

МАЗЗУ: МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ВА МОЛИЯВИЙ БАРҚАРОРЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАР ТАҲЛИЛИ.

Мирзаев Умиджон Мирзахмедович

РЕЖА:

1. Кириш.
2. Молиявий натижалар кўрсаткичлари таҳлили.
3. Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари таҳлили.
4. Хулоса.

КИРИШ

Молиявий кўрсаткичларни таҳлил қилиш ташкилот фаолияти ва барқарорлигини баҳолаш учун жуда муҳимдир.

Молиявий натижалар ва барқарорлик инвесторлар, манфаатдор томонлар ва таҳлилчилар инвестициялар, кредитлар ёки стратегик ҳамкорликка оид қарорлар қабул қилишда эътиборга оладиган асосий омиллардир.

Ушбу тушунтириш матни молиявий натижалар ва молиявий барқарорликни баҳолаш учун фойдаланиладиган кўрсаткичлар ҳақида умумий маълумот беришга қаратилган бўлиб, уларнинг қарор қабул қилиш жараёнидаги аҳамиятини таъкидлайди.

Молиявий натижалар кўрсаткичлари таҳлили.

Молиявий натижалар кўрсаткичлари:

Молиявий натижалар кўрсаткичлари компаниянинг рентабеллиги ва самарадорлиги ҳақида тушунча беради.

Мана бир нечта муҳим кўрсаткичлар:

Даромад ва сотишнинг ўсиши:

Даромад ва сотишнинг ўсиши компаниянинг молиявий кўрсаткичлари ва умумий соғлиғининг муҳим кўрсаткичлари ҳисобланади.

Улар компаниянинг даромад олиш ва мижозлар базасини кенгайтириш имкониятлари ҳақида тушунча беради.

Бу кўрсаткичларнинг қисқача изоҳи:

Даромаднинг ўсиши: Даромаднинг ўсиши компаниянинг умумий савдоси ёки даромадининг маълум бир даврдаги, одатда йил давомидаги фоиз ўсишини ўлчайди.

Бу компаниянинг сотиш ҳажмини ошириш, нархларни ошириш ёки янги бозорларга чиқиш қобилиятини акс еттиради. Даромаднинг юқори ўсиши одатда ижобий деб ҳисобланади, чунки бу компаниянинг кўпроқ даромад олиш қобилиятини кўрсатади.

Сотишнинг ўсиши: Савдоларнинг ўсиши, хусусан, компания томонидан маълум бир даврда сотилган товарлар ёки хизматлар миқдори ёки ҳажмининг

ошишига қаратилган. Одатда у фоиз сифатида ўлчанади ва уни сотиш бирлиги, мижозлар сони ёки транзаксия қиймати каби турли кўрсаткичлар ёрдамида ҳисоблаш мумкин. Савдонинг ўсиши мижозлар талаби ва компания маҳсулотлари ёки хизматларининг бозорда қабул қилинишининг муҳим кўрсаткичидир.

Компаниянинг молиявий кўрсаткичларини баҳолаш учун даромаднинг ўсиши ва сотишнинг ўсиши жуда муҳимдир. Аммо шуни таъкидлаш керакки, бу кўрсаткичларнинг ўзи тўлиқ расмни тақдим етмаслиги мумкин. Компаниянинг молиявий натижаларини ҳар томонлама тушуниш учун фойда маржаси, харажатлар, бозор шароитлари ва рақобат муҳити каби бошқа омилларни ҳисобга олиш керак.

Муҳимлиги: Даромад ва сотишнинг ўсиши компаниянинг муваффақияти ва келажакдаги рентабеллик салоҳиятини баҳолаш учун асосий кўрсаткичдир. Улар компаниянинг даромад олиш, бозор улушини кенгайтириш ва мижозлар талабини қондириш қобилиятини кўрсатади.

Даромад ўсишини ҳисоблаш: Даромад ўсиши одатда маълум бир даврдаги (масалан, молиявий йил) даромадни олдинги тегишли даврдаги даромад билан солиштириш йўли билан ҳисобланади.

Даромаднинг ўсиши формуласи: (Жорий даврдаги даромад - Ўтган даврдаги даромад) / Ўтган даврдаги даромад * 100.

Даромад ўсишига таъсир қилувчи омиллар: Даромад ўсишига бир нечта омиллар таъсир қилиши мумкин, жумладан:

Бозорнинг кенгайиши: Янги географик бозорларга кириш ёки турли мижозлар сегментларини мақсад қилиб қўйиш савдо ва даромаднинг ошишига олиб келиши мумкин.

Маҳсулот инновацияси: Мижозларнинг эҳтиёжларини қондирадиган ва ноёб қиймат таклифларини таклиф қиладиган янги маҳсулот ёки хизматларни ишлаб чиқиш даромад ўсишига ёрдам беради.

Нархлар стратегияси: бозор шароитлари ва мижозларнинг хоҳишларига қараб нархларни сошлаш савдо ҳажми ва даромадига таъсир қилиши мумкин.

Маркетинг ва савдо ҳаракатлари: Самарали маркетинг кампаниялари, савдо стратегиялари ва мижозлар билан муносабатларни бошқариш савдо ва даромадни ошириши мумкин.

Савдо ўсишини таҳлил қилиш: Савдо ўсишини бизнеснинг табиатига қараб турли кўрсаткичлар ёрдамида таҳлил қилиш мумкин. Буларга қуйидагилар киради:

Бирлик савдоси: сотилган маҳсулот ёки хизматлар сонини кузатиш.

Мижозларни жалб қилиш: мижозлар базасидаги ўсишни ўлчаш.

Ўртача транзаксия қиймати: Ҳар бир савдонинг ўртача қийматини кузатиш.

Такрорий бизнес: такрорий харидларни амалга оширадиган мижозлар фоизини баҳолаш.

Даромад ва сотишнинг ўсишини талқин қилиш: Ижобий даромад ва савдо ўсиши бизнеснинг соғлом кўрсаткичларини кўрсатади, пасайиш ёки турғун кўрсаткичлар қийинчиликларни кўрсатиши мумкин. Компаниянинг молиявий соғлиғини ҳар томонлама тушуниш учун ўсиш суръатларини рентабеллик, пул оқими ва инвестицияларнинг даромадлилиги каби бошқа молиявий кўрсаткичлар билан биргаликда таҳлил қилиш муҳимдир.

Саноатни таққослаш: Даромад ва сотишнинг ўсиш суръатларини саноат тенгдошлари билан таққослаш контекстни таъминлайди ва компаниянинг бозордаги мавқеини ва рақобатбардошлигини баҳолашга ёрдам беради. Саноат мезонлари тармоқлар бўйича сезиларли даражада фарқ қилиши мумкин, шунинг учун компания саноатининг ўзига хос динамикасини ҳисобга олиш жуда муҳимдир.

Вақт ўтиши билан даромадлар ва сотувлар ўсиши мониторинги компаниянинг барқарор даромад олиш, мижозлар базасини кенгайтириш ва бозор шароитларига мослашиш қобилияти ҳақида тушунча беради. Ушбу кўрсаткичлар бошқа молиявий кўрсаткичлар билан бир қаторда инвесторлар, таҳлилчилар ва манфаатдор томонларга компаниянинг молиявий кўрсаткичлари ва салоҳиятини баҳолашда ёрдам беради.

Ялпи фойда маржаси - сотилган маҳсулот таннархини (СОГС) чегириб ташлагандан кейин қолган даромад улушини ҳисоблаш йўли билан компаниянинг асосий фаолияти рентабеллигини ўлчайдиган молиявий кўрсаткич. У фоиз сифатида ифодаланади ва компаниянинг ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш фаолиятидан фойда олиш қобилияти ҳақида тушунча беради.

Ялпи фойда маржасини ҳисоблаш формуласи қуйидагича:

Ялпи фойда маржаси = (даромад - сотилган маҳсулот таннархи) / даромад * 100

Бу ерда сотилган маҳсулот таннархи компания сотадиган товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқариш ёки сотиб олиш билан боғлиқ тўғридан-тўғри харажатларни ўз ичига олади. У одатда хом ашё, ишлаб чиқариш меҳнати ва тўғридан-тўғри ишлаб чиқариш харажатлари каби харажатларни ўз ичига олади.

Ялпи фойда маржаси компаниянинг ишлаб чиқариш харажатлари ва нарх стратегиясини қанчалик самарали бошқаришини кўрсатади. Юқори маржа компания ҳар бир доллар даромаднинг катта қисмини ялпи фойда сифатида сақлаб қолишини кўрсатади, бу эса операцион харажатлар, инвестициялар ва бошқа бизнес харажатларини қоплаш учун ишлатилиши мумкин. Бошқа томондан, пастроқ маржа компаниянинг ишлаб чиқариш харажатлари унинг даромадига нисбатан нисбатан юқори еканлигини кўрсатади.

Шуни таъкидлаш керакки, Ялпи фойда маржаси компания фаолият юритадиган муайян саноат ёки сектор контекстида таҳлил қилиниши керак. Турли соҳалар ҳар хил харажат тузилмаларига ва фойда маржасини кутишларига ега бўлиши мумкин, шунинг учун муҳим тушунчага ега бўлиш учун компаниянинг Ялпи фойда маржасини тенгдошлари ёки саноат мезонлари билан солиштириш жуда муҳимдир.

Бундан ташқари, Ялпи фойда маржаси компаниянинг операцион самарадорлиги ҳақида маълумот берса-да, у операцион харажатлар (масалан, савдо, маркетинг ва маъмурий харажатлар) ёки операцион бўлмаган моддалар (масалан, фоизлар ёки солиқлар) каби бошқа харажатларни ҳисобга олмайди. Шунинг учун компаниянинг молиявий натижаларини ҳар томонлама тушуниш учун бошқа молиявий кўрсаткичлар билан бир қаторда Ялпи фойда маржасини таҳлил қилиш жуда муҳимдир.

Соф фойда маржаси: Соф фойда маржаси барча харажатларни, шу жумладан солиқлар ва фоизларни ҳисобга олгандан кейин компаниянинг рентабеллигини баҳолайди. У соф фойдани даромадга бўлиш йўли билан ҳисобланади ва компания ўз харажатларини қанчалик самарали бошқаришини ва фойда келтиришини кўрсатади.

Соф фойда маржаси компаниянинг рентабеллигини ўлчайдиган кенг тарқалган ишлатиладиган молиявий кўрсаткичдир. У фоиз сифатида ифодаланади ва барча харажатлар ва солиқлар чегириб ташлангандан кейин соф фойда сифатида қоладиган ҳар бир доллар даромаднинг улушини ифодалайди.

Соф фойда маржасини ҳисоблаш учун сиз соф фойдани умумий даромадга бўласиз ва натижани 100 га кўпайтирасиз:

$$\text{Соф фойда маржаси} = (\text{соф фойда} / \text{умумий даромад}) * 100$$

Соф фойда - бу умумий даромаддан барча операцион харажатлар, фоизлар, солиқлар ва бошқа харажатлар чегириб ташланганидан кейин қолган сумма. Бу, асосан, компаниянинг асосий фаолиятдан оладиган фойдасидир.

Юқори соф фойда маржаси компаниянинг ўз даромадидан фойда олишда самаралироқ эканлигини кўрсатади. Бу компания ўз харажатларини, нарх стратегиясини ва умумий рентабелликни яхшироқ назорат қилишини кўрсатади.

Соф фойда маржаси инвесторлар учун муҳим кўрсаткичдир, чунки у компаниянинг молиявий саломатлиги ва рентабеллиги ҳақида тушунча беради. У кўпинча бир соҳадаги компанияларни солиштириш ёки компаниянинг вақт ўтиши билан иш фаолиятини кузатиш учун ишлатилади. Бироқ, компаниянинг умумий молиявий кўрсаткичларини баҳолашда бошқа молиявий кўрсаткичлар ва соҳага хос омилларни ҳисобга олиш муҳимдир.

Активлар рентабеллиги (АР): АР компания фойда олиш учун ўз активларидан қанчалик самарали фойдаланишини ўлчайди. У соф фойдани

умумий активларга бўлиш йўли билан ҳисобланади. Юқори АР қийматлари активларни яхшироқ бошқариш ва рентабелликни кўрсатади.

Активлар рентабеллиги (АР) - бу компаниянинг ўз активларидан даромад олиш қобилиятини баҳолаш орқали унинг рентабеллигини ўлчайдиган молиявий кўрсаткич. Бу компаниянинг активларидан фойдаланиш самарадорлиги ва самарадорлигини баҳолаш учун тез-тез ишлатиладиган кўрсаткичдир. АР компаниянинг соф даромадини унинг ўртача умумий активларига бўлиш йўли билан ҳисобланади.

Активлар рентабеллиги (АР) формуласи қуйидагича:

$АР = \text{соф даромад} / \text{ўртача жами активлар}$

Қайерда:

• Соф даромад компаниянинг харажатлар, солиқлар ва фоизлар чегириб ташланганидан кейин умумий даромадини англатади.

• **Ўртача жами активлар** - бу компаниянинг маълум бир вақт оралиғидаги жами активларининг ўртача қиймати. У одатда активларнинг бошланғич ва якуний қийматини қўшиш ва 2 га бўлиш йўли билан ҳисобланади.

АР одатда фоиз сифатида ифодаланади. Юқори АР яхши рентабеллик ва активлардан самарали фойдаланишни кўрсатади, пастроқ АР эса паст рентабеллик ва активлардан камроқ самарали фойдаланишни кўрсатади.

АР одатда компаниянинг иш фаолиятини соҳадаги тенгдошлари ёки тарихий кўрсаткичлари билан солиштириш учун мезон сифатида ишлатилади. Бу инвесторлар, таҳлилчилар ва манфаатдор томонларга компаниянинг активлар базаси ҳажмига нисбатан фойда олиш қобилиятини баҳолашда ёрдам беради. Аммо шуни таъкидлаш керакки, АР компания фаолият кўрсатаётган соҳа контекстида талқин қилиниши керак, чунки турли соҳаларда активлардан фойдаланиш талаблари ҳар хил бўлиши мумкин.

Акция бошига даромад (АБД): АБД компаниянинг ҳар бир акция асосидаги рентабеллигини акс еттиради. У соф фойдани муомаладаги акцияларнинг ўртача сонига бўлиш йўли билан ҳисобланади. АБД инвесторларга компаниянинг рентабеллигини баҳолашга ва турли компаниялар бўйича таққослашларга ёрдам беради.

Акция бошига даромад (АБД) компаниянинг рентабеллигини ўлчайдиган молиявий кўрсаткич бўлиб, компания фойдасининг оддий акцияларнинг ҳар бир тўланмаган улушига ажратилган қисмини ифодалайди. АБД инвесторлар ва таҳлилчилар томонидан компаниянинг молиявий кўрсаткичларини баҳолаш ва уни саноатдаги бошқа компаниялар билан солиштириш учун фойдаланиладиган муҳим кўрсаткичдир.

АБДни ҳисоблаш учун сиз компаниянинг соф даромадини муомаладаги акцияларнинг умумий сонига бўласиз. АБД формуласи қуйидагича:

АБД = (соф даромад - имтиёзли дивидендлар) / муомаладаги оддий акцияларнинг ўртача сони

Формуладаги таркибий қисмларнинг тақсимоти қуйидагича:

Соф даромад: Бу компания томонидан маълум бир даврда ишлаб чиқарилган умумий даромад ёки фойдани ифодалайди, одатда даромадлар тўғрисидаги ҳисоботда акс еттирилади.

Имтиёзли дивидендлар: Агар компания имтиёзли аксияларга ега бўлса, у имтиёзли акциядорларга дивидендлар тўлаши керак бўлиши мумкин. Оддий акциядорларнинг даромадларини аниқлаш учун имтиёзли дивидендлар соф даромаддан чегирилади.

Муомаладаги оддий акцияларнинг ўртача сони: Бу маълум бир давр мобайнида чиқарилган ва муомалада бўлмаган акцияларнинг ўртача сони бўлиб, у одатда муомаладаги бошланғич ва охириги акцияларнинг йиғиндисини олиб, 2 га бўлиш йўли билан ҳисобланади.

АБД одатда ҳар бир акция бўйича ҳисобот қилинади, масалан, ҳар бир акция учун доллар. Бу инвесторларга компания ўзларига тегишли ҳар бир акция учун қанча фойда келтираётганини тушунишга ёрдам беради. Юқори АБД одатда юқори рентабелликни кўрсатади, аммо компания фаолиятини баҳолашда даромаднинг ўсиши, маржа ва умумий молиявий саломатлик каби бошқа омилларни ҳисобга олиш муҳимдир.

Шуни таъкидлаш керакки, АБД кейинги ўн икки ойлик (кейинги ўн икки ойлик) асосида ёки маълум бир ҳисобот даври учун (масалан, ҳар чоракда ёки йиллик) ҳисобот берилиши мумкин. Кейинги ўн икки ойлик АБД компаниянинг ўтган йилдаги даромадлари ҳақида кенгроқ маълумот беради, даврий АБД еса қисқа муддатли тенденцияларни таҳлил қилиш имконини беради.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари таҳлили.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари:

молиявий барқарорлик кўрсаткичлари компаниянинг узоқ муддатли ҳаётийлиги ва барқарорлиги ҳақида тушунча беради.

Мана бир нечта асосий кўрсаткичлар:

Ликвидлик коэффициенти: Ликвидлик коэффициентлари компаниянинг қисқа муддатли мажбуриятларини бажариш қобилиятини баҳолайди. Жорий нисбат (жорий активлар жорий мажбуриятларга бўлинади) ва тезкор нисбат (ликвид активлар жорий мажбуриятларга бўлинади) ликвидликни ўлчайди. Юқори коэффициентлар қисқа муддатли қарзларни қоплаш қобилиятини кўрсатади.

Ликвидлик коэффициенти молиявий барқарорлик кўрсаткичи бўлиб, у компаниянинг қисқа муддатли мажбуриятларини бажариш қобилиятини ўлчайди. У компаниянинг ликвидлик ҳолати ва унинг бевосита молиявий еҳтиёжларини қоплаш қобилияти ҳақида тушунча беради.

Ликвидлик коэффициенти одатда компаниянинг ликвидли активларини унинг қисқа муддатли мажбуриятларига бўлиш йўли билан ҳисобланади. Олинган нисбат компаниянинг қисқа муддатли мажбуриятларини бажариш

учун ликвид активларини нақд пулга қанчалик осон айлантириши мумкинлигини кўрсатади. Бу компаниянинг кутилмаган молиявий вазиятларни, масалан, харажатларнинг кескин ўсиши ёки даромаднинг камайиши билан курашиш қобилиятини баҳолашга ёрдам беради.

Молиявий таҳлилда қўлланиладиган умумий ликвидлик коэффициентларига қуйидагилар киради:

• **Жорий нисбат:** Бу нисбат компаниянинг жорий активларини жорий мажбуриятлари билан таққослайди. У жорий активларни жорий мажбуриятларга бўлиш йўли билан ҳисобланади. Коэффициент 1 дан юқори бўлса, компания жорий мажбуриятлардан кўра кўпроқ жорий активларга ега эканлигини кўрсатади, бу унинг қисқа муддатли мажбуриятларни бажариш учун етарли ликвидлиги борлигини кўрсатади.

• **Тез нисбат (ёки кислота-синов нисбати):** Тез нисбат жорий нисбатга нисбатан ликвидликнинг янада қатъий ўлчовидир. У фақат энг ликвидли активларни, масалан, пул маблағлари, нақд пул эквивалентлари ва фоизлар ва солиқлардан олдинги даромадини орлиқ қарзларини ҳисобга олади, инвентаризация ва олдиндан тўланган харажатлар бундан мустасно. Тез нисбат формуласи (жорий активлар - инвентар - олдиндан тўланган харажатлар) жорий мажбуриятларга бўлинади. Юқори тезлик коэффициенти яхши қисқа муддатли ликвидликни кўрсатади.

• **Нақд пул нисбати:** Нақд пул нисбати компаниянинг қисқа муддатли мажбуриятларини фақат нақд пул ва уларнинг эквивалентларидан фойдаланган ҳолда қондириш қобилиятини ўлчайди. У пул маблағлари ва уларнинг эквивалентларини жорий мажбуриятларга бўлиш йўли билан ҳисобланади. Нақд пул нисбатининг юқорилиги бошқа активларни сотишга таянмасдан дарҳол мажбуриятларни тўлаш қобилиятини кўрсатади.

Ушбу ликвидлик кўрсаткичлари компаниянинг молиявий саломатлиги ва барқарорлигининг муҳим кўрсаткичлари ҳисобланади. Улар компаниянинг қисқа муддатли қарзларини қоплаш, кундалик операцияларни бошқариш ва молиявий зарбаларга дош бериш қобилиятини баҳолашга ёрдам беради. Турли соҳаларда турли хил ликвидлик талаблари бўлиши мумкин, шунинг учун компаниянинг молиявий барқарорлигини яхшироқ тушуниш учун компаниянинг ликвидлик кўрсаткичларини саноат кўрсаткичлари ёки тарихий маълумотлар билан солиштириш муҳимдир.

• **Қарзнинг ўз капиталига нисбати:** Бу коэффициент компаниянинг умумий қарзини унинг акциядорлари капиталига солиштиради. У компания фаолиятини молиялаштириш учун фойдаланилган қарз улушини баҳолайди. Қарз-капиталнинг юқори нисбати юқори молиявий рискни кўрсатиши мумкин, пастроқ кўрсаткич эса барқарорроқ молиявий тузилмани кўрсатади.

Қарзнинг ўз капиталига нисбати компания қарзининг ўз капиталига нисбатини ўлчайдиган кенг тарқалган молиявий кўрсаткичдир. У компаниянинг

умумий қарзини унинг умумий капиталига бўлиш йўли билан ҳисобланади. Олинган нисбат компаниянинг молиявий тузилиши ва унинг молиявий мажбуриятларини бажариш қобилиятини тушуниш имконини беради.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари контекстида қарзнинг ўз капиталига нисбати алоҳида компаниянинг молиявий саломатлиги ва барқарорлигини, шунингдек, сектор ёки иқтисодиётнинг умумий барқарорлигини баҳолаш учун ишлатилади. Қарзнинг ўз капиталига нисбатан юқори нисбати компаниянинг қарзни молиялаштиришга катта таянишини кўрсатади, бу молиявий хавфни ва иқтисодий таназзулга қарши заифликни ошириши мумкин. Бошқа томондан, қарзнинг ўз капиталига нисбати пастлиги компаниянинг кучли капитал базасига ега эканлигини ва қарзни молиялаштиришга камроқ боғлиқлигини кўрсатади.

Молиявий тартибга солувчилар ва сиёсатчилар кўпинча молия институтлари ва кенгроқ молиявий тизимнинг барқарорлиги ва барқарорлигини баҳолашга қаратилган саъй-ҳаракатлари доирасида қарзнинг капиталга нисбатини кузатиб борадилар. Қарз-капиталнинг юқори нисбати билан кўрсатилган ҳаддан ташқари левередж потенциал тизимли хавф ва заифликларни кўрсатиши мумкин. Иқтисодий танглик даврида юқори даражада қарзга ега бўлган компаниялар ўз қарзларига хизмат кўрсатишда қийинчиликларга дуч келишлари мумкин, бу еса молиявий беқарорлик ва юқумли хавфларга олиб келади.

Шуни таъкидлаш керакки, қарзнинг ўз капиталига нисбати талқини турли соҳаларда фарқ қилиши мумкин. Баъзи тармоқлар, масалан, коммунал хизматлар ёки капитални кўп талаб қиладиган саноатлар, технология ёки хизмат кўрсатиш компаниялари каби бошқаларга нисбатан табиий равишда юқори қарз даражасига ега бўлиши мумкин. Шу сабабли, молиявий барқарорлик контекстида қарзнинг ўз капиталига нисбатини таҳлил қилишда соҳага хос кўрсаткичлар ва бошқа молиявий кўрсаткичларни ҳисобга олиш муҳимдир.

Фоизларни қоплаш нисбати: Фоизларни қоплаш коэффициенти компаниянинг тўланмаган қарзлари бўйича фоизларни тўлаш қобилиятини баҳолайди. У фоизлар ва солиқларни тўлашдан олдинги даромадни фоиз харажатларига бўлиш йўли билан ҳисобланади. Юқори нисбат фоиз харажатларини қоплаш қобилиятини кўрсатади.

Фоизларни қоплаш коэффициенти молиявий барқарорлик кўрсаткичи сифатида кенг қўлланиладиган молиявий коэффициентдир. У компаниянинг тўланмаган қарз мажбуриятлари бўйича фоизларни тўлаш қобилиятини ўлчайди. Фоизларни қоплаш коэффициенти компаниянинг фоизлар ва солиқлардан олдинги даромадини унинг фоиз харажатларига бўлиш йўли билан ҳисобланади.

Фоизларни қоплаш коэффициентини ҳисоблаш формуласи қуйидагича:

Фоизларни қоплаш нисбати = Фоизлар ва солиқлардан олдинги даромадини / Фоиз харажатлари

Олинган нисбат компаниянинг даромади унинг фоизли харажатларини неча марта қоплаши мумкинлигини кўрсатади. Юқори фоизларни қоплаш коэффициенти фоиз тўловларини қондириш қобилиятини кўрсатади, бу одатда молиявий барқарорликнинг ижобий белгиси сифатида қаралади.

Молиявий таҳлилчилар ва инвесторлар фоизларни қоплаш коэффициенти дан компаниянинг қарз мажбуриятларини бажармаслик хавфини баҳолаш учун фойдаланадилар. Фоизларни қоплаш коэффициентининг пастлиги компаниянинг фоизларни тўлашда қийналиши мумкинлигини кўрсатади, бу эса молиявий қийинчиликларга ёки ҳатто банкротликка олиб келиши мумкин. Бошқа томондан, юқори фоизларни қоплаш коэффициенти компания ўз фоиз харажатларини қулай тарзда қоплаш учун етарли даромад келтираётганлигини кўрсатади.

Шуни таъкидлаш керакки, фоизларни қоплаш коэффициенти учун идеал ёки мақбул диапазон саноат ва муайян шароитларга қараб фарқ қилиши мумкин. Коммунал хизматлар ёки тартибга солинадиган саноат каби барқарор ва прогноз қилинадиган пул оқимларига ега бўлган тармоқлар технология ёки стартаплар каби ўзгарувчанлиги юқори бўлган тармоқларга нисбатан юқори мақбул фоизларни қоплаш коэффициентига ега бўлиши мумкин.

Бундан ташқари, компаниянинг молиявий барқарорлигини ҳар томонлама баҳолаш учун фоизларни қоплаш коэффициенти билан бир қаторда бошқа омиллар ва молиявий кўрсаткичларни ҳам ҳисобга олиш муҳимдир. Ушбу қўшимча кўрсаткичларнинг баъзилари қарзнинг ўз капиталига нисбати, жорий нисбат ва пул оқими таҳлилинини ўз ичига олиши мумкин.

Умуман олганда, фоизларни қоплаш коэффициенти фойдали молиявий барқарорлик кўрсаткичи бўлиб, у компаниянинг фоизларни тўлаш мажбуриятларини бажариш қобилиятини тушуниш имконини беради ва инвесторлар ва таҳлилчиларга компаниянинг молиявий ҳолатини баҳолашда ёрдам беради.

Пул оқимининг адекватлиги: Компаниянинг пул оқимини таҳлил қилиш молиявий барқарорликни баҳолаш учун жуда муҳимдир. Ижобий операция пул оқимлари, соғлом пул захиралари ва барқарор пул оқимлари моделлари компаниянинг харажатларни бошқариш, ўсишга сармоя киритиш ва молиявий қийинчиликларга дош бериш қобилиятини намоён этади.

Пул оқимининг етарлилиги молиявий барқарорлик кўрсаткичларининг муҳим жиҳати ҳисобланади, чунки у шахс, ташкилот ёки иқтисодиётнинг ўз молиявий мажбуриятларини ўз вақтида бажариш қобилияти ҳақида тушунча беради. У нақд пул тушумларини, шу жумладан қарзни тўлаш, операция харажатлар ва бошқа молиявий мажбуриятларни қоплаш учун пул тушумларининг етарлилигини кўрсатади.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари контекстида пул оқимининг етарлилиги одатда турли кўрсаткичлар ва нисбатлар орқали баҳоланади. Нақд пул оқимининг етарлилигини баҳолаш учун бир нечта тез-тез ишлатиладиган кўрсаткичлар:

• **Нақд пул оқимини қоплаш коэффициенти:**

Бу коэффициент операциялардан келадиган пул оқимини қарзга хизмат кўрсатиш бўйича умумий талабларга, шу жумладан фоизлар ва асосий тўловларга солиштиради. Юқори коэффициент қарз мажбуриятларини бажариш қобилиятини кўрсатади.

• **Операцион пул оқимлари коэффициенти:**

Бу коэффициент асосий бизнес операциялари натижасида ҳосил бўлган пул маблағларининг умумий чиқимларига нисбатан ўлчанади. У корхонанинг ўз харажатларини қоплаш учун ўз операцияларидан етарли миқдорда нақд пул ишлаб чиқариш қобилиятини баҳолайди.

• **Жорий нисбат:** Нақд пул оқимига алоҳида еътибор қаратилмаган бўлса-да, жорий нисбат жорий активларни (шу жумладан пул маблағлари ва пул эквивалентларини) жорий мажбуриятлар билан таққослайди. Коэффициент 1 дан юқори бўлса, корхона ўзининг қисқа муддатли мажбуриятларини қоплаш учун етарли қисқа муддатли активларга ега эканлигини кўрсатади.

• **Тез нисбат:** жорий нисбатга ўхшаш тезкор нисбат жорий мажбуриятлар билан солиштирганда ликвид активларга (пул маблағлари, нақд пул эквивалентлари ва нақд пулга яқин активлар) қаратилган. У корхонанинг қисқа муддатли мажбуриятларини бажариш қобилиятини янада консерватив ўлчов билан таъминлайди.

• **Еркин пул оқими:** Еркин пул оқими операцион пул оқимидан капитал харажатларни чегириб ташлаганидан кейин ҳосил бўлган пул маблағларини ифодалайди. Ижобий еркин пул оқими ўсишга инвестиция қилиш, қарзни тўлаш, дивидендларни тақсимлаш ёки кутилмаган молиявий қийинчиликларга дош бериш қобилиятини кўрсатади.

• **Нақд пул айирбошлаш айланиши:** Бу кўрсаткич компаниянинг инвентаризацияга инвестицияларини сотишдан тушган пул оқимларига айлантириш учун зарур бўлган вақтни ўлчайди. Қисқароқ нақд пул айирбошлаш цикли тезроқ нақд пул ишлаб чиқариш ва яхши ликвидликни назарда тутади.

Ушбу кўрсаткичлар ташкилот ёки иқтисодиётдаги пул оқимларининг етарлилигини баҳолашга ёрдам беради ва уларнинг молиявий соғлиғи, қарз мажбуриятларини бажариш қобилияти ва ликвидлик рискларини бошқариш қобилияти ҳақида тушунча беради. Бироқ, корхонанинг умумий молиявий ҳолатини ҳар томонлама тушуниш учун пул оқимининг етарлилиги билан бир қаторда бошқа молиявий барқарорлик кўрсаткичларини ҳам ҳисобга олиш муҳимдир.

Капиталнинг етарлилиги: Бу кўрсаткич, айниқса, молия институтлари учун долзарбдир. У банк капиталининг унинг таваккалчилик даражасидаги активларига нисбатини ўлчайди ва бу йўқотишларни ўзлаштира олишини таъминлайди. Етарли капитал иқтисодий таназзул даврида барқарорликни таъминлайди ва жамиятнинг институтга ишончини сақлашга ёрдам беради.

Капиталнинг етарлилиги молиявий барқарорлик кўрсаткичларининг асосий жиҳати бўлиб, молиявий институтларнинг, хусусан, банкларнинг йўқотишларни ўзлаштириш ва молиявий тизим барқарорлигига хавф солмаган ҳолда ўз фаолиятини давом еттириш учун мустаҳкамлиги ва барқарорлигини ўлчайди. Бу муҳим кўрсаткичдир, чунки капиталнинг етарли емаслиги банкларни зарбаларга заиф қолдириши ва тўловга лаёқатизлик хавфини ошириши мумкин, бу еса умумий иқтисодиёт учун жиддий оқибатларга олиб келиши мумкин.

Молиявий тартибга солувчи ва назорат қилувчи органлар банкларнинг йўқотишларни ўзлаштириб олиш ва молия тизимига бўлган ишончни сақлаб қолиш учун етарли капитал буферларига ега бўлишини таъминлаш учун капиталнинг етарлилигини диққат билан кузатиб боради. Капиталнинг етарлилиги асоси банклар капиталининг етарлилигини баҳолаш учун стандартлаштирилган методологияни тақдим етади ва одатда Базел келишуви сифатида танилган. Энг сўнгги версия Базел ИИИ бўлиб, у 2008 йилги глобал молиявий инқирозга жавобан жорий етилган.

Базел ИИИ бўйича банклар икки компонентдан иборат минимал капитал даражасини сақлаб қолишлари шарт: 1-даражали оддий капитал капитали ва умумий капитал. 1-даражали оддий капитали биринчи навбатда оддий акцияларни ва тақсимланмаган фойдани ўз ичига олади, улар энг юқори сифатли капитал ҳисобланади, чунки улар банк учун доимий ва йўқотишларни ютувчи ёстиқни таъминлайди. Жами капитал қўшимча 1-даражали (АТ1) капитал ва 2-даражали капитални ўз ичига олади, улар маълум чекловларга эга ва пастроқ сифатли капитал ҳисобланади.

Капиталнинг етарлилик коэффициенти (CAR) банк капиталининг етарлилигини баҳолаш учун кенг қўлланиладиган кўрсаткичдир. У банк капиталини унинг хавф-хатарли активларига бўлиш йўли билан ҳисобланади. Хавф-хатарли активлари кредит рискин, бозор рискин ва банк фаолияти билан боғлиқ операцион рискин акс еттиради. Минимал капиталнинг етарлилик коэффициенти талаби юрисдикцияларда фарқ қилади, аммо Базел ИИИ СЕТ 1 капитали учун минимал 8% ва умумий капитал учун 10,5% минимал талабни белгилайди.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари, шунингдек, капитал билан боғлиқ бошқа кўрсаткичларни ҳам ҳисобга олади, масалан, риск оғирлигини ҳисобга олмасдан, банк капиталини унинг умумий активларига нисбатан ўлчайдиган

левераж коефициенти. Калдипак коефициенти таваккалчиликни ҳисобга олган ҳолда капитал талабларини тўхтатувчи восита бўлиб хизмат қилади ва банкнинг активларининг таваккалчилигидан қатъи назар, йўқотишларга дучор бўлиш ўлчовини таъминлайди.

Молиявий барқарорлик кўрсаткичлари орқали капиталнинг етарлилигини мониторинг қилиш тартибга солувчи органларга банк тизимидаги мумкин бўлган заифликларни аниқлашга ва молиявий барқарорликни сақлаш бўйича тегишли чораларни кўришга ёрдам беради. Банкларнинг етарли капитал буферларига ега бўлишини таъминлаш орқали тартибга солувчилар молия тизимининг барқарорлигини ошириш, банкларнинг носозликлари еҳтимолини камайтириш ва молиявий инқирозлар таъсирини юмшатишга қаратилган.

Хулоса:

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, молиявий натижалар ва молиявий барқарорликни ифодаловчи кўрсаткичларни таҳлил қилиш ташкилот фаолияти ва узоқ муддатли ҳаётийлигини баҳолаш учун жуда муҳимдир. Ушбу кўрсаткичлар компаниянинг рентабеллиги, самарадорлиги, ликвидлиги ва умумий молиявий саломатлиги ҳақида қимматли тушунчаларни беради. Ушбу кўрсаткичларни ўрганиб, инвесторлар, манфаатдор томонлар ва таҳлилчилар инвестициялар, кредитлар ва стратегик шериклик бўйича асосли қарорлар қабул қилишлари мумкин.

Даромад ва сотиш ҳажмининг ўсиши, ялпи фойда маржаси, соф фойда маржаси, активлар рентабеллиги ва акцияга тўғри келадиган даромад каби молиявий натижалар кўрсаткичлари манфаатдор томонларга компаниянинг рентабеллиги, бозордаги мавқеи ва операция самарадорлигини баҳолаш имконини беради. Ушбу кўрсаткичлар тенденцияларни, кучли ва заиф томонларни аниқлашга ёрдам беради, бу манфаатдор томонларга компаниянинг молиявий истиқболлари ҳақида онгли қарорлар қабул қилиш имконини беради.

Бошқа томондан, молиявий барқарорлик кўрсаткичлари, жумладан, ликвидлик коефициентлари, қарзнинг ўз капиталига нисбати, фоизларни қоплаш коефициенти, пул оқимининг етарлилиги ва капиталнинг етарлилиги компаниянинг қисқа муддатли мажбуриятларини бажариш, қарзни бошқариш, фоизларни қоплаш қобилияти ҳақида тушунча беради. харажатлар, соғлом пул оқимини сақлаш ва мумкин бўлган йўқотишларни ўзлаштириш. Ушбу кўрсаткичлар, айниқса, компаниянинг молиявий қийинчиликларга дош бера олиши ва ўз фаолиятини вақт ўтиши билан давом еттириш қобилиятига ишонч ҳосил қилишни истайдиган инвесторлар ва кредиторлар учун жуда муҳимдир.

Ҳам молиявий натижаларни, ҳам молиявий барқарорлик кўрсаткичларини ҳисобга олган ҳолда манфаатдор томонлар компаниянинг молиявий ҳолати тўғрисида ҳар томонлама тушунчага ега бўлишлари мумкин. Ушбу яхлит таҳлил хавфларни яхшироқ баҳолаш, қарор қабул қилишни яхшилаш, ўсиш ва такомиллаштириш имкониятларини аниқлаш имконини беради.

Шуни таъкидлаш керакки, молиявий кўрсаткичлар алоҳида эмас, балки бошқа тегишли маълумотлар, масалан, саноат тенденциялари, бозор шароитлари ва компаниянинг стратегик мақсадлари билан биргаликда таҳлил қилиниши керак. Бундан ташқари, молиявий кўрсаткичларнинг чекловларини ҳисобга олиш керак, чунки улар компания фаолиятининг барча жиҳатларини ёки потенциал рискларни қамраб ололмаслиги мумкин.

Бугунги динамик ва рақобатбардош бизнес муҳитида молиявий кўрсаткичларни таҳлил қилиш ва шарҳлаш қобилияти қимматли маҳоратдир. Бу манфаатдор томонларга онгли қарорлар қабул қилиш, рискларни самарали бошқариш ва ташкилотнинг узоқ муддатли муваффақиятига ҳисса қўшиш имкониятини беради. Шу сабабли, ушбу кўрсаткичларнинг доимий мониторинги ва таҳлили доимий ўзгарувчан глобал иқтисодиётда молиявий саломатлик, барқарорлик ва барқарор ўсишни таъминлаш учун муҳим аҳамиятга эга.