

MUHANDISLIK

& IQTISODIYOT

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

2026-YIL
IYUN/6-SON, I-QISM



Milliy nashrlar

OAK: <https://oak.uz/pages/4802>

05.00.00 - Texnika fanlari

08.00.00 - Iqtisodiyot fanlar



Google Scholar

OPEN ACCESS

ULRICHSWEB™
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

Academic
Resource
Index
ResearchBib

ISSN INTERNATIONAL
STANDARD
SERIAL
NUMBER
INTERNATIONAL CENTRE

CYBERLENINKA

OpenAIRE

ROAD

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

BASE

Crossref

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU



ISSN: 3060-463X

РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА
ТАШКЕНТСКИЙ ФИЛИАЛ



muhandislik **& iqtisodiyot**

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

Elektron nashr, 2026-yil, iyun.

Bosh muharrir:

Zokirova Nodira Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori, DSc, professor

Bosh muharrir o'rinbosari:

Shakarov Zafar G'afrovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori, PhD, dotsent

Tahrir hay'ati:

Abduraxmanov Kalendar Xodjayevich, O'z FA akademigi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Sharipov Kongratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori, professor

Maxkamov Baxtiyor Shuxratovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Shaumarov Said Sanatovich, texnika fanlari doktori, professor

Turayev Bahodir Xatamovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Nasimov Dilmurod Abdulloyevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Allayeva Gulchexra Jalgasovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Arabov Nurali Uralovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Maxmudov Odiljon Xolmirzayevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Xamrayeva Sayyora Nasimovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Bobonazarova Jamila Xolmurodovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Irmatova Aziza Baxromovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Bo'taboyev Mahammadjon To'ychiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Shamshiyeva Nargizaxon Nosirxuja kizi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor,

Xolmuxamedov Muhsinjon Murodullayevich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Xodjayeva Nodiraxon Abdurashidovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Amanov Otabek Amankulovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Qurbonov Samandar Pulatovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Zikriyoyev Aziz Sadulloyevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Tabayev Azamat Zaripbayevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sxay Lana Aleksandrovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Ismoilova Gulnora Fayzullayevna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Djumaniyazov Umrbek Ilxamovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Kasimova Nargiza Sabitdjanovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Kalanova Moxigul Baxritdinovna, dotsent

Ashurzoda Luiza Muxtarovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sharipov Sardor Begmaxmat o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Tursunov Ulug'bek Sativoldiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Bauyetdinov Majit Janizaqovich, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti dotsenti, PhD

Botirov Bozorbek Musurmon o'g'li, Texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sultonov Shavkatjon Abdullayevich, Kimyo fanlari doktori, (DSc)

Jo'raeva Malohat Muhammadovna, filologiya fanlari doktori (DSc), professor.

Yusupov Maxamadamin Abduxamidovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi (DSc), professor

Kalonova Moxigul Baxritdinovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi (PhD), dotsent

Mirzayev Kulmamat Djanzakovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi (DSc), professor.

Karimova Nilufar Sadirdin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Norboyev Odil Abrayevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Nasimov Dilmurod Abdulloyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Mirzayev Kulmamat Djanzakovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Karimova Nilufar Sadirdin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Pardaev Umidjon Uralovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich, Iqtisodiyot fanlari doktori (DSc)

muhandislik & iqtisodiyot

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

- 05.01.00 – Axborot texnologiyalari, boshqaruv va kompyuter grafikasi
05.01.01 – Muhandislik geometriyasi va kompyuter grafikasi. Audio va video texnologiyalari
05.01.02 – Tizimli tahlil, boshqaruv va axborotni qayta ishlash
05.01.03 – Informatikaning nazariy asoslari
05.01.04 – Hisoblash mashinalari, majmualari va kompyuter tarmoqlarining matematik va dasturiy ta'minoti
05.01.05 – Axborotlarni himoyalash usullari va tizimlari. Axborot xavfsizligi
05.01.06 – Hisoblash texnikasi va boshqaruv tizimlarining elementlari va qurilmalari
05.01.07 – Matematik modellashtirish
05.01.11 – Raqamli texnologiyalar va sun'iy intellekt
05.02.00 – Mashinasozlik va mashinashunoslik
05.02.08 – Yer usti majmualari va uchish apparatlari
05.03.02 – Metrologiya va metrologiya ta'minoti
05.04.01 – Telekommunikatsiya va kompyuter tizimlari, telekommunikatsiya tarmoqlari va qurilmalari. Axborotlarni taqsimlash
05.05.03 – Yorug'lik texnikasi. Maxsus yoritish texnologiyasi
05.05.05 – Issiqlik texnikasining nazariy asoslari
05.05.06 – Qayta tiklanadigan energiya turlari asosidagi energiya qurilmalari
05.06.01 – To'qimachilik va yengil sanoat ishlab chiqarishlari materialshunosligi
05.08.03 – Temir yo'l transportini ishlatish
05.08.06 – "G'ildirakli va gusenisali mashinalar va ularni ishlatish" (texnika fanlari)
05.09.01 – Qurilish konstruksiyalari, bino va inshootlar
05.09.04 – Suv ta'minoti. Kanalizatsiya. Suv havzalarini muhofazalovchi qurilish tizimlari
10.00.06 – Qiyosiy adabiyotshunoslik, chog'ishtirma tilshunoslik va tarjimashunoslik
10.00.04 – Yevropa, Amerika va Avstraliya xalqlari tili va adabiyoti
08.00.01 – Iqtisodiyot nazariyasi
08.00.02 – Makroiqtisodiyot
08.00.03 – Sanoat iqtisodiyoti
08.00.04 – Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti
08.00.05 – Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
08.00.06 – Ekonometrika va statistika
08.00.07 – Moliya, pul muomalasi va kredit
08.00.08 – Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
08.00.09 – Jahon iqtisodiyoti
08.00.10 – Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
08.00.11 – Marketing
08.00.12 – Mintaqaviy iqtisodiyot
08.00.13 – Menejment
08.00.14 – Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
08.00.15 – Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
08.00.16 – Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
08.00.17 – Turizm va mehmonxona faoliyati

Ma'lumot uchun, OAK
Rayosatining 2024-yil 28-avgustdagi 360/5-son qarori bilan "Dissertatsiyalar asosiy ilmiy natijalarini chop etishga tavsiya etilgan milliy ilmiy nashrlar ro'yxati"ga texnika va iqtisodiyot fanlari bo'yicha "Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali ro'yxatga kiritilgan.

Muassis: "Tadbirkor va ishbilarmon" MChJ

Hamkorlarimiz:

1. Toshkent shahridagi G.V.Plexanov nomidagi Rossiya iqtisodiyot universiteti
2. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
3. Toshkent irrigatsiya va qishloq xo'jaligini mexanizatsiyalash muhandislari instituti" milliy tadqiqot universiteti
4. Islom Karimov nomidagi Toshkent davlat texnika universiteti
5. Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti
6. Toshkent davlat transport universiteti
7. Toshkent arxitektura-qurilish universiteti
8. Toshkent kimyo-texnologiya universiteti
9. Jizzax politexnika instituti



MUNDARIJA

AKSIYADORLIK JAMIYATLARIDA KORPORATIV MENEJMENTNING NAZARIY-METODOLOGIK ASOSLARI VA STRATEGIK AHAMIYATI.....	14
Xabibullayev Dadajon Ro‘ziboyevich	
GREEN ECONOMY TRANSITION AND INVESTMENT CHALLENGES IN DEVELOPING COUNTRIES	20
Ismoilov Sulaymon Axmadjon o‘g‘li	
O‘ZBEKISTONDA YASHIL SOLIQQA TORTISH TIZIMINI MUAMMOLAR, YECHIM VA IMKONIYATLARI ASOSIDA JORIY ETISH.....	24
Abdumannobova Gulnoz Akmaljon qizi	
O‘ZBEKISTONDA IJTIMOY TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINI MOLIALASHTIRISH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH VA INVESTITSYAVIY JOZIBADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI	30
Nosirova Kamola Alimovna	
RAQAMLI IQTISODIYOTDA TELEKOMMUNIKATSIYA XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING INNOVATSION MODELLARI VA ULARNING SAMARADORLIGINI TAHLIL QILISH	39
Xazratov Abror Panjiyevich	
MINTAQA SANOAT KORXONALARIDA IQTISODIY O‘SISHGA TA‘SIR ETUVCHI OMILLAR TAHLILI	44
Astanayev Kulmaxammat Sanayevich	
TIJORAT BANKLARIDA INNOVATSION DEPOZIT XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGI VA UNING BANK RESURS BAZASIGA TA‘SIRI.....	51
Ro‘zimurodov Olim, Normamatov Ruslanbek Shamsiddin o‘g‘li	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA SUG‘URTA EKOTIZIMINI SHAKLLANTIRISH VA RIVOJLANTIRISHNING TASHKILY-IQTISODIY ASOSLARI.....	57
Xalikulova Gulzada Tadjimuratovna, Kodirova Samira Kamol qizi	
MEHNAT SHARTNOMASI ASOSIDA FAOLIYAT YURITUVCHI QO‘RIQLASH DEPARTAMENTI TIZIMIDAGI IDORAVIY HARBIYLASHTIRILGAN QO‘RIQLASH VA IDORAVIY QOROVULLIK BO‘LINMALARI ISHCHI-XIZMATCHILARIGA DAVLAT IJTIMOY SUG‘URTASINI TATBIQ ETISHNING HUQUQIY-IQTISODIY JIHATLARI	64
Salimbayev Mirsohibjon Mirsodiq o‘g‘li	
ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НА ПРИМЕРЕ БЛИЖНЕВОСТОЧНЫХ СТРАН.....	70
Гаффоров Шухрат Насриевич	
IJTIMOY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA MADANIY TURIZM SOHASIDAGI SUBYEKTLAR TA‘SIRINI BAHOLASH USULLARI.....	77
Shohruzbek Ruziyev	
“YASHIL IQTISODIYOT”GA O‘TISH SIYOSATINING DASTAKLARI.....	84
Inatullayeva Intizor Jamshid qizi, Uchqun Yunusovich O‘roqov	
RAQAMLI MEDIA BOZORI SHAROITIDA OMMAVIY AXBOROT VOSITALARI KORXONALARIDA DAROMAD MANBALARINI DIVERSIFIKATSIYA QILISHNING IQTISODIY USTUVOR YO‘NALISHLARI.....	87
Sharipova Shahlo Istamovna	
TIJORAT BANKLARINING AHOLINING HUDUDIY XARID QOBILIYATIGA YO‘NALTIRILGAN KREDIT SIYOSATINI TASHKIL ETISH TIZIMI	92
Tursunov Bekmuxammad Omonovich, Qarshiyev O‘ktam G‘aybullo o‘g‘li	
INVESTITSYALAR BUXGALTERIYA HISOBİ OBYEKTI SIFATIDA.....	99
I.Boymurodov	
TA‘LIM MUASSASALARIDA SAMARALI MENEJMENT MEXANIZMLARINI RIVOJLANTIRISH.....	103
Makhmudov Sunnatjon Abdujabbor o‘g‘li, Ashurova Jasmina Jo‘ra qizi	
O‘ZBEKISTONDA SOG‘LIQNI SAQLASH TIZIMINI MOLIALASHTIRISHNING IQTISODIY ASOSLARI VA BUDJET XARAJATLARI DINAMIKASI	110
Sarsenbaev Baxitjan, Toremuratova Indira, Xayirbaeva Balzira	



TASHQI SAVDO FAOLIYATINI SOLIQQA TORTISH AMALIYOTINING FISKAL VA INSTITUTSIONAL TAHLILI	115
Almuradov Ne'mat Abdullayevich	
SIRKULYAR IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISH IQTISODIY MEXANIZMLARINI ISLOH QILISHNING NAZARIY-METODOLOGIK ASOSLARI	123
Kuzieva Nargiza Ramzanovna	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA DAVLAT MULKINI BOSHQARISH VA XUSUSIYLASHTIRISHNING ZAMONAVIY TAMOYILLARI.....	130
Musurmonqulov Muhammad Ural o'g'li	
O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI ISHLAB CHIQRISH TARMOQLARIDA SANOAT 4.0 MODELIDAN FOYDALANISH AMALIYOTI TAHLILI.....	136
Komilova Dilafruz Rustam qizi	
"O'ZBEKISTON TEMIR YO'LLARI" AJNING SINGULYAR VA AMALIY IQTISODIYOTNING INTEGRATSION MEXANIZMI ASOSIDA SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	141
Bobojonova Zarnigor Shokirovna	
EKSPORT SALOHİYATINI OSHIRISHDA INVESTITSİYALARDAN SAMARALI FOYDALANISHNING KONSEPTUAL ASOSLARI	149
Axmedov Umidjon	
NMSH TURIDAGI RELELARNING TEXNIK TAVSIFLARINI TEKSHIRISH UCHUN STEND ISHLAB CHIQISH.	156
Raxmonov Bobomurod, Qodirov Azamat, Yusupova Shirin, Mirzaraxmedov Zafar	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ КЛАСТЕРОВ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ (ЗАНЯТОСТЬ, ДОХОДЫ, ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК, НАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ): КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ	163
Султонмуродов Мирзо-Улугбек Мукумжон углы	
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРАХ: ПРИМЕНЕНИЕ AI-ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕБНЫХ ГРУПП.....	170
Джамолова Хилола Исматиллаевна, Алимова Машхура Тоирхоновна	
XIZMATLAR SOHASIDA KICHIK BIZNES KORXONALARINI INNOVATSION RIVOJLANTIRISHNI DAVLAT TOMONIDAN QO'LLAB-QUVVATLASHNING MUHIM YO'NALISHLARI	175
Ulmasova Oygul Baxtiyorovna	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA TIJORAT BANKLARINING RIVOJLANISH STRATEGIYASINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI.....	181
Raxmanov Zafar Yashinovich	
КРЕАТИВНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЕМЕСЕЛ В УЗБЕКИСТАНЕ	187
Хушназарова Махзуна Гуламджановна	
MADANIY MEROS OBYEKTLARINING XALQARO TURIZM OQIMLARIGA TA'SIRI: GLOBAL TENDENSIYALAR VA MINTAQAVIY TAHLIL	193
Qilichov Muhridin Husniddin o'g'li	
ФОРМИРОВАНИЕ И НАКОПЛЕНИЕ ПЕРВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ЗНАНИЙ	200
Рахматуллаева Фотима Султонмуродовна	
SAVDO KORXONALARIDA SEGMENTLARNI HISOB OBYEKTI SIFATIDA TASNIFLASHNING USLUBIY ASOSLARI	206
Bobomuradova Sarvinoz Ziyadullayevna	

SAVDO KORXONALARIDA SEGMENTLARNI HISOB OBYEKTI SIFATIDA TASNIFLASHNING USLUBIY ASOSLARI

Bobomuradova Sarvinoz Ziyadullayevna

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, PhD doktoranti

E-mail: bobomuradovasarvinoz@gmail.com

Annotatsiya. Mazkur maqolada savdo korxonalarida segmentlarni hisob obyekt sifatida tasniflashning nazariy va uslubiy jihatlari tadqiq etilgan. Raqamli iqtisodiyot, elektron savdo va ko'p filiali savdo tarmoqlari rivojlanayotgan sharoitda korxonalar faoliyatini umumiy moliyaviy natijalar asosida baholash yetarli emasligi asoslab berilgan. Tadqiqotda savdo korxonalarida segmentlarni faoliyat yo'nalishlari, geografik hududlar, mijozlar guruhi, mahsulot turlari va javobgarlik markazlari bo'yicha tasniflash zarurligi ilmiy jihatdan yoritilgan. Segmentlarni hisob obyekt sifatida ajratish daromadlar, xarajatlar, foyda, aktivlar va majburiyatlarni aniq hisobga olish, boshqaruv qarorlarini asoslash hamda ichki nazorat samaradorligini oshirish imkonini berishi ko'rsatilgan.

Kalit so'zlar: segmentar hisob, savdo korxonalari, hisob obyekt, segment hisoboti, geografik segment, mijoz segmenti, mahsulot segmenti, javobgarlik markazi, boshqaruv hisobi, moliyaviy natija.

Аннотация. В данной статье исследованы теоретические и методологические аспекты классификации сегментов в качестве объектов учета на предприятиях торговли. Обосновано, что в условиях развития цифровой экономики, электронной коммерции и многофилиальных торговых сетей оценка деятельности предприятия только на основе общих финансовых результатов является недостаточной. В исследовании научно раскрыта необходимость классификации сегментов торговых предприятий по направлениям деятельности, географическим регионам, группам клиентов, видам продукции и центрам ответственности. Показано, что выделение сегментов в качестве объектов учета позволяет обеспечить точный учет доходов, расходов, прибыли, активов и обязательств, обоснованность управленческих решений и повышение эффективности внутреннего контроля.

Ключевые слова: сегментарный учет, торговые предприятия, объект учета, сегментарная отчетность, географический сегмент, клиентский сегмент, продуктовый сегмент, центр ответственности, управленческий учет, финансовый результат.

Abstract. This article examines the theoretical and methodological aspects of classifying segments as accounting objects in trade enterprises. It substantiates that, under the conditions of the development of the digital economy, e-commerce, and multi-branch retail networks, evaluating enterprise performance solely on the basis of overall financial results is insufficient. The study scientifically highlights the necessity of classifying segments in trade enterprises according to business activities, geographical areas, customer groups, product categories, and responsibility centers. It is demonstrated that identifying segments as accounting objects enables the accurate recording of revenues, expenses, profits, assets, and liabilities, provides a sound basis for managerial decision-making, and enhances the effectiveness of internal control.

Keywords: segment accounting, trade enterprises, accounting object, segment reporting, geographical segment, customer segment, product segment, responsibility center, management accounting, financial performance.

KIRISH

Zamonaviy iqtisodiyot sharoitida savdo korxonalari faoliyati izchil rivojlanib, yanada diversifikatsiyalashib bormoqda. Agar avval savdo jarayoni asosan tovarlarni xarid qilish va ularni iste'molchiga realizatsiya etish bilan bog'liq bo'lgan bo'lsa, bugungi kunda savdo korxonalari ulgurji va chakana savdo, elektron savdo, logistika xizmatlari, hududiy filiallar, mijozlar bazasi, mahsulot guruhlari hamda javobgarlik markazlari orqali ko'p qirrali faoliyat yuritmoqda. Bunday sharoitda korxonaning umumiy daromadi yoki foydasi haqidagi ma'lumotlar bilan bir qatorda, faoliyatning alohida yo'nalishlari bo'yicha axborotlardan foydalanish boshqaruv qarorlarining samaradorligini yanada oshirish imkonini beradi.

Savdo korxonasi rahbariyati uchun qaysi faoliyat yo'nalishi yuqori daromad keltirayotgani, qaysi hududlarda rivojlanish imkoniyatlari mavjudligi, qaysi mijozlar guruhi barqaror daromad manbai hisoblanishi, qaysi mahsulot turlari yuqori rentabellikni ta'minlayotgani hamda qaysi javobgarlik markazlari samarali faoliyat yuritayotganini aniqlash muhim ahamiyat kasb etadi. Mazkur masalalarni chuqur tahlil qilish segmentar hisob va hisobot tizimini joriy etish orqali yanada samarali amalga oshiriladi.



Segmentar hisobning asosiy vazifasi korxonalar faoliyatini alohida iqtisodiy segmentlar kesimida hisobga olish va tahlil qilishdan iborat. Bunda segment nafaqat tashkiliy bo'linma, balki alohida daromadlar, xarajatlar, foyda, aktivlar va majburiyatlar bilan tavsiflanadigan mustaqil hisob obyekti sifatida qaraladi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Savdo korxonalarida segmentar hisobni tashkil etishning dolzarbligi ushbu sohada faoliyat yo'nalishlari va biznes jarayonlarining kengayib borayotgani bilan belgilanadi. Hozirgi kunda ko'plab savdo korxonalarida bir vaqtning o'zida ulgurji savdo, chakana savdo, onlayn savdo, eksport va import operatsiyalari hamda logistika xizmatlarini amalga oshirmoqda. Bu esa har bir faoliyat yo'nalishining daromadi, xarajati, foydasi va rentabelligini alohida baholash imkoniyatini yaratadi. Segmentar hisob tizimi korxonalar faoliyatining turli yo'nalishlari samaradorligini aniq aniqlash, mavjud imkoniyatlarni baholash hamda boshqaruv qarorlarini ilmiy asosda qabul qilish uchun muhim axborot bazasini shakllantiradi.

Ko'p filialli savdo korxonalarida hududiy segmentlarning ahamiyati tobora ortib bormoqda. Toshkent, Samarqand, Buxoro va boshqa hududlarda faoliyat yuritayotgan filiallar bir xil mahsulotlarni realizatsiya qilishi mumkin, biroq ularning xarajatlari, mijozlar tarkibi, raqobat muhiti, narx siyosati hamda moliyaviy natijalari o'ziga xos xususiyatlarga ega bo'ladi. Shu sababli hududlar kesimida segmentar hisob yuritish har bir filial yoki mintaqaning iqtisodiy salohiyatini aniq baholash, resurslardan samarali foydalanish hamda hududiy savdo strategiyasini takomillashtirish uchun muhim axborot manbai hisoblanadi.

Shuningdek, savdo korxonalarida mijozlar bilan ishlash tizimi ham izchil rivojlanib bormoqda. Yirik ulgurji mijozlar, doimiy chakana xaridorlar, onlayn mijozlar hamda korporativ mijozlarning korxonalar faoliyatidagi o'rni va iqtisodiy ahamiyati turlicha bo'lishi mumkin. Ularning xarid hajmi, to'lov intizomi, chegirmalardan foydalanish darajasi va korxonalar moliyaviy natijalariga qo'shayotgan hissasi farqlanadi. Shu bois mijozlar segmentlari bo'yicha hisob-tahlil axborotlarini shakllantirish savdo siyosatini takomillashtirish, marketing strategiyasini samarali yo'naltirish hamda boshqaruv qarorlarining asoslanganligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Mahsulot turlari bo'yicha rentabellikni aniqlash zarurati ham segmentar hisobning amaliy ahamiyatini yanada kuchaytiradi. Ayrim mahsulot guruhlari yuqori daromad va foyda keltirishi, ayrimlari esa katta savdo aylanmasiga ega bo'lishiga qaramay, nisbatan past foydalilikni ta'minlashi mumkin. Shu sababli mahsulot segmentlari bo'yicha hisob yuritish assortiment siyosatini optimallashtirish, yuqori rentabelli tovar guruhlarini aniqlash hamda savdo faoliyati samaradorligini oshirish uchun keng imkoniyatlar yaratadi.

Bundan tashqari, javobgarlik markazlari bo'yicha hisob yuritish ichki nazorat va boshqaruv samaradorligini yanada oshirishga xizmat qiladi. Har bir filial, bo'lim, ombor yoki savdo nuqtasi alohida javobgarlik markazi sifatida baholangan taqdirda, rahbariyat ularning faoliyat natijalarini chuqur tahlil qilish, mas'ul shaxslar faoliyatini xolis baholash hamda boshqaruv nazorati samaradorligini oshirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Shu jihatdan segmentar hisob savdo korxonalarida buxgalteriya axborotlarining tahliliy qiymatini oshirish bilan bir qatorda, boshqaruv qarorlarining aniqligi, tezkorligi va samaradorligini ta'minlashda muhim vosita sifatida namoyon bo'ladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqot jarayonida ilmiy bilishning analiz va sintez, taqqoslash, guruhlash, tasniflash hamda mantiqiy umumlashtirish usullaridan foydalanildi. Savdo korxonalarida segmentlarni hisob obyekti sifatida tasniflashning nazariy va amaliy jihatlari milliy hamda xalqaro ilmiy manbalar asosida o'rganildi. Tadqiqotda IFRS 8 "Operating Segments" standarti talablari, segmentar hisob bo'yicha ilmiy adabiyotlar va amaldagi me'yoriy-huquqiy hujjatlar tahlil qilindi. Olingan natijalar asosida savdo korxonalarida segmentlarni faoliyat yo'nalishlari, geografik hududlar, mijozlar guruhi, mahsulot turlari va javobgarlik markazlari bo'yicha tasniflashning uslubiy yondashuvlari ishlab chiqildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Segmentar hisob tizimida eng muhim masalalardan biri segmentlarni ilmiy asosda va to'g'ri tasniflash hisoblanadi. Chunki segmentlarning oqilona ajratilishi hisob axborotlarining ishonchligini oshiradi hamda boshqaruv qarorlarini qabul qilish uchun zarur bo'lgan tahliliy ma'lumotlarni shakllantiradi. Shu nuqtayi nazardan savdo korxonalarida segmentlarni hisob obyekti sifatida bir qator muhim yo'nalishlar bo'yicha tasniflash maqsadga muvofiqdir.

Savdo korxonalarida faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentlar eng muhim tasnif mezonlaridan biri hisoblanadi. Bunday segmentlarga ulgurji savdo, chakana savdo, elektron savdo, servis xizmatlari, logistika

xizmatlari hamda boshqa faoliyat yo'nalishlari kiradi.

Faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentar hisob yuritish korxonalar rahbariyatiga har bir yo'nalishning daromadlari, xarajatlari, moliyaviy natijalari, aktivlari va majburiyatlarini alohida tahlil qilish imkoniyatini yaratadi. Masalan, korxonaning umumiy moliyaviy natijalari ijobiy bo'lishi bilan birga, ayrim faoliyat yo'nalishlari rivojlantirish yoki optimallashtirish imkoniyatlariga ega bo'lishi mumkin. Segmentar hisob aynan shunday holatlarni aniqlash va ularni samarali boshqarishga xizmat qiladi.

Ulgurji savdo segmenti katta hajmdagi tushumni shakllantirishi mumkin, chakana savdo segmenti esa yuqori rentabellik ko'rsatkichlarini ta'minlashi mumkin. Elektron savdo segmentida marketing, yetkazib berish, platforma xizmatlari va qaytarilgan tovarlar bilan bog'liq xarajatlarni alohida hisobga olish esa mazkur yo'nalish samaradorligini yanada aniq baholash imkonini beradi.

Shu sababli faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentar hisob yuritish korxonalar biznes modelining kuchli jihatlarni aniqlash, rivojlanish istiqbollarni belgilash va resurslardan samarali foydalanishga xizmat qiladi.

Savdo korxonalarida geografik segmentlar hududlar kesimida moliyaviy natijalarni baholashning muhim vositasi hisoblanadi. Bunda segmentlar ichki bozor, mintaqalar, viloyatlar, tumanlar yoki xorijiy bozorlar bo'yicha ajratilishi mumkin.

Geografik segmentlar bo'yicha hisob yuritish hududiy savdo siyosatini takomillashtirish va yangi rivojlanish imkoniyatlarini aniqlashga xizmat qiladi. Masalan, ayrim hududlarda savdo hajmi yuqori bo'lishi, boshqa hududlarda esa xarajatlarning maqbul darajada shakllanishi natijasida yuqori rentabellik kuzatilishi mumkin. Bunday axborotlar hududlar bo'yicha strategik qarorlar qabul qilishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Geografik segmentlar bo'yicha tahlil quyidagi boshqaruv savollariga javob topishga yordam beradi:

- qaysi hududda savdo hajmi yuqori ekanligini aniqlash;
- qaysi hududlarda faoliyat samaradorligini yanada oshirish imkoniyatlari mavjudligini baholash;
- qaysi filiallar yuqori rentabellik bilan faoliyat yuritayotganini aniqlash;
- qaysi hududlarga qo'shimcha investitsiyalar yo'naltirish maqsadga muvofiqligini belgilash;
- hududiy savdo strategiyasini yanada takomillashtirish istiqbollarni aniqlash.

Demak, geografik segmentar hisob savdo korxonasining hududiy rivojlanish strategiyasini asoslash, resurslardan samarali foydalanish hamda uzoq muddatli raqobatbardoshlikni ta'minlashda muhim ahamiyatga ega.

Savdo korxonalarida mijozlar segmentlari bo'yicha hisob yuritish segmentar hisobning muhim va istiqbolli yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Mijozlar segmentlariga yirik mijozlar, kichik mijozlar, doimiy mijozlar, korporativ mijozlar, onlayn xaridorlar hamda tasodifiy xaridorlar kiritilishi mumkin.

An'anaviy buxgalteriya hisobida mijozlar asosan debitorlik qarzdorligi yoki sotuv hajmi nuqtayi nazaridan umumiy tarzda aks ettiriladi. Segmentar hisob tizimida esa mijozlar guruhlarini alohida tahlil obyekti sifatida qaraladi. Bunda har bir mijozlar guruhi bo'yicha sotuv hajmi, chegirmalar, qaytarilgan tovarlar, qarzdorlik darajasi, to'lov intizomi hamda moliyaviy natijalar alohida baholanadi.

Masalan, yirik ulgurji mijozlar katta hajmdagi tushumni shakllantirishi mumkin, bu esa korxonaning bozor ulushini kengaytirishga xizmat qiladi. Shu bilan birga, ularga taqdim etiladigan chegirmalar va to'lov muddatlari moliyaviy boshqaruv nuqtayi nazaridan alohida nazoratni talab etadi. Kichik chakana mijozlar esa xarid hajmi jihatidan nisbatan kamroq bo'lishiga qaramay, tezkor va barqaror to'lovlar orqali pul oqimining uzluksizligini ta'minlashga hissa qo'shadi.

Mijozlar segmentlari bo'yicha hisob yuritish marketing strategiyasini takomillashtirishda ham muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu yondashuv korxonaga qaysi mijozlar guruhlarini yuqori iqtisodiy samaradorlikni ta'minlayotganini aniqlash, chegirma siyosatini optimallashtirish, reklama xarajatlarni oqilona taqsimlash va xizmat ko'rsatish sifatini oshirish imkonini beradi.

Savdo korxonalarida mahsulot yoki tovar turlari bo'yicha segmentar hisob yuritish assortiment siyosatini takomillashtirishning muhim vositalaridan biridir. Bunda mahsulotlar mahsulot guruhi, mahsulot turi, xizmat turi, brend, model yoki boshqa tavsiflovchi belgilar asosida segmentlarga ajratilishi mumkin.

Mahsulot segmentlari bo'yicha hisob yuritish quyidagi imkoniyatlarni yaratadi:

- qaysi mahsulot guruhi eng yuqori daromad keltirayotganini aniqlash;
- qaysi mahsulot turi tannarxining yuqoriligini baholash;
- mahsulotlar bo'yicha foyda marjasi darajasini tahlil qilish;
- zaxiralarni boshqarish samaradorligini oshirish;
- assortiment siyosatini optimallashtirish va bozor talabiga moslashtirish.

Masalan, maishiy texnika savdosida televizorlar, muzlatgichlar, kir yuvish mashinalari va changyutgichlar alohida mahsulot segmentlari sifatida ajratilishi mumkin. Ularning har biri bo'yicha daromad, tannarx, foyda, tovar qoldig'i, aylanish tezligi va talab darajasi turlicha shakllanadi. Shu sababli segmentlar kesimida olib boriladigan hisob va tahlil korxonaga mahsulot portfelini samarali boshqarish hamda raqobatbardoshlikni yanada oshirish imkonini beradi.



Mahsulot segmentlari bo'yicha hisob yuritish korxonaga faoliyati samaradorligini yanada chuqurroq baholash imkonini beradi. Umumiy savdo hajmining o'sishi muhim ko'rsatkich hisoblansa-da, segmentlar kesimida olib boriladigan hisob qaysi mahsulot guruhlari korxonaga foydasining asosiy manbai ekanligini aniqlashga xizmat qiladi. Bu esa xarid siyosatini takomillashtirish, zaxiralarni samarali boshqarish va narx belgilash strategiyasini optimallashtirish imkoniyatlarini yaratadi.

Javobgarlik markazlari bo'yicha segmentar hisob korxonaning ichki boshqaruv tizimi bilan uzviy bog'liq hisoblanadi. Bunday segmentlarga filiallar, bo'limlar, savdo nuqtalari, omborlar, servis markazlari hamda logistika bo'linmalari kiradi.

Javobgarlik markazlari bo'yicha hisob yuritish har bir bo'linma faoliyati natijalarini alohida baholash imkonini yaratadi. Masalan, ayrim filiallar yuqori daromad shakllantirishi, boshqalari esa xarajatlarni samarali boshqarish orqali yuqori rentabellik ko'rsatkichlariga erishishi mumkin. Bunday tahlil korxonaga faoliyatining turli yo'nalishlarini chuqur baholash va mavjud imkoniyatlarni aniqlashga yordam beradi.

Mazkur yondashuv mas'ul shaxslar faoliyatini baholashda ham muhim ahamiyat kasb etadi. Har bir javobgarlik markazi bo'yicha rejalashtirilgan va amaldagi natijalar taqqoslanadi, og'ishlar aniqlanadi, ularning sabablari tahlil qilinadi hamda boshqaruv samaradorligini oshirishga qaratilgan qarorlar qabul qilinadi.

Javobgarlik markazlari bo'yicha segmentar hisob ichki audit, ichki nazorat va byudjetlashtirish tizimlarini yanada takomillashtirishga xizmat qiladi. Natijada korxonaning boshqaruv mexanizmlari mustahkamlanadi, resurslardan foydalanish samaradorligi ortadi va strategik maqsadlarga erishish imkoniyatlari kengayadi (1-rasm).



Hisob obyektini sifatida tavsifi

Segment turi	Hisob objekti	Asosiy mazmuni	Hisobda aks ettiriladigan ko'rsatkichlar	Hisobotda taqdim etish maqsadi
Faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentlar	Faoliyat turi bo'yicha natijalar	Korxonaga turli faoliyat yo'nalishlari bo'yicha daromad va xarajatlarni to'plash va tahlil qilish.	<ul style="list-style-type: none"> Daromad Xarajatlar Foyda / zarar Aktivlar va majburiyatlar 	Faoliyat yo'nalishlari bo'yicha samaradorlikni baholash va boshqaruv qarorlarini qabul qilish.
Geografik hududlar bo'yicha segmentlar	Hududlar bo'yicha moliyaviy natijalar	Har bir geografik hududning moliyaviy natijalarini alohida hisobda aks ettirish.	<ul style="list-style-type: none"> Daromad Xarajatlar Foyda / zarar 	Hududlar kesimida natijalarni tahlil qilish va bozor siyosatini ishlab chiqish.
Mijozlar (iste'molchilar) bo'yicha segmentlar	Mijozlar guruhi bo'yicha natijalar	Mijozlar toifalari bo'yicha daromad, xarajat va foydani hisoblash.	<ul style="list-style-type: none"> Sotuvlar Xarajatlar Foyda / zarar 	Mijozlar guruhlari rentabelligini aniqlash va marketing strategiyasini belgilash.
Mahsulot (tovar) turlari bo'yicha segmentlar	Mahsulot yoki xizmat turlari bo'yicha natijalar	Mahsulot (yoki xizmat) turlari bo'yicha moliyaviy natijalarni hisoblash.	<ul style="list-style-type: none"> Sotuvlar Tannarx Foyda / zarar 	Mahsulot (xizmat) rentabelligini baholash va assortiment siyosatini optimallashtirish.
Javobgarlik markazlari bo'yicha segmentlar	Javobgarlik markazlari bo'yicha natijalar	Bo'lim, filial, ombor va boshqa markazlar bo'yicha natijalarni hisobda aks ettirish.	<ul style="list-style-type: none"> Daromad Xarajatlar Foyda / zarar 	Markazlar faoliyatini nazorat qilish, mas'ul shaxslar samaradorligini baholash.

1-rasm. Segmentar hisob va hisobotning hisob objekti sifatidagi tasnifi va tavsifi

Rasmda segmentlar beshta asosiy yo'nalish bo'yicha tasniflangan bo'lib, ular faoliyat yo'nalishlari, geografik hududlar, mijozlar, mahsulot turlari va javobgarlik markazlarini qamrab oladi. Har bir segment turi mustaqil hisob objekti sifatida qaraladi hamda ular bo'yicha daromadlar, xarajatlar, foyda yoki zarar ko'rsatkichlari, aktivlar, majburiyatlar va boshqa moliyaviy ma'lumotlar shakllantiriladi.

Mazkur tasnifning ilmiy-amaliy ahamiyati shundaki, u segmentar hisobni faqat hisobot tuzish vositasi sifatida emas, balki korxonaning ichki iqtisodiy tuzilmasini aks ettiruvchi kompleks hisob objekti sifatida talqin etadi. Bunda segmentlar korxonaning alohida boshqaruv, tahlil va nazorat birliklari sifatida qaraladi hamda ularning faoliyati bo'yicha aniq va ishonchli axborotlarni shakllantirish imkoniyati yaratiladi.

Rasmda keltirilgan tasnifga muvofiq, faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentlar korxonaning turli faoliyat turlari natijalarini baholashga xizmat qiladi. Geografik segmentlar hududlar kesimidagi moliyaviy natijalarni



tahlil qilish va hududiy rivojlanish imkoniyatlarini aniqlashga yordam beradi. Mijozlar segmentlari xaridorlar toifalari kesimida daromadlar va xarajatlarni baholash imkonini yaratadi. Mahsulot segmentlari assortiment siyosatini takomillashtirish va yuqori samaradorlikka ega mahsulotlarni aniqlashga xizmat qiladi. Javobgarlik markazlari bo'yicha segmentlar esa ichki nazorat tizimini mustahkamlash, mas'ul shaxslar faoliyatini baholash hamda boshqaruv samaradorligini oshirish imkonini beradi.

Shunday qilib, segmentlarni hisob obyektini sifatida tasniflash savdo korxonalarida boshqaruv hisobi sifatini oshirish, moliyaviy natijalarni chuqur tahlil qilish va samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilish uchun mustahkam metodologik asos yaratadi.

Savdo korxonalarida segmentlarni hisob obyektini sifatida tasniflash nafaqat nazariy, balki muhim amaliy boshqaruv ahamiyatiga ega bo'lgan masala hisoblanadi. Chunki har bir segment o'zining iqtisodiy mazmuni, daromad shakllanish manbalari, xarajatlar tarkibi, risk darajasi hamda boshqaruv vazifalari bilan tavsiflanadi.

Masalan, faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentlar korxonaning biznes modelini chuqur baholash imkonini bersa, geografik segmentlar hududiy rivojlanish strategiyasini shakllantirishga xizmat qiladi. Mijozlar segmentlari marketing va kredit siyosatini takomillashtirishga yordam beradi, mahsulot segmentlari esa assortiment siyosatini optimallashtirish va narx belgilash jarayonlarini yanada samarali tashkil etishga imkon yaratadi. Javobgarlik markazlari bo'yicha segmentlar ichki boshqaruv, nazorat va mas'uliyat tizimining samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Shu jihatdan segmentar hisobning muhim afzalligi shundaki, u korxonaga faoliyatining ichki iqtisodiy tuzilmasini har tomonlama tahlil qilish imkonini beradi. An'anaviy moliyaviy hisobot korxonaning umumiy natijalarini aks ettirsa, segmentar hisobot ushbu natijalarning qaysi faoliyat yo'nalishlari, hududlar, mijozlar guruhlari, mahsulot segmentlari va tarkibiy bo'linmalar hisobiga shakllanganini aniqlash imkonini yaratadi.

Bunday yondashuv O'zbekiston savdo korxonalarida uchun alohida ahamiyat kasb etadi. Chunki zamonaviy iqtisodiy sharoitda korxonaga faoliyatini segmentlar kesimida tahlil qilish boshqaruv qarorlarining aniqligi, asoslanganligi va samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. So'nggi yillarda savdo korxonalarida hisob va tahlil tizimlarini takomillashtirish bo'yicha amalga oshirilayotgan islohotlar segmentlar kesimida axborot shakllantirish imkoniyatlarini kengaytirmoqda. Bu esa korxonalarining moliyaviy natijalarini chuqurroq baholash, resurslardan oqilona foydalanish va raqobatbardoshlikni mustahkamlash uchun qulay sharoit yaratmoqda. Segmentar hisob tizimini yanada rivojlantirish strategik rejalashtirish, xarajatlarni samarali boshqarish, tovar zaxiralarini optimallashtirish hamda rentabellikni baholash sifatini oshirish orqali korxonalar faoliyatining barqaror va samarali rivojlanishiga xizmat qiladi. Shunday qilib, segmentlarni hisob obyektini sifatida ilmiy asoslangan holda tasniflash savdo korxonalarida zamonaviy boshqaruv hisobini rivojlantirish, moliyaviy natijalarni chuqur tahlil qilish va raqobatbardoshlikni oshirishning muhim shartlaridan biri hisoblanadi.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqot natijalari savdo korxonalarida segmentlarni hisob obyektini sifatida ilmiy asoslangan holda tasniflash segmentar hisob tizimini samarali tashkil etishning muhim sharti ekanligini ko'rsatdi. Zamonaviy savdo korxonalarida faoliyat yo'nalishlarining kengayishi, hududiy filiallar sonining ortishi, mijozlar tarkibining diversifikatsiyalashuvi hamda mahsulot assortimentining kengayishi boshqaruv hisobi axborotlariga bo'lgan ehtiyojni yanada kuchaytirmoqda.

Tadqiqot davomida savdo korxonalarida segmentlarni faoliyat yo'nalishlari, geografik hududlar, mijozlar guruhi, mahsulot turlari va javobgarlik markazlari bo'yicha tasniflash maqsadga muvofiqligi asoslandi. Mazkur yondashuv har bir segment bo'yicha daromadlar, xarajatlar, moliyaviy natijalar, aktivlar va majburiyatlarni alohida hisobga olish hamda ularni chuqur tahlil qilish imkonini yaratadi.

Aniqlanishicha, faoliyat yo'nalishlari bo'yicha segmentlar korxonaning biznes modelining samaradorligini baholashga, geografik segmentlar hududiy rivojlanish strategiyasini shakllantirishga, mijozlar segmentlari marketing va sotuv siyosatini takomillashtirishga, mahsulot segmentlari assortimentni optimallashtirishga, javobgarlik markazlari esa ichki nazorat va boshqaruv samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Shu asosda xulosa qilish mumkinki, segmentlarni hisob obyektini sifatida to'g'ri tasniflash savdo korxonalarida boshqaruv hisobi sifatini oshirish, resurslardan samarali foydalanish, moliyaviy natijalarni aniq baholash va strategik boshqaruv qarorlarini qabul qilishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Mazkur yondashuv savdo korxonalarining raqobatbardoshligini oshirish va ularning barqaror rivojlanishini ta'minlashga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasining "Buxgalteriya hisobi to'g'risida"gi Qonuni. 2016-yil 13-aprel, O'RQ-404-son. <https://lex.uz/docs/-2931253>
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 24-fevraldagi PQ-4611-son "Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlariga o'tish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi qarori. <https://lex.uz/docs/-4746047>



3. IFRS 8. Operating Segments. International Accounting Standards Board, 2006.
4. Tashnazarov S.N. Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari: darslik. – Toshkent: Iqtisod-Moliya, 2019.
5. Urazov K.B., Po‘latov M.E. Buxgalteriya hisobi: darslik. – Toshkent: Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi, 2020.
6. Berger P., Hann R. Segment Profitability and the Proprietary and Agency Costs of Disclosure // *The Accounting Review*. – 2007. – Vol. 82, No. 4. – P. 869–906.
7. Nichols N.B., Street D.L., Tarca A. An Analysis of the Impact of Adopting IFRS 8 on Segment Disclosures // *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. – 2012. – Vol. 21, No. 2. – P. 79–94.
8. Blanco B., García Lara J.M., Tribó J. The Relation between Segment Disclosure and Earnings Quality // *Journal of Accounting and Public Policy*. – 2014. – Vol. 33, No. 5. – P. 449–469.

muhandislik

& iqtisodiyot

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir Alibekov

Sahifalovchi va dizayner: Abdurahmon Qurbonov

2026. № 6

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma'sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelmasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

"Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali 26.06.2023-yildan
O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi
Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan
№S-5669245 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.
Litsenziya raqami: №095310.

**Manzilimiz: Toshkent shahri Yunusobod
tumani 15-mavze 19-uy**





+998 93 718 40 07



<https://muhandislik-iqtisodiyot.uz/index.php/journal>



t.me/yait_2100