

ЎЗБЕКИСТОН ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА КИЧИК БИЗНЕС  
СУБЪЕКТЛАРИНИНГ АЙЛАНМА МАБЛАҒЛАРИНИ БОШҚАРИШДА  
ИННОВАЦИОН ЁНДАШУВЛАР

Қўчқаров Бахтиёр Хошимжанович

мустақил тадқиқотчи.

e-mail: [bahtiyorkuchkarov85@gmail.com](mailto:bahtiyorkuchkarov85@gmail.com)

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14003792>

**Аннотация.** Ушбу мақола замонавий иқтисодий шароитларда кичик бизнес субъектларининг айланма маблағларини бошқаришда инновацион ёндашувларни тадқиқ қилишга бағишланган. Мақолада айланма маблағларни самарали бошқариш учун зарур бўлган асосий усуллар, технологик ва молиявий инновациялар, ижтимоий медиа ва рақамли маркетингнинг аҳамияти ва уларни жорий этишдаги муаммолар таҳлил қилинади. Шу билан бирга, мақолада ҳар бир инновацион ёндашувнинг бизнеснинг молиявий барқарорлиги ва рақобатбардошлигини сақлаб қолишдаги ролни аниқлаш мақсад қилинган. Мақола кичик бизнесларга замонавий шароитларда самарали фаолият юритиш учун зарур бўлган стратегик маслаҳатлар билан таъминлайди.

**Калим сўзлар:** айланма маблағ, рақамли технология, молиявий инновация, микромолиялаш, тўлов платформа, маркетинг.

INNOVATIVE APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF WORKING FUNDS OF  
SMALL BUSINESS SUBJECTS IN THE CONDITIONS OF THE UZBEKISTAN  
ECONOMY

**Abstract.** This article is dedicated to investigating innovative approaches to managing working capital in small business entities under modern economic conditions. The article analyzes the essential methods for effectively managing working capital, the significance of technological and financial innovations, as well as the role of social media and digital marketing, and the challenges associated with their implementation. Additionally, the article aims to clarify the role of each innovative approach in maintaining the financial stability and competitiveness of businesses. It provides strategic recommendations for small businesses to operate effectively in contemporary conditions.

**Key words:** working capital, digital technology, financial innovation, microfinance, payment platform, marketing.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОБОРОТНЫМИ  
СРЕДСТВАМИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ  
УЗБЕКИСТАНА

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются инновационные подходы к управлению оборотными средствами в малом бизнесе в современных экономических условиях. Анализируются основные методы эффективного управления оборотными средствами, важность технологических и финансовых инноваций, а также роль социальных медиа и цифрового маркетинга, и проблемы, связанные с их внедрением. Кроме того, статья направлена на уточнение роли каждого инновационного подхода в поддержании финансовой стабильности и конкурентоспособности бизнеса.

*Предоставляются стратегические рекомендации для малых предприятий для эффективной деятельности в современных условиях.*

*Ключевые слова: оборотный капитал, цифровая технология, финансовая инновация, микрофинансирование, платежная платформа, маркетинг.*

### **Кириш**

Бугунги кунда кичик бизнеслар иқтисодиётнинг муҳим бўлаги сифатида иш ўринлари яратиш, маҳаллий иқтисодий ривожланишда иштирок этиш ва инновацияларни тадбиркорлик фаолиятига жорий этишда муваффақиятли иштирок этмоқда.

Ушбу мақолада кичик бизнес субъектларининг айланма маблағларини бошқаришда инновацион усулларни тадқиқ қилиш асосий мақсад қилиб олинган. Бунда айланма маблағларни бошқаришдаги самарадорлик, инновацион ёндашувлар ва муаммоларни ҳал қилиш механизмлари танқидий таҳлил қилинади.

Айланма маблағлар-бу бизнеснинг кунлик фаолияти учун зарур бўлган молиявий ресурслардир. Уларнинг асосий вазифаси бизнеснинг операцияларини амалга ошириш, яъни хом ашё, маҳсулотлар, хизматлар ва иш ҳақи каби харажатларни тўлаш учун керак бўладиган маблағларни таъминлашдир. Айланма маблағларининг тўғри бошқарилиши, бизнеснинг молиявий барқарорлиги ва самарадорлигини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга. Айланма маблағлар таркибига нақд пул, дебиторлик қарзлари, захиралар яъни сотилиши керак бўлган маҳсулотлар, хом ашёлар ва тайёр маҳсулотлари, шунингдек кредитор қарзлар киритилади.

**Адабиётлар таҳлили:** Айланма маблағларнинг моҳиятини аниқлаш учун кўплаб хорижлик олимларнинг тадқиқот ёндашувларига эътибор қаратадиган бўлсак, айланма маблағларга турлича тарифлар беришган бўлиб, жумладан:

Лаврушин О.И., Лиситсиан Н.С., Бунич П.Г., Остапенко В.В.- Айланма маблағлар айланма ишлаб чиқариш фондлари ва айланма фондини шакллантириш учун сарфланадиган харажатдир, яъни корхона ресурсларининг айланиш жараёнига хизмат қилувчи ва фақат ишлаб чиқариш функциясини бажарадиган категория деб тарифланади.

Парфаняк П.А., Радионова А.Р., Ротштейн Л.А., Усатов И.А., Грузинов В.П.лар айланма маблағлар айланма ишлаб чиқариш фондлари ва айланма фондларга йўналтирилган пул маблағлари сифатида қаралади.

Бланк И.А., Ефимова О.В., Ковалев В.В., Райтский К.А., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д., Ионова А.Ф.В.- Айланма маблағлар ҳар бир даврда корхона томонидан жорий операцияларга инвестиция қилинган маблағлардир.

Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш., Ефимова О.В.- Айланма маблағлар корхона капиталининг ҳаракатланувчи қисмидир, бу асосий капиталдан фарқли ўлароқ, тезроқ ва осонлик билан нақд пулга айланади деб тарифланади.

**Тадқиқот методологияси:** Тадқиқот кичик бизнес субъектларининг айланма маблағларини бошқаришда инновацион ёндашувларни таҳлил қилиш мақсадида ўтказилади.

У маълумотларни тўплаш, статистик таҳлил ва методларини қўллаш орқали амалга оширилади, бу эса тадқиқот натижалари асосида бизнесларнинг молиявий барқарорлиги ва

рақобатбардошлигини ошириш учун самарали стратегияларни таклиф қилишга ёрдам беради.

#### **Натижалар муҳокамаси.**

Айланма маблағларни самарали бошқаришда асосан бюджетлаш, операцияларни оптималлаштириш, дебитор қарзларни бошқариш, захираларни мониторинг қилиш, кредитор қарзларини бошқариш орқали эришилади. Айланма маблағларни самарали бошқаришда биз тадбиркорлик субъектлари учун янгича инновацион усуллардан фойдаланиш йўллари келтириб ўтмоқчимиз. Инновацион ёндашув бу янги ғоялар, методлар, технологиялар ёки жараёнларни жорий этиш орқали самарадорликни ошириш, рақобатдошликни таъминлаш ва муаммоларни ҳал қилиш усулидир. Айланма маблағларни самарали бошқаришда инновацион ёндашувдан мақсад шуки самарадорликни ошириш, молиявий барқарорликни таъминлаш, рақобатбардошликни ошириш, мижозлар билан доимий ва узлуксиз алоқани таъминлаш, келажакка тайёрланиш ва рискларни камайтиришдан иборат. Инновацион ёндашувлар бизнес фаолиятини такомиллаштириш ва ривожлантириш учун муҳим аҳамиятга эга. Биз ушбу ёндашувни технологик инновациялар, молиявий инновациялар, маълумотлар таҳлили ва ижтимоий медиа ва рақамли маркетингга боғлаган ҳолда тадқиқ қилмоқчимиз.

Технологик инновациялар айланма маблағларни бошқариш жараёнини сезиларли даражада яхшилаш имконини беради. Замонавий технологияларнинг фойдаланилиши бизнеснинг молиявий ҳолатини яхшилаш ва ресурсларни оптималлаштиришда муҳим аҳамиятга эга. Қуйида биз инновацияларнинг асосий элементларини кўриб чиқамиз.

Дастлаб автоматлаштириш жараёнидан бошласак, айланма маблағларни бошқариш жараёнини тезлаштиради ва хато эҳтимолини камайтиради. Мисол учун:

• **ERP (Enterprise Resource Planning) системалари:** Бу системалар бизнеснинг молиявий, логистика, инвентаризация ва дебитор қарзларини бошқаришини интеграциялаштиришга ёрдам беради. ERP системалари маълумотларни реал вақтда таҳлил қилиш ва молиявий ҳисоботларни тузиш имконини беради.

• **Бухгалтерия автоматлаштириш дастурлари:** Бу дастурлар бизнеснинг бухгалтерия ишларини автоматлаштириш орқали ҳисоб-китобларнинг самарадорлигини оширади.

Маълумотларни таҳлил қилиш механизмлари бизнесга ўз фаолиятини самарали бошқариш учун зарур бўлган маълумотларни олиш имконини беради. Молиявий маълумотларни таҳлил қилиш, айланма маблағларнинг самарадорлигини баҳолаш, мижозларнинг тўлов одатларини аниқлаш ва тўлов муддатларини белгилаш имконини беради. Реал вақтда яратилган ҳисоботлар, бизнес раҳбарларига тушунчаларини аниқлаш ва стратегик қарорлар қабул қилишда ёрдам беради.

Рақамли платформалар мижозлар билан алоқа ўрнатиш ва айланма маблағларни бошқаришда муҳим роль ўйнайди.

• **E-commerce платформалари:** Маҳсулотларни онлайн сотиш, мижозлар билан алоқа ўрнатиш ва пул ўтказмаларини амалга ошириш имкониятини беради. Бу, айланма маблағларни самарали бошқаришга ёрдам беради.

• **Мобил аппликатсиялар:** Мобил дастурлар орқали мижозлар билан алоқа ўрнатиш, тўловларни амалга ошириш ва маълумотларни кузатиш имконини беради.

Технологик инновациялар айланма маблағларни бошқаришда бизнесларга янги имкониятлар яратади. Автоматлаштириш, маълумотларни таҳлил қилиш, рақамли платформалардан фойдаланиш ва замонавий молиявий технологиялар, айланма маблағларнинг самарадорлигини ошириш ва бизнеснинг ривожланишини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга. Бундан ташқари, технологияларни қабул қилиш, кичик бизнесларнинг рақобатдошлигини кучайтиришга ёрдам беради.

Молиявий инновациялар-бу молия соҳасидаги янги усуллар, инструментлар ва технологиялар, уларнинг мақсади бизнеснинг молиявий ресурсларини самарали бошқариш ва ривожланишини таъминлаш. Кичик бизнеслар учун айланма маблағларни бошқаришда молиявий инновациялар муҳим аҳамиятга эга. Бу инновацияларнинг асосий турлари ва уларнинг фойдаланиш усуллари қуйидагича:

1. Краудфандинг-бу жамоатчиликдан маблағ тўплаш усули. Ушбу механизм кичик бизнесларга ўз лойиҳалари учун маблағ тўплаш имконини беради. Кичик бизнеслар краудфандинг платформалари (масалан, Kickstarter, Indiegogo) орқали ўз маҳсулотларини ёки хизматларини реклама қилишлари ва мижозлардан маблағ тўплашлари мумкин. Бу бир томондан, бизнес учун маблағ тўплаш манбаи, иккинчи томондан, мижозларнинг қизиқишини аниқлаш имконини беради.

2. Микромолиялаш-бу кичик кредитларни (одатда кичик миқдорда) бизнесларга ёрдам бериш учун жорий этилган механизм. Ушбу усул, айланма маблағларни тўплашда самарали восита бўлиши мумкин. Микрокредитлар, одатда, анча кам талабларга эга бўлиб, кичик бизнеслар учун молиявий манба сифатида хизмат қилади. Микромолиялаш дастурлари, айниқса, ривожланаётган мамлакатларда кичик бизнесларнинг ўсишини рағбатлантиради.

3. Рақамли молия инструментлари, масалан, мобил тўлов платформалари, блокчейн технологиялари, бизнеслар учун янги молиявий имкониятларни тақдим этади. Мобил дастурлар орқали тўловларни амалга ошириш, мижозларга қулайлик яратади ва тўловларнинг тезлигини оширади.

4. Финанс технологиялари (FinTech)-молиявий хизматларни таклиф этувчи рақамли платформалар ва программалар. Ушбу технологиялар мижозларга молиявий операцияларни осонлаштириш, сарфларни назорат қилиш ва инвестицияларни бошқариш имконини беради. PayPal, Stripe ва бошқа тўлов платформалари, тўловларни амалга ошириш жараёнини осонлаштиради. FinTech платформалари, бизнесларга молиявий маълумотларни таҳлил қилиш ва қарорлар қабул қилишда ёрдам беради.

5. Автоматлаштирилган молиявий қарорлар қабул қилиш жараёнини юқори даражада самаралилаштиради. Молиявий ҳолатни таҳлил қилиш учун маълумотларни йиғиш ва таҳлил қилиш воситалари, бизнестаги айланма маблағларни бошқаришда ёрдам беради. Автоматик ҳисоботлар бизнеснинг молиявий ҳолатини кузатиш ва таҳлил қилиш учун зарур.

Молиявий инновациялар айланма маблағларни самарали бошқаришда бизнесларга янги имкониятлар яратади.

Краудфандинг, микромолиялаш, рақамли молия инструментлари, FinTech ва автоматлаштириш технологиялари, бизнесларнинг молиявий ресурсларини самарали бошқариш ва ривожланишини таъминлашда муҳим роль ўйнайди.

Бундан ташқари, молиявий инновациялар кичик бизнесларнинг рақобатдошлигини оширишга ёрдам беради.

Бизнеснинг молиявий ҳолатини яхшилаш учун маълумотлар таҳлили муҳим аҳамиятга эга. Бизнеслар маълумотларни тўплаш ва таҳлил қилиш орқали мижозлар эҳтиёжларини аниқлашлари, самарали маркетинг стратегияларини ишлаб чиқишлари ва ресурсларни самарали тақсимлашлари мумкин.

**Ижтимоий медиа ва рақамли маркетинг:** Кичик бизнеслар ижтимоий медиа платформалари орқали ўз маҳсулотлари ва хизматларини реклама қилишлари, мижозлар билан алоқа ўрнатишлари ва сотишни оширишлари мумкин. Бу айни пайтда айланма маблағларни самарали бошқаришга ёрдам беради. Ижтимоий медиа ва рақамли маркетинг замонавий бизнес учун муҳим инструментлардан бири ҳисобланади. Ушбу технологиялар айланма маблағларни бошқаришда самарадорликни ошириш, мижозлар билан алоқа ўрнатиш ва маҳсулотларни сотишни рағбатлантиришда муҳим роль ўйнайди. Келинг, бу ёндашувларнинг асосий элементларини кўриб чиқайлик.

1. Ижтимоий медиа платформалари (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn ва бошқалар) бизнесларга ўз маҳсулотлари ва хизматларини реклама қилиш, мижозлар билан алоқа ўрнатиш ва брендингни ривожлантиришда ёрдам беради.

• **Мижозлар билан алоқа:** Ижтимоий медиа орқали мижозлар билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатиш, уларнинг фикрлари ва эҳтиёжларини аниқлаш имконини беради.

Бу, мижозларнинг қизиқишларини аниқлаш ва маҳсулотларни ёки хизматларни ихтиёрий равишда таклиф қилишга ёрдам беради.

• **Маҳсулотларни реклама қилиш:** Ижтимоий медиа платформаларида реклама кампаниялари ташкил этиш, бизнеснинг кўрсатишини ошириш ва мижозлар эътиборини жалб қилиш имконини беради.

2. Рақамли маркетинг стратегиялари бизнесларга мақсадли аудиторияга етиб бориш ва маҳсулотларни самарали реклама қилишда ёрдам беради.

• **SEO (Search Engine Optimization):** Веб-сайтнинг аниқлашувчанлигини ошириш, органик трафикни жалб қилиш ва мижозлар томонидан топилишига ёрдам беради.

• **Контент маркетинги:** Мазмунли ва қизиқарли контент яратиш, бизнеснинг эксперт сифатида позициялашуви ва мижозлар билан ишонч билан алоқа ўрнатиш имконини беради.

• **Email маркетинг:** Мижозларга ёки потенциал мижозларга электрон почта орқали реклама, акциялар ва янгиликларни маълум қилиш. Бу, мижозлар билан алоқа ўрнатишга ва уларнинг қайтиб келишини рағбатлантиришга ёрдам беради.

3. Рақамли рекламалар, ижтимоий медиа ва веб-сайтларда амалга оширилади, бу эса бизнесларга мақсадли аудиторияга етиб бориш имконини беради.

• **Мақсадли реклама:** Рақамли реклама платформалари (масалан, Google Ads, Facebook Ads) орқали мижозларнинг қизиқишлари ва хулқ-атворлари асосида реклама



кампанияларини ташкил қилиш. Бу, айланма маблағларни самарали бошқариш учун самарали усулдир.

• **Рекламаларнинг самарадорлигини анализ қилиш:** Рақамли рекламаларнинг самарадорлигини мониторинг қилиш, қайси компаниялар самарали бўлаётганини аниқлаш ва келгусидаги стратегияларни оптималлаштириш имконини беради.

4. Ижтимоий медиа ва рақамли маркетинг орқали мижозларнинг фикрларини йиғиш ва таҳлил қилиш, бизнес стратегиясини янгилашда муҳим аҳамиятга эга.

Мижозларнинг фикрлари, шикоятлари ва таклифларини кузатиш, бизнеснинг фаолиятини яхшилашга ёрдам беради. Ижтимоий медиа ва рақамли маркетинг айланма маблағларни самарали бошқаришда муҳим инструментлар ҳисобланади. Булар, бизнесларга мижозлар билан алоқа ўрнатиш, маҳсулотларни реклама қилиш, тўловларни осонлаштириш ва мижозларнинг фикрларини таҳлил қилиш имконини беради.

Замонавий технологияларнинг фойдаланилиши, кичик ва ўрта бизнесларнинг рақобатдошлигини оширишга ёрдам беради.

Кичик бизнес субъектлари айланма маблағларни самарали бошқаришда инновацион усулларни жорий этишда бир қатор муаммоларга дуч келишлари табиий ҳисобланади.

Масалан инновацион усулларни жорий этиш учун технологияларга катта сарфларни талаб этиши, кичик бизнеслар учун муаммо бўлиши ва малакали кадрлар, техник тажриба етишмаслиги, замонавий технологияларни самарали жорий этишда тўсиқ бўлиши мумкин.

Бундан ташқари инновацион усулларни жорий қилиш учун зарур маблағларни топишда қийинчилик, бизнеснинг ривожланишини тўсиб қўйиши мумкин.

Ушбу муаммоларни бартараф этиш ва бизнесни ривожланишини жадаллаштириш мақсадида қуйидаги тавсияларни берамиз:

➤ Мавжуд технологик муаммоларни ҳал қилиш учун аввало инвестиция стратегиясини белгилаб олиш зарур. Янги технологияларга сарфланадиган маблағларни аниқлаб, уларнинг қайтарилишини баҳолаш зарур ва бюджетда тегишли маблағларни белгилаб олиш керак. Ходимларнинг малакасини ошириш учун доимий ўқишлар ва тренинглар ташкил қилиш орқали янги технологияларни самарали жорий этишга эришса бўлади.

➤ Молиявий муаммоларни ҳал қилиш учун молиявий манбаларни кенгайтириш чораларини кўриш зарур. Бунда краудфандинг, микрокредитлар ва грантлар каби альтернатива молиявий манбаларни излаш керак. Бу инновацион лойиҳаларни амалга ошириш учун зарур маблағни топишга ёрдам беради. Янги молиявий инструментларни жорий қилишда рискни тўғри баҳолаш ва уларни камайитириш стратегиясини ишлаб чиқинг.

➤ Ташкилий муаммоларни ҳал қилиш мақсадида стратегик режалаштиришни амалга ошириш тавсия этилади. Инновацион усулларни жорий қилиш учун аниқ стратегик режаларни ишлаб чиқинг. Мақсадларни белгилаш ва уларга етишиш учун аниқ жараёнларни аниқланг. Лойиҳаларда ҳар бир жамоа аъзоси учун вазифаларни аниқ белгилаб, масъулиятларини белгилаш керак.

➤ Мижозлар билан алоқа муаммоларини ҳал қилишда мижозларнинг фикрларини тинглаш керак. Мижозлардан олинган фикрларни тўғри таҳлил қилинг ва уларга жавоб беринг.

Бу миждларнинг махсулотларга бўлган муносабатини яхшилашга ёрдам беради.

➤ Кадрлар етишмовчилигини ҳал қилиш мақсадида кадрлар ривожланишини қўллаб-қувватланг.

Ходимларнинг профессионал ривожланишини ташкил этиш учун ресурслар ажратинг. Кадрларнинг малакаси ошгани сари бизнеснинг самарадорлиги ҳам ошади.

Бундан ташқари иш жойи муҳитини яхшилаш зарур. Ходимларнинг иш фаолиятида қониқишини ошириш учун ижобий муҳит яратинг, бу ихтиёрийлик ва самарадорликни оширади.

Хулоса ўрнида шуни айтиришимиз мумкинки, бугунги кунда Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг мамлакат иқтисодиётидаги тутган ўрни ва уларнинг ривожлантиришга қаратилган ислохотлар шуни кўрсатмоқдаки уларнинг фаолиятини замонавий воситалар асосида янада такомиллаштириш ҳозирги даврнинг талаби бўлмоқда.

Шу сабабдан биз ушбу мақолада кичик бизнес субъектларининг айланма маблағларни бошқаришда инновацион усуллар, замонавий иқтисодий шартларда молиявий барқарорлик ва рақобатдошликни таъминлашда муҳим аҳамиятга эга эканлигини ёритдик.

Инновацион усуллар, технологик автоматлаштиришдан тортиб, рақамли маркетинг ва молиявий инструментларгача, бизнес жараёнларини самарали бошқариш, харажатларни камайтириш ва миждлар билан алоқа ўрнатишда ёрдам беради.

Ушбу ёндашувлар, кичик бизнесларнинг айланма маблағларини оптималлаштириш, молиявий ресурсларни самарали тақсимлаш ва бизнеснинг ривожланишини таъминлаш учун янги имкониятлар яратади. Бундан ташқари, инновацион ёндашувлар, бизнесларнинг ижтимоий масъулиятини ошириш ва жамиятга таъсирини яхшилаш имконини беради.

## REFERENCES

1. Э.Х.Махмудов “Қорхона иқтисодиёти”. – Тошкент: “Ўзбекистон ёзувчилар уюшмаси Адабиёт жамғармаси нашриёти”, 2004 й.
2. Разиньков П.И., Максимова А.Д. Ключевые направления эффективного управления капиталом предприятия. “Theoria: педагогика, экономика, право”. 2021. № 4(5). С. 135-141.
3. Бурханов А.У., Ҳамдамов О.Н. “Молиявий менежмент”. Дарслик. -Тошкент: Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи, 2020й.
4. А.В.Вохобов, А.Т.Иброхимов, Н.Ф.Ишонкулов, Молиявий ва бошқарув тахлили. Шарқ Нашриёт матбаа АК, Тошкент-2005й.
5. Erik Hofmann Ph.D., Herbert Kotzab Ph.D. A SUPPLY CHAIN-ORIENTED APPROACH OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT., Journal of business logistics. 05.2011
6. Younas, A. (2019). Legality Of Rule Of Law With Chinese Characteristics. SSRN Electronic Journal.
7. Younas, A., & Zeng, Y. (2024). Proposing Central Asian AI ethics principles: a multilevel approach for responsible AI. AI and Ethics, 1-9.
8. Гараев И.И. Особенности управления основным капиталом предприятия. Modern Science.2021. № 1-2. С. 41-42.

9. Орехов С.А. Управление основным капиталом предприятия. Молодежь и наука. 2016. № 4.С. 156.
10. Паршин А.Б. Финансовые инструменты управления основным капиталом предприятия и особенности их применения в РФ. А. Б. Паршин, О.А. Огорокова. The Scientific Heritage. 2021. № 66-3 (66). С. 12-15.
11. Ануфриев В.Е. Учет капитала предприятия. Бухгалтерский учет. 2018. № 5. С. 125.