O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY TA’LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI

SHAROF RASHIDOV NOMIDAGI SAMARQAND DAVLAT UNIVERSITETI

Ro‘yxatga olindi: № 01-2026.27-145 2026 yil “__” _____		“TASDIQLAYMAN” Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish instituti direktori Sh.D.Djurakulov 2026-yil “__” _____

«TADBIRKORLIK ASOSLARI»
FANINING O‘QUV DASTURI

Bilim sohasi:	400000	- Biznes, boshqaruv va huquq
Ta’lim sohasi:	410000	- Biznes va boshqaruv
Ta’lim yo‘nalishi:	Barcha ta’lim yo‘nalishlari uchun	

Samarqand - 2026

Mazkur o‘quv dasturi Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish instituti Kengashining 2026-yil ___- avgustdagi ___-sonli yig‘ilish bayoni bilan ma’qullangan.

Mazkur o‘quv dasturi **Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti** Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish institutining **“Raqamli iqtisodiyot”** kafedrasi tomonidan taqdim etilgan (kafedraning 2026-yil ___-avgustdagi ___-sonli yig‘ilish bayoni).

Tuzuvchilar:

D.K.Usmanova - Sharof Rashidov nomidagi SamDU Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish instituti “Raqamli iqtisodiyot” kafedrasi professori, i.f.n.

Z.TBakayev - Sharof Rashidov nomidagi SamDU Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish instituti “Raqamli iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD.

Taqrizchilar:

N.U.Arabov – Inson resurslari va mahalla taraqqiyotni boshqarish instituti Inson resurslari boshqarish kafedrasi mudiri, professor iqtisodiyot fanlari dotsenti.

Q.D.Mirzayev – Samarqand iqtisodiyot va serves instituti “Raqamli iqtisodiyot” kafedrasi mudiri, professor iqtisodiyot fanlari dotsenti.

1.	Fan ma'lumotlari							
Fan/modul kodi TA1705		**O'quv yili** 2027-2028	**Semestr** -			**ECTS – Kreditlar** 5	
Fan/modul turi Majburiy		**Ta'lim tili** O'zbek/rus	**O'quv rejadagi tartib raqami** -			**Haftadagi dars soatlari** -	
Fanning nomi Tadbirkorlik asoslari		**Jami yuklama (soat)**	**Auditoriya mashg'ulotlari jami – 66 soat, shundan:**			**Mustaqil ta'lim (soat)**	**Kurs ishi**
			Maruza	**Amaliy**	**Lab.**	**Sem.**		
		150	30	30	-	-	90	-

2.	Fanning mazmuni
	Fanni o'qitishdan maqsad - talabalarda tadbirkorlik ko'nikmalarini shakllantirish, bozor muammolarini aniqlash va biznes g'oya yaratishdan boshlab, to o'z biznesini mustaqil tashkil etish, boshqarish va kengaytirishgacha bo'lgan jarayonni amaliy o'zlashtirish uchun zarur bilim, malaka va ko'nikmalarni berish. **Fanning vazifasi** - talabalarga tadbirkorlik faoliyatining mohiyatini yaxlit va amaliy yondashuv asosida o'rgatishdan iborat. Fan jarayonida talabalar avvalo bozor muammolarini aniqlash va mijoz ehtiyojini o'rganishdan boshlab, so'ngra o'z g'oyasini iqtisodiy, huquqiy va moliyaviy jihatdan asoslash ko'nikmalarini egallaydi. Butun semestr davomida har bir talaba bitta 'vertikal loyiha' ustida ishlaydi — har bir mavzu va amaliy mashg'ulotda o'z biznes g'oyasiga tegishli bilimlarni qo'llab boradi.

3.	Fanni o'zlashtirish uchun zarur boshlang'ich bilimlar
1.	Iqtisodiy nazariya ITM10011
2.	Menejment MGT1101

4.	Ta'lim natijalari (TN)
Kasbiy kompetensiyalar:	
TN1	Ishchi va tadbirkor tafakkuri o'rtasidagi farqni (motivatsiya, risk va javobgarlik) ajrata olish hamda O'zbekistondagi startap ekotizimi imkoniyatlaridan (akseleratorlar, inkubatorlar, grantlar) unumli foydalanish
TN2	Biznesda foyda va ijtimoiy ta'sirni muvozanatlashtira olish, yangi texnologiyalar (AI) asrida etik liderlik tamoyillariga tayanib qarorlar qabul qilish;
Ko'nikmalar:	
TN5	Bozor muammolarini aniqlash (Design Thinking) hamda Lean Startup va Agile metodologiyalarini qo'llagan holda minimal yashovchan mahsulot (MVP) ssenariylarini loyihalash va sinovdan o'tkazish;

5.	2026/2027-o'quv yili uchun fan mazmuni va mashg'ulotlar shakli:	Soat
Ma'ruza (M)		**30**
M1	**Tadbirkorlik tafakkuri va biznes imkoniyatlarni aniqlash.** Tadbirkorlikning mohiyati: kichik biznes, mikrobiznes, startap, oilaviy va ijtimoiy tadbirkorlik yondashuvlari. Tadbirkorlik tafakkuri va kundalik hayotiy muammolarni biznes imkoniyati sifatida ko'rish. "Muammo – yechim – mijoz – daromad manbai" zanjirini shakllantirish.	2
M2	**Mijoz muammosi asosida biznes g'oyani shakllantirish.** Bozordagi bo'shliqlar va real muammolarga asoslangan biznes g'oyalarni shakllantirish.G'oyalarni topish va tahlil qilish usullari: kuzatish, mijoz bilan suhbat, so'rovnoma va fikrlar shturmi. Eng kam xarajatli sinov mahsuloti (MVP) konsepsiyasi: oddiy namuna, katalog yoki raqamli maket tayyorlash.	2
M3	**Mahsulotni kam xarajat bilan bozorda sinab ko'rish.** Biznesni moliyalashtirish manbalari va o'sish uchun investitsiya sifatida kredit olishning afzalliklari.Biznes krediti va shaxsiy ehtiyoj uchun beriladigan iste'mol kreditining tub farqlari. Kredit shartlari: garov, kafillik, imtiyozli davr, foiz to'lovlari va pul oqimi tahlili.	2
M4	**Biznesni qonuniy rasmiylashtirish va davlat ro'yxatidan o'tkazish.** Tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy shakllari: Yakka tartibdagi tadbirkor (YaTT), MChJ, oilaviy korxona va kooperativlar.Biznesni onlayn ro'yxatdan o'tkazish: firma nomi, yuridik manzil va E-IMZO.Litsenziya va ruxsatnoma talab qilinadigan faoliyat turlari hamda noqonuniy faoliyatning huquqiy xavflari.	2
M5	**Tadbirkor qanday soliqlarni to'laydi va hujjatlarni yuritadi.** Kichik biznes uchun mavjud soliq rejimlari: soddalashtirilgan va umumiy soliq tizimi hamda soliq imtiyozlari.my.soliq.uz orqali soliq to'lovchining shaxsiy kabineti va elektron hisobotlarni topshirish tartibi.Birlamchi moliyaviy hujjatlar: hisob-faktura, chek, yuk xati va daromad-xarajat daftarini yuritish qoidalari.	2
M6	**Biznes-model qanday ishlaydi.** Biznes-modelning maqsadi: biznes qanday ishlaydi va qanday yo'l bilan daromad keltirishini rejalashtirish. Biznes model sxemasi (Osterwalder Canvas) elementlari: mijozlar, qiymat taklifi, kanallar, resurslar va hamkorlar. Bozorda keng tarqalgan zamonaviy biznes modellar (obuna tizimi, franshiza, onlayn platforma, B2B, B2C).	2
M7	**Mijoz kim va unga nima kerak?** Maqsadli mijozlarni segmentlash: yoshi, daromadi, qiziqishi va xarid odatlari bo'yicha guruhlash. Ideal mijoz portretini (Persona) yaratish: ehtiyoj, muammo va xarid qilish motivatsiyasi. Bozor hajmini baholash (TAM, SAM, SOM) va dastlabki jalb qilinishi mumkin bo'lgan potensial mijozlar sonini hisoblash.	2
M8	**Mahsulotni reklama qilish va mijozga yetkazish.** Marketing-miks (4P) konsepsiyasi: mahsulot, narx, sotish joyi va rag'batlantirishning o'zaro bog'liqligi. Zamonaviy va arzon reklama kanallari: raqamli marketing, ijtimoiy tarmoqlar (SMM) va maqsadli (targeted) reklama. Mahsulotni mijozga yetkazish (distribyutsiyya) kanallari va logistika jarayonini to'g'ri rejalashtirish.	2
M9	**Savdo jarayonini tashkil etish va mijozlar bilan ishlash.** Savdo voronkasi (Sales Funnel) tushunchasi: qiziqish uyg'otishdan to xarid va sodiqlik bosqichigacha. Mijozlar bilan samarali muloqot qilish, muzokaralar olib	2

	borish va e'tirozlar bilan ishlash texnikasi. Savdoni avtomatlashtirish: CRM tizimlari va mijozlar bazasini yuritishning biznes uchun ahamiyati.	
M10	**Mahsulot narxini shakllantirish.** Tannarx tushunchasi: mahsulot yoki xizmatni ishlab chiqarishdagi to'g'ri va egri xarajatlar. Narx belgilash metodlari: xarajatlarga asoslangan, raqobatchilarga yo'naltirilgan va qiymatga asoslangan narxlash. Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlarni hisoblash hamda zararsizlik nuqtasini (Break-even point) aniqlash.	2
M11	**Biznesda pul oqimini rejalashtirish: kirim, chiqim va mablag' jalb qilish.** Pul oqimi to'g'risidagi hisobot (Cash Flow Statement): pulning haqiqiy harakatini va qoldig'ini kuzatish.Biznesda kassa defitsiti (pul yetishmovchiligi) tushunchasi, uning sabablari va oldini olish yo'llari. Aylanma mablag'larni boshqarish: debitorlik va kreditorlik qarzdorliklari nazorati.	2
M12	**Biznesda foyda va zarar tahlili.** Foyda va zararlar to'g'risidagi hisobot (P&L - Profit and Loss): yalpi, operatsion va sof foyda. Pul oqimi (Cash Flow) va Foyda (Profit) o'rtasidagi farqlar hamda ularning moliyaviy tahlildagi o'rni. Rentabellik ko'rsatkichlarini (ROI, ROE, ROS) hisoblash va biznesning iqtisodiy samaradorligini baholash.	2
M13	**Biznes-reja tuzish va mahsulotni tashqi bozorga olib chiqish.** Biznes-rejaning tuzilishi va asosiy bo'limlari (rezyume, marketing, ishlab chiqarish, moliyaviy reja). Investorlar va banklar uchun biznes-reja taqdim etishning o'ziga xos talablari hamda mezonlari. Eksport faoliyati asoslari: tashqi bozorlarni tahlil qilish va mahsulotni xalqaro standartlarga moslashtirish.	2
M14	**Jamoani shakllantirish, xodimlarni boshqarish va xavflarni aniqlash.** Startap va kichik biznesda jamoaning roli: asoschilar (co-founders) va ilk xodimlarni tanlash mezonlari.Xodimlarni motivatsiya qilish tizimi (moddiy va nomoddiy) hamda vazifalarni to'g'ri delegatsiya qilish. Biznes xavflarini (risklarini) klassifikatsiyalash: moliyaviy, bozor, operatsion va huquqiy risklar.	2
M15	**Biznes g'oyani taqdim etish va tadbirkorlik yo'lini boshlash.** Pich-dek (Pitch Deck) tushunchasi: loyihani investorlarga qisqa va lo'nda taqdim etish strukturasi."Elevator Pitch" (Liftda taqdimot) texnikasi va 1-3 daqiqa ichida biznes g'oyaning mohiyatini jozibali ochib berish.Investor va ekspertlarning kutilayotgan savollariga tayyorgarlik ko'rish hamda moliyaviy so'rovlarni asoslab berish.	2
Amaliy mashg'ulot (A)		**30**
A1	**Tadbirkorlik tafakkuri va biznes imkoniyatlarni aniqlash.** Tadbirkorlikning mohiyati: kichik biznes, mikrobiznes, startap, oilaviy va ijtimoiy tadbirkorlik yondashuvlari. Tadbirkorlik tafakkuri va kundalik hayotiy muammolarni biznes imkoniyati sifatida ko'rish. "Muammo – yechim – mijoz – daromad manbai" zanjirini shakllantirish.	2
A2	**Mijoz muammosi asosida biznes g'oyani shakllantirish.** Bozordagi bo'shliqlar va real muammolarga asoslangan biznes g'oyalarni shakllantirish.G'oyalarni topish va tahlil qilish usullari: kuzatish, mijoz bilan suhbat, so'rovnoma va fikrlar shturmi. Eng kam xarajatli sinov mahsuloti (MVP) konsepsiyasi: oddiy namuna, katalog yoki raqamli maket tayyorlash.	2
A3	**Mahsulotni kam xarajat bilan bozorda sinab ko'rish.**	2

	Biznesni moliyalashtirish manbalari va o'sish uchun investitsiya sifatida kredit olishning afzalliklari.Biznes krediti va shaxsiy ehtiyoj uchun beriladigan iste'mol kreditining tub farqlari. Kredit shartlari: garov, kafillik, imtiyozli davr, foiz to'lovlari va pul oqimi tahlili.	
A4	**Biznesni qonuniy rasmiylashtirish va davlat ro'yxatidan o'tkazish.** Tadbirkorlikning tashkiliy-huquqiy shakllari: Yakka tartibdagi tadbirkor (YaTT), MChJ, oilaviy korxona va kooperativlar.Biznesni onlayn ro'yxatdan o'tkazish: firma nomi, yuridik manzil va E-IMZO.Litsenziya va ruxsatnoma talab qilinadigan faoliyat turlari hamda noqonuniy faoliyatning huquqiy xavflari.	2
A5	**Tadbirkor qanday soliqlarni to'laydi va hujjatlarni yuritadi.** Kichik biznes uchun mavjud soliq rejimlari: soddalashtirilgan va umumiy soliq tizimi hamda soliq imtiyozlari.my.soliq.uz orqali soliq to'lovchining shaxsiy kabineti va elektron hisobotlarni topshirish tartibi.Birlamchi moliyaviy hujjatlar: hisob-faktura, chek, yuk xati va daromad-xarajat daftarini yuritish qoidalari.	2
A6	**Biznes-model qanday ishlaydi.** Biznes-modelning maqsadi: biznes qanday ishlaydi va qanday yo'l bilan daromad keltirishini rejalashtirish. Biznes model sxemasi (Osterwalder Canvas) elementlari: mijozlar, qiymat taklifi, kanallar, resurslar va hamkorlar. Bozorda keng tarqalgan zamonaviy biznes modellar (obuna tizimi, franshiza, onlayn platforma, B2B, B2C).	2
A7	**Mijoz kim va unga nima kerak?** Maqsadli mijozlarni segmentlash: yoshi, daromadi, qiziqishi va xarid odatlari bo'yicha guruhlash. Ideal mijoz portretini (Persona) yaratish: ehtiyoj, muammo va xarid qilish motivatsiyasi. Bozor hajmini baholash (TAM, SAM, SOM) va dastlabki jalb qilinishi mumkin bo'lgan potensial mijozlar sonini hisoblash.	2
A8	**Mahsulotni reklama qilish va mijozga yetkazish.** Marketing-miks (4P) konsepsiyasi: mahsulot, narx, sotish joyi va rag'batlantirishning o'zaro bog'liqligi. Zamonaviy va arzon reklama kanallari: raqamli marketing, ijtimoiy tarmoqlar (SMM) va maqsadli (targeted) reklama. Mahsulotni mijozga yetkazish (distribyutsiyya) kanallari va logistika jarayonini to'g'ri rejalashtirish.	2
A9	**Savdo jarayonini tashkil etish va mijozlar bilan ishlash.** Savdo voronkasi (Sales Funnel) tushunchasi: qiziqish uyg'otishdan to xarid va sodiqlik bosqichigacha. Mijozlar bilan samarali muloqot qilish, muzokaralar olib borish va e'tirozlar bilan ishlash texnikasi. Savdoni avtomatlashtirish: CRM tizimlari va mijozlar bazasini yuritishning biznes uchun ahamiyati.	2
A10	**Mahsulot narxini shakllantirish.** Tannarx tushunchasi: mahsulot yoki xizmatni ishlab chiqarishdagi to'g'ri va egri xarajatlar. Narx belgilash metodlari: xarajatlarga asoslangan, raqobatchilarga yo'naltirilgan va qiymatga asoslangan narxlash. Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlarni hisoblash hamda zararsizlik nuqtasini (Break-even point) aniqlash.	2
A11	**Biznesda pul oqimini rejalashtirish: kirim, chiqim va mablag' jalb qilish.** Pul oqimi to'g'risidagi hisobot (Cash Flow Statement): pulning haqiqiy harakatini va qoldig'ini kuzatish.Biznesda kassa defitsiti (pul yetishmovchiligi) tushunchasi, uning sabablari va oldini olish yo'llari. Aylanma mablag'larni boshqarish: debitorlik va kreditorlik qarzdorliklari nazorati.	2

A12	**Biznesda foyda va zarar tahlili.** Foyda va zararlar to‘g‘risidagi hisobot (P&L - Profit and Loss): yalpi, operatsion va sof foyda. Pul oqimi (Cash Flow) va Foyda (Profit) o‘rtasidagi farqlar hamda ularning moliyaviy tahlildagi o‘rni. Rentabellik ko‘rsatkichlarini (ROI, ROE, ROS) hisoblash va biznesning iqtisodiy samaradorligini baholash.	2
A13	**Biznes-reja tuzish va mahsulotni tashqi bozorga olib chiqish.** Biznes-rejaning tuzilishi va asosiy bo‘limlari (rezyume, marketing, ishlab chiqarish, moliyaviy reja). Investorlar va banklar uchun biznes-reja taqdim etishning o‘ziga xos talablari hamda mezonlari. Eksport faoliyati asoslari: tashqi bozorlarni tahlil qilish va mahsulotni xalqaro standartlarga moslashtirish.	2
A14	**Jamoani shakllantirish, xodimlarni boshqarish va xavflarni aniqlash.** Startap va kichik biznesda jamoaning roli: asoschilar (co-founders) va ilk xodimlarni tanlash mezonlari.Xodimlarni motivatsiya qilish tizimi (moddiy va nomoddiy) hamda vazifalarni to‘g‘ri delegatsiya qilish. Biznes xavflarini (risklarini) klassifikatsiyalash: moliyaviy, bozor, operatsion va huquqiy risklar.	2
A15	**Biznes g‘oyani taqdim etish va tadbirkorlik yo‘lini boshlash.** Pich-dek (Pitch Deck) tushunchasi: loyihani investorlarga qisqa va lo‘nda taqdim etish strukturasi."Elevator Pitch" (Liftda taqdimot) texnikasi va 1-3 daqiqa ichida biznes g‘oyaning mohiyatini jozibali ochib berish.Investor va ekspertlarning kutilayotgan savollariga tayyorgarlik ko‘rish hamda moliyaviy so‘rovlarni asoslab berish.	2

6.	**Mustaqil ta’lim topshiriqlari**	
№	**Mavzu / Topshiriq nomi**	**Soat**
1	O‘zbekiston startap ekotizimining drayverlari va yosh tadbirkorlar uchun amaldagi imkoniyatlar.	16
2	Muvaffaqiyatli ijtimoiy biznes modellari va ularning jamiyatga ta'sirini baholash.	14
3	Business Model Canvas (BMC) yordamida startapning 9 ta blokli modelini loyihalash.	16
4	Yagona sotish taklifi (USP) va raqobatbardosh ustunlikni shakllantirish usullari.	14
5	Kichik biznes sub'ektlari uchun tashkiliy-huquqiy shakllar va ularning o‘ziga xos farqlari.	16
6	Lean Startup va Agile metodologiyalari asosida biznes g‘oyalarni test qilish.	14
	Jami:	**90**

Izoh: Fan (modul) yuzasidan talabalar bajaradigan mustaqil ish topshiriqlari variativ tavsifga ega bo‘lishi lozim. Mustaqil ish topshiriqlarining 1/3 qismi kichik guruhlarda hamkorlikda ishlash (kooperativlik)ga mo‘ljallangan.

7.	**Ta’lim texnologiyalari va metodlari**
►	Masalalar yechishga asoslangan amaliy ishlarni bajarish;
►	Esse, tezis va maqolalar yozish;
►	Keys-stadi tahlili orqali innovatsion loyihalarni baholash va strategiyalar ishlab chiqish;
►	Jarayonli-yo‘naltirilgan ta’lim;
►	Guruhiy loyiha ishlari va treninglar yordamida kreativlik, liderlik va jamoaviy ish ko‘nikmalarini rivojlantirish;
►	Kichik guruhlarda ishlash;

►	Loyiha ishi bajarish;
►	Mustaqil ishlarni bajarish;
►	Taqdimot tayyorlash;
►	Turli darajadagi testlarni yechish;
►	Yozma nazorat ishlarni bajarish;
►	Muammoni hal qilish;
►	Simulyatsion va interaktiv metodlar orqali innovatsion g‘oya yaratish va biznes qarorlarini qabul qilish ko‘nikmasini shakllantirish;
►	Start-up loyihalari bo‘yicha amaliy mashg‘ulotlar va pitching sessiyalarini tashkil etish;
►	Texnoparklar, biznes-inkubatorlar, akseleratorlarda kuzatuvchi sifatida ishtirok etish va innovatsion jarayonlarni o‘rganish.

8.	**Talabalar tomonidan kreditlarni olish uchun talablar**

Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to‘la o‘zlashtirish, tahlil natijalarini to‘g‘ri aks ettira olish, o‘rganilayotgan jarayonlar haqida mustaqil mushohada yuritish va nazorat uchun berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo‘yicha yozma ishni topshirish.

9.	**Talabala bilimini baholash mezoni**

a) 5 baho olish uchun talabaning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:

► fanning mohiyati va mazmunini to‘liq yorita olsa;
► fandagi mavzularni bayon qilishda ilmiylik va mantiqiylik saqlanib, ilmiy xatolik va chalkashliklarga yo‘l qo‘ymasa;
► fan bo‘yicha mavzu materiallarining nazariy yoki amaliy ahamiyati haqida aniq tasawurga ega bo‘lsa;
► fan doirasida mustaqil erkin fikrlash qobiliyatini namoyon eta olsa;
► berilgan savollarga aniq va lo‘nda javob bera olsa;
► konspektga puxta tayyorlangan bo‘lsa;
► mustaqil topshiriqlarni to‘liq va aniq bajargan bo‘lsa;
► barcha amaliy ko‘nikma va malakalarni o‘zlashtirgan bo‘lsa;
► nazariy bilimlarni turli vaziyatda qo‘llash olish;
► tizimli yondashish, uzviylikka amal qilish.

b) 4 baho olish uchun talabaning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:

► fanning mohiyati va mazmunini tushungan, fandagi mavzularni bayon qilishda ilmiy va mantiqiy chalkashliklarga yo‘l qo‘ymasa;
► fanning mazmunini amaliy ahamiyatini tushungan bo‘lsa;
► fan bo‘yicha berilgan vazifa va topshiriqlarni o‘quv dasturi doirasida bajarsa;
► fan bo‘yicha berilgan savollarga to‘g‘ri javob bera olsa;
► fan bo‘yicha konspektini puxta shakllantirgan bo‘lsa;
► fan bo‘yicha mustaqil topshiriqlarni to‘liq bajargan bo‘lsa;
► barcha amaliy ko‘nikma va malakalarni o‘zlashtirishga harakat qilgan bo‘lsa.

d) 3 baho olish uchun talabaning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:

► fan haqida umumiy tushunchaga ega bo‘lsa;
► fandagi mavzularni tor doirada yoritib, bayon qilishda ayrim chalkashliklarga yo‘l qo‘yilsa;
► fan bo‘yicha mustaqil topshiriqlarni to‘liq bajargan bo‘lsa;
► bayon qilish ravon bo‘lmasa;
► fan bo‘yicha savollarga mujmal va chalkash javoblar olinsa;
► fan bo‘yicha matn puxta shakllantirilmagan bo‘lsa.

e) quyidagi hollarda talabaning bilim darajasi qoniqarsiz 2 baho bilan baholanishi mumkin:

► fan bo‘yicha mashg‘ulotlarga tayyorgarlik ko‘rilmagan bo‘lsa;

►	fan bo‘yicha mashg‘ulotlarga doir hech qanday tasawurga ega bo‘lmasa;
►	fan bo‘yicha mustaqil topshiriqlarni to‘liq bajarmagan bo‘lsa;
►	fan bo‘yicha matnlarni boshqalardan ko‘chirib olganligi sezilib tursa;
►	fan bo‘yicha matnda jiddiy xato va chalkashliklarga yo‘l qo‘yilgan bo‘lsa;
►	fanga doir berilgan savollarga javob olinmasa;
►	fanni bilmasa.

10. Foydalanilgan adabiyotlar	
	Asosiy adabiyotlar:
1.	O‘zbekiston Respublikasining “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi Qonuni. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
2.	O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
3.	O‘zbekiston Respublikasining “Mas’uliyati cheklangan hamda qo‘shimcha mas’uliyatli jamiyatlar to‘g‘risida”gi Qonuni. 2001 yil 6 dekabr, 310-II-son. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
4.	O‘zbekiston Respublikasining Soliq kodeksi. 2019 yil 30 dekabr, O‘RQ–599-son. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
5.	O‘zbekiston Respublikasining “Buxgalteriya hisobi to‘g‘risida”gi Qonuni. 2016 yil 13 aprel, O‘RQ–404-son. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
6.	O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish va bandligini ta’minlashga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qarori. 2025 yil 14 fevral, PQ–62-son. https://lex.uz
7.	O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish va bandligini ta’minlashga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qarori. 2025 yil 14 fevral, PQ–62-son. https://lex.uz
8.	Buxgalteriya hisobining milliy standarti — 20-sonli BHMS “Kichik tadbirkorlik sub’ektlari tomonidan buxgalteriya hisobini yuritishning soddalashtirilgan tartibi”. Amaldagi tahrir. https://lex.uz
9.	PTRI. Biznes asoslari fanining o‘quv dasturi: “Jamg‘arma o‘yini” va “Mikrobiznes o‘yini” simulyatsiyalari asosida. Toshkent, 2025. German Sparkassenstiftung for International Cooperation hamkorligida.
10.	Raxmatullaeva D.R. Tadbirkorlikni tashkil etish. O‘quv qo‘llanma. Toshkent: Tafakkur bo‘stoni, 2022.
11.	Raxmatullaeva D.R. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish. O‘quv qo‘llanma. Toshkent, 2025.
	Qo‘shimcha adabiyotlar
1.	Самадов А.Н., Останақулова Г.Н. Кичик бизнес ва тадбиркорлик. Тошкент: Молия-иқтисод, 2008.
2.	Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Hoboken: Wiley, 2010.
3.	Ries E. The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. New York: Crown Business, 2011.
4.	Blank S., Dorf B. The Startup Owner’s Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. Pescadero: K&S Ranch, 2012.
5.	Kotler P., Armstrong G. Principles of Marketing. Pearson Education, 2018.

6.	Hisrich R.D., Peters M.P., Shepherd D.A. Entrepreneurship. McGraw-Hill Education, 2020.
7.	Maurya A. Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. Sebastopol: O‘Reilly Media, 2012.
	Internet manbalari:
1.	https://lex.uz - O‘zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlari milliy bazasi
2.	https://my.soliq.uz - Soliq to‘lovchining shaxsiy kabineti.
3.	https://stat.uz - O‘zbekisotn Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi rasmiy sayti
4.	https://my.gov.uz - Davlat xizmatlari yagona interaktiv portali
5.	https://sparkassenstiftung-uzbekistan.org - German Sparkassenstiftung for International Cooperation ning O‘zbekistondagi dasturlari

11.	**Akademik talablar**
O‘qituvchi va talaba o‘rtasidagi o‘zaro munosabat samimiy va beg‘araz bo‘lishi lozim, talaba mustaqil bajargan topshiriqlarni belgilangan tartibda elektron pochta yoki o‘quv platforma orqali yuboradi va javobni ham shu tartibda oladi. Belgilangan muddatda bajarilmagan topshiriqlar qayta qabul qilinmaydi. O‘qituvchi talaba tomonidan bajarilgan topshiriqlarni antiplagiat dasturida tekshiradi, originallik darajasi 70 foizdan past bo‘lgan ishlar baholash uchun qabul qilinmaydi. Talabaning bajargan topshirig‘i 2 martagacha antiplagiat dasturida tekshirilishiga imkoniyat beriladi, natija talab darajasida bo‘lmasa ish qabul qilinmaydi.	
12.	**Dasturning boshqa ta'lim shakllari uchun tadbiq etilishi**
Mazkur o‘quv dasturi kunduzgi ta'lim shakli uchun ishlab chiqilgan bo‘lib, uning asosida tegishlicha sirtqi, kechki va masofaviy ta'lim shakli uchun ishchi o‘quv dasturlari ishlab chiqiladi.	

Inson resurslarini boshqarish kafedrasi mudiri — **prof. N.U.Arabov**

Tarmoqlar iqtisodiyoti kafedrasi mudiri — **dots. U.R.Eshburiyev**

Raqamli iqtisodiyot kafedrasi mudiri — **dots. M.M.Rabbimov**

Tuzuvchilar — **prof. D.K.Usmanova**

dots. Z.T.Bakayev