

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
SAMARQAND DAVLAT UNIVERSITETINING
KATTAQO'RG'ON FILIALI

Ro'yxatga olindi
№ BD-60410100-2.07

"TASDIQLAYMAN"

Direktor

Sh.R.Urakov

2021-yil "30" 08

Kichik biznesni boshqarish
FANINING O'QUV DASTURI

Bilim sohasi: 400000 – Biznes, boshqaruv va huquq

Ta'lim sohasi: 410000 – Biznes va boshqaruv

Ta'lim yo'nalishi: 60411300- Biznesni boshqarish

Kattaqorg'on-202__

Fan/modul kodi		O'quv yili	Semestr	Kreditlar
TFT2005		2024-2025	7	5
Fan/modul kodi		Ta'lim tili		Haftadagi dars soatlari
Tanlov		O'zbek		4
1.	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)
	Kichik biznesni boshqarish	60	90	150

2. I. O'QUV FANINING MAQSADI VA VAZIFASI

Kichik biznesni rivojlantirish fani kichik korxonalarni tashkil etish, boshqarish va rivojlantirish jarayonlarini o'rganadi. Bu fan iqtisodiyotni rivojlantirishda kichik biznesning o'rnini va ahamiyatini tushuntiradi hamda amaliy ko'nikmalarni shakllantirishga qaratilgan. Quyida kichik biznesni rivojlantirish fanining asosiy maqsadlari va vazifalari keltirilgan:

Maqsadlar:

- **Nazariy bilimlarni shakllantirish:** Talabalarga kichik biznesni tashkil etish va boshqarish bo'yicha nazariy bilimlarni berish. Bu bilimlar iqtisodiyot, moliya, marketing, menejment va boshqa sohalarni qamrab oladi.

- **Amaliy ko'nikmalarni rivojlantirish:** Talabalarni kichik biznesni amaliy boshqarish va rivojlantirish bo'yicha ko'nikmalar bilan ta'minlash. Bu ko'nikmalar orasida biznes-reja tuzish, moliyaviy rejalashtirish, marketing strategiyalarini ishlab chiqish va boshqaruv qarorlarini qabul qilish kiradi.

- **Innovatsion fikrlashni shakllantirish:** Talabalarni innovatsion va ijodiy fikrlashga undash, yangi biznes g'oyalarini ishlab chiqish va ularni amalga oshirish bo'yicha bilim va ko'nikmalarni rivojlantirish.

- **Raqobatbardoshlikni oshirish:** Talabalarni raqobatbardoshlikni oshirishga qaratilgan strategiyalar va usullar bilan tanishtirish, bozor talablariga moslashish va o'z biznesini muvaffaqiyatli rivojlantirish uchun kerakli bilimlarni berish.

Vazifalari:

- **Kichik biznes tushunchasini o'rganish:** Kichik biznesning asosiy

tushunchalari, turlari, xususiyatlari va iqtisodiy ahamiyatini o'rganish.

- **Biznesni tashkil etish jarayonini o'rganish:** Kichik biznesni tashkil etish bosqichlari, huquqiy va moliyaviy masalalar, rasmiylashtirish jarayonlari bo'yicha bilimlarni taqdim etish.

- **Biznes-reja tuzish:** Talabalarni biznes-reja tuzish, moliyaviy rejalashtirish, va biznes modelini ishlab chiqish bo'yicha o'rgatish.

- **Menejment va liderlik ko'nikmalarini rivojlantirish:** Kichik biznesni boshqarish, kadrlarni boshqarish, liderlik ko'nikmalarini shakllantirish va samarali boshqaruv tizimini yaratish bo'yicha bilimlar berish.

- **Marketing strategiyalarini ishlab chiqish:** Bozor tadqiqotlari o'tkazish, marketing strategiyalarini ishlab chiqish, brend yaratish va mahsulotni bozorga chiqarish bo'yicha bilimlarni berish.

- **Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob:** Kichik biznesda moliyaviy boshqaruv, buxgalteriya hisobi, soliqlar va moliyaviy hisobotlar bo'yicha ko'nikmalarni shakllantirish.

- **Innovatsiyalar va texnologiyalarni qo'llash:** Innovatsion texnologiyalar va usullarni kichik biznesda qo'llash, startaplar va yangi texnologiyalar bo'yicha bilimlarni rivojlantirish.

- **Biznes risklarini boshqarish:** Kichik biznesdagi xavf-xatarlarni aniqlash, tahlil qilish va boshqarish usullari bo'yicha bilimlarni taqdim etish.

- **Etika va ijtimoiy mas'uliyat:** Biznes etikasini tushuntirish, ijtimoiy mas'uliyat va barqaror rivojlanish tamoyillarini kichik biznesda qo'llash bo'yicha bilimlar berish.

II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari)

II.1. Fan tarkibiga qo'yidagi mavzular kiradi:

1-mavzu. Kichik biznesni tashkil etish va rasmiylashtirish jarayonlari.

Kichik biznesni tashkil etish va rasmiylashtirish jarayonlari muhim qadamlarni o'z ichiga oladi. Quyida ushbu jarayonlarning asosiy bosqichlari va ularning qisqacha tavsifi berilgan.

Biznes g'oyasini aniqlash va baholash:

-Bozor tahlili: Talab va taklifni o'rganish, raqobatchilarni tahlil qilish.

-Iste'molchilarni o'rganish: Mijozlar ehtiyojlari va afzalliklarini aniqlash.

-G'oya muvaffaqiyatini baholash: Bozor imkoniyatlarini tahlil qilish va g'oyaning hayotiyligini baholash.

Biznes-rejaning asosiy bo'limlari:

-Biznes konsepsiyasi: Biznesning asosiy maqsadi va vazifalari.

-Bozor tahlili: Bozor va raqobatchilarni tahlil qilish.

-Marketing strategiyasi: Mahsulot yoki xizmatlarni targ'ib qilish va sotish

strategiyalari.

-Operatsion rejalar: Ishlab chiqarish jarayonlari va operatsion masalalar.

2-mavzu. Biznes-reja tuzish: muvaffaqiyatli biznes-reja komponentlari.

Muvaffaqiyatli biznes-reja tuzish kichik biznesni boshqarish va rivojlantirishda muhim rol o'ynaydi. Quyida biznes-rejaning asosiy komponentlari keltirilgan, ularni to'g'ri va aniq bajarish muvaffaqiyatga erishishga yordam beradi.

Annotatsiya (Ijrochi xulosasi)

Mazmuni: Biznes-rejaning qisqacha umumiy ko'rinishi.

Maqsad: Rejaning maqsadi, biznesning asosiy g'oyalari, muvaffaqiyat omillari.

Asosiy faktlar: Mahsulot yoki xizmatning qisqacha tavsifi, bozor imkoniyatlari, moliyaviy ko'rsatkichlar.

Kompaniya tavsifi

Biznesning umumiy ko'rinishi: Kompaniya nomi, joylashuvi, yuridik shakli.

Tarix va rivojlanish: Kompaniyaning tarixi, rivojlanish bosqichlari.

Vazifalar va maqsadlar: Kompaniyaning qisqa va uzoq muddatli maqsadlari.

3-mavzu. Bozor tadqiqotlari va iste'molchi xulq-atvorini tahlil qilish.

Bozor tadqiqotlari va iste'molchi xulq-atvorini tahlil qilish muvaffaqiyatli biznes strategiyasini yaratish va uni amalga oshirishda muhim rol o'ynaydi. Quyida ushbu jarayonlarning asosiy bosqichlari va komponentlari keltirilgan.

Bozor tadqiqotlari

Bozor hajmi: Bozorning o'lchami va sig'imi, mavjud va potentsial mijozlar soni.

Bozorning o'sish sur'atlari: Bozorning o'tmishdagi, hozirgi va kelajakdagi o'sish sur'atlari.

Bozor tendensiyalari: Bozordagi asosiy tendensiyalar va rivojlanish yo'nalishlari.

Iste'molchi xulq-atvorini tahlil qilish

Xarid qilish jarayoni

Xarid qilish qarori: Iste'molchilarning xarid qilish qarori qabul qilish jarayoni.

Qaror qabul qilish bosqichlari: Muammoni aniqlash, axborot qidirish,

alternativlarni

baholash, xarid qarorini qabul qilish va sotuvdan keyingi xatti-harakatlar.

Iste'molchi motivatsiyasi

Ehtiyoj va istaklar: Iste'molchilarning ehtiyojlari va ularning xarid qilishga ta'sir qiluvchi omillari.

Motivatsiya nazariyalari: Maslowning ehtiyojlar iyerarxiyasi, Herzbergning ikki omilli nazariyasi va boshqalar.

4-mavzu. Marketing strategiyalari va branding.

Marketing strategiyalari va branding biznes muvaffaqiyati uchun muhim omillardir. Marketing strategiyasi kompaniyaning mahsulot yoki xizmatlarini bozorga chiqarish va ularni iste'molchilarga etkazish bo'yicha aniq rejalashtirishni o'z ichiga oladi. Branding kompaniyaning mahsulot yoki xizmatlarini bozorda tanitish va o'ziga xoslik yaratish jarayonidir. Marketing strategiyalari va branding kompaniyaning muvaffaqiyatli bozor faoliyatini ta'minlashda muhim ahamiyatga ega. Ular mijozlar ehtiyojlarini qondirish, raqobatchilar orasida ajralib turish va brend sadoqatini oshirish orqali kompaniya daromadini oshirishga yordam beradi.

5-mavzu. Digital marketing. Internet reklama va ijtimoiy media.

Digital marketing internet asosidagi reklama va ijtimoiy media platformalarini qo'llab-quvvatlaydigan marketing usullarini ifodalaydi. Bu, kompaniya yoki brendning onlayn ko'rgazma strategiyasini rivojlantirish va ularni internetdagi mijozlar bilan bog'lashda muhim rol o'ynaydi. Digital marketing kompaniya va brendning onlayn ro'yxatga kiritilgan yoki sotib olingan mahsulotlari onlayn bozorda omma e'tiborida taqdim etishga yordam beradi. Ular kompaniya doirasida mijozlar bilan burchini saqlash, ularning ehtiyojlariga javob berish va ko'p xil onlayn platformalarda kommunikatsiya o'rnatish imkonini beradi.

6-mavzu. Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob.

Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob kompaniyalar va tashkilotlar uchun kritik ahamiyatga ega bo'lgan jarayonlardir. Ushbu jarayonlar kompaniyalarning moliyaviy holatini nazorat qilish, moliyaviy ma'lumotlarga asoslanuvchi strategiyalarni rivojlantirish va to'g'ri hisob-kitobni ta'minlashda yordam beradi. Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob kompaniya va tashkilotlar uchun muhim bo'lib, ular kompaniyaning moliyaviy holatini nazorat qilish, moliyaviy ma'lumotlarga asoslanuvchi strategiyalarni rivojlantirish va to'g'ri hisob-kitobni ta'minlashda yordam beradi. Bu jarayonlar kompaniyalarning moliyaviy tovarlarini va xizmatlarini o'rganish,

moliyaviy maqsadlarni belgilash, hisob-kitob tizimlarini o'rnatish va moliyaviy hisobotlar va auditlar tayyorlashda yordam beradi.

7-mavzu. Investitsiyalarni jalb qilish va moliyalashtirish manbalari.

Investitsiyalarni jalb qilish va moliyalashtirish manbalari kompaniyalar uchun muhimdir, chunki ular kompaniya faoliyatini rivojlantirish, yangi projeklarni boshlash va xizmatlarni yaxshilashga yordam beradi. Bular foydali investitsiya va moliyalashtirish manbalari sifatida ko'rinadi va kompaniya tomonidan diqqat bilan tanlash kerak.

8-mavzu. Kichik biznesda risklarni boshqarish.

Kichik biznesda risklarni boshqarish katta ahamiyatga ega, chunki katta tadbirkorlik darajalariga nisbatan resurslarning cheklanishi va kapitalning kam bo'lishi kuchliroq hisoblanadi. Kichik biznesda risklarni boshqarish muhimdir, chunki bu biznesning hayotiyliigi va faollikka ta'sir qiladi. Bizneschilar o'zlarining biznesning o'ziga xos risklarini tushunish va ularni boshqarish uchun kerakli ta'limni olishadi.

9-mavzu. Mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijoz sadoqati.

Mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijoz sadoqati kichik biznes uchun juda muhimdir, chunki ulardan kelajakdagi sotib olish va loyihalarni qo'llab-quvvatlashni umid qilish mumkin. Mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijoz sadoqatini oshirish, kichik biznes uchun katta ahamiyatga ega. Bu, mijozlar bilan qarshi turmush ostonasini o'rnatish va ularga samarali xizmat ko'rsatish orqali kompaniyaning daromadini oshirish uchun juda muhimdir.

10-mavzu. Kichik biznesda innovatsiyalar va texnologiyalarni joriy etish.

Kichik biznesda innovatsiyalar va texnologiyalarni joriy etish, daromad oshirish, xizmat sifatini yaxshilash va bozorda raqobatga ta'sir qilish uchun juda muhimdir. Kichik biznesda innovatsiyalar va texnologiyalarni joriy etish, kompaniya daromadini oshirish, mijozlar bilan yaqin aloqalarni o'rnatish va bozorda raqobatga ta'sir qilish uchun katta muhimdir. Bu jarayonlar orqali, bizneslar o'zlarining faoliyatini yanada rivojlantirish va yangiliklarga o'zlarini isbotlashlari mumkin.

11-mavzu. Kadrlarni boshqarish va motivatsiya.

Kadrlarni boshqarish va motivatsiya, kichik bizneslar uchun kritik

ahamiyatga ega, chunki xodimlar faol va motivatsiyalangan bo'lsa, kompaniya daromadi va faoliyati oshiriladi. Kadrlarni boshqarish va motivatsiya kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki xodimlar kompaniyadagi muvaffaqiyatning klyuchini tashkil etadi. Motivatsiya, ish bilan bog'liq samarali aloqani yaratadi va xodimlarni yangi maqsadlar bilan ilgari surishga yordam beradi.

12-mavzu. Liderlik va menejment uslublari.

Liderlik va menejment uslublari, kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki ularga tashkil etilgan kompaniya maqsadlarini va vazifalarni o'zlashtirish, xodimlarni rag'batlantirish va kompaniya faoliyatini rivojlantirish uchun kerak bo'ladi. Bu liderlik va menejment uslublari kichik bizneslar uchun o'zlariga xos muammolar va vazifalar bo'lishi mumkin. Har bir uslubning o'zining afzalliklari va chegaralariga ega bo'lishi mumkin, shuningdek, kompaniya maqsadlari, boshqaruv tizimi va boshqalar kabi faktorlar uslubni tanlashda o'z ahamiyatiga ega bo'ladi. Liderlik va menejment uslublari vaqt va o'zgarishlarga mos ravishda kengaytirish, kompaniya faoliyatini rivojlantirish uchun katta muhimdir.

13-mavzu. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi.

Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi, kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki ularga ishlab chiqarilgan mahsulotlarni yaxshi turlash, o'z vaqtida yetkazib berish va mijozlariga jo'natish imkoniyatini beradi. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki ularga faol va samarali bir turli mahsulotlarni yetkazib berish va mijozlariga xizmat ko'rsatish imkoniyati beradi. Raqobatda qolish, mijozlar sadoqati va kompaniya daromadi uchun katta muhimiyatga ega bo'ladi.

14-mavzu. Biznesning ijtimoiy mas'uliyati va barqaror rivojlanish.

Biznesning ijtimoiy mas'uliyati va barqaror rivojlanishi, kompaniya o'zining o'ziga xos roli va jamiyatga qo'yilgan intilishlari o'z ichiga oladi. Ijtimoiy mas'uliyat va barqaror rivojlanish, bizneslar uchun keyinchi muddatlarda muhim muammolar bo'lishi mumkin. Ular o'zlarini o'zlashtirish va ijtimoiy mas'uliyatni qabul qilish orqali jamiyatga foyda keltirish va o'zlarining barqaror rivojlanishini ta'minlash uchun muhim vazifalarni bajarishlari kerak.

15-mavzu. Kichik biznesni global bozorlarga chiqish strategiyalari.

Kichik bizneslarning global bozorlarga chiqish strategiyalari, ularga yangi rivojlanish va o'sish imkoniyatlari yaratadi, ammo shuningdek, katta raqobat

va ko'plab muammolar bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Global bozorlarga chiqish strategiyalari har bir biznes uchun mos ravishda mos keladi, ammo yuqorida keltirilgan yo'llar biznesingizni global darajada rivojlantirishga yordam beradi. Muammo va muammolar bilan yuzlashish uchun so'nggi xabarlar, o'z vaqtida foydalanish va strategiyalarni takomillashtirish juda muhimdir.

III. Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar

Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar

Amaliy mashg'ulotlarida talabalar o'tilgan mavzular bo'yicha o'zlaridagi bilim va ko'nikmalari hamda malakalarini amaliy jihatdan mustahkamlab boradilar.

Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha kafedra professor-o'qituvchilari tomonidan ko'rsatma va tavsiyalar ishlab chiqiladi. Unda darslik va uslubiy qo'llanmalar asosida bilimlarni mustahkamlashga erishish, tarqatma materiallardan foydalanish, ilmiy maqolalar va tezislarni chop etish orqali talabalar bilimini oshirish, mavzular bo'yicha ko'rgazmali o'quv vositalarni tayyorlash tavsiya etiladi.

Amaliy mashg'ulotlarning taxminiy tavsiya etiladigan mavzulari:

1. Kichik biznesni tashkil etish va rasmiylashtirish jarayonlari.
2. Biznes-reja tuzish: muvaffaqiyatli biznes-reja komponentlari.
3. Bozor tadqiqotlari va iste'molchi xulq-atvorini tahlil qilish
4. Marketing strategiyalari va branding
5. Digital marketing. Internet reklama va ijtimoiy media
6. Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob
7. Investitsiyalarni jalb qilish va moliyalashtirish manbalari
8. Kichik biznesda risklarni boshqarish
9. Mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijoz sadoqati
10. Kichik biznesda innovatsiyalar va texnologiyalarni joriy etish
11. Kadrlarni boshqarish va motivatsiya
12. Liderlik va menejment uslublari
13. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi
14. Biznesning ijtimoiy mas'uliyati va barqaror rivojlanish
15. Kichik biznesni global bozorlarga chiqish strategiyalari

IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlarni tashkil etishning shakli va mazmuni

"Xizmatlar ko'rsatish sohasida buxgalteriya hisobi" fanini o'rganuvchi talabalar auditoriyada olgan nazariy bilimlarini mustahkamlash va modernizatsiyalashgan jamiyatdagi zaif gurux va qatlamlar muammolarini yechishda ko'nikma hosil qilish uchun mustaqil ta'lim tizimiga asoslanib,

kafedra professor-o'qituvchilari rahbarligida, mustaqil ish bajaradilar. Bunda ular qo'shimcha adabiyotlarni o'rganib hamda Internet saytlaridan foydalanib referatlar, esse, prezentatsiyalar va ilmiy dokladlar tayyorlaydilar, amaliy mashg'ulot mavzusiga doir uy vazifalarini bajaradilar, ko'rgazmali qurollar va slaydlar tayyorlaydilar.

Talaba mustaqil ishni tayyorlashda muayyan fanning xususiyatlarini hisobga olgan holda quyidagi shakllardan foydalanishga tavsiya etiladi.

- darslik va o'quv qo'llanmalar bo'yicha fan mavzularini o'rganish;
- tarqatma materiallar bo'yicha ma'ruzalar qismini o'zlashtirish;
- komp'yuter texnologiyalari tizimlari bilan ishlash;
- maxsus adabiyotlar bo'yicha referat, esse, prezentatsiyalar va konspektlar tayyorlash;
- talabaning o'quv-ilmiy-tadqiqot ishlarini bajarish bilan bog'liq bo'lgan adabiyotlar, monografiya va ilmiy to'plamlarni chuqur o'rganish;
- interaktiv va muammoli o'qitish jarayonida faol qatnashish;
- masofaviy (distansion) ta'limni tashkil etishda qatnashish.

Fan bo'yicha mustaqil ta'lim topshiriqlari oldindan berilgan mavzular asosida taqdim etiladi:

1. Biznesni Tuzish va Strategik Rivojlanish
2. Biznes Modeli Tahlili va O'zgartirish
3. Moliyaviy Boshqaruv va Hisob-kitob
4. Mijozlar Bilan Aloqalar va Xizmat Ko'rsatish
5. Kichik biznesda innovatsiyalar va texnologiyalarni joriy etish
6. Mahsulotlar yoki Xizmatlarni Rivojlantirish
7. Bozor Tahlili va Bozorlash Strategiyalari
8. Mijozlar Ko'rish va Savollariga Javob Berish
9. Xodimlarni Tayinlash va Boshqarish
10. Texnologiyalar va Innovatsiyalar
11. Marketing va Branding
12. Ish Birligi va Hamkorliklar
13. Ta'minot Zanjiri va Logistika Boshqaruv
14. Kreditlash va Moliyalashtirish
15. Mijozlar Sadoqati va Marketing Taqdimotlari
16. Ijtimoiy Mas'uliyat va Tashqi Almashish
17. Risk Boshqaruv va Sarmoya Qabul Qilish
18. Qo'llab-quvvatlash va Dastlabki Kapital Ishlab Chiqarish
19. Boshqaruv va Xodimlar Motivatsiyasi
20. Mahalliy Bozorlarga Chiqish va Mijozlarga Yaqinlashish
21. Boshqaruv va Ish Jarayonlari Optimallashtirish
22. Ta'lim va Rivojlantirish Dasturlari
23. Biznesda Muvofaqqiyatni Oshirish va Keyingi Bosqichlarga O'tish

24. Mijozlar Ko'rsatish va Ularga Qo'llab-quvvat
25. Hamkorliklar va Hamkorliklar Boshqaruv
26. Boshqaruv va Mijozlar Qabul Qilish
27. Marketing Kanallari va Reklama
28. Xizmat Ko'rsatish va Sifatni Yaxshilash
29. Ish Faoliyati va Jarayonlar
30. Sarmoya va Moliyaviy Rivojlanish

4. VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari

Dasturda ko'rsatilgan mavzular ma'ruza, seminar shaklida olib boriladi, shuningdek, fanning dolzarb masalalari talabalarga mustaqil ish sifatida o'zlashtirish uchun beriladi. Fan zamonaviy pedagogik texnologiyalarning

- "Klaster";
- "Bumerang";
- "Fikrlar hujumi",
- "Munozarali dars",
- "FSMU" singari metodlari orqali hamda slaydlar, multimedia namoyishlari bilan o'tkaziladi va mashg'ulotlardagi ma'lumotlar multimedia vositalari yordamida taqdimot qilinadi.

5. VII. Kreditlarni olish uchun talablar:

Joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha yozma ishni muvaffaqiyatli topshirish.

6. Asosiy adabiyotlar:

1. G'oyibnazarov B.K., Rahmonov H.O., Otajonov SH.I., Almatova D.S. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik- mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini yuksaltirish omili. - T.: Fan, 2011 y.

2. Boltabaev M.R., Qosimova M.S., Ergashxodjaeva SH.J., G'oyibnazarov K. Samadov A.N., Xodjaev R.S. Kichik biznes va tadbirkorlik. - T.: ARXIV MATBUOTI, 2011 y.

3. Xodiev B.YU., Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. - T.: TDIU, 2010 y.

Qo'shimcha adabiyotlar

4. Malny biznes. Organizatsiya, ekonomika, upravlenie: Uchebnoe i sobiratel'noe dlya vuzov / Pod red. Prof. V.YA. Gorofinklyaya, prof. V.YA. Gorfinkelya, N.L. SHvandara. - 2-e izd., prered. Idop. - M.: YUNITI-DANA, 2008.

5. Predprinimatel'stvo: Uchebnik / Pod. red. M.G. Lapusti. - 4-e i (datel'stvo, dop. - M.: INFRA-M, 2008.

6. Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelejagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz O'zbekiston NMIU 2017 yil.

7.	Fan dasturi Samarqand davlat universitetining Kattaqo'rg'on filiali Kengashining 202_yil <u>08</u> <u>28</u> dagi <u>1</u> -son bayyonomasi bolan ma'qullangan.
8.	Fan modul uchun mas'ullar: D.R.Hamidov– SamDU KF, “Raqamli texnologiyalar va iqtisodiyot” kafedrası assistenti
9.	Taqrizchilar: D.Hamidov– SamDU KF Aniq va tabiiy fanlar fakulteti “Raqamli texnologiyalar va iqtisodiyot” kafedrası o'qituvchisi B.To'xliyev - SamDU, Raqamli iqtisodiyot kafedrası katta o'qituvchisi. (tashqi)