



## **Course: Managerial Accounting**

**Lecture 6. VARIABLE COSTING AND SEGMENT REPORTING**

**Lecturer: Xusainov Shavkat**

---

## **Фан: Бошқарув ҳисоби**

**6 - мавзу. ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ВА СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТ**

**Маърузачи: Хусаинов Шавкат**

### Мавзу саволлари:

1. Ўзгарувчан харажатлар билан даромадлар тўғрисидаги ҳисобот: таъриф ва тушунчалар
2. Сегментар ҳисоботнинг моҳияти, турлари ва шакллари
3. Компанияларда сегментар ҳисоботни тузиш тамойиллари
4. Сегментар ҳисобот жавобгарлик марказлари фаолиятини баҳолашнинг асоси сифатида
5. Сегментлар бўйича даромад ва харажатларни аниқлаш



## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР БИЛАН ДАРОМАДЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ҲИСОБОТ

### КОМПАНИЯЛАР ХАРАЖАТЛАРНИ РЕЖАЛАШТИРИШАДИ ВА БОШҚАРАДИ



Менежерлар ўз бизнесининг молиявий ҳолатини кузатиб бориш ва асосланган қарорлар қабул қилишда ёрдам бериш учун турли хил бухгалтерия усулларидадан фойдаланадилар.



Бухгалтерия ҳисобининг муҳим воситаларидан бири ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги ҳисоботдир. Ушбу ҳисобот харажатлар ҳақида тушунча беради ва оптимал молиявий қарорлар қабул қилишга ёрдам беради.



<https://buom.ru> сайти материаллари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР БЎЙИЧА ДАРОМАД ҲИСОБОТИ НИМА?



80%

**Ў**згарувчан харажатлар бўйича даромадлар тўғрисидаги ҳисобот - бу молиявий ҳисобот бўлиб, унда даромаддан ўзгарувчан харажатлар айирилади, натижада ҳисса маржаси олинади.

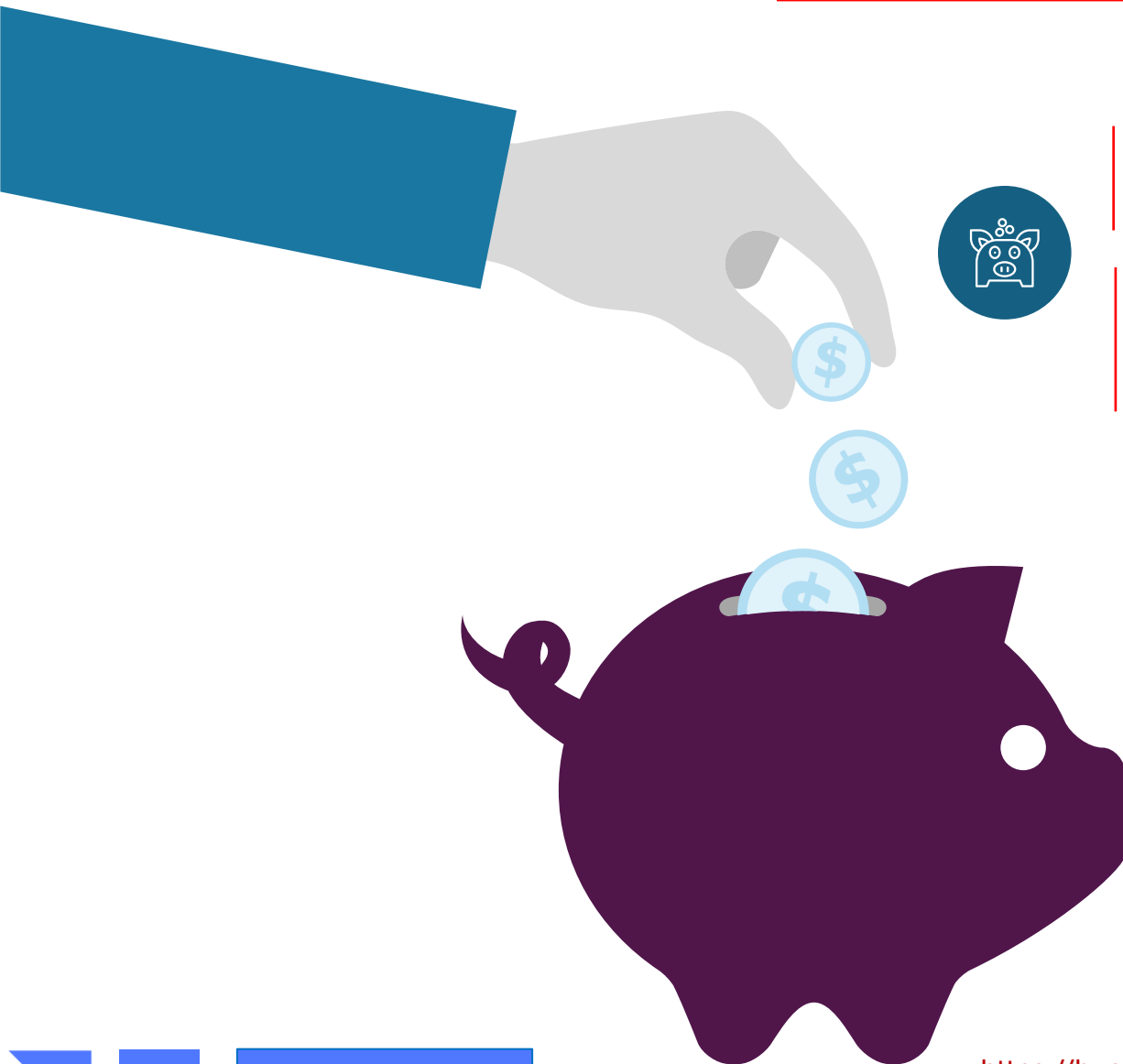


50%

**Ҳ**исса маржаси - маҳсулот сотиш ҳажми унинг ўзгарувчан харажатларидан ошиб кетадиган миқдордир. Ушбу маълумот компания зарарсизлик нуқтасини аниқлаш ёки даромадга боғлиқ бўлган харажатларни топмоқчи бўлганда фойдалидир.

<https://buom.ru> сайти материаллари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ВА ДОИМИЙ ХАРАЖАТЛАР



Корхоналар икки турдаги харажатларни қайд этадилар: ўзгарувчан харажатлар ва доимий харажатлар. Ўзгарувчан харажатлар корхона ишлаб чиқарадиган маҳсулот сонига қараб ўзгаради, доимий харажатлар эса маҳсулот сонидан қатъий назар доимий бўлиб қолади.

Бироқ рақобатдан чиқишнинг энг яхши йўли маҳаллий маҳсулотларни доимий равишда такомиллаштириш ва маҳаллий ишлаб чиқарувчиларнинг ташқи бозорлардаги фаолиятини кенгайтиришдир.



Ўзгарувчан ва доимий харажатларни фарқлаш корхоналарга маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ҳақиқий таннархини аниқлашга ёрдам беради.



Масалан, корхона кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш учун материалларга кўпроқ пул сарфлаши керак, бу эса материалларни ўзгарувчан харажатларга айлантиради. Бироқ, улар қанча маҳсулот ишлаб чиқаришидан қатъи назар, бир хил миқдордаги иш ҳақини тўлашлари мумкин, бу эса иш ҳақини доимий харажатларга айлантиради.

<https://buom.ru> сайти материаллари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР



Ўзгарувчан харажатлар билан фақат маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига қараб ўзгариб турадиган ишлаб чиқариш харажатлари маҳсулот таннархи сифатида ҳисобга олинади.



Бу одатда бевосита материаллар, бевосита меҳнат ва ишлаб чиқариш харажатларининг ўзгарувчан қисмини ўз ичига олади.



Ушбу усулга кўра, доимий ишлаб чиқариш харажатлари маҳсулот таннархига киритилмайди.



Бунинг ўрнига, доимий ишлаб чиқариш харажатлари давр харажатлари сифатида кўриб чиқилади ва сотиш ва маъмурий харажатлар каби, ҳар бир даврда тўлиқ фойда ва зарарлар тўғрисидаги ҳисоботда харажатларга киритилади.

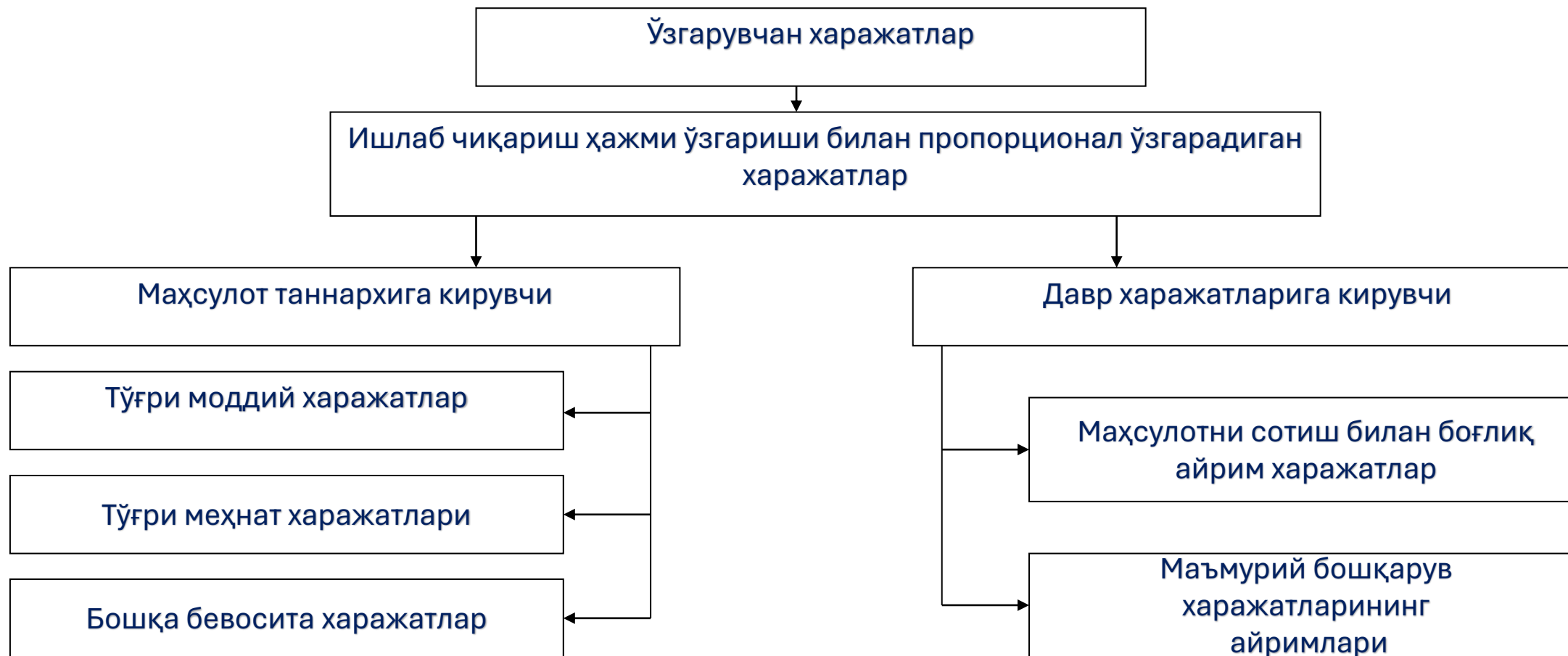


Товар-моддий захиралар бирлигининг таннархи ёки ўзгарувчан таннарх усули бўйича сотилган маҳсулот таннархида ишлаб чиқаришнинг доимий қўшимча харажатлари мавжуд эмас.

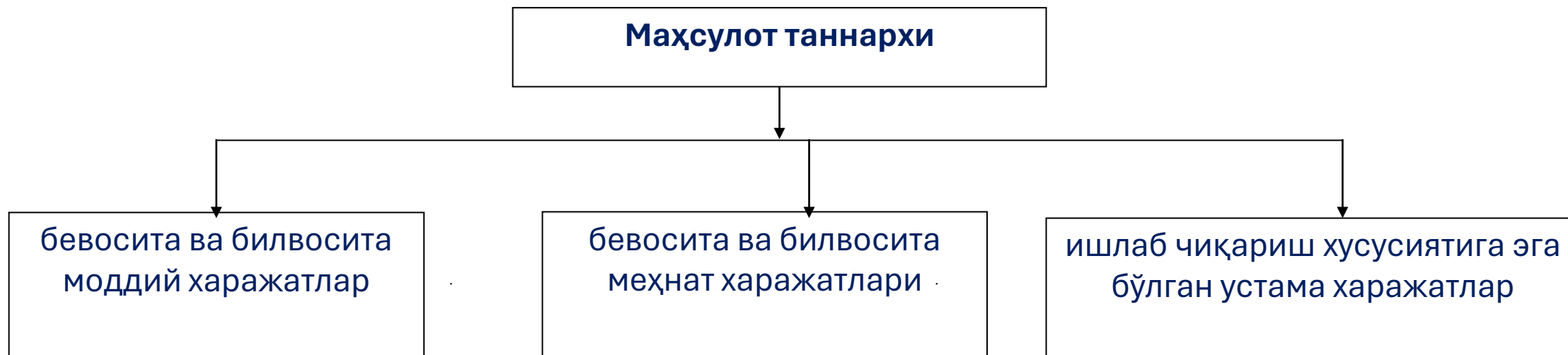


Ўзгарувчан харажатлар баъзан бевосита харажатлар ёки маржинал харажатлар деб аталади.

**Ўзгарувчан харажатлар** ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ. Ўзгарувчан харажатлар миқдори ишлаб чиқариш ҳажмининг (иш биларманлик фаоллик даражасининг) ўзгаришига мутаносиб ўзгаради ва маҳсулот бирлигига ҳисоблаганда доимий миқдор бўлади. Хом ашё, асосий ишчиларнинг меҳнати, коммиссион харажатлар бунга мисол бўла олади.



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.



**Ярим ўзгарувчан харажатлар** – бир вақтнинг ўзида уларда ўзгарувчан ва доимий компонентлар бўлади. Бу харажатларнинг бир қисми ишлаб чиқариш ҳажми ўзгарган тақдирда ўзгаради, бир қисми эса давр давомида ўзгармай қолади, фаолият ҳажмига боғлиқ бўлмайди.

**Яримдоимий харажатлар** – ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлади, лекин унга мутаносиб равишда ўзгармайди, улар босқичма-босқич кўпаяди, яъни ишлаб чиқариш ҳажмининг маълум даражасигача доимий бўлади, шундан сўнг ҳажми ўзгарганда кўпаяди ва яна ишлаб чиқаришнинг маълум даражасигача ўзгармай туради

## ТўЛИҚ ХАРАЖАТЛАРНИ ҲИСОБЛАШ

Тўлиқ таннарх усули таннарх, барча ишлаб чиқариш харажатлари, уларнинг ўзгарувчан ёки доимий бўлишидан қатъи назар, маҳсулот таннархи сифатида қаралади.

- Маҳсулот бирлигига сингдириш харажатлари бевосита материаллар, бевосита меҳнат ва ўзгарувчан ва доимий ишлаб чиқариш харажатларидан иборат.
- Тўлиқ тақсимланган таннарх ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари билан бирга ишлаб чиқаришнинг ҳар бир бирлигига қатъий қўшимча ишлаб чиқариш харажатларининг бир қисмини тақсимлайди.
- Абсорбцион таннарх ишлаб чиқариш таннархига барча ишлаб чиқариш харажатларини ўз ичига олганлиги сабабли у кўпинча тўлиқ таннарх усули деб аталади.





## ТИЖОРАТ ВА МАЪМУРИЙ ХАРАЖАТЛАР



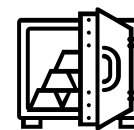
### Variable costs

Тижорат ва маъмурий харажатлар, таннархни ҳисоблаш усулидан қатъи назар, ҳеч қачон ишлаб чиқариш таннархига киритилмайди.

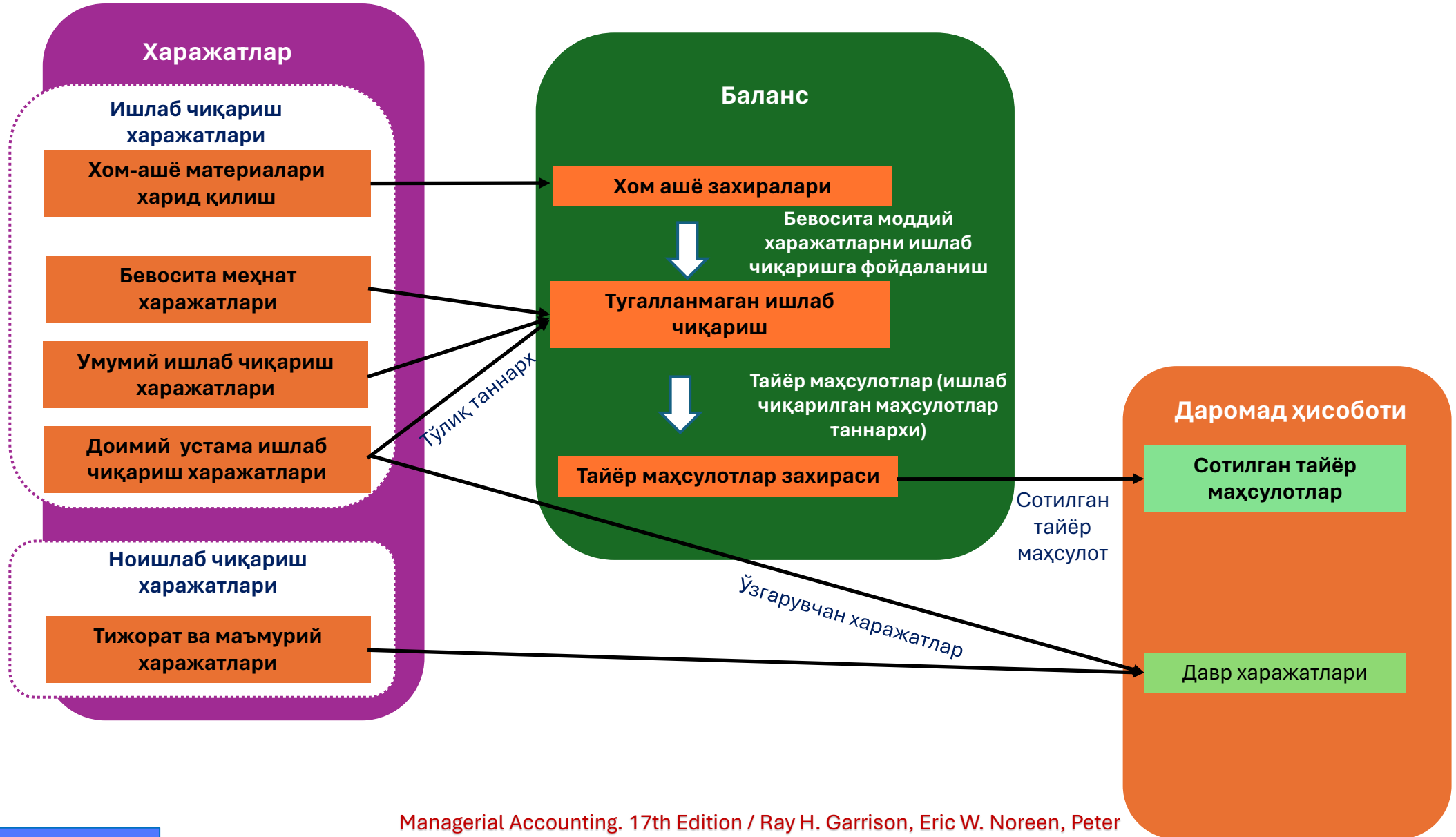


### Variable costs

Тақсимланган ва ўзгарувчан таннархни ҳисобга олган ҳолда, ўзгарувчан ва қатъий тижорат ва маъмурий харажатлар ҳар доим давр харажатлари сифатида ҳисобга олинади ва улар пайдо бўлганда даромадлар тўғрисидаги ҳисоботда харажатлар сифатида акс эттирилади.



### Variable costs



## ҚАЧОН ДАРОМАДНИНГ ЎЗГАРУВЧАН ТАННАРХИДАН ФОЙДАЛАНИШ КЕРАК

Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботидан фойдаланиш корхоналарга бир нечта сценарийларда ёрдам бериши мумкин,

Масалан:

Маҳсулот қарорлари

Назорат қилинадиган  
харажатлар

Доимий савдо схемалари

<https://buom.ru> сайти материаллари

## МАҲСУЛОТ ҚАРОРЛАРИ

### АФЗАЛЛИКЛАР:

Менежерлар қайси маҳсулотларни таклиф қилишларини ва қайси бирини тўхтатишларини аниқлаш учун ўзгарувчан харажатлардан фойдаланадилар.

Улар бошқа доимий харажатларни ҳисобга олган ҳолда, маҳсулот ўз харажатларини оқлаш учун етарли даромад келтирадими ёки йўқлигини текшириши мумкин.



### Мисол учун:

- агар компания иккита маҳсулот таклиф қилса ва улардан бирини тўхтатса, қолган маҳсулот барча ишлаб чиқариш харажатларини қоплаш учун етарли даромад келтириши керак.
- Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботидан фойдаланиб, менежер маҳсулотни олиб ташлаш барча ишлаб чиқариш харажатларига қанчалик таъсир қилишини кўриши мумкин.
- Агар улар маҳсулотни ишлаб чиқаришда давом этса, бу доимий харажатларни тўлашга ёрдам беради, бу эса бизнеснинг рентабеллигини сақлаб қолиш имконини беради.

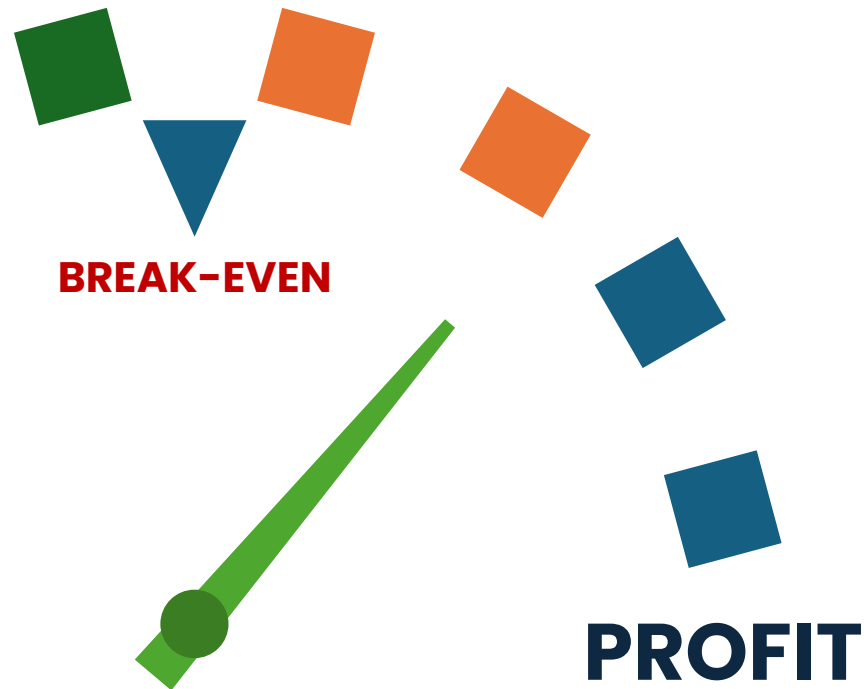
<https://buom.ru> сайти материаллари

## НАЗОРАТ ҚИЛИНАДИГАН ХАРАЖАТЛАР

**М**аҳсулот ишлаб чиқариш билан боғлиқ ўзгарувчан харажатларни аниқлаш харажатларни камайтириш мумкин бўлган соҳаларни аниқлашга ёрдам беради.

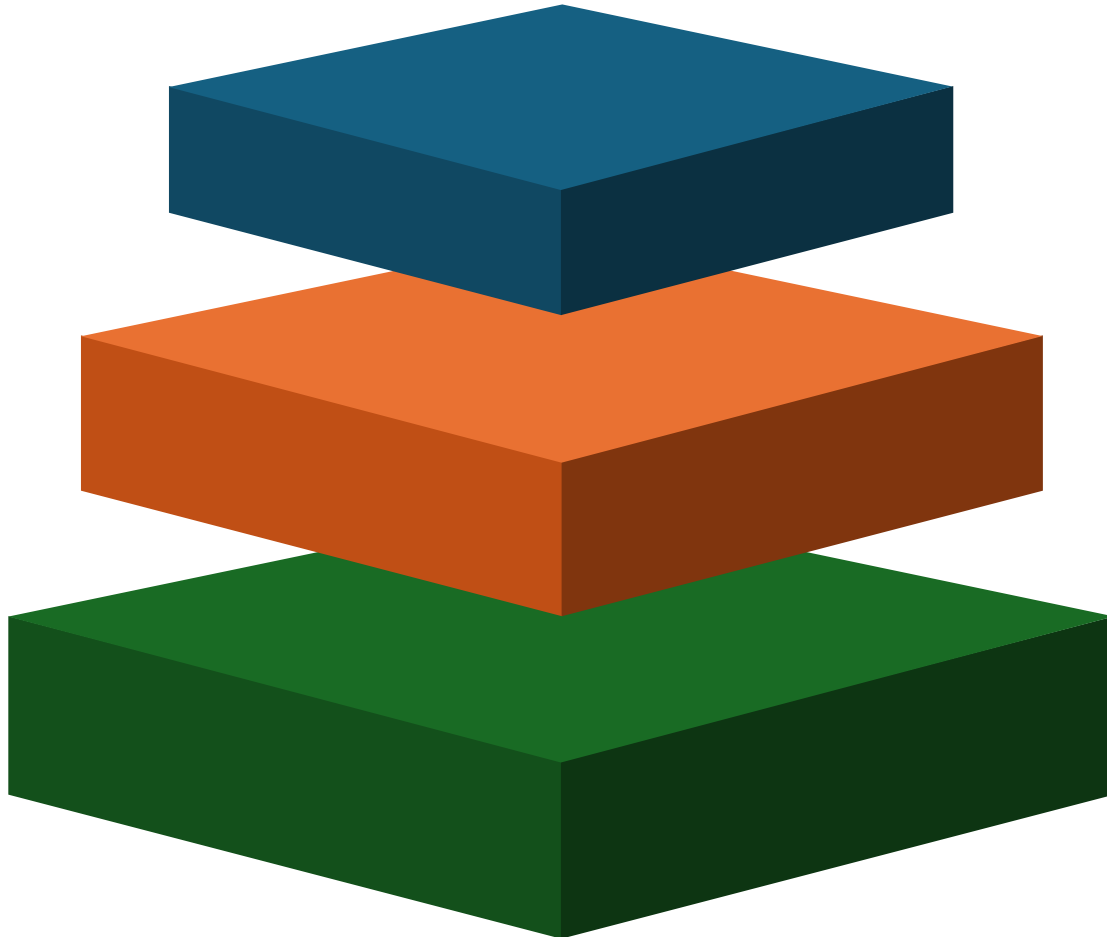
**LOSS**

**Ў**згарувчан харажатлари юқори бўлган ва истеъмолчилар орасида камроқ машҳурликка эга бўлган маҳсулотларни аниқлаш менежерга ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқаришни тўхтатиш мумкинми ёки йўқлигини ҳал қилишга ёрдам беради.



**Ю**қори ўзгарувчан харажатларга эга маҳсулотлар ишлаб чиқаришни тўхтайтиш компания умумий даромадини оширишга ёрдам беради.

## ДОИМИЙ САВДО СХЕМАЛАРИ



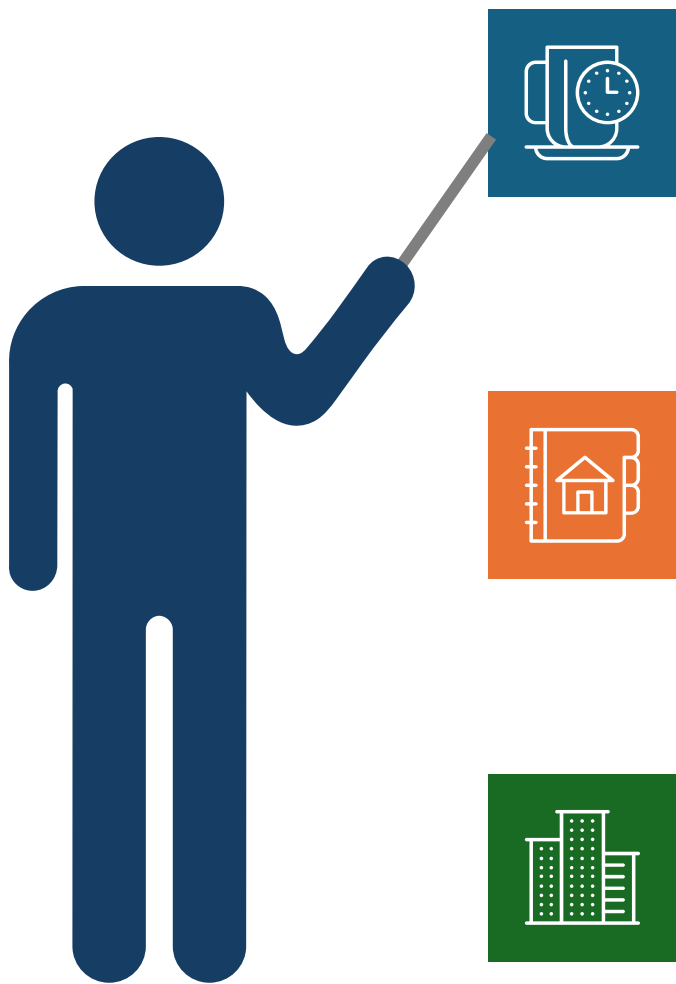
Ўзгарувчан харажатлар менежерларга сотиш схемаларини аниқлашга ва келажакдаги ишлаб чиқариш харажатларини яхшироқ баҳолашга ёрдам беради:

**М**исол учун,

- Музқаймоқ ишлаб чиқарувчи ширкати, эҳтимол, ёзда қишга қараганда кўпроқ сотувга эга.
- Музқаймоқ ишлаб чиқариш қанчалик қимматга тушишини билиш компанияга келгуси ёз учун харажатларини яхшироқ баҳолашга ёрдам беради, шунинг учун бу вазиятда ўзгарувчан харажатлар ҳисоботи фойдалидир.

<https://buom.ru> сайти материаллари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ДАРОМАД ҲИСОБОТИ



Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботини қандай ёзиш керак

16

01

Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги ҳисоботни яратиш учун қуйидаги амаллар орқали бажарилади:

02

### 1. Даромадни ҳисоблаш

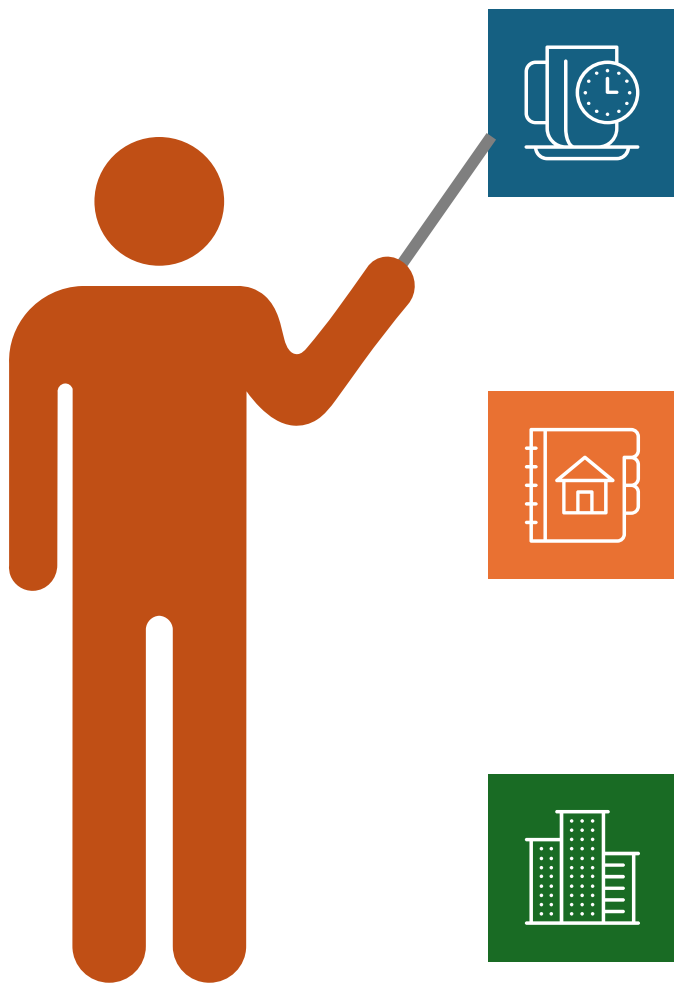
Сотилган маҳсулотлар сонини ҳар бир маҳсулот таннархига кўпайтириш орқали бизнесдан олинган барча даромадлари қўшилади. Буни ҳар бир маҳсулот учун қилиш ва кейин умумий даромадни олиш учун ҳар бир маҳсулотдан олинган барча даромадларни қўшиш мумкин.

03

Даромадни ҳисоблаш формуласи:

Даромад = сотилган товарлар сони  $\times$  маҳсулот нархи

# ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ДАРОМАД ҲИСОБОТИ



## Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботини қандай ёзиш керак

17

01

Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги ҳисоботни яратиш учун қуйидаги амаллар орқали бажарилади:

02

**2. Ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаш**

Ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари материаллар ва материаллар каби нарсаларни ўз ичига олади. Улар, шунингдек, сотилган маҳсулотлар сонига қараб ҳар қандай қўшимча харажатларни ўз ичига олиши мумкин. Сотилган маҳсулотнинг умумий ўзгарувчан таннархини умумий ўзгарувчан сотиш харажатларига қўшиб, жами ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблаш мумкин.

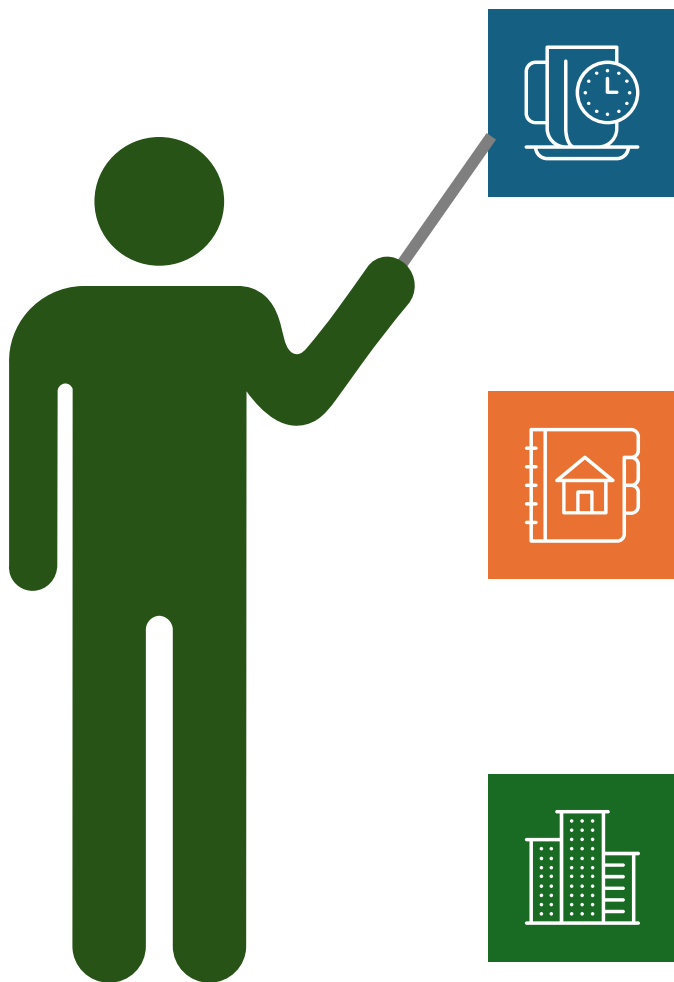
Сотилган товарларнинг умумий ўзгарувчан таннархини ҳисоблаш учун алоҳида маҳсулотни сотиш харажатларини сотилган товарлар сонига кўпайтириш керак. Кейин сотилган товарларнинг умумий қийматини алоҳида маҳсулотнинг сотиш нархини сотилган товарлар сонига кўпайтириш орқали ҳисоблаш мумкин.

03

**Даромадни ҳисоблаш формуласи:**

Жами ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари = сотилган маҳсулотнинг ўзгарувчан таннархи + ўзгарувчан сотиш харажатлари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ДАРОМАД ҲИСОБОТИ



## Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботини қандай ёзиш керак

18

01

Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги ҳисоботни яратиш учун қуйидаги амаллар орқали бажарилади:

02

### 3. Ҳисса маржасини ҳисоблаш

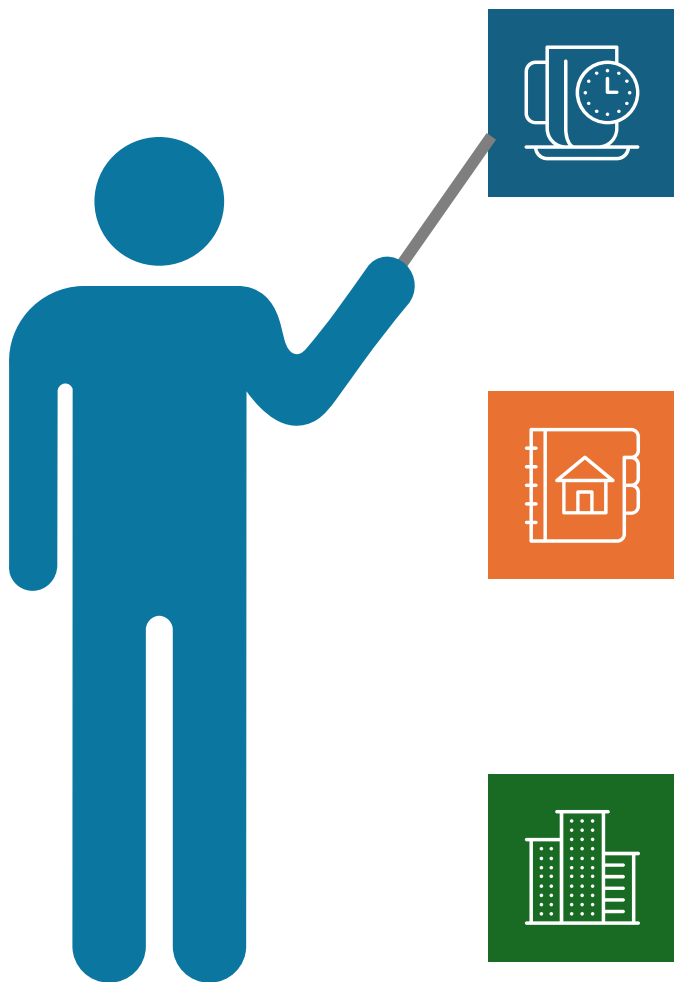
Жами ўзгарувчан операцион харажатларни умумий даромаддан айириш орқали ҳисса маржасини аниқлаш керак. Компания ҳисоботга бир бирлик учун ҳисса маржасини киритмоқчи бўлса, уни бир бирлик учун сотиш нархини бирлик учун ўзгарувчан харажатларга бўлиш орқали аниқлаш мумкин. Баъзи компаниялар молиявий равшанлик учун ҳар иккала чорани ҳам ўз ҳисоботларига киритишни афзал кўришади.

03

Маржинал фойдани ҳисоблаш формуласи қуйидагича:

Ҳисса маржаси = Жами савдо даромади - ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари

## ЎЗГАРУВЧАН ХАРАЖАТЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ДАРОМАД ҲИСОБОТИ



Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботини қандай ёзиш керак

19

**01**

Ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги ҳисоботни яратиш учун қуйидаги амаллар орқали бажарилади:

**02**

**4. Доимий ишлаб чиқариш харажатларни олиб (айириб) ташлаш**

Соф фойдани аниқлаш учун барча доимий ишлаб чиқариш харажатларини қўшиш керак. Бунга қўшимча харажатлар ва бошқа маъмурий харажатлар киради. Кейин ушбу рақамни ўз ҳисса маржасидан олиб ташлаш керак.

**03**

**Соф фойда формуласи:**

Соф фойда = ҳисса маржаси - доимий ишлаб чиқариш харажатлари

Қуйида ўзгарувчан харажатлар тўғрисидаги даромад ҳисоботининг мисоли келтирилган:

## Johnson Technologiyes

### Ўзгарувчан харажатлар бўйича даромадлар тўғрисидаги ҳисобот

<b>Даромад</b>	
Маҳсулот нархи: \$	50,00
Сотилган бирликлар сони:	10 000,00
Даромад = сотилган товарлар сони x маҳсулот нархи	
Умумий савдо тушуми = 10 000 дона x 50 доллар = 500 000 доллар.	500 000,0
<b>Харажатлар</b>	
Бир бирлик учун ишлаб чиқариш нархи: \$	20,00
Бир бирлик учун сотиш нархи: \$	5,00
Жами ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари = сотилган маҳсулотнинг ўзгарувчан таннархи + ўзгарувчан сотиш харажатлари.	
Сотилган маҳсулотнинг ўзгарувчан таннархи = 10 000 x 20 доллар бир бирлик = 200 000 доллар.	200 000,00
Ўзгарувчан сотиш харажатлари = 10 000 x \$ 5 бирлик учун = \$ 50 000.	50 000,00
Жами ўзгарувчан ишлаб чиқариш харажатлари = \$200,000 + \$50,000 = \$250,000.	250 000,00
<b>Доимий харажатлар</b>	
Ҳисса маржаси: \$	250 000,00
Доимий қўшимча харажатлар: \$	75 000,00
Доимий ишлаб чиқариш харажатлари: \$	25 000,00
Маъмурий харажатлар: \$	30 000,00
Жами доимий ишлаб чиқариш харажатлари: \$	130 000,00
Соф фойда = ҳисса маржаси - доимий ишлаб чиқариш харажатлари	
<b>Соф фойда: 250 000 – 130 000 = 120 000 доллар.</b>	<b>120 000,00</b>

## СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТНИНГ МОҲИЯТИ, ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

Бозор муносабатлари шароитида **бизнес сегменти** деб аталувчи янги атама бошқарув ҳисобига кириб келди.

**Бизнес сегменти** - бу корxonанинг маълум қисмини ёки нисбатан мустақил бўлинмасини муайян ваколатлар ва масъулият бериш мақсадида ажратишдир.

Бошқарув ҳисоби корxonанинг ташкилий тузилмасини ҳисобга олган ҳолда, жавобгарликнинг турли марказлари (**бизнес сегментлари**) мажмуидан таркиб топади.

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда сегментлар бўйича ҳисоботни шакллантириш тартиби 14-сонли молиявий ҳисоботнинг халқаро стандарти (МҲХС) билан тартибга солинади. Бу стандарт 1993 йилдан амал қилиб келмоқда. Унга кўра, сегментларнинг иккита: **хўжалик** ва **географик** турлари ажратиб кўрсатилади.

**Географик сегмент** - бу муайян иқтисодий муҳитда товарлар ва хизматлар ишлаб чиқаришда иштирок этувчи, риск ва фойда каби иқтисодий шарт-шароитлар таъсирида, маълум маконда ҳаракат қилувчи ажратиб қўйилган компонентдир.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма /  
Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова / -  
Т.: «Молия», 2018 - 274 б.



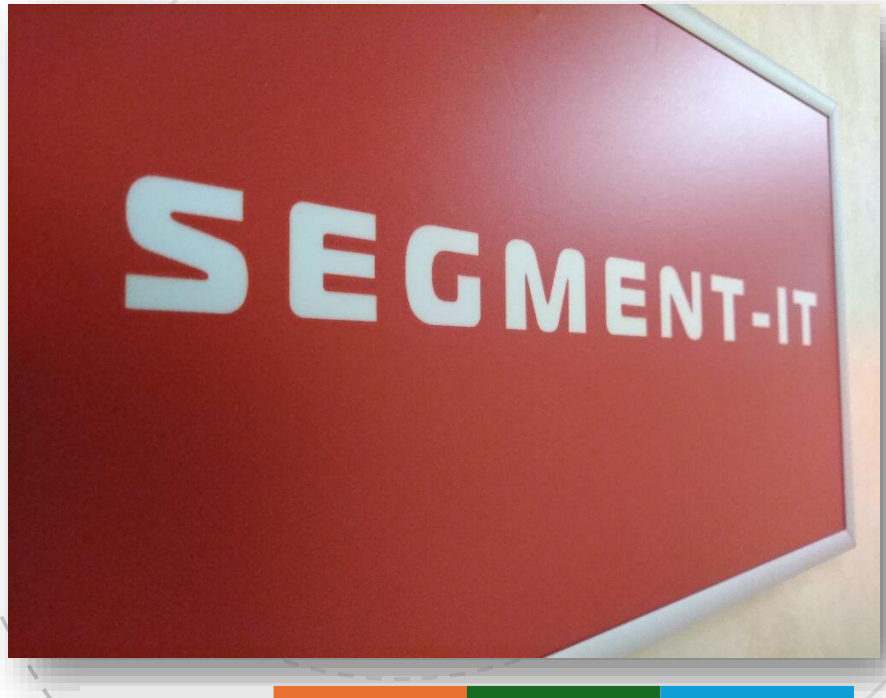
## ХЎЖАЛИК ВА ГЕОГРАФИК СЕГМЕНТЛАРНИНГ БЕЛГИЛАРИ БЎЙИЧА ҚИЁСИЙ ТАВСИФИ

Сегмент ҳосил қилиш учун мезон	Сегментлар	
	Хўжалик	Географик
<p>Хўжалик ёки географик сегментларни ҳисобот сегменти сифатида ажратишни тақозо этадиган омиллар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• сотишларнинг 50% дан ортиғи ташқарида содир бўлган ҳолда;</li> <li>• жами сегментларни сотишдан олинган тушумлари, сегмент фаолияти натижалари активларнинг 10%идан ортиқ ёки унга тенг бўлган умумий суммасига эга бўлганда;</li> <li>• компания жами тушумларини 75%идан кам бўлмаган улуши ҳисобот сегментларини ташқи фаолиятининг биргаликдаги жами тушумига тўғри келганда ҳисоботлар мувофиқлаштирилади.</li> </ul>	<p>Агарда қуйидаги белгилар бўйича ўхшашликлар мавжуд бўлса, маҳсулот (иш, хизмат) лар ишлаб чиқарувчи хўжалик бўлинмалари ўзаро боғлиқ бўлади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• уларнинг тавсифланишида;</li> <li>• ишлаб чиқариш жараёнлари тавсифида;</li> <li>• мижозлар тури ва тавсифида;</li> <li>• сегментнинг асосий фаолияти натижасида пайдо бўлган харажатлар ва даромадларни тақсимлаш усулларида;</li> <li>• муайян фаолият турлари учун тартибга солувчи муҳит талабларида (масалан, солиқлар, банклар ва суғуртада).</li> </ul>	<p>Бир нечта мамлакатлардаги гуруҳ, алоҳида мамлакат, мамлакат ичидаги минтақада жойлашган сегментлар қуйидаги белгиларга кўра географик сегмент ҳисобланади:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ўхшаш иқтисодий ва сиёсий шарт-шароитлар;</li> <li>• амалга ошириладиган муомалаларнинг қўшашлиги;</li> <li>• мазкур географик ҳудуддаги муомалалар билан боғлиқ фавқулодда рисклар кутилаётганда;</li> <li>• валюта назоратининг алоҳида қоидалари амал қилганда;</li> <li>• валюта муомалаларидан кутилаётган рисклар мавжуд бўлганда.</li> </ul>

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## Бозорнинг сегментланиши бу қандай тушунча?

### БОЗОРНИ СЕГМЕНТЛАШ ВА МАҚСАДЛИ СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ

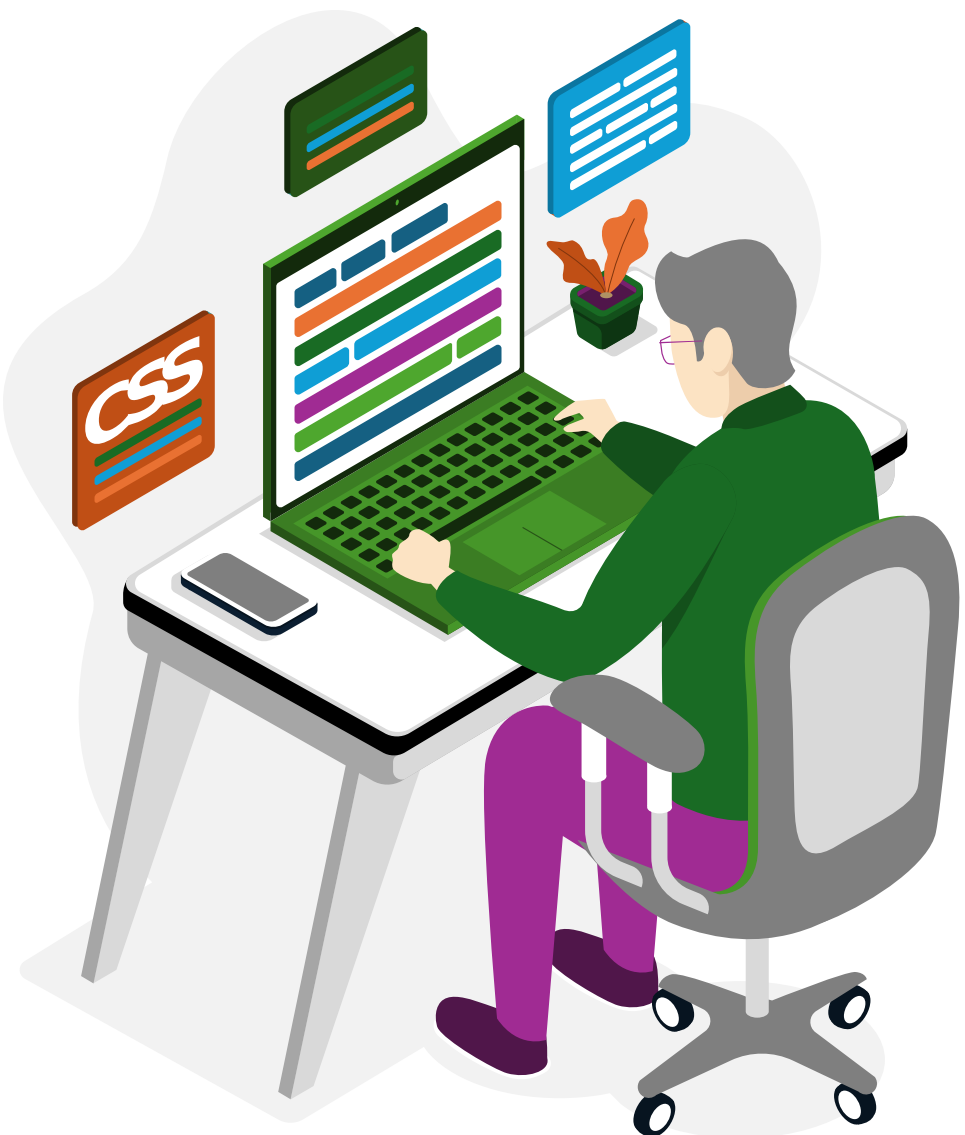


**Бозор сегменти бу** – ўхшаш ҳоқиш ва эҳтиёжга эга бўлган харидорлар гуруҳи

Катта, кенг ёки хилма-хил бозорларда компаниялар барча мижозларга эриша олмайдилар. Улар самарали хизмат кўрсатиши мумкин бўлган бозор сегментларини аниқлашлари керак.

Ушбу қарор истеъмолчиларнинг хулқ-атворини чуқур тушунишни ва ҳар бир сегментни ноёб ва ноёб қиладиган нарсаларга диққат билан стратегик қарашни талаб қилади.

Зарур бозор сегментларини аниқлаш ва ноёб қаноатлантириш кўпинча маркетинг муваффақиятининг калитидир.



Ўзбекистон Республикаси Олий мажлисининг 1996 йил 30 августдаги 1-сонли қарори билан кучга киритилган “Бухгалтерия ҳисоби тўғрисида”ги қонуннинг 7 - моддасида таъкидланганки, корхона раҳбари ҳисоб ва ҳисоботнинг ички хўжалик тизимини, хўжалик муомалаларини назорат қилиш тартибини, ташқи истеъмолчилар учун молиявий ҳисоботни, солиқлар ва молиявий ҳужжатларнинг бошқа шакллари ва ҳоказоларни ташкил этишга мажбур.

Ташқи истеъмолчилар учун сегментлар бўйича молиявий ҳисоботни тузиш тартиби Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида 1998 йил 14 августда 474-сон билан рўйхатга олинган “Ҳисоб юритиш сиёсати ва молиявий ҳисобот” номли Ўзбекистон Республикасининг 1-сонли бухгалтерия ҳисобининг миллий стандарти (БҲМС) билан тартибга солинади.

Ушбу стандартнинг 96-бандида қуйидагилар таъкидланади: “фойдаланувчи учун ҳисоб сиёсатини юритишнинг ўзига хос устуворлиги кўрилганда раҳбарлар хўжалик юритувчи субъектнинг таваккалчилигига ва пул оқимининг келажагини баҳолаш имкониятини беришини ҳисобга олишлари керак”.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## РИВОЖЛАНГАН ВА РИВОЖЛАНАЁТГАН БОЗОРЛАР



### **Б**ошқарув ҳисоботининг стандарт (минимал) тўпламига асос бўладиган қуйидаги муҳим шакллари келтириш мумкин:

- материаллар ва бутловчи қисмлар захиралари тўғрисида ҳисобот;
- тугалланмаган ишлаб чиқариш бўйича ҳисобот;
- ишлаб чиқарилган маҳсулот (иш, хизматлар) тўғрисида ҳисобот;
- харид қилинган қийматликлар тўғрисида ҳисобот;
- тайёр маҳсулот захиралари тўғрисидаги ҳисобот;
- сотишлар тўғрисидаги ҳисобот;
- пул маблағлари ҳаракати тўғрисида ҳисобот;
- дебиторлик ва кредиторлик қарзлари тўғрисида ҳисобот;
- йиғма ҳисобот.

## КОРХОНАЛАРДА СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТНИ ТУЗИШ ТАМОЙИЛЛАРИ



сегментар ҳисобот аниқ манзилли, ишончли, тушунарли, муҳимлик каби хусусиятларни ўзида акс эттириши ҳамда асосан харажатлар, даромадлар, маҳсулот сотиш ҳажмини ҳисобга олишга йўналтирилган бўлиши лозим;



сегментар ҳисоботнинг шакллари ва регистрларини тез-тез ўзгартириш мақсадга мувофиқ эмас, чунки бу ҳолат уларнинг самарадорлигини пасайтиради;



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.



бошқарувчига минимал ҳажмдаги ҳамда мураккаб ҳисоб-китобларсиз, тизимлаштирилган ҳисобот тақдим этилиши лозим;



ҳисоботнинг бош мақсади корхона жамоасини жипслаштириш, уларнинг салоҳиятларини корхона инвестиция лойиҳалари ва бизнес режасини амалга оширишга йўналтириши лозим;



бошқарув сегментар ҳисоботи корхона ҳисоб сиёсатига мувофиқ келиши билан бирга молиявий ҳисобнинг халқаро стандартлари, ҳисоб ва ҳисоботнинг миллий стандартлари, давлатимиз томонидан қабул қилинган меъёрий- ҳуқуқий манбага ҳам асосланиши лозим.



**SEGMENT  
REPORTING**

Сегментлар бўйича ҳисоботни жавобгарлик марказлари бўйича шакллантирилган ҳисобот сифатида таърифлаш мумкин.

Мустақил сегмент ҳисоботи шаклланиши шарт-шароитлари сифатида ҳар бир хўжалик ва географик сегментнинг ички ҳисоботларидан фойдаланиш лозим.

Сегментлар (жавобгарлик марказлари) бўйича ҳисобни ташкил этиш зарурати муносабати билан бошқарув ҳисобида уларнинг чегараларини қуйидаги мезонларга мувофиқ белгилаш лозим:

мустақил сегмент ҳисоботлари қандай кўринишда бўлиши лозим (яъни, сегментар ҳисобот бирликларини ажратиш мезони);

сегментлараро ўзаро ҳисоб-китобларда баҳони шакллантиришнинг қайси усули қўлланилиши зарур;

даромадлар ва харажатлар, активлар ва мажбуриятларни сегментларга тақсимлаш учун қандай асос мавжуд бўлади?

## СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТ ЖАВОБГАРЛИК МАРКАЗЛАРИ ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШНИНГ АСОСИ СИФАТИДА

Компаниянинг ташқи бозорга чиқишининг шакли эса ўзининг йиғиш ёки ишлаб чиқариш корхонаси ҳисобланади. Чет эл компанияси маҳаллий компаниянинг акцияларини ёки назорат пакетини сотиб олиши ёки нолдан ўз ишлаб чиқаришини қуриши мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона сегментлари ўртасида ички ҳисоб- китоб нархларини ўрнатиш, яъни трансферт баҳо ҳосил бўлиши ҳам муҳим аҳамият касб этади, бунда битта жавобгарлик маркази ўз маҳсулоти ёки хизматларини бошқа жавобгарлик марказига узатади, натижада бўлинмалар ўртасида ўсиб борувчи тартибдаги баҳолар юзага келади.

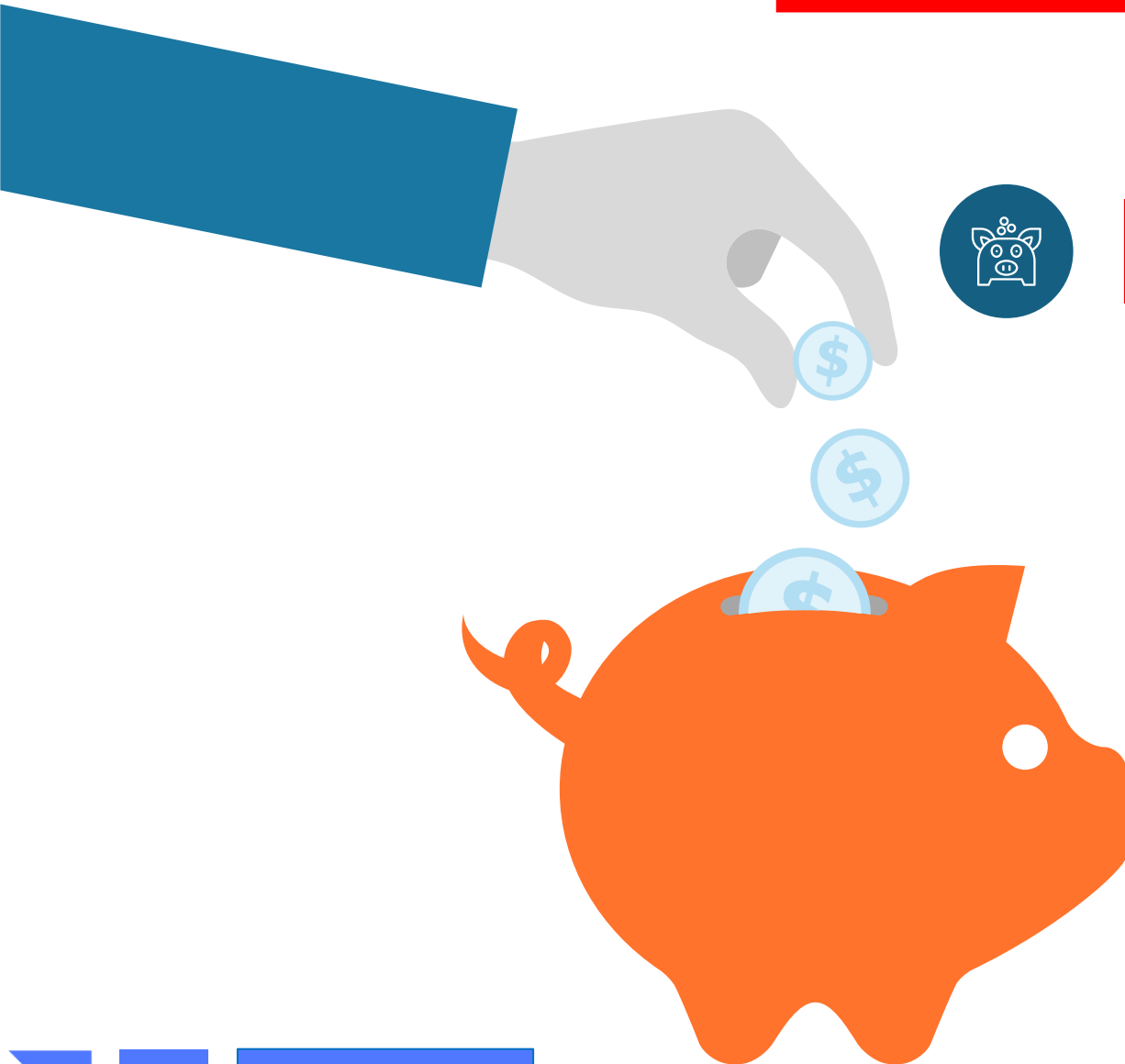


Трансферт баҳолари бўйича сегментар ҳисоботни тузишда, трансферт баҳоларни ҳисоб-китоб қилишнинг қуйидаги усуллари таҳлил қилинади:

- бозор баҳолари асосидаги;
- таннарх (ўзгарувчан ёки тўлиқ) асосидаги “таннарх плюс” тамойили бўйича;
- шартномавий трансферт баҳолари асосидаги (маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнида бозор конъюнктураси ва харажатлари таъсири остида).

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТ ЖАВОБГАРЛИК МАРКАЗЛАРИ ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШНИНГ АСОСИ СИФАТИДА



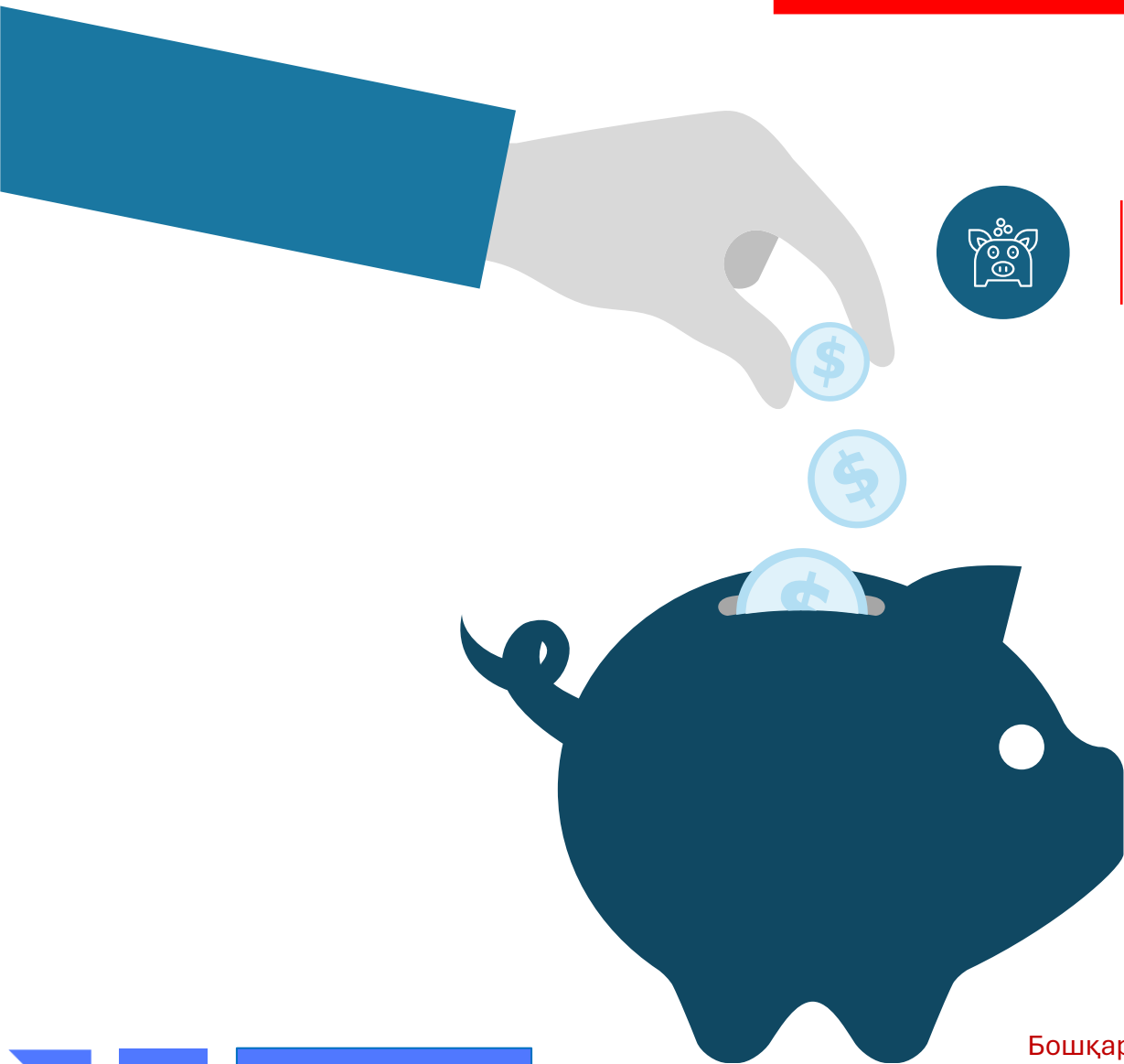
### Бозор баҳолари асосидаги биринчи усул:



Бозор баҳоларини шаклланиши объектив хусусиятга эга бўлган шароитда трансферт баҳоси ҳам жавобгарлик марказлари менежерларининг ва харидорларнинг муносабатлари ҳамда малакаларига бевосита боғлиқ бўлмайди.



Бу усулнинг заиф томонини ҳам таъкидлаш лозим, яъни унинг жорий этилиши ривожланган бозор муҳитини талаб қилади, бундан ташқари корхона жавобгарлик марказлари (сегментлари) ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар, кўрсатиладиган хизматларга бозор баҳоларининг даражаси тўғрисида ахборот йиғиш учун қўшимча харажатлар қилиши лозим.



таннарх (ўзгарувчан ёки тўлиқ)  
асосидаги “таннарх плюс” тамойили  
бўйича номли иккинчи усулда:

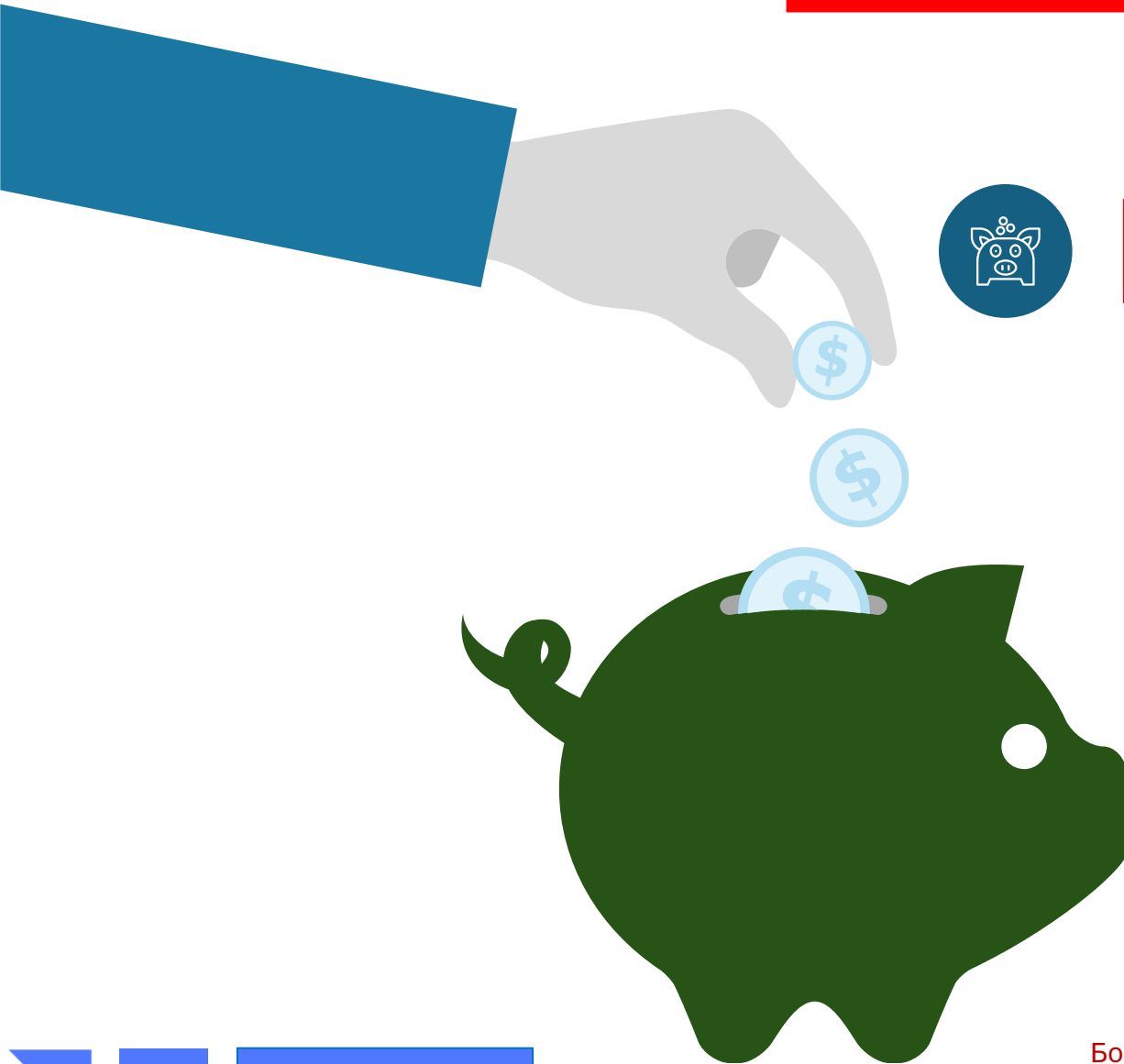


Таннарх плюс” номли иккинчи усулда  
кутилаётган фойда миқдори устига маълум  
фоиз қўйилади.



Масалан, битта бўлинма маҳсулот (ишлар,  
хизматлар) тўлиқ таннархининг 110 %ли  
ҳисоб-китобидан келиб чиқса, бошқа  
сегмент эса сегментни узатувчи маҳсулот  
бирлигига ўзгарувчан таннархни 150 %ли  
ҳисоб- китобидан келиб чиқиши мумкин.

## СЕГМЕНТАР ҲИСОБОТ ЖАВОБГАРЛИК МАРКАЗЛАРИ ФАОЛИЯТИНИ БАҲОЛАШНИНГ АСОСИ СИФАТИДА



шартномавий трансферт баҳолари  
асосидаги учинчи усулда:



Учинчи усул бўйича трансферт баҳо ҳосил қилишда шартномавий баҳони аниқлашнинг қуйидаги формуласидан фойдаланилади:

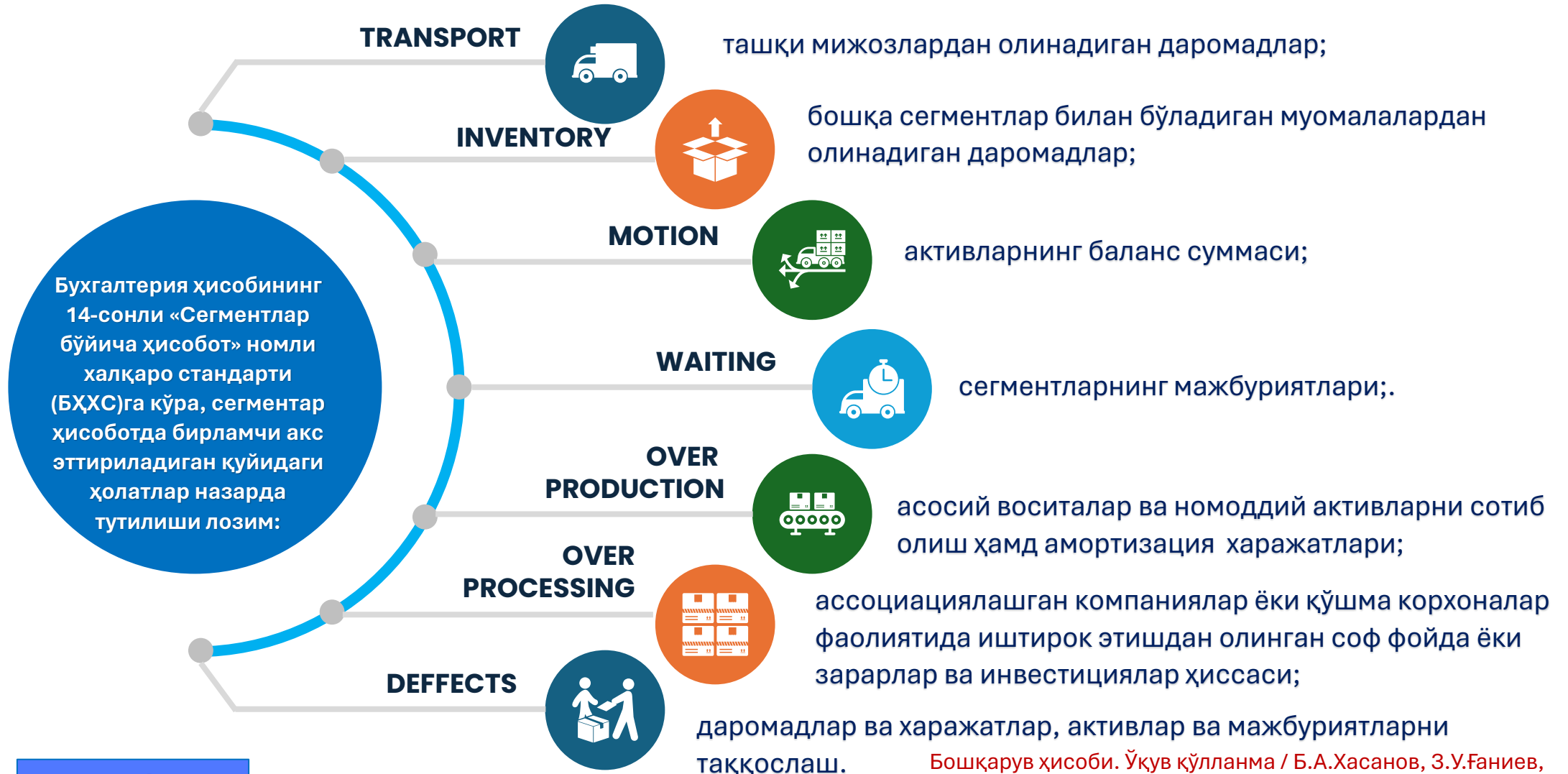
$$Тб = Мқт + Умд$$

бу ерда,



Тб - трансферт баҳоси;  
Мқт- маҳсулотнинг ишлаб чиқариш (ўзгарувчан) таннари;  
Умд - умумий маржинал даромад

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.



Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

Сегмент даромадларига қуйидаги  
кўрсаткичлар тегишли эмас:

- молиявий қўйилмаларни сотишдан олинган фоизлар, дивидендлар ва даромадлар (бундай даромадлар сегментнинг асосий фаолияти бўлган ҳоллар бундан мустасно);
- фавқулодда даромадлар (форс-мажор мажбуриятлар).

Сегмент харажатларига қуйидагилар  
киритилмайди:

- қисқа ва узоқ муддатли молиявий қўйилмалар бўйича харажатлар (улар сегментнинг асосий фаолияти бўлган ҳол бундан мустасно);
- даромад (фойда) солиғи;
- фавқулодда харажатлар (форс-мажор мажбуриятлари).

Компанияда ички (сегментар) ҳисоботларни бухгалтер бошқарув ҳисоби маълумотларига асосланиб тузади.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

Сут маҳсулотлари комбинатининг молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисоботи ва унинг муомала сегментлари, (млн. сўмда)

Кўрсаткичлар	Товарлар ишлаб чиқариш сегментлари				Жами
	Тиббиёт муассасалари учун	Мактабгача тарбия муассасалари учун	Савдо корхоналари учун	Умумий овқатланиш корхоналари учун	
1	2	3	4	5	6
1. Сотишдан олинган тушум	39,8	50,8	26,0	132,0	<b>248,6</b>
2. Чегирмалар “-” устамалар “+”	+34,0	+16,8	+10,6	-38,6	<b>+22,8</b>
3. Сотиш-нетто	73,8	66,4	36,6	93,4	<b>270,2</b>
4. Сегментларнинг харажатлари	29,2	18,8	17,0	12,6	<b>77,6</b>
5. Сегментларнинг молиявий натижалари	64,2	55,0	49,4	24,0	<b>192,6</b>
6. Тақсимланмаган харажатлар (маъмурий)	19,9	17,2	15,4	7,5	<b>60,0</b>
7. Корхонанинг молиявий натижаси	44,3	37,8	34,0	16,5	<b>132,6</b>

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев,  
М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

**Самарқанд «Бравосут» қўшма корхонасида бошқаришнинг турли даражаларида харажат марказлари бўйича умумлаштирилган ҳисобот, минг сўмда**

Кўрсаткичлар	Ҳисобот даври, ИИИ чорак		Жами йил бошидан	
	Режа	Ҳақиқ.	Режа	Ҳақиқ.
<b>№1 бригада бўйича ҳисобот</b>				
▪ Асосий материаллар	8600	-200	26800	+240
▪ ёрдамчи материаллар	3700	-60	8000	-160
▪ Бевосита меҳнат ҳақи харажатлари, ажратмалари билан	42800	+480	113660	+1680
▪ Технологик эҳтиёжлар учун энергия харажатлари	1960	+70	5880	+500
▪ Бошқа харажатлар	680	+20	1080	+80
<b>№1 бригада бўйича жами</b>	<b>57740</b>	<b>+310</b>	<b>155420</b>	<b>+2340</b>
<b>Сут цехи бўйича ҳисобот</b>				
№1 бригада	57740	+310	155420	+2340
№2 бригада	35440	+222	129700	+1780
№3 бригада	44680	+20	137000	+720
№4 бригада	39700	-60	128640	+360
<b>Бригадалар бўйича жами</b>	<b>177560</b>	<b>+492</b>	<b>550760</b>	<b>+5200</b>
<b>Умумишлаб чиқариш харажатлари</b>				
• Цех устасининг иш ҳақи, ажратмалари билан	25200	-	140000	-
• Цех ускуналарининг эскириши	20800	-	61600	-
• Умумишлаб чиқариш эҳтиёжларига сарфланган электрэнергия	7000	+520	20900	+1280
• Кичик хизмат кўрсатувчи ходимлар харажатлари	3780	-134	16700	-600
<b>Умумишлаб чиқариш харажатларини жами, бригадалар харажатлари билан</b>	<b>234340</b>	<b>+878</b>	<b>789960</b>	<b>+5880</b>
Комбинат бўйича ҳисобот				

<b>Комбинат бўйича ҳисобот</b>				
• Сут цехи	234340	+878	789960	+5880
• Пишлоқ пишириш тсехи	240600	-780	861200	-1740
• Сут-қатиқ маҳсулотлари ишлаб чиқариш тсехи	269580	+1160	974640	+3940
• ёрдамчи цехлар	178700	-380	605358	+460
<b>Цехлар бўйича жами</b>	<b>923220</b>	<b>+878</b>	<b>3231158</b>	<b>+8540</b>
<b>Давр харажатлари:</b>				
1.Корхона идораси биноларининг эскириши	7000	-	33000	-
2.Бошқарув ходимлари иш ҳақи, ажратмалари билан	47000	+2460	97520	+9156
3.Асосий воситаларни суғурталаш харажатлари	16800	+300	42600	+956
– бошқа маъмурий харажатлар	1400	+150	8000	+653
<b>Давр харажатларининг жами</b>	<b>72200</b>	<b>+2910</b>	<b>181120</b>	<b>+10765</b>
<b>Корхона бўйича жами</b>	<b>995420</b>	<b>+3788</b>	<b>3412278</b>	<b>+19305</b>

Ушбу жадвал маълумотлари корхона сегментлари харажатларини қиёсий таҳлил қилиш имконини беради ва уларни пасайтириш йўналишларини ишлаб чиқишда муҳим аҳамият касб этади.

Корхонада ички (сегментар) ҳисоботларни бухгалтер бошқарув ҳисоби маълумотларига асосланиб тузади.

Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.Мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.

## Фойдаланилган адабиётлар

- Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Horngren T. Ch., Datar S.M., Rajan M.V. / Published by Pearson, 2015
- Managerial Accounting. 17th Edition / Ray H. Garrison, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer / Published by McGraw-Hill Education, 2021
- Management accounting Information for Decision-Making and Strategy Execution. 6th Edition Anthony A. Atkinson, Robert S. Kaplan, Ella Mae Matsumura. Madison S. Mark Young / Published by Pearson, 2012
- Boshqaruv hisobi / Pardayev A., Pardayev B. / T.: G'G'ulom nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi., 2019
- Boshqaruv hisobi /Israilov R.I., Maxsudov B.Yu.. / T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2020
- Финансовый менеджмент: теория и практика / Стоянова Е.С. и другие / М.: Изд-во «Перспектива», 2010
- Бошқарув ҳисоби. Ўқув қўлланма / Б.А.Хасанов, З.У.Ғаниев, М.А.мухамедова / - Т.: «Молия», 2018 - 274 б.
- <https://buom.ru/otchet-o-pribylyah-i-ubytkah-s-uchetom-peremennyh-zatrat-opredelenie-i-primer/>

**Эътиборингиз учун раҳмат!**

