳсулот етказиб бериш ва сотишни вақтида ҳисоб-китоб қилиш;
* маҳсулот етказиб берувчилар ва харидор туристик фирмаларнинг молиявий аҳволини ўрганиш;
* маҳсулот ҳажмини ошириш ва сифатини яхшилаш;
* маҳсулот етказиб берувчилар ва харидорлар билан ўз вақтида ҳисоб-китоб қилиш;
* туристик фирмалар бухгалтерлари, иқтисодчилари ва молия хизматлари ходимларининг малакасини мунтазам равишда ошириб бориш;
* туристик фирмаларнинг молиявий аҳволини ўз вақтида таҳлил қилиш ҳамда уларнинг натижаларини менежерларга тақдим этиш.

Ҳар бир туристик фирмалар раҳбари дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳолати фақат шу фирманинг эмас, балки унга ҳамкор корхоналарнинг ва умуман бутун республика иқтисодиётининг молиявий аҳволига таъсир кўрсатадиган асосий омиллардан бири эканлигини доимо назарда тутиши керак.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Дебиторлик қарзлари, кредиторлик қарзлари, харидорлар ва буюртмачилар, бўнак тўловлари, бюджетга тўловлар, шуъба корхоналар, муассислар, бошқа дебиторлар, Сармояни иммобилизациялаш коэффиценти

Мавзу бўйича саволлар

1. Дебиторлик қарзлари деганда нимани тушунасиз?
2. Кредиторлик қарзлари деганда нимани тушунасиз?
3. Дебиторлик қарзларининг вужудга келиши сабаблари?
4. Кредиторлик қарзлари вужудга келиши сабаблари?
5. Дебиторлик ва кредиторлик қарзларини ифодаловчи қанақа кўрсаткичларни биласиз?

XII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ПУЛ ОҚИМЛАРИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

11.1. Туристик пул маблағлари оқими тушунчаси ва уни ифодаловчи кўрсаткичлар

Туристик корхона молиявий аҳволи кўп жиҳатдан пул маблағлари мавжудлиги ва уларнинг ҳаракатига боғлиқ бўлади.

Пул бўлмаса ёки у етишмаса, туристик корхона кўрсатаётган хизматлари учун воситачилар билан, солиқлар бўйича бюджет билан, меҳнат ҳақи тўлаш бўйича ходимлар билан ҳисоб-китоб қила олмайди. Буларнинг барчаси кредиторлик қарзларининг кўпайишига, жарималарга, олинган кредиторлар учун фоизлар ўсишига, ҳар хил санацияларга, қисқаси, тўлов қобилияти ёмонлашувига олиб келади.

Кўпинча раҳбарлар даромад ва кўп миқдорда фойда олинаётган бўлишига қарамай, маҳсулот етказиб берувчилар ва кредиторлар билан ҳисоб-китоб қила олмасликлари ёки зарур ускуналарни сотиб ололмасликлари сабабини тушунмайдилар. Асосий сабаб шундаки, ёзилган ва амалда келиб тушган даромадлар билан ёзилган ва амалда қилинган харажатлар ўртасида фарқ бўлади.

Фойда, рентабеллик, тўланаётган солиқларнинг катта қисми даромадлар ҳажмига қараб ҳисоблаб чиқарилади. Олинган фойдадан эса фақат пул маблағлари мавжуд бўлсагина амалда фойдаланиш мумкин бўлади.

Шу муносабат билан, менежерларни ёзилган даромадлардан кўра, туристик корхона счетига амалда қанча маблағ келиб тушганлиги ва уни сарфлаш мумкинлиги, яъни пул маблағлари оқими кўпроқ қизиқтиради. Пул маблағлари оқимини билиш учун раҳбар «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот»да келтирилган маълумотларни ўқий олиши, пул тушадиган манбаларни белгилай олиши ҳамда улардан қай тарзда самарали фойдаланишни билиши керак.

Туристик корхона раҳбари, «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот»да (4-шакл) акс эттириладиган пул оқимлари билан корхонанинг «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»да (2-шакл) акс эттириладиган даромадлар ва харажатлар ҳамда тайёр маҳсулот қолдиқлари, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари акс эттириладиган бухгалтерия баланси маълумотлари ўртасидаги ўзаро боғланишни билиши керак.

Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот - молиявий ҳисобот ҳужжати бўлиб, унда пул маблағларининг тушиши, сарфланиши ҳамда йил

боши ва охиридаги қолдиқлари, шунингдек, инвестиция ҳамда молия фаолиятидан келадиган пул маблағлари акс эттирилади.

Ушбу оқимга пул маблағлари сўмларда ва валютада киритилади. Шу сабабли, «Пул оқимлари тўғрисдиаги ҳисобот»да (4-шакл - бундан кейин 4-Ш деб юритилади) махсус «Валюта маблағларининг ҳаракати тўғрисидаги маълумотнома» мавжуд бўлиб, унда давр боши ва охиридаги валюта маблағлари қолдиғи ҳамда уларнинг келиб тушган ва сарфланган суммаси кўрсатилади.

Инвесторлар, кредиторлар ва акциядорлар мана шу ҳисобот асосида туристик корхоналар раҳбарларининг пул маблағлари ва уларнинг эквивалентларини генерациялаш, яъни ишлаб топиш ва тўплаш, шунингдек, хўжалик фаолиятида самарали ишлатиш қобилиятини аниқлаши мумкин.

Молиявий аҳвол кўп жиҳатдан туристик корхонанинг реал пул айланмасига боғлиқ бўлади. Туристик корхона иши самарадорлиги, яхши молиявий аҳволи пул маблағлари ўз вақтида ва тўлиқ хажмда тушиши ҳамда тўланишининг натижаси бўлиши мумкин.

Пул маблағлари оқимини ўрганиш чоғида фойдаланиладиган асосий атамалар қуйидагилардир:

* пул маблағлари - кассадаги нақд пул ва талаб қилиб олунгунча сақланадиган депозитлар, шунингдек, банк ҳисоб-китоб, валюта ва бошқа счетларидаги маблағлардир;

* пул эквивалентлари - қисқа муддатли ликвидли инвестициялар, пул маблағлари қиймати ўзгаришидан иборат озгина хатарга учраши мумкин бўлган эркин айлантириладиган пул маблағлари суммаларидир;

* пул оқимлари - пулнинг ва пул маблағларининг ҳамда сўмлар ва валютадаги бошқа эквивалентларнинг қўшилиши (тушуми) ва чиқиб кетиши (камайишидир);

* операция фаолияти - туристик корхонанинг даромад келтирадиган хўжалик фаолияти бўлиб, инвестиция ва молия фаолияти бундан мустаснодир;

* инвестиция фаолияти - узоқ муддатли активларни ва пул эквивалентларига киритилмаган бошқа инвестицияларни сотиб олиш ва сотишдир;

* молиявий фаолият - хўжалик юритувчи субъект фаолияти бўлиб, унинг натижасида ўз сармояси ва қарзга олинган маблағлар миқдори ҳамда таркиби ўзгаради.

Пул маблағлари оқимини ифодаловчи асосий кўрсаткичлар қуйидагилардир:

* пул маблағлари тушуми ва харажатари суммаси;

* тушган ва сарфланган пул маблағлари таркиби;

* тушган ва сарфланган пул маблағлари ўртасидаги сальдо;

* тушган ва сарфланган пул маблағларининг нисбати коэффициенти (пул маблағлари оқими коэффициенти);

* даромадлар ва пул маблағлари тушушининг, харажатлар ва улар бўйича амалда тўланган пул маблағлари нисбати коэффициенти.

Юқорида қайд этилганидек, пул маблағлари оқимини ўрганишнинг асосий манбалари молиявий ҳисобот, яъни 4-ш.дир.

Ушбу ҳисоботда барча пул оқимлари тўртта гуруҳга: хўжалик, инвестиция фаолияти, молиявий фаолиятдан келадиган ва солиққа тортишдан келадиган пул оқимларига бўлинади.

Халқаро стандартларда пул оқимлари уч гуруҳга: асосий хўжалик (операция) фаолиятидан, инвестиция фаолияти ва солиявий фаолиятдан тушадиган пул оқимларига бўлинган. Тўланган солиқлар асосий фаолият харажатлари сифатида киритилади.

Асосий хўжалик (операция) фаолиятидан тушадиган пул оқимлари жумласига қуйидагилар киради: харидорлардан олинган пуллар; бошқа пул тўловлари ва тушумлари; маҳсулот етказиб берувчиларга, хизматчиларга ва хизматчилар номидан тўланган пуллар; тўланган фоизлар; тўланган фойда (даромад) солиғи; тўланган бошқа солиқлар.

Инвестиция фаолиятидан келадиган пул оқимларига қуйидагилар киради: номоддий активларни сотиб олиш ва сотиш; узоқ муддатли моддий активларни сотиб олиш ва сотиш; узоқ муддатли ва қисқа муддатли омонатлар ва харидлар; олинган ва тўланган дивидендлар.

Молиявий фаолиятдан келадиган пул оқимларига қуйидагилар киради: сармояга акциялар чиқаришдан келадиган тушумлар; узоқ муддатли ва қисқа муддатли заёмлар (қарзлар)дан тушумлар; ижара мажбуриятлари бўйича тушумлар ва тўловлар.

Пул маблағлари оқимини қуйидаги формула билан ифодалаш мумкин:

ПМҚбошланғич + ПМТ = ПМХ + ПМҚохир.

бунда: *ПМҚбошланғич - бошланғич даврдаги пул маблағлари қолдиғи;*

ПМТ - пул маблағлари тушуми;

ПМХ - пул маблағлари харажати (камайиши);

ПМҚохир - давр охиридаги пул маблағлари қолдиғи.

Пул маблағлари туристик корхонада доимий равишда ҳаракатда бўлади. Бир қисми узлуксиз тушиб турса, иккинчидан доимий равишда сарф қилиниб, ишлатилиб турилади. Бозор муносабатлари шароитида бу ҳаракатларни таҳлил қилиш ўта муҳим ҳисобланади.

11.2. Пул маблағлари тушумини таҳлил қилиш

Пул маблағлари оқимларида уларнинг тушуми алоҳида аҳамиятга эга. Буларнинг таркибига қуйидагилар киради.

Харидорлардан олинган пуллар - ҳисобот даврида туристик корхонанинг банк счетларига тушган ёки жўнатилган маҳсулот, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматлар эвазига векселлар тарзида келиб тушган маблағлар суммасидир. Бу сумма 4-ш молиявий ҳисоботда ва Ш.1-ф статистика ҳисоботи 048 сатрида кўрсатилади.

Бошқа пул тушумлари - роялтидан олинган пул маблағлари ва уларнинг эквивалентлари, турлича ҳақ тўлашлардан, воситачилик йиғимлари ва бошқа даромадлардан олинган пул маблағлари суммасидир (4-ш, 013-сатр, Ш.1-ш 070-сатр).

Роялти - ер ости бойликларини қазиганлик, асосий ва номоддий активлардан фойдаланганлик учун ижара ҳақи сифатида олинган дивиденд турларидан биридир. Бунга муаллифлик қалам ҳақлари каби тушумлар ҳам киради.

Олинган фоизлар - берилган ва банк счетига, туристик корхоналар кассасига келиб тушган кредитлар ва қарзлар учун олинган суммадир. Бу кредит ва қарзлар 80-4-рақамли «Молиявий фаолиятдан кўриладиган фойда ва зарарлар» деган счетга ёзиб қўйилади (4-ш, 020-сатр, Ш. 1-ш, 065-сатр).

Олинган дивидендлар - пул маблағлари тарзида ҳам, уларнинг қимматли қоғозлари шаклидаги эквивалентлари тарзида ҳам олинган дивидендлар суммасидир (4-ш. 022-сатр, Ш. 1-ш, 064-сатр).

Номоддий активларни сотиш - материалларни сотишдан эмас, балки бошқа фаолият турига кирувчи туристик корхонанинг номоддий активларини сотишдан тушган маблағлар суммасидир (шу жумладан, эгри солиқлар суммаси), (4-ш, 040-сатр).

Узоқ муддатли моддий активларни сотиш - материалларни сотиш эмас, балки туристик корхонанинг узоқ муддатли моддий активларини сотишдан тушган маблағлар суммасидир (шу жумладан, эгри солиқлар суммаси) (4-ш, 041-сатр).

Узоқ муддатли ва қисқа муддатга солинган маблағлардан тушумлар - туристик корхонанинг ўзи эмиссия қилмаган қоғозларни сотганлик учун тушган маблағлар суммаси, шунингдек, банклар ва бошқа юридик шахсларнинг қисқа муддатли ва узоқ муддатли қарзлари ва заёмларидир (4-ш, 042-сатр).

Сармоя устидан акциялар чиқаришдан келган тушумлар - ҳисобот даврида сотиб олинган акциялар учун акциядорлардан тушган пул маблағлари суммасидир (4-ш. 050-сатр).

Узоқ муддатли ва қисқа муддатли заёмлардан келган тушумлар - ҳисобот даврида тушган кредитлар ва заёмлардан иборат пул маблағларидир (4-ш, 051-сатр).

Ижара мажбуриятлари бўйича тушумлар - ижарачилардан тушган пул маблағлари ва эквивалентлари суммаси (4-ш, 052-сатр).

Юқорида санаб ўтилган тушумлар туристик корхона ихтиёрига амалда келиб тушган маблағларнинг суммасидир. Уларни туристик корхонанинг даромад суммаси билан аралаштириб юбормаслик керак. Даромад суммаси туристик корхонанинг даромадига ёзилган бўлади.

Таҳлил жараёнида ушбу кўрсаткичлар суммаси ва улушининг ҳисобот давридаги ўзгариши ва бу ўзгаришнинг сабаблари аниқланади. Пул оқимларининг ижобий ёки салбий тарафга ўзгарганлигини аниқлаб тегишли хулосалар чиқарилади ва уларни яхшилаш бўйича чора-тадбирлар белгиланади.

11.3. Пул маблағларининг чиқиб кетишини таҳлил қилиш

Ҳисобот даврида турли операцияларни қоплашга сарфланадиган пул маблағлари пул маблағларининг чиқиб кетиши деб айтилади. Буларга қуйидагилар киради:

Маҳсулот етказиб берувчиларга тўланган пул - маҳсулот етказиб берувчиларга моддий бойликлар ва хизматлар учун тўланган пул маблағлари ва берилган векселлар суммаси (номоддий ва узоқ муддатли моддий активларни сотиб олганлик учун тўловлар бунга кирмайди) бўлиб, унинг тўланиши 040 ва 041-сатрларда акс эттирилади (Ш.л 1-ф, 011-сатр, 1-ш Ш, 077-сатр).

Хизматчиларга ва хизматчилар номидан тўланган пуллар - иш ҳақи, мукофот, шунингдек, турли фондлар: пенсия, иш билан бандлик, шахсий ва ижтимоий суғурта ҳамда таъминот фондларига тўланган пул маблағлари суммаси, бюджетга даромад солиғи, алиментлар, уй-жой фондига, банкларнинг кредитлари учун ходимларга берилган тўловлар; туристик корхонанинг ходимларга кўрсатилаётган хизматлар ҳақини тўлаши ва кассадан ҳамда банк счетларидан харажат қилинган бошқа пул маблағлари.

Бошқа пул тўловлари - роялтидан тўланган пул маблағлари ва уларнинг эквивалентлари, турлича тўловлар, савдо ва диллерлик мақсадлари бўйича тузиладиган битимлар юзасидан тўланадиган воситачилк ҳақлари, конвертацияларни амлага ошириганлик учун банкка тўланадиган воситачилик ҳақи ва шу кабилар (4-ш, 013-сатр).

Тўланган фоизлар - банкларнинг кредитларидан ва заёмлардан ҳамда бошқа юриик шахслар маблағларидан фойдаланганлик учун тўланган фоизлар суммаси (4-ш, 021-сатр, Ш. 1-ш, 110 ва 111-сатрлар).

Тўланган двидендлар - ҳам пул маблағлари тарзида, ҳам эквивалентлар тарзида тўланган дивидендлар суммаларидир (4-ш, 023-сатр, Ш. 1-ш, 108-сатр).

Тўланган даромад (фойда) солиғи - фойдадан (даромаддан) тўланган солиқ суммаси (4-ш, 030-сатр, Ш. 1-ш, 124-сатр).

Бошқа тўланган солиқлар - тўланган барча солиқлар, пошлиналар ва уларга тенглаштирилган йиғим ҳамда ажратмалар суммаси фойда ва даромад солиғи бунга кирмайди (4-ш, 031-сатр, Ш. 1-ш, 139-сатр минус 124-сатр ва 132-сатр).

Моддий активларни сотиб олиш - номоддий активларни сотиб олганлик учун маҳсулот етказиб берувчига тўланган (шу жумладан, олдиндан ҳақ тўлаш тарзида) пул маблағлари ва эквивалентлар суммаси (4-ш. 040-сатр, Ш. 1-ш, 086-сатр).

Узоқ муддатли моддий активларни сотиб олиш - узоқ муддатли моддий активлар - кучмасмулк, бинолар, иншоотлар ва асосий воситаларнинг бошқа турларини сотиб олганлик учун тўланган пул маблағлари ва эквивалентлар (шу жумладан, олдиндан ҳақ тўлаш тарзида) суммаси (4-ш, 041-сатр).

Узоқ муддатга ва қисқа муддатга солинган маблағлар - қимматли қоғозларни сотиб олганлик учун тўланган пул маблағлари, шу жумладан, воситачиларга тўланган ҳақ ва биржа фоизлари, шунингдек, тажриба-конструкторлик ишлари учун капиталлаштирлиган харажатлар билан боғлиқ тўловлар (4-ш, 042-сатр).

Ижара мажбуриятлари бўйича тўловлар - моддий активларни ижарага олганлик учун ижарага берувчига тўланган пул маблағлари ва эквивалентлари суммаси (4-ш, 052-сатр), Ш. 1-ш, 103-сатр).

Хорижий валютадаги операциялардан келадиган пул оқимлари операциялар амалга оширилган санага Марказий банк томонидан белгиланган алмашув курси бўйича Ўзбекистон республикаси валютасида акс эттирилади, валюта маблағларининг қолдиғи эса молиявий ҳисобот тузилган санадаги алмашув курси бўйича акс эттирилади.

Ҳисобот йилидаги пул маблағларини таҳлил қилиш чоғида пул маблағларининг тушуми ва камайиш суммаси ва тузилишини уларнинг турлари бўйича аниқлаш зарур.

Пул маблағларининг кирими ва харажатини таққослаш учун қуйидаги жадвал тузилади (11.1 - жадвал).

11.1 - Жадвал

«TURSERVIS» туристик фирмасининг ҳисобот йилидаги пул маблағлари оқимини баҳолаш ҳисоб-китоби

(минг сўм)

Пул оқими коэффициенти номи	Пул оқими						Пул оқими коэффициенти миқдори
	Кирим		Чиқим		Фарқи		
	суммаси	салмоғи	суммаси	салмоғи	сўммаси	салмоғи	
Асосий фаолиятдан	19962,6	99,6	20026,9	99,7	-64,3	-01	0,99
Инвестиция фаолиятидан	38,7	0,2	35,4	0,2	+3,3	-	1,09
Молиявий фаолиятдан	35,7	0,2	21,7	0,1	+14,0	0,1	1,64
Бутун хўжалик фаолиятидан	20037,0	100	20084,0	100	-47,0	-	0,99

Киримнинг чиқимлардан ортиқ бўлиши туристик корхона барқарор ишлаганлигини, тўлов қобилияти яхшиланганлигини ва унинг пул маблағлари кўпайганлигини кўрсатади. Лекин биз келтирган мисолда чиқим пул маблағлари тушуми суммасидан 47,0 минг сўм ортиқ бўлиб, у пул қолдиқларининг камайишига таъсир кўрсатади. Буни бухгалтерия балансидан кўриш мумкин. У ерда пул маблағлари йил охирида 47,0 минг сўмга камайган.

Пул оқими таркибига қараб, пул маблағлари тушуми ва чиқимининг асосий манбаи: операция, инвестиция, молия фаолияти каби йўналишларда аниқланади.

Биз келтирган мисолда пул маблағларининг келиши ва сарфланиши, асосан, туристик корхона операция фаолиятига, яъни асосий фаолиятига тўғри келади. Унинг улуши 99,7 % ни ташкил қилади.

Пул мбалағлари оқимини баҳолаш ҳам пул маблағлари оқими коэффициентлари асосида: умуман хўжалик фаолияти асосий, инвестиция ва молия фаолияти тарзида амалга оширилади.

Пул маблағлари оқимининг коэффициентлари ҳар бир кўрсаткич бўйича пул оқимлари тўловлардан қанчалик кўп ёки камлигини кўрсатади. Улар пул маблағлари тушуми суммасининг харажат суммасига нисбати сифатида ҳисобланади.

Пул маблағлари оқимини ўрганганда ёзилган даромадлар ва харажатлар суммасини амалда тушган ва тўланган пул маблағлари билан таққослаш зарур.

Туристик корхоналар раҳбарлари ишлаб топилган даромад ҳам реал бўлмаслигини, ёзилган харажат эса ҳақиқатдан ҳам тўланган бўлмаслигини назарда тутишлари керак. Даромад ишлаб топилган вақтда, яъни сотувчи даромадни пул маблағлари ёки уларнинг эквивалентлари эгасига айланишидан олдин тан олганида ҳисобга олинади.

Молиявий ҳисоб концепцияларида ҳисоблаб ёзиш ва мувофиқлик тамойиллари амал қилади. Бу тамойилларга кўра, даромадлар товарлар сотилган ёки хизматлар кўрсатилган пайтда, пул маблағларини олиш вақтидан қатъий назар эътироф этилади. Харажатлар, пул маблағлари қачон тўланишидан қатъий назар харажатлар билан боғлиқ даромад эътироф этилган пайтда тан олинади. Амалда даромадни ёзиш билан пул маблағларининг тушуши ўртасида, харажат қилиш билан операция учун пулни ўтказиш (ҳақни тўлаш) ўртасида кўпинча номувофиқлик бўлади.

Ёзилган даромад ва харажатга қараб, олинган фойда ва тўланадиган солиқлар, миқдорлари аниқланади. Бироқ мана шу даромад пул маблағлари шаклида яқин вақт ичида амалда келиб тушмаслиги ҳам мумкин.

Хизмат кўрсатишдан келадиган соф тушумни (2-ш, 050-сатр) харидорлардан олинган пуллар билан (2-ш, 010-сатр) таққослаш асосида маҳсулот сотишнинг дебиторлик қарзи кўпайиши ёки камайишига таъсири белгиланади (1-ш, 220, 440, ва 450-сатрлар). Масалан, ҳисобот йилида товарларни соф ҳолда сотиш суммаси ҳисобот бўйича 200 млн. сумни ташкил этган. Аслида эса харидорлардан 180 млн. сўм пул маблағи тушган, яъни сотилган товарлар учун харидорлардан 20 млн. сўм кам келган. Мана шунча суммага дебиторлик қарзи кўпайган. Бундай ҳолда даромадлар тушиш коэффициенти 0,90 (180/200)ни ташкил этади.

«Маҳсулот етказиб берувчилар ва пудратчилар билан ҳисоб-китоблар» деган 60-счет кредити бўйича Асосий дафтар маълумотларини, яъни сотиб олинган товарлар учун маҳсулот етказиб берувчиларга қарзнинг ёзилган суммаси билан маҳсулот етказиб берувчиларга тўланган суммани (4-ш, 011-сатр) таққослаш кредиторлик қарзи кўпайгани ёки камайганини кўрсатади (1-ш, 450-сатр).

«Шуъба ва ассоциациялашган туристик корхоналардан олинган двидендлар», «Олинган бошқа двидендлар» маълумотларининг (2-ш,

120 ва 125-сатрлар) «Олинган дивидендлар» маълумотлари билан (4-ш, 022-сатр) фарқ қилиши дебиторлик (1-ш, 260, 270-сатрлар) ва кредиторлик (1-Ш, 510-520-сатрлар) қарзлари кўпайиши ёки камайишни қайд этади.

«Олинган ва шуъба ҳамда уюшган туристик корхоналарга берилган қарзлар бўйича фоизлар», «Тўланган ва олинган бошқа фоизлар» маълумотларининг (2-ш, 130 ва 135-сатрлар) «Олинган фоизлар» (4-ш, 020-сатр) ва тўланган фоизлар (4-ш, 021-сатр) маълумотлари билан фарқ қилиши дебиторлик (1-Ш, 260 ва 270-сатрлар) ва кредиторлик (Ш. 1, 510 ва 520-сатрлар) қарзлари кўпайганлиги ёки камайганлигини кўрсатади.

Бундай қилиб, пул маблағларини ишлаб чиқаришни кенгайтиришга жалб этиш истиқболларини белгилаш ва кутилмаганда юз бериши мумкин бўлган ноқулай вазиятларни олдиндан назарда тутиш имконини беради. Бу ҳол туристик корхонанинг молиявий аҳволини яхшилаш соҳасида раҳбарият стратегияси ва тактикасини ишлаб чиқишга имконини беради.

Мавзу бўйича таянч иборалар

Пул оқимлари, инвесторлар, кредиторлар ва акциядорлар, пул маблағлари, пул эквивалентлари, операция фаолияти, инвестиция фаолияти, молиявий фаолият, роялти, тўланган фоизлар,тўланган двидендлар, тўланган даромад (фойда) солиғи

Такрорлаш учун саволлар

1. Пул маблағларини таҳлил қилишнинг аҳамияти нимадан иборат?
2. Пул маблағларининг ҳаракатини қандай прогнозлаш мумкин?
3. Пул маблағларининг ҳаракатини ўрганида таҳлилнинг асосий вазифалари нималардан иборат?
4. Пул оқимини таҳлил этишни тўғри усулини моҳиятини тушунтириб беринг?
5. Пул оқимини таҳлил этишни эгри усулининг моҳиятини тушунтириб беринг?

Мустақил ўрганиш учун топшириқлар

Пул оқимлари ҳаракатини таҳлили

№	Пул оқимлари	Сумма, минг сўм	Молиявий Натижалар	Сумма, минг сўм
	1	2	3	4

A.	Операцион фаолиятнинг соф пул кирими (чиқими) 4 ш. 050 с. Соф тушумга нисбатан, %		Соф тушум 2 ш. 010 с.	
B	Инвестицион фаолиятнинг соф пул кирими (чиқими) 4 ш. 100 с. Асосий фаолиятдан олинган фойдага нисбатан,%		Асосий фаолиятнинг фойдаси 2 ш. 100 с.	
C	Молиявий фаолиятнинг соф пул кирими (чиқими) 4 ш. 180 с. Умумхўжалик фаолиятидан келган фойдага нисбатан, %		Умумхўжалик фаолиятидан келган фойда 2 ш. 220 с.	
Д	Тўланган солиқлар 4 ш. 210 с. Операцион фаолиятнинг соф пул киримига нисбатан,% Ҳисобланган солиқлар суммасига нисбатан, %		Ҳисобланган солиқлар 2 ш. 190+200	
E	Соф ўсиши (пул ва пул эквивалентларини камайиши, B2 +C2. Ҳисобот йилининг соф фойдасига нисбатан, % Йил бошидаги пул маблағларига нисбатан, %		Соф фойда 2 ш. 270 с.	
F	Йил бошидаги пул маблағлари, 4 ш. 230 с.		X	X
G	Йил охиридаги пул маблағлари, E2+G2 Йил бошидаги пул маблағларига нисбатан, %		X X	x x

Топшириқ. Корхонанинг пул оқимлари ҳаракатинитаҳлил қилинг
Жадвалга хулоса ёзиб тегишли тавсиялар беринг.

XII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОЛИЯВИЙ АҲВОЛИНИ БАҲОЛАШ, УНИНГ ЛИКВИДЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

12.1. Молиявий ҳолатни таҳлил қилишнинг вазифалари

Бозор муносабатлари шароитида иқтисодий категорияларнинг иқтисодий моҳияти ва мазмунини билиш, уларни бошқара олиш ҳар бир раҳбар ва мутахассислар учун ўта муҳимдир.

Ҳозирги шароитда амалдаги энг муҳим иқтисодий категориялардан бири молиядир. Молияга, одатда, пул айланиши жараёнида пул захираларининг шаклланиши ва улардан фойдаланишни ифодаловчи пул муносабатлари тизимидир, деб қаралади.

Ҳар қандай давлатда молиявий тизим амалда бўлиб, у ўзаро таркибий боғланган икки кичик тизимни: умумдавлат маблағлари ва хўжалик юритувчи субъектлари маблағлари, яъни корхоналар, акциядорлик жамиятлари, тижорат банклари, суғурта компаниялари ва бошқаларнинг маблағларини қамраб олади.

Хўжалик юритувчи субъектларнинг маблағлари учта муҳим вазифани бажаради:

* пул захираларини (даромадларини) шакллантириш;
* бу захиралардан фойдаланиш;
* уларни шакллантириш ва ишлатишни назорат қилиш.

Туристик корхона молиявий ресурсларини тўғри ва моҳирона бошқариш учун биринчи навбатда, туристик корхонанинг молиявий аҳволи ва ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги аниқланиши ва таҳлил қилиниши лозим бўлади.

Туристик корхонанинг молиявий аҳволи деганда молиявий ресурсларнинг турлари бўйича мавжудлигини, рақобатбардошлик даражасини, давлат ва бошқа хўжалик субъектлари олдидаги мажбуриятларини бажариш қобилиятини ифодаловчи кўрсаткичлар каби муҳим жиҳатлар мажмуаси тушунилади.

Туристик корхона молиявий аҳволини баҳолашда қуйидаги кўрсаткичлар аниқланади. Буларга иқтисодий ва молиявий салоҳият, иқтисодий ва молиявий мустаҳкамлик мулкий ҳолат; ликвидлилик; молиявий барқарорлик; молиявий натижалар; иш ва бозор фаоллиги самарадорлик каби кўрсаткичлар киради.

Туристик корхона молиявий аҳволини таҳлил қилишнинг асосий вазифаси қуйидаги категория ва кўрсаткичларни баҳолаш ҳисобланади:

* бухгалтерия баланси ва мулкий ҳолат кўрсаткичлари тузилмаси;

* иқтисодий ва молиявий салоҳият аҳволи, таъминланганлик ва фойдаланиш самарадорлиги;

* асосий ва айланма маблағлар аҳволи, таъминланганлик ва фойдаланиш самарадорлиги;

* иқтисодий ва молиявий барқарорлик ва мустаҳкамлик;

* ликвидлилик ва тўлов қобилияти;

* хўжалик фаолиятининг молиявий натижалари;

* иш ва бозор фаоллиги;

* банкротлик ҳолати.

Бозор шароитида ҳар бир раҳбар иқтисодиётнинг асосий жиҳатлари моҳияти ва мазмунини, уларни тавсифловчи кўрсаткичларни аниқлаш ҳамда бошқаришни яхши билиши даркор.

Асосий иқтисодий жиҳатларнинг бири маблағлар обороти жараёнида пул фондлари шаклланиши ва сарфланишини кўрсатувчи пул муносабатлари тизими бўлмиш молия ҳисобланади.

Туристик корхонанинг молиявий ҳолати турлар бўйича молиявий ресурслар билан таъминланганлик даражаси, рақобатбардошлик даражаси, молиявий барқарорлик, давлат ва бошқа хўжалик субъектлари олдидаги мажбуриятларини бажаришга қодирлигини тавсифловчи кўрсаткичлар мажмуини ўз ичига олади.

Айнан ушбу кўрсаткичлар таҳлил объекти ҳисобланади.

Молиявий ҳисоботни имзолашдан аввал раҳбар унинг туғри тузилганлигига амин бўлибгина қолмай, бу ҳужжатлардан туристик корхона молиявий ҳолатини аниқлаш мақсадида фойдаланиши керак.

Туристик корхонанинг молиявий ҳолати дастлаб молиявий ҳисобот билан ташқи танишиб чиқиш асосида сўнг бухгалтерия баланси моддаларини таҳлил қилиш асосида тўлиқ баҳоланиши мумкин.

12.2. Туристик корхонанинг молиявий ҳолатини дастлабки баҳолаш

Дастлабки баҳолашдан келиб чиқиб туристик корхона раҳбари:

- хўжалик маблағлари умумий суммаси ва унинг йил давомида ўзгарганлиги;
- ўз ва қарз маблағлар манбалари суммаси, уларнинг йил давомида ўзгарганлиги ва ўзаро нисбати;
- ўз маблағлари манбалари суммасининг оборотдан ташқари (узоқ муддатли) активлар суммасига нисбати;

- туристик корхона мажбуриятлари (қарздорлиги) суммасининг оборот активлари суммасига нисбати;
- захиралар ва харажатларнинг йил давомида ўзгариши;
- дебиторлик ва кредиторлик қарзлари мавжудлиги ҳамда уларнинг йил давомида ўзгаришини аниқлаши мумкин.

Хўжалик маблағлари умумий суммаси бухгалтерия баланси маълумотлари асосида аниқланади. «TURSERVIS» туристик фирмаси бўйича мисолимизда (маълумотлар шартли равишда) у 29537 минг сўмни ташкил этади ва йил давомида 2390 минг сўмга кўпайди (29537 минг сўм - 27147 минг сўм). Ўз (баланс пассиви 1-бўлими якуни) ва қарз (баланс пассиви 2-бўлими якуни) маблағлари хўжалик маблағлари манбалари бўлиши мумкин. Таҳлил қилинаётган йил охирига келиб туристик корхонанинг ўз маблағлари 21703 минг сўмни ташкил этди ҳамда у йил давомида 18 минг сўмга (21703 минг сўм - 19882 минг сўм) ошди. Бухгалтерия балансидан кўриниб турибдики, маблағларни ташкил этиш манбаларининг асосий қисмини айнан ўз маблағлари ташкил этди. Бу мазкур туристик корхонанинг молиявий барқарор эканлигини билдиради.

Ўз маблағлари таркибида 13211 минг сўми устав сармоясидир. Бунинг улуши энг юқори. Туристик корхона раҳбари бухгалтерия балансини таҳлил қилганда, энг аввало, устав сармоясининг ўтган йилга нисбатан қанча ўзгарганлигига эътибор каратиши лозим.

Ўз маблағлари суммаси, одатда, узоқ муддатли активлар (баланс активи 1-бўлими якуни) ва мажбуриятлар (баланс пассиви 2-бўлим якуни) суммасидан ортиқ бўлиши даркор. Ўз маблағларнинг узок, муддатли активлардан ортиқ бўлган суммаси мажбуриятларнинг бир қисмини қоплашга йўналтирлиган бўлади. «TURSERVIS» туристик фирмасида йил охирида ўз маблағлари манбалари узок муддатли активлардан 8732 минг сўмга (21703 минг сўм - 12971 минг сўм) ҳамда қарз мажбуриятларидан 13869 минг сўмга (21703 минг сўм 7834 минг сўм) ортиқдир.

Агар ўз маблағлари манбалари узоқ муддатли активлардан кам бўлса, бу оборот мабларлари тўлиқ мажбуриятлар ҳисобига шаклланганлигидан далолат беради ҳамда туристик корхонанинг тўловга қодир эмаслиги ва унинг молиявий ҳолатининг ёмонлигини кўрсатади.

Қарз маблағларида кредиторлик қарздорлигига эътибор каратиш лозим. Мисолимизда кредиторлик қарздорлик ҳисобот даврида 2511 минг сўмни ташкил этган ҳамда 482 минг сўмга кўпайган (2511 минг сўм - 2244 минг сўм).

Қарз маблағлари («TURSERVIS» туристик фирмасининг таҳлил даври йил охиридаги мажбуриятлари) 7834 минг сўм (баланс пассиви 2-бўлими якуни) бўлган ва йил давомида 664 минг сўмга ошган (7834 минг сўм - 7170 минг сўм), бироқ улар суммаси ўз маблағлари суммасидан 13869 минг сўмга камлигича қолган (21703 минг сўм - 7834 минг сўм). Бу оддий ҳол бўлиб, манбаларда туристик корхонанинг ўз маблағлари устунлик қилишидан далолат беради.

Агар қарз маблағлари ўз маблағлардан кўп бўлганида қисқа муддатли қарздорлик узоқ муддатли активларни харид қилишга сарфланганлиги ҳамда оборот активларини тўлиқ қоплашини акс эттирарди. Бундай вазият мақъул бўлмай, туристик корхонанинг тўловга қобил эмаслиги ва молиявий барқарор бўлмаганлигини кўрсатади.

«Дебиторлик ва кредиторлик қарздорлиги ҳақида маълумотнома» (2-шакл) асосида муддати ўтган кредиторлик қарзлар мавжудлиги аниқланади. Туристик корхона раҳбари бунинг сабабларини аниқлаши зарур. Бундан ташқари, у бухгалтерия баланси активида:

* асосий маблағлар дастлабки қиймати ва эскириши;
* ишлаб чиқариш захиралари, тугатилмаган ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулот суммаси;
* оборот активлари суммаси;
* дебиторлик қарздорлиги ва айниқса унинг муддати узайтирилган қисми миқдоридаги ўзгаришларнинг рўй берганлиги каби ҳолатларга диққатини қаратиши керак.

Баланс активи 1-«Узоқ муддатли активлар» бўлимида асосий воситалар энг кўп суммани ташкил этади. Балансда уларнинг дастлабки қиймати, эскириши ва қолдиқ қиймати кўрсатилади.

Балансни кўриб чиқаётганда эскириш суммаси ва унинг қолдиқ қийматига эътибор қаратиш даркор. Эскириш суммасининг дастлабки қийматга нисбати асосий воситалар эскириши даражасини, қолдиқ қийматнинг дастлабки қийматга нисбати эса - улар яроқлилигини акс эттиради. Эскириш даражасининг ошиб кетиши туристик корхона асосий воситалари жисмонан ҳам эскирганлигини кўрсатади.

Туристик корхона маҳсулот турлари ва сифати бўйича рақобатбардошли бўлиши учун ишлаб чиқариш жиҳозларини вақти-вақти билан янгилаб туриш, янги технологияларни жорий қилиш керак.

Мисолимизда, асосий воситалар дастлабки қиймат бўйича ҳисобот йилида 1143 минг сўмга кўпайган ва 15247 минг сўмни ташкил этган. Бироқ, қолдиқ қиймати атиги 674 минг сўмга ошган. Бу асосий воситаларнинг эскириш даражаси кескин ошиб кетганлиги оқибатидир.

Эскириш коэффициенти 0,36 ни ташкил этади, яъни асосий воситаларнинг 36 фоизи таъмирланиши ёки янгиланиши лозим.

Бухгалтерия балансини кўриб чиқар экан, раҳбар ишлаб чиқариш заҳиралари, тугатилмаган ишлаб чиқариш ва тайёр маҳҳсулот мавжудлигига эътибор бериши керак. Бу маблағлар гуруҳини «Захиралар ва харажатлар» ёки «Товар-моддий харажатлар» (ТМХ) деб номлаш қабул қилинган. Уларнинг кўпайиши бирор даражада оборот маблағлари иммобилизацияси, яъни маблағларни қийин амалга ошириладиган активларга жалб қилинишига олиб келади. Ишлаб чиқариш заҳираларининг кескин ошиб кетиши эҳтиёждан ортиқ хом ашё харид қилиниши ёки ишлаб чиқариш ҳажми камайганлиги оқибати бўлиши мумкин.

Тугатилмаган ишлаб чиқаришнинг кўпайиши тайёрланаётган маҳсулотнинг камлигига, тайёр маҳсулот кўпайиб кетиши эса уларни сотишда қийинчиликларга олиб келиш эҳтимоли бор.

«TURSERVIS» туристик фирмаси бухгалтерия балансида ҳисобот даврида заҳиралар ва харажатлар суммаси 1111 минг сўмга (12631 минг сўм - 11520 минг сўм) ошиб кетди ҳамда у 12631 минг сўмни ташкил этди. Оборот маблағлари ушбу гуруҳида йил давомида тайёр маҳсулот энг кўп - 2478 минг сўмга (4089 минг сўм - 1611 минг сўм) ошган. Бу ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг катта қисми сифатсизлиги ва рақобатга бардош бера олмаслиги оқибатида яхши сотилмаётганлиги билан изоҳланади.

Бухгалтерия балансини кўриб чиқишда дебиторлик қарздорлиги ўзгаришига ҳам катта аҳамият бериш лозим. Чунки бу масала энг муҳим масалалардан биридир.

Дебиторлик қарздорлигининг катта суммада шаклланиши туристик корхона маблағларининг иммобилизацияси, оборотдан чиқиб кетишига олиб келади. 2-а шакл асосида аниқланадиган муддати узайтирилган дебиторлик қарздорлиги айниқса салбий оқибатларга сабаб бўлиши мумкин.

«TURSERVIS» туристик фирмасида ҳисобот йили охиридаги дебиторлик қарздорлиги 3631 минг сўмни ташкил этди ҳамда йил давомида у 1382 минг сўмга (3631 минг сўм - 2249 минг сўм) кўпайди. Муддати ўзайтирилган қарздорлик эса - 2382 минг сўм бўлиб, у йил давомида 532 минг сўмга (2382 минг сўм - 1850 минг сўм) ошган. Туристик корхона раҳбари бундай ҳолат сабабларини аниқлаши ва тегишли жойларда буни тушунтириб беришга тайёр бўлиши лозим.

Шу тариқа, раҳбар бухгалтерия балансини кўриб чиқаётганида корхонанинг қуйидагиларни тавсифловчи манбалари ва маблағлари мавжудлигини назарда тутиш даркор:

* хўжалик фаолиятини яхшилаш (умумий сармоя ўсиши; ўз маблағлари манбалари; оборот маблағлари суммаси ва улуши ошганлиги; дебиторлик ва кредиторлик қарзлари камайганлиги);

* туристик корхона молиявий ҳолати ёмонлашганлиги (хўжалик маблағлари умумий суммасида мажбуриятлар улуши ўсганлиги; дебиторлик ва кредиторлик қарзлари, айниқса, муддати утган қисмининг кўпайганлиги; захиралар ва харажатларда маблағлар суммаси ва улуши, асосий воситалар эскириши даражаси ошганлиги).

Туристик корхонанинг молиявий ҳолати ҳақида янада тўлиқ маълумотлар олиш учун уларнинг тўлиқ таҳлилини ўтказиш мақсадга мувофиқ. Бу иш иқтисодчи ёки бош бухгалтерга топширилиши мумкин. Таҳлил материаллари раҳбарнинг бошқарув қарорларини қабул қилиши учун осон қилиб тузилиши лозим.

Юқорида айтилганлардан кўриниб турибдики, туристик корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолаш мулкий ҳолати, ликвидлилиги, молиявий барқарорлиги, молиявий натижаларини тавсифловчи кўрсаткичлар бўйича амалга оширилади. Туристик корхонанинг иш фаоллиги молиявий ҳолатига катта таъсир кўрсатади. Молиявий ҳолат ўз навбатида туристик корхонанинг бозор фаоллигига ҳам таъсир кўрсатади. Таҳлилнинг дастлабки баҳолаш ҳолатида шу масалаларга ҳам алоҳида эътиборни қаратиш лозим.

Туристик корхона молиявий ҳолатини бухгалтерия баланси маълумотларига асосан дастлабки баҳолаш ҳисобот даври охиридаги баланс моддаларини йил бошидаги маълумотлар билан таққослаш ва фарқларни аниқлаш йўли билан амалга оширилади. Баланснинг муайян моддалари бўйича ўзгаришлар туристик корхона хўжалик фаолияти натижасида содир бўлиши мумкин.

12.3. Туристик корхона молиявий ҳолатини тўлиқ баҳолаш

Баланс умумий суммаси туристик корхонанинг муайян бўлим ва моддаларда тақсимланган барча маблағларни акс эттиради.

Баланс алоҳида моддалари ва бўлимлари суммаларининг умумий якунга нисбати уларнинг баланс суммасидаги улушини ташкил қилади. Моддаларнинг муайян санадаги улушлари баланснинг таркибий тузилмаси дейилади. У туристик корхона хўжалик фаолияти тузилиши ҳамда амалга оширилган ишларга боғлиқ бўлади. Шундай қилиб, савдони олсак, баланс активида товар захиралари, саноатда эса асосий воситалар, ишлаб чиқариш захиралари ва харажатлар муҳим ўрин тутиши мумкин.

Бозор муносабатлари шартларида олинадиган кредитлар учун фоизлар юқори бўлганлиги сабабли, баланс пассивидаги манбаларда ўз маблағлар устунлик қилиши керак. Балансни таҳлил қилишда унинг тузилмаси аниқланади, хўжалик фаолияти натижасида маблағлар таркиби ва улар манбаларида рўй берган ўзгаришлар ўрганилади, маблағлар қанчалик тўғри жойлаштирилганлиги изоҳланади ва туристик корхона молиявий ҳолати олдиндан баҳоланади.

Хусусан, баланс тузилмаси таҳлил қилинаётганда оборотдан ташқари (узоқ муддатли) ва оборот активлари, ўз ва жалб қилинган маблағлар манбалари ўртасидаги нисбат аниқланади, дебиторлик ва кредиторлик қарзларнинг ўзгарганлиги, узоқ муддатли ва қисқа муддатли кредит ва қарзлардан фойдаланиш самарадорлиги кўриб чиқилади, бу ўзгаришларга баҳо берилади.

«TURSERVIS» туристик фирмаси мисолида бухгалтерия баланси тузилмасидан келиб чиқиб, юқорида таъкидланганидек хўжалик маблағлари йил мобайнида 2390 минг сўмга ошди ҳамда 29537 минг сумни ташкил этди. Ҳисобот даврида маблағлар манбалари (баланс пассиви) ва уларни жойлаштиришда (баланс активи) ўзгаришлар рўй берди.

Маблағлар манбаларида ўз маблағлари устунлик қилмоқда. Улар хўжалик маблағлари умумий суммасининг 73,5 фоизини ташкил этади ва йил мобайнида 0,3 фоизга ошганлигини кўрсатади.

Мажбуриятлар, яъни қарз ва кредитлар кўринишида олинган маблағлар улуши 26,5 фоиз бўлиб, йил мобайнида 0,3 фоизга камайди.

Ўз маблағлари манбалари устунлик қилган тузилма мақбул бўлиб, у туристик корхонанинг молиявий барқарорлигини кўрсатади.

12.1-Жадвал

«TURSERVIS» туристик фирмасининг ҳисобот йилидаги қисқартирилган бухгалтерия баланси

(суммаси, минг сўм; улуши, %)

Актив	Йил бошида		Йил охирида		Пассив	Йил бошида		Йил охирида	
1. Узоқ муддатли активлар	**сумма-си**	**улуши**	**сумма-си**	**улуши**	**1. Ўз маблағлари манбалари**	**сумма-си**	**улуши**	**сумма си**	**улуши**
Асосий воситалар					Устав сармояси	13211	48,66	13211	44,73
бирламчи қиймати бўйича	14104	51,95	15247	51,62	Қўшилган сармоя	-	-	129	0,44
эскириш қолдиқ қиймати	5039	18,56	5508	18,65	Резерв сармояси	5015	18,47	4356	14,75
бўйича	9065	33,39	9739	32,97	Тақсимланмаган фойда	1362	5,02	3459	11,71
Капитал қўйилмалар	3923	14,45	3175	10,75	мақсадли тушумлар ва	294	1,08	74	0,25
Узоқ муддатли инвестиция	39	0,14	57	0,19	фондлар	-	-	474	1,60
					Келажак давр чиқим-лари				
Жами бўлим бўйича	13027	47,99	12971	43,91	Жами бўлим бўйича	19882	73,24	21703	73,48
2. Оборот активлари					**2. Мажбуриятлар**				
Ишлаб чиқариш	8925	32,88	7588	25,69	Узоқ муддатли қарзлар	95	0,35	-	-
захиралари	909	3,35	966	3,27	Қисқа муддатли қарз-	-	-	97	0,33
Тугалланмаган ишлаб	1611	5,93	4089	13,84	лар				
чиқариш	75	0,28	8	0,03	Харидорлар ва буюрт-	1241	4,57	1723	4,31
Тайёр маҳсулот	42	0,15	151	0,51	мачи лардан олинган				
Қайта сотиш учун	309	1,14	140	0,47	бўнаклар				
товарлар	-	-	13	0,04					
Пул маблағлари									
Валюта маблағлари									
Кассадаги пул маблағлари									

Дебитор харидорлар ва буюртмачилар билан	1224	4,51	2123	7,19	Кредиторлар	2244	8,27	2511	8,50
ҳисоб-китоблар бюджет	51	0,19	42	0,14	Етказиб берувчилар бюджет бўйича	3342	12,31	2685	9,09
билан ҳисоб-китоблар	-	-	1	0,003	қарздорлик	124	0,46	160	0,54
ходимлар билан ҳисоб-	947	3,49	1465	4,96	иш ҳақи бўйича				
китоблар бошқа	-	-	-	-	қарздорлик	78	0,29	60	0,20
дебиторлар					ижтимоий суғурта ва таъ-минот бўйича	141	0,52	598	2,02
					қарздорлик	-	-	-	-
					бошқа кредиторлар				
Жами бўлим бўйича	**14120**	**52,01**	**16566**	**56,09**	**Жами бўлим бўйича**	**7265**	**26,74**	**7834**	**26,52**
Жами активлар бўйича	**27147**	**100,0**	**29537**	**100,0**	**Жами пассив бўйича**	**27147**	**100,0**	**29537**	**100,0**

Бундан кейин жалб килинган маблағлар тузилмаси ва айниқса кредиторлик қарздорлигига эътибор қаратиш лозим. Ҳисобот даври охирида бутун қарздорлик қисқа муддатли ҳисобланади. Унинг асосий қисмини бюджетга қарздорлик ташкил этади - барча хўжалик маблағлари 9,1 фоиз, маҳсулот етказиб берувчиларга қарздорлик - 8,5 фоиз, буюртмачилар ва харидорлардан олинган бўнаклар - 5,8 фоиз бўлди. Шу тариқа, товарлар, хом ашё ва материаллар учун қарздорлик 14,3 фоиз (5,8 + 8,5) бўлиб, у йил мобайнида 1,4 фоизга ошди (14,3- 12,9).

«TURSERVIS» туристик фирмаси бўйича маблағлар манбалари (баланс активи) йил бошида узоқ муддатли активларда - 43,9 фоиз, оборот активларида - 56,1 фоиз тарзида жойлаштирилган. Ҳисобот даври учун оборот активларида бўлган маблағлар улуши 4,1 фоизга (56,1 - 52,0) ошган.

Баланс тузилмасини таҳлил қилишда оборот активлари тузилмаси махсус кўриб чиқиш учун асос бўлиб хизмат қилади. Уларда дебиторлик қарздорлиги хўжалик маблағларида энг юқори улушга эга бўлади. У 12,3 фоиз бўлиб, йил мобайнида 4,0 фоизга (12,3 - 8,3) кўпайди. Пул маблағлари солиштирма оғирлиги пасайгани ҳолда товар-моддий захиралари улуши ҳам 0,3 фоизга ошди. Баланс активида оборот маблағлари улуши ошган бўлса-да, бу қийин сотиладиган активлар ҳисобига амалга ошди. Бу эса туристик корхона ликвидлилигига (тўловга қобиллигига) салбий таъсир кўрсатади.

Ўз ва қарз маблағларининг кўпайиши асосан тайёр маҳсулот қолдиқлари (2478 минг сўм) ва дебиторлик қарздорлигини (1382 минг сўм) қоплашга сарфланди.

Туристик корхона молиявий ҳолатини баҳолашда маблағлар суммаси ва улар турлари бўйича манбалари мулкий ҳолати таҳлил қилиниши шарт. Уларга қуйидагилар киради:

* **Сармоянинг умумий ҳажми (Сар.)** - корхона ихтиёридаги хўжалик маблағлари суммаси. У бухгалтерия баланси - нетто якунига тенгдир:

Сар. = 1-ш., 310 ёки 550-сатр

* **Ўз маблағлари (сармояси) (УС)** - корхонанинг муайян санадаги ўз маблағлари, улар баланс пассиви 1-бўлими якуни бўйича аниқланади:

УС = 1П.

* **Оборотдаги ўз маблағлар** (ООМ) - оборотда бўлган ўз маблағлари ҳажми. Улар ўз сармоясига (УС) узоқ муддатли

мажбуриятларни (УМ) қўшиш ҳамда асосий воситалар ва оборотдан ташқари активлар (актив 1-бўлими) суммасини (ІА) айириш орқали аниқланади:

ОУМ = УС + УМ - ІА.

Бу кўрсаткични мобил (жорий) активлар (ЖА) ва жорий мажбуриятлар (ЖМ) орасидаги фарқ сифатида ҳам аниқлаш мумкин:

ОУМ = ЖА - ЖМ = 2А - (2П - УМ).

* **Ҳаракатдаги маблағлар (сармоя)** *(ҲС)* - оборотда мунтазам қатнашадиган ўз оборот маблағлари ҳажми. Ўз оборот маблағлари, шунингдек муддати ўзайтирилган дебиторлик қарздорликда ҳам бўлади, у оборотда узоқ вақт иштирок этмай, у иммобиллашган (яъни бошқа нарсага жалб этилган) бўлади. Шунинг учун ҲСни аниқлаш учун ОЎМдан 2а-«Дебиторлик ва кредиторлик қарздорлик ҳақида ахборот» шаклида акс этган муддати ўтган дебиторлик қарздорлигини (МУДК) чегириб ташлаш керак:

ҲС = ОЎМ - МУДК

* **Жалб қилинган маблағлар (сармоя)** (ЖС) - узоқ муддатли (УМ) ва жорий мажбуриятлар (ЖМ) йиғиндисидир, у туристик корхонанинг ҳозирги пайтдаги қарзлари миқдорини кўрсатади ва у баланс пассиви 2-бўлими якунига тенгдир (2П):

ЖС = УМ +ЖМ = 2П.

* **Жорий активлар** (ЖА) («Мобил активлар», «Оборот маблағлари» деб ҳам аталади) - захира, харажат, пул маблағлари ҳамда дебиторлик қарздорлигида бўлган маблағларни акс эттиради, яъни у баланс активи 2-бўлими якунига тенгдир:

ЖА = 2А.

Уларни асосий воситалар ва бошқа оборотдан ташқари активлардан фарқли равишда қарздорлар билан ҳисоб-китоб қилиш учун тез қайтариб олиш мумкин бўлганлиги сабабли мобил актив дейилади.

* **Жорий ёки қисқа муддатли мажбуриятлар** (ЖМ) -йил мобайнида тўланиши зарур бўлган қарздорлик. Унга қисқа муддатли қарзлар, кредитлар, олинган бунаклар киритилади. Бу суммани аниқлаш учун баланс пассиви 2-бўлими якунидан (2П) узоқ муддатли мажбуриятларни (УМ) чегириб ташлаш керак. Унинг формуласи:

ЖМ = 2П - УМ.

* **Узок муддатли активлар** (УМА) (уларни «Иммобиллашган активлар» деб номлаш қабул қилинган) - асосий воситалар ва бошқа оборотдан ташқари активлар йиғиндиси бўлиб, улар оборот маблағлари

(мобил активлар)дан фарқли равишда секинроқ айланади ва баланс активи 1-бўлими якуни бўйича аниқланади. Унинг формуласи қуйидагичадир:

УМА = 1А.

* **Узоқ муддатли мажбуриятлар** (УМ) - бу узоқ вақт фойдаланишга мўлжаллаб олинган кредит ва қарзлар. Улар баланс пассиви 2-бўлимида кўрсатилади (400 ва 410-сатрлар):

УМ = 1-ш., 400-сатр + 410-сатр.

- **Ишлаб чиқариш захиралари ва харажатлари** (ИЗХ) - ишлаб чиқариш захиралари ва харажатларида бўлган оборот маблағлари. Тез ликвидли активлардан фарқли равишда улар кўпроқ муомалада бўлади ва жорий мажбуриятларни қоплаш учун дарҳол қайтариб олинмайди:

ИЗХ = Ишл.зах. + Тугат. Ишл. + Тай.маҳ. + Товар + + Бўлажак давр хар.

- **Тез ликвидли активлар (ТЛА)** - яқин вақт ичида қисқа муддатли мажбуриятларни қоплашга йўналтириладиган маблағлардир. Уларга пул маблағлари ва дебиторлик қарздорлиги ва муддати утган қарздорлик айирмаси киритилади:

ТЛА = Пул маб. + (ДҚ - МУҚ).

Туристик корхона мулкий ҳолати кўрсаткичлари асосида унинг сифат ўзгаришлари, хўжалик маблағлари тузилмаси ҳамда улар манбалари ҳақида хулоса чиқариш мумкин. Баланс активи асосида ОТАЖ мулкий ҳолатини таҳлил қилишда мазкур изоҳловчи кўрсаткичлар ҳисоб-китоб қилинган. Уларнинг йил мобайнидаги ва қатор йиллар ичидаги ўзгаришлари аниқланган (12.2-жадвал).

12.2- жадвал

«TURSERVIS» туристик фирмаси мол-мулки ҳолатини ҳисобот даврида баҳолаш (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Йил бошида		Йил охирида		Фарқи	
	сумма	сол.оғ.	сумма	сол.оғ.	сумма	сол.оғ.
Ўз сармояси (Ўс)	19882	73,2	21703	73,5	+1821	+0,3
Жалб қилинган сармоя (Жс)	7365	26,8	7834	26,5	+569	-0,3
Жорий (мобил) активлар (Жа)	14120	52,0	16566	56,1	+2446	+4,1

Жорий мажбуриятлар (Жм)	7170	26,4	7834	26,5	+664	0,1
Узоқ муддатли мажбуриятлар (Ум)	95	0,3	-	-	-95	-0,3
Узоқ муддатли активлар (Ума)	13027	48,0	12971	43,9	-56	-4,1
Асосий воситалар (Ав)	9065	33,4	9739	33,0	+674	-0,4
Оборотдаги ўз маблағлари (Оўм)	6950	25,6	8732	29,6	+1782	+4,0
Ҳаракатдаги сармоя (Ҳс)	5100	18,8	6452	21,8	+1352	+3,0
Тез ликвидли активлар (Тла)	750	2,8	1553	5,3	+803	+2,5
Ишлаб чиқариш захиралари ва харажатлари (Изх)	11520	42,4	12631	42,8	+1111	+0,4
Мул маблағлари (Пул.маб.)	351	1,3	304	1,0	-47	-0,3
Дебиторлик қарздорлиги (Дқ)	2249	8,3	3631	12,3	+1382	+4,0
Шу жумладан муддати утган (Мудқ)	1850	6,8	2382	8,1	+532	+1,3
Кредиторлик қарздорлиги (Кқ)	5929	21,8	6014	20,4	+85	-1,4
Шу жумладан муддати утган (Мукқ)	2650	9,8	2534	8,6	-116	1,2
Хўжалик маблағлари умумий суммаси (Сар)	27147	100	29537	100	+2390	-

Жадвал маълумотлари хўжалик маблағларининг асосий суммасини ўз маблағлари (73,5 фоиз), шунингдек, жорий активлар (оборот маблағлари) - 56,1 фоиз ташкил этади. Ҳисобот йили охиридаги ўз оборот маблағлари 8732 минг сўм ёки барча хўжалик маблағларининг 29,6 фоизини ташкил этди. Бироқ ҳаракатдаги сармоя, яъни ҳақиқатдан ҳам оборотда қатнашадиган ўз оборот маблағлари муддати утган дебиторлик қарздорлик мавжудлиги сабабли 6452 минг сўмга тенг ёки 21,8 фоиз. Ишлаб чиқариш захиралари ва харажатларида бўлган маблағлари катта улушига эга (42,8 фоиз), тез ликвидли активлар эса хўжалик активларининг атиги 5,3 фоизига тенгдир.

Туристик фирмаси мулкий ҳолатини қониқарли деб топиш мумкин. Хўжалик маблағларида ўз маблағлар манбалари (73,5 фоиз) устунлик қилади. Жорий активлар жорий мажбуриятларни қарийб икки баробар қоплайди. Бу маблағларни яхши айлантириш имконини беради. Жорий активларда ўз оборот маблағлари энг катта улушга эга. Бироқ, уларнинг катта қисми қийин сотиладиган активларга жалб қилинган (ишлаб чиқариш захиралари ва харажатлари -12631 минг сўм ёки барча хўжалик маблағларининг 42,8 фоизи ва дебиторлик қарздорлиги - 3631 минг сўм ёки 12,3 фоизи).

Буларнинг барчаси ҳамда муддати узайтирилган дебиторлик қарздорлиги бўйича катта сумманинг мавжудлиги хўжалик маблағлари тузилмасининг ёмонлашганлигидан ва уларнинг туристик фирмаси молиявий ҳолатига салбий таъсир кўрсатганлигидан далолат беради.

Таҳлил қилинган томонлардан ташқари хўжалик маблағлари тузилмаси кўп жиҳатдан туристик корхонанинг фаолият соҳаси, ишлаб чиқариш ҳажми ва бошқаларга боғлиқ бўлади. Бироқ мулкий ҳолатни кўриб чиқиш туристик корхона молиявий ҳолати асосий кўрсаткичларини таҳлил қилиш ва баҳолаш учун асос бўлиб хизмат қилади.

12.4. Туристик корхона ликвидлилиги: мазмуни, уларни баҳолаш ва таҳлил қилиш йўллари

Ликвидлилик туристик корхонанинг ўз жорий (айланма) активлари ҳисобидан қисқа муддатли (жорий) мажбуриятларини бажариш қобилиятини кўрсатади.

Туристик корхонанинг мол-мулкини нақд пулга айлантириш ҳамда узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятларини қоплашга сарфлаш мумкин бўлганида баланс активи (пулланадиган) бўлади. Бунда актив моддаларининг хусусияти шундан иборатки, улар йўқ бўлиб кетмайди, балки бир шаклдан иккинчисига ўтади. Масалан, товар-моддий бойликларнинг маълум қисми сотилади, дейлик. Бу ҳолда туристик корхонадаги товар моддий бойликлар камаяди. Бироқ ҳисоб-китоб варағидаги, кассадаги ёки валюта ҳисоб счетидаги пул маблағлари шунча суммага кўпаяди. Баланс якуни ўзгармайди. Чунки товар-моддий бойликлари ҳам, пул ҳам туристик корхонанинг маблағлари бўлиб, унинг баланс активида туради.

Баланс пассиви моддалари «сўндириладиган» бўлади, чунки улар қарз тўланиши оқибатида «йўқ бўлиб кетиш» қобилиятига эга.

«Ликвидлилик» пассивда акс эттириладиган мажбуриятларнинг актив маблағлари ҳисобидан қопланишидир. Масалан, солиқлар бўйича бюджетга қарз узилган. Бу ҳолда бюджетга қарз тўланган ва ҳисоб-китоб счетидаги пул маблағлари камайган бўлади. Баланс пассивида ҳам, активида ҳам маблағлар солиққа тўланган сумма миқдорида камаяди. Яна бир мисол: харидорларга олдинроқ тўланган бўнак эвазига тайёр маҳсулот берилди. Харидорларнинг бўнаклари ҳисобидан қарздорлик «тугатилади» ва тайёр маҳсулот суммаси ҳам камаяди.

Туристик корхона банкрот бўлганида, шунингдек, туристик корхонанинг маблағлари кредиторлар билан ҳисоб-китоб қилиш учун етарлилигини, яъни у қарзини мавжуд маблағлари ҳисобидан йўқотишга (тўлашга) қодирлигини, унда қисқа муддатли мажбуриятларни бажариш учун назарий жиҳатдан етарли миқдорда айланма маблағлар мавжудлигини аниқлаш зарур бўлган вазиятларда баланснинг ликвидлиги масалалари айниқса жиддий бўлиб қолади.

Туристик корхона раҳбари бухгалтерия баланси билан танишиб чиқиб, пассивнинг 2-бўлими суммалари активнинг 2-бўлими суммалари билан таққослаш орқали ликвидлилик даражасини аниқлаши мумкин. Агар айланма активлар суммаси мажбуриятлар суммасидан ортиқ бўлса, туристик корхона, асосан, ўз кредиторлари билан ҳисоб-китоб қилиш имконига эга бўлади.

Лекин туристик корхона бухгалтерия баланси ҳақиқатдан ҳам ликвидлиги, яъни тўловга қобилиятли деб ҳисобланиши учун жорий активлар мажбуриятлардан анча (икки баравардан ортиқроқ) кўп бўлиши керак.

Жорий мажбуриятларни бажариш учун ликвидлилиги айланиш тезлигига, яъни нақд пулга айланиш тезлигига боғлиқ бўлган турли активлардан фойдаланиш мумкин. Туристик корхона активлари ликвидлилик даражасига қараб қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

Ликвидлилиги энг кучли активлар. Улар жумласига барча пул маблағлари ва қисқа муддатли молиявий маблағлар, яъни қимматли қоғозлар киради. (1-шакл. Бухгалтерия баланси. Активнинг 2-бўлими, 170-200-сатрлар).

Тез сотиладиган активлар. Улар муддати ўтказиб юборилган қисмдан ташқари дебиторлик қарзларини ва бошқа активларни ўз ичига олади (1-шакл. Активнинг 2-бўлими, 220-дн 290-гача бўлган сатрлар минус 2а-шакл 7-графасининг якуни).

Секин сотиладиган активлар. Бунга баланс активи 2-бўлимининг «Захиралар ва чиқимлар», «Бўлажак давр харажатлари», шунингдек, баланс активи 1-бўлимидан «Узоқ муддатли инвестициялар» деган моддалар киради (1-шакл. Активнинг 2-бўлими, 120 дан 160 гача бўлган сатрлар, активнинг 1-бўлими, 40 дан 100 гача бўлган сатрлар).

Қийин сотиладиган активлар. Булар асосий воситалар, номоддий активлар, тугалланмаган сармоя маблағлар, ускуна ва қурилмалар, муддати ўтказиб юборилган дебиторлик қарзларидир (1-шакл, активнинг 1-бўлими, 12, 22, 30-сатрлар плюс 2а-шакл 7-графасининг якуни).

Молияни бошқариш санъати ҳисоб счетларда минимал миқдорда маблағ сақлаб, уларнинг қолганини тез сотиладиган активларда сақлашдан иборатдир.

Ҳисоб-китоб счетидаги сумма қанча катта бўлса, тўловлар ва мажбуриятлар юзасидан мавжуд маблағлар билан ҳисоб-китоб қилиш имконияти шунча кўп бўлади. Бироқ, пул маблағлари захирада ва харажатда, яъни айланишда бўлса, уларни нақд пулга айлантириш анча мураккаб бўлади.

Кредиторлар кредит беришдан олдин қай даражада хатарга йўл қўяётганларини аниқлайдилар. Бунинг учун туристик корхонанинг кредитни қайтариш қобилиятини таҳлил қиладилар, яъни тегишли кўрсаткичлар ёрдамида унинг ликвидлигини ва тўлов қобилиятини билиб оладилар.

Балансннинг муайян моддалари ўртасидаги нисбатни акс эттирадиган туристик корхона ликвидлигини ифода этадиган коэффициентлар ва молиявий ҳисоботнинг бошқа турларидан иборат бутун бошли кўрсаткичлар тизими мавжуд. Улар жумласига қуйидагилар киради:

Қоплаш коэффициенти (Қк). Бу коэффициент туристик корхонанинг ликвидлилигига баҳо беради, жорий мажбуриятлар айланма маблағлар билан қай даражада таъминланишини (бошқача айтганда, айланма активларга солинган молиявий ресурсларнинг қанча сўми жорий мажбуриятларнинг бир сўмига тўғри келишини) кўрсатади ва жорий активлар суммасини (ЖА) (баланс активи 2-бўлимининг якуни) жорий мажбуриятларга (ЖМ) қуйидаги формула бўйича тақсимлаш йўли билан ҳисоблаб чиқилади:

$$Қк = \frac{ЖА}{ЖМ} = \frac{Ш.1.\ Сатр\ 300}{Ш.1.\ Сатр\ 540-(400+410)}$$

Одатда, бу кўрсаткичнинг ўсиши ижобий баҳоланади. Амалий тажриба нуқтаи назаридан, бу кўрсаткич 2,0 ва ундан кўпроқни ташкил этса меъёрида деб ҳисобланади. Лекин унинг кўп ўсиши ҳам маъқул эмасдир. Чунки бу ҳол ишлаб чиқариш захираларига солинган маблағлар айланиши секинлашганлигидан ва дебиторлик қарзлари асоссиз ўсиб кетганлигидан дарак беради.

Тез ликвидлилик коэффициенти (Тл. коэф.) пул маблағлари (ПМ), ҳисоб-китоблар ва бошқа активларнинг жорий мажбуриятларидаги улушини кўрсатади ва у қуйидаги формула асосида ҳисоблаб чиқилади:

$$\text{Тл.коэф.} = \frac{\text{ПМ} + \text{ДҚ} + \text{МЎДҚ}}{\text{ЖМ}} \text{ ёки}$$

$$\frac{\text{Ш.1. Сатр (170+...+200)+(220+...-290)-Ш.2. 7 графа (якуни)}}{\text{Ш.1. Сатр 540 - (400+410)}}$$

Бунда: *ДҚ - дебиторлик қарзлари;*

МЎДҚ - муддати ўтган дебиторлик қарзлари.

Тез ликвидлилик коэффициенти туристик корхонанинг жорий мажбуриятларни тез сотиладиган активлар ҳисобидан бажара олишини белгилайди ва қопланиш коэффициентини тўлдиради. Тез ликвидлиликнинг юқори коэффициенти молиявий хатар камлигидан ва четдан қўшимча молиявий маблағлар жалб этиш учун яхши истиқболлар мавжудлигидан дарак беради.

Агар бу кўрсаткич 1,0 дан ортиқ бўлса, яъни тез ликвидли активлар жорий мажбуриятлар суммасига тенг ёки ундан ортиқ бўлса, нормал ҳисобланади. Кредит бериш чоғида банклар ва бошқа кредит муассасаларини ана шу кўрсаткич қизиқтиради.

Абсолют ликвидлилик коэффициенти (Абс. Лик.К.) жорий мажбуриятлардаги пул маблағларининг улушини кўрсатади ва у пул маблағларининг жорий мажбуриятларига нисбати сифатида аниқланади. Пул маблағлари - кассада, ҳисоб-китоб счетида, валюта ҳисоб счетида ва бошқаларда мавжуд бўлган пулдир. У қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқилади:

$$\text{Абс. Лик. К.} = \frac{\text{ПМ}}{\text{ЖМ}} \text{ ёки } \frac{\text{Ш.1. Сатр 170+180+190}}{\text{Ш.1. Сатр 540 - (400+410)}}$$

Абсалют ликвидлилик коэффициенти асосида муайян пайтда мажбуриятларни қоплаш учун пул маблағлари мавжудлигини аниқлаш мумкин. Бу коэффициент, энг аввало, туристик корхонага етказиб берувчиларни қизиқтиради. Ушбу коэффициент қанча юқори бўлса, туристик корхонанинг энг зарур мажбуриятлар бўйича (солиқлар, ишчи ва хизматчиларга иш ҳақи тўлаш бўйича) ҳисоб-китоб қилиш имкониятлари шунча кўп бўлади. Мазкур коэффициент 0,2 ва ундан юқори бўлганида нормал ҳисобланади.

Юқорида кўрсатиб ўтилган коэффициентлар асосий ҳисобланади ва шуларга таянган ҳолда туристик корхонанинг ликвидлилиги, тўлов қобилияти ва кредитни қутилиш қобилияти ҳақида ишончли хулоса чиқариш мумкин бўлади. Бироқ, туристик корхонанинг бу борадаги ҳақиқий аҳволини янада пухта ўрганиш учун яна бир қатор кўрсаткичларни ҳисоблаш тавсия этилади.

Ишлатиладиган сармоянинг ўзгарувчанлиги ёки ўзгарувчанлик коэффициенти (ЎК): захиралар ва сармояга, яъни муддати кечиктирилган дебиторлик қарзларини чегириб ташлагандан кейин қолган ўз айланма маблағларига нисбати сифатида белгиланади ва у қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқарилади:

$$ЎК = \frac{Зах.Хар.}{ЎМАйм} \text{ ёки } \frac{Ш.1.\ Сатр\ 120 + ... + 150}{Ш.1.\ Сатр\ 390+400-110-Ш.2а,7гр)}$$

Бунда: *Зах.хар - захиралар ва харажатлар;*

ЎМАйм - ўз маблағлари ва узоқ муддатли пассивларнтинг айланма маблағлардаги суммаси.

Ушбу кўрсаткич туристик корхонанинг эркин ҳаракатлантириш имконини бермайдиган шаклдаги ўз сармоясининг улушини англатади. Чунки жорий қарзлардан узилиш учун захиралар ва харажатларни муомалага киритиш, муддати ўтган дебиторлик қарзларини қайтариш керак бўлади.

Ишлатилаётган сармоя ҳаракатчанлигининг юқори коэффициенти банкротлик хавфи борлигидан далолат беради.

Бу коэффициент 0,5 дан ортиқ бўлмаслиги, яъни захира ва харажатлар суммаси ўз айланма маблағлари жами суммасининг 50 фоизидан ортиқ бўлмаслиги нормал ҳисобланади.

Умумий сармоянинг ўзгарувчанлиги (СЎ) жорий активларнинг (ЖА), яъни айланма маблағларнинг хўжалик маблағлари суммасига

(сармоя) нисбати сифатида аниқланади. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$СЎ = \frac{ЖА}{Сармоя}$$

У ҳаракатчанроқ иммобилизацияланган (ҳаракатсиз) активлардан фарқли равишда тез пул маблағларига айлантириш мумкин бўлган хўжалик маблағлари умумий суммасидаги улушини кўрсатади. Бу кўрсаткич қанча юқори бўлса, туристик корхонанинг ликвидлилик даражаси шунча юқори бўлади. Ушбу кўрсаткич 0,6 дан юқори бўлганида, яъни айланма маблағлар хўжалик маблағлари умумий суммасида 60 фоиздан кўпроқни ташкил этганида нормал ҳисобланади.

Туристик корхонанинг ликвидлилигини баҳолаш учун бухгалтерия баланси асосида таҳлил қилинаётган йил боши ва охиридаги бу коэффициентларни ҳисоблаб чиқариш, йил давомида уларнинг ўзгаришини белгилаш ҳамда таркиб топган меъёрлар билан таққослаш зарур (12.3-жадвал).

12.3 - Жадвал

«TURSERVIS» туристик фирмасининг ҳисобот йилидаги баланси ликвидлилигини баҳолаш

Кўрсаткичлар	Ҳисобот йили		Меъёр бўйича	Йил бошидагига нисбатан фарқланиши	Меъёрга нисбатан фарқланиши
	Йил бошида	Йил охирида			
Қопланиш коэффициенти	1,90	2,10	>2.00	+0.20	+0.10
Тез ликвидлилик коэффициенти	0,10	0,20	>1,00	+0,10	-0,80
Абсолют ликвидлилик коэффициенти	0,50	0,40	>0,20	-0,01	-0,16
Амал қилувчи сармоянинг ўзгариши	2,30	2,00	кўпи билан 0,50	-0,3	+1,5
Умумий сармоянинг ўзгариши	0,52	0,56	>0,60	+0,04	-0,04

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, қоплаш коэффициенти, яъни айланма маблағларнинг жорий мажбуриятлар суммасига нисбатан ҳисобот даврида 1,90 дан 2,10 га қадар ўзганлигини кўрсатади, бу эса меъёр даражасидадир. Айланма активлар жорий активлардан 2 баравардан ортиқдир. Туристик корхона оддий шароитларда ишлаганида айланма маблағлар билан жорий қарзларнинг бундай нисбати меъёр даражасида деб ҳисобланади. Бироқ, туристик корхонанинг катта маблағлари иммобилизация қилинганлиги, яъни товар захиралари ва харажатларда, шунингдек, муддати ўтказиб юборилган дебиторлик қарзларида турганлиги муносабати билан туристик корхонанинг йил охиридаги баланси ноликвид деб ҳисобланади. Тез ва абсолют ликвидлилик коэффициентлари шундан дарак беради. Бу коэффициентлар ҳисобот даврида яхшиланмаган ва у белгиланган меъёрлардан анча паст бўлиб қолаверган. Ишлатилаётган ва умумий сармоянинг ўзгарувчанлик коэффициентлари ҳам ҳисобот даврида ёмонлашади ва меъёрдан паст даражада бўлди. Шундай қилиб туристик корхона ҳисобот даврида қисқа муддатли қарзларни ўз маблағлари билан тўлашга қодир эмас эди.

Тўлов қобилияти хўжалик юритувчи субъектда белгиланган муддатларда тўлашни талаб қилувчи кредиторлик қарзлари юзасидан ҳисоб-китоб қилиш учун етарли миқдорда пул маблағлари ва уларнинг эквивалентлари борлигини англатади.

Тўлов қобилиятининг асосий белгилари қуйидагилардир:

* кредиторлик қарзлари бўйича ҳисоб-китоб қилиш учун етарли даражада пул ҳажмлари борлиги;
* муддати ўтган кредиторлик қарзларининг йўқлиги.

Бундан ликвидлилик билан тўлов қобилияти бир-биридан фарқ қилади. Ликвидлилик қарзларни тўлаш учун маблағлар мавжудлигини кўрсатса, тўлов қобилияти - қарзни узиш имконияти борлигини кўрсатади. Ҳисоб-китоблар ликвидлилик яхши даражада эканлигини, молиявий аҳвол ижобий эканлигини кўрсатиши мумкин. Аслида эса, туристик корхона жорий активлардаги катта маблағларини қарзни тўлашга йўналтира олмаслиги мумкин. Бу товар захираларига талаб йўқлиги, тайёр маҳсулотни сотиш қийинлиги, дебиторлар тўловга қобилиятли эмаслиги, муддати ўтган дебиторлик қарзлари суммаси катталиги туфайли мазкур туристик корхона тўловга қобилиятсиз бўлиб чиқиши мумкин.

Шу сабабли, туристик корхонанинг молиявий аҳволини таҳлил қилганда, унинг ликвидлилик даражасидан ташқари тўловга қобилиятлилигини, яъни муайян пайтда қисқа муддатли қарзларни узиш имкониятини аниқлаш ҳам зарур.

Баланснинг тўловга қобилиятлилигини таҳлил қилган вақтда ликвидлилик даражасига қараб гуруҳларга бирлаштирилган актив маблағлар у тўлов муддатлари бўйича гуруҳларга ажратилган пассив мажбуриятлари билан таққосланади. Шундан кейин туристик корхонанинг тўлов қобилияти даражасини кўрсатадиган коэффициентлар ҳисоблаб чиқилади.

Қарзни узиш даражаси жиҳатидан мажбуриятлар: энг шошилинч мажбуриятлар, қисқа муддатли пассивлар, узоқ муддатли пассивлар ва доимий пассивларга бўлинади.

Энг шошилинч мажбуриятлар (ЭШМ) кредиторлик қарзлари (Ш.1. 2-бўлим, сатрлар: 450 дан 530 гача) шунингдек, муддатида тўланмаган қарзлардир.

Қисқа муддатли пассивлар (КМП) - қисқа муддатли кредитлар ва қарзга олинган маблағлар (Ш.1. 2П-бўлим, сатрлар 420, 430 ва 440).

Узоқ муддатли пассивлар (УМП) - узоқ муддатли кредитлар ва қарзга олинган маблағлар (Ш.1. 2П-бўлим, сатрлар 400, 410).

Доимий пассивлар - баланс пассиви «Ўз маблағлари манбалари» деган биринчи бўлимнинг жами.

Халқаро амалиётда жорий мажбуриятларни бажаришнинг қуйидаги нисбати назарда тутилган: тўловга тақдим этилган счетлар, қисқа муддатли мажбуриятлар, дивидендлар, ҳисобланган мажбуриятлар (харажатлар билан боғлиқ), олинган бўнаклар, келажак даврларнинг даромадлари (хизмат кўрсатишдан олдин олинган пул маблағлари, масалан, бўнак тўланган ижара ҳақи, тўловга қўйилган солиқлар, кафолат мажбуриятлари, ишчи ва хизматчиларга қайтарилиши керак бўлган қарзлар), муддати ўтказилган қарз мажбуриятлари, тўлаш муддати қайд этилмаган (талаб қилиб олингунча) мажбуриятлар.

Туристик корхонанинг тўлов қобилияти энг шошилинч мажбуриятларни тўлаш қобилияти, қисқа муддатли пассивлар ва узоқ муддатли пассивлар коэффициентлари ёрдамида баҳоланади.

Энг шошилинч мажбуриятларнинг тўлов коэффициенти (КЭш.М.Т.) энг ликвид активларнинг (Эл.а) энг шошилинч мажбуриятлар (ШМ) суммасига нисбати сифатида аниқланади ва қуйидаги формула асосида ҳисоблаб чиқарилади:

$$КЭ.ш.м.т = \frac{Эл.а}{ШМ}$$

Қисқа муддатли пассивларнинг тўлов коэффициенти (ККМП) тез сотиладиган активларнинг (ТСА) қисқа муддатли пассивлар (ҚМП) суммасига нисбати сифатида аниқланилади ва қуйидаги формула бўйича ҳисоблаб чиқарилади:

$$ККМП = \frac{ТСА}{ҚМП}$$

Узоқ муддатли пассивларнинг тўлов коэффициенти (КУМП) секин сотиладиган активлар (ССА)нинг узоқ муддатли пассивлар (УМП) суммасига нисбати сифатида қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$КУМП = \frac{ССА}{УМП}$$

Баланснинг тўловга қобилиятлилигини таҳлил қилганда юқорида кўрсатилган гуруҳлар бўйича маблағлар ва қарзларни аниқлаш, узиладиган қарзлар даражасини ҳисоблаш ва улар юзасидан хулосалар чиқариш керак бўлади. Бу учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (12.4-жадвал).

12.4 - жадвал

«Турон» туристик фирмасининг ҳисобот йилидаги баланси ликвидлилигини баҳолаш

(минг сўм миқдорида)

Пул маблағларига аниқлаш даражаси кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Қарзни ўзишнинг шошилинчлик даражаси	Йил бошида	Йил охирида	Ортиқча тўлаш ёки камайиш даражаси			
						йил бошида		йил охирида	
						сўмма	даража	сўмма	даража
Энг ликвид активлар	351	304	Энг шошилинч мажбуриятлар	5929	6140	-5578	5,9	-5710	5,1
Тез сотиладиган активлар	399	1249	Қисқа муддатли пассивлар	1241	1820	-842	32,2	-474	72,5
Секин сотиладиган активлар	11559	12688	Узоқ муддатли пассивлар	95	-	11464	-	12688	-
Қийин сотила-			Доимий						

диган активлар	14838	15296	пассивлар	19882	21708	-5044	74,7	-6407	70,5

Ушбу жадвал маълумотлари туристик корхонанинг тўловга қобилиятсизлигини, яъни унинг қисқа муддатли мажбуриятлари яқин орада қайтарилмаслигини кўрсатади.

Энг ликвидли маблағлар ва тез сотиладиган активларни энг шошилинч мажбуриятлар ва қисқа муддатли пассивлар билан таққослаб, туристик корхонанинг яқин вақт ичидаги жорий тўловга қобилиятини аниқлаймиз. туристик фирмасида ҳаммадан тез сотиладиган активлар энг шошилинч мажбуриятлар ва қисқа муддатли пассивлар бўйича ҳисоб-китоб қилиш учун етарли эмас.

Секин сотиладиган активларни узоқ муддатли пассивлар билан таққослаш келажакда ликвидлилик мавжуд бўлишини, яъни келажакдаги тушумлар ва тўловлар асосида тўлов қобилияти тахмин қилинишини кўрсатади. Лекин бу тўловлар тўлиқ бўлмаслиги мумкин. Секин сотиладиган ва қийин сотиладиган активлардан, одатда, туристик корхона банкрот бўлганида қарзларни қоплаш учун фойдаланилади.

Шундай қилиб, туристик фирма йил охиридаги бухгалтерия баланси маълумотлари бўйича умуман олганда ликвид ташкилот, лекин тўловга қобилиятли эмас. Туристик корхона раҳбарлари дархол унинг молиявий аҳволини мустаҳкамлаш чора-тадбирларини кўришлари керак.

Шу тариқа ҳисоблаб чиқарилган ликвидлилик ва тўлов қобилияти кўрсаткичлари туристик корхонанинг турли даврлардаги балансларини, шунингдек, молиявий ҳолатини баҳолаш мақсадида турли туристик корхоналарнинг балансларини таққослаш имконини беради. Ликвидлилик ва тўлов қобилияти кўрсаткичлари белгиланган меъёрлардан паст бўлган ва ёмонлашиб бораётган туристик корхоналар банкрот деб топилиши мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан 1998 йил 28 августда қабул қилинга «Банкротлик тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонунига мувофиқ кредиторларнинг пул маблағлари бўйича талабларини тўла ҳажмда қондиришга, шу жумладан солиқлар, йиғимлар, бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга бошқа мажбурий тўловларни тўлашга қодир бўлмаган туристик корхоналар банкрот (иқтисодий жиҳатдан ночор) деб ҳисобланади. Бунда банкротликни хўжалик суди эътироф этган ва қарздорнинг ўзи ихтиёрий равишда ўзини тугатиш чоғида эълон қилган бўлиши керак. Хўжалик суди қарздор,

кредитор ва прокурор тақдим этган банкротлик тўғрисидаги ишларни кўриб чиқади. Суд банкротликни эътироф этгандан кейин ишончли (ваколатли) шахс тугатиш комиссиясининг кузатуви остида туристик корхонани тугатиш, шу жумладан, қарзларни узиш бўйича зарур ҳаракатларни амалга оширади.

Туристик корхонанинг бундай аҳволга олиб бормаслик учун унинг ликвидлилиги ва тўлов қобилияти мунтазам таҳлил қилиб борилиши ва баҳолаб турилиши керак. Ликвидлилик ва тўлов қобилиятининг яхшиланишига қуйидаги йўллар билан эришилади:

* маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш ҳажмини кўпайтириш;
* тугалланмаган ишлаб чиқариш ва тайёр маҳсулот қолдиқларини қисқартириш;
* дебиторлик ва кредиторлик қарзларини камайтириш ҳамда улар юзасидан муддати ўтказиб юборилган қарзларни тўлаш;
* ўз мажбуриятлари бўйича вақтида ҳисоб-китоб қилиш ҳамда муддати ўтказиб юборилган қарзларни тўлаш;
* жорий активлардаги ўз айланма маблағлари улушини кўпайтириш;
* айланма маблағлар айланиш тезлигини ошириш;

Ликвидлилик ва тўлов қобилияти даражаси яхшиланиши кўп жиҳатдан туристик корхонанинг молиявий барқарорлиги ва иқтисодий бақувватлигига ҳам боғлиқ бўлади.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Молиявий ҳолат, молиявий ресурслар, бухгалтерия баланси, пул захиралари, мулкий ҳолати, ликвидлилик, молиявий барқарорлиги, молиявий натижалар, молиявий ҳисобот, асосий маблағлар дастлабки қиймати ва эскириши, ликвидлилик коэффициенти, тўлов қобилияти.

Мавзу бўйича саволлар

1. Хўжалик юритувчи субъектларнинг маблағлари қандай муҳим вазифани бажаради?
2. Туристик корхона молиявий аҳволини таҳлил қилишнинг асосий вазифаси, категория ва кўрсаткичларни баҳолашда нималар ҳисобланади?
3. Дастлабки баҳолашдан келиб чиқиб туристик корхона раҳбари нималарни аниқлаши керак?
4. Корхонанинг молиявий ҳолати деб нимага айтилади?

5. Туристик корхона молиявий ҳолатини баҳолашда қандай молиявий ва иқтисодий кўрсаткичларни таҳлил қилиниши шарт?

6. Туристик корхонанинг ликвидлилигини баҳолаш учун бухгалтерия баланси асосида таҳлил қилинаётган нималарни ҳисоблаб чиқиши ва таққослаши зарур?

Мустақил ўрганиш учун топшириқлар

1. Молиявий барқарорлик коэффициентларини таҳлил қилиш

Т.с	Коэффициентлар	Ҳисоблаш формуласи	Меъёри	Йил бошига	Йил охирига	Нормадан фарқ (+,-)
А	Б	В	Г	1	2	3
1.	Молиявий мустақиллик коэффиценти	480:400	≥0.5			
2.	Молиявий қарамлик коэффициенти	400:480	≥2			
3.	Молиявий барқарорлик коэффициенти	480:770	≥1			
4.	Қарзга олинган ва ўз маблағлари нисбати коэффициенти	770:480	≤1			
5.	Амортизацияни жамғариш коэффициенти	$\frac{011+021}{010+020}$	≥0.5			
6.	Ўз айланма маблағлари билан таъминланиши коэффициенти	480+570+580-130:390	≥0.2			
7.	Ўз-ўзини молиялаштириш	$\frac{320}{012+100}$	-	•		
8.	Узоқ муддатга жалб қилинган қарз маблағлари	580+580:390+570+580	≤0.45			
9.	Асосий ва товар-моддий заҳира-	130+140:4000	≥0.5			

	ларнинг корхона мулкида тутган салмоғи					
10.	Жами мулкда асосий воситаларнинг улуши	130:140	≥0,3			
11.	Жорий активларни қарзга олинган капиталга нис-бати	390:770	≥1			
12.	Кредиторли ҳимоялаш коэффициенти	250+270. 1ш+ 110 .4 ш. 4 ш. :110 №4	-			
13.	Фоизни қоплаш коэффициенти	1 ш.240+ 4 ш. 110 : 4 ш.110	-			

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб корхонанинг молиявий барқарорлик коэффициентларини аниқланг. Жадвалга тегишли хулоса ёзиб таклифлар беринг.

2. Корхона баланси ликвидлигини таҳлили

Гуруҳлар	Актив	Баланс сатрлари	Йил бошиГа	Йил охири-га	Гуруҳлар	Пассив	Баланс сатрлари	Йил бошига	Йил охирига	Тўлов манбаларининг ортиқча ёки етишмаслиги	
										Йил бошига	Йил охирига
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
А1	Ўта тез пулга айланадиган активлар (2 ойгача)	320+370			П1	Зудлик билан тўланадиган мажбуриятлар (2 ойгача)	600-730-740				
А2	Тез сотиладиган актив-	210-211			П2	Қисқа муддатли	730+740				

	лар (2-6 ойгача)					мажбури-ятлар (2-6 ойгача)					
А3	Секин сотиладиган активлар (6 ойдан-1 йилгача)	039+140 +190+ 200+380 +110			П3	Узоқ мудатли (6 ойдан-1 йилгача)	490				
А4	Қийин сотиладиган активлар (1 йилдан ошиқ)	012+022 +100+ 111+211			П4	Доимий пассивлар (1 йилдан ошиқ)	480				
	Баланс А1+А2+А3+ А4					Баланс П1+П2+П3+ П4					

Топшириқ.

Ликвидлик кўрсаткичларини ҳисоблаб топинг ва уларни 39-жадвалда беринг. Жадвалга хулоса ёзиб тавсиялар беринг.

Баланснинг мутлоқ ликвидлигини таъминлаш учун бир йўла қуйидаги ҳолатга эришиш керак:

$$А1 \geq П1; \quad А3 \geq П3;$$
$$А2 \geq П2; \quad А4 \leq П4;$$

3. Тўлов қобилияти коэфициентларини ҳисоблаш усули

Т.с	Коэффициентлар	Ҳисоблаш формуласи	Меъёри	Йил бошига	Йил охирига	Меъёрдан фарқ (+,-)
А	1	2	3	4	5	6
1.	Мутлоқ тўлов қобилияти коэффициенти	$\frac{320+370}{600}$	≥0.2 ≤0.7			
2.	Оралиқ (муддатли) тўлов қобилияти коэффициенти	320+370+210 -211:600	≥07 ≤2.0			
3.	Жорий (умумий) тўлов қобилияти коэффициенти	$\frac{390}{600}$	≥2.0 ≤3.0			
4.	Қоплаш коэффициенти	$\frac{140}{600}$	≥1.0			

5.	Дебиторлик ва кредиторлик қарзлари нисбати коэффициенти	$\frac{210}{601}$	≤ 1.0			
6.	Қисқа муддатли мажбуриятларни ўз айланма маблағлар билан қоплаш коэффициенти	$\frac{480+570+580-130}{600}$	≥ 0.5			

Топшириқ. Корхонанинг тўлов қобилияти коэффициентларини ҳисоблаб топинг ва уларни жадвалда акс эттиринг. Жадвалга тегишли хулоса ёзиб тавсиялар беринг.

XIII БОБ. КОРХОНАНИНГ МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ МУАММОЛАРИ

13.1. Молиявий натижаларни таҳлил қилишнинг вазифалари ва маълумотлар манбаи

Мавзунинг мақсади - молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини, уларнинг «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»да ифодаланишини, ҳар бир кўрсаткичнинг аниқланиш йўлларини, молиявий натижаларнинг умумлашган кўрсаткичлари таҳлилини ёритишдан иборат.

Молиявий натижалар таҳлили молиявий таҳлилнинг таркибий қисми ҳисобланади. Ушбу мавзуни таҳлил қилишда бевосита корхонанинг охирги натижаси, яъни фойда ва рентабелликни ифодаловчи кўрсаткичлари ўрганилади. Аммо ушбу кўрсаткичлар бозор муносабатлари шароитида бир қанча омиллар таъсирида, кўпгина манбалар ҳисобидан шаклланади. Шу туфайли, корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлилининг кўлами анча кенгайган.

Молиявий натижаларни таҳлил қилиш, энг аввало, сотилган маҳсулотни ўрганишдан бошланади. Барча харажатларни қоплаб даромад олишни таъминлайдиган кўрсаткич бу сотилган маҳсулот учун тушган пул тушумидир. Ундан қўшилган қиймат солиғи, акцизларни тўлаб соф тушумни аниқлаш мумкин.

Демак, молиявий натижаларнинг асосий манбаси, бу сотишдан тушган тушумдир. Шу туфайли ушбу кўрсаткич молиявий натижалар ўзгаришига таъсир қилувчи омил сифатида қаралиши лозим.

Навбатдаги бажариладиган амал сотишдан тушган ялпи молиявий натижани аниқлашдан иборатдир. Бу учун сотишдан олинган соф тушумдан унинг ишлаб чиқариш таннархини айириш кифоя. Демак, молиявий натижалар таркибида маҳсулотни (иш, хизматни) ишлаб чиқариш харажатлари ҳам ифодаланади. Лекин ушбу кўрсаткич таҳлилда молиявий натижаларга таъсир қилувчи омиллар сифатида қаралади.

Корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар таркибида сотиш харажатлари, маъмурий харажатлар ва асосий фаолиятнинг бошқа жараёнларидан олинадиган даромадлари ва қилинадиган харажатларини ифодаловчи кўрсаткичлари ҳам мавжуд.

Ушбу харажатлар (даромадлар) сотишдан тушган ялпи молиявий натижадан чегирилиб асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижасини келтириб чиқариш мумкин.

Кўриниб турибдики, кўрсаткичларнинг кўлами кенгайиши билан уларга таъсир қилувчи омиллар ҳам кенгайиб бормоқда. Демак, молиявий натижаларнинг шаклланишидаги ўзаро боғлиқлик ҳам мураккаблашиб бормоқда.

Бозор муносабатлари шароитида корхонанинг молиявий натижаси бевосита унинг молиявий фаолиятига ҳам боғлиқ қолмоқда. Шу туфайли бир қанча кўрсаткичлар корхонанинг молиявий фаолияти билан боғлиқ кўрсаткичлардир. Булар жумласига, уюшма ва шуъба корхоналаридан олинган двидендлар, бошқа олинган двидендлар, уюшма ва шуъба корхоналаридан олинган ва берилган қарзлар бўйича фоизлар, бошқа тўланган ва олинган фоизлар, валюта курси фарқи, молиявий фаолият бўйича бошқа даромад ва харажатлар киради. Ушбу кўрсаткичларни корхонанинг асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаларига қўшиб корхона умумхўжалик фаолиятининг молиявий натижаси аниқланади. Ушбу кўрсаткич корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг тўртинчиси бўлиб ҳисобланади. Эркин иқтисодиёт шароитида молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар таркибига фавқулотда олинадиган фойда ва тўланадиган зарарнинг ҳам бўлиши мумкин экан. Агар олдинги кўрсаткичга ушбу омил таъсири инобатга олинса корхона молиявий натижаларини ифодаловчи навбатдаги кўрсаткич - солиқ тўланганга қадарги умумий молиявий натижа келиб чиқади.

Энди улар таркибидан соф фойдани аниқлаб олиш учун мазкур кўрсаткичдан даромад (фойда) солиғи ҳамда бошқа солиқ ва ажратмаларни айириб ташлаш лозим.

Ушбу жараён ҳар бир корхонанинг «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот» (ОКУД бўйича 2-шакл)ида ўз аксини топади. Шу туфайли молиявий натижаларни таҳлил қилганда асосий манба сифатида ушбу ҳисобот олинади. Шу билан бирга таҳлил жараёнида корхонанинг «Бухгалтерия баланси» (1-шакл), «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар ҳақида маълумотнома» (2а-шакл), «Асосий воситалар ҳаракати тўғрисидаги маълумотнома» (3-шакл), «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот» (4-шакл), «Хусусий капитал тўғрисидаги ҳисобот» (5-шакл), «Молиявий-иқтисодий ҳолат бўйича маълумотнома» (2б шаклга 1 илова) каби ҳисоботлари, маълумотлари ва ҳисоб-китоблари қўлланилади.

Ушбу маълумотлардан корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини шакллантириш мумкин.

Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг бир-бирига боғлиқлиги қуйидагича ифодаланади.



Таҳлил жараёнида ушбу боғлиқликнинг ҳамма тизими ўрганилади. Бу унинг вазифасини тўғри белгилаб олишни тақозо қилади. Корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларни таҳлил қилиш вазифаси қуйидагилардан иборат:

* молиявий натижаларни ифодаловчи барча кўрсаткичларнинг тўғри аниқланганлигини текшириш;
* молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг ҳисобот давридаги ўзгаришига баҳо бериш;
* ушбу кўрсаткичларнинг ҳар бирига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаш;
* молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг бир-бирига боғлиқлигини аниқлаш ва уларнинг соф фойда ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш;
* рентабеллик кўрсаткичларига баҳо бериш;
* унинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш;
* фойда ва рентабелликни оширишнинг ички имкониятларини ахтариб топиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш.

Ушбу вазифани бажариш корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаб олишни тақозо қилади.

13.2. Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими

Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар тизими унинг даромадлари, фойдаси ва рентабеллиги билан боғлиқ кўрсаткичлардир. Булар қуйидагилардан иборат:

Даромадлар

1. Сотишдан олинган даромад
2. Асосий фаолиятдан олинган даромад
3. Молиявий фаолиятдан олинган даромад

4. Фавқулотдаги (тасоддифий) даромад.

Фойда турлари

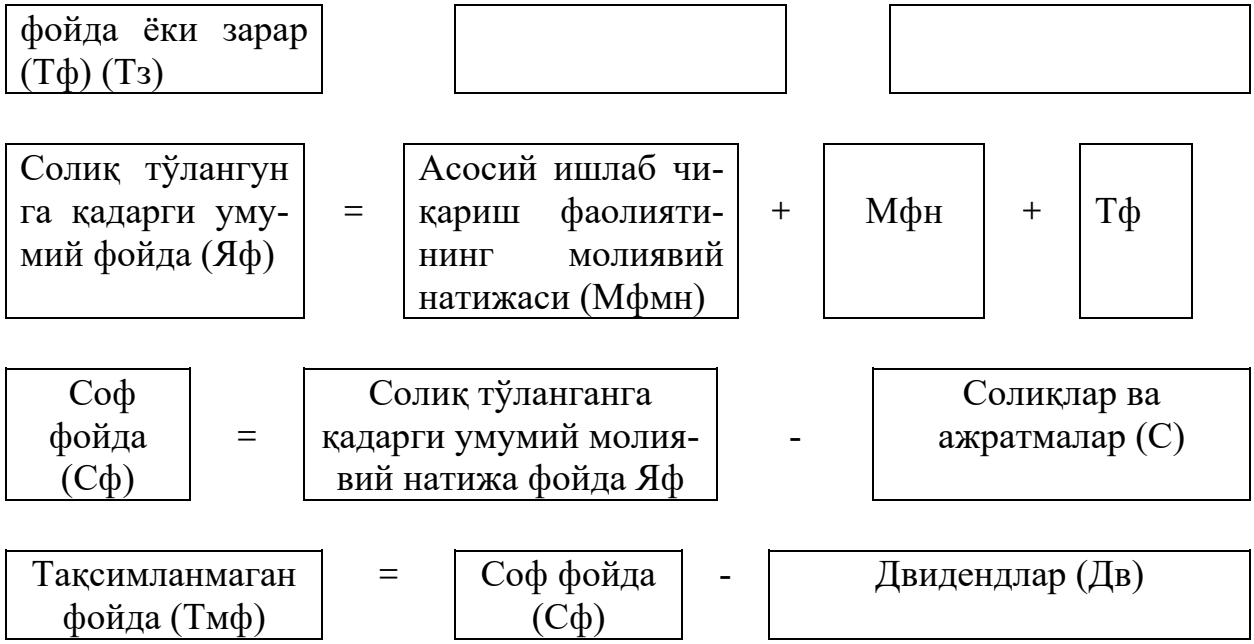
1. Сотишдан олинган фойда
2. Асосий фаолиятдан олинадиган фойда (зарар)
3. Молиявий фаолиятдан олинадиган фойда (зарар)
4. Фавқулотдаги (тасоддифий) фойда (зарар)
5. Солиқ тўланганга қадарги фойда
6. Соф фойда

Рентабеллик кўрсаткичлари

1. Иқтисодий салоҳият рентабеллиги
2. Молиявий салоҳият рентабеллиги
3. Ўз маблағлари рентабеллиги
4. Барча активлар рентабеллиги
5. Хусусий капитал рентабеллиги
6. Сотилган маҳсулотнинг рентабеллиги
7. Акциянинг рентабеллиги
8. Таҳлил мақсадига мос бошқа рентабеллик кўрсаткичлари.

Ушбу гуруҳларда келтирилган молиявий натижаларни ифодаловчи муҳим кўрсаткичларни аниқлаш усулини қуйидаги чизмада кўриб чиқиш мумкин (13.1.-чизма).

Сотишдан тушган ялпи молиявий натижа (Ямн)	=	Маҳсулотни (иш, хизматни) сотишдан келган соф тушум (Ст)	-	Сотилган маҳсулот (иш, хизмат) таннархи (Тн)		
Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявийнатижаси (Мфмн)	=	Ямн	-	Давр харажатлари (Дх)	+	Бошқа операцион даромадлар (Бд)
Молиявий фаолият натижа си (Мфн)	=	Молиявий фаолиятдан келган даромадлар (Мфд)	-	Молиявий фаолиятга кетган харажатлар (Мфх)		
Тасоддифий (фавқулотда)	=	Тасоддифий даромад (Тд)	-	Тасоддифий харажат (Тх)		



13.1. - расм. Туристик фирмаларда молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш йўллари

Ушбу чизмалардаги кўрсаткичларни молиявий ҳисоботнинг 2 шаклига «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот»га асосан корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг ҳисобот йилидаги ҳолатини аниқлаш усулларини кўриб чиқиш мумкин:

Ямн (852,8) = Ст (5694,5) - Тн (4841,7)

Афмн (711,7) = Ямн (852,8) - Дх (98,3 + 80,0) + Бд (37,2)

Мфн (80,4) = Дб 4,7 + Шк 2,9 - Бтф 27,5 + Вкф 7,1 + Бмф 93,2

Яф (800,4) = Афмн (711,7) + Мфн (80,4) + Тф (8,3)

Сф (496,2) = Яф (800,4) - С (248,5 + 55,7)

Тмф (396,2) = Сф (496,2) - Дв (100,0)

Ушбу кўрсаткичларни корхонанинг молиявий натижалари тўғрисидаги ҳисоботидан олиш мумкин. Унинг шакли 13.1-жадвалда келтирилган.

13.1-жадвал

Молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот

Кўрсаткичлар	Сатр рақам-лари	Ўтган йилнинг шу даврида		Ҳисобот даврида	
		Даромад-лар (фойда)	Харажат-лар (зарур)	Даромад-лар (фойда)	Харажат-лар (зарар)
1	2	3	4	5	6
Маҳсулот (иш, хизмат) сотишдан тушган тушум	010	5728,6	х	6883,6	х
Қўшилган қиймат солиғи	020	х	799,1	х	831,3
Акцизлар	030	х	346,2	х	357,8
Сотишдан олинган соф тушум (даромад) (010-020-030)	050	4583,3	х	5694,5	х
Сотилган маҳсулот (иш, хизмат)ларнинг таннархи	060	х	3951,2	х	4841,7
Сотишдан тушган ялпи молиявий натижа (050-060)	070	632,1		852,8	
Сотиш харажатлари	080	х	85,4	х	98,3
Маъмурий харажатлар	090	х	67,0	х	80,0
Асосий фаолиятнинг бош-қа жараёнларидан даром-адлари ва харажатлари	100	31,3		37,2	
Асосий ишлаб чиқа-риш фаолиятининг молиявий натижаси (фойда ёки зарар) (070-080-090-100)	110	511,0		711,7	
Уюшма ва шўъба корхоналаридан олин-ган двидендлар	120		х		х
Бошқа олинган двидендлар	125	3,5	х	4,7	х

Уюшма ва шўба корхоналаридан олинган ва берилган қарзлар бўйича фоизлар	130	4,2		2,9	
Бошқа тўланган ва олинган фоизлар	135		21,6		27,5
Валюта курси фарқи	140	5,8		7,1	
Молиявий фаолият бўйича бошқа даромадлар ва харажатлар	145	79,3		93,2	
Умумхўжалик фаолиятининг молиявий натижаси (фойда ва зарар) 110+125 +130-135+140+145)	150	582,2		792,1	
Фавқулотдаги (тасодифий) фойда ва зарар	160	11,4		8,3	
Солиқ тўланганга қадарги умумий молиявий натижа (фойда) (150+160)	170	593,6		800,4	
Фойдадан (даромаддан) солиқ	180	x	200,0	x	248,5
Бошқа солиқлар, тўловлар ва ажратмалар	190	x	25,6	x	55,7
Ҳисобот давридаги соф фойда (170-180-190)	200	368,0		496,2	

Ушбу жадвал маълумотларида корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг икки йиллиги келтирилган. Ушбу маълумотлар мазкур кўрсаткичларни таҳлил қилиш учун асосий манба бўлиб хизмат қилади. Шу туфайли иқтисодий таҳлил жараёнида мазкур ҳисобот шаклларида кенг фойдаланилади. Чунки корхонани бошқариш таҳлил натижасида амалга оширилганлиги туфайли ҳисоботларда ифодаланадиган кўрсаткичларнинг ҳаққоний бўлишини таъминлаш лозим. Шундагина кўзланган мақсадга ўз вақтида эришилади.

13.3. Туристик фирмаларда молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар умумий ҳажмининг таҳлили

Молиявий натижаларни ифодаловчи даромадлар ва фойда билан боғлиқ кўрсаткичларга ҳисобот бўйича 8 та кўрсаткич киради. Туристик фирмалар молиявий натижаларини таҳлил қилганда, энг аввало, ушбу кўрсаткичларнинг ўзгаришини аниқлаш лозим. Бу учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қилиш мумкин (13.2. - жадвал).

13.2 - жадвал

Туристик фирманинг ҳисобот йилида олган даромадларини асосий турлари бўйича таҳлил қилиш (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+,-)	Ўсиш суръати, %
1. Маҳсулот (иш, хизмат)ни сотишдан тушган тушум (Ят)	5728,6	6883,6	+115,5	120,2
2. Сотишдан олинган соф тушум (даромад) (Ст)	4583,3	5694,5	+1111,2	124,3
3. Сотишдан тушган ялпи молиявий натижа (Ямн)	632,1	852,8	+220,7	134,9
4. Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг мо-лиявий натижаси (фойда ёки зарар) (Афмн)	511,0	711,7	+200,7	140,6
5. Умумхўжалик фаолият-нинг молиявий натижаси (Мфн)	582,2	792,1	+209,9	136,1
6. Фавқулотдаги (тасод-дифий) фойда ва зарар (Тф)	11,4	8,3	-3,1	72,8
7. Солиқ тўланганга қадарги умумий фойда (5қ+6қ) (Яф)	593,6	800,4	+206,8	134,8
8. Соф фойда (Сф)	368,0	496,2	+128,2	134,8

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, маҳсулот (иш, хизмат)ни сотишдан тушган тушум, яъни молиявий

натижаларни шаклантирувчи асосий кўрсаткич шу таҳлил қилинаётган йилда 120,2 % ошган. Бироқ, сотишдан олинган соф тушумнинг ўсиш суръати ундан ҳам кўпроқ, яъни 124,3 % ни ташкил қилади. Бу ҳолат кўрсатадики, корхона тўлайдиган солиқларнинг ўсиш суръати маҳсулотни (иш, хизматни) сотишдан тушган тушумга нисбатан анча кам бўлган. Шу даврда унинг миқдори 103,8 % ни [(831,3 + 357,8) . 100 : (799,1 + 346,2)] ташкил қилади.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки ҳисобот даврида маҳсулотнинг (иш, хизматнинг) таннархи ўтган йилга нисбатан ошган, лекин, ўсиш суръати сотишдан олинган соф тушумнинг ўзгариш суръатига нисбатан анча кам бўлган. Бу мазкур даврда 122,3 % ни (4841,7:3951,2 . 100) ташкил қилган. Натижада сотишдан тушган ялпи молиявий натижанинг ўсиш суръати 134,9 % ни ташкил қилган. Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг ўсиш суръати бир-бирига нисбатан ошиб боришини ижобий ҳолат сифатида баҳолаш мумкин.

Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси ҳам шу ҳисобот даврида 140,6 % ўсган. Бу кўрсаткичнинг миқдори ҳам олдинги кўрсаткичларга нисбатан юқори. Демак, ушбу кўрсаткични шакллантиришда иштирок этадиган сотиш ва маъмурий харажатлар ҳам анча тежалганлигидан далолат беради. Ҳақиқатда ушбу харажатларнинг ўсиш суръати мазкур таҳлил даврида 116,8 % ни [(98,3+80,0) . 100 : 85,4 + 67,0)] ташкил қилади.

Корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан умумхўжалик фаолиятининг молиявий натижаси бироз олдингисига нисбатан камайган. Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси 140,6 % ўсган бир пайтда ушбу кўрсаткичнинг ўсиш суръати 136,1 % ни ташкил қилади. Бу ўзгариш мазкур кўрсаткични шакллантирувчи омиллар эвазига амалга ошган. Хусусан, корхона оладиган дивидендлар, берилган қарзлар учун олинадиган фоизлари, валюта курсидан олинадиган фарқ, молиявий фаолият бўйича бошқа даромадлар (харажатлар) ўсишига қарамасдан уларнинг ўзгариш суръати бироз паст бўлган. Ушбу кўрсаткичларнинг ўсиш суръати ҳаммасини жамлаганда 88,6 % ни

[(3,5 + 4,2 - 21,6 + 5,8 + 79,3) . 100 : (4,7 + 2,9 - 27,5 + 7,1 + 93,2)] ташкил қилади, яъни ўтган йилга нисбатан 11,4 % га кам бўлган.

Ҳисобот даврида корхонада олинган тасоддифий фойда ўтган йилга нисбатан 27,2 % кам бўлган (100,0-72,8). Натижада солиқ тўланганга қадарги умумий фойданинг ҳам ўсиш суръати (134,8 %) ўзидан олдинги кўрсаткичга нисбатан (136,1 %) паст бўлган. Шу ҳисобот йилида фойдадан (даромаддан) тўланадиган солиқ ставкасининг ўзгармай қолганлиги соф фойда ўзгариш суръатига таъсир қилмаган. Натижада ушбу кўрсаткичнинг ҳам ўсиш суръати 134,8 % ни ташкил қилган.

Кўриниб турибдики, молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар бир-бири билан чамбарчас боғлиқ экан. Бу боғлиқлик корхона рентабеллигини аниқлаш жараёнида ҳам яққол номоён бўлади.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Молиявий ҳолат, молиявий ресурслар, бухгалтерия баланси, пул захиралари, мулкий ҳолати, ликвидлилик, молиявий барқарорлиги, молиявий натижалар, молиявий ҳисобот, асосий маблағлар дастлабки қиймати ва эскириши, ликвидлилик коэффициенти, тўлов қобилияти.

Мавзу бўйича саволлар

1. Хўжалик юритувчи субъектларнинг маблағлари қандай муҳим вазифани бажаради?
2. Туристик корхона молиявий аҳволини таҳлил қилишнинг асосий вазифаси, категория ва кўрсаткичларни баҳолашда нималар ҳисобланади?
3. Дастлабки баҳолашдан келиб чиқиб туристик корхона раҳбари нималарни аниқлаши керак?
4. Корхонанинг молиявий ҳолати деб нимага айтилади?
5. Туристик корхона молиявий ҳолатини баҳолашда қандай молиявий ва иқтисодий кўрсаткичларни таҳлил қилиниши шарт?
6. Туристик корхонанинг ликвидлилигини баҳолаш учун бухгалтерия баланси асосида таҳлил қилинаётган нималарни ҳисоблаб чиқиши ва таққослаши зарур?

XIV БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ФОЙДА КЎРСАТКИЧЛАРИ ТАҲЛИЛИ

14.1. Турфирмаларда фойда кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари

Турфирмаларда молиявий натижалар таҳлили молиявий таҳлилнинг таркибий қисми ҳисобланади. Ушбу мавзуни таҳлил қилишда бевосита корхонанинг охирги натижаси, яъни фойда ва рентабелликни ифодаловчи кўрсаткичлари ўрганилади. Аммо ушбу кўрсаткичлар бозор муносабатлари шароитида бир қанча омиллар таъсирида, кўпгина манбалар ҳисобидан шаклланади. Шу туфайли, корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар таҳлилининг кўлами анча кенгайган.

Молиявий натижаларни таҳлил қилиш, энг аввало, сотилган маҳсулотни ўрганишдан бошланади. Барча харажатларни қоплаб даромад олишни таъминлайдиган кўрсаткич бу сотилган маҳсулот учун тушган пул тушумидир. Ундан қўшилган қиймат солиғи, акцизларни тўлаб соф тушумни аниқлаш мумкин.

Демак, молиявий натижаларнинг асосий манбаси, бу сотишдан тушган тушумдир. Шу туфайли ушбу кўрсаткич молиявий натижалар ўзгаришига таъсир қилувчи омил сифатида қаралиши лозим.

Навбатдаги бажариладиган амал сотишдан тушган ялпи молиявий натижани аниқлашдан иборатдир. Бу учун сотишдан олинган соф тушумдан унинг ишлаб чиқариш таннархини айириш кифоя. Демак, молиявий натижалар таркибида маҳсулотни (иш, хизматни) ишлаб чиқариш харажатлари ҳам ифодаланади. Лекин ушбу кўрсаткич таҳлилда молиявий натижаларга таъсир қилувчи омиллар сифатида қаралади.

Корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар таркибида сотиш харажатлари, маъмурий харажатлар ва асосий фаолиятнинг бошқа жараёнларидан олинадиган даромадлари ва қилинадиган харажатларини ифодаловчи кўрсаткичлари ҳам мавжуд. Ушбу харажатлар (даромадлар) сотишдан тушган ялпи молиявий натижадан чегирилиб асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижасини келтириб чиқариш мумкин.

Бозор муносабатлари шароитида корхонанинг молиявий натижаси бевосита унинг молиявий фаолиятига ҳам боғлиқ қолмоқда. Шу туфайли бир қанча кўрсаткичлар корхонанинг молиявий фаолияти билан боғлиқ

кўрсаткичлардир. Булар жумласига, уюшма ва шуъба корхоналаридан олинган двидендлар, бошқа олинган двидендлар, уюшма ва шуъба корхоналаридан олинган ва берилган қарзлар бўйича фоизлар, бошқа тўланган ва олинган фоизлар, валюта курси фарқи, молиявий фаолият бўйича бошқа даромад ва харажатлар киради. Ушбу кўрсаткичларни корхонанинг асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаларига қўшиб корхона умумхўжалик фаолиятининг молиявий натижаси аниқланади. Ушбу кўрсаткич корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларнинг тўртинчиси бўлиб ҳисобланади. Эркин иқтисодиёт шароитида молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлар таркибига фавқулотда олинадиган фойда ва тўланадиган зарарнинг ҳам бўлиши мумкин экан. Агар олдинги кўрсаткичга ушбу омил таъсири инобатга олинса корхона молиявий натижаларини ифодаловчи навбатдаги кўрсаткич - солиқ тўланганга қадарги умумий молиявий натижа келиб чиқади.

Энди улар таркибидан соф фойдани аниқлаб олиш учун мазкур кўрсаткичдан даромад (фойда) солиғи ҳамда бошқа солиқ ва ажратмаларни айириб ташлаш лозим.

Ушбу жараён ҳар бир корхонанинг «Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот» (ОКУД бўйича 2-шакл)ида ўз аксини топади. Шу туфайли молиявий натижаларни таҳлил қилганда асосий манба сифатида ушбу ҳисобот олинади. Шу билан бирга таҳлил жараёнида корхонанинг «Бухгалтерия баланси» (1-шакл), «Дебиторлик ва кредиторлик қарзлар ҳақида маълумотнома» (2а-шакл), «Асосий воситалар ҳаракати тўғрисидаги маълумотнома» (3-шакл), «Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисобот» (4-шакл), «Хусусий капитал тўғрисидаги ҳисобот» (5-шакл), «Молиявий-иқтисодий ҳолат бўйича маълумотнома» (2б шаклга 1 илова) каби ҳисоботлари, маълумотлари ва ҳисоб-китоблари қўлланилади.

Ушбу маълумотлардан корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимини шакллантириш мумкин.

Молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг бир-бирига боғлиқлиги қуйидагича ифодаланади.

Таҳлил жараёнида ушбу боғлиқликнинг ҳамма тизими ўрганилади. Бу унинг вазифасини тўғри белгилаб олишни тақозо қилади. Корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларни таҳлил қилиш вазифаси қуйидагилардан иборат:

* молиявий натижаларни ифодаловчи барча кўрсаткичларнинг тўғри аниқланганлигини текшириш;

* молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг ҳисобот давридаги ўзгаришига баҳо бериш;

* ушбу кўрсаткичларнинг ҳар бирига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаш;

* молиявий натижаларни ифодаловчи кўрсаткичларнинг боғлиқлигини аниқлаш ва уларнинг соф фойда ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш;

* рентабеллик кўрсаткичларига баҳо бериш;

* унинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш;

* фойда ва рентабелликни оширишнинг ички имкониятларини ахтариб топиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш.

Ушбу вазифани бажариш корхона молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаб олишни тақозо қилади.

Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида фойда категорияси мазмун ва моҳияти жиҳатидан тубдан ўзгарди. Бу ўзгаришлар қўйидаги ҳолатларда намоён бўлмоқда.

1. Фойда олдин фақат давлат, меҳнат жамоаси манфаатини ифода этган бўлса, ҳозирда, энг аввало, мулкдор, инвестор, акциядорлар, меҳнат жамоаси, ишлаб чиқаришда (иш бажаришда, хизмат кўрсатишда) иштирок этаётган ходимлар ва ниҳоят, давлат манфаатини ўзида ифода этади. Чунки мулк олдин фақат давлатники бўлган бўлса эндиликда кўпмулкчиликка асосланган иқтисодиёт вужудга келди.

2. Олдин фойда фақат моддий ишлаб чиқариш соҳасида яратилиши инобатга олинган бўлса, эндиликда у ишлаб чиқариш билан бирга тижорат, хизмат кўрсатиш, иш бажариш, молиявий фаолият соҳаларида ҳам яратилмоқда.

3. Олдин фойданинг шаклланиши ялпи даромаддан (сотилган маҳсулот ҳажмида барча харажатларни (таннархни) айириш йули билан шаклланган бўлса, ҳозир фаолият турига қараб унинг ҳам шакли кўпайди: умухўжалик фойдаси, асосий фаолият фойдаси, молиявий фаолият фойдаси, тасоддифий фойда ва ҳ.к.

Шу туфайли фойда категориясини назарий жиҳатдан тўлиқ ўрганиш учун корхонанинг ялпи маҳсулоти, товар маҳсулоти, сотилган маҳсулот, ялпи даромад, истеъмол жамғармаси, жамғариладиган жамғарма, соф даромад, ялпи фойда, соф фойда каби иқтисодий категорияларни бир-бири билан узвий боғлиқ равишдв ўрганиш мақсадга мувофиқдир. Уларнинг иқтисодий мазмунини очиб бериш учун ҳар бирига қисқача тўхталиш лозим.

Корхонанинг ялпи маҳсулоти деганда маълум бир ҳисобот даврида (ой, чорак, йил) ишлаб чиқарилган истеъмол қийматининг пулда ифодаланган мажмуи тушунилади. Олдин у корхонада ишлаб чиқарилган давлат мулки эди. Эндиликда эса корхонада (фирмада) ишлаб чиқарилган мулкдорнинг мулкидир.

Корхонанинг ялпи маҳсулоти қиймати нуқтаи назаридан иккига бўлинади. Ишлаб чиқариш воситалари ишлатилган қисмини қоплашга кетадиган қийматга (с) ва янгидан яратилган қийматга (v+m). Демак корхонанинг ялпи маҳсулотини (М) қўйидагича ифодалаш мумкин экан:

М=с+v+m

Корхонанинг ялпи даромади (ЯД) унинг ялпи маҳсулотидан ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланганлик учун, уни қоплашга кетган қийматини айриш йули билан аниқланади:

ЯД=М-с ёки

ЯД=(с+v+m)-с;

Демак, бу формуладан кўриниб турибдики корхонанинг ялпи даромади, унда янгидан яратилан қийматга тенг экан:

ЯД=v+m:

Буни корхонанинг соф маҳсулоти ҳам деб атайдилар. Корхонада янги яратилган қиймат ҳам, соф маҳсулот ҳам жонли меҳнат натижасидир. Биринчиси унинг натурал, иккинчиси эса қийматда ифодаланишини билдиради.

Корхонанинг ялпи даромади иқтисодий категория сифатида бир қанча турларга эга. Булар жумласига яратилган, сотилган ва фойдаланилган ялпи даромадлар киради.

Корхонанинг яратилган ялпи даромади (Яд) деганда унда банд бўлган ходимларнинг жонли меҳнати билан янгидан яратилган барча маҳсулот қиймати тушунилади. Юқорида таъкидланганидек, корхонанинг ялпи даромади унда банд бўлган холдимлар меҳнат ҳақи (v) ва фойдасидан (m) иборатдир. Ушбу маҳсулотнинг бир қисми иш ҳақидан солиқ ва бошқа ажратмалар сифатида давлатга кетади (ЯДд), бир қисми эса баҳо таъсирида бошқа корхоналарга ўтади (Ядбк). Қолган қисми корхонанинг сотишдан ялпи даромадини (Ядс) ташкил қилади. Демак, уни қўйидагича ифодалаш мумкин:

Ядс=(v+m)-Ядд-Ядбк

Корхонанинг сотишдан ялпи даромади бевосита маҳсулотни (иш,хизматни) сотишдан тушган тушум эвазига шаклланади. Шунингдек, бир қисми унинг натурал ҳолда сотишга чиқарилмасдан тақсимланиши

эвазига ҳам шаклланади. Бунга жуда кўп мисолларни қишлоқ хўжалиги корхоналарида кўриш мумкин. Масалан, ишлаб чиқилган ғалланинг бир қисмини ўзига уруқчилик учун қолдирса бу маҳсулотлар олди-сотди операцияларисиз корхонанинг сотишдан ялпи даромадини ташкил қилади.

Корхонанинг сотишдан олинадиган ялпи даромади корхона билан давлат ўртасида яна тақсимланади. Натижада, ялпи даромаднинг бир қисми даромад (фойда) солиғи сифатида, давлат ихтиёрига ўтказилади. Қолган қисми корхонанинг эҳтиёжи учун ишлатилади. Ялпи даромаднинг айнан шу қисми ***фойдаланилган ялпи даромадни*** ташкил қилади:

Ядф=Ядс-Сс

Бунда Сс - солиқ суммаси.

Корхонанинг фойдаланилган ялпи даромади муҳим аҳамиятга эга. Унинг сотишдан олинадиган ялпи даромадда улуши қанча кўп бўлса корхонанинг ўз фаолиятини кенгайтириши учун муҳим аҳамиятга эга. Агар ушбу даромаднинг аксарият қисми солиқ суммаси шароитида давлат бюджетига ўтказилса корхонанинг кенгайиши учун имконият кам бўлади. Аммо бу усул макроиқтисодий барқарорликни таъминлаш учун асосий омил саналади.

Корхонанинг ялпи даромади иқтисодий моҳиятига кўра 2 гуруҳга бўлинади: зарурий маҳсулот, қўшилган маҳсулот. Уларнинг фойдаланиши нуқтаи назаридан истеъмол фонди ва жамғарма фондига бўлинади.

Корхонанинг истеъмол фонди (жамғармаси) таркибига қўйидагиларни киритиш мумкин:

* иш ҳақи фондини шакллантириш;
* ижтимоий суғурта ва пенсия жамғармасига ажратмалар;
* маданий-маъмурий тадбирларга ажратмалар;
* моддий рағбатлантириш ва моддий ёрдам жамғармаларига ажратмалар.

Корхонанинг жамғарма фонди (жамғармаси) қўйидаги гуруҳларга бўлиниши тан олинган.

* асосий воситаларни кўпайтиришга;
* айланма маблағларни кўпайтиришга;
* захира ва суғурта жамғармаларига (фондларга) ажратмалар.

Агар ялпи даромаддан иш ҳақи жамғармасини айирсак қолган қисми корхонанинг ***соф даромади*** бўлиб ҳисобланади.

Корхонанинг соф даромади ҳам икки гуруҳга бўлинади. Бир қисми давлат бюджетига тушиб шу орқали ижтимоий истеъмолни қондиришга хизмат қилса; иккинчи қисми, бевосита корхонада қолиб ходимларнинг эҳтиёжини қондиришга хизмат қилади.

Корхонанинг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимида ялпи ва соф даромадлар билан бирга фойда кўрсаткичи ҳам муҳим ўрин эгаллайди. Фойда иқтисодий категория сифатида товар-пул муносабатларининг вужудга келиши билан вужудга келган ва бозор муносабатлари шароитида унинг аҳамияти янада ошмоқда. Шу туфайли ушбу иқтисодий категорияни назарий ва амалий жиҳатдан таҳлил қилиш ҳаётий эҳтиёжга айланмоқда.

Корхонанинг фойдаси бухгалтерия хисоботи маълумотлари буйича бир қанча турларга бўлинади. Бу масаланинг амалий жиҳати. Назарий жиҳатдан уни икки турга бўлиш мумкин: ялпи фойда ва соф фойда.

Корхонанинг ялпи фойдаси деганда маҳсулотни (иш, хизматни) сотишдан тушган соф тушумдан уни ишлаб чиқариш (сотиш)га кетган харажатлар айрилади. Бу учун қўйидаги формулани қўллаш мумкин:

Яф=Стуш - Тн

Бу ерда ***Яф - ялпи фойда;***

Стуш - соф тушум;

Тн - таннарх.

Ушбу кўрсаткич соф фойданиннг асосий манбаидир. Уни аниқлаш учун корхонанинг ялпи фойдасидан давлатга тўланадиган солиқлар ва турли ажратмалар (СТА) чиқарилиб ташланади. Бу қўйидагича аниқланади:

Сф=Яф - СТА

Демак, корхонанинг соф фойдаси деганда ялпи фойданинг давлат бюджетига тўланадиган солиқлар ва турли ажратмалар чиқариб ташлангандан кейинги қисми тушунилади.

Корхонанинг соф фойдаси унинг молиявий-хўжалик фаолияти умумий натижасининг охирги босқичида намоён бўладиган иқтисодий категориядир. Ушбу кўрсаткичнинг миқдори жуда кўп кўрсаткичлар ўзгариши натижасида шаклланади. Шу жиҳатдан ҳам унинг шаклланиши ўта мураккаб жараён ва босқичлар натижасида содир бўлади. Бу эса унинг иқтисодий табиатига ҳам таъсир қилади. Шу туфайли фойда категорияси энг қийин ва мураккаб иқтисодий категориялардан бири бўлиб ҳисобланади.

Корхонанинг соф фойдаси корхонанинг ихтиёрига қолдирилади ва унинг ички имкониятларини қондириш учун фойдаланилади.

Корхонанинг фойдаси иқтисодий категория сифатида ишлаб чиқариш ва товар-пул муносабатларини ўзида акс эттиради. Чунки у маҳсулотни ишлаб чиқаришда яратилса, унинг мавжудлиги сотилгандан кейин намоён бўлади. Маҳсулот сотилмаса фойда ҳақида гап бўлиши мумкин эмас. У сотилиб корхонага тушган пул қилинган харажатларни қоплаб ортиқча пул ҳосил қилсагина фойдага эришган ҳисобланади. Шу туфайли фойда жуда кўп омиллар эвазига шаклланади ва ўзгаради.

Бу омиллар қуйидагилардан иборат:

1. Бозор муносабатлари шароитида баҳонинг ўзгариши фойда суммасига катта таъсир қилади.
2. Инфляция даражаси ҳам фойданинг номинал қийматини ўзгартиради.
3. Корхона соф даромадининг корхона ва давлат ўртасидаги тақсимланиш насбати.
4. Меҳнат унумдорлиги.
5. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми, ассортименти ва таркибий тузилишининг ўзгариши.
6. Асосий ва айланма маблағларнинг самарадорлиги ва айланиш тезлиги кабилар.

Ушбу омиллар таъсирини назарий ва амалий жиҳатдан тадқиқ қилиш ва ўрганиш лозим, чунки ушбу ички омилларни ишга солиш ортиқча маблағ талаб қилмаган ҳолда кўп самарага эришишни таъминлайди.

Корхона фойдасини назарий жиҳатдан ўрганиш жараёнида унинг функцияларини ҳам қараб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида корхона фойдаси қуйидаги фонкцияларни бажаради:

1. Баҳолаш функцияси.
2. Тақсимлаш функцияси.
3. Назорат функцияси.
4. Рағбатлантириш функцияси.

Тадқиқот жараёнида уларнинг ҳар бирига алоҳида тўхталиш мақсадга мувофиқдир, чунки иқтисодий адабиётларда корхона фойдасининг функцияси иқтисодий категория сифатида деярли тадқиқ қилинмаган.

Фойданинг баҳолаш функцияси корхонанинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятининг натижасини баҳолашда намоён бўлади. Корхона фаолияти фойда билан якунланса демак, ижобий. Лекин унинг даражасига қараб самарадорлигини аниқлаш мумкин. Шу туфайли ҳар қандай корхонанинг молиявий-хўжалик фаолиятини баҳолашда эришилган натижа ўтган давр, режа кўрсаткичлари билан солиштирилади ва унинг таннархга, маҳсулотга, активларга, салоҳиятга нисбатан даражалари аниқланади. Шундагина фойда ва унинг даражаси ҳақида охирги хулосага келиш мумкин.

Фойданинг тақсимлаш функцияси ҳам бозор муносабатлари шароитида муҳим аҳамиятга эга. Чунки у яратилган қўшимча қийматга корхона билан давлат бюджети ва мулкдорлар, корхона билан унда ишлайдиган ходимлар, корхона билан тармоқ, турли бирлашмалар ва соҳалар ўртасида тақсимлаш ва қайта тақсимлаш учун асосий дастак ва манба бўлиб ҳисобланади.

Фойданинг назарий функцияси ҳам бозор муносабатлари шароитида мулкдорнинг, меҳнат жамоаси, ишлаётган ходимлар, давлат ва бошқа бирлашмалар манфаатига хизмат қилади. Бирор кўрсаткич ёки категориядан ким манфаатдор бўлса ўша унинг кўпайиши, сақланиши ва тўғри тақсимланишини назорат қилади. Шу жиҳатдан фойданинг назорат функцияси жуда кенг қиррали ва кенг қамровлидир. Жуда кўп манфаатдорлар фойда орқали бир-бирини назорат қилиш имкониятига эга бўлади.

Фойданинг рағбатлантириш функцияси ҳам бевосита унинг кўпайишидан манфаатдорлар борлиги эвазига намоён бўлади. Корхонанинг фойдаси қанча кўп бўлса биринчи галда мулкдорнинг мулки кўпаяди, ходимларнинг оладиган мукофоти ошади, корхона кенгаяди, давлат бюджетига солиқ тушуми ошади, пировардида аҳолининг истеъмол бозори бойийди. Шу туфайли ҳам бозор муносабатлари шароитида фойданинг мазкур функцияси ўта муҳимдир.

Фойданинг ушбу назарий талқинини Ўзбекистоннинг ўзига хос иқтисодий тараққиётидан, охирги пайтларда қабул қилинган меъёрий ҳужжатлардан, бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг миллий стандартлари талабларидан келиб чиққан. Шу жиҳати билан фойда талқини хорижий адабиётларда ифода этилган назарий қарашлардан айрим жиҳатлари билан фарқ қилади. Шундай бўлиши табиий, чунки ўзига хос йўл, ўзига хос дастакларни яратишни тақозо қилади.

Шуни эътироф этиш керакки, хорижий адабиётларда фойданинг миқдорий кўрсаткичларини аниқлашда бизнинг ёндошувга ва мамлакатимиз амалиётига тўғри келади, яъни сотиш қийматидан ишлаб чиқариш харажатларини айириш орқали фойда суммаси аниқланади.

Аммо фойданинг сифат кўрсаткичларини аниқлашда ёндошувлар тубдан фарқ қилади. Хорижий адабиётларда фойда:

* капиталдан фоиз тарзида келадиган барча даромад;
* ишлаб чиқариш натижасида олинган барча даромадлар, яъни фоиз, иш ҳақи, бошқариш учун тўловлар каби харажатлар ҳам киритилади;
* тадбиркорликнинг таваккалчилиги учун тўланадиган маблағ;
* янгиликни жорий қилиш эвазига олинадиган даромад каби йўналишларда талқин қилинади.

Албатта, ушбу тушунчаларда ҳам маълум даражада иқтисодий мазмун мавжуд. Лекин бизнинг фикримизча барча олинган тушум ҳам фойда эмас. У бизнинг адабиётларда даромад тушунчаси билан юритилади. Шу даромадга эришиш учун қилинган харажатлар чегириб ташлангандан кейингина фойда ҳосил бўлади.

Фикримизча, бизнинг назарий қарашларимиз ва амалиётимиз ҳақиқатга анча яқин ва уни иқтисодий категория сифатида ҳақиқий мазмунини ифода этади.

Кўриниб турибдики, фойда категорияси иқтисодий категория сифатида бозор муносабатлари ва ўзимизнинг мустақил тараққиёт йўлимизга мос тарзда илмий-назарий ва амалий жиҳатдан тадқиқ қилишни, асослаш ва тегишли илмий тавсиялар ишлаб чиқишни таъқозо қилмоқда.

14.2. Турфирмаларда фойда кўрсаткичларининг омилли таҳлили

Туристик фирмалар фаолиятида ҳам омилли таҳлилдан кенг фойдаланишни тақозо қилади. Бу соҳада ҳам омиллар бирламчи ва иккиламчи омилларга бўлинади. Ҳозиргача таҳлилга оид адабиётларда натижа кўрсаткичига бирламчи омилнинг таъсирини аниқлаш усули ишлаб чиқилган. Иккиламчи омилларнинг натижа ўзгаришига таъсири билвосита таъсир қилади дейилган ақида қабул қилинган ва унинг натижага таъсири бошқа биринчи омиллар таъсири орқали ўтади деб келинар эди. Эндиликда таҳлилга оид адабиётларда натижа ўзгаришига бир вақтнинг ўзида ҳам бирламчи ва ҳам иккиламчи омилларнинг

таъсирини аниқлаш усуллари ишлаб чиқилди[9]. Ушбу усул ишлаб чиқаришга мослаштирилган ҳолда тавсия қилинган. Биз эса уни туризм соҳасига тадбиқ қилиш йўлларини кўрсатиб бермоқчимиз.

Ушбу усулнинг моҳияти шундаки, натижага бирламчи омилларнинг таъсирини аниқлашда барча омиллар учун доимий бўлаган коэффициент аниқланиб олинади ва шу коэффициентни тегишли иккиламчи омилларнинг таъсирига кўпайтириб шу омилнинг умумий натижага таъсири аниқланади. Масалан, натижага 2 та омил таъсир қилмоқда. Бунинг математик боғланиши қуйидагича тасвирланиши мумкин:

Сф = М х Р;

Бунда: Сф – туристик фирмаларнинг хорижий туристлардан олинадиган соф фойдаси ҳажми;

М - туристик фирмаларнинг иш ҳажми, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушуми;

Р - туристик фирмаларнинг хорижий туристларга хизмат қилиш эвазига эришиши мумкин бўлган режадаги рентабеллик даражаси.

Ушбу формулага нисбий кўрсаткичли усулни қўллаб туристик фирмаларнинг хорижий туристлардан олинадиган соф фойдаси ҳажмининг ўзгаришига (**Δ**Сф) туристик фирмаларнинг иш ҳажми, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушумининг (М) ва туристик фирмаларнинг хорижий туристларга хизмат қилиш эвазига эришиши мумкин бўлган режадаги рентабеллик даражасининг (Р) ўзгаришини аниқлаш мумкин.

Сф.нинг ўзгаришига М.нинг таъсирини аниқлаш учун М.нинг ўзгариш суръатини 100 га кўпайтириб Сф.нинг ўзгариш суръатига бўлинади:

$$\Delta Сфм = \frac{\Delta М \times 100}{\Delta Сф}$$

Сф.нинг ўзгаришига Р.нинг таъсирини аниқлаш учун 100 дан **ΔСфм.** Нинг миқдори айрилади:

ΔСфр = 100 - ΔСфм;

Иккала омилнинг таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлади:

[9] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск. ООО «Новое знание”, 2000.- 115-118 бетлар.

$$\Delta Сф = \Delta Сфм \pm \Delta Сфр;$$

Ушбу формулага асосан хулоса қилинадиган бўлса Сф.га таъсир қиладиган иккита омил ҳам бирламчи омиллар бўлиб ҳисобланади.

Иккиламчи омилларга туристик фирмаларнинг иш ҳажми ва туристик фирмаларнинг эришиши мумкин бўлган режадаги рентабеллик даражаси киради. Шу иккиламчи омилларга таъсир этувчи омиллар ҳам натижага билвосита таъсир қилади. Аммо ҳамон уларнинг таъсири умумий натижа ўзгаришида ўз ифодасини топмасдан келинар эди. Энди вазият умумий натижага иккиламчи омиллар таъсирини ҳам аниқлашни тақозо қилмоқда. Бунинг учун биз қуйидаги усулни тавсия қилмоқдамиз. Масалан, юқоридаги формулага асосан М. бир қанча омиллар эвазига шаклланади. Буни қуйидагича ифода этиш мумкин:

$$М = а \cdot б \cdot с. д;$$

Бунда: М – туристик фирмаларнинг иш ҳажми, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммаси;

а – барча туристик гуруҳлар сони;

б - битта туристик фирмага тўғри келадиган туристларнинг ўртача сони;

с - барча туристларда хорижий туристларнинг улуши;

д – битта хорижий туристлардан олинадиган ўртача соф тушум.

Мазкур омилларнинг натижага таъсирини аниқлаш учун ушбу омилларнинг доимийлик коэффициенти ҳисоблаб олинади. Бу қуйидаги формула орқали ифодаланади:

$$Кд = \frac{\Delta Сфм}{\Delta Ма \cdot \Delta Мб \cdot \Delta Мс \cdot \Delta Мд};$$

Бунда: **ΔСфм** *– натижанинг, яъни соф фойданинг хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммасининг ўзгариши эвазига ўзгарганлиги;*

ΔМа *- натижанинг, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммасининг туристик гуруҳлар сонининг ўзгариши эвазига ўзгарганлиги;*

ΔМб *- натижанинг, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммасининг битта туристик гуруҳларга тўғри келадиган туристларнинг ўртача сони ўзгариши эвазига ўзгарганлиги;*

ΔМс *- натижанинг, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммасининг барча туристларда хорижий туристларнинг улуши таъсири эвазига ўзгарганлиги;*

ΔМд *- натижанинг, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушум суммасининг битта хорижий туристга тўғри келадиган соф тушум эвазига ўзгарганлиги;*

Энди ҳар бир омилнинг таъсирини нисбий миқдорда аниқлаш учун натижанинг шу омил эвазига ўзгарган мутлоқ миқдорини ҳисобланган доимийлик коэффициентига (К) кўпатирилади:

$$\Delta Сфа = Кд \cdot \Delta Ма;$$
$$\Delta Сфб = Кд \cdot \Delta Мб;$$
$$\Delta Сфс = Кд \cdot \Delta Мс:$$
$$\Delta Сфд = Кд \cdot \Delta Мд.$$

Худди шундай иккинчи омилнинг, яъни туристик фирмаларда рентабелликнинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларни ҳам аниқлаб уларнинг ҳам умумий натижа ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш мумкин. Бунда бир қанча усуллардан фойдаланиш мумкин.

Ушбу усул бевосита иккиламчи омилларнинг ҳам умумий натижага таъсирини аниқлаш имкониятини беради. Буларга аниқ маълумотларни қўллаб тегишли хулосалар чиқариш ва таъсирчан бошқарув қарорларини қабул қилиш мумкин. Туристик фирмалар фойдасининг ўзгаришига бирламчи омиллар, яъни туристик фирмаларнинг иш ҳажми, яъни хорижий туристлардан олинадиган соф тушуми ва туристик фирмаларнинг хорижий туристларга хизмат қилиш эвазига эришиши мумкин бўлган режадаги рентабеллик даражасининг ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (14.1-жадвал).

14.1-жадвал

“Шохруҳ” туристик фирмада фойда ва рентабеллик кўрсаткичларининг ҳисобот йилидаги ҳолати

т/р	Кўрсаткичлар	Режада	Ҳақиқатда	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати, %
1.	Соф тушум, млн. сўм	311,1	424,7	+112,9	136,21
2.	Рентабеллик даражаси, %	5,88	6,02	+0,14	102,38
3.	Фойда суммаси, млн. сўм	18,3	25,6	+7,3	139,89

Манба: мазкур туристик фирманинг ҳисоботларидан олинди.

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, фойда суммаси ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 139,89 % ўсган. Бу соф тушумнинг 136,21 % ва рентабеллик даражасининг 102,38 % ўсиши эвазига содир бўлган. Аммо уларнинг айнан натижага қанча таъсир қилганлиги бу ерда ҳали аниқ эмас. Таҳлилнинг асосий вазифаларидан бири шу натижага таъсир қилувчи омилларни аниқлашдан иборатдир.

Энди натижа ўзгаришига шу иккита омилнинг таъсирини аниқлаб олиш лозим бўлади. Бизниг мисолимизда туристик фипма фойдасининг 90,88 % ўзгариши соф тушумнинг ўзгариши эвазига содир бўлган.

$$\left(\frac{36{,}21 \times 100}{39{,}89}\right).$$

Натижа ўзгаришига иккинчи омил, яъни рентабеллик даражаси ўзгаришининг таъсирини аниқлаш учун биринчи омилнинг таъсирини юздан айирамиз. У ҳолда натиа 9,12 %ни ташкил қилади.

$$(100 - 99{,}88).$$

Энди фойда суммасининг ўзгаришига иккиламчи омилларнинг (туристик гуруҳларнинг сони, битта туристик гуруҳга тўғри келадиган туристларнинг ўртача сони, барча туристларда хорижий туристларнинг улуши, битта хорижий туристдан олинадиган ўртача соф тушум) таъсирини аниқлаш мумкин. Бу учун соф тушумнинг ўзгаришига юқорида келтирилган омилларнинг таъсирини тегишли коэффициентни ҳисоблаб топиш ва уни таҳлил жараёнига қўллаш йўли билан аниқоаш лозим бўлади. Бунинг учун қуйидаги жадвални тузиш тавсия қилинади (14.2-жадвал).

14.2-жадвал

“Шоҳруҳ” туристик фирмасининг бир мавсумлик иш натижасига таъсир қилувчи омилларнинг ҳисоб-китоби

Кўрсаткичлар	Режада	Ҳақиқатда	Фарқи (+,-)	Занжирли алмаштиришлар		
				1	2	3
1.Туристик гуруҳларнинг сони, бирликда	8	9	+1	9	9	9
2. Битта туристик гуруҳга тўғри келадиган туристларнинг	1472	1541	+69	1472	1541	1541

ўртача сони, киши						
3. Барча туристларда хорижий турист-ларнинг улуши, %	62,3	63,4	+1,1	62,3	62,3	63,4
4. Битта хорижий туристдан олинадиган ўртача соф тушум, минг сўм	42,5	48,3	+5,8	42,5	42,5	42,5
5. Соф тушум ҳажми,	311,8	424,7	+112,9	350,8	363,3	373,7

Ушбу жавал маълумотларидан кўриниб турибдики, мазкур таҳлил қилинган туристик корхонади соф тушум ҳажми 112,9 миллион сўмга ёки 36,21 %га кўпайган. Ушбу ўзгаришга тўртта омил таъсир қилган. Буларга қуйидагилар киради:

1. Соф тушум ҳажми биринчи омил таъсирида, яъни туристик гуруҳлар сонининг 1 тага кўпайиши эвазига 39,0 мил. сўмга ошган:

(350,8 – 311,8 = +39,0 млн. сўм.).

2. Соф тушум ҳажми иккинчи омил таъсирида, яъни битта туристик гуруҳга тўғри келадиган туристларнинг ўртача сонининг 69 нафар кишига кўпайиши эвазига 12,5 мил. сўмга ошган:

(363,3 - 350,8 = +12,5 млн. сўм.).

3. Соф тушум ҳажми учинчи омил таъсирида, яъни барча туристларда хорижий туристлар улушининг 1,1 %га кўпайиши эвазига 10,4 мил. сўмга ошган:

(373,7 - 363,5 = +10,4 млн. сўм.).

4. Соф тушум ҳажми тўртинчи омил таъсирида, яъни битта хорижий туристдан олинадиган ўртача соф тушумнинг 5,8 минг сўмга кўпайиши эвазига 51,0 мил. сўмга ошган:

(424,7 - 373,7 = +51,0 млн. сўм.).

Одатдагидек барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқи, яъни 112,9 млн. сўмни ташкил қилади:

(39,0 + 12,5 + 10,4 + 51,0).

Бу ҳисоб-китоблар алоҳида омилларнинг натижага, яъни соф тушумнинг ўзгаришига таъсирини ифода этади. Айнан шу омиллар туристик фирманинг фойдасининг ўзгаришига ҳам таъсир этади. Уларнинг миқдорини аниқлаш учун омиллар таъсирини ўзида ифода этадиган доимийлик коэффициентидан фойдаланилади. Буни аниқлаш учун қўйидаги формула тавсия қилинаи:

$$Кд = \frac{90,88}{39,0 + 12,5 + 10,4 + 51,0} = 0,805$$

Ушбу коэффициентни ҳар бир иккиламчи омилнинг мутлоқ миқорига кўпайтириб уларнинг умумий натижага, яъни туристик фирманинг соф фойдасига таъсирини аниқлаш мумкин. Бу учун қуйидаги ҳисоб-китоблар амалга оширилади:

1. Туристик фирма соф фойдасининг барча туристик гуруҳлар сони ўзгариши эвазига ўзгарганлиги 31,4 %га тенг:

39,0 х 0,805 = 31,39 %.

2. Туристик фирма соф фойдасининг битта туристик фирмага тўғри келадиган туристларнинг ўртача сони ўзгариши эвазига ўзгарганлиги 10,6 %га тенг:

12,5 х 0,805 = 10,06 %.

3. Туристик фирма соф фойдасининг барча туристларда хорижий туристларнинг улуши ўзгариши эвазига ўзгарганлиги 8,37 %га тенг:

10,4 х 0,805 = 8,37 %.

4. Туристик фирма соф фойдасининг битта хорижий туристлардан олинадиган ўртача соф тушум эвазига ўзгарганлиги 41,6 %га тенг:

51,0 х 0,805 = 41,06 %.

Энди ушбу омилларнинг йиғиндиси фоиз ҳисобида 100,0 эмас, балки 90,88 %ни ташкил қилади. Бу 4 та омилнинг таъсирининг миқдори фойда ўзгаришига соф тушумнинг таъсирига тенг. Энди фойданинг ўзгариши қайси омиллар эвазига содир бўлганлигини аниқлаш мумкин:

1. Туристик фирма соф фойдасининг барча туристик гуруҳлар сони ўзгариши эвазига ўзгарганлиги 31,39 %

2. Туристик фирма соф фойдасининг битта туристик фирмага тўғри келадиган туристларнинг ўртача сони ўзгариши эвазига ўзгариши 10,06%

3. Туристик фирма соф фойдасининг барча туристларда хорижий туристларнинг улуши ўзгариши эвазига ўзгарганлиги 8,37%

4. Туристик фирма соф фойдасининг битта хорижий туристлардан олинадиган ўртача соф тушум эвазига ўзгарганлиги 41,06 %

5. Туристик фирма соф фойдасининг рентабелли норамасининг ўзгарганлиги эвазига ўзгариши 9,12 %

Барча омиллар таъсири 100,0 %

31,39 + 10,06 + 8,37 + 41,06 + 9,12 = 100,00 %.

Ушбу ҳисоб-китоб натижаси шуни кўрсатмоқдаки, омилли таҳлилда иккинчи даражали омилларнинг умумий натижага таъсирини доимийлик коэффициентини аниқлаш йўли билан ҳисоблаш мумкин экан. Ушбу усул иқтисодий таҳлилда янги усул бўлиб омилли таҳлилнинг такомиллашишида муҳим аҳамиятга эга.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Молиявий натижа, сотилган маҳсулотни ўрганиш, ОКУД, корхонанинг ялпи даромади, қиймат, корхонанинг яратилган ялпи даромади, баҳолаш функцияси, тақсимлаш функцияси, назорат функцияси, рағбатлантириш функцияси.

Мавзу бўйича саволлар

1. Корхонанинг яратилган ялпи даромади (Яд) деганда нимани тушунасиз?
2. Соф даромади деганда нимани тушунасиз?
3. Фойданинг баҳолаш функцияси деганда нимани тушунасиз?
4. Фойданинг тақсимлаш функцияси қандай ахамиятга эга?
5. Фойданинг назарий функцияси қандай ахамиятга эга?
6. Фойданинг рағбатлантириш функцияси ҳақида тушунча?

XV БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА РЕНТАБЕЛЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ ТАҲЛИЛИ

15.1. Турстик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари

Мавзунинг мақсади - бозор муносабатларига асосланган эркин иқтисодиёт шароитида рентабеллик кўрсаткичларининг янги тизимини, уларни аниқлаш ва таҳлил қилиш йўлларини кўрсатиш ҳамда уларга таъсир этувчи омилларни ўрганиш эвазига ички имкониятларни ахтариб топиш орқали таҳлил қилинаётган туристик фирма ва компаниялар фаолиятининг самарадорлигини ошириш йўлларини ишлаб чиқишдан иборатдир.

Энг аввало, корхона, шу жумладан туристик фирмалар рентабеллигини ифодаловчи кўрсаткичларининг бозор муносабаларига мос янги тизимини ишлаб чиқиш лозим. Бу кўрсаткичларга қуйидагилар киради:

* туристик фирма фаолияти рентабеллиги;
* сотилган маҳсулот (кўрсатилган хизмат) рентабеллиги;
* иқтисодий салоҳият рентабеллиги;
* асосий воситалар рентабеллиги;
* айланма маблағлар рентабеллиги;
* номоддий фаоллар рентабеллиги;
* меҳнат салоҳияти рентабеллиги;
* молиявий салоҳият рентабеллиги;
* ўз маблағлари рентабеллиги;
* четдан жалб қилинган маблағлар рентабеллиги;
* активлар рентабеллиги.

Бундан ташқари қайси соҳада нимани таҳлил қилишига қараб рентабеллик кўрсаткичларининг бошқа турларини ҳам аниқлаш мумкин бўлади.

Барча кўрсаткичлар рентабеллигини кетма-кет тарзда аниқлаш усули қуйидагича бўлади.

Туристик корхона фаолияти рентабеллигини (Ртф) ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш учун соф фойдани (Сф) маҳсулотнинг (иш, хизматнинг) таннархига (Тн) бўлиш лозим:

$$Ртф = \frac{Сф}{Тн} \times 1000$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг 100 сўм қилган харажатига қанча фойда тўғри келишини кўрсатади. Бу қилинган харажатнинг қандай самарадорликка эга бўлганлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткич эркин иқтисодиёт шароитида туристик фирманинг (корхонанинг) эгаси, раҳбари, жамоаси ва инвесторлари учун ўта муҳим кўрсаткичдир. Бунинг ошишидан давлат ҳам манфаатдордир.

Сотилган маҳсулот (кўрсатилган хизмат) рентабеллигини (Ркх) аниқлаш учун соф фойдани (Сф) сотилган маҳсулот (кўрсатилган хизмат)нинг (См) миқдорига бўлиш кифоя:

$$Ркх = \frac{Сф}{См} . 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг 100 сўм сотилган маҳсулоти (кўрсатилган хизмати) қанча соф фойда келтираётганлигидан далолат беради. Бу кўрсаткич корхонанинг тадбиркорлиги, бозордаги фаоллиги билан ҳам бевосита боғлиқ. Мазкур кўрсаткич режали иқтисодиёт шароитида умумий рентабелликни ифодалаб ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига нисбатан олинар эди. Эндиликда ишлаб чиқарилган маҳсулот ўзининг баҳоловчи кўрсаткич сифатидаги моҳиятини йўқотади. Энди маҳсулот (хизмат) сотилмаса, ўз харидорини бозордан топмаса ҳисоб эмас. Шу туфайли бозор муносабатлари шароитида ушбу кўрсаткичнинг моҳияти ошди.

Корхонанинг (туристик корхонанинг) иқтисодий салоҳияти рентабеллиги (Рис)ни аниқлаш учун корхонанинг Сф.ни унинг иқтисодий салоҳияти ўртача қийматига (Ис) бўлинади:

$$Рис = \frac{Сф}{Ис} . 100$$

Мазкур кўрсаткич корхонанинг 100 сўм иқтисодий салоҳиятига неча сўм соф фойда келтирилаётганлигини кўрсатади. Агар туристик фирманинг иқтисодий салоҳияти таркибини келтирадиган бўлсак, у қуйидаги ҳолатга эга бўлади:

$$Рис = \frac{Сф}{Ав = Ам + Нф + Мс} . 100$$

Бунда *Ав - Асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати;*
Ам - айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати;
Нф - номоддий фаолларнинг ўртача йиллик қиймати;
Мс - меҳнат салоҳиятининг ўртача йиллик қиймати.

Туристик корхонанинг асосий воситалари рентабеллиги (Рав)ни аниқлаш учун Сф.ни асосий воситаларнинг ўртача йиллик қийматига (Ав) бўлиш кифоя:

$$Рав = \frac{Сф}{Ав} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг 100 сўм асосий воситаларига қанча соф фойда тўғри келишини ифодалайди.

Туристик корхрнанинг айланма маблағлари рентабеллиги (Рам)ни аниқлаш учун соф фойдани (Сф) айланма маблағларнинг ўртача йиллик қийматига (Айм) бўлинади.

$$Рам = \frac{Сф}{Айм} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг (корхонанинг) 100 сўм айланма маблағларининг ўртача йилик қийматига қанча соф фойда тўғри келишини ифодалайди. Бу кўрсаткич туристик фирмада айланма маблағларни ташкил қилиш пайтида, унинг рентабеллигини баҳолашда қўлланилади.

Туристик корхонанинг номоддий активлари рентабеллиги (Рнф) ҳам бозор муносабатлари шароитида иқтисодий таҳлилда ўрганиладиган кўрсаткичлар таркибига киритилди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун Сф.ни номоддий фаолларнинг ўртача йиллик қийматига (Нф) бўлинади:

$$Рнф = \frac{Сф}{Нф} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг 100 сўмлик номоддий активларига қанча соф фойда тўғри келишини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични корхона миқёсидаги қатор йилларга аниқлаб номоддий фаоллар ва фойда суммаларининг ўзгариш суръатларини, уларнинг бир-бирига мувофиқлигини аниқлаш учун қўллаш мумкин.

Туристик корхонанинг меҳнат салоҳияти рентабеллигини (Рмс) аниқлаш учун Сф.ни меҳнат салоҳиятининг ўртача йиллик қийматига (Мс) ёки ходимлар сонига (Хс) бўлиш лозим.

$$Рмс = \frac{Сф}{Мс} \cdot 100, \qquad Рмс = \frac{Сф}{Хс} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг 100 сўм меҳнат салоҳияти қийматига ёки битта ходимга қанча соф фойда тўғри келишини кўрсатади. Бу кўрсаткич ҳам корхонада меҳнат самарадорлигини таҳлил қилганда кенг қўлланилади.

Туристик корхонанинг молиявий салоҳияти рентабеллиги (Рсос) 100 сўм молиявий салоҳиятнинг ўртача йиллик қийматига тўғри келадиган соф фойда миқдорини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун Сф.ни корхона молиявий салоҳияти ўртача йиллик қийматига (Мос) бўлинади:

$$Рмос = \frac{Сф}{Мос} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич ҳам бозор муносабатлари шароитида муҳим аҳамиятга эга, чунки туристик фирманинг молиявий манбалари учун энди бевосита корхона эгаси, инвестори мусъул. Ундан қанча самарали фойдаланса улар учун ўшанча яхши.

Туристик корхонанинг ўз маблағлари рентабеллиги (Рўм) молиявий салоҳият рентаббелиги сингари соф фойдани ўз маблағлари ўртача йиллик қийматига (Ўм) бўлиш йўли билан аниқланади:

$$Рўм = \frac{Сф}{Ўм} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич корхонанинг 100 сўм ўз маблағига қанча соф фойда тўғри келишини ифодалайди. Бу ўз капиталининг самарадорлик даражасини белгилайди.

Туристик корхонанинг четдан жалб қилган маблағлари ретабеллиги (Рчжм)ни аниқлаш учун Сф.ни четдан жалб қилинган маблағларнинг ўртача йиллик қийматига (Чжм) бўлинади:

$$Рчжм = \frac{Сф}{Чжм} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич туристик фирманинг олган узоқ ва қисқа муддатли кредитлари ҳамда бошқа четдан жалб қилинган маблағларининг самарадорлигини ифодалайди. Унинг миқдори 100 сўм Чжм.га тўғри келадиган Сф. миқдорини кўрсатади.

Туристик корхонанинг ишлаб чиқариш фондлари рентабеллиги (Риф) бу асосий ва айланма маблағлар, яъни моддий ресурслар самарадорлигини ифодалайди. Уни аниқлаш учун Сф.ни асосий воситалар (Ав) ва айланма маблағлар (Ам) ўртача қиймати йиғиндисига бўлинади.:

$$Риф = \frac{Сф}{Ав + Ам} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич корхонанинг 100 сўмлик моддий ресурсларига тўғри келадиган соф фойданинг миқдорини ифодалайди. Унинг миқдори қанча ошиб борса корхона учун ўшанча яхши.

Туристик корхонанинг активлари рентабеллиги (Ра) бевосита барча активлар самарадорлигини ифодалайди. Уни аниқлаш учун Сф.ни барча активларнинг (А) ўртача йиллик қийматига бўлинади:

$$Ра = \frac{Сф}{А} \cdot 100$$

Агар активларни алоҳида қисми бўйича оладиган бўлсак, ушбу формула қуйидаги кўринишга эга бўлади:

$$Ра = \frac{Сф}{Ав+Ам+Нф} \cdot 100$$

Ушбу кўрсаткич 100 сўм активлар қийматига тўғри келадиган Сф. миқдорини ифодалайди. Бу кўрсаткич бозор муносабатлари шароитида корхоналар фаолияти самарадорлигини баҳолашда кенг қўлланилиб келинмоқда.

Таҳлил жараёнида маълум иқтисодий категорияларни ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш ўта муҳим. Лекин уларнинг ўзгаришини, айниқса шу ўзгаришларга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаш таҳлилнинг энг муҳим воситасидир. Шу туфайли рентабелликни ифодаловчи ҳар бир кўрсаткични алоҳида таҳлил қилиш мақсадга мувофиқдир.

Мазкур ишда методологик асос сифатида уларнинг айримларигагина тўхталишни мақсадга мувофиқ, деб топдик. Чунки ушбу

кўрсаткичлар таҳлилининг усуллари бошқа кўрсаткичларни ҳам шундай таҳлил қилиш учун методологик асос бўлади.

15.2. Туристик фирма ва компаниялар рентабеллигига корхона иқтисодий салоҳияти балан боғлиқ омиллар таъсирини ҳисоблаш йўллари

Туристик фирма ва компанияларда ҳам самарадорликни ошириш масаласи ўта долзарб масалалардан бирига айланмоқда. Зеро, мамлакатимизнинг иқтисодий ва ижтимоий ҳаётида туризм соҳаси, келажакда етакчи ўринларни эгаллаши тайин. Бунга моддий ва маънавий асосларимиз ва сиёсий муҳитимиз етарли. Чунки, мамлакатда тинчликни таъминлаб, бу борада барқарорликка эришилди. Йирик туристик салоҳиятимиз ҳам мустақиллик йилларидан кейин ўзга бир қиёфа касб этмоқда. Буларнинг ҳаммаси хорижий туристларнинг бемалол мамлакатимизга келиб, тегишли туристик ҳодисани намоён қилиши учун етарли.

Мамлакатимизда туризмни ривожлантиришга нафақат давлатимиз раҳбарияти, халқи, балки бутун жаҳон ҳамжамияти эътибори қаратилмоқда. Биргина 2006-2007 йилларда Қарши шаҳрининг 2700 йиллиги, Маъмун Академиясининг 1000 йиллиги, Самарқанд шаҳрининг 2750 йиллик юбилейлари бевосита ЮНЕСКОнинг қарори билан ўтказилаётганлиги ҳам бунга ёрқин мисолдир. Буларнинг ҳаммаси туризмни ривожлантириш учун катта омиллардандир. Шу туфайли туристик корхоналарни ривожлантириш бугунги кунда ўта муҳим аҳамият касб этади.

Туристик корхоналар (фирмалар)нинг хўжалик фаолияти самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичларнинг асосийларидан бири – бу унинг рентабеллигидир. Ушбу кўрсаткич туристик корхоналарда ҳам бошқа корхоналар сингари соф фойданинг (Сф) соф тушумга (Ст) нисбати билан ўлчанади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Р = \frac{Сф \times 100}{Ст};$$

Мазкур кўрсаткичнинг ўзгаришига бир қанча омиллар таъсир қилади. Улардан бири корхонанинг иқтисодий салоҳияти билан боғлиқ омиллардир. Корхонанинг иқтисодий салоҳияти таркибига асосий

воситалар (Ав), айланма маблағлар (Айм), номоддий активлар (На), меҳнат ресурслари (Мр) киради. Ушбу омиллар корхонанинг бутун фаолиятига, шу жумладан туристик фирма ва компанияларнинг ҳам барча фаолиятига таъсир кўрсатади. Хусусан, уларнинг рентабеллик кўрсаткичлари ўзгаришига ҳам таъсир қилади.

Таҳлилнинг муҳим вазифаларидан бири таҳлил қилинаётган натижавий кўрсаткичларнинг ўзгаришига алоҳида омиллар таъсирини ҳисоблашдан иборатир. Ушбу омилларнинг рентабеллик даражасининг ўзгаришига таъсирини аниқлаш учун, уларни бир-бири билан боғлиқлигини инобатга олган ҳолда омилларга мослаштириб олинади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Р = \frac{Сф}{Ст} = \frac{Сф}{Ав} \times \frac{Ав}{Иҳ} \times \frac{Иҳ}{Айм} \times \frac{Айм}{Ст};$$

Ушбу формуладаги омилларни ўз номи билан атайдиган бўлсак қуйидаги кўрсаткичларга эга бўламиз:

Сф / Ав – асосий воситалар рентабеллик коэффициенти (Кавр);

Ав / Иҳ – меҳнатнинг қуролланганлик коэффициенти (Кмқ);

Иҳ / Айм – айланма маблағларнинг меҳнатлилик коэффициенти (Каймм);

Айм / Ст – соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициенти (Кстайм);

Юқоридаги формулани қисқартириб ёзадиган бўлсак қуйидаги ҳолатга эга бўлинади:

Р = Кавр х Кмқ х Каймм х Кстайм;

Ушбу формулага асосан туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига тўртта омил таъсир қилади. Биринчиси, умумий рентабелликка корхона иқтисоий салоҳиятининг ҳар бир алоҳида аниқланган рентабеллик кўрсаткичлари, хусусан, асосий воситалар рентабеллик коэффициентининг ўзгариши ҳам таъсир қилади. Иккинчидан, меҳнатнинг қуролланганлик коэффициентининг ўзгариши ҳам умумий рентабелликнинг ўзгаришига таъсир қилади. Чунки, меҳнат қанчалик замонавий воситалар билан яхши қуролланган бўлса, ўшанча туристик корхоналарда самарадаорлик кўрсаткичлари, хусусан, рентабеллик ҳам мос равишда, юқори бўлади. Учинчидан, туристик корхоналар самараорлиги бевосита айланма маблағларнинг меҳнатлилик коэффициентига ҳам боғлиқ. Туристик корхоналар юқори технология билан ишлайдиган корхоналар эмас. Уларнинг фаолияти асосан

туристларга хизмат қилиш боғлиқ. Ушбу соҳанинг бу жиҳати корхоналарда ходимлар сонининг кўпайишини тақозо қилади. Бу ҳолат қандайдир жиҳатдан айланма маблағларнинг меҳнатлилигида ўз ифодасини топади. Ушбу кўрсаткич қанча юқори бўлса, мос равишда туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичи ҳам шунча юқори бўлади. Тўртинчидан, туристик корхоналар рентабеллигининг ўзгариши бевосита соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициентига ҳам боғлиқ. Соф тушумнинг фондлилигини кўрсаткич сифатида қарайдиган бўлсак, унинг миқдори қанча ошиб борса, ишлаб чиқариш корхоналари учун унчалик яхши натижа эмаслигидан далолат беради. Аммо туристик фирма ва компанияларда ушбу кўрсаткичнинг ошиб бориши рентабеллик кўрсаткичларининг ўзгаришига ижобий таъсир қилади. Чунки ушбу кўрсаткич туристларнинг моддий неъматлар билан қай даражада таъминланганлигининг билвосита кўрсаткичи бўлиб ҳисобланади.

Ушбк омилларнинг таъсирини иқтисодий таҳлилнинг анъанавий усулларидан фойдаланган ҳолда ҳисоблаш мумкин. Бунинг учун занжирли алмаштириш усулидан фойдаланилади.

1. Туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига биринчи омил, яъни асосий воситалар рентабеллик коэффициентининг ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

ΔРкавр = (Каврҳ х Кмқр х Кайммр х Кстаймр)-
(Каврр х Кмқр х Кайммр х Кстаймр);

2. Туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига иккинчи омил, яъни меҳнатнинг қуролланганлик коэффициентининг ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

ΔРкмқ = (Каврҳ х Кмқҳ х Кайммр х Кстаймр)-
(Каврҳ х Кмқр х Кайммр х Кстаймр);

3. Туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига учинчи омил, яъни айланма маблағларнинг меҳнатлилик коэффициентининг ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

ΔРкаймм = (Каврҳ х Кмқҳ х Кайммҳ х Кстаймр)-
(Каврҳ х Кмқҳ х Кайммр х Кстаймр);

4. Туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичининг ўзгаришига биринчи омил, яъни соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициентининг ўзгаришини аниқлаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш тавсия қилинади:

ΔРкстайм = (Каврҳ х Кмқҳ х Кайммҳ х Кстаймҳ)-
(Каврҳ х Кмқҳ х Кайммҳ х Кстаймр);

Барча омиллар таъсири натижа ўзгаришининг умумий фарқига тенг бўлиши лозим:

ΔР = ΔРкавр + ΔРкмқ + ΔРкайимм + ΔРкстайм ;

Ушбу омилларнинг таъсирини аниқ маълумотларни қўллаган ҳолда ҳисоблаш мумкин. Бунинг учун иккита жадвал тулиш мақсадга мувофиқ. Биринчиси, кўрсаткичлар ва омилларни аниқлаш ва уларнинг ўзгаришини ҳисоблаш бўйича. Иккинчиси, ҳар бир омилнинг туристик фирма ва компанияларда рентабеллик кўрсаткичлари ўзгаришига таъсирини ҳисоблаш бўйича. Биринчи белгиланган вазифани ҳал қилиш учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (15.1-жадвал).

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, “Шаҳруҳ” туристик фирмасида ҳисобот йилида барча кўрсаткичлар ошган. Мутлоқ кўрсаткичлардан энг юқори даражада ўсган кўрсаткич туристик корхонанинг фойда суммаси бўлган. Унинг ўсиш суръати 139,9 %ни ташкил қилади. Ундан кейин меҳнат ҳақининг умумий миқдори ўсган бўлиб, унинг ҳажми 136,6 %ни ташкил қилади. Соф тушумнинг ўсиш суръати 136,5 %га тенг. Ҳисобот йилида асосий воситалар ҳам, айланма маблағлар ҳам ўсган. Уларнинг ўсиш суръати мос равишда 112,1 % ва 115,8 %ни ташкил қилади. Фойда суммасининг соф тушимга нисбатан тезроқ ўсиши эвазига рентабеллик даражаси ҳам ўтган йилги 5,8823 % ўрнига ҳисобот йилида 6,0278 %гача ўсган.

15.1-жадвал

“Шаҳруҳ” туристик фирмасида корхона иқтисодий салоҳияти билан боғлиқ кўрсаткичлар ва рентабелликни аниқлаш ҳисоб-китоби

№	Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисобот йилида	Фарқи (+,-)	Ўзгариш суръати, %
Мутлоқ кўрсаткичлар					
1.	Соф тушум, млн. Сўм	311,1	424,7	+113,6	136,5
2.	Асосий воситаларнинг ўртача йиллик қиймати,	283,4	317,8	+34,4	112,1

	млн.сўм.				
3.	Айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати, млн.сўм.	221,5	256,4	+34,9	115,8
4.	Меҳнат ҳақининг умумий миқдори, млн сўм.	63,2	86,3	+23,1	136,6
5.	Фойда суммаси, млн. сўм	18,3	25,6	+7,3	139,9
Нисбий кўрсаткичлар					
6.	Асосий воситалар рентабеллик коэффициенти (Кавр);	0,0645	0,0805	+0,0160	124,8
7.	Меҳнатнинг қуролланганлик коэффициенти (Кмқ);	0,2853	0,3366	+0,0513	118,0
8.	Айланма маблағларнинг меҳнатлилик коэффициенти (Каймм);	4,4841	3,6825	-0,8016	82,1
9.	Соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициенти (Кстайм);	0,6676	0,6037	0,0639	90,4
10.	Рентабеллик даражаси, %	5,8823	6,0278	+0,1455	102,5

Манба: “Шаҳруҳ” туристик фирмасининг ҳисоботлари маълумотларидан фойдаланилди.

Ушбу кўрсаткичнинг ўзгаришига нафақат шу келтирилган иккита омил, балки бошқа бир қанча омиллар ҳам таъсир кўрсатган. Юқорида таъкидланган омилларнинг таъсирини аниқлаш учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (15.2-жадвал).

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, мазкур туристик корхонада рентабеллик даражаси ҳисобот йилида ўтган йилга нисбатан 0,1455 %га ошган. Ушбу ўзгаришга бир қанча омиллар таъсир қилган:

1. Туристик фирма ва компанияларда асосий воситалар рентабеллик коэффициентининг 0,0160 га кўпайганлиги умумий рентабеллик кўрсаткичини 0,9929 %га оширди:

6,8752 - 5,8823 = + 0,9929 %

15.2-жадвал

“Шаҳруҳ” туристик фирмасида рентабелликнинг ўзгаришига корхона иқтисодий салоҳияти билан боғлиқ омилларнинг 2006 йилдаги ҳисоб-китоби

№	Кўрсаткичлар	Ўтган йилда	Ҳисоб-от йилида	Фарқи (+,-)	Занжирли алмаштиришлар		
					1	2	3
1.	Асосий воситалар рентабеллик коэффициенти (Кавр);	0,0645	0,0805	+0,0160	0,0805	0,0805	0,0805
2.	Меҳнатнинг қурол-ланганлик коэффи-циенти (Кмқ);	4,4841	3,6825	-0,8016	4,4841	3,6825	3,6825
3.	Айланма маблағ-ларнинг меҳнатли-лик коэффициенти (Каймм);	0,2853	0,3366	+0,0513	0,2853	0,2853	0,3366
4.	Соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициенти (Кстайм);	0,6676	0,6037	-0,0639	0,6676	0,6676	0,6676
5.	Рентабеллик даражаси, %	5,8823	6,0278	+0,1455	6,8752	5,6462	6,6615

Манба: юқорида келтирилган 1-жадвал маълумотларидан фойдаланилди.

2. Мазкур туристик корхонада меҳнатнинг қуролланганлик коэффициентининг 0,8016 га камайганлиги умумий рентабеллик кўрсаткичини 1,2290 %га камайтирди:

5,6462 - 6,8752 = - 1,2290 %

3. Туристик фирма ва компанияларда айланма маблағларнинг меҳнатлилик коэффициентининг 0,0513 га кўпайганлиги умумий рентабеллик кўрсаткичини 1,4500 %га кўпайтирди:

6,6615 - 5,6462 = + 1,0153 %

4. Таҳлил қилинаётган туристик фирмада соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициентининг 0,0639 га камайганлиги умумий рентабеллик кўрсаткичини 0,6337 %га камайтирди:

6,0278 - 6,6615 = - 0,6337 %

Одатдагидек барча омиллар таъсири натижанинг умумий фарқига тенг бўлади:

0,9929 - 1,2290 + 1,0153 - 0,6337 = + 0,1455 %

Ушбу омилли таҳлил натижасида таҳлил қилинаётган туристик корхонада рентабелликни оширишнинг ички имкониятлари аниқланди. Бу имконият бевосита меҳнатнинг қуролланганлик коэффициенти ва соф тушумнинг айланма маблағлар билан фондлилик коэффициентида эканлиги аниқланди. Агарда ҳисобат йилида юқорида келтирилган кўрсаткичлар ҳеч бўлмаганда режа даражасида сақланиб қолганда эди рентабеллик даражаси мос равишда, яна иккинчи омил эвазига 1,2290 % ва тўртинчи омил эвазига 0,6337 % ошган бўлар эди. У ҳолда умумий рентабеллик даражаси 6,0278% эмас, балки 7,8905 %ни ташкил қилган бўлар эди.

(6,0278 + 1,2290 + 0,6337)

Кўриниб турибдики, корхоналарда ички имкониятларни ахтариб топиш учун албатта иқтисодий таҳлилнинг анъанавий ва бошқа усулларидан фойдаланиш лозим экан.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Фаолият рентабеллиги, иқтисодий салоҳият, асосий воситалари рентабеллиги, айланма маблағлар, номоддий активлар, ишлаб чиқариш фондлар, таҳлил жараёни.

Мавзу бўйича саволлар

1. Сотилган маҳсулот (кўрсатилган хизмат) рентабеллиги қандай аниқланади?
2. Корхонанинг (туристик корхонанинг) иқтисодий салоҳияти рентабеллиги қандай аниқланади?

3. Туристик корхонанинг асосий воситалари рентабеллиги деганда нимани тушунасиз?

4. Туристик корхрнанинг айланма маблағлари рентабеллиги деганда нимани тушунасиз?

5. Туристик корхонанинг номоддий активлари ҳақида тушунча?

XVI БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ФОЙДАЛИЛИК НУҚТАСИНИ БАҲОЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

16.1. Туристик фирмаларда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлашда қўлланиладиган усуллар ва уларни таҳлил қилиш йўллари

Туристик фирмаларда маржинал таҳлилда аниқланадиган асосий кўрсаткичлардан бири уларда эришиладиган зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасидир. Ушбу кўрсаткичда хўжалик юритувчи субъектлар, шу жумладан туристик фирмалар, фаолиятининг барча натижаси мужассамлашади. Чунки фойдалилик нуқтаси энг авволо сотилган маҳсулот (иш, хизмат) ҳажмига боғлиқ. Бу кўрсаткич фойдалилик нуқтасида марказий ўринга эга. Фаолиятини самарали бошқариш билан боғлиқ. Бу харажатлар фирмалар фаолиятининг тежамкорлиги ва фойда миқдори билан боғлиқ. Бу кўрсаткичлар ҳам ушбу миқдорда ўз аксини топади. Хуллас, ушбу кўрсаткич хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг барча натижаларини ўзида ифода этади.

Таҳлилнинг муҳим вазифаларидан бири туристик фирмаларда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлаш ва уни атрофлича таҳлил қилишдан иборатдир.

Тадқиқотрлар кўрсатдики, бозор муносабатлари шароитида хусусий корхоналарда, хусусан туристик фирмаларда ҳам зарарсизлик нуқтасини аниқлаш ўта муҳим аҳамиятга эга. Чунки ҳар бир хусусий тадбиркор ёки туристик фирма ўзининг қайси маҳсулотидан (иш, хизматидан) қанча ишлаб чиқаришини ва уни қанчага сотишини, шу ҳолатда қанча ишлаб чиқарилса барча зарарларининг қопланиши ва фойда олишини олдиндан билиши лозим. Акс ҳолда эркин рақобат шароитида осонгина синиши, банкротга учраши тайин. Оснгина синган корхонани, агар у туристик фирма бўлса жуда катта қийинчилик билан тиклаб аёққа туришини таъминлаш мумкин. Чунки, туристик фирмаларнинг фаолияти кўп ҳоллара ички омиллардан кўра ташқи омилларга ҳам боғлиқдир.

Бизнинг кузатувларимиз кўрсатдики, корхоналарнинг зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлаш борасида жуда кўплаб адабиётлар нашр қилинган. Уларни бевосита туристик фирмалар фаолиятига ҳам қўллаш мумкин. Аммо ушбу масалага ёндошишда ҳали турли қарашлар мавжуд. Биз уларнинг энг асосийларини ва амлиётда қўлланилиши мумкин бўлган

усулларини танлаб олдик ва уларни туризм соҳасини таҳлил қилиш бўйича тегишли тавсиялар ишлаб чиқдик.

Тадқиқотлар кўрсатдики, туристик фирмалар фаолиятини таҳлил қилишда ва уларда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлашда учта усулдан кенг фойдаланиш мумкин экан:

- зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини қиймат кўрсаткичида аниқлаш усули;
- зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини таркиб кўрсаткичида аниқлаш усули;
- зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини натурал кўрсаткичида аниқлаш усули.

Ушбу усулларни турли корхоналар фаолиятига қўллаш мумкин. Биз туристик фирмалар фаолиятига қўллаш йўлларини кўриб чиқамиз.

16.2. Туристик корхоналарда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлашда қўлланиладиган усуллар бўйича таҳлил қилиш йўллари

Туристик фирмаларда зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини аниқлаш учун бир қанча кўрсаткичлар зарур бўлади. Биз ушбу масалани ҳал қилиш учун қуйидаги амалий маълумотлардан фойдаланамиз.

1. Маҳсулотни (иш, хизматни) сотишдан тушган барча тушум, минг сўм (Мҳ) - 17416,5
2. Ишлаб чиқарилган (сотилган) маҳсулотнинг (иш, хизматнинг) натурал миқдори, минг дона (Мнм) – 2342,3
3. Битта маҳсулотга (иш, хизматга) тўғри келадиган ўзгарувчи харажатлар суммаси, сўм. (Ўз1) - 3472
4. Барча ўзгарувчи харажатлар, минг сўм (Ўз) - 8132,5
5. Барча доимий (ўзгармас) харажатлар, минг сўм (Дх) - 7631,3
6. Корхонанинг шу маҳсулотни (иш, хизматни) сотишдан оладиган фойдаси, минг сўм (Ф) - 1652,7

Энди юқорида келтирилган усуллар билан туристик фирмаларда фойдалилик нуқтасини ифодаловчи кўрсаткичларни аниқлаш мумкин. Буни ҳар бир усул бўйича алоҳида кўриб чиқамиз.

Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини қиймат кўрсаткичида аниқлаш усули кўп ҳолларда туристик фирмалар турли маҳсулотлар (иш, хизматлар) ишлаб чиқарган (сотган) пайтда қўлланилади. Ушбу усул битта маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқарган (сотган) пайтда ҳам

қўлланилиш мумкин, қачонки мазкур маҳсулотнинг (иш, хизматларнинг) баҳоси нисбатан барқарор бўлса.

Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини қиймат кўрсаткичида аниқлаш учун барча тушумга (Мҳ) ўзгармас харажатларнинг маржинал даромаддаги улушини (Дху) кўпайтириш етарли. Бу учун олдин маржинал даромадни ва ўзгармас харажатларнинг маржинал даромаддаги улушини аниқлаб оламиз.

Маржинал даромадни (Мд) аниқлаш учун туристик корхоналарнинг (фирмаларнинг) доимий харажатларга (Дх) унда эришилган фойда суммаси (Ф) қўшилади. Бу қуйидагича ҳисобланади:

$$\text{Мд} = \text{Дх} + \text{Ф} ; \qquad (1)$$

Доимий харажатларнинг маржинал даромаддаги улушини (Дху) аниқлаш учун доимий харажатлар суммасини маржинал даромадларга бўлиш ва юзга кўпайтириш кифоя. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Дху} = \frac{\text{Дх} \times 100}{\text{Мд}} = \frac{\text{Дх} \times 100}{\text{Дх} + \text{Ф}} ; \qquad (2)$$

Энди хусусий туристик фирма (корхона)ниинг ушбу фаолияти бўйича зарарсизлик нуқтасини аниқлаш мумкин бўлади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тасия қиламиз:

$$\text{Зн} = \text{Мҳ} \times \frac{\text{Дх}}{\text{Мд}} \quad \text{ёки} \quad \text{Зн} = \text{Мҳ} \times \frac{\text{Дх}}{\text{Дх} + \text{Ф}} ; \quad (3)$$

Юқорида келтирилган мисолимизга асосан зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини қиймат кўрсаткичида аниқлайдиган бўлсак қуйидаги миқдорга эга бўламиз:

$$\text{Зн} = 17416{,}5 \times \frac{7631{,}3}{7631{,}3 + 1652{,}7} = 14316{,}1 \text{ минг сўм.}$$

Кўриниб турибдики мазкур хусусий туристик корхона ўз фаолиятида фойдалилик нуқтасига эришиши учун 14316,1 минг сўмлик маҳсулотни сотиши лозим экан. Агар унинг обороти шу суммадан ошмаса мазкур корхона фаолияти зарар билан якунланади.

Ушбу кўрсаткични бошқачароқ йўл билан ҳам аниқлаш мумкин Бу ҳолда мазкур кўрсаткични аниқлаш учун куйидаги тенгламадан фойдаланиш, яъни уни асос қилиб олиш мумкин:

$$\text{Мнм} \times \text{Бх1} = \text{Дх} + (\text{Ўз1} \times \text{Мнм}) + \text{Ф} ; \qquad (4)$$

Бунда: Мнм – ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) натурал миқдори;

Бх1– битта ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) баҳоси;

Хд - мазкур махсулотга (иш, хизматга) килинадиган доимий харажатлар;

Ўз1 - битта махсулотга килинган ўзгарувчан харажатлар;

$$Зн = (Мнм \times Бх1) \times \frac{Дх}{Дх + Ф}; \quad (5)$$

Ушбу формула ҳам 3-формула ҳолатига келинди. Бунга аниқ маълумотларни қўллаб ечадиган бўлсак тегишли натижага, яъни юқорида аниқланган миқдорга эришилади. Бунинг учун қуйидаги ҳисо-китобни амалга оширишни тавсия қиламиз:

$$Зн = (2342{,}3 \times 7{,}4356) \times \frac{7631{,}3}{7631{,}3 + 1652{,}7} = 14316{,}1 \text{ минг сўм.}$$

Бозор муносабатлари шароитида фойданинг аҳамиятидан келиб чиқиб, хусусий корхоналарнинг бизнес режасида уни ҳар тамонлама асослаган ҳолда режалаштиришни ва унга таъсир этувчи омилларни аниқ белгилашни талаб қилади. Бу эса ўз навбатида, белгиланган фойдага эришиш учун қанча суммада маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқаришни (сотишни) белгилашни ҳам тақозо қилади. Унга эришиш учун доимий харажатлар суммасига бизнес режада кўзда тутилган фойдани қўшиб олинади. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланилади:

$$Зн = (Мнм \times Бх1) \times \frac{Дх + Ф}{Дх + Ф} = (2342{,}3 \times 7{,}4356) \times \frac{7631{,}3 + 1652{,}7}{7631{,}3 + 1652{,}7} =$$

$$= 17416{,}5 \text{ минг сўм.}$$

Барча харажатларни қоплаб кўзда тутилган фойдага эришиш учун мазкур хусусий туристик корхона 17416,5 минг сўмлик маҳсулотни (иш, хизматни) сотиши лозим экан.

Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини таркиб кўрсаткичида аниқлаш усулида доимий харажатларнинг (Дх) маржинал даромаддаги (Мд) улуши аниқланади. Бу қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$Зн = \frac{Дх \times 100}{Мд} = \frac{7631{,}3 \times 100}{7631{,}3 + 1652{,}7} = 82{,}2\ \%.$$

Ушбу ҳисоб-китоб натижаси кўрсатмоқдаки, мазкур туристик корхона зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасига эришиш учун барча сотилган маҳсулотнинг (иш, хизматнинг) 82,2 фоизини бажариш керак экан. Агар у бизнес режада кўрсатилган умумий иш ҳажмининг шу миқдори даражасида бажарса фойдалилик нуқтасига эришади, агар иш ҳажмининг миқдори ушбу кўрсаткичдан, яъни 82,2 фоиздан кам бўладиган бўлса, корхона зарар билан ишлаган ҳисобланади.

Келтирилган усул билан бизнес режада кўзда тутилган фойдага эришиш учун лозим бўлган маҳсулот (иш, хизмат) миқдорни аниқлаш мумкин. Бизнинг мисолимизда ҳисоб-китобда қўлланилиб келинаётган фойда суммасини бизнес-режада кўзда тутилган фойда деб қабул қиладиган бўлсак, мазкур хусусий корхонанинг зарарсизлик нуқтаси 100, %га тенг бўлади. Чунки олинган натижа барча хараатларни қоплаб кўзда тутилган фойдага ҳам тўлиқ эришган ҳисобланади. Буни анқлаш учун куйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Зн = \frac{(Дх + Ф) \times 100}{Мд} = \frac{(7631{,}3 + 1652{,}7) \times 100}{7631{,}3 + 1652{,}7} = 100{,}0\ \%.$$

Агар бизнес режа тузиладиган бўлса қанча маҳсулот ишлаб чиқаришни билиш учун доимий харажатлар суммасига кўзда тутилган фойда қўшилиб ҳисобланади. Биз ушбу формулани ва амалий маълумотларни мазкур кўрсаткичларни аниқлашда нафақат туристик фирмаларда, балки барча соҳаларда қўллаш учун услубий асос бўлишини таъминлаш учун келтирдик.

Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини натурал кўрсаткичида аниқлаш усулида ҳам бозор муносабатлари шароитида муҳим аҳамиятга эгалиги туфайли амалиётда кенг қўлланилади. Чунки, маҳсулотнинг (иш, хизматнинг) нархи кўзда тутилган ҳолатда бўлса ва ундан юқори миқдорда сотилса хусусий корхонада олинадиган фойдаси нафақат маҳсулотни (хиз-матни), балки нархнинг ошганлиги эвазига содир бўлганлигини биламиз. Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини натурал кўрсаткичида аниқлаш учун доимий харажатлар суммасини (Дх) бир бирликда ишлаб чиқарилган маҳсулот (иш, хизмат) ҳажмига (Мд : Мнм)

бўлиш кифоя. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$Зн = \frac{Дх}{Мд : Мнм} = \frac{7631,3}{9284,0 : 2342,3} = 1952,2 \text{ бирликда.}$$

Мазкур рақамдан шундай хулоса чиқариш мумкинки, таҳлил қилинаётган хусусий туристик корхона фойдалилик нуқтасига эришиш учун 1952,2 бирликда (дона) маҳсулот (иш, хизмат) ишлаб чиқариши (сотитши) лозим экан. Акс ҳолда унинг фаолияти зарар билан якунланади.

Кўзда тутилган фойдага эришишда лозим бўлган маҳсулт (иш, хизмат) миқдорини аниқлаш учун суръатидаги доимий харажатларга бизнес режада кўзда тутилган фойда суммаси қўшиб олинади. У ҳолда формула қуйидагича шаклга эга бўлади:

$$Зн = \frac{Дх + Ф}{Мд : Мнм} = \frac{7631,3 + 1652,7}{9284,0 : 2342,3} = 2342,3 \text{ бирликда.}$$

Кўриниб турибдики, кўзда тутилган фойдага эришиш учун мазкур хусусий корхона 2342,3 бирликда маҳсулот (иш, хизмат) сотиши лозим экан. Бунинг учун кўзда тутилган фойдалилик нуқтасига нисбатан 20,0 % (120,0 – 100) маҳсулотни (иш, хизматни) кўп сотишга тўғри келар экан.

$$\left(\frac{2342,3 \times 100}{1952,2} = 120,0\ \%.\right)$$

Ушбу ҳисоб-китоблардан кўриниб турибдики, бозор муносабатлари шароитида хусусий корхоналарнинг зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини ва эришиладиган фойдасининг миқдорини аниқлаш, уларнинг бизнес режасини асослаш ва ишларини олдиндан аниқ белгилаб олиш учун муҳим аҳамиятга эга экан. Шу боис мазкур усулларни барча иқтисодий иш, хусусан иқтисодий таҳлил билан ҳам шуғулланадиган мутахассисларнинг билишлари лозимдир.

Иқтисодий ишларнинг, хусусан иқтисодий таҳлилнинг муҳим босқичларидан бири, ўрганилаётган кўрсаткичларнинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни аниқлаш ва уларнинг таъсирини ҳисоблаб, тегишли бошқарув қарорларини қабул қилишдан иборатдир. Бунинг учун фойдалилик нутасига таъсир этувчи омилларни аниқлаб олиш лозимдир. Бу қуйидагича амалга оширилади.

Юқорида келтирилган 4-формулага асосан ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) зарарсизлик нуқтаси (Зн) натурал кўринишда куйидаги формула билан аникланиши мумкин:

Зн = (Мн х Бх1) х Мду ; (6)

Бунда: Мду – ишлаб чиқарилган (сотилган) маҳсулот (иш, хизмат)да маржинал дароманинг улуши, %;

Энди маржинал даромаднинг барча сотилган маҳсулотдаги (иш, хизматдаги) улушини, яъни Мду.ни аниқлаймиз. Бунинг учун маржинал даромадни ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) қийматига бўлиш лозим бўлади:

Мду = Мд х 100 / Дх + (Хў1 х Мн) (7)

Агар ушбу формуладаги Мду.нинг тегишли қийматини 1-формулага қўядиган бўлсак у қуйидаги шаклга эга бўлади:

Зн = Мн х Р / (Мд х 100 / Хд + (Хў1 х М)) ; (8)

Ушбу усул билан зарарсизлик нуқтаси аниқланади. Мазкур формуладан кўриниб турибдики, хусусий корхонанинг зарарсизлик нуқтасига бир қанча омиллар таъсир қилар экан. Буларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- мазкур махсулотнинг (иш, хизматнинг) натурал миқдорининг ўзгариши;
- битта ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) баҳоси;
- хусусий корхонанинг оладиган маржинал даромаднинг ўзгариши;
- 1 та махсулотга килинган ўзгарувчан харажатларнинг ўзгариши;
- ишлаб чиқарилган (сотилган) махсулотнинг (иш, хизматнинг) натурал миқдори.

Таҳлил жараёнида ушбу кўрсаткичларнинг миқдори, уларнинг зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасига таъсири аниқланади ва таҳлил натижасида тегишли таъсирчан бошқарув қарорлари қабул қилинади.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

Маржинал таҳлил, фойдалилик нуқта, зарарсизлик, айланма маблағлар, маржинал даромад, доимий харажат, таркиб кўрсаткичи.

Мавзу бўйича саволлар

1. Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини қиймат кўрсаткичида аниқлаш усули?
2. Маржинал даромад деганда нимани тушунасиз?

3. Доимий харажатлар деганда нимани тушунасиз?

4. Зарарсизлик нуқтаси қандай аниқланади?

5. Зарарсизлик (фойдалилик) нуқтасини натурал кўрсаткичида аниқлаш усулини айтиб берин?

XVII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРНИНГ ХАРАЖАТЛАРИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР, УЛАРНИ АНИҚЛАШ ВА ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

17.1. Молиявий салоҳият (потенциал) ҳолатининг четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари

Бозор муносабатлари шароитида ҳар бир туристик корхона четдан жалб қилинган маблағларни ўз фаолиятига жалб қилган ҳолда ишлаши табиий, чунки ҳамиша ҳам туристик корхонанинг ўз маблағлари етарли бўлмаслиги мумкин. Корхонанинг молиявий салоҳиятини ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлари билан боғлиқ кўрсаткичларига, энг аввало, унинг умумий тўпланиш даражаси (концентрацияси) киради. Бу кўрсаткич четдан жалб қилинган маблағларнинг умумий маблағлардаги улушини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун четдан жалб қилинган умумий маблағларни (Чжкм) бухгалтерия баланси умумий суммасига (Б) бўлинади. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Кчжмк} = \frac{\text{Чжкм}}{\text{Б}}$$

Ушбу кўрсаткич ҳажмини таҳлил қилганда унинг миқдори йилдан-йилга қисқариб борса натижа яхши ҳисобланади. Чунки бунинг қисқариши корхонанинг умумий маблағида хусусий капиталнинг ҳиссаси ошиб бораётганлигидан далолат беради. Масалан, ушбу кўрсаткич ҳажми 0,35 бўлса, бу дегани барча маблағларнинг 35 % четдан жалб қилинган маблағлардан иборат дегани.

Бозор иқтисодиёти шароитида, айниқса ҳозирги банкларнинг кредити учун фоиз тўловлари юқори бўлиб турган бу шароитда корхонанинг умумий маблағида четдан жалб қилинган маблағларнинг камайиш тенденциясига эга бўлганлиги ижобий ҳол ҳисобланади. Таҳлил жараёнида четдан жалб қилинган маблағларни алоҳида узоқ муддатли ва қисқа муддатли гуруҳларга бўлиб ўрганиш мақсадга мувофиқдир, чунки уларнинг оборотдаги иштироки ва иқтисодий моҳияти жиҳатидан турлича.

17.2. Четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларни аниқлаш ва таҳлил қилиш усуллари

Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларга ўз маблағининг қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағига қарамлик коэффициенти, қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг товар ва бошқа захиралардаги ҳиссаси каби кўрсаткичлар киради. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар тўпланиш коэффициентини аниқлаш учун четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағлар суммасини (Чжккм) бухгалтерия балансининг умумий суммасига (Б), яъни хўжалик маблағларининг қийматига бўлиш кифоя. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Кчжккм} = \frac{\text{Чжккм}}{\text{Б}}$$

Ушбу кўрсаткич четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағларнинг умумий маблағлардаги ҳиссасини ифодалайди. Масалан, ушбу кўрсаткич ҳажми 0,25 деб фараз қиламиз. Бу дегани умумий маблағларнинг 25 % четдан жалб қилинган қисқа муддатли маблағлардан иборат деганидир.

Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги ҳиссасининг миқдори ва молиявий потенциалининг ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар асосан оборот активларини қоплаш учун жалб қилинган бўлади. Ушбу кўрсаткични (Коба) аниқлаш учун қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар суммасини (Чжккм) оборот активлари суммасига (Оба) бўлиш кифоя:

$$\text{Коба} = \frac{\text{Чжккм}}{\text{Оба}}$$

Ҳозирги ўтиш даврида ушбу кўрсаткичнинг миқдори, тенг ҳолда, қанчалик камайиб борса, корхона учун ўшанча яхши, чунки захираларнинг ва харажатларни қоплашда корхонанинг ўз маблағлари ҳиссасининг кўпайиб боришини кўрсатади. Масалан, ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,456 коэффициентга тенг деб фараз қилсак, бу захираларда қисқа муддатли қарзларнинг улуши 45,6 % эканлигидан далолат беради. Демак, ўз маблағларининг ҳиссаси захираларда 54,4 % ни ташкил қилади.

Молиявий потенциалнинг ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан бири узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар

билан боғлиқ кўрсаткичлардир. Хусусан, узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар тўпланиш коэффициенти (Кумп) ҳам молиявий потенциалнинг таркибий тузилишини ифодалайди. Унинг миқдори барча молиявий потенциалнинг қанча қисми узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлардан иборат эканлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични ҳисоблаш учун узоқ муддатли четдан жалб қилинган пассивлар суммасини (Умп) бухгалтерия баланси жами суммасига (Б) бўлиш кифоя. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\text{Кумп} = \frac{\text{Умп}}{\text{Б}}$$

Таҳлил натижасида ушбу кўрсаткичнинг миқдори кўпайиши тенденциясига эга бўлса, яхши, чунки узоқ муддатли пассивлар қисқа муддатли қарзларга нисбатан корхона учун анча имтиёзлидир. Масалан, ушбу коэффициент миқдори, 0,15 га тенг бўлса, бу дегани барча маблағларнинг 15 % узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлардан иборат деганидир.

Молиявий потенциал ҳолатини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан бири узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг таркибий коэффициентидир. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун узоқ муддатли четдан жалб қилинган пассивлар (Умп) суммасини узоқ муддатли активларнинг (Ума) қийматига бўлинади. Бу учун қуйидаги формула тавсия қилинади:

$$\text{Куав} = \frac{\text{Умп}}{\text{Ума}}$$

Ушбу кўрсаткич миқдорининг ҳозирги ўтиш даврида кўпайгани корхона учун яхши, чунки корхонанинг ўз маблағи тансиқ бўлиб турган пайтда моддий техника базасини узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар эвазига шакллантириш ижобий ҳолдир. Масалан, ушбу коэффициентнинг миқдори 0,70 га тенг деб фараз қиламиз. Бу дегани барча асосий воситалар қийматининг қопланиш манбаининг 70 % узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар ҳисобидан шаклланганлигидан далолат беради.

Ушбу кўрсаткичлар корхонанинг молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлардир. Албатта бу кўрсаткичлар орқали корхонадаги мавжуд молиявий потенциалнинг ҳолати, унинг таркибий тузилиши каби иқтисодий жиҳатлари ўрганилади.

Корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар таркибига узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг (Умчжкм) таркибий коэффициенти (Кумчжкм) ҳам киради. Бу кўрсаткич Умчжкм.нинг барча четдан жалб қилинган маблағлардаги ҳиссасини ифодалайди. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун Умчжкм. суммасини умумий Чжкм. суммасига бўлиш лозим. Бу учун қуйидаги формула қўлланилади:

$$\text{Кумчжмк} = \frac{\text{Умчжкм}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,25 коэффициент бўлса у барча Чжкм.нинг 25 % узоқ муддатли Чжкм. эканлигидан далолат беради.

Корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициентидир (Ккмчжкм). Ушбу кўрсаткич барча четдан жалб қилинган маблағларда қисқа муддатли Чжкм. ҳиссаси қачалигини ифодалайди. Буни аниқлаш учун қисқа муддатли Чжкм. суммасини барча Чжкм. суммасига бўлинади:

$$\text{Кумчжмк} = \frac{\text{Ккмчжкм}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,75 бўлди деб фараз қилсак, у ҳолда қисқа муддатли Чжкм.нинг барча Чжкм.даги улуши 75 % ни ташкил қилишидан далолат беради.

Кредитор қарзлар ҳам корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодалашда муҳим аҳамиятга эга. Шу туфайли уларнинг ҳам таркибий коэффициенти (Ккр) аниқланади ва таҳлил қилинади. Ушбу кўрсаткич барча четдан жалб қилинган маблағларда кредиторларнинг ҳиссаси қанча эканлигидан далолат беради. Буни аниқлаш учун кредитор қарзларни (Кр) жамлаб барча четдан жалб қилинган маблағларга (Чжкм) бўлинади. Бу учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

$$\text{Ккр} = \frac{\text{Кр}}{\text{Чжкм}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори 0,225 коэффициентга тенг деб фараз қилсак, бу барча Чжкм. таркибида кредитор қарзларнинг улуши 22,5 % ни ташкил қилади дегандир.

Маълумки, Чжкм.нинг бир қисми узоқ муддатли активларни қоплашга жалб қилинади. Аммо бу кўрсаткичлар бўхгалтерия балансида тайёр ҳолда учрамайди. Уларни ҳисоблаб топиш лозим.

Четдан жалб қилинган маблағларнинг узоқ муддатли активларда иштирок этаётган суммасини (Чжкм.ума) аниқлаш учун бухгалтерия ҳисоботига қўшимча яна бухгалтерия ҳисоби маълумотларидан фойдаланилади. Биз бу ерда «Узоқ муддатли қарзлар» (400к) ва «Узоқ муддатли кредиторлар»ни (410к) тўлиқ узоқ муддатли активларга жалб қилинган деб фараз қилсак ахтарилаётган кўрсаткич қуйидагига тенг бўлади:

Чжкм.ума = Умк + Умкр ёки 400к + 410к

Энди четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активида иштирок этаётган суммасини аниқлаш мумкин. Бу учун барча мажбуриятлар суммасидан (540к) узоқ муддатли Чжкм. суммасини (400+410) айириб ташлаймиз. Чиққан натижа четдан жалб қилинган маблағларнинг қанча қисми оборот активларида иштирок этаётганлигини ифодалайди:

Чжкм оак = Оба - (Умк + Умкр) ёки 540к - (400к + 410к)

Агар корхонада муддати ўтган кредиторлар бўлса натижа ушбу сумма миқдорига камайтирилади:

Чжкм = (540- (400к + 410к)) - 2 7 устун жами

Аниқланган суммага асосан Чжкм.нинг оборот активларидаги ҳиссасини ифодаловчи коэффициентни (Кчжкм.оак) ҳам аниқлаш мумкин. Бу учун оборот активларида иштирок этаётган Чжкм. суммасини (Чжкм.оба) оборот активлари (Оба) суммасига бўлиш кифоя:

$$\text{Кчжмк оак} = \frac{\text{Чжкм оба}}{\text{Оба}}$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори корхона оборот активларида қанча четдан жалб қилинган маблағлар ҳиссасига тўғри келишини кўрсатади. Масалан, ушбу кўрсаткич 0,655 коэффициентга тенг бўлса бу барча оборот активларининг 65,5 % четдан жалб қилинган маблағларнинг суммасидан иборат дегани.

Ушбу кўрсаткичларни жамлаб ягона жадвал шаклида бериш мумкин (17.1-жадвал).

17.1-жадвал

Молиявий потенциал ҳолатининг ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичлари ва уларни аниқлаш йўллари

№	Кўрсаткичлар номи	Аниқлаш йўллари	Балансдаги қаторлар бўйича
1.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг ўртача йиллик қиймати (Чжм)	$\frac{\text{Чжкм.йб+Чжкм.йо}}{2}$	$\frac{\text{540йб+540йо}}{2}$
2.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг умумий тўпланиш коэффициенти (Кчжмк)	$\frac{\text{Чжқм}}{\text{Б}} \cdot 100$	$\frac{540}{550}$
3.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти (Кчжкм)	$\frac{\text{Чжқм}}{\text{Б}}$	$\frac{\text{420+430+440}}{550}$
4.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги (Оба) ҳиссасининг коэффициенти (Коба)	$\frac{\text{Чжккм}}{\text{Оба}}$	$\frac{\text{420+430+440}}{300}$
5.	Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти (Кумп)	$\frac{\text{Умп}}{\text{Б}}$	$\frac{\text{400 + 410}}{550}$
6.	Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг коэффициенти (Куав)	$\frac{\text{Умп}}{\text{Ума}}$	$\frac{\text{400+410}}{110}$
7.	Узоқ муддали четдан жалб қилинган маблағларнинг Чж км.даги ҳиссаси (таркибий коэффициенти) (Умчжм)	$\frac{\text{Умчжкм}}{\text{Чжкм}}$	$\frac{\text{400 + 410}}{540}$
8.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар-		

	нинг Чж км.даги ҳиссаси (таркибий коэф-фициенти) (Кумчжкм.)	Ккм чжкм / Чжкм	420 + 430 / 540
9.	Кредиторларнинг таркибий коэффициенти (Ккр)	Кр / Чжкм	450+...+530 / 540
10	Чжкм.нинг оборот активларидаги суммаси (Кчжм.оак)	Оба-(Умк+Умкр)	540к-(400к+410к)
11	Чжкм.нинг оборот активларидаги суммаси (Кчжм.оак) ҳиссасининг коэффициенти	Чжкм.оба / Оба	540к-(400к+410к) / 300

Ушбу кўрсаткичларнинг ҳаммаси кўриниб турганидек бухгалтерия балансида ифодаланади. Аммо таҳлил учун у ёки бу жараённи қандай кўрсаткичлар билан ифодалаш ҳали етарли эмас. Шу туфайли энг муҳими ушбу кўрсаткичлар миқдорини аниқлаб, уларни бир-бири билан ва бир қанча даврларга солиштириб, тегишли хулоса чиқариш лозим. Хулосалар эса корхона молиявий потенциали ҳолатини ифодалашга хизмат қилиши даркор. Бу учун қуйидаги жадвални тузишни тавсия қиламиз (17.2-жадвал).

17.2-жадвал

Корхона молиявий салоҳияти (потенциали) ҳолатини ифодаловчи четдан жалб қилинган маблағлар билан боғлиқ кўрсаткичларининг ҳисоб-китоби

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Йил бошида	Йил охирида	Ўзгариши (+,-)	Ўсиш сурати, %
Мутлоқ кўрсаткичлар					
1.	Баланснинг пассиви бўйича жами (550к)	9345	9700	+355	103,8
2.	Узоқ муддатли пассивлар (400+410)	2700	2700	-	100,0
3.	Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар (420+430+440)	1000	850	-150	85,0

4.	Кредиторлар (450+...+530)	1530	1650	+120	107,8
5.	Барча четдан жалб қилинган маблағлар (мажбуриятлар) (540к)	5230	5200	-30	99,4
6.	Узоқ муддатли активлар (110к)	3685	3700	+15	100,4
7.	Оборот активлари (300к)	5660	6000	+340	106,0
Нисбий кўрсаткичлар					
8.	Четдан жалб қилинган маблағларнинг (Чжкм) умумий тўпланиш коэффициенти (5қ:1қ)	0,560	0,536	-0,024	95,8
9.	Қисқа муддатли Чжкм.нинг тўпланиш коэффициенти (3қ:1қ)	0,107	0,088	-0,019	82,2
10	Узоқ муддатли Чжкм.нинг тўпланиш коэффициенти (2қ:1қ)	0,289	0,278	-0,011	96,2
11	Қисқа муддатли Чжкм. нинг оборот активлари-даги ҳиссасининг коэффициенти (3қ:7қ)	0,177	0,142	-0,035	80,2
12	Узоқ муддатли Чжкм. нинг узоқ муддатли активлардаги ҳиссасининг коэффициенти (2қ:6қ)	0,733	0,730	-0,003	99,6
13	Узоқ муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти (2қ:5қ)	0,516	0,519	+0,003	100,6
14	Қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти (4қ:5қ)	0,191	0,163	-0,028	85,3
15	Кредиторларнинг				

	таркибий коэффициенти (4қ:5қ)	0,293	0,317	+0,024	108,2
16.	Чжкм.нинг оборот аткивларидаги суммаси (540қ-(400қ+410))	2530	2500	-30	98,8
17	Чжкм.нинг оборот актив-ларидаги ҳиссасининг коэффициенти (16қ:7қ)	0,447	0,417	-0,030	93,3

Ушбу жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, корхонанинг умумий мулки (маблағи) йил охирида йил бошига нисбатан 355 минг сўмга ёки 0,8 % га кўпайган. Аммо четдан жалб қилинган маблағлар 30 минг сўмга ёки 0,6 % га камайган. Демак, корхонанинг ўз маблағлари кўпайган. Бироқ шуни таъкидлаш лозимки, узоқ муддатли пассивлар ўзгармасдан қолган бир пайтдан қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар 150 минг сўмга ёки 15 % (100 - 85,0)га камайган. Лекин кредиторлар шу давр мобайнида 120 минг сўмга ёки йил бошига нисбатан 7,8 % кўпайган. Бу албатта четдан жалб қилинган маблағлар ичида сезиларли таркибий ўзгаришларга олиб келган. Буни ушбу туркум кўрсаткичлар бўйича коэффициентларни аниқлаганда кўриш мумкин.

Узоқ муддатли четдан жалб қилинган маблағлар суммаси ўзгармасада унинг ҳиссаси умумий четдан жалб қилинган маблағлар таркибида 0,6 % ошган, қисқа муддатли пассивларнинг таркиби йил бошидаги 19,3 % дан йил охирида 16,3 % гача камайган. Аммо кредиторларнинг таркибий коэффициенти шу давр мобайнида 29,3 % дан 31,7 % гача ошган.

Умуман олганда иқтисодиётнинг ҳозирги босқичида четдан жалб қилинган маблағлар ҳиссасининг камайганлиги яхши кўрсаткич. Аммо унинг оборот активларидаги ҳиссасининг ошганлиги йил бошидаги 0,553 коэффициентдан то йил охирида 0,583 коэффициентгача ўсганлигини ижобий баҳолаш қийин. Корхонанинг ўз маблағлари ўсган. Аммо булар асосан узоқ муддатли активларга жалб этилганлигидан далолат беради. Ҳозирги пайтда корхона оборот активларида имкон қадар ўз маблағлари ҳиссасини кўпайтириши лозимдир.

Таъкидланганидек, четдан жалб қилинган маблағларнинг тўпланиш коэффициенти ҳам, узоқ муддатли пассивларнинг тўпланиш коэффициентлари ҳам камайган.

Таҳлил натижаси кўрсатиб турибдики, қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағлар умумий ҳажмининг оборот активларидаги ҳиссаси йил бошида 0,177 коэффициентдан йил охирида 0,142 коэффициентгача ёки 19,8 % (100-80,2) камайган. Бу ҳолат ижобийдек кўринади. Аммо таҳлил жараёнида шуни инобатга олиш лозимки четдан жалб қилинган маблағларнинг ҳаммаси ҳам оборотда иштирок этавермайди. Шу туфайли амалиётда четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активлардаги суммаси ва ҳиссасини аниқлашни тақозо қилади. Бу бизнинг мисолимизда бошқача ҳолатда эканлигини кўрсатади. Ҳақиқатда четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги суммаси 1,2 % га улуши эса 6,7 % га камайган. Таъкидланганидек, бундай ҳолатни ижобий баҳолаш мумкин.

Хуллас, корхона молиявий потенциалининг таҳлили корхона раҳбарининг, эгасининг, менежерини унинг фаолиятига янада чуқурроқ ёндошиш учун, унинг аҳволини унглаш лозимлигини англаш учун тегишли хулосалар чиқариш учун етарли маълумотлар билан қуроллантирилади.

Мавзу бўйича таянч иборалар

Молиявий потенциал, четдан жалб қилинган маблағларнинг камайиш тенденцияси, четдан жалб қилинган маблағларнинг таркибий коэффициенти, молиявий потенциали ҳолатини ифодаловчи кўрсаткичлар, оборот активи.

Мавзу бўйича саволлар

1. Корхонанинг молиявий салоҳиятини ифодаловчи кўрсаткичлар деб нимага айтилади?
2. Ўз маблағининг қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағига қарамлик коэффициенти қандай ҳисобланади?
3. Қисқа муддатли четдан жалб қилинган маблағларнинг товар ва бошқа захиралардаги ҳиссаси қандай аниқланади?
4. Қисқа муддатли Чжкм.нинг таркибий коэффициенти қандай ҳисобланади?
5. Четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активида иштирок этаётган суммасини қандай аниқлаш мумкин?

6. Четдан жалб қилинган маблағларнинг оборот активларидаги ҳиссасини ифодаловчи коэффициентни қандай аниқланади?

Мустақил ўрганиш учун топшириқ
Кредиторлик мажбуриятларининг таркиби ва ташкил топиш муддатлари бўйича таҳлили

Кредиторлик мажбуриятлари моддалари	**Давр охирига жами**	**Шу жумладан юзага чиқиш муддатлари бўйича**				
		1 ойгача	1ойдан 2 ойгача	2ойдан 3 ойгача	3 ойдан 1 йилгача	1 йилдан ортиқ
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
1. мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга қарз						
2. ажратилган бўлинмаларга қарз						
3. шўъба ва қарам хўжалик жамиятларига қарз						
4. солиқ ва мажбурий тўловлар бўйича кечиктирилган мажбуриятлар						
5. олинган бўнаклар						
6. суғурталар бўйича қарз						
7. мақсадли давлат жамғармаларига тўловлар бўйича қарз						
8. таъсисчиларга бўлган қарзлар						
9. меҳнатга ҳақ тўлаш бўиича қарз						
10. бошқа кредиторлик қарзлари						
Жами						

Кредиторлик мажбуриятларининг айланишини таҳлили

Кўрсатқичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Фарқи (+,-)
1	2	3	4
1. Жами кредиторлик мажбуриятлари, минг сўм			
2. Сотилган маҳсулот (иш, хизмат)ларнинг ишлаб чиқариш таннархи, минг сўм			
3. Жами мажбуриятлар, минг сўм			
4. Кредиторлик карзларининг муддати ўтгани, минг сўм			
5. Кредиторлик карзларининг айланиш коэффициенти			
6. Кредиторлик карзларининг айланиш даври, кун ҳисобида			
7. Мажбуриятлар таркибида кредиторлик қарзлари улуши, % да			
8. Муддати ўтган кредиторлик карзларининг жами кредиторлик карзлари таркибидаги салмоги, % да			

XVIII БОБ. ТУРИСТИК КОРХОНАЛАРДА ИШ ҲАҚИ ҲАРАЖАТЛАРИ ВА МЕҲНАТ УНУМДОРЛИГИ ТАҲЛИЛИ

18.1. Туристик корхонада иш ҳақи ҳаражатлари ва меҳнат унумдорлигини таҳлил қилишнинг аҳамияти, таҳлил вазифалари ва ахборот манбалари

Эркин иқтисодий муносабатлар шароитида туристик корхоналарда хизматлар кўрсатишда асосий ўринни жонли меҳнат омили, яъни инсон омили муҳим аҳамият касб этади. Чунки ҳар қандай фан-техника тараққиётининг ривожланган босқичида ҳам инсон омилининг бўлиши талаб этилади. Яъни, юқори технологияга асосланган ишлаб чиқариш ускуналарини ҳам инсон бошқариши лозим бўлади. Бундай шароитда корхоналарнинг меҳнат ресурслари билан таъминланганлик даражасини ўрганиб бориш муҳим аҳамият касб этади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ошишига, маҳсулот таннархининг пасайишига, фойда миқдорининг ошишига ҳамда бошқа бир қатор техник-иқтисодий кўрсаткичларининг яхшиланиши корхонанинг меҳнат ресурслари билан таъминланиш даражасига боғлиқ. Меҳнат кўрсаткичларининг бажарилиш даражаси машина ва жиҳозлардан максимал фойдаланишга, ишлаб чиқаришни бир маромда амалга оширилишига ва меҳнат унумдорлигини ўсишига таъсир кўрсатади.

Бугунги кунда республикамизда рўй бераётган ижтимоий-иқтисодий ўзгаришлар мавжуд меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишни тақозо этмоқда. *Меҳнат кўрсаткичлари таркибига одатда қуйидагилар киради:*

А) Иш ҳақи фонди;

Б) Ходимлар сони;

В) Меҳнат унумдорлиги;

Г) Ўртача йиллик иш ҳақи.

Республикамизда 2003-2015 йилларда Ялпи ички маҳсулот, саноат маҳсулотини ишлаб чиқариш ҳажми юқори суръатлар билан олдинги йилларга нисбатан ўсди. Шу йиллар давомида ЯИМ ҳажмининг ўсиш даражаси ўртача 7 %дан юқори бўлди. Меҳнат унумдорлигини ўсиш даражаси маҳсулот ҳажмини ўсиш даражасига нисбатан юқори бўлиши мамлакат миқёсида катта иқтисодий самара берди. Ҳалқаро тажрибадан маълумки, шу кўрсаткич давлат иқтисодиёти қудрати, кишилар турмуш фаровонлиги омилларини мезони бўлиб хизмат қилади.

Туристик хизмат кўрсатишда меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишни ифодаловчи кўрсаткичлар қуйидагилардир.

1. Меҳнат унумдорлигини ўсиш даражаси.
2. Меҳнат унумдорлиги ҳисобига хизмат кўрсатиш ҳажмини ўсиши.
3. Ходимлар сонини нисбий камайиши.
4. Меҳнат ҳақи фондидан нисбий иқтисод.
5. Меҳнат унумдорлиги ўсиш даражасини меҳнат ҳақини ўсиш даражасига нисбати.

Меҳнат ресурсларини таҳлил этиш орқали корхонани ходимлар билан таъминланиши ва улардан фойдаланиш, уларнинг таркиби, тузилиши, касбий маҳорати, ходимларни малакасини ошириш, иш вақтидан фойдаланиш кўрсаткичларига баҳо берилади. Айниқса, меҳнат унумдорлигини ошириш имкониятларига кўпроқ эътибор берилади. Меҳнат ресурслари ва улардан фойдаланишни таҳлил этишдан мақсад, меҳнат унумдорлигини ошириш резервлари ҳисобига маҳсулот ҳажмини ўсишини, иш вақтидан тўлиқ фойдаланиш ва бошқа омиллар эвазига маҳсулот таннархини пасайтиришдан иборатдир.

Бугунги бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида хўжалик юритувчи субъектларнинг меҳнат ресурслари билан таъминланганлигини ўрганишда бошқарув таҳлилининг асосий вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

1. Хўжалик юритувчи субъектларнинг меҳнат ресурслари билан таъминланиши, уларнинг таркиби, структураси ўзгаришини меҳнат унумдорлигига бўлган таъсирини ҳисоблаш ва баҳо бериш;
2. Иш вақтини йўқотиш сабабларини аниқлаш ва унга баҳо бериш;
3. Меҳнат унумдорлиги режасининг бажарилиши ва динамикасига объектив баҳо бериш;
4. Меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш бўйича мавжуд имкониятларни аниқлаш;
5. Ходимлар қўнимсизлигига баҳо бериш;
6. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига таъсир этувчи меҳнат омилларини аниқлаш ва уларга баҳо бериш;
7. Бир ходимнинг меҳнат унумдорлигини аниқлаш ва унинг ўзгаришига таъсир этувчи омилларга баҳо бериш;
8. Иш вақтидан фойдаланиш ва бир соатлик иш унумдорлигини ўзгаришини маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига таъсирини ўрганиш ва ҳакозолар.

Хўжалик юритувчи субъектларнинг меҳнат ресурслари билан таъминланганлик ва улардан самарали фойдаланганлик ҳолатларига баҳо беришда бошқарув таҳлилининг асосий ахборот манбалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- бизнес режа маълумотлари;
- меҳнат ресурсларидан фойдаланиш кўрсаткичларини акс эттирган 1-Т шаклидаги "Меҳнат ҳисоботи" статистик ҳисобот шакли маълумотлари;
- иш вақтидан фойдаланиш, иш вақти баланси тўғрисидаги ҳисобот, ишга келиш, кетиш тўғрисидаги табел, иш кунини фотографияси, ишлаб чиқариш нормасини бажарилиши тўғрисидаги маълумотнома ва бошқа маълумотлар.

18.2. Туристик корхонанинг меҳнат ресурслари билан таъминланишини таҳлили

Бугунги бозор иқтисодиёти шароитида республикамизда меҳнат ресурсларига катта эътибор бериб келинмоқда. Шу нуқтаи назардан қараганда ортиқча ишчи кучларини иш билан таъминлаш, ишсизлик масаласини ҳал этиш – мамлакатимиздаги энг долзарб иқтисодий ва ижтимоий муаммолардан биридир. Бу вазифани ҳал этишнинг энг самарали йўналишларидан бири – туризм соҳаси билан шуғулланувчи корхоналар сонини кўпайтириш, туристик корхоналарни ҳар томонлама қўллаб-қувватлашдан иборатдир".

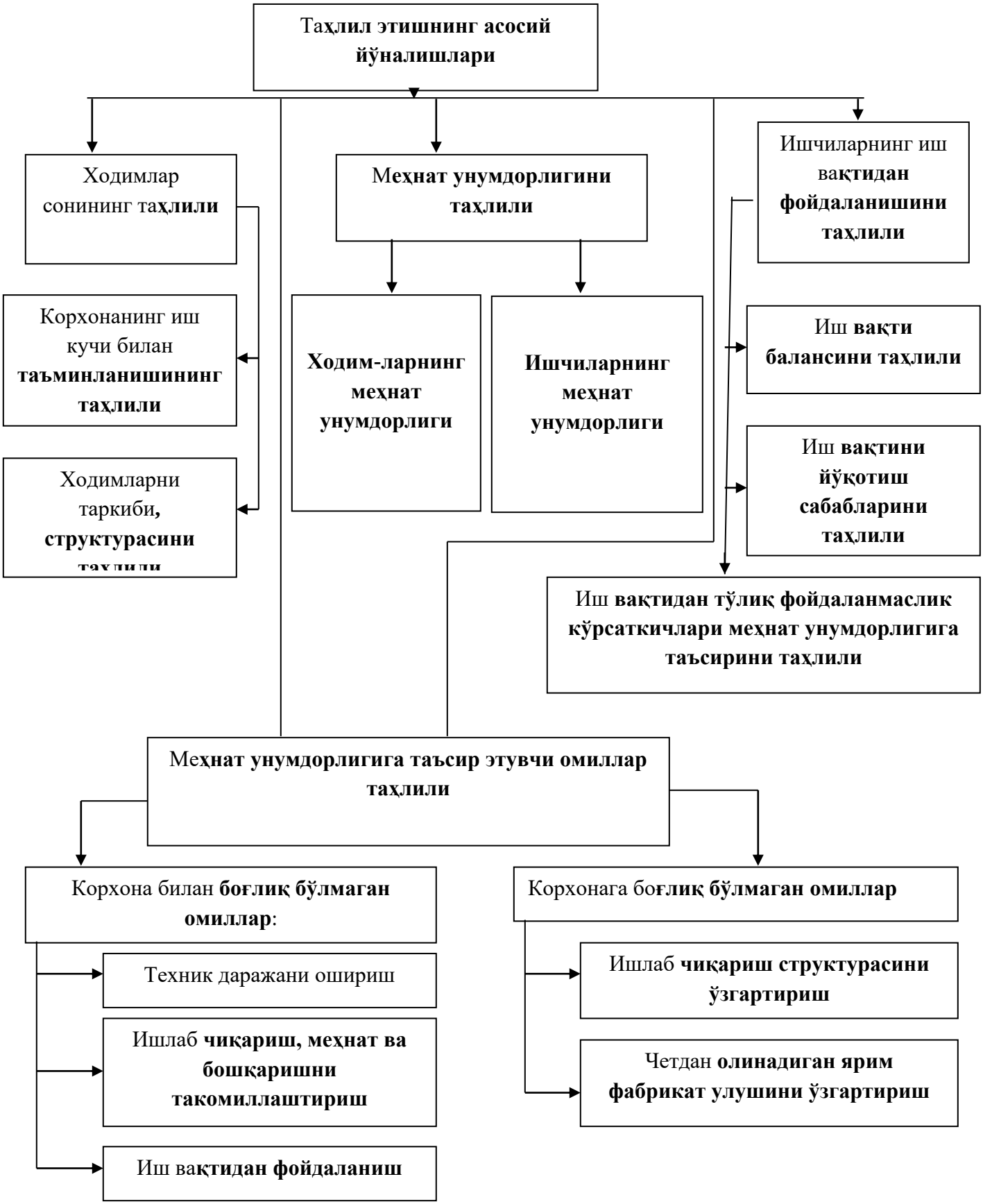
Хизмат кўрсатиш режасининг бажарилиши корхонани иш кучи билан таъминланиши ва улардан фойдаланиш кўрсаткичларига кўп жиҳатдан боғлиқ. *Меҳнат ресурслари хизмат кўрсатишга уч ёқлама таъсир этади.*

1. Корхонани меҳнат ресурслари билан таъминланиш даражаси.
2. Иш вақтидан фойдаланиш.
3. Меҳнат унумдорлик даражаси.

Корхонанинг барча бўғинларида хизмат қиладиган ходимлар икки гуруҳга бўлинади:

1. Хизмат кўрсатиш ходимлари
2. Маъмурий-бошқарув ва хизматчи ҳодимлар.

Хизмат кўрсатиш жараёнида меҳнат қиладиган категориядаги туристларга бевосита хизмат кўрсатиш, гидлар, ёнғиндан муҳофаза қилиш соҳасидаги ходимлар Хизмат кўрсатиш ходимлари деб аталади.



18.1- чизма. Меҳнат ресурсларидан фойдаланишнинг таҳлили

Иш кучининг таҳлили туристик корхонани меҳнат ресурслари билан таъминланишини аниқлашдан бошланади. Бунинг учун жами Хизмат кўрсатиш ходимларини сони шу жумладан, айрим категориядаги ходимлари режаси билан таққосланиб ходимларни ортиқча, етишмаслиги аниқланади. Махсулот ишлаб чиқариш ҳажми нафақат корхонани умумий миқдорда меҳнат ресурслари билан таъминланишига боғлиқ бўлмай, балки ходимларни тузилишига боғлиқ. Шу боис ходимларнинг структураси, уларнинг ўзгариши, ўзгариш сабаблари ва динамикаси таҳлил этилиши лозим.

Хўжалик юритувчи субъектларнинг меҳнат ресурслари билан таъминланганлигига баҳо беришда асосий эътибор меҳнат ресурсларидан фойдаланишга қаратилиши лозим. Меҳнат ресурсларидан фойдаланишни қуйидаги чизма ёрдамида ифодалаб беришимиз мумкин.

Таҳлил этишда хизмат кўрсатиш ҳодимларини сони режа ва ўтган йилдагиси билан солиштирилиб, туристик корхонанинг меҳнат ресурслари билан таъминланиши ва динамикаси аниқланади. Саноат ишлаб чиқариш ходимларининг структураси тармоқ хусусияти, маҳсулот номенкулатураси, ихтисослашиш даражасига боғлиқ.

18.1-жадвал

“АВС” туристик корхонасида меҳнат ресурсларининг таркиби, структураси ва динамикасини таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили				Мутлоқ фарқи (+,-)	
		Бизнес режада		Ҳақиқатда		Ўтган йилдан	Режа-дан
		Сони, киши	Салмоғи, %	Сони, киши	Салмоғи, %		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Ишчилар	617	605	73,78	599	73,59	-18	-6
2. Хизматчилар	123	120	14,63	117	14,37	-6	-3
3. Рахбар ходимлар	41	35	4,27	37	4,54	-4	+2
4. Мутахассислар	47	50	6,10	53	6,51	+6	+3
5. Қоровуллик хизмати ходимлари	10	10	0,01	8	0,98	-2	-2
Жами	**838**	**820**	**100,0**	**814**	**100,0**	**-24**	**-6**

Маълумотлардан кўриниб турибдики, таҳлил қилинаётган “ABC” туристик корхонасида ўрганилаётган даврда хизмат кўрсатиш соҳасидаги меҳнат ресурслари таркибида бир қатор ўзгаришлар содир бўлган. Хусусан, ўтган йилга нисбатан жами меҳнат ресурслари сони ҳисобот йилида 24 кишига камайган. Бунга асосан ишчилар сонининг 18 кишига, хизматчиларнинг 6 кишига, раҳбар ходимларнинг 4 кишига ва қоровуллик хизмати ходимларининг 2 кишига камайганлиги таъсир этган. Жорий йилда мутахассислар сони эса ўтган йилга нисбатан 6 кишига кўпайган. Туристик корхонада ҳисобот йилида белгиланган бизнес режага нисбатан ҳам меҳнат ресурслари сони 6 кишига камайган. Бунга асосан ишчилар сонининг режалаштирилганига нисбатан 6 кишига, хизматчиларнинг 3 кишига камайганлиги ва раҳбар ходимлар ва мутахассисларнинг ортиши таъсир этган.

Жадвал маълумотларидан кўринадики, корхонадаги хизмат кўрсатиш соҳасидаги меҳнат ресурсларининг асосий салмоғини ишчилар ва хизматчилар ташкил этмоқда. Ходимлар таркибида мутлоқ таркибий ўзгаришлар кузатилган бўлсада уларнинг умумий таркибдаги салмоғида деярли кескин ўзгаришлар кузатилмайди. Раҳбар ходимларнинг бизнес режада белгиланганига нисбатан ортиши корхона учун самара бермайди. Шу сабабли корхонада бевосита ишлаб чиқариш жараёнида тўғридан-тўғри қатнашадиган ходимлар сонини оширишга ҳаракат қилиши, бу эса самарадорликни оширишга олиб келиши мумкин.

18.3. Иш кучи қўнимсизлиги ва ишчиларнинг малака даражасини таҳлили

Хизмат кўрсатиш режаларининг бажарилиши саноат ишлаб чиқариш ҳодимлари таркибидаги структуравий ўзгаришларга ҳам боғлиқ. Йил давомида корхона ходимлари таркиби ишга қабул қилиш ва бўшатиш ҳисобига ўзгариб туради. Бундай ўзгаришлар иш кучи обороти коэффициенти орқали ифодаланади. Таҳлил этишда кадрларни тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш бўйича белгиланган тадбирларни бажарилиши назорат қилинади. Бунинг учун ишчиларни ўртача разряди аниқланади. Ходимларларнинг қўнимсизлиги ишлаб чиқаришга салбий таъсир этади.

Қўнимсизлик коэффициентини аниқлаш учун ўз аризасига мувофиқ ишдан бўшаган ва меҳнат интизомини бузганлиги учун ишдан кетган ходимлар сонининг йиғиндисини ходимларнинг рўйхат бўйича ўртача

сонига бўлиш лозим. Бу кўрсаткич ўтган йиллар билан таққосланади ва тегишли хулосалар қилинади.

18.2-жадвал

“АВС” туристик корхонасида ходимлар қўнимсизлигининг таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили	Фарқи (+,-)
1	**2**	**3**	**4**
1. Ишчиларнинг рўйҳат бўйича ўртача сони, киши	617	599	-18
2. Йил давомида ишга қабул қилинганлар сони, киши	38	39	+1
3. Йил давомида ишдан бўшатилганлар сони, киши	56	43	-13
Шу жумладан: А) ўз ҳоҳишига кўра	16	12	-4
Б) прогул ва меҳнат интизомини бузганлиги учун	28	18	-10
В) ўқишга кирганлиги, нафақага чиққанлиги, харбий хизматга чақирилганлиги сабабли	12	13	+1
4. Ишга қабул қилиш обороти, % (гр2/гр1)	6,16	6,51	+0,35
5. Ишдан бўшатиш обороти, % (гр3/гр1)	9,08	7,18	-1,9
6. Қўнимсизлик коэффициенти (гр3а+гр3б/1)	0,071	0,050	-0,429

Жадвал маълумотлари шуни кўрсатадики, таҳлил қилинаётган “АВС” туристик корхонасида жорий йилда ходимларнин қўнимсизлигига бир қадар барҳам беилган. Яъни, ўтган йили ходимлар қўнимсизлиги коэффициенти 0,071 коэффициентни ташкил этган бўлса, ҳисобот йилида бу кўрсаткич 0,050 ни ташкил қилди. Қўнимсизлик 0,429 коэффициентга пасайганлигини ижобий баҳоламоқ лозим. Мазкур корхонада ишдан бўшатиш обороти ўтган йилги 9,08 фоиздан ҳисобот йилида 7,18 фоизга қадар пасайган. Бундай натижалар корхонада ижтимоий-иқтисодий муҳитнинг яхшиланаётганлигидан далолатдир. Бу кўрсаткичлар орқали корхонада меҳнатни ташкил этиш, рағбатлантириш системалари талаб

даражасида ташкил этила бошланганлигини ифодалайди. Бундан ташқари туристик корхонада меҳнат интизоми кучайганлигини ҳам кўришимиз мумкин. Яъни, жорий йилда меҳнат интизомини бузганлиги учун ишдан бўшатилганлар сони ўтган йилга нисбатан 10 кишига камайганлигини унинг тасдиғи сифатида кўришимиз мумкин. Бундай натижаларни корхона учун ижобий ҳол деб баҳолаш лозим.

18.4. Ишчиларни иш вақтидан фойдаланишини таҳлили ва унинг ўзгариш сабаблари

Хизмат кўрсатиш ҳажми ишни ташкил этиш ва меҳнат ресурсларининг иш вақтидан фойдаланиш кўрсаткичларига кўп жиҳатдан боғлиқ. Ишчиларни иш вақти фонди ишчининг йил давомида ишлаган киши-кунлари ва киши-соатлари кўринишида ҳисоботларда ифодаланади. Иш вақтидан фойдаланишни таҳлил этиш учун ишчилар томонидан ишланган жами киши-кунлари ва киши-соатлари режаси билан таққосланиб иш вақтини йўқотилиши ва уни ўзгариш сабаблари аниқланади. Таҳлил жараёнида иш вақти фондидан тўлиқ фойдаланмаслик сабаблари атрофлича ўрганилмоғи лозим. Иш вақтидан фойдаланишни таҳлил этишда қуйидаги кўрсаткичларни қўшимча аниқлаш лозим.

1. Бир ишчини йил давомида ишлаган киши-кунлари.
2. Иш куни давомийлиги.

Ишчиларнинг иш вақти фондига (ИВФ) қуйидаги омиллар таъсир этади:

$$\textbf{ИВФ} = \textbf{И}_{\textbf{С}} * \textbf{К}_{\textbf{К}} * \textbf{К}_{\textbf{Д}}$$

Бу ерда:

- Ишчилар сонининг ўзгариши ($И_С$);
- Бир ишчини ишлаган кунларининг ўзгариши ($К_К$);
- Иш куни давомийлигининг ўзгариши ($К_Д$).

Иш вақти фонди (киши-соатлари)нинг ўзи эса қуйидаги кўрсаткичлар кўпайтмасидан ҳосил бўлади.

Жами ишланган Бир ишчининг

Иш куни киши-соатлари = Ишчилар сони * ишлаган киши- * давомий-кунлари

18.3-жадвал

АВС” туристик корхонасида ишчиларнинг иш вақтидан фойдаланишини таҳлили

Кўрсаткичлар	Бизнес режада	Ҳақи-қатда	Режадан фарўқи, (+,-)	Режанинг бажарилиши, %
1	2	3	4	5
1. Ишчиларни рўйхат бўйича ўртача сони, киши	605	599	-6	99,01
2. Ишчиларни йил давомида ишлаган жами киши-кунлари, минг киши-куни	160,2	153,5	-6,7	95,81
3. Ишчиларни йил давомида ишлаган жами киши-соатлари, минг киши-соати	1255,2	1202,8	-52,4	95,82
4. Бир ишчининг ишлаган киши-кунлари (2/1)	265	256	-9	96,60
5. Ўртача иш куни давомийлиги, соат(3/2)	7,83	7,84	+0,01	100,12

Юқоридаги жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, биз таҳлил қилаётган “АВС” туристик корхонасида ишчиларнинг иш вақти фонди бизнес режадагига нисбатан 52,4 минг киши-соатга камайган. Бунга асосан бир ишчининг ишлаган киши кунларини 9 киши-кунига камайганлиги таъсир этган. Бундан ташқари ишчилар сонининг бизнес режага нисбатан 6 кишига қисқарганлиги ҳам ўз таъсирини кўрсатган. Ўртача иш куни давомийлигининг бизнес режага нисбатан 0,01 соатга узайганлиги ҳисобига йўқотилган иш вақти фондининг бир қисми тикланган. Корхонада иш вақти фонди қисқарган бўлсада, аммо олдинги мавзуларимиздан кўришимиз мумкинки, мазкур туристик корхонада маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўсган эди. Бу эса корхонада меҳнат унумдорлигининг ўсганлигидан далолат беради. Маълумотлар шуни кўрсатадики, корхонада иш вақтидан тўлиқ фойдаланилмаган. Жорий йилда режадаги иш вақти фондига нисбатан 6,7 минг киши-кунлари ҳамда, 52,4 минг киши-соатлари йўқотилган. Жами йўқотилган 52,4 минг киши-соатларига қуйидаги омиллар таъсир этган.

1. Ишчилар сонининг ўзгариши;

2. Бир ишчини ишлаган киши-кунларини ўзгариши;
3. Иш куни давомийлигини ўзгариши.

Бу омилларнинг иш вақти фондига бўлган таъсирини мутлоқ фарқ усули орқали аниқлаймиз.

Ишчилар сонининг ўзгариши ҳисобига:

-6 х 265 х 7,83 = -12,45 минг киши-соат

Бир ишчининг ишлаган киши-кунларини ўзгариши ҳисобига:

-9 х 599 х 7,83 = -42,21 минг киши-соат

Иш куни давомийлигини ўзгариши ҳисобига:

+0,01 х 153,5 минг киши-кун = +1,54 минг киши-соат

18.5. Меҳнат унумдорлиги динамикасининг таҳлили

Меҳнат унумдорлиги – хизмат кўрсатиш самарадорлигини ифодаловчи асосий кўрсаткич, уни ошириш – иқтисодий ўсишнинг асосий омилидир. Маҳсулот ҳажмини оширишда меҳнат унумдорлигини улуши юқоридир. Меҳнат унумдорлиги ишлаб чиқариш самарадорлигини ифодаловчи муҳим кўрсаткичлардан биридир.

Меҳнат унумдорлигини ўлчов бирликлари:

А) Қиймат

Б) Натура.

В) Меҳнат.

Унумдорлик даражсини натура шакли аниқ ифодалайди, аммо бу кўрсаткични қўллаш чекланган. Меҳнат унумдорлигини ифодаловчи кўрсаткич бу ҳар бир ҳодимга тўғри келадиган ўртача йиллик маҳсулотдир.

Булардан ташқари ишчининг бир кунлик иш унуми, ишчининг бир соатлик иш унуми кўрсаткичлари ҳам меҳнат унумдорлигини ифодалайди. Таҳлил этишда бу меҳнат унумдорлик кўрсаткичлари ўтган йилдагиси билан таққосланиб кўрсаткичларни ўзгариш сабаблари аниқланади.

Меҳнат унумдорлигининг динамикаси ва даражасига кўп жиҳатдан корхонани ишлаб чиқариш ҳажми, ходимлар сони, иш вақти фонди, таннархи ва ҳакозо кўрсаткичлари боғликдир.

Меҳнат унумдорлигини таҳлил этишда кўрсаткичлар ўтган йил, ҳисобот йилининг режаси, бир хил ихтисослашувга эга бўлган корхоналарни маълумотлари билан таққосланиб ишга солинмаган ички имкониятлар аниқланади.

18.4-жадвал

АВС” акционерлик жамиятида меҳнат унумдорлиги кўрсаткичларининг даражаси ва динамикаси таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили		Фарқи (+,-)	
		Бизнес режа бўйича	Ҳақи-қатда	Ўтган йилдан	Бизнес режадан
1	2	3	4	5	6
1. Маҳсулот ҳажми (иш, хизмат)солиштирма улгуржи баҳода, минг сўм	2113430	2198763	2553967	+440537	+355204
2. Саноат ишлаб чиқариш ходимларини рўйхат бўйича сони, киши	838	820	814	-24	-6
3. шу жумладан, ишчилар сони, киши	617	605	599	-18	-6
4. Бир ишчини йил давомида ишлаган киши-кунлари, киши-кун	263	265	256	-7	-9
5. Бир ишчини йил давомида ишлаган киши-соатлари, киши-соат	2087,15	2074,71	2008,01	-79,14	-66,7
6. Ўртача иш куни давомийлиги, соат	7,85	7,83	7,84	-0,01	+0,01
7. Ишчилар сонини саноат ишлаб чиқариш ходимлари таркибида тутган салмоғи, %	73,63	73,78	73,59	-0,04	-0,19
8. Бир ходимга тўғри келадиган ўртача йиллик маҳсулот, минг сўмда (1\2)	2522,0	2681,4	3137,6	+615,6	+456,2
9. Бир ишчига тўғри келадиган ўртача йиллик маҳсулот, минг сўмда (1\3)	3425,3	3634,3	4263,7	+838,4	+629,4
10. Ишчининг бир кунлик иш унуми, сўм (1\4)	8035,855	8297,219	9976,433	+1940,578	+1679,214
11. Ишчининг бир соатлик иш унуми, сўм (1\5)	1012,591	1059,793	1271,889	+259,298	+212,096

Қуйида биз меҳнат унумдорлиги даражаси ва унинг динамик ўзгаришларини жадвал ёрдамида ифодалаб ўтамиз.

Ушбу жадвал маълумотлар асосида “АВС” туристик корхонасидаги меҳнат унумдорлигига ва унинг динамик ўзгаришларига баҳо беришимиз мумкин бўлади. Маълумотлардан кўриниб турибдики, корхонада барча турдаги меҳнат унумдорлик кўрсаткичлари ўтган йили ва бизнес режага нисбатан ўсган. Меҳнат унумдорлигининг ўсишига асосан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши ва аксинча, ишчи ва ходимларнинг камайганлиги сабаб бўлган. Унумдорликнинг ўсишини ижобий баҳолаш лозим.

18.6. Хизмат кўрсатиш ходимлари меҳнат унумдорлигига таъсир этувчи омиллар таҳлили

Бир ходимга тўғри келадиган ўртача йиллик хизмат кўрсатиш ҳажмига таъсир этувчи омилларни қуйидагича ифодалаш мумкин.

Бир ходимга тўғри келадиган ўртача йиллик хизмат = Хизмат кўрсатиш ходимлари таркибидаги ишчиларни тутган улуши, (%) * Бир ишчининг ўртача йиллик хизмати

Меҳнат унумининг таҳлил этишда унинг динамикаси, режасини бажарилишига баҳо берилади. Унумдорлик даражасини ўзгариш сабаблари аниқланади ва унга таъсир этувчи омиллар миқдор жиҳатдан ҳисобланади.

18.6-жадвал

“АВС” туристик корхонсасида бир ходимнинг меҳнат унумини ва унинг ўзгаришига таъсир этувчи омиллар таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йили	Ҳисобот йили		Фарқи (+,-)	
		Бизнес режа бўйича	Ҳақиқатда	Ўтган йилдан	Бизнес режадан
1	2	3	4	5	6
Маҳсулот (иш, хизмат) ҳажми солиштирма улгуржи баҳода, минг сўм	2113430	2198763	2553967	+440537	+355204
Хизмат кўрсатиш ходимларни ўртача сони, киши	838	820	814	-24	-6

Шу жумладан:					
Ишчилар сони, киши	617	605	599	-18	-6
саноат ишлаб чиқариш ходимлари таркибидаги ишчилар салмоғи, % гр3*100/гр2	73,63	73,78	73,59	-0,04	-0,19
Бир ходимга тўғри келадиган ўртача йиллик маҳсулот, минг сўм гр1/гр2	2522,0	2681,4	3137,6	+615,6	+456,2
Бир ишчига тўғри келадиган ўртача йиллик маҳсулот, минг сўм гр1/гр3	3425,3	3634,3	4263,7	+838,4	+629,4
Бир ходимни режага нисбатан меҳнат унумининг ўзгариши:	**х**	**х**	**х**	**х**	+456,2
А) Ишчилар салмоғини ўзгариши ҳисобига -0,19*3634,3 /100	х	х	х	х	-6,905
Б) бир ишчини меҳнат унумини ўзгариши ҳисобига +629,4*73,59/100	х	х	х	х	+463,175

“АВС” туристик корхонасида ҳисобот даврида бир ходимнинг ўртача йиллик меҳнат унумдорлиги бизнес режага нисбатан 456,2 минг сўмга ўсган. Бунга асосан иккита омил таъсир этган. Бизнинг мисолимизда маҳсулот ҳажми солиштирма улгуржи баҳода ўтган йилга, режага нисбатан ортган. Ходимлар ва ишчилар сони эса шу давр ичида камайган. Демак, хизмат кўрсатиш ҳажмини ўсиши меҳнат унумдорлигини ўсиши билан изоҳланади. Яъни, корхонанинг хизмат кўрсатиш ходимлари таркибида ишчилар салмоғининг ўзгариши ҳисобига битта ходимнинг ўртача йиллик меҳнат унумдорлигига 6,905 минг сўмга пасайишига таъсир этган. Аксинча, иккинчи омил бўлмиш, бир ишчининг меҳнат унумдорлигини бизнес режага нисбатан 629,4 минг сўмга ортганлиги ҳисобига битта ходимнинг меҳнат унумдорлиги ҳам 463,175 минг сўмга ортган. Ҳар иккала омилнинг таъсири умумлаштирилганда, уларнинг натижаси ижобий бўлиб, бу кўрсаткич 456,2 минг сўмни ташкил қилган.

Мавзу бўйича таянч сўз иборалар

1. меҳнат ресурслари;
2. меҳнат кучлари;
3. меҳнат ресурсларининг таркиби ва структураси;
4. меҳнат ресурсларини таҳлил қилишнинг вазифалари;
5. меҳнат кўрсаткичлари, уларни таҳлил этиш услуби;
6. ходимлар ва ишчилар қўнимсизлиги;
7. ишга қабул қилиш обороти;
8. ишдан бўшатиш обороти;
9. қўнимсизликни таҳлил этиш услуби;
10. иш ваўтидан фойдаланиш таҳлили;
11. меҳнат унумдорлик кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш тартиби.

А) Қиймат ўлчови

Б) Натура ўлчови

В) Меҳнат ўлчови

12. қиймат шаклида унумдорлик даражасини аниўлашнинг камчиликлари;
13. 1 ходимга ва 1 ишчига тўЁри келадиган маҳсулот, уларни бир-биридан фарўи;
14. 1 ходимга тўғри келадиган ўртача маҳсулотга таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш услуби;
15. 1 ишчига тўғри келадиган маҳсулот ҳажмига таъсир этувчи омилларни ҳисоблаш тартиби;
16. маҳсулот меҳнат сиғимини таҳлил этиш услублари;
17. маҳсулот ҳажмига таъсир этувчи меҳнат омиллари.

Мавзу бўйича саволлар

1. Туристик корхонанинг меҳнат ресурсларини таҳлил этишнинг аҳамияти нималардан иборат?
2. Меҳнат ресурсларини таҳлил этишда бошқарув таҳлилининг вазифалари нималардан иборат бўлади?
3. Меҳнат ресурсларини ва меҳнат унумдорлиги кўрсаткичларини таҳлил қилишда таҳлилнинг асосий ахборот манбалари қайсилар ҳисобланади?
4. Туристик корхоналарда меҳнат ресурсларининг таркиби, тузилиши ва динамик ўзгаришлари қандай таҳлил этилади?

5. Меҳнат ресурслари ишлаб чиқариш фаолиятидаги қатнашувига қараб қандай гуруҳ ва категорияларга ажратилади?

6. Корхонада банд бўлган ходимларнинг таркиби қандай таҳлил қилинади?

7. Корхонанинг ишчи кучи билан таъминланганлик даражаси қандай таҳлил қилинади?

8. Ходимлар қўнимсизлиги нима ва у қандай аниқланади?

9. Ишдан бўшатиш ва ишга қабул қилиш обороти кўрсаткичларининг иқтисодий мазмуни нимадан иборат ҳамда мазкур кўрсаткичлар қандай аниқланади?

10. Иш вақтидан фойдаланиш даражаси қандай усуллар орқали таҳлил қилинади?

11. Меҳнат унумдорлигининг иқтисодий мазмуни ва уни аниқлаш тартиби нималардан иборат?

12. Меҳнат унумдорлигини ифодаловчи кўрсаткичларни кўрсатиб ўтинг ва улар қандай аниқланади?

13. Меҳнат унумдорлигига таъсир этувчи омиллар таркибига қайси омиллар киради?

14. Меҳнат сиғимининг маҳсулот ҳажмига таъсири қандай аниқланади?

15. Маҳсулот ҳажмига таъсир этувчи меҳнат омиллари таркибига нималар киради ва улар қандай аниқланади?

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Ўзбекистон Республикаси қонунлари

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. 2023 й.
2. Ўзбекистон Республикасининг “Хусусий корхона тўғрисида”ги Қонуни. –Т.: 2003.
3. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Қонуни. –Т.: 2012.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Фуқароларнинг ўзини ўзи бошқариш органлари тўғрисида”ги Қонуни. 2013 й.

II. Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва Қарорлари

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Харакатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармони
6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018-йил 2-февралдаги “Хотин- қизларни қўллаб-қувватлаш ва оила инсититуни мустаҳкамлаш сохасидаги фаолиятини тубдан такомиллаштириш чорч-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5325-сон Фармони.
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 27 июндаги “Ёшлар-келажагимиз” Давлат дастури тўғрисида”ги ПФ-5466-сон Фармони.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 29 июндаги “Ўзбекистон Республикасининг солиқ сиёсатини такомиллаштириш концепцияси тўғрисида”ги ПФ-5468-сонли Фармони.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 14 майдаги “Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ҳимоя қилиш тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 26 мартдаги “Иқтисодиётни ривожлантириш ва камбағалликни қисқартиришга оид давлат сиёсатини тубдан янгилаш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5975- сонли Фармони.
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 17 августдаги «Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришни қўллаб қувватлаш давлат жамғармасини ташкил этиш тўғрисида» ПҚ-3225-сон Қарори.
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 7 майдаги «Иқтисодиёт тармоқлари ва сохаларига инновацияларни жорий этиш

механизмларини такомиллаштириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги ПҚ-3998-сонли Қарори.

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 14 июлдаги “Аҳоли бандлигини таъминлаш борасидаги ишларни такомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-3856 – сонли Қарори.

14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 24 октябрдаги “Оилавий тадбиркорликни ривожлантириш давлат дастурлари доирасида амалга оширилаётган лойиҳаларни кредитлаш тартибини такомиллаштириш қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-4498-сонли Қарори.

15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 1 майдаги “Ҳудудларни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришни рейтинг баҳолаш тизимини жорий этиш тўғрисида”ги ПҚ – 4702 – сонли Қарори.

16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 16 июндаги “Хизматлар соҳасини қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида” ПҚ – 4752 – сонли Қарори.

17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 13 октябрдаги “Аҳолини тадбиркорликка жалб қилиш тизимини такомиллаштириш ва тадбиркорликни ривожлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ-4862 – сонли Қарори.

18. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 — 2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60 – сонли Фармони.

III. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамаси Фармоиш ва Қарорлари

19. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2017 йил 22 августдаги “Кичик тадбиркорлик субъектларига микромолиявий ёрдам кўрсатиш, янги иш ўринлари ташкил этиш ва кам таъминланган оилаларга микромолиявий хизматлар кўрсатишни назарда тутадиган лойиҳаларни молиялаштиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” 655 – сонли Қарори.

20. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 2016 йил 26 февралдаги “2016-2020 йилларда хизматлар сохасини ривожлантириш дастури тўғрисида”ги 55-сон Қарори.

21. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг 2016 йил 4 майдаги “Қишлоқ жойлардаги аҳолига сервис хизмати кўрсатишни яхшилашга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги 139-сонли Қарори.

IV. Ўзбекистон республикаси Президенти асарлари ва маърузалари

22. Мирзиёев Ш. М. Эркин ва фаровон, демократик Ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз.-Т.: «Ўзбекистон», 2016. - 56 б.

23. Мирзиёев Ш. М. Қонун устиворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш - юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. – Т.: «Ўзбекистон» НМИУ, 2017. - 48 б.

24. Мирзиёев Ш. М. Буюук келажагимизни мард ва олийжаноб халқимиз билан бирга қурамиз. - Т.: «Ўзбекистон» НМИУ, 2017. - 458 б.

25. Мирзиёев Ш. М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қоидаси бўлиши керак. – Т.: «Ўзбекистон», 2017. -104 б.

26. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг мамлакатимизни 2016 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг асосий якунлари ва 2017 йилга мўжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устивор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг кенгайтирилган мажлисидаги маърузаси // Халқ сўзи газетаси, 2017йил 16 январ, №11 (6705).

27. Мирзиёев Ш. М. Янги Ўзбекистон Стратегияси. – Т.: «Ўзбекистон», 2021. - 464 б.

28. Мирзиёев Ш. М. Янги Ўзбекистон тараққиёт стратегияси. – Т.: «Ўзбекистон», 2022. - 440 б.

V. Илмий монография, ўқув қўлланма ва дарсликлар

29. Абдурахмонов Қ. Х. Мехнат иқтисодиёти. Дарслик. Т.: Меҳнат,

30. Абдукаримов И Т., Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Корхонанинг иқтисодий салохияти таҳлили. Т.: “Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси” нашриёт уйи. 2003. - 256 бет.

31. Абдукаримов Б.А. ва бошқалар.Корхона иқтисодиёти. Дарслик . –Т.: “Фан ва технология ”нашриёти, 2013.,146-168 бет.

32. Ахмедов У.Ҳ. Қишлоқ жойларида уй хўжаликларининг ривожланиш истиқболлари. Монография. –Т.: «Fan va texnologiya», 2014, 152 б.

33. Беккер. Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Беккер: пер. с англ./Сост., науч. ред. послесл. Р. И. Капелюшкинов; предисл. М.И.Левин.- М.: ГУ ВШЭ, 2003.-672 с.

34. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг: Экономика: учебное пособие// М.: кнорус. – 2007. -Т. 328.

35. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Анализ и управление бизнес-процессами // Учебное пособие. - СПб:Университет ИТМО - 2016.-112 с.

36. Vahobov A.V., Ibragimov A.T., Ishonqulov N.F. “Moliyaviy va boshqaruv tahlili”. Darslik. T.; “SHarq”, 2005 y.

37. Войтоловский Н.В. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации. Учебник.-М.: Высшее образование, 2005

38. Волкова, В.Н. Теория систем системный анализ: учебник для академического бакалавриата / В.Н. Волкова, А.А. Денисов.-2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт - 2014. -616 с.

39. Громов, А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. Монография / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. – Люберцы: Юрайт, 2016.-367 с.

40. Гулямов С.С. Основные тенденции развития цифровой экономики в Узбекистане: 10 новых технологий //Современные проблемы права и управления. - 2019. - С. 12-16.

41. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник.-М.: Дело и Сервиз, 2005

42. Дорждеев А. В. Результативность и эффективность бюджетных расходов. Монография. -М.: Финансы, 2009. -720 с.

43. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2005

44. Калинина А.П. и др. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации. Учебник. – М.: Высшее образование, 2005.

45. Каримов И.А. Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида. Т.: «Ўзбекистон», 2011. - 269 б.

46. Каримов И.А. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш – энг олий саодатдир. –Т.: «Ўзбекистон» НМИУ , 2015. – 304 б.

47. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России //М.: изд. дом. Высшей школы экономики. - 2012. - С. 8.

48. Кликич Л.М. Эволюция сферы услуг: неравновесный подход //М.:Изд-во МСХА. - 2004. - С.18.

49. Кнышов А.В., Пономаров А.И. Потребление, потребительский спрос и Маркетинг. - Ростов-н /Д.: СКНЦ ВШ, 2003. - 167 С.

50. Кейнс Дж. Общая теория занятости процента и денег. - М.: Прогресс. 1948, - С. 238-240.

51. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеждмента. М.: Изд-во “Проспект”, 2008, с.384.

52. Корулина В.Н., Остапенко Д.В. Новый экономический словар. Р н/Д: Феникс, 2006, с.256.

53. Косоруков О.А. Методы количественного анализа в бизнесе: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2005.

54. Маликов Т.С. Молия: хўжалик юритувчи субьектлар молияси. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2009.- 288 б.

55. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. 5- издание. Издательство-Альпина Паблишер, 2016 г. 456 с.

56. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. Учебник.-М.: «Финансы и статистика», 2005.

57. Мирзаев Қ. Ж. Агросервис хизматлари самарадорлигини оширишнинг методологик масалалари. Монография. - Т.: “Iqtisod - moliya” нашриёти, 2010. - 164 б.

58. Мухаммедов М.М., Мардонов Б.Б. Хизмат кўрсатиш соҳасида аҳоли бандлиги ва даромадлари. Монография. «Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи». 2021. 186 б.

59. Пардаев М.Қ., Исроилов Б.И. Молиявий таҳлил. Т.: “Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси” нашр уйи, 1999. – 346 б.

60. Пардаев М.Қ., Мирзаев Қ.Ж. Пардаев О.М. Хизматлар сохаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. - Т.: “Иқтисод-молия ”, 2014. - 384 б.

61. Pardayev M.Q., Iqtisodiy tahlil nazariyasi. Darslik. T.: “Fan va texnologiyalar nashriyot-matbaa uyi”, 2022. – 252 bet

62. Pardayeva M.Q., Xoliqulov A.N., Jumayeva G.J. Investitsion loyihalar tahlili. O‘quv qo‘llanma. T.: “Innovasion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi”, 2022. – 250 bet

63. Pardayev M, Xasanov B., Ispoilov J., Pulatov M., Eshboyev O‘, Xoliqulov A.N. Moliyaviy va boshqaruv tahlili. O‘quv-qo‘llanma, T.: CHo‘lpon, 2012, 400 bet

64. Pardayev M.Q., Xoliqulov A.N. Iqtisodiyot sub’ektlarida omilli tahlilni takomillashtirish. Monogpafiya. Navro‘z. – Toshkent. 2014, 236-bet

65. Pardayev M.Q., Pardayev O. Xoliqulov A.N., Babanazarova S.A. Raqobatbardoshlikni mustahkamlashda klaster va sinergetik samaradoklik tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 256 bet

66. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Boshqaruv tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 256 bet Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Boshqaruv tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 256 bet

67. Pardayev M.Q., Isroilov B.I., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Mehnat ko‘rsatkichlari tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 148 bet.

68. Pardayev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoev T.I. Moliyaviy va iqtisodiy ma’lumotlarni tahlil qilish. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 138 bet.

69. Pardayev M.Q., Xoliqulov A.N., Raximov X.A., Berdiqulova I.R., Babanazarova S.A. Korxonalar moliyaviy hisobotlari tahlili. O‘quv-uslubiy qo‘llanma, Samarqand. SamISI, 2022, 84 bet.

70. Pardayev M.Q., Xoliqulov A.N., Oltaev Sh.S. Makroiqtisodiy tahlil va prognozlashtirish. O‘quv-uslubiy qo‘llanma, Samarqand. SamISI, 2022, 84 bet.

71. Pardayev M.Q., Xoliqulov A.N., Raximov H.A. Mehmonxona xo‘jaliklarida samaradorlikni oshirish muammolari. Monogpafiya. Iqtisodiyot. – Toshkent. 2013, 210-bet

72. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари. -Т.: “Fan va texnologiya”, 2017, 284 б.

73. Пўлатов М.Э. Интеллектуал капитал ҳисоби ва таҳлили: назария ва амалиёт масалалари. Монография. –Т.: Иқтисодиёт , 2012.-166 б.

74. Попович Н.Н., Богомолова А.В. Преодоление региональных диспропорций. Опыт России, Сербии и некоторых стран ЕС. - М.:ЗАО Изд-во «Экономика», 2010.-159 с.

75. Рахимов М. Иқтисодиёт субъектлари молиявий ҳолатининг таҳлили. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисод-молия”, 2013. 35 - б.

76. Robert D. Gatewood, Robert R. Taylor O.C. Ferrell Management /Comperehension, Analysis, and Application/ IRWIN, 1995

77. Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.-512 с.

78. Романович В.К. Сервисная деятельность. учеб. пос.: под общ. ред. В.К.Романович. / С.Н. Коробкова, В.И. Кравченко, С.В.Орлов, И.П.Павлова -3-е изд.-СПб.:Питер, 2005.-156 с.

79. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие.-М.: ИНФРА-М, 2006.

80. Смит А. Исследование о прероде и причинах богатств народов. - М.: Соц. экгиз, 1962, - С. 332.

81. Самуэльсон П. Экономика /П.Самуэльсон. - М.,1992. -Т. 1. -740 с.

82. Scott W. R. Institutions and organization: Ideas, interests, and identities.- SAGE publications, 2013.

83. Triplett J.E., Bosworth B.P. Productivity in the US services sector: new sources of economic growth. – Brookings Institution Press, 2004.

84. Тошназаров С. Н. Иқтисодиётни модернизациялаш шароитида молиявий ҳисобот: муаммо ва ечимлар. Монография. – Т.: “Наврўз”, 2016 й. – 295 б.

85. Уразов К.Б. Худайбердиев Н.У., Аннаева М.Б., Исроилов Ё.Ж., Пашаходжаева Д.Д., Мардонов М.Ш. Хизмат кўрсатиш сохаси корхоналарида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг долзарб муаммолари. Монография. – Т.: ”Иктисодиёт” нашриёти, 2011. – 260 бет.

86. Xoliqulov A.N. Birlashish va qo‘shib olish. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 216 bet

87. Xoliqulov A.N,Usmanova D.Q., A.O.Qarshiyev. Tarmoqlar sohasini tartibga solish va raqobat. O‘quv qo‘llanma. Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 174 bet

88. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalarni raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samapqand.: “Turon nashr” nashriyoti, 2021. – 212-bet.

89. Xoliqulov A.N., Berdiqulov V., Ibodov K.M. Taqqoslama menejment. O‘quv-qo‘llanma, T.: Iqtisod-moliya nashpiyoti, 2021 yil – 162 bet

90. Xoliqulov A.N., Urazov S.SH. Biznes hujjatlarni tuzish. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand: Fan bulog‘i nashpiyoti, 2022 yil – 150 bet

91. Xoliqulov A.N., Maxmudova D.P. Iqtisodiyotni strategik rivojlantirish sharoitida kichik biznesni boshqarishni takomillashtirish. Monogpafiya. Samapqand, SamDCHTI nashr-matbaa markazi, 2020 yil – 126 bet

92. Xoliqulov A.N. Iqtisodiy tahlil va audit. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2023, 209 bet

93. Xoliqulov A.N. Xizmat ko‘rsatish korxonalari samaradorligini tahlil qilishning metodologiyasini takomillashtirish yo‘nalishlari. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2023 - 276 bet

94. Xudayberdiyev U.X., Xoliqulov A.N. Xizmat ko‘rsatish sohasi rivojlanishi va muammolari. Monogpafiya. Samarqand, SamISI, 2020 yil – 124 bet.

95. Xudayberdiyev U.X. Xoliqulov A.N., Babanazarova S.A. Statistika. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 352 bet

96. Худайберганов Д., Бердикулова И. Товарлар ва хизматлар бозори самарадорлигини ошириш масалалари. - Самарқанд, СамИСИ. 2011. - 116 б.

97. Лихтенберг Г.К. Деградация философии. - М., 2004.

98. Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа». М., ИПО «МП», 2002.

99. Шевченко И.Г. Практическое руководство по упровленческому учету и анализу. Учебное пособие.-М.: Управление персоналом, 2005.

100. Шредер Н.Г. Управленческий учет: анализ типичных ошибок. Учебное пособие.-М.: Специальный выпуск журнала «Современный управленческий учет», 2005.

101. Шумпетер Й. Теория экономического развития.- М.: Мысль 1982, с.159.

102. Ширяев В.И. Управление бизнес-процессами: Учебно-методическое Пособие / В.И. Ширяев, Е.В. Ширяев. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 464 с.

103. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства.- К.Маркс и Ф.Энгельс. Т.21.с.23-178.

104. Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иктисодиёт назарияси.Т.: Меҳнат, 1995. 193-б.

105. Маршалл, А. Принципы экономическое науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс Универс. В 3-х томах. – 1993. – Т.2. – 594 с.

106. North D.C., 1990, Institutions, institutional change and economic Performance, Cambridge: Cambridge Univercity Press.

107. Қудратов Ғ.Ҳ., Пардаев М.Қ., Абдукаримов Б.А. “Сервис ривожи – аҳолининг бандлигини таъминлаш ва фаровонлигини ошириш омили”. Т.: “Fan va tehnologiya” нашриёти, 2007. – 12 б.

VIII. Интернет сайтлари

108. http://www.economics.com
109. http:// www.gov.uz
110. http://www.stat.uz
111. http://www.samstat.uz
112. http:// www.lex.uz

IX. Статистик материаллар

113. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика кўмитаси маълумотлари (https://stat.uz/uz/180-ofytsyalnaia-statystyka-uz/6576-kichik-biznes-va-tadbirkorlik)

114. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки. Ахборот-таҳлилий маълумот. ТУРМУШ ДАРАЖАСИ ВА ИНФЛЯЦИЯ. Тошкент -2020 йил, 11 бет.

115. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг статистик бюллетени, Тошкент, 2020 йил, 287 бет. (http://www.cbu.uz/upload/medialibrary/966/Markaziy-bankining-Statistik-byulleteni-_-20200-yil-I-chorak.pdf)

116. Institute For Family Business (UK) https://www.Ifb.org.uk/ifb-research-foundation/news/coronavirus-hit-family-business-sector-continues-to-be-the-backbone-of-the-uk-economy/

А.Н.ХОЛИҚУЛОВ

ТУРИСТИК КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ

ЎҚУВ ҚЎЛЛАНМА

Муҳаррир: З.Н. Бободустов
Мусаҳҳиҳ: М.О. Мардиева
Техник муҳаррир: Д. Ҳамраев

Ўқув қўлланма институт Кенгашининг 2023-йил 24 - октябрдаги мажлисда муҳокама қилинган ва нашр этишга тавсия этилган. (3-сонли мажлис баёни).

“STAP-SEL” MChJ nashriyoti, Samarqand - 2024

ISBN: 978-9910-752-99-5

Tasdiqnona № 033337 (27.07.2022)
Nashrga ruxsat etildi: 04.02. 2024 y.
© “STAP-SEL” MChJ nashriyoti, Samarqand 2024 y.

19.03.2024 yilda chop etildi.
Qog‘oz bichimi A5, 60x84$^{1}/_{16}$, Ofset qog‘ozi.
“Times New Roman” garniturasi.
Nashr bosma tabog`i 19.5
Buyurtma № 0033A/24. Adadi 100 nusxa

Samarqand iqtisodiyot va servis institutining matbaa bo`limida chop etildi.
LICENSE № 025316.
REESTR № X-119112.
Manzil: Samarqand shahar, Shoxrux ko`chasi 60-uy.