MAVSUMIYLIK KONSENTRATSIYASINING MEHMONXONA KORXONALARI MOLIYAVIY BARQARORLIGIGA TA’SIRINI SIMULYATSION BAHOLASH VA UNI KAMAYTIRISH STRATEGIYALARI (BUXORO VILOYATI MISOLIDA)

Urinov Doston Adizovich

Buxoro davlat universiteti qo‘shma ta’lim dasturlarini muvofiqlashtirish bo‘limi yetakchi mutaxassisi

E-mail: md.adizovich@gmail.com

Annotatsiya: Maqolada turizm va mehmonxona xo‘jaligi korxonalarining moliyaviy barqarorligiga mavsumiylik konsentratsiyasining ta’siri simulyatsion modellashtirish asosida baholangan. Tadqiqotning asosiy g‘oyasi shundaki, yillik daromad o‘zgarmagan holda ham talabning yil davomida notekis taqsimlanishi korxonaning to‘lov qobiliyatiga jiddiy xavf tug‘diradi. Buxoro viloyatiga xos ikki cho‘qqili mavsumiylik profili asosida 30 xonali shartli mehmonxona uchun Monte-Karlo usulida 10 000 ta yillik stsenariy hisoblandi. Natijalar mavsumiylikning Gini koeffitsienti taxminan 0,22 dan oshganda likvidlik uzilishi ehtimoli keskin, nochiziqli o‘sishini ko‘rsatdi. Gini 0,28 bo‘lganda bu ehtimol 91,3 foizni tashkil etgani holda, yillik operatsion pul oqimi atigi 8,5 foizga kamaydi. Xarajatlar moslashuvchanligi, past mavsum talabini rag‘batlantirish va ularning kombinatsiyasi qiyosiy baholandi. Kombinatsiyalangan strategiya o‘rganilgan barcha mavsumiylik darajalarida likvidlik uzilishi ehtimolini amalda nolga tushirdi.

Kalit so‘zlar: mavsumiylik, moliyaviy barqarorlik, likvidlik xavfi, Gini koeffitsienti, Monte-Karlo usuli, mehmonxona, xarajatlar moslashuvchanligi, Buxoro.

Аннотация: В статье на основе имитационного моделирования оценивается влияние концентрации сезонности на финансовую устойчивость предприятий туризма и гостиничного хозяйства. Основная идея исследования состоит в том, что даже при неизменной годовой выручке неравномерное распределение спроса в течение года создаёт серьёзную угрозу платёжеспособности предприятия. На основе двухпиковой сезонной модели, характерной для Бухарской области, для условной гостиницы на 30 номеров методом Монте-Карло рассчитаны 10 000 годовых

сценариев. Результаты показали, что при превышении коэффициентом Джини сезонности уровня около 0,22 вероятность разрыва ликвидности растёт резко и нелинейно. При коэффициенте Джини 0,28 эта вероятность составила 91,3 процента, тогда как годовой операционный денежный поток снизился лишь на 8,5 процента. Сравнительно оценены гибкость затрат, стимулирование спроса в низкий сезон и их комбинация. Комбинированная стратегия практически свела вероятность разрыва ликвидности к нулю на всех исследованных уровнях сезонности.

Ключевые слова: сезонность, финансовая устойчивость, риск ликвидности, коэффициент Джини, метод Монте-Карло, гостиница, гибкость затрат, Бухара.

Abstract: The article uses simulation modelling to assess the impact of seasonal concentration on the financial stability of tourism and hotel enterprises. The central idea is that even with unchanged annual revenue, an uneven distribution of demand over the year poses a serious threat to an enterprise’s solvency. Based on a bimodal seasonal profile typical of the Bukhara region, 10,000 annual scenarios were computed by the Monte Carlo method for a conditional 30-room hotel. The results show that when the seasonality Gini coefficient exceeds about 0.22, the probability of a liquidity shortfall rises sharply and non-linearly. At a Gini of 0.28 this probability reached 91.3 percent, while annual operating cash flow fell by only 8.5 percent. Cost flexibility, low season demand stimulation and their combination were compared. The combined strategy reduced the probability of a liquidity shortfall to practically zero at all seasonality levels studied.

Keywords: seasonality, financial stability, liquidity risk, Gini coefficient, Monte Carlo method, hotel, cost flexibility, Bukhara.

Kirish

Mavsumiylik turizm iqtisodiyotining eng barqaror xususiyatlaridan biri bo‘lib, u turistik oqimlar, bandlik va daromadning yil davomida notekis taqsimlanishida namoyon bo‘ladi [1]. Ilmiy adabiyotlarda mavsumiylik ko‘pincha hudud miqyosidagi muammo sifatida, ya’ni infratuzilmaning yil davomida to‘liq ishlatilmasligi, mavsumiy bandlik va atrof-muhitga bosim nuqtai nazaridan o‘rganilgan [2; 3]. Biroq mavsumiylikning eng

bevosita oqibatlari alohida korxona darajasida, uning pul oqimlari va to‘lov qobiliyatida sodir bo‘ladi.

O‘zbekistonda turizm iqtisodiyotning ustuvor tarmoqlaridan biri sifatida belgilangan. «Turizm to‘g‘risida»gi Qonun [4] va «2022-2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi» [5] sohada xizmatlar hajmini oshirish, xususiy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash va joylashtirish vositalari sonini ko‘paytirishni nazarda tutadi. Buxoro viloyatida so‘nggi yillarda kichik va o‘rta mehmonxonalar hamda oilaviy mehmon uylari soni sezilarli darajada ortdi. Bu korxonalarning aksariyati cheklangan o‘z kapitali va qisqa moliyaviy tarixga ega bo‘lib, ular mavsumiy pul oqimi tebranishlariga ayniqsa zaifdir.

Amaliyotda korxonalarning moliyaviy holati odatda yillik ko‘rsatkichlar, ya’ni yillik tushum, foyda va rentabellik orqali baholanadi. Mazkur tadqiqotning asosiy farazi shundaki, yillik ko‘rsatkichlar mavsumiylik xavfini yashiradi: bir xil yillik daromadga ega ikki korxonadan biri barqaror ishlashi, ikkinchisi esa har yili past mavsumda to‘lov qobiliyatini yo‘qotishi mumkin. Agar bu faraz tasdiqlansa, mavsumiylikka qarshi kurashda nafaqat talabni oshirish, balki korxona moliyasini mavsum tuzilmasiga moslashtirish ham alohida ahamiyatga ega bo‘ladi.

Tadqiqotning maqsadi mavsumiylik konsentratsiyasi darajasi va mehmonxona korxonasining likvidlik xavfi o‘rtasidagi miqdoriy bog‘liqlikni aniqlash hamda bu xavfni kamaytirish strategiyalarining samaradorligini qiyosiy baholashdan iborat. Tadqiqotda quyidagi savollarga javob izlandi:

1) yillik daromad o‘zgarmagan sharoitda mavsumiylik konsentratsiyasining ortishi likvidlik uzilishi ehtimoliga qanday ta’sir qiladi va bu ta’sir chiziqlimi;

2) xarajatlar tuzilmasini moslashtirish va past mavsum talabini rag‘batlantirish strategiyalaridan qaysi biri likvidlik xavfini ko‘proq kamaytiradi;

3) strategiyalarni birgalikda qo‘llash qo‘shimcha samara beradimi.

Adabiyotlar tahlili

Mavsumiylikni o‘lchash bo‘yicha adabiyotlarda bir nechta yondashuv shakllangan. S. Lundtorp mavsumiylikni o‘lchashning asosiy ko‘rsatkichlarini, jumladan, mavsumiylik

koeffitsienti va Gini koeffitsientini tizimlashtirgan [6]. A. Fernández-Morales Gini koeffitsientini mavsumiy konsentratsiyani bozor segmentlari bo‘yicha tarkiblarga ajratish vositasi sifatida qo‘llagan [7]. J. Duro Ispaniya provinsiyalarida mehmonxona talabining mavsumiyligini o‘lchab, uning darajasi hududlar bo‘yicha keskin farq qilishini ko‘rsatgan [8]. Ushbu ishlar Gini koeffitsientini mavsumiylikni o‘lchashning ishonchli va qiyoslanadigan ko‘rsatkichi sifatida asoslaydi.

Mavsumiylik sabablari tabiiy va institutsional omillarga bo‘linadi [1]. T. Cuccia va I. Rizzo Sitsiliya misolida madaniy turizm hududlarida ham mavsumiylik yuqori bo‘lib qolishini va madaniy meros mavsumiylikni o‘z-o‘zidan kamaytirmasligini aniqlagan [9]. Bu xulosa Buxoro kabi tarixiy-madaniy hududlar uchun alohida ahamiyatga ega. J. Ridderstaat va hammualliflar iqlimning mavsumiy o‘zgarishi turistik talabdagi takrorlanuvchi tebranishlarni belgilashini ko‘rsatgan [10], N. Kulendran va K. Wong esa mavsumiylikni turistik talabni prognozlash modellariga kiritish usullarini taklif etgan [11].

Mavsumiylikni kamaytirish strategiyalari bo‘yicha tadqiqotlar asosan talab tomoniga qaratilgan. S. Jang moliyaviy portfel nazariyasini qo‘llab, turli bozor segmentlarini birlashtirish orqali talabning mavsumiy tebranishini kamaytirish mumkinligini ko‘rsatgan [12]. J. Higham va T. Hinch sport tadbirlarini past mavsumda talab yaratish vositasi sifatida o‘rgangan [13]. Narxlarni boshqarish nuqtai nazaridan S. Kimes daromadlarni boshqarish (yield management) asoslarini ishlab chiqqan [14], C. Enz va hammualliflar esa noaniq sharoitlarda narxni pasaytirish har doim ham daromadni oshirmasligini ko‘rsatgan [15].

Korxona darajasidagi moslashuv bo‘yicha tadqiqotlar nisbatan kam. D. Getz va P. Nilsson oilaviy turizm korxonalarining kuchli mavsumiylikka javob strategiyalarini, ya’ni faoliyatni to‘xtatish, qo‘shimcha daromad manbalarini izlash va xarajatlarni qisqartirishni tasniflagan [16]. K. Andriotis mahalliy tadbirkorlar uchun mavsumiylik ba’zan turmush tarzi sifatida qabul qilinishini qayd etgan [17]. S. Krakover mehmonxona sohasida mavsumiy va doimiy bandlik nisbatini tahlil qilgan [18]. C. Lee va hammualliflar mavsumiylikka moslashish strategiyalarini umumlashtirib, ular orasida moliyaviy rejalashtirishni ham ko‘rsatgan [19].

Moliyaviy barqarorlikni baholashda korporativ moliya adabiyotida bankrotlik xavfini prognozlash modellari [20] va likvidlikni boshqarish tamoyillari [21] keng qo‘llanadi. R. Kosová va C. Enz tashqi zarbalar, ya’ni 2001-yilgi teraktlar va 2008-yilgi moliyaviy inqiroz AQSh mehmonxonalari faoliyat ko‘rsatkichlariga kuchli ta’sir ko‘rsatganini aniqlagan [22]. Mehmonxonalarda doimiy xarajatlar ulushining yuqoriligi, ya’ni operatsion leverej, talabning har qanday pasayishini foydaning kattaroq pasayishiga aylantiradi [21]. Xavfni o‘lchashda Value at Risk usuli [23] va Monte-Karlo simulyatsiyasi [24] moliya sohasida standart vositalarga aylangan.

Adabiyotlar tahlili muhim bo‘shliqni ko‘rsatadi: mavsumiylikni o‘lchash usullari va korxona moliyaviy xavfini baholash usullari alohida rivojlangan, ammo mavsumiylik darajasi bilan korxonaning likvidlik xavfi o‘rtasidagi miqdoriy bog‘liqlik deyarli o‘rganilmagan. Ushbu maqola mavsumiylikning Gini koeffitsientini Monte-Karlo usulida baholangan likvidlik xavfi ko‘rsatkichlari bilan bog‘lash orqali shu bo‘shliqni to‘ldirishga qaratilgan.

Tadqiqot metodologiyasi

Tadqiqotda Monte-Karlo usuliga asoslangan simulyatsion model qo‘llandi. Model o‘rta toifadagi shartli mehmonxona korxonasining 12 oylik pul oqimini tasvirlaydi va har bir oyda talabning tasodifiy tebranishini hisobga oladi. Simulyatsiya Python dasturlash tilida bajarildi, natijalar takrorlanishi uchun tasodifiy sonlar generatorining boshlang‘ich qiymati qayd etildi.

Mavsumiylik profili. Buxoroda turistik oqim bahor (aprel, may) va kuz (sentyabr, oktyabr) oylarida yuqori bo‘lib, qishki oylar va yozning eng issiq davrida (iyul, avgust) pasayadi. Shu sababli modelda ikki cho‘qqili oylik profil vektori qo‘llandi: s = (0,45; 0,55; 0,95; 1,45; 1,55; 1,05; 0,70; 0,75; 1,35; 1,55; 0,95; 0,70), bu yerda qiymatlar yanvardan dekabrgacha tartiblangan va ularning o‘rtachasi 1 ga teng. Bu profil hududning umumiy mavsumiy tuzilmasini aks ettiruvchi stilizatsiyalangan ko‘rsatkich bo‘lib, rasmiy statistik ma’lumot emas, chunki mehmonxonalar kesimidagi oylik bandlik ma’lumotlari ochiq manbalarda e’lon qilinmaydi.

Mavsumiylik darajasini o‘zgartirish uchun konsentratsiya parametri λ kiritildi. m-oydagi kutilgan xonalar bandligi quyidagicha aniqlanadi:

$$O_m = \min\{0{,}95;\ \bar{O} \cdot [1 + \lambda(s_m - 1)] \cdot \varepsilon_m\}, \quad (1)$$

bu yerda $\bar{O} = 0{,}55$ yillik o‘rtacha bandlik; ε_m tasodifiy talab zarbasi. $\lambda = 0$ bo‘lganda talab yil bo‘yi teng taqsimlanadi, λ ortishi bilan esa yillik o‘rtacha bandlik o‘zgarmagan holda yuqori va past mavsum o‘rtasidagi farq kengayadi. Bandlikning yuqori chegarasi 95 foiz qilib belgilandi. Bu modelning muhim xususiyati: mavsumiylik ortishi bilan cho‘qqi oylarda talabning bir qismi xonalar sig‘imiga sig‘maydi va yo‘qotiladi.

Talab zarbasi ikki tarkibiy qismdan iborat:

$$\varepsilon_m = \exp(u + e_m - (\sigma_u^2 + \sigma_e^2)/2), \quad (2)$$

bu yerda $u \sim N(0;\ 0{,}08^2)$ butun yil uchun umumiy zarba (masalan, xalqaro turistik oqimning umumiy o‘zgarishi), $e_m \sim N(0;\ 0{,}12^2)$ oylik o‘ziga xos zarba. Ifodadagi tuzatish hadi zarbaning o‘rtacha qiymati 1 ga teng bo‘lishini ta’minlaydi.

Moliyaviy model. Oylik tushum, operatsion pul oqimi va pul qoldig‘i quyidagi tenglamalar bilan aniqlanadi:

$$T_m = K \cdot D_m \cdot O_m \cdot ADR, \quad (3)$$

$$CF_m = T_m(1 - v) - F, \quad (4)$$

$$B_m = B_0 + \Sigma_{j=1..m}\, CF_j, \quad (5)$$

bu yerda K xonalar soni; D_m oydagi kunlar soni; ADR bir xona-tunning o‘rtacha narxi; v o‘zgaruvchan xarajatlarning tushumdagi ulushi; F oylik doimiy xarajatlar (ijara, doimiy xodimlar ish haqi, kommunal to‘lovlarning doimiy qismi va qarz bo‘yicha to‘lovlar); B_0 yil boshidagi pul qoldig‘i. Model parametrlari 1-jadvalda keltirilgan. Doimiy xarajatlar miqdori mavsumiylik bo‘lmagan holatda yillik operatsion pul oqimi tushumning 15 foizini tashkil etadigan qilib kalibrlandi. Simulyatsiya yanvardan, ya’ni past mavsumdan boshlanadi, bu korxona uchun eng og‘ir holatni ifodalaydi.

1-jadval

Simulyatsion model parametrlari

Parametr	Qiymati	Izoh
Xonalar soni (K)	30	O‘rta toifadagi mehmonxona
O‘rtacha narx (ADR)	650 ming so‘m	Shartli qiymat

Parametr	Qiymati	Izoh
Yillik o‘rtacha bandlik ($\bar{O}$)	55%	Shartli qiymat
O‘zgaruvchan xarajatlar ulushi (v)	0,30	Tushumga nisbatan
Oylik doimiy xarajatlar (F)	179,4 mln so‘m	Kalibrlangan
O‘rtacha oylik tushum	326,2 mln so‘m	$\lambda = 0$ holatida
Boshlang‘ich pul qoldig‘i (B0)	179,4 mln so‘m	Bir oylik doimiy xarajat
Zarbalar standart og‘ishi (σu; σe)	0,08; 0,12	Yillik; oylik
Stsenariylar soni	10 000	Har bir holat uchun

Mavsumiylikni o‘lchash. Har bir λ qiymati uchun kutilgan oylik xona-tunlar taqsimotining Gini koeffitsienti hisoblandi [6; 7]:

$$G = 2\,\Sigma_{i=1..n}\, i \cdot x_{(i)} / (n\,\Sigma_{i=1..n}\, x_i) - (n+1)/n, \qquad (6)$$

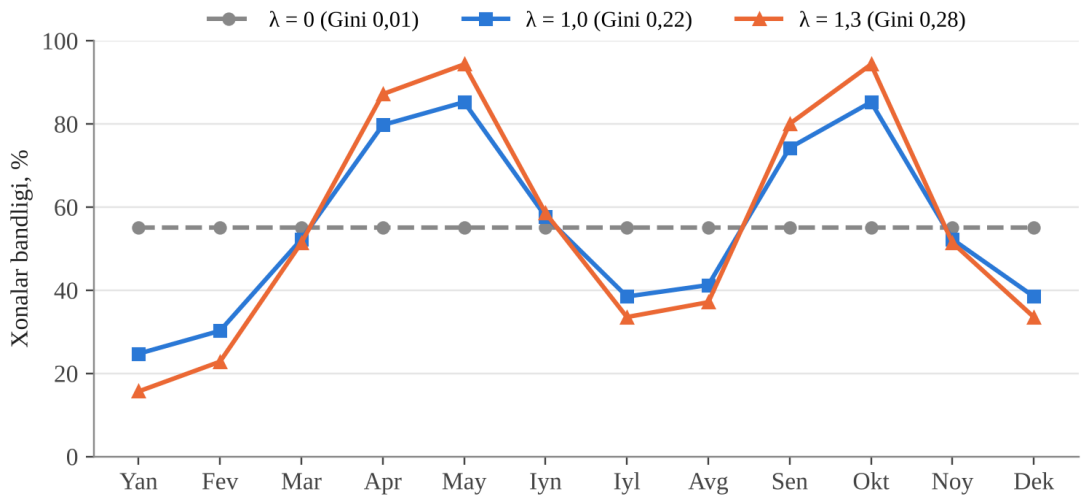
bu yerda $x_{(i)}$ o‘sish tartibida joylashtirilgan oylik xona-tunlar soni, $n = 12$. $G = 0$ talabning yil bo‘yi teng taqsimlanishini, G qiymatining ortishi esa talabning kamroq oylarda to‘planishini bildiradi.

Moliyaviy barqarorlik ko‘rsatkichlari. Har bir holat bo‘yicha to‘rtta ko‘rsatkich hisoblandi: (a) likvidlik uzilishi ehtimoli, ya’ni yil davomida kamida bir oyda pul qoldig‘i manfiy bo‘lgan stsenariylar ulushi; (b) 5 foizlik pul qoldig‘i chegarasi, ya’ni yil davomidagi eng kichik pul qoldig‘ining 5-protsentili (Value at Risk usuliga o‘xshash ko‘rsatkich [23]); (c) operatsion pul oqimi manfiy bo‘lgan oylarning o‘rtacha soni; (d) yillik operatsion pul oqimining o‘rtacha qiymati va standart og‘ishi.

Strategiyalar. To‘rtta strategiya qiyosiy baholandi. S0 bazaviy holat bo‘lib, unda korxona hech qanday moslashuv chorasini qo‘llamaydi. S1 xarajatlar moslashuvchanligi strategiyasida doimiy xarajatlarning 20 foizi o‘zgaruvchan xarajatlarga aylantiriladi (masalan, xizmatlarni autsorsingga berish, mavsumiy mehnat shartnomalari). Bunda o‘rtacha bandlikda jami xarajatlar o‘zgarmasligi uchun o‘zgaruvchan xarajatlar ulushi 0,30 dan 0,41 gacha oshiriladi. S2 past mavsum talabini rag‘batlantirish strategiyasida past mavsum oylarida (yanvar, fevral, iyul, avgust, dekabr) maqsadli segmentlar uchun 25 foizlik chegirma evaziga bandlik 8 foiz punktga oshiriladi. S3 S1 va S2 strategiyalarining kombinatsiyasidir.

Natijalar

Mavsumiylik konsentratsiyasi va likvidlik xavfi. 1-rasmda turli λ qiymatlarida xonalar bandligining oylik profili ko‘rsatilgan. $\lambda = 1{,}0$ bo‘lganda cho‘qqi oylardagi bandlik 85,3 foizga yetib, eng past oyda 24,8 foizgacha tushadi, Gini koeffitsienti esa 0,215 ni tashkil etadi. $\lambda = 1{,}3$ bo‘lganda bu ko‘rsatkichlar mos ravishda 94,3 foiz, 15,7 foiz va 0,278 ga teng.



1-rasm. Turli mavsumiylik konsentratsiyasida xonalar bandligining oylik profili (muallif hisob-kitobi)

2-jadvalda bazaviy strategiya (S0) bo‘yicha turli mavsumiylik darajalaridagi moliyaviy barqarorlik ko‘rsatkichlari keltirilgan.

2-jadval

Mavsumiylik konsentratsiyasining bazaviy holatdagi (S0) moliyaviy oqibatlari (muallif hisob-kitobi)

λ	Gini	Likvidlik uzilishi ehtimoli, %	5% pul qoldig‘i chegarasi, mln so‘m	Manfiy oylar soni	Yillik pul oqimi, mln so‘m
0	0,013	0,0	173	0,70	587
0,5	0,109	0,0	90	2,42	588
1,0	0,215	6,2	−2	4,39	573
1,15	0,246	39,7	−30	4,76	559
1,3	0,278	91,3	−58	5,03	537

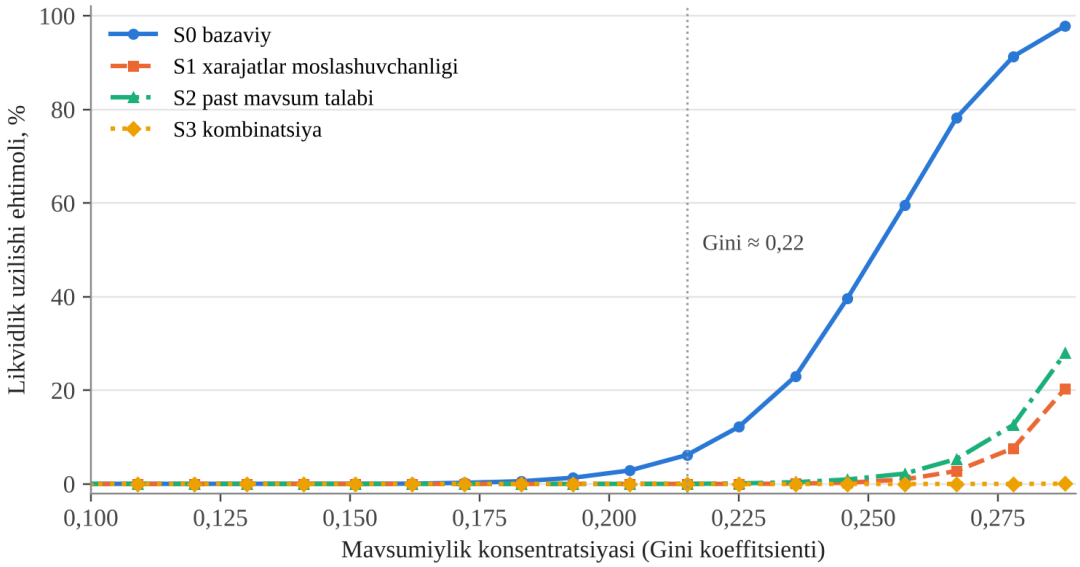
Natijalar tadqiqotning asosiy farazini tasdiqlaydi. Gini koeffitsienti 0,013 dan 0,278 gacha ortganda yillik operatsion pul oqimi 587 mln so‘mdan 537 mln so‘mgacha, ya’ni atigi

8,5 foizga kamaydi. Shu bilan birga likvidlik uzilishi ehtimoli 0 dan 91,3 foizgacha oshdi. Boshqacha aytganda, yillik ko‘rsatkichlar bo‘yicha deyarli bir xil ko‘rinadigan korxona yuqori mavsumiylik sharoitida o‘n yildan to‘qqiz yilida past mavsumda to‘lov qobiliyatini yo‘qotadi.

Yillik pul oqimining kamayishi ham e’tiborga loyiq. U daromadning yo‘qolishi bilan emas, balki cho‘qqi oylarda talabning xonalar sig‘imidan oshib ketishi bilan izohlanadi. Mavsumiylik ortishi bilan cho‘qqi oylarda ko‘proq mehmonga joy topilmaydi, past mavsumdagi bo‘sh xonalar esa bu yo‘qotishni qoplay olmaydi. Shunday qilib, mavsumiylik korxonaga ikki yo‘l bilan zarar keltiradi: likvidlik xavfi orqali va sig‘im cheklovi tufayli yo‘qotilgan daromad orqali.

Manfiy pul oqimli oylar soni ham mavsumiylik bilan birga o‘sadi. Mavsumiylik bo‘lmagan holatda yiliga o‘rtacha 0,7 oyda pul oqimi tasodifiy zarbalar tufayli manfiy bo‘lsa, $\lambda = 1{,}3$ holatida bu ko‘rsatkich 5 oyga yetadi. Bu amalda butun past mavsum davomida korxona o‘z zaxiralari hisobidan yashashini bildiradi.

Xavfning nochiziqli xususiyati. 2-rasmda likvidlik uzilishi ehtimolining Gini koeffitsientiga bog‘liqligi barcha strategiyalar uchun ko‘rsatilgan. Bazaviy holatda Gini 0,16 gacha xavf deyarli nolga teng. Gini 0,20 da u 2,9 foizni, 0,215 da 6,2 foizni, 0,236 da 23,0 foizni, 0,257 da esa 59,6 foizni tashkil etadi. Shunday qilib, bog‘liqlik chiziqli emas: Gini taxminan 0,22 dan oshgandan keyin mavsumiylikning har bir qo‘shimcha o‘sishi likvidlik xavfini bir necha barobar oshiradi. Bu chegara qiymat korxonaning boshlang‘ich pul zaxirasi va xarajatlar tuzilmasiga bog‘liq bo‘lib, mazkur modelda bir oylik doimiy xarajat miqdoridagi zaxiraga mos keladi.



2-rasm. Likvidlik uzilishi ehtimolining mavsumiylik konsentratsiyasiga bog‘liqligi strategiyalar kesimida (muallif hisob-kitobi)

Strategiyalarning qiyosiy samaradorligi. 3-jadvalda yuqori mavsumiylik sharoitidagi ikki holat bo‘yicha strategiyalar natijalari taqqoslangan.

3-jadval

Strategiyalarning moliyaviy barqarorlik ko‘rsatkichlariga ta’siri (muallif hisob-kitobi)

Strategiya	Gini	Likvidlik uzilishi ehtimoli, %	5% pul qoldig‘i chegarasi, mln so‘m	Manfiy oylar	Yillik pul oqimi, mln so‘m
S0 bazaviy	0,246	39,7	−30	4,76	559
S1 xarajatlar moslashuvchanligi	0,246	0,3	20	4,33	563
S2 past mavsum talabi	0,246	0,9	18	3,69	683
S3 kombinatsiya	0,246	0,0	61	3,08	668
S0 bazaviy	0,278	91,3	−58	5,03	537
S1 xarajatlar moslashuvchanligi	0,278	7,6	−3	4,70	545
S2 past mavsum talabi	0,278	12,6	−10	4,22	662
S3 kombinatsiya	0,278	0,0	38	3,62	650

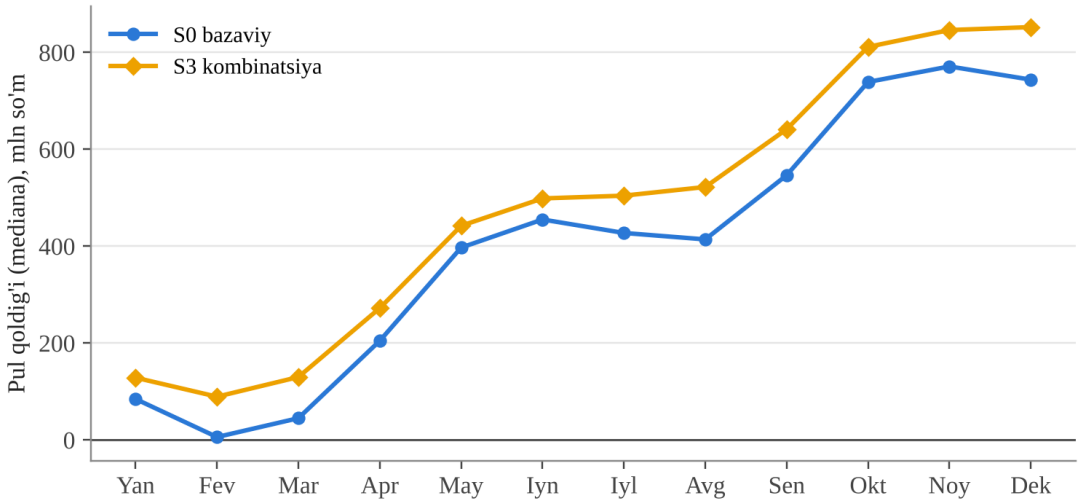
Har uchala strategiya likvidlik xavfini sezilarli darajada kamaytirdi, ammo ularning ta’sir mexanizmi farq qiladi. S1 strategiyasi yillik pul oqimini deyarli o‘zgartirmaydi (537 dan 545 mln so‘mgacha), lekin uning tebranishini kamaytiradi: yillik pul oqimining standart og‘ishi Gini 0,278 holatida 194 dan 164 mln so‘mgacha, ya’ni 15,5 foizga pasaydi. Bu

strategiya korxona daromadini emas, balki xavfini o‘zgartiradi. S2 strategiyasi esa yillik pul oqimini 537 dan 662 mln so‘mgacha, ya’ni 23,3 foizga oshiradi, lekin tebranishga ta’sir qilmaydi.

Yuqori mavsumiylik sharoitida (Gini 0,278) S1 strategiyasi likvidlik xavfini S2 ga nisbatan kuchliroq kamaytirdi (7,6 foizga nisbatan 12,6 foiz), garchi S2 yillik natija bo‘yicha ancha ustun bo‘lsa ham. Bu natija muhim amaliy xulosaga olib keladi: rentabellikni oshiruvchi choralar va likvidlik xavfini kamaytiruvchi choralar bir xil emas. Korxona rahbari ularni alohida maqsadlar sifatida ko‘rib chiqishi kerak.

Kombinatsiyalangan S3 strategiyasi o‘rganilgan barcha holatlarda eng yaxshi natija berdi. Gini 0,278 holatida likvidlik uzilishi ehtimoli 0 ga, 5 foizlik pul qoldig‘i chegarasi esa 38 mln so‘mga teng bo‘ldi. Hatto eng yuqori o‘rganilgan mavsumiylik darajasida (Gini 0,288) ham bu ehtimol 0,1 foizdan oshmadi, holbuki S1 va S2 strategiyalarida u mos ravishda 20,4 va 27,9 foizga yetdi. Bu strategiyalar o‘rtasidagi o‘zaro to‘ldiruvchi ta’sirni ko‘rsatadi: S2 past mavsumdagi tushumni oshiradi, S1 esa past mavsumda to‘lanishi lozim bo‘lgan doimiy xarajatlarni kamaytiradi, natijada ikki tomondan pul oqimi uzilishi oldi olinadi.

3-rasmda Gini 0,246 holatida S0 va S3 strategiyalari bo‘yicha pul qoldig‘ining mediana traektoriyasi ko‘rsatilgan. Bazaviy holatda pul qoldig‘i fevral oyida 6 mln so‘mgacha, ya’ni deyarli nolgacha tushadi. Bu shuni anglatadiki, stsenariylarning yarmida korxona yilning ikkinchi oyidayoq zaxirasini to‘liq sarflaydi. S3 strategiyasida eng past nuqta 90 mln so‘mni tashkil etib, korxona past mavsumni yetarli zaxira bilan o‘tkazadi. Iyul va avgust oylaridagi ikkinchi past mavsumda bazaviy holatda pul qoldig‘i kamayadi, S3 da esa o‘sishda davom etadi.



3-rasm. Gini 0,246 holatida pul qoldig‘ining oylik mediana traektoriyasi (muallif hisob-kitobi)

Muhokama

Olingan natijalar mavsumiylikni o‘rganishda moliyaviy yondashuvning ahamiyatini ko‘rsatadi. Adabiyotlarda mavsumiylikning salbiy oqibatlari orasida pul oqimi muammolari qayd etilgan bo‘lsa-da [3; 16], ular odatda sifat jihatidan tavsiflangan. Mazkur tadqiqot bu bog‘liqlikni miqdoriy ko‘rsatkichlarda ifodalaydi va uning nochiziqli ekanini aniqlaydi. Likvidlik xavfining chegara qiymatdan keyin keskin o‘sishi korxona rahbarlari uchun muhim ogohlantirish hisoblanadi: mavsumiylikning nisbatan kichik o‘sishi, masalan, yangi raqobatchilar paydo bo‘lishi yoki asosiy bozor segmentining qisqarishi, ilgari barqaror ishlagan korxonani to‘lov qobiliyatsizligi zonasiga olib kirishi mumkin.

Natijalar mehmonxonalarning talab zarbalariga yuqori sezgirligi haqidagi xulosalarni [22] mavsumiylik sharoitida ham tasdiqlaydi. Buning asosiy sababi operatsion leverejdir. Doimiy xarajatlar ulushi qanchalik yuqori bo‘lsa, past mavsumdagi pul oqimi tanqisligi shunchalik chuqur bo‘ladi. S1 strategiyasining likvidlik xavfini kamaytirishdagi yuqori samaradorligi aynan operatsion leverejni pasaytirish orqali erishiladi.

S2 strategiyasi bo‘yicha natijalarni talqin qilishda ehtiyot bo‘lish kerak. Modelda past mavsumdagi chegirma faqat qo‘shimcha jalb qilingan mehmonlarga nisbatan qo‘llanadi, ya’ni bozor segmentlarining aniq ajratilishi nazarda tutiladi. Agar chegirma barcha mehmonlarga tatbiq etilsa, uning samarasi ancha past bo‘ladi. Bu C. Enz va hammualliflarning narxni pasaytirish raqobat sharoitida har doim ham daromadni

oshirmasligi haqidagi xulosasiga mos keladi [15]. Shu sababli past mavsum talabini rag‘batlantirish narxlarni umumiy pasaytirish orqali emas, balki S. Jang taklif etgan segmentlar portfelini shakllantirish [12] va daromadlarni boshqarish tamoyillari [14] asosida amalga oshirilishi lozim.

Buxoro viloyati uchun natijalarning amaliy ahamiyati shundaki, hududdagi ko‘plab kichik mehmonxonalar yuqori doimiy xarajatlar, xususan, ijara va kredit to‘lovlari bilan ishlaydi va past mavsum uchun maxsus moliyaviy rejaga ega emas. Tadqiqot natijalariga asoslanib, quyidagi tavsiyalar ishlab chiqildi:

1) korxonalar moliyaviy holatini baholashda yillik ko‘rsatkichlar bilan bir qatorda oylik pul oqimi tahlilini va mavsumiylikning Gini koeffitsientini muntazam hisoblash;

2) Gini koeffitsienti 0,20 dan oshgan korxonalarda doimiy xarajatlar ulushini kamaytirish choralarini ustuvor yo‘nalish sifatida qo‘llash, xususan, kir yuvish, tozalash va ovqatlanish xizmatlarining bir qismini autsorsingga berish;

3) past mavsum talabini rag‘batlantirishni ichki turizm, talabalar, ilmiy va ishbilarmonlik tadbirlari ishtirokchilari kabi aniq segmentlarga yo‘naltirish, narxni barcha mehmonlar uchun pasaytirmaslik;

4) tijorat banklariga mehmonxona korxonalari uchun to‘lov grafigi mavsumiy pul oqimiga moslashtirilgan kredit mahsulotlarini ishlab chiqishni tavsiya etish;

5) hududiy turizm boshqarmasi tomonidan joylashtirish vositalari bandligining oylik statistikasini yig‘ish va e’lon qilish, bu korxonalarga o‘z mavsumiylik darajasini hudud o‘rtachasi bilan taqqoslash imkonini beradi.

Tadqiqotning bir qator cheklovlari mavjud. Birinchidan, model shartli mehmonxona va stilizatsiyalangan mavsumiylik profiliga asoslangan, shuning uchun natijalarning miqdoriy qiymatlari aniq korxonaga to‘g‘ridan-to‘g‘ri tatbiq etilmasligi kerak. Bu korxonalar kesimidagi oylik ma’lumotlar ochiq bo‘lmagani bilan bog‘liq. Ikkinchidan, modelda narx yil davomida o‘zgarmas deb olingan, amalda esa yuqori mavsumda narxlar oshadi, bu esa mavsumiy daromad tafovutini yanada kuchaytiradi. Uchinchidan, modelda qisqa muddatli kredit olish imkoniyati hisobga olinmagan. Kredit likvidlik uzilishini vaqtincha bartaraf etsa-da, foiz xarajatlari orqali korxonaning moliyaviy holatini

yomonlashtiradi. Keyingi tadqiqotlarda modelni Buxoro viloyatidagi mehmonxonalarning haqiqiy oylik moliyaviy ma’lumotlari asosida kalibrlash va narx mavsumiyligini qo‘shish rejalashtirilgan.

Xulosa

Tadqiqot natijasida mavsumiylik konsentratsiyasi va mehmonxona korxonasining likvidlik xavfi o‘rtasidagi miqdoriy bog‘liqlik aniqlandi. Asosiy xulosalar quyidagilardan iborat.

Birinchidan, yillik daromad deyarli o‘zgarmagan sharoitda ham mavsumiylikning ortishi korxonaning to‘lov qobiliyatiga jiddiy xavf tug‘diradi. Gini koeffitsienti 0,013 dan 0,278 gacha ortganda yillik operatsion pul oqimi 8,5 foizga kamaygan bo‘lsa, likvidlik uzilishi ehtimoli 0 dan 91,3 foizgacha oshdi. Demak, yillik moliyaviy ko‘rsatkichlar mavsumiylik xavfini yashiradi.

Ikkinchidan, likvidlik xavfining mavsumiylikka bog‘liqligi nochiziqli bo‘lib, mazkur modelda Gini taxminan 0,22 dan oshganda xavf keskin o‘sadi. Bu chegara qiymat korxonaning pul zaxirasi va xarajatlar tuzilmasiga bog‘liq.

Uchinchidan, xarajatlar moslashuvchanligi strategiyasi likvidlik xavfini, past mavsum talabini rag‘batlantirish strategiyasi esa yillik daromadni ko‘proq yaxshilaydi. Ikkala strategiyaning kombinatsiyasi o‘rganilgan barcha mavsumiylik darajalarida likvidlik uzilishi ehtimolini amalda nolga tushiradi.

Taklif etilgan yondashuv, ya’ni mavsumiylikning Gini koeffitsientini Monte-Karlo usulida baholangan likvidlik xavfi bilan bog‘lash, mehmonxona korxonalari rahbarlari, banklar va turizm sohasini boshqaruvchi davlat organlari uchun korxonalarning mavsumiylikka bardoshliligini baholash vositasi sifatida qo‘llanishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Butler R.W. Seasonality in tourism: Issues and implications // Baum T., Lundtorp S. (eds.) Seasonality in Tourism. Oxford: Pergamon, 2001. P. 5-22.

2. Baum T. Seasonality in tourism: Understanding the challenges // Tourism Economics. 1999. Vol. 5, No. 1. P. 5-8.

3. Koenig-Lewis N., Bischoff E.E. Seasonality research: The state of the art // International Journal of Tourism Research. 2005. Vol. 7, No. 4-5. P. 201-219.

4. O‘zbekiston Respublikasining «Turizm to‘g‘risida»gi Qonuni. 2019-yil 18-iyul, O‘RQ-549-son.

5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «2022-2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida»gi Farmoni. 2022-yil 28-yanvar, PF-60-son.

6. Lundtorp S. Measuring tourism seasonality // Baum T., Lundtorp S. (eds.) Seasonality in Tourism. Oxford: Pergamon, 2001. P. 23-50.

7. Fernández-Morales A. Decomposing seasonal concentration // Annals of Tourism Research. 2003. Vol. 30, No. 4. P. 942-956.

8. Duro J.A. Seasonality of hotel demand in the main Spanish provinces: Measurements and decomposition exercises // Tourism Management. 2016. Vol. 52. P. 52-63.

9. Cuccia T., Rizzo I. Tourism seasonality in cultural destinations: Empirical evidence from Sicily // Tourism Management. 2011. Vol. 32, No. 3. P. 589-595.

10. Ridderstaat J., Oduber M., Croes R., Nijkamp P., Martens P. Impacts of seasonal patterns of climate on recurrent fluctuations in tourism demand: Evidence from Aruba // Tourism Management. 2014. Vol. 41. P. 245-256.

11. Kulendran N., Wong K.K.F. Modeling seasonality in tourism forecasting // Journal of Travel Research. 2005. Vol. 44, No. 2. P. 163-170.

12. Jang S.C. Mitigating tourism seasonality: A quantitative approach // Annals of Tourism Research. 2004. Vol. 31, No. 4. P. 819-836.

13. Higham J., Hinch T. Tourism, sport and seasons: The challenges and potential of overcoming seasonality in the sport and tourism sectors // Tourism Management. 2002. Vol. 23, No. 2. P. 175-185.

14. Kimes S.E. The basics of yield management // Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly. 1989. Vol. 30, No. 3. P. 14-19.

15. Enz C.A., Canina L., Lomanno M. Competitive pricing decisions in uncertain times // Cornell Hospitality Quarterly. 2009. Vol. 50, No. 3. P. 325-341.

16. Getz D., Nilsson P.A. Responses of family businesses to extreme seasonality in demand: The case of Bornholm, Denmark // Tourism Management. 2004. Vol. 25, No. 1. P. 17-30.

17. Andriotis K. Seasonality in Crete: Problem or a way of life? // Tourism Economics. 2005. Vol. 11, No. 2. P. 207-224.

18. Krakover S. Partitioning seasonal employment in the hospitality industry // Tourism Management. 2000. Vol. 21, No. 5. P. 461-471.

19. Lee C., Bergin-Seers S., Galloway G., O‘Mahony B., McMurray A. Seasonality in the Tourism Industry: Impacts and Strategies. Gold Coast: CRC for Sustainable Tourism, 2008. 38 p.

20. Altman E.I. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // The Journal of Finance. 1968. Vol. 23, No. 4. P. 589-609.

21. Brigham E.F., Ehrhardt M.C. Financial Management: Theory and Practice. 15th ed. Boston: Cengage Learning, 2017. 1184 p.

22. Kosová R., Enz C.A. The terrorist attacks of 9/11 and the financial crisis of 2008: The impact of external shocks on U.S. hotel performance // Cornell Hospitality Quarterly. 2012. Vol. 53, No. 4. P. 308-325.

23. Jorion P. Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2007.

24. Glasserman P. Monte Carlo Methods in Financial Engineering. New York: Springer, 2004.