

BUXORO DAVLAT UNIVERSITETI  
IQTISODIYOT VA TURIZM FAKULTETI  
SERVIS SOHASI IQTISODIYOTI  
KAFEDRASI

2021/22

60412500-Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
bakalavriat dasturi uchun  
QO'LLANMA





## ***Hurmatli talabalar!***



*Buxoro davlat universitetining professor-o'qituvchilari va xodimlari 90 yillik tarixga ega ilm maskani talabasi bo'lganingiz bilan tabriklaydi. Sizga taqdim etilayotgan ushbu qo'llanmaning maqsadi siz qabul qilingan bakalavriat(magistratura) dasturining asosiy tafsilotlarini tushuntirishdir. Ushbu qo'llanmadagi ba'zi ma'lumotlar bir qarashda murakkab va qo'rqinchli bo'lib ko'rinishi mumkin, lekin siz Universitet va dastur haqida boshlang'ich bilimlarni egallaganingizdan keyin siz ushbu qo'llanmani juda foydali ekanligini tushunib yetasiz. Ushbu qo'llanma sizga dastur tuzilishi, baholash tartiblari, dasturga mas'ul shaxslar va boshqa muhim jihatlarini*

*tushunishga yordam beradi deb umid qilamiz. Ushbu qo'llanmaning nusxalarini universitet Axborot resurs markazidan topishingiz mumkin.*

*Tahsil olish jarayonidagi qiyinchiliklar sizning o'zingizdagi kuchli tomonlaringizni kashf qilish va ulardan foydalanish uchun noyob imkoniyatni taqdim etadi. Bu davr sizning xotirangizda iliq fikrlar bilan qoladi va bu yerda orttirgan ko'plab do'stlaringiz bir umr siz bilan qoladi deb umid qilaman.*

*Kursdagi tengdoshlaringiz turli xil bilimlarga, qobiliyatlarga, umid va intilishlarga ega ekanligini bilib olasiz. Umid qilamizki, siz dastur davomida kursdoshlaringiz bilan muloqot qilish orqali foydali hayotiy tajriba va bilimlarga ega bo'lasiz.*

*Ba'zilaringiz universitetni tugatgandan so'ng qiziqarli va yuqori maoshli ishga joylashishni maqsad qilgan bo'lsangiz, boshqalaringiz magistratura yoki tadqiqot darajasida o'qishni davom ettirishni xohlashingiz mumkin. Universitet sizga o'qish va shaxsiy rivojlanishingizda yordam berish uchun ko'plab imkoniyatlarni taqdim etadi, ammo o'qish va o'rganish uchun asosiy mas'uliyat sizning o'zingizda qoladi.*

*Biz sizni doimiy ravishda sinovdan o'tkazadigan va barcha qobiliyatlaringizni kash qiladigan akademik muhitni yaratishga intilamiz. Ezgu maqsadlaringizga erishishingiz uchun barchamiz - siz, o'qituvchilar va Universitet o'rtasida hamkorlikni yo'lga qo'yish juda muhimdir. Keling, maqsadimizga erishish va tahsil olish davringizni qiziqarli va qimmatli bilim va tajribaga boyitish uchun birgalikda harakat qilaylik.*

**O. X. Xamidov**

**Buxoro davlat universiteti rektori**



## **MUNDARIJA**

### **Umumiy ma'lumotlar**

Universitet haqida .....	4
BuxDU dasturlari.....	7

### **Universitet xizmatlari**

Talabalar turar joyi .....	10
Talabalarga xizmat ko'rsatish markazi .....	11
Axborot resurs markazi .....	12
Korrupsiyaga qarshi kurash .....	12
Yoshlar ittifoqi .....	12
BuxDU xalqaro markazlari.....	13
Sport .....	13

### **O'quv yili jarayoni**

Oquv jarayoni tashkiliy tuzilmasi .....	14
UNIWORK tizimidan ro'yxatdan o'tish tartibi .....	16
HEMIS tizimidan foydalanish bo'yicha ko'rsatmalar .....	16

### **Dastur tafsifi va fan platformalari**

Dastur haqida .....	17
Fan platformalari .....	18

## UNIVERSITET HAQIDA


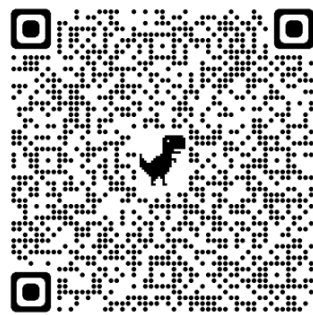
1922-yilda Buxoro Xalq Jumhuriyati qarori bilan Buxoro va Chorjo‘yda xalq maorifi instituti ochildi. Bu – zamonaviy oliy o‘quv yurti tashkil etish yo‘lidagi dastlabki harakat edi. F.Xo‘jayev va A.Fitrat shu institut negizida dorilfunun tashkil etish g‘oyasi bilan chiqdilar, ammo BXJning tugatilishi bilan bu g‘oya amalga oshmay qoldi. 1930-yilga kelib esa Buxoro pedagogika instituti ochildi. Dastlab uning kimyo-biologiya va tarix-ijtimoiyot singari ikki bo‘limida 45 talaba tahsil olgan. Institutning oyoqqa turishida A.Fitrat, Miyonbuzruk Solihov, Muso Saidjonov, B.Cho‘ponzoda, I.Kojin, F.Trudakov, P.Korolenko, N.Merkulovich, V.Abdullayev, G.Yusupov kabi olimlarning xizmatlari katta bo‘ldi. Ikkinchi jahon urushi yillarida bir qator o‘qituvchilar va 47 talaba ko‘ngillilar qatorida urushga ketdi. Bu murakkab davrda talabalarni o‘qishga ko‘proq jalb etish maqsadida Qarshi, G‘ijduvon va Shofirkonda filiallar ochildi. Hozirgi paytda mustaqil O‘zbekistonning yetakchi oliy o‘quv yurtlari darajasiga ko‘tarilgan Xorazm, Qarshi va Termiz davlat universitetlari ilk bor filial sifatida BuxDPI tarkibida ish boshlagan edi.

Institut 1992-yilda universitetga aylantirildi. O‘zbekiston Respublikasi birinchi Prezidenti I.A.Karimovning 1992-yil 28-fevraldagi Farmoniga asosan Buxoro pedagogika institutiga Universitet maqomi berilgach, imkoniyatlar yanada kengaydi.

Ayni damda BuxDU respublika OTMlari orasida talabalar soni bo‘yicha 24336 nafar talaba bilan birinchi o‘rini egallab turibdi.


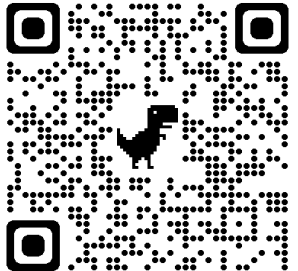
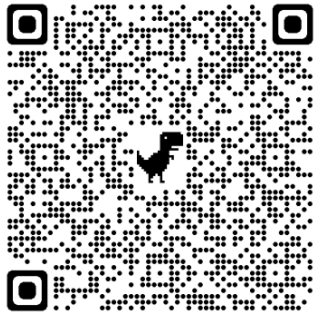
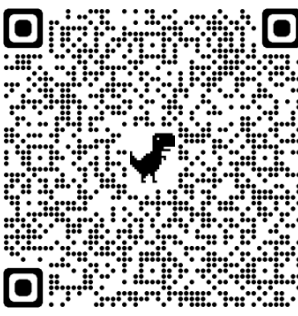
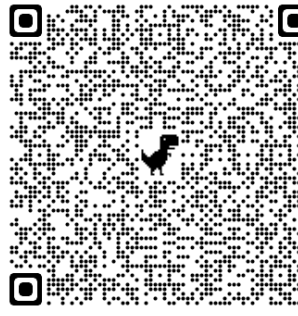
2021-yil 1-yavardan boshlab BuxDUga moliyaviy mustaqillik berildi.

### **Buxoro davlat universiteti tarkibidagi mavjud fakultetlar va institut joylashuvi:**

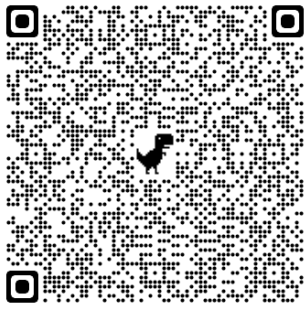
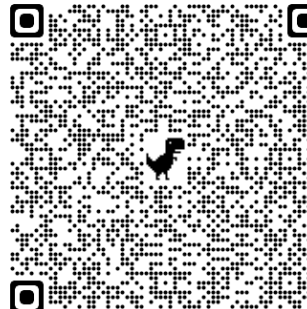
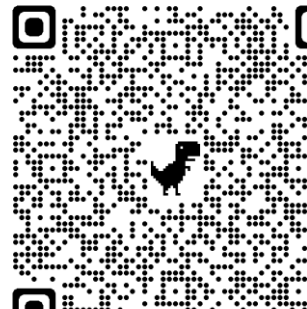

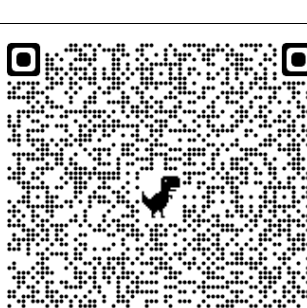
	<b>Fakultet/ Institut nomi</b>	<b>Joylashgan o‘rni</b>	<b>Xaritada joylashuvi (QR kodni skanerlang)</b>
<b>1</b>	Fizika-matematika fakulteti	Fayzullo Xo‘jayev kampusi Bosh bino (Buxoro, M.Iqbol ko‘chasi 11-uy)	
<b>2</b>	Axborot texnologiyalari fakulteti	Fayzullo Xo‘jayev kampusi Bosh bino (Buxoro, M.Iqbol ko‘chasi 11-uy)	





3	Tabiiy fanlar fakulteti	Fayzullo Xo'jayev kampusi Ikkinchi bino (Buxoro, M.Iqbol ko'chasi 11-uy)	
4	Filologiya fakulteti	Buxoro davlat universitetining Filologiya fakulteti o'quv binosi (200122, Buxoro sh. Alpomish ko'chasi, 1-uy)	
5	Xorijiy tillar fakulteti	Fayzullo Xo'jayev kampusi Uchinchi bino (Buxoro, M.Iqbol ko'chasi 11-uy)	
6	Tarix va madaniy meros fakulteti	Fayzullo Xo'jayev kampusi Uchinchi bino (Buxoro, M.Iqbol ko'chasi 11-uy)	
7	Pedagogika fakulteti	Buxoro davlat universitetining Pedagogika fakulteti binosi	



8	Maktabgacha va boshlang'ich ta'lim fakulteti	Buxoro davlat universitetining Maktabgacha va boshlang'ich ta'lim fakulteti o'quv binosi	
9	Jismoniy madaniyat fakulteti	Buxoro davlat universitetining Jismoniy madaniyat fakulteti o'quv binosi	
10	Iqtisodiyot va turizm fakulteti	Fayzullo Xo'jayev kampusi Ikkinchi bino (Buxoro, M.Iqbol ko'chasi 11-uy)	
11	Chaqiriqqacha harbiy ta'lim fakulteti	Buxoro davlat universitetining Chaqiriqqacha harbiy ta'lim fakulteti o'quv binosi	
12	San'atshunoslik fakulteti	Buxoro davlat universitetining San'atshunoslik fakulteti o'quv binosi	



13	Agronomiya va biotexnologiya fakulteti	Buxoro davlat universitetining Agronomiya va biotexnologiya fakulteti o'quv binosi	
14	Pedagogika instituti	Buxoro davlat universitetining pedagogika instituti binosi	

#### Universitet kontakt ma'lumotlari

**Tel: (+998) 65 221-29-14**

**Faks: 8(365) 221-27-07**

**Rasmiy sayt: <https://buxdu.uz>**

**E-mail: [buxdu\\_rektor@buxdu.uz](mailto:buxdu_rektor@buxdu.uz)**

**Joylashuvi:**

**200117, Buxoro, M.Iqbol ko'chasi 11-uy**

### BUXDU TA'LIM DASTURLARI

Ayni paytda universitetda 13 ta fakultet, 38 ta kafedra va maxsus sirtqi bo'limi hamda malaka oshirish markazi faoliyat ko'rsatmoqda. Universitetda 57 ta'lim yo'nalishi bo'yicha kunduzgi bakalavriat, 12 ta'lim yo'nalishi bo'yicha sirtqi bakalavriat, 11 ta'lim yo'nalishi bo'yicha kechki bakalavriat, 28 mutaxassislik bo'yicha magistratura dasturlari mavjud.

#### Kunduzgi bakalavriat ta'lim yo'nalishlari

60230101 Filologiya va tillarni o'qitish: o'zbek tili

60230102 Filologiya va tillarni o'qitish: rus tili

60230112 Filologiya va tillarni o'qitish: ingliz tili

60230113 Filologiya va tillarni o'qitish: nemis tili

60230114 Filologiya va tillarni o'qitish: fransuz tili

60230201 Tarjima nazariyasi va amaliyoti: ingliz tili

60230202 Tarjima nazariyasi va amaliyoti: nemis tili

60230203 Tarjima nazariyasi va amaliyoti: fransuz tili

60220300 Tarix (mamlakatlar va yo'nalishlar bo'yicha)

60220300 Tarix (islom tarixi va manbashunosligi)

60220400 Arxeologiya

60540100 Matematika

60540200 Amaliy matematika



- 60510100 Biologiya (turlari bo'yicha)  
60530900 Fizika  
60531000 Mexanika va matematik modellashtirish  
60530100 Kimyo (turlari bo'yicha)  
60530400 Geografiya  
60211400 Vokal san'ati: an'anaviy xonandalik  
60211500 Cholg'u ijrochiligi (turlari bo'yicha)  
60210500 Rangtasvir: dastgohli  
60210800 Amaliy san'at: badiiy kulolchilik  
60212000 Madaniyat va san'at muassasalarini tashkil etish hamda boshqarish  
60310900 Psixologiya (amaliy psixologiya)  
60310900 Psixologiya (sport psixologiyasi)  
60310900 Psixologiya (oilalar psixologiyasi)  
60320100 Jurnalistika: bosma axborot vositalari jurnalistikasi  
60320200 Axborot xizmati va jamoatchilik bilan aloqalar  
60310100 Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60412500 Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60411300 Biznesni boshqarish (tarmoqlar bo'yicha)  
60410800 Statistika (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60410100 Buxgalteriya hisobi va audit (tarmoqlar bo'yicha)  
60411700 Logistika (agrologistika)  
60412400 Agrobiznes va investision faoliyat  
60710200 Biotexnologiya (tarmoqlar bo'yicha)  
60610100 Komp'yuter ilmlari va dasturlash texnologiyalari (yo'nalishlar bo'yicha)  
60610200 Axborot tizimlari va texnologiyalari (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)
- 60710400 Ekologiya va atrof-muhit muhofazasi (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60810700 Agrokimyo va agrotuproqshunoslik  
60811000 O'simliklarni himoya qilish (ekin turlari bo'yicha)  
60811300 Qishloq xo'jalik mahsulotlarini saqlash va dastlabki ishlash texnologiyasi (mahsulotlar turlari bo'yicha)  
60811800 Mevachilik va uzumchilik  
60811900 Sabzavotchilik, polizchilik va kartoshkachilik  
60812000 Issiqxona xo'jaligini tashkil etish va yuritish  
60920100 Ijtimoiy ish (oilalar va bolalar bilan ishlash)  
60920100 Ijtimoiy ish (fuqarolarning o'z-o'zini boshqarish organlari)  
61010100 Mehmonxona xo'jaligini tashkil etish va boshqarish  
61010400 Turizm (faoliyat yo'nalishlari bo'yicha)  
61010300 Sport faoliyati: kurash  
61010302 Sport faoliyati: boks  
61010303 Sport faoliyati: voleybol  
61010313 Sport faoliyati: futbol  
61010316 Sport faoliyati: erkin kurash  
61010501 Gid hamrohligi va tarjimonlik faoliyati: ingliz tili  
61010502 Gid hamrohligi va tarjimonlik faoliyati: nemis tili  
61010503 Gid hamrohligi va tarjimonlik faoliyati: fransuz tili  
60610600 Dasturiy injiniring

### **Sirtqi bakalavriat ta'lim yo'nalishlari**

- 60230101 Filologiya va tillarni o'qitish: o'zbek tili  
60540100 Matematika  
60510100 Biologiya (turlari bo'yicha)  
60530400 Geografiya  
60310900 Psixologiya (faoliyat turlari bo'yicha)  
60310100 Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60412500 Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)
- 60410100 Buxgalteriya hisobi va audit (tarmoqlar bo'yicha)  
60920100 Ijtimoiy ish (fuqarolarning o'z-o'zini boshqarish organlari)  
61010100 Mehmonxona xo'jaligini tashkil etish va boshqarish  
61010400 Turizm (faoliyat yo'nalishlari bo'yicha)  
61010313 Sport faoliyati: futbol





### **Kechki bakalavriat ta'lim yo'nalishlari**

60230101 Filologiya va tillarni o'qitish: o'zbek tili  
60540200 Amaliy matematika  
60310100 Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
60411300 Biznesni boshqarish (tarmoqlar bo'yicha)  
60412500 Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)

60410100 Buxgalteriya hisobi va audit (tarmoqlar bo'yicha)  
60610600 Dasturiy injiniring  
61010100 Mehmonxona xo'jaligini tashkil etish va boshqarish  
61010400 Turizm (faoliyat yo'nalishlari bo'yicha)  
61010316 Sport faoliyati: erkin kurash  
61010303 Sport faoliyati: voleybol

### **Magistratura ta'lim yo'nalishlari**

70260502 Adabiyotshunoslik: o'zbek adabiyoti  
70260502 Adabiyotshunoslik: ingliz adabiyoti  
70230502 Adabiyotshunoslik: rus adabiyoti  
70230101 Lingvistika: o'zbek tili  
70230101 Lingvistika: ingliz tili  
70230101 Lingvistika: fransuz tili  
70230101 Lingvistika: rus tili  
70230201 Qiyosiy tilshunoslik, lingvistik tarjimashunoslik (ingliz tili)  
70220301 Tarix (yo'nalishlar va faoliyat turi bo'yicha)  
70220303 Tarixshunoslik, manbashunoslik va tarixiy tadqiqot usullari (mamlakatlar bo'yicha)  
70220401 Arxeologiya  
70230301 Matnshunoslik va adabiy manbashunoslik (tillar bo'yicha)  
70230501 Etnografiya, etnologiya va antropologiya  
70540101 Matematika (yo'nalishlar bo'yicha)  
70540201 Amaliy matematika (sohalar bo'yicha)

70510101 Biologiya (fan yo'nalishi bo'yicha)  
70530901 Fizika (yo'nalishlar bo'yicha)  
70530904 Qayta tiklanuvchi energiya manbalari va barqaror atrof-muhit fizikasi  
70530905 Yarim o'tkazgichlar fizikasi  
70530101 Kimyo (fan yo'nalishi bo'yicha)  
70530402 Geografiya (o'rganish ob'ekti bo'yicha)  
70530701 Tuproqshunoslik (tadqiqot turi bo'yicha)  
70310901 Psixologiya (faoliyat turlari bo'yicha)  
70310102 Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
70610101 Komp'yuter ilmlari va dasturlash texnologiyalari (yo'nalishlar bo'yicha)  
70610204 Axborot tizimlari (tarmoqlar bo'yicha)  
71010401 Turizm (faoliyat turlari bo'yicha)  
71010401 Turizm (ziyosat turizmi)

## **UNIVERSITET XIZMATLARI**

Buxoro davlat universitetida talabalar o'zlarini qiynaydigan muammolariga oson yechim topishi, fan yuzasidan berilgan topshiriqlarni chuqur o'zlashtirishi, darsdan tashqari vaqtlarini qiziqarli va samarali tashkil qilishlari, ishtimoiy jihatdan faol bo'lishlari, sog'lom va malakali kadrlar bo'lib yetishishlarini ta'minlash maqsadida bir qator bo'lim va markazlari faoliyati yo'lga qo'yilgan:

- Talabalarga xizmat ko'rsatish markazi;
- Axborot resurs markazi;
- Universitet markazlari;
- Yoshlar ittifoqi;
- Universitet matbuot xizmati;
- Sport inshootlari;
- Korrupsiyaga qarshi kurash.

## TALABALAR TURAR JOYI



Buxoro Davlat universitetida 7 ta talabalar turar joyi binolari mavjud bo'lib, ularda jami 2048 ta o'rin talabalar yashashi uchun mo'ljallangan. 1-6- binolar sig'imi 275 o'rindan bo'lib, jami 1650 o'rindan, 7-bino sig'imi 398 o'rindan iborat. Nogiron talabalar uchun alohida har bir binoda 3 o'rinli xona ajratilgan.

TTJ binolarida jami 64 ta oshxonada mavjud bo'lib, 128 dona elektr plita va har bir oshxonada 1 donadan jami 64 dona muzlatgich o'rnatilgan. 8 ta kir yuvish xonasida 13 dona zamonaviy kir yuvish mashinalari o'rnatilgan. 12 ta dazmollash xonasida 72 dona dazmol mavjud. Binolarning har bir qavatida hojatxona va yuvinish xonasi (dush) tashkil etilgan va faoliyat olib bormoqda.

Talabalar turar joyi foyesida 10 ta zamonaviy kompyuter qo'yilgan va internet tarmog'iga ulangan. Binolarning har bir qavatida bittadan hamda fayelarda jami 30 ta televizor qo'yilgan. TTJ binolarining har bir qavatida ma'naviyat xonalari tashkil etilgan.



### *Qulayliklar:*

- Kompyuter xonalari;
- Dars xonalari;
- Internet;
- Umumiy oshxonada;
- Umumiy yuvinish xonasi;
- Umumiy hojatxona;
- Dam olish xonasi.

***Talabalar turar joyiga onlayn ariza berish:***

<http://uniwork.buxdu.uz/yotoqxona.asp>

**Joylashuvi:** Bosh bino 1-qavat 124 xona

**Ish vaqti:** 8:30 dan 16:30 gacha

**Ish kunlari:** Dushanbadan shanbagacha

*Ko'rsatiladigan asosiy xizmatlar:*

- O'qish to'g'risida ma'lumotnoma olish;
- Diplom (duplikat) olish;
- To'lov shartnomasini olish;
- Harbiy bo'limdan ma'lumotnoma olish;
- Transkript olish;
- O'qishni ko'chirish haqida ma'lumotnoma olish;
- Akademik ta'til haqida ma'lumot olish;
- Talabalar safidan chetlashtirish ma'lumot olish;
- O'qishni tiklash haqida ma'lumot olish;
- Shaxsiy ma'lumotlarni o'zgartirish haqida so'rov jo'natish;
- Karyera markazi haqida ma'lumot olish;
- Ichki tartib qoidalar haqida ma'lumot olish;
- Universitetdagi mavjud kurs va markazlar haqida ma'lumot olish;
- Talabalar turar joyi haqida ma'lumot olish;
- UNIWORK platformasidan ro'yxatdan o'tish bo'yicha ma'lumot olish;
- Shikoyat va takliflar jo'natish;
- Fakultetlar haqida ma'lumot olish;
- Ta'lim yo'nalishlari haqida ma'lumot olish;
- Guruhdan guruhga o'tish bo'yicha ma'lumot olish;
- Talabalar almashinuvi haqida ma'lumot olish;
- O'quv shartnomasi (learning agreement) olish;
- "Credit recognition" olish;
- Fanlarga registratsiya qilish;
- Imtihonlarga appelyatsiya berish;
- Imtihonlarga sababli kirmaganlik to'g'risida ma'lumot jo'natish;
- Talabalaik guvohnomalarini olish;
- Yillik akademik calendar haqida ma'lumot olish;
- Darslar jadvali haqida ma'lumot olish;
- Yakuniy imtihonlar jadvali haqida ma'lumotlar olish;
- Baholash natijalari haqida ma'lumot olish (imtihon, kursishi natijalari va jarayonlari haqida);
- Stipendiyalar haqida ma'lumot olish;
- Ilmiy konferensiyalar haqida ma'lumot olish;
- Sertifikatlar olish;
- Akademik grantlar haqida ma'lumot olish;

Telefon: +99865-221-26-37

E-mail: [buxduregister@buxdu.uz](mailto:buxduregister@buxdu.uz)

[buxduregister@gmail.com](mailto:buxduregister@gmail.com)



## AXBOROT RESURS MARKAZI

**Joylashuvi:** BuxDU asosiy kampus,

**Ish vaqti:** 8:30 dan 16:30 gacha

**Ish kunlari:** Dushanbadan shanbagacha

**Ko'rsatiladigan asosiy xizmatlar:**

- Kutubxona fondidagi kitoblarni talabalarga va o'qituvchilarga mutola qilsih uchun berish;
- Elektron kutubxona fondni yangilab borish;
- Talabalarga ta'limga tegishli kompyuter va internet xizmatlaridan foydalanishiga imkoniyat yaratib berish;
- Badiiy kechalar tashkil etish.

**Buxoro davlat universitetining elektron kutubxonasi:** <http://elib.buxdu.uz>

Telefon: +99865-221-29-14

E-mail: [h.l.salixova@buxdu.uz](mailto:h.l.salixova@buxdu.uz)

## KORRUPSIYAGA QARSHI KURASHISH "KOMPLAENS-NAZORAT" TIZIMINI BOSHQARISH BO'LIMI

Buxoro davlat universitetining Korruptsiyaga qarshi kurashish "komplaens-nazorat" tizimini boshqarish bo'limi o'quv yili mobaynida, dars jarayonlarida, nazorat imtihonlarida yoki bitiruv malakaviy ishlarida pedagog-xodimlar va talabalar orasida ta'magirlik, poraxo'rlik va moddiy manfaatdorlik kabi holatlarning yuz berishini oldini olish asosiy vazifasi hisoblanadi. Yuqoridagiholatlarning birortasiga duch kelsangiz bo'limga murojaat qiling!

Telefon: +998883060666

E-mail: [buxdu\\_korrupsiyagaqarshikurash@mail.ru](mailto:buxdu_korrupsiyagaqarshikurash@mail.ru)

Telegram: @anti\_corbot

t.me/BuxDu\_KorrupsiyagaQarshiKurash

## BUXDU YOSHLAR ITTIFOQI

**Buxoro davlat universiteti Yoshlar ittifoqi quyidagi vazifalarni bajaradi:**

Iqtidorli, faol, intiluvchan talabalarni har taraflama qo'llab-quvvatlash va ularning istedodlarini ro'yobga chiqarish

Talabalarning darsdan bo'sh vaqtlarini samarali tashkil etishda ko'maklashish, to'garaklar tashkil etish.



## BUXDU XALQARO MARKAZLARI

**JICA markazi:** Yaponiyaning JICA xalqaro markazi bilan hamkorlikdagi yapon tili va madaniyatini o'rgatuvchi markaz.

**Joylashgan o'rni:** Buxoro davlat universiteti, Bosh bino 3-qavat



**KOICA markazi:** Koreyaning KOICA xalqaro markazi bilan hamkorlikdagi koreys tili va madaniyatini o'rgatuvchi markaz.

**Joylashgan o'rni:** Buxoro davlat universiteti, Bosh bino 3-qavat 323-xona



## SPORT

Universitet talabalarining sport bilan shug'ullanib jismonan sog'lom bo'lishi uchun universitet hududida bir qator qulayliklar yaratilgan. Gimnastika va badiiy gimnastikaga ixtisoslashtirilgan 24x12 metrli, sport o'yinlari (mini futbol, voleybol, qo'l to'pi, basketbol) sport turlariga ixtisoslashtirilgan 36x18 metrli, yakkakurash turlariga ixtisoslashgan 45x25 metrli kurash zali, 24x12 metrli boks sport zallari mavjud. Talabalar ta'lim olishida usti yopiq sport inshootlaridan tashqari 2 ta 40x20 metrli kichik, 1 ta 110x90 metrli katta futbol maydoni, 400 metrli yangi atletika yo'lasi, uzunlikka sakrash, yado, granata uloqtirish sektorlari, 1 ta voleybol, 2 ta basketbol va katta tennis maydonlari talabalarimizga ta'lim yo'nalishi bo'yicha bilimlarini boyitishga xizmat qilmoqda.

## O'QUV JARAYONINING TASHKILY TUZILMASI

Buxoro davlat universitetida bakalavr ta'lim dasturlari 3 yil yoki 4 yil, magistratura dasturlari 2 yilni tashkil etadi. Buxoro davlat universiteti 2019/2020 o'quv yilidan boshlab kredit-modul tizimida o'qishni tashkil qilib kelmoqda. O'quv jarayonida turli xil xato va kamchiliklarni oldini olish maqsadida talabalardan kredit-modul tizimi to'g'risida bir qator ma'lumotlar bilan tanishib chiqishlari shart.

Kredit-modul tizimida 1 kredit o'rtacha 25 — 30 akademik soatlik o'quv yuklamasiga teng. Ya'ni talaba muayyan fandan tegishli kreditlarni to'plashi uchun ma'lum miqdordagi o'quv yuklamasini o'zlashtirishi zarur. O'quv yuklamasi bakalavriatda — 40 — 50% auditoriya soati, 50 — 60% mustaqil ish soatiga, magistraturada — 30% — 40% auditoriya soati, 60-70% mustaqil ish soatiga (malakaviy amaliyot va bitiruv malakaviy ishlari bundan mustasno) bo'linadi.

Bakalavriat ta'lim yo'nalishlari va magistratura mutaxassisliklarida talaba odatda bir semestrda 30 kredit, bir o'quv yilida 60 kredit to'plashi belgilanadi. Semestr davomida talaba tomonidan o'zlashtirilishi lozim bo'lgan kreditlar hajmi o'quv rejasida ko'rsatilgan majburiy va tanlov fanlarini o'z ichiga oladi. Talaba o'zining shaxsiy ta'lim trayektoriyasini shakllantirishda har bir semestr uchun 30 kredit hajmidagi fanlarni o'zlashtirishni nazarda tutishi, ular tarkibida namunaviy o'quv rejasidagi majburiy fanlar bo'lishi shart.

Bir fanga ajratilgan auditoriya soatining 25 foizini va undan ortiq soatni sababsiz qoldirgan talaba ushbu fandan chetlashtirilib, yakuniy nazoratga kiritilmaydi hamda mazkur fan bo'yicha tegishli kreditlarni o'zlashtirmagan hisoblanadi. Yakuniy nazorat turiga kiritilmagan yoki kirmagan, shuningdek, ushbu nazorat turi bo'yicha qoniqsiz baho olgan talaba akademik qarzdor hisoblanadi.

O'quv yili davomiyligi 36 haftagacha bo'lib, shundan 30 haftasi akademik davrga, 2 haftasi fanlarni tanlash uchun ro'yxatdan o'tishga, 4 haftasi attestatsiyalarga ajratiladi.

Ta'lim oluvchini kursdan kursga o'tkazish uning GPA qiymatini hisobga olgan holda amalga oshiriladi. BuxDUda talabalarni kursdan kursga o'tkazishda GPA ko'rsatkichini 2.8 etib belgilangan. GPA o'tish ballini to'play olmagan talaba qayta o'qish uchun tegishli kursda qoldiriladi. Semestr va o'quv yili yakuni natijalari bo'yicha akademik qarzdorligi bor ta'lim oluvchilar o'qishdan chetlashtirilmaydi. Kursdan kursga qolgan talabalar faqat qarzdor bo'lgan fanlarni o'zlashtirib ularga mos ravishda shartnoma mablag'larini to'laydi. Shartnoma asosida bir kursda qayta o'qish soni chegaralanmaydi. Jami ta'lim olish muddati bakalavriat uchun 1 kursga o'qishga qabul qilinganidan so'ng 8 yilgacha, magistratura uchun 1 kursga o'qishga qabul qilinganidan so'ng 4 yilgacha deb belgilangan.

### *Asosiy tushunchalar izohi:*

**GPA (Grade Point Average)** — ta'lim oluvchining dastur bo'yicha o'zlashtirgan ballari o'rtacha qiymati.

**akademik mobillik** — oliy ta'lim muassasasi talabalarining muayyan vaqt mobaynida respublika hududidagi yoki chet eldagi boshqa bir oliy ta'lim muassasasiga o'qish maqsadida borishi;

**mobillik dasturi** — ikki yoki undan ortiq oliy ta'lim muassasasi o'rtasida o'zaro ta'lim to'g'risidagi kelishuv asosida tashkil etilgan akademik mobillik dasturi;

**kredit** — ta'lim olish natijalariga ko'ra talaba tomonidan muayyan fan bo'yicha o'zlashtirilgan o'quv yuklamasining o'lchov birligi. Kreditlar qoidaga muvofiq butun, kasr sonlarda ifodalanishi mumkin;

**oliy ta'lim muassasasi** — belgilangan miqdordagi kreditlarni tan olishni hisobga olgan holda ta'lim va malaka to'g'risidagi hujjat beruvchi muassasa;

**kreditlarni berish** — malaka yoki uning alohida qismlariga qo'yilgan talablarga muvofiq erishilgan ta'lim olish natijalariga ko'ra talaba yoki boshqa ta'lim oluvchilarga kreditlarni rasmiy taqdim etish jarayoni;



**kreditlarni ko‘chirish** — talabalarning akademik mobilligini ta‘minlash maqsadida bir oliy ta‘lim muassasasi ta‘lim dasturi bo‘yicha olingan kreditlarni boshqa oliy ta‘lim muassasasiga ko‘chirish va tan olish;

**kredit to‘plash** — ta‘lim elementlarini o‘zlashtirish va boshqa yutuqlarga erishish natijasida taqdim etiladigan kredit birliklarini to‘plash;

**talabaning shaxsiy ta‘lim trayektoriyasi** — talaba tomonidan tanlangan hamda unga ketma-ketlikda bilimlar to‘plash va xohlagan kompetensiyalar yig‘indisiga ega bo‘lish imkoniyatini beradigan yo‘nalish (marshrut). Ta‘lim trayektoriyasi institutsional hujjatlar va yo‘riqnomalar yordamida tuzilishi hamda turli ta‘lim trayektoriyalari natijada bir xil malaka olishga olib kelishi mumkin;

**ta‘lim dasturi** — bakalavriat ta‘lim yo‘nalishi yoki magistratura mutaxassisligi bo‘yicha o‘quv jarayonini amalga oshirishga mo‘ljallangan ta‘limning asosiy xususiyatlari (hajmi, mazmuni, rejalashtirilgan natijalar), tashkiliy-pedagogik shart-sharoitlar, fan dasturlariga quyilgan umumiy talablar, shuningdek, ta‘limni tashkil etish va amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan axborot-resurs va o‘quv-metodik ko‘rsatmalar majmui;

**ta‘lim natijalari** — talaba tomonidan o‘zlashtirilgan va baho bilan tasdiqlangan malaka darajasini aks ettiradigan, ta‘lim jarayonini muvaffaqiyatli tugallagach talaba o‘zlashtirgan ko‘nikmalar va ularni amalda bajarish qobiliyatining tavsifi;

**o‘qish yuklamasi** — talaba tomonidan o‘quv faoliyatining barcha turlari — ma‘ruza, amaliy mashg‘ulot, seminar, laboratoriya ishi, kurs loyihasi (ishi), amaliyot va mustaqil ishni amalga oshirish asosida kutilgan o‘quv natijalariga erishish uchun zarur bo‘lgan soatlar hajmi;

**ro‘yxatga olish xizmati** — ta‘lim jarayonini boshqarish axborot tizimlari va dasturiy mahsulotlardan foydalanib professor-o‘qituvchilar, xodimlar va talabalar bo‘yicha ta‘lim jarayoniga oid ma‘lumotlar bazasini shakllantirishni, shuningdek, talabalarning barcha o‘quv natijalarini ro‘yxatga olish, bilimni nazorat qilish hamda ularning akademik reytingini hisoblashning barcha turlarini tashkil etishni nazarda tutuvchi xizmatlar;

**ta‘lim elementlari** — ta‘lim dasturining bir qismi bo‘lib, ta‘lim olish natijalariga erishish va ta‘lim dasturida ko‘rsatilgan bilimlarni o‘zlashtirishga ko‘maklashuvchi o‘qitish turi;

**transkript** — ta‘lim olishning tegishli davrida o‘zlashtirilgan kreditlar va baholarning harf va raqamlardagi ifodasi ko‘rsatib o‘tilgan fanlar ro‘yxatini o‘z ichiga olgan belgilangan shakldagi hujjat.



## UNIWORK TIZIMI

UNIWORK tizimi Buxoro davlat universiteti xodimlari, talabalari, abituriyentlar va fuqarolarga universitet xizmatlarini onlayn tarzda amalga oshiruvchi platforma bo'lib unda talabalar shaxsiy hujjatlar jildi, talabaning shaxsiy ta'lim trayektoriyasini shakllantirish, to'lov kontraktidan qarzdorlikni aniqlash, dars jadvalini kuzatish, fanlardan test nazoratlarini topshirish va boshqa interaktiv xizmatlarni ko'rsatishga mo'ljallangan platforma hisoblanadi.

**Platformaga o'tish linki:** <http://uniwork.buxdu.uz/>

**UNIWORK tizimidan ro'yxatdan o'tish uchun video qo'llanma:**

<https://www.youtube.com/watch?v=WeA-54rPgOM>

## HEMIS TIZIMI

HEMIS axborot tizimi oliy ta'lim muassasalarining asosiy faoliyatlarini avtomatlashtirish hisobiga ma'muriy xodimlar, professor-o'qituvchilar va talabalarga elektron ta'lim xizmatlarini taqdim etadi. Axborot tizimi oliy ta'lim muassasalari bilan Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi o'rtasida axborot ko'prigi vazifasini o'taydi hamda oliy ta'lim muassasalaridan olinadigan turli xil ma'lumotlar sonini keskin kamaytirish, ularning qog'oz shaklidan voz kechish va boshqaruv tizimini raqamlashtirishga xizmat qiladi.

**Platformaga o'tish linki:** <https://student.buxdu.uz/tg/dashboard/login>

**HEMIS tizimidan foydalanish haqida video qo'llanma:**

<https://www.youtube.com/watch?v=2CWjW9mWGUc>





## **60412500- MARKETING (TARMOQLAR VA SOHALAR BO‘YICHA) BAKALAVRIAT TA‘LIM YO‘NALISHINING UMUMIY TASNIFI**

**Ta‘lim shakllari:** kundizgi, sirtqi, kechki

**Ta‘lim tillari:** o‘zbek, rus, ingliz

**Dastur davomiyligi:** 4 yil

**Beriladigan daraja:** bakalavr

**Dastur nomi**

**Dastur Kod**

**Marketing (tarmoqlar va sohalar  
bo‘yicha)**

**60412500**

60412500 - Marketing (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha) ta‘lim yo‘nalishi ta‘lim oluvchi bir semestrda 30 kredit, bir o‘quv yilida 60 kredit to‘plashi zarur. O‘qish muddati 4 yil bo‘lib, talaba dastur yakunlangungunga qadar 240 kredit to‘lashi kerak. Talaba uchun bir ECTS kreditning soatlardagi miqdori 30 akademik soatni tashkil etib, talabaning bir yillik o‘quv yuklamasi 1800 akademik soatdan iborat bo‘ladi. Shundan – 40% auditoriya soati, 60% mustaqil ta‘lim soatiga bo‘linadi. Semestr davomida talaba tomonidan o‘zlashtirilishi lozim bo‘lgan kreditlar hajmi fanlar katalogida ko‘rsatilgan majburiy va tanlov fanlarini o‘z ichiga oladi.

60412500 - Marketing (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha) ta‘lim yo‘nalishi – fan va marketing sohasidagi ta‘lim yo‘nalishi bo‘lib, marketing sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etishning huquqiy-me‘yoriy asoslarini takomillashtirish, marketing bilan shug‘ullanadigan korxonalarda tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish, tashkiliy boshqaruv tarkibini shakllantirish, biznes strategiyasini tahlil qilish, mahsulot va xizmatlarni reklama qilish, marketing tadqiqotlarini o‘zlashtirish, barcha korxonalarda xizmat ko‘rsatish faoliyatini tashkil etish, korxonlarning marketing faoliyatini boshqarish, raqobatbardoshlik holatini tahlil qilish, turizm korxonalarini dasturlarini tuzish, turli mulkchilik shaklidagi korxonlarning marketing faoliyatini rivojlantirishga, istiqbolini belgilashga, kasbiy ko‘nikmaga, mutasaddilik qobiliyatiga yo‘naltirilgan inson faoliyatining vositalari, usullari, metodlari va uslublari bilan bog‘liq kompleks masalalar majmuasini qamrab oladi.

60412500 - Marketing (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha) ta‘lim yo‘nalishi bitiruvchilarining kasbiy faoliyat turlari:

- Tashkiliy-boshqaruv;
- Ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish;
- Axborot-tahliliy faoliyat;
- Ilmiy-tadqiqot faoliyati;
- Tadbirkorlik.

60412500 - Marketing (tarmoqlar va sohalar bo‘yicha) ta‘lim yo‘nalishi bitiruvchilari O‘zbekiston Respublikasi Oliy va o‘rta maxsus ta‘lim vazirligi tomonidan belgilanadigan xizmat ko‘rsatish sohalarini qamrab oluvchi magistratura mutaxassisliklari bo‘yicha belgilangan muddatlarda o‘qishni davom etirishlari mumkin.



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Iqtisodiyot</b>		
Fan kodi: 11108	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 8	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Boltayeva Mohichehra Sharipovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 240	Email: <i>mohichehraboltayeva@gmail.com</i>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Nurova Gulnora Nutfullayevna Dilmonov Qudrat Baxtiyorovich		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: Asosiy fan	
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Iqtisodiyot" talabalarni jamiyatda ro'y beradigan iqtisodiy qonunlarni bilish va ularning amal qilishiga ongli munosabatda bo'lishda, mamlakat iqtisodiyotini bozor tamoyillari asosida isloh qilish jarayonlarining mohiyatini tushunishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi.</p>		

**Fanning maqsadi:** Talabalarga iqtisodiy bilimlarning nazariy va amaliy asoslarini, iqtisodiyotning asosiy tushunchalari va kategoriyalarini, iqtisodiy qonunlar va tamoyillarini o'rgatish hamda ularni amalda tatbiq etish ko'nikmasini hosil qilish.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ Iqtisodiyotni umumiy holda, bozor va raqamli iqtisodiyotni tushunish;
- ✓ Iqtisodiy kategoriyalar, hodisalar va jarayonlarning tahlilini amalga oshirish;
- ✓ Ilmiy axborotni yig'ish, tavsif berish, annotastiya va referatlar tayyorlash;
- ✓ Ilmiy tanlovlar, tahlillarda ishtirok etish;
- ✓ Bank, soliqqa tortish xizmati kabi turli tashkilotlarning oddiyroq hujjatlarini tushunish;
- ✓ PR-faoliyat va reklama bo'yicha marketing loyihalarini ishlab chiqish;
- ✓ Ishbilarmonlik muhitida seminarlar, konferenstiyalar va b.turli tadbirlarni tashkil etish;
- ✓ Menejmentni qo'llab-quvvatlovchi loyihalarni ishlab chiqish.

#### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

#### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	“Iqtisodiyot” fanining predmeti va bilish usullari	2	2	12
2	Ishlab chiqarish jarayoni va uning natijalari	2	2	12
3	Ijtimoiy-iqtisodiy tizimlar va mulkchilik munosabatlari	2	2	12
4	Bozor iqtisodiyotining mazmuni va amal qilishi	2	2	12
5	Talab va taklif tahlili asoslari. Bozor muvozanati	2	2	12
6	Raqobat va monopoliya	2	2	12
7	Narxning mohiyati va shakllanish xususiyatlari	2	2	12
8	Tadbirkorlik faoliyati. Tadbirkorlik kapitali va uning aylanishi	2	2	12
9	Korxonalar (firma) xarajatlari va foydasi	2	2	12
10	Ish haqi va mehnat munosabatlari	2	2	12
11	Milliy iqtisodiyot va uning makroiqtisodiy o'lchamlari	2	2	12
12	Iqtisodiy o'sish va milliy boylik	2	2	12
13	Yalpi ishchi kuchi, uning bandligi va ishsizlik	2	2	12
14	Moliya tizimi va moliyaviy siyosat	2	2	12
15	Jahon xo'jaligi va xalqaro iqtisodiy munosabatlar taraqqiyoti	2	2	12
Jami		30	30	180

### Adabiyotlar:

1. Economics ([Irwin Economics](#)). Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. — 21th edition. 2018.
2. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics 8th Edition, Kindle Edition. 2017.
3. Anderson, David A. (2019) Survey of Economics. New York: Worth. [ISBN 978-1-4292-5956-9](#)
4. [Roger A. Arnold](#). Economics 13th Edition, Kindle Edition. (2018). ISBN-13: 978-1337617383
5. [N. Gregory Mankiw](#). Essentials of Economics. 8th Edition. Cengage Learning; 8. edition (January 1, 2017). ISBN-13: 978-1337091992
6. Б.Д. Хажиев, К.К. Мамбетжанов. Экономическая теория. Учебник. - Т.: «ИQTISODIYOT», 2019. - 552. стр.
7. Xodiyev B.Yu., Shodmonov Sh.Sh. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. – Т.: Barkamol fayz-media, 2017. – 783. bet.
8. Ўлмасов А., Ваҳобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Шарк», 2014. – 480 бет.
9. Экономическая теория: учебник / С.С. Носова. — 4-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2017. - 792. с.
10. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / Под обх. ред. А.А.Кочеткова. 5. – изд., перераб. и доп. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 696. с.
11. Экономическая теория. Экономические системы: формирование и развитие: Учебник / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н.Сильвестрова. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. - 876. с.
12. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под обх. ред. д-ра экон. наук, проф., засл. Деятели науки РФ Г.П. Журавлевой. – 5-е изд. – М.: ИНФРА – М, 2014, - 864. с. – (Высшее образование).



13. Экономическая теория: учебное пособие / коллектив авторов: под ред. В.М. Соколинского. – 7-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. -464. с. – (Бакалавриат).

Internet sahifalari:

1. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
2. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
3. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
4. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	





Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Iqtisodiy ta'limotlar tarixi</b>		
Fan kodi: ITT1206	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Ashurova Muborak Xayrulloevna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <i>muborakashurova@gmail.com</i>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Ashurova Muborak Xayrulloevna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: Tanlov fan
<p><b><i>Fanning qisqacha bayoni:</i></b> Fanni o'qitishdan maqsad talabalarga Antik davrdan XX asrning ikkinchi yarmigacha bo'lgan iqtisodiy fikrning rivojlanishi haqida umumiy ma'lumot berish. Iqtisodchilar har doim duch kelgan va hal qilishga uringan muammolar mohiyatiga alohida e'tibor berishlari kerak. Muammolarni hal qilishda iqtisodchilarning faoliyatidagi uzluksizlik va o'zgarishlarni tushunish iqtisodiyotni fan sifatida shakllanish evolyutsiyasini yaxshiroq tushunishga yordam beradi. Fanni muvaffaqiyatli tugatgandan so'ng talabalar iqtisodiy ta'limotlar tarixidagi asosiy maktablar va tendensiyalarni ajrata olishlari va XIX-XX asrlar iqtisodiy yondashuvlarning analitik asoslarini tushunishlari kerak.</p>		

**Fanning maqsadi** – talabalarga iqtisodiy bilimlar evolutsiyasi xususida ma'lumot berish. Ikki ming yildan ortiq muddat davomida shakllangan iqtisodiy g'oya va qarashlarning jamiyat iqtisodiy siyosatiga ta'siri haqida ma'lumot berish.

**Fanning vazifalari** – talabalarga iqtisodiy fikrning tarixiy evolutsiyasi to'g'risidagi tushuncha berish. Talabalarni qisman iqtisodiy tarixning ba'zi epizodlari bilan tanishtirish. Ularga ikki ming yildan ortiq davrda iqtisodiy tafakkur evolutsiyasi to'g'risida keng tushunchalar berish. Talabalarda iqtisodiy tafakkurning turli oqimlarini va ularning iqtisodiy ta'limotlar tarixiga ta'sir ko'rsatgan ba'zi shaxslar bilan tanishtirish.

**Fanni o'qish natijasida:**

- Iqtisodiy atamalar, konsepsiya va nazariyalarini bilish va tushunishni o'rgatish;
- Iqtisodiy ma'lumotlarni qayta ishlash jarayonida asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlardan foydalana olishni o'rgatish;
- Iqtisodiy tahlil qila olishni o'rgatish;
- Iqtisodiy g'oyalarni yozma ravishda mantiqiy va aniq tasvirlashni o'rgatish;
- Iqtisodiy tadqiqot olib borishda iqtisodiy konsepsiyalarni qo'llay olishni o'rgatish;

**Talaba "Iqtisodiy ta'limotlar tarixi" fanini o'qigandan so'ng:**

- Iqtisodiy ta'limotlar tarixi tushunchasi va asoslari, ta'limotlar manbaalari tamoyillari va omillari, iqtisodiy g'oyalar, ijtimoiy konsepsiyalari haqida tasavvur va bilimga ega bo'lishi



- Talaba iqtisodiy ta’limotlari oddiydan murakkabga rivojlanish jarayonlarini tahlil qilish usullarini qo’llash, muammolar bo’yicha yechimlar qabul qilish ko’nikmalariga ega bo’lish.
- Iqtisodiy taraqqiyotga olib kelgan g’oyalari va iqtisodiy siyosatning mazmunini, iqtisodiy rivojlanishning yuksalish va sustlashuv sabablarini bilish malakasiga ega bo’lishi kerak.

### Ma’ruza mashg’ulotlari

Ma’ruza mashg’ulotlari katta sig’imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o’quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg’ulotlar

Amaliy mashg’ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o’tiladi. Mashg’ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o’tiladi, “Keys-stadi” texnologiyasi ishlatiladi. Ko’rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg’ulotlari korxonalar va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta’lim

Mustaqil o’zlashtiriladigan mavzular bo’yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma’ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg’ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta’lim soatlari
1	Fanga kirish.	2	2	8
2	Qadimiy dinlarning iqtisodiy jihatlari	2	2	8
3	Qadimgi dunyo iqtisodiy g’oyalari.	2	2	8
4	O’rta Osiyo muttafakirlari iqtisodiy g’oyalari	2	2	8
5	O’rta asr iqtisodiy tafakkuri	2	2	8
6	Tranasformatsiyalashuv davri	2	2	8
7	Merkantilizm.	2	2	8
8	Makroiqtisodiyotning yuzaga kelishi: klassik maktab vakillarining iqtisodiy qarashlari	2	2	8
9	Adam Smit iqtisodiy ta’limoti	2	2	8
10	Klassik iqtisodchilar, Ricardo, Maltys, Xyum.	2	2	8
11	Utopiklar Marks va radikallar	2	2	8
12	Keyns va keynschilik ta’limoti	2	2	8
13	Hozirgi zamon iqtisodiy qarashlari evolutsiyasi	2	2	8
14	Iqtisodiyot bo’yicha Nobel mukofoti layreatlarining g’oyalari.	2	2	8
15	O‘zbekiston Respublikasining bozor munosabatlariga o‘tish konsepsiyasi va strategiyasi	2	2	8
Jami		30	30	120



## Adabiyotlar:

1. Hant E.K.and Mark Lautzenheyzer. Histori of economics thought/ Copuright by ME Sharp Inc 2011
2. Jurgen Georg Bachaus. Handbook of the histori of Ekonomik Thought Insights on the Founders of modern Ekonomiks. Springer Science+Biznes Media. LLC 2012
3. Тошматов Ш., Асатуллаев Х., Аллаберганов З. Иқтисодий таълимотлар тарихи. Дарслик.Т. Иқтисод молия, 2019.
4. Тошматов Ш., Хасанхонова Н. Иқтисодий таълимотлар тарихи. Ўқув қўлланма.Т. Иқтисод молия, 2019.
5. Ядгаров Я. С. История экономических учений. Учебник. 4-е издание.М. Инфра-М 2014.
6. Economics ([Irwin Economics](#)). Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. — 21th edition. 2018.
7. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics 8th Edition, Kindle Edition. 2017.
8. Anderson, David A. (2019) Survey of Economics. New York: Worth. [ISBN 978-1-4292-5956-9](#)
9. [Roger A. Arnold](#). Economics 13th Edition, Kindle Edition. (2018). ISBN-13: 978-1337617383
10. [N. Gregory Mankiw](#). Essentials of Economics. 8th Edition. Cengage Learning; 8. edition (January 1, 2017). ISBN-13: 978-1337091992

Internet sahifalari:

5. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
6. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
7. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
8. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Marketing asoslari		
Fan kodi: MA1304	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 3 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: <a href="mailto:navruzzoda82@gmail.com">navruzzoda82@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Marketing asoslari" fani faol assortiment siyosatini, narx, oldi-sotdi, reklama, iste'molchilarni o'rganish, tomonlar bilan munosabatlarga kirishish, tijorat qaltisligini va raqobatchilarni o'rganadigan fandır. "Marketing asoslari" talabalarga bozor iqtisodiyoti sharoitida eng zamonaviy bilim va ko'nikmalarni singdiradi, juda murakkab bo'lgan «raqobat» tushunchasini to'g'ri yoritadi. «Marketing asoslari» fani shu bilan bir qatorda iste'molchi xulqini modellashtirish, tovar sifatini, uning raqobatbardoshligini, rag'batlantirishni, reklamani va bozorni chuqur o'rganadi.</p> <p>«Marketing asoslari» fani bozorni xo'jalik faoliyatini sohasi, tashqi muhiti, ya'ni ularni u erda namoyon bo'lib, harakat qiladigan joyi sifatida ko'radi. Shu tufayli barchamiz bozorni xo'jalik faoliyatimizning hal qiluvchi sohasi sifatida qabul qilib, u erda harakat qila olish qobiliyatiga ega bo'lishimiz kerak.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarda marketingning asosiy kategoriyalari, kontseptsiyalari, korxonalarining marketing faoliyati va bozor munosabatlariga kirishish jarayonlarini va marketing tamoyillaridan foydalanish ko'nikmalarini shakllantirishdan iborat. Fan mazmunini anglab yetish talabalarning shaxsiy fikrlash qobiliyatini oshirish, ijodiy va tanqidiy fikrlash qobiliyatlarini baholash va fikrlash jarayonlarini o'rganish usullari kabi jihatlar uchun juda muhimdir.

**Fanning vazifasi** - nazariy bilimlar, amaliy ko'nikmalar, ijodiy fikrlash jarayoniga uslubiy yondoshuv hamda ilmiy dunyoqarashni shakllantirish, qonunlar va kategoriyalar mazmun-mohiyatini bilish, ularga nisbatan shaxsiy munosabatni shakllantirish orqali insonning hayotdagi o'zni va ahamiyatini ochib berish.

**Fanning asosiy vazifalari quyidagilarni o'z ichiga oladi:**

- marketing faoliyatining zamonaviy yondashuvlari, shakl va usullarini o'rgatish;
- tanqidiy fikrlash qobiliyatini ko'rsatish;
- talabalarni marketing sohasidagi asosiy mahalliy va xorijiy ishlanmalar bilan tanishtirish, korxonalar va tashkilotlarda marketing faoliyatining ichki amaliyotining o'ziga xos xususiyatlarini o'rgatish;
- marketingning jamiyatdagi va iqtisodiy tizimdagi rolini tushunish;
- korxonalar faoliyatida marketingning muhim o'rnini tushuntirish;





- marketing menejerlari tomonidan qo'llaniladigan marketing vositalari va usullari orqali qaror qabul qilishning turli sohalari xaqida tasavvurlarni shakllantirish;
  - marketingning asosiy tamoyillari va terminologiyasini o'rganish;
- Ushbu kurs dastlabki bo'lgani uchun, asosiy termin va tushunchalarga e'tibor qaratiladi.

### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonalar va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	Marketing asoslari faninig predmeti, mazmuni va vazifalari	2	2	4
2	Marketingni rivojlanish evolyusiyasi va konsepsiyasi	2	2	4
3	Marketingning funksiyalari, vazifalari va tamoyillari	2	2	4
4	Marketing faoliyatini axborot ta'minoti	2	2	4
5	Marketing tadqiqotlari	2	2	4
6	Marketing tizimi va sohasi	2	2	4
7	Marketing muhiti	2	2	4
8	Iste'molchi va biznes - xaridorlar xulq-atvorini o'rganish.	2	2	4
9	Bozor segmentasiyasi va tovarni bozorda pozitsiyalashtirish	2	2	4
10	Tovar siyosati	2	2	4
11	Narx siyosati	2	2	4
12	Sotish siyosati	2	2	4
13	Kommunikatsiya siyosati	2	2	4
14	Reklama faoliyati	2	2	4
15	Raqobat va raqobatbardoshlik	2	2	4
Jami		30	30	60

### **Adabiyotlar:**

9. Gary Armstrong, Philip Kotler, Marketing **An Introduction** / Thirteenth Edition. Boston Columbus Indianapolis New York San Francisco, 2017 – 675 p.
10. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.
11. Ergashxodjaeva Sh.Dj., Qosimova M.S., Yusupov M.A. Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: Iqtisodiyot, 2019. -305 b.
12. Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing. Global Edition. © Pearson Education Limited 2016.



13. Gary Armstrong, Philip Kotler, Michael Harker, Ross Brennan. Marketing an introduction. England, 2016, Paperback: 720 pages, Pearson
14. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. Marketing Management. Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, United States of America 2012 y.
15. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга, 5-е европейское изд. Учебник. -М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2013. - 752 с.
16. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
17. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
18. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
19. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Narxni shakllantirish		
Fan kodi: NSH1204	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 3 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: <a href="mailto:navruzzoda82@gmail.com">navruzzoda82@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> “Narxni shakllantirish” fanini o'qitishning asosiy maqsadi talablarga bozor iqtisodiyoti sharoitida talab va taklifni o'zaro moslashtirish yo'li bilan iqtisodiyotni tartibga solib boshqarish vositasi sifatidagi narx nazariyasi va narxni shakllantirish uslubiyoti bo'yicha nazariy bilimlarni hosil qilish va ularni amaliyotga qo'llashga o'rganishdan iboratdir.</p>		

**Fanning vazifasi** - narxning ichki tuzilishini anglash;

-bozor tizimida narxlarning o'ziga xos xususiyatlarini aniqlash;

-narx siyosatidagi asosiy yo'nalishlarni izohlash;

-narxlar tizimi va turli xildagi narxlarning iqtisodiy mazmunini ochib berish;

-narxni shakllantiruvchi omillarni tasniflash va unga ta'sir ko'rsatadigan muhim omillarni ko'rib chiqish;

-mikroiqtisodiyot darajasidagi bozor narxlarini shakllantirish jarayonini o'rganish;

-narxlarning hisob-kitob usullarini o'zlashtirish;

-bozor holatiga bog'liq narxlarni o'rnatish strategiyalarini tanlash.

**“Narxni shakllantirish” fani bo'yicha talaba:**

**a) quyidagi tushunchaga ega bo'lishi:**

• Bozor narxlarining ichki tuzilishi va shakllantirish yondashuvlarini;

• Narx tizimlari va turlarini;

• Bozor narxlarni shakllantirish bosqichlarini;

• Har xil turdagi bozorda va iqtisodiyotning turli sohalarda narxni shakllantirishning xususiyatlarini;

**b) quyidagilarni bilishi va qo'llay olishi:**

• Bozor narxida xarajatlarni ifodalanishini;

• Narxni shakllantirish usullarini;

• Narx strategiyasini ishlab chiqishini;

• Narx o'zgarishiga ta'sir etuvchi omillarini;

**v) quyidagi ko'nikmalarga ega bo'lishi:**

• Kalkulyatsiyalash asosida narxning eng quyi pog'onasini hisoblay olish;



- Talabga asoslangan narxlarni hisoblab bilish;
- Raqobatga yo'naltirilgan narxni shakllantirish usullardan foydalana bilish;
- Bozor narxlariga ta'sir etuvchi asosiy omillarni tahlil qila bilish;
- Bozor holatiga bog'liq narxlarni o'rnatish strategiyalarni tanlay olish.

### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	"Narxni shakllantirish" fan sifatida	2	2	4
2	Bozor narxining mohiyati, xususiyati va vazifalari	2	2	4
3	Narx siyosati va uni shakllantirish kontseptsiyasi	4	4	8
4	Narxni shakllantiruvchi omillar	4	4	8
5	Narxlar tizimi va turlari	2	2	4
6	Bozor narxini shakllantirish jarayonida xarajatlarni baholash	4	4	8
7	Tovar narxidagi foyda ulushini aniqlash tartibi	4	4	8
8	Tovar narxiga bilvosita soliqlarning qo'shilish tartibi	2	2	4
9	Narxni shakllantirish bosqichlari	2	2	4
10	Narxni shakllantirish usullari	2	2	4
11	Narx o'rnatish strategiyalari	2	2	4
Jami		30	30	60

### **Adabiyotlar:**

1. Герасименко В.В. Ценообразование. Учебное пособие. М.Инфра-М. 2005.
2. Желтякова И.А., Маховикова Г.А., Пузуня Н.Ю. Цену и ценообразования: Учебное пособие. Краткий курс. – СПб.: ПИТЕР, 2001.-110 с.
3. Наврўззода Б.Н. Нархни шакллантириш: ўқув-методик қўлланма. – Б.:БухДУ, 2004.
4. Наврўззода Б.Н. Нархни шакллантириш» фанидан талабалар мустақил ишларини ташкил этиш, назорат қилиш ва баҳолаш бўйича услубий кўрсатма. БухДУ.Бухоро.2010. 13 б.
5. Ruzmetov V., Bekturdiyev A. Tannarx kalkulyatsiyasi. Қўлланма Toshkent. «Iqtisod-moliya». 2006. 100 б.
6. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.:ИНФРА- М, 2001. – 238 с.
7. Слепов В.А., Николаева Т.Е., Ценообразование: Учебное пособие. 2-е изд., М.: ИД ФБК–ПРЕСС, 2001. – 152 с.



8. Тошпулатов О., Эрматов А.Баҳо ва баҳонинг шаклланиши. «Баҳо ва баҳонинг шаклланиши» фанидан «Бухгалтерия ҳисоби ва аудит» ва «Иқтисодиёт» йўналиши талабалари учун амалий машғулотлар ўтказиш бўйича Услубий қўлланма. ФАРПИ

2010. – 28 б.

9. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. М.: изд.РДЛ, 2003.– 376 с.

#### **Axborot manbalari:**

20. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
21. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
22. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
23. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

#### **Baholash:**

	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	





Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: "Mikroiqtisodiyot"		
Fan kodi: MICECO6	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 3 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: <b>Marketing(tarmoq va sohalar bo'yicha)</b>		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Saidova Firuza Kamolovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:firuza.saidova22@jmail.com">firuza.saidova22@jmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Saidova Firuza Kamolovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: majburiy fan
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Mikroiqtisodiyot" talabalarni jamiyatda ro'y beradigan iqtisodiy qonunlarni bilish va ularning amal qilishiga ongli munosabatda bo'lishda, mamlakat iqtisodiyotini bozor tamoyillari asosida isloh qilish jarayonlarining mohiyatini tushinishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Talab va taklif asoslari, raqobatlashgan va raqobatlashmagan bozorlar, bozor sharoitida narxning shakllanishi mexanizmi, turli bozor tuzilmalarida firmalarning harakat qilish qoidalari, bozorning ishlash samaradorligi va unga ta'sir qiluvchi omillarini tahlil qilish usullarini aniqlashni <b>bilishi va ulardan foydalana olishi bilish</b> . Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi.		

**Fanning maqsadi:** talabalarga bozor munosabatlari sharoitida iqtisodiyotda amal qiladigan qonuniyatlarni, bozor mexanizmining nazariy va amaliy asoslarini, jamiyatdagi resurslar tanqisligi va kishilar zhtiyojini qondirish zaruriyati to'g'risida keng iqtisodiy mulohazalar yuritishni va uni amalda tadbiq etish yo'llarini o'rgatishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ Iqtisodiyotni umumiy holda, bozor va raqamli iqtisodiyotni tushunish;
- ✓ Iqtisodiy kategoriyalar, hodisalar va jarayonlarning tahlilini amalga oshirish;
- ✓ Ilmiy axborotni yig'ish, tavsif berish, annotastiya va referatlar tayyorlash;
- ✓ Ilmiy tanlovlar, tahlillarda ishtirok etish;
- ✓ Bank, soliqqa tortish xizmati kabi turli tashkilotlarning oddiyroq hujjatlarini tushunish;
- ✓ PR-faoliyat va reklama bo'yicha marketing loyihalarini ishlab chiqish;
- ✓ Ishbilarmonlik muhitida seminarlar, konferenstiyalar va b.turli tadbirlarni tashkil etish;
- ✓ Menejmentni qo'llab-quvvatlovchi loyihalarni ishlab chiqish.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.



### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	"Mikroiqtisodiyotning mazmuni, maqsadi va vazifalari.	2	2	6
2	Iqtisodiy bazis tushunchalar	2	2	6
3	Talab va taklif tahlili asoslari.	2	2	6
4	Bozor muvozanati, maksimal va minimal narxlar	2	2	6
5	Talab va taklif elastikligi.	2	2	6
6	Iste'molchi tanlovi nazariyasi.	2	2	6
7	Daromad samarasi va almashtirish samarasi	2	2	6
8	Bozor va tavakkalchilik. Firma va ularning tashkiliy-iqtisodiy asoslari.	2	2	6
9	Ishlab chiqarish nazariyasi.	2	2	6
10	Ishlab chiqarish xarajatlari.	2	2	6
11	Mukammal raqobatlashgan bozorda, qisqa muddatli oraliqda firma foydasini maksimallashtirish va uning taklifi.	2	2	6
12	Raqobatlashuvchi firma va tarmoqning uzoq muddatli davrdagi muvozanati, tarmoqning taklifi.	2	2	6
13	Raqobat va yakkahokimlik.	2	2	6
14	Bozor hokimiyati sharoitida narx belgilash tamoyillari.	2	2	6
15	Mehnat bozori va korxonalarda mehnat resurslaridan foydalanish	2	2	8
16	Kapital qo'yilmalar va kapital bozori	2	4	8
17	Korxonalar faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish	2	4	8
Jami		34	38	120

### Asosiy adabiyotlar :

1. Campbell R. McConnel, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. Microeconomics: Principles, Problems and Policies. -19th ed. – New York. The McGraw-Hill Companies, Inc., 2015. P. 604.
2. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Addreu as-Kolell i dr. mikroekonomicheskaya teoriya. Uchebnik. – .: Delo i Servis, 2016. - 630 str.
4. Taranuxa .V. ikroekonomika. Uchebnik. – .: Delo i Servis, 2011. - 580 str.
5. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot. Darslik. –T.: TDIU, 2005. - 230 b.
6. Salimov B.T., Mustafakulov Sh.I., Yuldashev G.T., Sultanov B.T. Mikroiqtisodiyot. Masalalar to'plami. –T.: TDIU, 2018. - 210 b.
7. **B.T. Salimov, M.S. Yusupov, B.B. Salimov** Mikroiqtisodiyot. Darslik –T.: TDIU, 2019. - 365 b.



### Qo`shimcha adabiyotlar

1. O`zbekiston Respublikasi Prezidentining —O`zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo`yicha harakatlar strategiyasi to`g`risida"gi PF-4947-sonli Farmoni. // Xalq so`zi. 8 fevral 2017 yil.
2. O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019 yil 17 yanvardagi —2017–2021 yillarda O`zbekistonni rivojlantirishning beshta ustuvor yo`nalishi bo`yicha Harakatlar strategiyasini —Faol investitsiyalar va ijtimoiy rivojlanish yili"da amalga oshirishga oid Davlat dasturi to`g`risidagi Farmoni.
3. O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M. Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi //Xalq so`zi, 28 dekabr 2018 yil.
4. Mirziyoev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O`zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. - Toshkent : O`zbekiston, 2016. - 56 b.
5. Mirziyoev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash - yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. - Toshkent: —O`zbekiston, 2017. - 48 b.
6. Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. - Toshkent: : —O`zbekiston, 2017. - 488 b.
7. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik - har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo`lishi kerak.
8. Salimov B., Mustafakulov Sh., Salimov D.. Mikroiqtisodiyot: masalalar, namunalar, topshiriqlar, testlar. (O`quv qo`llanma) – T.:TDIU, 2010. -196 b.
9. Galperin V. ., Ignatev S. ., orgunov V.I. ikrøkonomika. Uchebnik, tom 1,2. – S. Pb.: Ækonomicheskaya shkola, 2010. - s. 350.
10. Grebennikov P.I. i dr. ikrøkonomika. Uchebnik. – SPb.: Izd-vo SPb UÆF, 1996. - s. 352.
11. Nureev R. . Sbornik zadach po ikrøkonomike. – .: Norma, 2008.
12. Pindayk R., D. Rubinfeld. Mikroøkonomika. 5-e mejdunarodnoe izd.- SPb.: Piter, 2007. – 350 s.
13. Prosvetov G.I. Strategiya predpriatii. Ucheb. prakticheskoe posob. – .: —Alfa-Press, 2010. – 184 s.

### Internet saytlari

1. www.gov.uz – O`zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
2. www.press-service.uz – O`zbekiston Respublikasi Prezidentining Matbuot xizmati rasmiy sayti.
3. www.lex.uz – O`zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
4. www.stat.uz - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi rasmiy sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: "Makroiqtisodiyot"		
Fan kodi: MAI1306	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 3 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing(tarmoq va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Xodjayeva Dilbar Xurshidovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email:hodjayevadilbar@mail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Xodjayeva Dilbar Xurshidovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Makroiqtisodiyot - ishlab chiqarish, inflyatsiya, ishsizlik va boshqalar kabi asosiy agregat ko'rsatkichlarni aniqlashni o'rganadigan iqtisodiyot sohasidir. Makroiqtisodiy yondashuv ushbu o'zgaruvchilarni uy xo'jaliklari, firmalar va hukumatlar tomonidan iqtisodiyotning barcha bozorlaridagi harakatlari natijasi sifatida qabul qiladi. Ushbu o'zgaruvchilar bunday bozorlardagi narxlar va miqdorlarning muvozanati deb qaraladi. Bu makroiqtisodiyotning umumiy muvozanat xususiyati hisoblanadi.</p> <p>Shunday qilib, ushbu turli xil bozorlar qanday faoliyat yuritishini va ularning bir-biri bilan qanday aloqadorlikda bo'lishini tushunishga e'tibor beriladi. Bozorlarning faoliyat yuritish usuli biz ularga qanday vaqt oralig'ida qarashimizga bog'liq. Ko'pgina makroiqtisodiy hodisalar vaqt o'tishi bilan bog'liq. Bu makroiqtisodiyotning dinamik xususiyati hisoblanadi.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga kuzatilayotgan makroiqtisodiy natijalarni olish uchun bozorlar qanday faoliyat yuritishi (lozimligi) to'g'risida tushuncha berish va ularga grafik usullar yordamida o'rta darajadagi makroiqtisodiy tahlil haqida bilimlar berish.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ makroiqtisodiy nuqtai nazardan milliy va xalqaro voqelikni tahlil qilish va izohlash uchun yetarli bo'lgan tushuncha va tahlil sxemalarini bilish.
- ✓ iqtisodchilar tomonidan hozirgi iqtisodiyotning rivojlanishini kuzatish uchun foydalanadigan - statistik (ayniqsa milliy hisoblar tizimi) va sifat axborot manbaalarini bilish va boshqarish.
- ✓ makroiqtisodiy muammolar sabablarini aniqlash va ularni hal qilish uchun tahliliy mulohazalardan foydalanish.
- ✓ makroiqtisodiy bog'liqliklarning dinamik xususiyatini, vaqtlararo tanlovning roli va bozordagi ishtirokchilarning kutilmalari (taxminlari)ni tushunish.
- ✓ firmalar va iste'molchilar xatti-harakatlarida rag'batlantirish va strategik qarorlarning roli va ularning iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishdagi ahamiyatini tushunish.
- ✓ turli iqtisodiy muammolarning ko'lami va ahamiyatini, shuningdek ularni hal qilishga qaratilgan siyosat natijasida yuzaga keladigan afzalliklar va kamchiliklarni, ularning jamiyatga ta'sirini tanqidiy baholash.
- ✓ xalqaro iqtisodiy kontekstda iqtisodiy institutlarning rolini tushunish.



- ✓ asosiy milliy va xalqaro iqtisodiy tashkilotlarning hisobotlari va tadqiqotlarining mazmunini sodda, ammo qat'iy tarzda tushunish.
- ✓ alohida shaklda va ishchi guruhi tarkibida tegishli mavzularni tushunish va tahlil qilish.

### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Makroiqtisodiyot faniga kirish	2	2	6
2	Asosiy makroiqtisodiy ko'rsatgichlar	2	2	6
3	<b>Iqtisodiy tebranishlar. Ishsizlik.</b>	4	4	6
4	Inflyasiya va inflyasiyaga qarshi siyo'sat	2	2	6
5	Yalpi talab – yalpi taklif modeli	2	2	6
6	Iste'mol, jamg'arish va investitsiya	2	2	4
7	Keynsning tovar va xizmatlar bozorida makroiqtisodiy muvozanat modeli	2	2	4
8	Davlat byudjeti, soliqlar va davlat qarzi	4	4	6
9	Byudjet - soliq siyosati	4	4	6
10	Pul bozorida muvozanat.	2	2	6
11	Pul - kredit siyosati	2	4	6
12	IS - LM modelining shakllanishi va tadbiqu	2	2	6
13	Iqtisodiy o'sish: umumiy tafsifi, neokeynscha va neoklassik modellari	4	4	6
14	Xalqaro savdo nazariyalari. Tashqi savdo siyosati.	4	4	6
15	To'lov balansi. Valyuta kursi.	4	4	6
16	Ochiq iqtisodiyotda makroiqtisodiy siyosat. Mendell Flemming modeli	2	2	4
Jami		44	46	90

### Asosiy adabiyotlar :

1. Mankiw N. Gregory. Macroeconomics. -Tenth Edition. — New York: Worth Publishers, 2018. — 656 p. — ISBN-10: 1319105998 ISBN-13: 978-1319105990.
2. Blanchard Olivier. Macroeconomics. 8th ed. — Pearson, 2020. — 576 p. — ISBN-10: 0134897897, ISBN-13: 978-0134897899.

### Qo'shimcha adabiyotlar

3. Dornbusch R., Fischer S., Startz R. Macroeconomics. -13th Ed. — McGraw-Hill/Irwin, 2018. — 672 p.— ISBN10: 1259290638, ISBN13: 9781259290633.





4. Abel A.B., Bernanke B.S., Croushore D. Macroeconomics. -9 edition. — Pearson Education, Inc., 2016. — 672 p. — ISBN-10: 0134167392, ISBN-13: 978-0134167398.
4. Mishkin Frederic S. Macroeconomics: Policy and Practice. - 2nd edition. — Pearson, 2017. — 704 p. — ISBN 978-0133424317.
5. Greene J. Macroeconomic Analysis and Policy: A Systematic Approach. World Scientific Publishing, 2018. — 239 p. — ISBN 978-981-3223-82-0
6. Djumayev Z.A. Makroiqtisodiyot. O'quv qo'llanma.- T.: «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2018. - 300 bet.
7. G'.E.Zaxidov, M.T.Asqarova, Z.A. Djumayev, L.F.Amirov, H.A. Hakimov. Makroiqtisodiyot. Darslik. T.: IQTISODIYOT, 2019
8. B.T. Salimov, M.T. Asqarova, I.A. Yakubov, M.S. Yusupov, H.A. Hakimov, G'.T. Yuldashev. Mikroiqtisodiyot.Makroiqtisodiyot. Darslik. T.: IQTISODIYOT, 2019.

### Internet saytlari

- 1.[http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O`zbekiston Respublikas Hukumat portali
- 2.[http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O`zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma`lumotlari milliy bazasi
- 3.[http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O`zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
- 4.[http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O`zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
- 5.[http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi sayti
- 6.[http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo`mitasi sayti.
- 7.[http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O`zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
- 8.[http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Xalqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 9.[http:// www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Xalqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 10.[http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti
11. [http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
12. <http://www.ebrd.org> – Evropa tiklanish va taraqqiyot banki sayti.
- 13.[http:// www.imf.org](http://www.imf.org) – Halqaro valyuta jamg'armasi sayti.
14. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi rasmiy sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Markeringni boshqarish		
Fan kodi: MB1408	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 8	davomiyligi: 4 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 240	Email: <a href="mailto:l.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz">l.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz</a>	
Fan ma'ruza va amaliy mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Hozirgi davrda bozor munosabatlari takomillashib borgani sari bu jarayonni boshqarish muammosi ham keskinlashib bormoqda. Bunday sharoitda marketingning ahamiyati yanada ortadi. Chunki u xo'jalik faoliyatini rejalashtirish va boshqarishning bozor usuli hisoblanadi. Bozor sub'ektlari xo'jalik faoliyati raqobatga asoslangan holda tashkil qilinar ekan, u albatta ongli ravishda boshqarish jarayonini tashkil qilishni ham taqozo etadiyu marketingni boshqarish jarayoni quyidagi bo'g'inglardan iborat bo'ladi: Marketingga kirish, korxonani boshqarish va korxonada faoliyatidagi ijtimoiy sohalar marketingi.		

**Fanning maqsadi:** Hozirgi bozor islohotlarini chuqurlashtirish va iqtisodiyotini erkinlashtirish sharoitida xo'jalik faoliyatida marketingni tashkil etish va boshqarishni takomillashtirish bo'yicha chora-tadbirlarni amalga oshirishni lozimligi to'g'risidagi nazariy-amaliy bilimlarini oshirishdir.

Hozirgi davrda marketingni boshqarish kontseptsiyasi o'z oldiga quyidagi vazifalarni ko'yadi.

- Bozorni xaridorlarning talabini, xoxishini va istagini har taraflama puxta o'rganish;
  - Ishlab chiqarishni shu talablarga moslashtirish talabga javob beradigan tovarlar chiqarish
- Ushbu dasturda kursning mazmuni vazifalarga bog'liq holda yoritildi.

### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar	Mustaqil ta'lim soatlari
1	«Marketingni boshqarish» fanining predmeti, mazmuni va vazifalari	4	4	12
2	Korxonada marketing faoliyatini rejalashtirishni boshqarish	4	4	12
3	Raqobatli harakatni boshqarish	4	4	14
4	Maqsadli bozorni tanlash	4	4	14
5	Bozor taklifini pozitsiyalashtirish	4	4	14
6	Tovarlar va assortimentni boshqarish	4	4	14
7	Narxlarni boshqarish	4	4	14
8	Taqsimot kanallarini boshqarish	4	4	14
9	Marketing kommunikatsiyalarini boshqarish	4	4	14
10	Korxonada marketingni boshqarishni tashkil etish	4	4	14
11	Korxonada marketingni boshqarishni strategiya va taktikasi	4	6	14
<b>Jami</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>150</b>

#### Adabiyotlar:

1. Ахунова Г.Н. Маркетинг. Учебное пособие. –Т.: 2005.
2. Bekmurodov A.Sh., Qosimova M.S. Safarov B.J., Musayeva Sh. Marketingni boshqarish. O`quv qo`llanma. – Т.: TDIU, 2007, 160-б.
3. Ergashxodjaeva Sh.J. Strategik marketing-II. O`quv qo`llanma. – Т.: TDIU, 2009.-271b.
4. Юсупов М.А., Абдурахмонова Н. Маркетинг. – Т.: Иқтисодиёт, 2007.
5. Qosimova M.S., Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. Marketing. Darslik. Т.: TDIU, 2007.- 263b.
6. Qosimova M.S., Ergashxodjaeva Sh.J., Abduxalilova L.T., Muxitdinova U.S., Yuldashev M.M. Strategik marketing. O`quv qo`llanma. –Т.: O`qituvchi, 2004.

#### Internet manbalari:

24. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasining rasmiy sayti.
25. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O`zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
26. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O`zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
27. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	10.00 – 12.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	406

#### Baholash:

Nazorat soni	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
	I	II	I	I	
Ajratilgan ball	15	15	20	50	100
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Chakana savdo prinsiplari</b>		
Fan kodi: CHSP1406	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Rajabova Mohichehra Abduxolliqovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: rajabova.mokhichekha@gmail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Rajabova Mohichehra Abduxolliqovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni o'zlashtirish uchun o'rta ta'lim asoslari, bo'yicha olingan bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Chakana savdo" talabalarni savdo korxonalarini, ularning tarkibi, chakana savdo aylanishi, chakana savdo tovar aylanmasi, yirik korxonalarining tovar aylanmasi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'yektlarining tovar aylanmasi, uyushmagan savdo tovar aylanmasi, savdo-iqtisodiy aloqalari, savdo aylanmasi kabi asosiy agregat ko'rsatkichlarni aniqlashni o'rganadigan iqtisodiyot sohasi kabi jarayonlarining mohiyatini tushunishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga kuzatilayotgan chakana savdo prinsiplari bo'yicha natijalarni olish uchun bozorlar qanday faoliyat yuritishi (lozimligi) to'g'risida tushuncha berish va ularga grafik usullar yordamida o'rta darajadagi savdoga doir tahlil haqida bilimlar berish.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- o'xshash maqsadli mahsulotlar orasida tovarlarni tanlash (masalan, turli ishlab chiqaruvchilarning ma'lum bir turi)ni tahlil qilish va izohlash uchun yetarli bo'lgan tushuncha va tahlil sxemalarini bilish;
- chakana savdo do'konlarida turli xil mahsulotlarni o'z-o'zini tanlash (o'ziga xizmat ko'rsatish bo'yicha do'konlar)ning muammolar sabablarini aniqlash va ularni hal qilish uchun tahliliy mulohazalardan foydalanish;
- kompleks xizmat (to'liq) xizmat (xaridorga sotib olishning barcha bosqichlarida, bepul etkazib berishgacha) bog'liqliklarning dinamik xususiyatini, vaqtlararo tanlovning roli va bozordagi ishtirokchilarning kutilmalari (taxminlari)ni tushunish.
- aralashtirilgan turi - Kichik ulgurji va chakana savdo (yirik do'konlar, supermarketlar) firmalar va iste'molchilar xatti-harakatlarida rag'batlantirish va strategik qarorlarning roli va ularning iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishdagi ahamiyatini tushunish.
- iqtisodchilar tomonidan hozirgi iqtisodiyotning rivojlanishini kuzatish uchun foydalanadigan - statistik (ayniqsa milliy hisoblar tizimi) va sifat axborot manbaalarini bilish va boshqarish

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.



### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonalar va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Chakana savdo prinsiplari faniga kirish.	2	2	8
2	Chakana savdo tushunchasi, uning mohiyati va mazmuni	2	2	8
3	Bozor iqtisodiyoti shakllantirish sharoitida savdo.	2	2	8
4	Savdoning mohiyati va uning bozor iqtisodiyoti sharoitidagi ahamiyati	2	2	8
5	Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy - iqtisodiy asoslari	2	2	8
6	Savdoning xo'jalik mexanizmi	2	2	8
7	Savdo korxonalarida iqtisodiy ishni tashkil etish	2	2	8
8	Chakana savdo korxonalarini va ularning turlari	2	2	8
9	Chakana savdo korxonalarining resurslari	2	2	8
10	Chakana savdo korxonalarining moliyaviy resurslari	2	2	8
11	Chakana savdoda mehnat resurslari va ularning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati	2	2	8
12	Chakana savdo korxonalarida merchandayzing tushunchasi va uning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati	2	2	8
13	Chakana savdoda xalq iste'moli tovarlariga bahoni shakllanishi	2	2	8
14	Talab va tovar taklifi	2	2	8
15	Iste'mol tovarlariga taklifning shakllanishi	2	2	8
Jami		30	30	120

### Adabiyotlar:

1. Abdulkarimov I.T., Pardayev M.E., Isroilov B.I. Korxonaning iqtisodiy salohiyati tahlili. Toshkent. «Iqtisodiyot va xuquq dunyosi», 2013.
2. Abdulkarimov B.A. va boshqalar «Korxonalar iqtisodiyoti», Darslik, Toshkent «Fan», 2015.
3. Abdulkarimov B.A. Bozor iqtisodiyoti sharoitida biznes – rejaning mohiyati. Ma'ruza matni, Samarqand. 2017.
4. Abulqosimov H. Korxonaning xalqaro marketing faoliyati. Toshkent: «Akademiya» 2012.
5. Abdulkarimov B.A. Ichki savdo iqtisodiyoti. Toshkent. 2007

### Axborot manbalari:

1. [http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O'zbekiston Respublikasi Hukumat portali
2. [http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi
3. [http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
4. [http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
5. [http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi sayti
5. [http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O'zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo'mitasi sayti.





6. [http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
7. [http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
8. [http:// www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
9. [http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti
10. [http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
11. <http://www.ebrd.org> – Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki sayti.
12. [http:// www.imf.org](http://www.imf.org) – Halqaro valyuta jamg‘armasi sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Dushanba	12.00 – 14.00	2-bino, 4-qavat, 403
2.	Payshanba	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403

**Baholash:**

	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Moliya va soliqlar		
Fan kodi: MvaS1506	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: 60412500 Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Mohira Bakayeva		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:a.m.bakayeva@buxdu.uz">a.m.bakayeva@buxdu.uz</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Mohira Bakayeva		
Prerekvizitlar: Iqtisodiyot sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: majburiy fan	
<p>- <b>Fanning qisqacha bayoni:</b> moliya tizimining mazmuni va ahamiyati, uning bo'g'inlarini; soliqlarning ahamiyati, vazifalari va funksiyalarini; soliqlarning turlari; korxonalar moliyaviy holatini baholashni; moliyaviy nazorat va rejalashtirish turlarini, soliq me'xanizmini; soliqlarni hisoblash va byudjetga undirish tartiblarini; byudjet tizimini boshqarish prinsiplarini; byudjet ijrosini tashkil etishi haqida bilim berish va talabalarda tasavvur hosil qilishdir</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga moliya, kredit va soliq tizimini har tomonlama hamda chuqur o'rganish asosida moliya tizimini boshqarish, moliya-soliq siyosatni amalga oshirish usullari, moliyaviy va soliq nazoratini amalga oshirish, korxonalarni moliyaviy boshqarish haqida bilim berishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Moliya tizimi va uning asosiy bo'g'inlari o'rganish;
- Moliya siyosatining asosiy yo'nalishlarini o'rganish;
- Korxonalar moliyasi va ularni boshqarish to'g'risida tushuncha berish;
- Soliq tizimi va soliq siyosatining ustuvor yo'nalishlarini o'rganish va tahlil qilish;
- Soliq mexanizmini tahlil qilish;
- Soliqlarning byudjet daromadlaridagi ahamiyatini anglash;
- Mamlakat iqtisodiyotini birbutun holda tadqiq qilish va uni makroiqtisodiy tartibga solishning iqtisodiy mexanizmlarini o'rganish va xulosalar chiqarish;

#### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

#### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti kompyuter xonalarida olib boriladi.

#### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	“Moliya va soliqlar” fani. Moliyaning mohiyati va ahamiyati	2	2	4
2	Moliyaviy siyosat va mamlakat moliya tizimi	2	2	6
3	Moliyaviy boshqaruv va moliyaviy nazorat	2	2	6
4	Davlat moliyasi va davlat byudjeti jarayoni	2	2	6
5	Moliya bozorlari	2	2	6
6	Korxonalar moliyasi va moliyaviy munosabatlar	2	2	6
7	Xalqaro moliya	2	2	6
8	Soliqlar, ularning ahamiyati va mohiyati	2	2	6
9	O‘zbekistonda soliq tizimi	2	2	6
10	O‘zbekistonda soliqqa tortishning tashkil etilishi va soliqlarning huquqiy asoslari	2	2	8
11	Yuridik shaxslardan olinadigan foyda solig‘i	2	2	6
12	Jismoniy shaxslardan olinadigan daromad solig‘i	2	2	6
13	Qo‘shilgan qiymat va aksiz solig‘i	2	4	8
14	Er qa‘ridan foydalanuvchilar uchun soliqlar va maxsus to‘lovlar	2	2	8
15	Suv resurslaridan foydalanganlik uchun soliq	2	2	6
16	Mol-mulk, yer solig‘i va Aylanmadan olinadigan soliq	2	4	8
17	Boj to‘lovlari va ayrim maxalliy yig‘imlar	2	2	6
<b>Jami</b>		<b>34</b>	<b>38</b>	<b>108</b>

### **Adabiyotlar:**

1. Vahobov A., Malikov T. Moliya. Darslik. Toshkent, “Nashr”, 2011 y. 712 b.
2. Malikov T. Haydarov N., “Moliya: umumdavlat moliyasi” o‘quv qo‘llanma Toshkent, “IQTISOD-MOLIYA”, 2009 y. 556 b.
3. Malikov T.S., Vahobov D.R. Moliya chizmalarida. – T.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2009 y, 660 b.
4. Gadoev E.F., Qurbonov X.A. Moliya. - T.: O‘zbekiston yozuvchilar uyushmasi. Adabiyot jamg‘armasi nashriyoti, 2005. -189 bet.
5. Alimardonov M.I., To‘xsonov K.N. Solik nazariyasi. O‘quv qo‘llanma. –T.: O‘zbekiston yozuvchilar uyushmasi. Adabiyot jamgarmasi nashriyoti, 2005
6. Vahobov A., Jo‘raev A. Soliklar va solikka tortish. Darslik. T: «SHark» nashriyot, 2009.-408 bet
7. O‘zbekiston Respublikasi Soliq Kodeksi (yangi tahriri) – 2021 yil

### **Qo‘shimcha adabiyotlar**

1. O‘zbekiston Respublikasini ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish asosiy ko‘rsatkichlari.
2. Statisticheskii ejegodnik regionov Uzbekistana. 2016. – T.: Goskomstat Uzbekistana. 2017. – 113-130 str.
3. Statisticheskoe obozrenie Uzbekistana. 2006-2016 gg.
4. Uzbekistan v sifrax. 2016. – Tashkent, 2017. – 64-88 str.

### **Internet saytlari**

1. www.gov.uz – O‘zbekiston Respublikasining davlat portali.
2. www.mf.uz – O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti.
3. www.mineconomy.uz – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligining sayti.



4. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligining qonunchilik hujjatlari sayti.
5. [www.stat.uz](http://www.stat.uz)- O‘zbekiston Respublikasi Statistika bo‘yicha davlat qo‘mitasining sayti.
6. [www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Davlat Soliq Qo‘mitasi sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Payshanba	10.00 – 12.00	424
2.	Shanba	10.00 – 12.00	424

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Innovatsion marketing</b>		
Fan kodi IMI1506	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 5 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Innovatsion marketing		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Nurova Gulnora Nutfulloyevna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email:	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Nurova Gulnora Nutfulloyevna Jo'rayeva Zilola Turobovna,		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: asosy fan
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> “ <b>Innovatsion marketing</b> ” Innovatsion marketing bu – yangi tovarlar yoki xizmatlar yaratish, kengaytirish va qo'llab-quvvatlashga yo'naltirilgan marketing texnologiyalari majmuidir. Innovatsion marketing texnologiyalarining o'ziga xos xususiyati shundaki, ular jismoniy jihatdan mavjud bo'lgan mahsulot bilan emas, balki uning ishlab chiqilayotgan konsepsiyasi bilan ishlaydilar. Bu esa an'anaviy marketingdan farqli ravishda, marketing tadqiqotlari o'tkazishda katta qiyinchiliklar yuzaga keltiradi. Bulardan kelib chiqqan holda dunyo bozorlariga chiqishda innovatsion marketing texnologiyalaridan samarali foydalanish talab etiladi.</p>		

**Fanning maqsadi:** Iqtisodiyot globallashtirishining yangicha sharoitida iqtisodiy rivojlanishning asosiy belgisi ishlab chiqarishning texnologik usuli va ularning butun jamiyat iqtisodiy salohiyatiga ta'siridagi o'zgarishlar hisoblanadi. Ko'pchilik zamonaviy tadqiqotchilarning ma'lumotlariga ko'ra, bugungi kunda ro'y berayotgan innovatsion o'zgarishlar nafaqat jamiyatning ishlab chiqarish kuchlarini o'zgartiradi, balki ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlar tizimidagi markaziy bo'g'inni ham ifodalaydi. Innovatsion rivojlanish konsepsiyasiga ko'ra, texnika va texnologiyalardagi innovatsiyalarning har bir yangi avlodi o'zining ijtimoiy hayotdagi ta'sir doirasini kengaytiradi.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ Yangiliklarni joriy etish iqtisodiy hayotdagi yanada muhim holat bo'lib bormoqda;
- ✓ Ushbu fandan innovatsion marketingning mohiyati va mazmuni bo'yicha umumlashtirilgan yangi ilmiy-nazariy bilimlar, uslubiy tavsiyalar, innovatsion marketingning o'ziga xos xususiyatlari, asosiy rivojlanish bosqichlari, shakllari;
- ✓ Umumiy holda ijtimoiy-yo'naltirilgan bozorni, maqsadi jamiyatning ehtiyojlarini maksimal darajada qondirish bo'lgan ishlab chiqaruvchi va iste'molchining o'zaro munosabatlariga asoslangan ijtimoiy mahsulotni sotish tizimi sifatida qarash;
- ✓ Innovatsion faoliyat bozor munosabatlari sharoitida tadbirkorlikning ilg'or shakllarini;
- ✓ Bozor raqobati sharoitida ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish sohasini samarali rivojlanishini ta'minlovchi innovatsion faoliyatini;





### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	"Innovatsion marketing" fanining predmeti va bilish usullari	2	2	6
2	Innovatsiyalarni boshqarishning nazariy asoslari	2	2	8
3	Innovatsion rivojlanish muammolari	2	2	8
4	Marketingga yangicha qarashlar tizimi	2	2	8
5	Innovatsion marketingni o'ziga xos xususiyatlari	2	2	8
6	Innovatsiyalarga xizmat ko'rsatishni tashkil etish – innovatsion marketingning muhim tarkibiy qismi sifatida	2	4	10
7	Zamonaviy raqobat sharoitida innovatsion marketing texnologiyalarining shakllanishi	2	2	8
8	Innovatsiya tavakkalchiligini baholash	2	2	8
9	Yangilik kiritishning muvaffaqiyati tahlili va ishlab chiqarish jarayoni	2	2	8
10	Sifat strategiyasi	2	2	8
11	Narx shakllanishi va uning bosqichlari	2	2	8
12	Innovatsion mahsulotlar narxi	2	2	8
13	Innovatsion mahsulotga optimal narx belgilash	2	2	8
14	Innovatsion risklar, innovatsiyalar narxi tuzilishi va narx shakllanishi tahlili	2	2	8
15	Brendingga metodologik yondashuv – korxonaning raqobatli ustunligini rivojlantirishning yangi bosqichi sifatida	2	2	10
16	Maqsadli auditoriyani segmentlash uslubiyoti			8
17	Brendni shakllantirish mexanizmini ishlab chiqish			8
18	Innovatsiyalarni boshqarishda internet texnologiyalarining o'ri va roli.			10
19	Innovatsiyalar bozorida marketing tadqiqotlari			8
20	Innovatsiya bozoriga kirishda marketing modelining tuzilishi			8
21	Innovatsion mahsulotlarni siljitish usullari.			8
22	Reklama va uning samaradorligi tahlili			8
Jami	180	44	46	90



**Adabiyotlar:**

14. Economics ([Irwin Economics](#)). Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. — 21th edition. 2018.
15. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics 8th Edition, Kindle Edition. 2017.
16. Anderson, David A. (2019) Survey of Economics. New York: Worth. [ISBN 978-1-4292-5956-9](#)
17. [Roger A. Arnold](#). Economics 13th Edition, Kindle Edition. (2018). ISBN-13: 978-1337617383
18. [N. Gregory Mankiw](#). Essentials of Economics. 8th Edition. Cengage Learning; 8. edition (January 1, 2017). ISBN-13: 978-1337091992
19. Б.Д. Хажиев, К.К. Мамбетжанов. Экономическая теория. Учебник. - Т.: «IQTISODIYOT», 2019. - 552. стр.
20. Xodiyev B.Yu., Shodmonov Sh.Sh. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. – Т.: Barkamol fayz-media, 2017. – 783. bet.
21. Ўлмасов А., Ваҳобов А.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: «Шарқ», 2014. – 480 бет.
22. Экономическая теория: учебник / С.С. Носова. — 4-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2017. - 792. с.
23. Экономическая теория: Учебник для бакалавров / Под обх. ред. А.А.Кочеткова. 5. – изд., перераб. и доп. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 696. с.

Internet sahifalari:

28. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
29. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
30. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
31. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Marketing tadqiqotlari		
Fan kodi: MT1508	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 8	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Tadjiyeva Sayyora		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 240	Email: <a href="mailto:s.u.tadjiyeva@buxdu.uz">s.u.tadjiyeva@buxdu.uz</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Tadjiyeva Sayyora		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning Iqtisodiyot, Marketing asoslari, Narxni shakllantirish fanlari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: asosiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu fan bozorda marketing tadqiqotlari o'tkazish iste'molchilarga tabaqali yondashuv, raqobatbardosh yangi tovarlarni ishlab chiqarish, bozor kon'yunkturasini o'rganish va bashorat qilish hamda ta'sirchan reklamani rivojlantirish masalalarini o'rganishni o'z oldiga maqsad qilib qo'ygan. Marketing tadqiqotlari fani korxonalarini bozorda o'z maqsadlarga erishish, strategiyalar belgilash, bozorni rivojlantirish yo'llarini aniqlash bo'yicha marketing tadqiqotlarini amalga oshirish bo'yicha zarur bilimlar bilan qurollantiriladi.		

**Fanning maqsadi:** talabalarga bozorlarni o'rganish va tadqiq qilish maqsadida marketing tadqiqotlarining murakkab va turli bo'lgan usullari orqali bozordagi holatning to'plangan axborotlarni qo'llash va qayta ishlash, iste'molchi xulq-atvorini korxonaning bozordagi strategiyalarini to'g'ri tanlash tamoyillarini o'rgatish va ularni amaliyotda tadbiiq etish ko'nikmasini hosil qilishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- marketing tadqiqotlarining nazariy asoslarini, marketing axborot tizimi, marketing ichki va tashqi muhiti, xaridor xulq-atvorini o'rganadi, marketing tadqiqotlari yo'nalishlari va uslublari haqida tasavvurga ega bo'ladi;
- marketing tadqiqotlari jarayoni, axborotlar turlari, marketing ichki va tashqi muhiti tadqiqotini, iste'mol tovarlari bozorida xaridor xulq-atvorini tadqiq etish usullari, yo'nalishlari va uslublarini;
- bozorni segmentlash yo'nalishlarini hamda xaridorlarni tabaqalanish darajasini, bilishi va ulardan foydalana oladi;
- bozorni segmentlash va xaridorlarni tabaqalanish darajasini o'rganish strategik tahlil usullari, korxonaning bozor faoliyatini istiqbollash, tovar va xizmatlar sotilishini kengaytirish imkoniyatlari va uni raqobatga bardosh bera olish usul va yo'llarini aniqlash ko'nikmalariga ega bo'lidi.

### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	"Marketing tadqiqotlari" fanining predmeti, maqsadi va vazifalari	2	2	10
2	Marketing tadqiqotlarini tashkil etish	2	2	10
3	Marketing tadqiqotlarini o'tkazish jarayonlari va rejalashtirish	4	4	10
4	Marketing tadqiqotlarida muammoni aniqlash	2	4	10
5	Marketing tadqiqotlari klassifikatsiyasi va turlari	4	4	10
6	Marketing axborot tizimi va marketing tadqiqotlarida axborot to'plash usullari	4	4	10
7	Marketing tadqiqotida tahlil metodologiyasi: tamoyillar va usullar	2	2	10
8	So'rov usullari va so'rovnomalar o'tkazish. anketa tuzish va savollarini o'tkazish. fokus- guruh	4	4	10
9	Marketing tadqiqotlarida kuzatuv usullari	4	2	10
10	Bozor segmentatsiyasi va iste'molchilar xulq atvorini o'rganish	2	4	10
11	Internet tarmog'ida marketing tadqiqotlari o'tkazishni tashkil etish	2	2	10
12	Marketing tadqiqotlarida o'lchash va shkalalashtirish	4	4	10
13	Sabab – oqibat marketing tadqiqotlari: eksperiment (tajriba)	2	2	10
14	Korrelyatsiyali va regressiya tahlillar	4	4	10
15	Marketing tadqiqotlarining natijalari to'g'risida hisobotlar tayyorlash va uning taqdimoti	2	2	10
<b>Jami</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>150</b>

## Adabiyotlar

1. Mercedes Esteban-Bravo, Jose M. Vidal-Sanz. Marketing Research Methods: Quantitative and Qualitative Approaches, 8th Edition. Gengage Learning, 8th edition.(January 2020) ISBN- 13: 978-1337091992

2. V. Kumar, Robert P. Leone, David A. Aaker, George S. Day. Marketing Research, 13th Edition, 2020., P 768. ISBN: 978-1-119-49758-5

1. Зайцев, А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова. - М.: Риор, 2018. - 144 с.

### Internet manbalari:

<http://www.stat.uz>

<https://www.plerdy.com/>

<https://ahrefs.com/>

<https://moz.com/>

<https://searchengineland.com/>

<https://www.localseoguide.com/>

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:



<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Chorshanba	14.00 – 16.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	403

**Baholash:**

	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
<b>Nazorat soni</b>	I	II	I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Portfolioni shakllantirib topshirish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Biznes boshqaruv asoslari</b>		
Fan kodi: BBA1606	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Rajabova Mohichehra Abduxolliqovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: rajabova.mokhichekha@gmail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Rajabova Mohichehra Abduxolliqovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarining umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Iqtisodchi biznes dunyosida muhim ro'l o'ynaydi. Ular tez-tez bashoratchilardek gapirishadi. Ular iqtisodiy o'zgarish kelishini oldindan aytib berishga harakat qilishadi. Bu juda muhim vazifa, biznes va hukumat rasmiylari va hatto iste'molchilar go'yoki bu bashoratlarni kelgusi iqtisodga ta'sir ko'rsatishda, jarayonlarining mohiyatini tushunishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi.		

**Fanning maqsadi:** talabalarga kuzatilayotgan biznesni boshqarish bo'yicha natijalarni olish uchun bozorlar qanday faoliyat yuritishi (lozirligi) to'g'risida tushuncha berish va ularga grafik usullar yordamida o'rta darajadagi savdoga doir tahlil haqida bilimlar berish.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Bozor iqtisodi, uning belgilari va rejali iqtisodiyotdan farqli tomonlarini tahlil qilish va izohlash uchun yetarli bo'lgan tushuncha va tahlil sxemalarini bilish;
- Biznes – bozor iqtisodiyotining ustivor sohasiga doir muammolarining sabablarini aniqlash va ularni hal qilish uchun tahliliy mulohazalardan foydalanish;
- Bozor munosabatlari sharoitida korxonalar faoliyatini rejalashtirish va tartibga solishning bog'liqliklari dinamik xususiyatini, vaqtlararo tanlovning roli va bozordagi ishtirokchilarning kutilmalari (taxminlari)ni tushunish.
- Maxsulotning umumiy tavsifi (xarakteristikasi) va uni baholashning xatti-harakatlarida rag'batlantirish va strategik qarorlarning roli va ularning iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishdagi ahamiyatini tushunish.
- iqtisodchilar tomonidan hozirgi iqtisodiyotning rivojlanishini kuzatish uchun foydalanadigan - statistik (ayniqsa milliy hisoblar tizimi) va sifat axborot manbaalarini bilish va boshqarish

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.





### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	Iqtisodiy tizimlar va qarorlar	2	2	4
2	Iqtisodiy faoliyat.	2	2	4
3	Global iqtisodiyotda biznes	2	2	4
4	Ijtimoiy mas'uliyat va biznes madaniyati	2	2	4
5	Biznesda boshqaruv funksiyalari	2	2	4
6	Biznesni tashkillashtirish	2	2	4
7	Tadbirkorlik va kichik biznes boshqaruvi	2	2	4
8	Boshqaruv va yetakchilik	2	2	4
9	Inson resurslari, madaniyat va faoliyat turlari	2	2	4
10	Karyerani rejalashtirish va rivojlantirish	2	2	4
11	Xodimlarni rag'batlantirish	2	2	4
12	Marketing	4	4	4
13	Biznes va texnologiya	2	2	6
14	Moliyaviy menejment	4	4	6
15	Ishlab chiqarish va biznes faoliyati	2	2	6
16	Risk menejmenti	2	2	6
17	Investitsiya strategiyasi va omonat	2	2	6
18	Investitsiya strategiyasi va omonat	4	4	6
19	Sug'urta	2	4	6
Jami		44	46	90

### **Adabiyotlar:**

1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Biznes boshqaruv asoslari" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua
2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llanma/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: IQTISOD-MOLIYA, 2007. – 182 s.
1. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
2. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
3. Lawrence Mensah Akwetey. Business administration for students and managers//Sotsis. – 2011
4. Robert C.Appleby. Modern business administration. Manual.– М: Gardarika, 2009



**Axborot manbalari:**

1. [http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O‘zbekiston Respublikasi Hukumat portali
2. [http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi
3. [http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
4. [http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
5. [http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi sayti
5. [http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo‘mitasi sayti.
6. [http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
7. [http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
8. [http:// www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
9. [http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti
10. [http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
11. <http://www.ebrd.org> – Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki sayti.
12. [http:// www.imf.org](http://www.imf.org) – Halqaro valyuta jamg‘armasi sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Dushanba	12.00 – 14.00	2-bino, 4-qavat, 403
2.	Payshanba	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403

**Baholash:**

	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Marketing printsiplari		
Fan kodi: MP1606	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 6 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:1.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz">1.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz</a>	
Fan ma'ruza va amaliy mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu kurs marketingga kirish va uning asoslari bilan tanishish uchun mo'ljallangan bo'lib, fundamental asoslarini zamonaviy bozor sharoitida marketing faoliyati bilan bog'liq bir qator masalalarni qamrab oladi. Iste'molchilarga nima kerak bo'lgan narsalarni aniqlash uchun, marketing tubida yotgan asoslari orqali aniqlanadi. Aynan marketing zamonaviy korxonalarini, iste'molchilar istagan narsasini sotib olish uchun ishlab chiqarish va savdo qilishga majbur qiladi.		

**Fanning maqsadi:** Talabalarga marketing bilimlarning nazariy asoslarini, marketingning asosiy tushunchalari va kategoriyalarini, marketing tamoyillarini o'rgatish hamda ularni amalda tatbiq etish ko'nikmasini hosil qilish.

Maqsadlar talabalarga quyidagilarni o'rganish imkonini beradi:

- marketing faoliyatining zamonaviy yondashuvlari, shakl va usullarini o'rgatish;
- tanqidiy fikrlash qobiliyatini ko'rsatish;
- talabalarni marketing sohasidagi asosiy mahalliy va xorijiy ishlanmalar bilan tanishtirish, korxonalar va tashkilotlarda marketing faoliyatining ichki amaliyotining o'ziga xos xususiyatlarini o'rgatish;
- mustaqil o'rganishga tayyor bo'lish;
- marketingning jamiyatdagi va iqtisodiy tizimdagi rolini tushunish;
- firma faoliyatining hayotiy davrlarida marketingning muhim o'rni va biznesning boshqa funktsional sohalarini o'rtasidagi zaruriy munosabatlarni o'rganish;
- marketing menejerlari tomonidan qaror qabul qilish uchun qo'llaniladigan marketing vositalari va usullari orqali qaror qabul qilishning turli sohalarini ko'rib chiqish;
- sizning shaxsiy va kasbiy rivojlanishingizda marketingning mohiyati qanchalik muhimligini baholash.

#### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

#### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Marketing tushunchasi va marketing jarayoni	2	2	12
2	Marketing kontseptsiyasi	2	2	12
3	Marketing muhiti	2	2	12
4	Iste'molchi va biznes - xaridorlar xulq-atvorini o'rganish	4	4	14
5	Marketing axboroti	4	4	14
6	Mahsulot va xizmatlar: iste'mol qiymatini oshirish	4	4	14
7	Reklama faoliyati	4	4	14
8	Chakana savdo va ulgurji savdo	4	4	14
9	Narx siyosati	4	4	14
<b>Jami</b>		<b>30</b>	<b>30</b>	<b>120</b>

## Adabiyotlar:

1. Gary Armstrong, Philip Kotler, Marketing An Introduction / Thirteenth Edition. Boston Columbus Indianapolis New York San Francisco, 2017 – 675 p.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.
3. Ergashxodjaeva Sh.Dj., Qosimova M.S., Yusupov M.A. Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: Iqtisodiyot, 2019. -305 b.
4. Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing. Global Edition. © Pearson Education Limited 2016

## Internet manbalari:

32. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining rasmiy sayti.
33. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O'zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
34. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
35. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murajaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	10.00 – 12.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	406

## Baholash:

Nazorat soni	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
	I	II	I	I	
Ajratilgan ball	15	15	20	50	100
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: "Marketing kommunikatsiysi"		
Fan kodi: MK1606	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 6 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing(tarmoq va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Xodjayeva Dilbar Xurshidovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email:hodjayevadilbar@mail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari): Xodjayeva Dilbar Xurshidovna		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning 1 va 2 kursda Marketingni boshqarish, Marketing, Marketing tadqiqotlari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan	
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Axborotlashgan jamiyat nazariyasi tarafdorlarining biz ko'p sonli va xilma-xil axborot texnologiyalari kanallari orqali tarqatiladigan ommaviy axborotlashgan jamiyat asrida yashamoqdamiz degan fikrlari dolzarb ahamiyatga ega. Axborotlashgan jamiyatda esa kommunikatsiyalar asosiy element hisoblanadi.</p> <p>Marketing kommunikatsiyalari maqsadli auditoriyaga mahsulot ma'lumotlarini etkazish jarayoni sifatida muhim ahamiyat kasb etadi. Marketing kommunikatsiyalari vositasi har qanday bo'lishi mumkin: reklama, shaxsiy savdo, to'g'ridan-to'g'ri marketing, homiylik, aloqa va jamoatchilik bilan aloqalar.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga marketing kommunikatsiyalari, ularning tarkibi, qonunlari va tamoyillarini o'rgatish hamda ularni amaliyotda tatbiq etish ko'nikmasini hosil qilishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ marketing nuqtai nazardan real voqelikni tahlil qilish va izohlash uchun yetarli bo'lgan tushuncha va tahlil sxemalarini bilish.
- ✓ Iqtisodchi- marketologlar tomonidan hozirgi iqtisodiyotning rivojlanishini kuzatish uchun foydalanadigan - statistik va sifat axborot manbaalarini bilish va boshqarish.
- ✓ marketing kommunikatsiysi jarayonida mavjud muammolari sabablarini aniqlash va ularni hal qilish uchun tahliliy mulohazalardan foydalanish.
- ✓ marketing kommunikatsiysining dinamik xususiyatini, vaqtlararo tanlovning roli va bozordagi ishtirokchilarning kutilmalari (taxminlari)ni tushunish.
- ✓ firmalar va iste'molchilar xatti-harakatlarida rag'batlantirish va strategik qarorlarning roli va ularning iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishdagi ahamiyatini tushunish.
- ✓ alohida shaklda va ishchi guruhi tarkibida tegishli mavzularni tushunish va tahlil qilish.



### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Marketing kommunikatsiyasining umumiy asoslari	2	2	8
2	Marketing kommunikatsiyasi kompleksini yaratish va boshqarish	2	2	8
3	<b>Sotishni rag'batlantirish. Shaxsiy sotuv</b>	2	2	8
4	Pablik rileyshnz chora-tadbirlari	2	2	8
5	Reklama – marketing kommunikatsiyasining asosiy elementi	2	2	8
6	To'g'ridan-to'g'ri marketing va komp'yuter tarmoqlaridagi marketing	2	2	8
7	Kommunikatsiyaning boshqa vositalari	2	2	8
8	Marketing kommunikatsiyasini rejalashtirish	2	2	8
9	Byudjet va marketing kommunikatsiyasining samaradorligi.	2	2	8
10	Reklamaning rivojlanish tarixi va huquqiy tartibga solishi	2	2	8
11	Reklamaning asosiy tushunchalari. Reklama-marketing kommunikatsiyasi tizimida	2	2	8
12	Reklama jarayonini tashkil etish. Reklama faoliyatining asosiy turlari.	2	2	8
13	Reklama tarqatish vositalari va ularning qo'llanilishi	2	2	8
14	Reklama kampaniyalarini rejalashtirish. Reklama strategiyalari	2	2	8
15	Reklama faoliyati samaradorligini baholash. Xalqaro reklama	2	2	8
Jami		30	30	120

#### Asosiy adabiyotlar :

1. А.Н. Самадов, И.Б.Шарипов. Реклама фаолиятини ташкил этиш. Ўқув қўлланма. -Т.: ТДИУ, 2013 – 308 б.
2. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для академического бакалавриата. / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 363 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс).
3. Авдюкова, А.Е. Интегрированные маркетинговые коммуникации. [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Е. Авдюкова ; Урал. гос. пед. ун-т. – Электрон. дан. – Екатеринбург : [б. и.], 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)
4. Д.С.Жарников и др. Маркетинговые коммуникации: Учебник / Под ред. И.Н.Красюк. -М.: ИНФРА - М, 2014. - 272 с.





## Qo`shimcha adabiyotlar

5. Gary Armstrong, Philip Kotler. Principles of Marketing. 2016, Paperback: 720 pages, Pearson
6. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций.–М.: ИНФРА-М, 2010. – 219 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. Учебное пособие. – М.: Вильямс, 2010. – 656
8. Овчаренко А.Н. Основы рекламы. Учебник для студентов вузов / А.Н. Овчаренко – М.: Аспект Пресс, 2006. -495 с.
9. Каримова Г., Камилова Х. Реклама ва дизайн. –Т.: “O”zbekiston”, НМИУ, 2012.-262 б.
10. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Серегина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. - 4-еизд., перераб. И доп. – М.: Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2001. – 364 с.

### Internet saytlari

- 1.[http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O`zbekiston Respublikas Hukumat portali
- 2.[http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O`zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma`lumotlari milliy bazasi
- 3.[http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O`zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
- 4.[http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O`zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
- 5.[http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi sayti
- 6.[http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo`mitasi sayti.
- 7.[http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O`zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
- 8.[http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Xalqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 9.[http:// www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Xalqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 10.[http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti
11. [http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
12. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi rasmiy sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta`lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma`lumotlar va turli materiallar bo`yicha savollarga quyidagi grafik asosida o`qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
Nazorat soni	I		I	I	100
Ajratilgan ball	30		20	50	
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta`lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Tarmoqlar va sohalar marketingi</b>		
Fan kodi: TvaSM 1606	Fanga ajratilgan kreditlar 6	davomiyligi: 6 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: 60412500 Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Muxsinov Bekzod Toxirovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 90	Email: mukhsinovbt@mail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Muxsinov Bekzod Toxirovich		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning Strategik marketing, Marketing asoslari, Marketing analitikasi fanlari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: asosiy fan	
Fanning qisqacha bayoni: Ushbu Mazkur o`quv fani iqtisoslik fanlari qatoridan o`rin olib, u asosan ixtisoslik fanlarini chuqurroq va har tomonlama o`rganishga hamda tahlil qilishga asoslangan. "Tarmoqlar va sohalar marketingi" fani yuqori texnologiyaga asoslangan korxonalarining samarali faoliyat olib borishlari uchun marketing kontseptsiyasi va strategiyasini ishlab chiqish va amalga oshirishning nazariy-amaliy jihatlarini o`rgatishga qaratilgan.		

**Fanning maqsadi:** Ushbu fanni o`qitishdan maqsad - talabalarga korxonalarining bozor faoliyatini amalga oshirishda tarmoqlar va sohalar marketingini samarali boshqarish, bozorga yo`naltirilgan strategik rejalashtirish, marketing tadqiqotlari va axborot tizimlari, mijozlar harakati, maqsadli bozorni tanlash, raqobatdosh pozitsiyani aniqlash, mahsulot va xizmatlarni rejalashtirish va boshqarish, narxlarni belgilash, tarqatish va integratsiyalashgan kommunikatsiya, shu jumladan reklama, jamoatchilik bilan aloqalar, internet-marketingdan samarali foydalanish bo'yicha amaliy ko`nikmalarini shakllantirishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Sanoat marketingi.
- Agrosanoat marketingi.
- Bank marketingi.
- Kapital qurilish marketingi.
- Savdo va xizmat ko`rsatish sohasi marketingi.
- Turizm va mehmonxona xo`jaligi marketingi.
- Kichik korxonalar marketingi.
- Xorijiy korxonalar marketingi.
- Notijorat korxonalar marketingi.
- Tashqi iqtisodiy faoliyat marketingi.
- WOM marketing va shaxsiy sotuv
- Xolistik marketing va uning mazmuni



### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1.	Sanoat marketingi.	6	6	10
2.	Agrosanoat marketingi.	6	6	8
3.	Bank marketingi.	4	6	10
4.	Kapital qurilish marketingi.	4	4	8
5.	Savdo va xizmat ko'rsatish sohasi marketingi.	4	4	10
6.	Turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingi.	4	4	10
7.	Kichik korxonalar marketingi.	4	4	8
8.	Xorijiy korxonalar marketingi.	4	4	8
9.	Notijorat korxonalari marketingi.	4	4	8
10.	Tashqi iqtisodiy faoliyat marketingi.	4	4	10
<b>Jami</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>90</b>

### Adabiyotlar

#### Asosiy adabiyotlar

1. Business Marketing Management: B2B, Tenth Edition Michael D. Hutt and Thomas W. Speh. © 2010, 2007 South-Western, Cengage Learning. South-Western Cengage Learning. USA. visit [www.cengage.com](http://www.cengage.com)
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. 14-е издание. - СПб.: 2015. 800 с.

#### Qo'shimcha adabiyotlar

3. Gary Armstrong, Philip Kotler. Principles of Marketing. 2016, Paperback: 720 pages, Pearson.
4. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. Marketing Management. Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, United States of America 2012 y.

#### Axborot manbaalari

5. [www.gov.uz](http://www.gov.uz) – O'zbekiston Respublikasi xukumat portali.
6. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
7. [https://www.gtu.ac.in/syllabus/NEW\\_MBA\\_4/3549281.pdf](https://www.gtu.ac.in/syllabus/NEW_MBA_4/3549281.pdf)
8. <https://www.pdfdrive.com/b2b-marketing-books.html>



9. <https://www.pdfdrive.com/b2b-marketing-books.html>

10. <https://www.pdfdrive.com/business-marketing-management-b2b-11th-ed-d941924.html>

<https://www.pdfdrive.com/b2b-marketing-strategy-of-a-chosen-company-d55147304.html>

[www.economics.ru](http://www.economics.ru)

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Chorshanba	14.00 – 16.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	403

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Portfolioni shakllantirish topshirish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Xalqaro marketing</b>		
Fan kodi: XM1708	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 8	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Toxirov Javlon Raximovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 240	Email: <a href="mailto:toxirjavlon@mail.ru">toxirjavlon@mail.ru</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Toxirov Javlon Raximovich		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalar iqtisodiy fanlarni o'qishdan olgan bilim, ko'nikma va malakalari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni uchun o'qishdan olgan bilim, ko'nikma va malakalari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: majburiy fan
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> “Xalqaro marketing” fani korxonalar tashqi iqtisodiy faoliyatini unimli olib borishlari uchun ularning tashqi bozorga yo'naltirilgan strategiyasini ishlab chiqish va amalga oshirish, narx tovar, sotish, kommenikatsiya bo'yicha strategik qarorlar qabul qilish yo'llarini nazariy va amaliy tomonlarini o'rgatadi.		

**Fanning maqsadi:** talabalarga zamonaviy xalqaro marketingni rivojlanishining ham nazariy, ham amaliy tomonlarini o'rgatish hamda bozor sub'yektlarining tashqi iqtisodiy faoliyatini o'rganish bo'yicha yo'nalish ixtisosligiga mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishdir.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ Xalqaro marketing tushunchasi va tamoyillarini tushunish;
- ✓ Xalqaro marketingni tashkil etish shakllri va axborot ta'minotini tushunish;
- ✓ Tashqi bozorlar holati va raqobat holatini o'rnatish;
- ✓ Eksport tovar siyosatining mohiyati va turlarini anglash;
- ✓ Xalqaro bozorga chiqish strategiyasi va tashqi bozorda narxning shakllanishini bilish;
- ✓ Xalqaro bozorlarda marketing tadqiqotlarini tashkil etish amaliyotini bilishi;
- ✓ Xalqaro marketing tizimida xaridorlarni o'rganish;
- ✓ Xalqaro bozor kon'yukturasini tahlil etish ko'nikmalariga ega bo'lishi
- ✓ Ilmiy axborotni yig'ish, tavsif berish, annotastiya va referatlar tayyorlash;
- ✓ Ilmiy tanlovlar, tahlillarda ishtirok etish;

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, “Keys-stadi” texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Xalqaro marketing fanining predmeti, vazifalari	2	2	12
2	Xalqaro marketing va tashqi iqtisodiy faoliyat	2	4	12
3	Xalqaro marketing strategiyasi va muhiti	4	4	12
4	Xalqaro marketingda maqsadli bozorlar va ularni segmentlash	4	4	14
5	Xalqaro marketingda raqobat	4	4	14
6	Xalqaro marketingni logistik boshqarish	4	4	12
7	Xalqaro marketingda axborot ta'minoti	4	4	12
8	Xalqaro marketingni jahon bozorini o'rganishdagi o'rni va strategiyasi	4	4	12
9	Xalqaro bozorning sig'imi va raqobatbardoshligi	4	4	14
10	Xalqaro marketing sohasidagi asosiy muammolar va ularni yechish imkoniyatlari	4	4	12
11	Xalqaro marketingda internet texnologiyalaridan foydalanish	4	4	12
12	Xalqaro Internet-marketing strategiyasini rejalashtirish	4	4	12
Jami		44	46	150

### Adabiyotlar:

- Nazarova F.M. Karimova R.N. Xalqaro marketing. O'quv qo'llanma. –T.: TDIU, 2011. -278 b.
- Qorieva YO.K., Nematov I.U., Egamberdiev YO.I., Abdulakimov G'.A., Abdurahimov S.N. «Xalqaro marketing» fani (O'quv qo'llanma). - T.: TDIU, 2010. – 140 bet
- Svend Hollensen. Global marketing. 4 th edition. 2007 by Pearson Education, Inc.p. 714.
- Keegan, Warren J. Global marketing/ Warren J. Keegan. Mark C. Gren. -5 thed. 2008 by Pearson Education, Inc.p. 616
- Котлер Филипп. Основы маркетинга. Краткий курс.: Пер. с англ.-М.: Издатэлский дом «Вилямс», 2008. – 656 с.
- Армстронг, Гари, Вонг, Вероника, Котлер, Филип, Сондерс, Джон. Основы маркетинга, 4-е европейское издание.: Пер англ.- М.: «И.Д. Вилямс», 2008.-1200 с.
- Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг: Учебник для вузов. 2-е изд.- Спб.: Питер, 2008.-688 с.
- Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособ. – 3 – е изд. – М.: «Дашков - К», 2007. – 328 с.
- Shadmankulov A.A. Kichik biznes sub'ektlarida marketing faoliyatining shakllanishi va rivojlanishi (poyabzal ishlab chiqaruvchi korxonalar misolida). Nomzodlik dissertastiyasi. T.:TDIU.-2006.-147 b.
- Yaxshieva M.T. Marketing tizimida maqsadli bozo segmentlarini tanlash mexanizmini takomillashtirish (zardo'zlik buyumlari bozori misolida). Nomzodlik dissertastiyasi. T.:TDIU.-2006.-148 b.

### Internet sahifalari:

- [www.mfer.uz](http://www.mfer.uz) –O'zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiya va savdo Vazirligining rasmiy sayti
- [www.review.uz](http://www.review.uz) –O'zbekiston milliy axborot agentligi rasmiy sayti





3. [www.review.uz](http://www.review.uz) – “Ekonomicheskoe obozrenie” jurnalining rasmiy sayti
4. [www.cer.uz](http://www.cer.uz) – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazining rasmiy sayti
5. [www.uzreport.com](http://www.uzreport.com) – biznes axborotlari portali
6. [www.eurasianews.com](http://www.eurasianews.com) – Evro Osiyo tadqiqotlar Markazining rasmiy sayti
7. [www.vip.lenta.ru](http://www.vip.lenta.ru) – Internet nashriyoti
8. [www.InternetNews.com](http://www.InternetNews.com) – yangiliklar serveri

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish (20 ball)	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (20 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Nanoiqtisodiyot		
Fan kodi: NI2204	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 1/2 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: <a href="mailto:navruzzoda82@gmail.com">navruzzoda82@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi: Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli talabalarning maktabining tadbirkorlik bilimlari	Kursni o'zlashtirish uchun umumiy o'rta ta'lim iqtisodiy bilim asoslari, bo'yicha olingan fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: tanlov fan
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Nanoiqtisodiyot" fanini o'qitishning asosiy maqsadi talablarga bozor iqtisodiyoti sharoitida iqtisodiy inson modellari va uning ishlab chiqarishnig shaxsiy omili sifatidagi imkoniyatlari hamda iste'molchilik xulq-atvorlari bo'yicha nazariy bilimlarni hosil qilish va ularni amaliyotga qo'llashga o'rganishdan iboratdir.		

**Fanning vazifasi** - iqtisodiy insonning mohiyati anglash;

- xo'jalik yuritish jarayonida insonning tashkiliy faoliyatini izohlash;
- jismoniy shaxslar iqtisodiyotini mazmunini ochib berish;
- tayanch darajadagi iqtisodiyotning tushunchasi bo'lmish nanoiqtisodiyotning o'ziga xos xususiyatlarini ochib berish;
- inson kapitali va uning tarkibiy qismlari o'rganish;
- insonning xaridorlik xulq-atvorini ochib berish;
- individning iste'molchilik say' - harakatlarini tahlillash.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonalar va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

**Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.



№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	«Nanoiqtisodiyot» fan sifatida	2	2	4
2	Nanoiqtisodiyot va uning bosh masalasi	4	4	8
3	Inson iqtisodiy modellari	4	4	8
4	Inson kapitali va uning tarkibiy qismlari	4	4	8
5	Inson iqtisodiy kamoloti bosqichlari, darajalari va maqomlari	2	2	4
6	Insonning xaridorlik xulq-atvori	4	4	8
7	Nafs inson iqtisodiy xulq-atvorini belgilovchi omil sifatida	4	4	8
8	Yakka tartibdagi tadbirkorlik	2	2	4
9	Moliyaviy-iqtisodiy inqirozni bartaraf etishning makro, mikro va nanoiqtisodiy yo'llari va choralari	2	2	4
10	Mustahkam oilaning iqtisodiy va moliyaviy asoslari	2	2	4
Jami		30	30	60

### Adabiyotlar:

1. Ms Connell, Brue. Economics. 19th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.-916 p.
2. N. Gregory Mankiw. Principles of Economics, 7th edition. Amazon, USA 2014. 85p.
3. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2009.-1360 p.
4. Макконнелл, Кемпбелл Р., Брю, Стэнли Л., Флинн, Шон Масаки. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 21 издание М. «Инфра», 2019.1008стр.
5. Xodiev B.Y., Shodmonov Sh.Sh. «Iqtisodiyot nazariyasi». Darslik.- T.: «Barkamol fayz media» , 2017 yil. 34b.
6. O'Imasov A., Vaxobov A.V. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. - T. «Iqtisod -moliya», 2014. -4 8 0 bet.
7. Xajiev B.D., Mamaraximov B.E., Mambetjanov Q.Q. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik.T.: "Iqtisodiyot",2019.- 548 bet
8. Стерликов П. Ф. НАНОЭКОНОМИКА – ИСХОДНЫЙ ПУНКТ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ БЛАГА. М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ, 2007. 50стр.
9. Корогодин И.Т. Нанозкономика личного благосостояния как социально-экономическая система. М. OmniScriptum Publishing KS, 2019. 87стр.
10. Boltabayeva M.P., Qosimova M.S. Kichik biznes va tadbirkorlik(o`quv-uslubiy qo`llanma) "Cho`lpon" T-2011. 23b.
11. Гуськова М.Ф. Нанозкономика – конечный пункт использования полезности блага. 2008й. 5стр.
12. Журавлева Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика-1. Учебник.М, Дашков и. Ко.2016г. 934 с.
13. Кочетков А.А. Экономическая теория. Учебник для бакалавров. М: Дашков и. Ко.2016г- 696 с.
14. Любимова Т.А. Нанозкономика: дань моде или образ будущего? / Т.А.Любимова // Вестник Иркутского университета. Специальный выпуск : Ежегодная научно-теоретическая конференция аспирантов и студентов : материалы. – Иркутск : Изд-во Иркут.гос.ун-та, 2008. – С. 131-133.
15. Наврўззода Б.Н. Инсон иктисодий камолоти босқичлари, мезонлари ва даражалари – “Бухоро университет илмий ахборотлари”, 2004 й, 4 сон, 63-69 б
16. Наврўззода Б.Н. Жаҳон молиявий-иктисодий инқирозини бартараф этишнинг наноиқтисодий йўллари ва чоралари – “Бухоро университет илмий ахборотлари”, 2009 й, 4 сон, 29-33 б.



17. Наврўззода Б.Н. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозга қарши наноиқтисодий саъй-ҳаракатлар. “ Ўзбекистонда жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозги оқибатлари ва таъсирини бартараф этишнинг минтақавий хусусиятлари”.Ўз.ОЎЮлараро илм.–амал.анжуманининг материаллари.Бухоро.БухДУ.2009., 181-184 б.

18. Наврўззода Б.Н. Индивидуал саъй-ҳаракатлар: фуқароларнинг жаҳон молиявий-иқтисодий инқироzi оқибатида зарар кўрмаслигида муҳим аҳамият касб этади – Бухоронома газетаси, 8 июл 2009 йил, 4 б.

19. Пол Кругманн и др. Основы экономики. Изд. Дом “Питер” 2011, 880 стр

20. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика. Дарслик. 2011й.

. Клейнер Г. Наноэкономика и теория фирмы // Вопросы экономики : ежемесячный журнал. - 2004. - № 12. - С. 70-93.

#### **Axborot manbalari:**

36. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.

37. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.

38. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.

39. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

#### **Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingi		
Fan kodi: TMXM2308	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 8	davomiyligi: 3 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 240	Email: <a href="mailto:1.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz">1.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz</a>	
Fan ma'ruza va amaliy mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Turizm sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu fan turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasining negizi sanalib, uning tarkibiy qismlari turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasidagi umumiqtisodiy qonunlar va kategoriyalar, talab va taklif nazariyalarining mohiyati, turizm va mehmonxona xo'jaligi bozorining marketing tadqiqotlari, biznes rejasi va turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingining rivojlanish tendensiyalari kabi masalalarni qamrab oladi.		

**Fanning maqsadi:** Marketing sohasida ta'lim olayotgan talabalarga turizm va mehmonxona xo'jaligida marketingning mohiyatini, marketing tamoyillari, turizm va mehmonxona xo'jaligi bozorini segmentlarga ajratish xususiyatlarini va O'zbekiston turizm va mehmonxona xo'jaligi bozorini rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillarni o'rgatishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- "Turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingi" fanining predmeti, maqsadi va vazifasi, turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasida marketing kommunikastiyalari, turizm va mehmonxona xo'jaligining hayotiy davri, turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasi marketingining rivojlanish tendensiyalari, turizm va mehmonxona xo'jaligi tarkibi, turizm va mehmonxona xo'jaligida narx siyosati va turizm va mehmonxona xo'jaligi iste'molchilari **haqida tasavvurga ega bo'lishi;**

- O'zbekiston turizm va mehmonxona xo'jaligi bozorining o'ziga xos jihatlari, turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasida reklamani ahamiyati va xususiyatlari va turizm va mehmonxona xo'jaligi sohasida marketing tadqiqotlarining tashkil etilishini **bilishi va ulardan foydalana olishi;**

- iste'molchi ongidan o'rin olish, marketing tadqiqotlarining ahamiyati, mazmuni va shakllari, turizm va mehmonxona xo'jaligi korxonalarida marketing muhiti tadqiqotlari; turizm va mehmonxona xo'jaligi narxlarining shakllanishi, turizm va mehmonxona xo'jaligini reklama qilishda reklama vositalaridan foydalanish va brendni yarata bilish va turizm va mehmonxona xo'jaligida marketing kommunikastiya vositalaridan foydalanish bo'yicha **ko'nikmalarga ega bo'lishi kerak.**

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi



ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	«Turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingi» fanining asosiy maqsad va vazifalari	2	2	4
2	Xizmatlar marketingining o'ziga xos jihatlari	2	2	4
3	Turizm va mehmonxona biznesida marketing muhiti tahlili	2	2	4
4	Turizm va mehmondo'stlik xizmatlar bozorining marketing tadqiqotlari	2	2	4
5	Turizm va mehmonxona xo'jaligi marketingining rivojlanish tendensiyalari	2	2	4
6	Turizm faoliyati va mehmonxona xo'jaligida marketing konstepstiyasi	2	2	4
7	Turistik bozorni segmentlash	2	2	4
8	Turistik va mehmondo'stlik xizmatlarning iste'molchilari	2	2	4
9	Turistik va mehmondo'stlik xizmatlarning xizmatlarning hayotiy davri	2	2	4
10	Turizm va mehmonxona xizmatlar bozori tarkibi	2	2	4
11	Turizm va mehmondo'stlikda marketing xizmatini tashkil etish	4	4	8
12	Turizm va mehmonxona xo'jaligida narx siyosati	4	4	8
13	Turizm va mehmonxona xo'jaligida marketing kommunikastiyasi	4	4	8
14	Turizm va mehmondo'stlik industriyasida marketing tamoyillari	4	4	8
15	Turistlar ehtiyoji o'rganish va qondirish jarayonlari	4	4	8
16	Turizm va mehmondo'stlik industriyasida brend yaratish, ommaviy uchrashuv va namoyishlarni tashkil etish	4	4	8
17	Raqobat strategiyasini ishlab chiqish	4	4	8
18	Turizm va mehmonxona xo'jaligida reklama faoliyatini tashkil etish	4	4	8
19	Turistik va mehmondo'stlik reklama turlari	4	4	8
20	Turistik va mehmonxona xizmatlarni siljitish,(publik rileyshnz)	4	4	8
<b>Jami</b>		<b>60</b>	<b>60</b>	<b>120</b>

### Adabiyotlar:

34. The Family Business in Tourism and Hospitality. Donald Gets, Jack Carlsen and Alison Morrison. CABI Publishing. Cambridge, MA 02139, USA.
35. Tourism. Charles R. Goeldner, J.R. Brent Ritchie. ISBN- 0-471-40061-0. USA.
36. «Гостиничный бизнес.» С.Медлик, Х. Инграм. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности сервиса, М.; ЮНИТИ-ДАНА. США.





37. Kamilova F.K., Ro`ziyev S.S. Turizm marketing. TDIU. 2007 y. 205 b.
38. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособ. – Минск: Новое знание, 2005. 496 с.
39. Kamilova F.Q., Kamilov Z.K.. Xalqaro turizm marketingi: Darslik. - T.:TDIU, 2010. - 123 b.

**Internet manbalari:**

40. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining rasmiy sayti.
41. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
42. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
43. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	10.00 – 12.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	406

**Baholash:**

Nazorat soni	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
	I	II	I	I	
Ajratilgan ball	15	15	20	50	100
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: "Strategik marketing"		
<b>Fan kodi:</b> SM2403	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 2	davomiyligi: 1 semestr
<b>Kafedra:</b> Servis sohasi iqtisodiyoti		
<b>Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun:</b> Marketing(tarmoq va sohalar bo'yicha)		
<b>Fan ma'ruza o'qituvchisi:</b> Navruz-zoda Baxtiyor Ne'matovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 60	Email: <a href="mailto:bnzoda@mail.ru">bnzoda@mail.ru</a>	
<b>Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) :</b> Navruz-zoda Baxtiyor Ne'matovich		
<b>Prerekvizitlar:</b> Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning Iqtisodiyot, Marketing asoslari, Narxni shakllantirish fanlari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: tanlov fan
<i><b>Fanning qisqacha bayoni:</b></i> Ushbu fan mamlakatimizda amalga oshirilayotgan ijtimoiy-iqtisodiy islohotlar hamda o'zgarishlar sharoitida xo'jalik yurituvchi subyektlar faoliyatini tubdan yaxshilash, sotuvchilar va xaridorlar uchun eng qulay shart-sharoitlarni yaratish, shu orqali aholining iste'molchilarning talab-ehtiyojini qondirib, ularning turmush tarzi darajasini yuksaltirish, marketing faoliyatini amada keng qo'llash bilan bog'liq.		

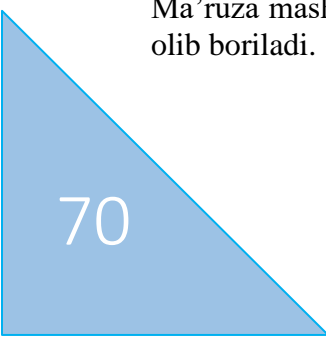
**Fanning maqsadi:** talabalarning ushbu fanni chuqur o'rganishi strategik marketingning obyektlari (bozor, tovar hamda xizmatlar, iste'molchilar, raqobatchilar va narx) to'g'risidagi axborotlarni olish, xo'jalik yuritish subyektlari (korxonalar, tashkilot, muassasalar)ning marketing faoliyati to'g'risidagi to'liq ishonchli ma'lumotlarni tadbiq etish, umumlashtirish, tahlil qilish, baholash, strategik rejalarni ishlab chiqish, ularning strategik marketing hatti-harakati yo'nalishiga oid qarorlar qabul qilish, uni tashkil qilish hamda boshqarish bo'yicha mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirish hisoblanadi.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ marketing tushunchalarini va mazmunini ;
- ✓ marketing strategiyasini tanlash;
- ✓ talab va taklif, narx omillarini;
- ✓ marketing elementlarini;
- ✓ marketing konsepsiyasi va uning mazmunini,
- ✓ marketing tadqiqotlari;
- ✓ tovar siyosati, narx siyosatiga oid strategik qarorlar qabul qilish;
- ✓ taqsimot va kommunikatsiya siyosati bo'yicha qarorlar qabul qilishni bilishi;
- ✓ Strategik marketingning asosiy rivojlanish bosqichlari haqida bilishi lozim.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.





### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Korxonada marketingning roli	1	1	2
2	Marketing va ehtiyojning qondirilishi	1	1	4
3	Bozor segmentatsiyasi vositasida ehtiyojlar tahlili	2	2	4
4	Bozorning jalb etuvchanligi tahlili	2	2	2
5	Firmaning raqobatbardoshligi tahlili	1	1	2
6	Marketing strategiyasini tanlash	1	1	4
7	Yangi tovarlar ishlab chiqarish yo'li bilan rivojlanish	2	2	2
8	Sotish kanali bo'yicha strategik qarorlar	1	1	2
9	Narxni tashkil etish bo'yicha strategik qarorlar	1	1	2
10	Kommunikatsiya bo'yicha strategik qarorlar	1	2	2
11	Strategik marketing rejasi	1	2	4
Jami		14	16	30

### Asosiy adabiyotlar :

1. Ergashxo'jayeva Sh.J. Strategik marketing. O'quv qo'llanma. T.: TDIU, 2014.-236 b.
2. Кривенс Девид. Стратегический маркетинг. Учебное пособие. -М.: изд.дом. «Вильямс», 2014. - 742 с.
3. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. - СПб.: Питер, 2016.-514 с.
4. Ergashxodjayeva Sh.Dj., Qosimova M.S., Yusupova. Strategik marketing. Darslik. Iqtisodiyot nashr. 2018 y.284 b.
5. Bazarova F.T. Marketing. T.: "Iqtisod-moliya", 2015 yil, - 445 b.

### Qo'shimcha adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining —O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida"gi PF-4947-sonli Farmoni. // Xalq so'zi. 8 fevral 2017 yil.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019 yil 17 yanvardagi —2017–2021 yillarda O'zbekistonni rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha Harakatlar strategiyasini —Faol investitsiyalar va ijtimoiy rivojlanish yili"da amalga oshirishga oid Davlat dasturi to'g'risidagi Farmoni.
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M. Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi //Xalq so'zi, 28 dekabr 2018 yil.
4. Mirziyoev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O'zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. - Toshkent : O'zbekiston, 2016. - 56 b.
5. Mirziyoev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash - yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. - Toshkent: —O'zbekiston, 2017. - 48 b.
6. Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. - Toshkent: : —O'zbekiston, 2017. - 488 b.



7. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik - har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo`lishi kerak.
8. Salimov B., Mustafakulov Sh., Salimov D.. Mikroiqtisodiyot: masalalar, namunalar, topshiriqlar, testlar. (O`quv qo`llanma) – T.:TDIU, 2010. -196 b.
9. Galperin V. ., Ignatev S. ., orgunov V.I. ikrøkonomika. Uchebnik, tom 1,2. – S. Pb.: Экономическая школа, 2010. - s. 350.
10. Grebennikov P.I. i dr. ikrøkonomika. Uchebnik. – SPb.: Izd-vo SPb UЭF, 1996. - s. 352.
11. Nureev R. . Sbornik zadach po ikrøekonomike. – .: Norma, 2008.
12. Pindayk R., D. Rubinfeld. Mikroøkonomika. 5-e mejdunarodnoe izd.- SPb.: Piter, 2007. – 350 s.
13. Prosvetov G.I. Strategiya predpriyatii. Ucheb. prakticheskoe posob. – .: —Alfa-Press, 2010. – 184 s.

#### Internet saytlari

1. www.gov.uz – O`zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
2. www.press-service.uz – O`zbekiston Respublikasi Prezidentining Matbuot xizmati rasmiy sayti.
3. www.lex.uz – O`zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
4. www.stat.uz - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi rasmiy sayti.
15. www.management.ru - Rossiya menejerlar assotsiatsiyasi rasmiy portali.
16. www.marketing.ru- Rossiya marketologlar assotsiatsiyasi rasmiy portali.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

#### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Investitsiya loyihalari tahlili		
Fan kodi: ILT2403	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Qayimova Zumrat, G'afurova Shaxlo		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:z.a.qayimova@buxdu.uz">z.a.qayimova@buxdu.uz</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Qayimova Zumrat		
Prerekvizitlar: Pul bozori sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> – talabalarga investisiyalarini moliyalashtirishning samarali usullari, mexanizmlari va vositalarini ishlab chiqish bo'yicha chuqur nazariy va amaliy bilimlar berishdan iborat.		

**Fanning maqsadi:** talablarga amaliyotda loyhalar tuzish, tahlil qilish va samarali loyihalarni tanlab olishning nazariy va amaliy asoslarini o'rgatishidan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- tayyor loyihalarni tahlil qilish va eng samarali variantini
- moliyalashtirishga tavsiya etish;
- investisiya loyihalarni korxon va investor nuqtai nazaridan baxolash;
- investisiya loyiha oldi hamda loyihalash bosqichlarida iqtisodchi sifatida o'z hisob-kitoblari bilan tavsiya berish bo'yicha

#### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

#### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti loyihalar fabrikasida sayyor dars tarzida olib boriladi.

#### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	Investisiyalarning mohiyati,turlari va tuzilishi	2	2	6
2	Investisiya siyosatining mohiyati va asosiy y'o'nalishlari	2	2	6
3	Loyiha konsepsiyasi tahlili	2	2	6
4	Davlatning investision faoliyati va investisiya loyihasi	2	2	6
5	Loyihalarni tayyorlash bosqichlari.	2	2	6
6	Loyihalarni shakllantirish va investorlarni toppish	2	2	6
7	Investisiya loyihalarni moliyaviy – iqtisoidy baholashning asosiy usullari.	2	4	8
8	Raqobatlashuvchi investisiya loyihalarni baholash	2	4	8
9	Investisiya loyihalarini moliyaviy iqtisodiy baholashning mohiyati,rol va usullari.	2	2	8
10	Loyihalarni ekologik tahlil qilishning ahamiyati,mohiyati va vazifalari	2	2	6
11	Loyihalarni ijtimoiy tahlil qilishning axhamiyati,mohiyati va tarkibiy qismlari	2	2	6
12	Loyihalarni institusional tahlil qilishning mohiyati va vazifalari	2	2	6
13	Investisiya loyihasini moliyaviy tahlil qilishning mohiyati va turlari	2	2	6
14	Investisiya loyihasini moliyaviy tahlil qilishda qo'llaniladigan ko'rsatkichlar tizimi	2	2	6
15	Investisiya loyihasini iqtisodiy tahlil qilishning mohiyati va vazifalari	2	2	6
16	Investisiya loyihasida tavakkal xavfi tahlili	2	2	6
17	Loyihalarni ekologik tahlil qilishning ahamiyati,mohiyati va vazifalari	2	2	6
<b>Jami</b>		<b>34</b>	<b>38</b>	<b>108</b>

#### **Adabiyotlar**

1. Бонарев В.В. Инвестиции. Учебник для ВУЗов. Питер 2009 - 384 стр.
2. Есипов В.Е. и др. Коммерческая оценка инвестиций. Учебное пособие. КНОРУС М: 2009. -450 с.
3. Игонина Л.Л. "Инвестиции". Учебник. 2-е издание, М.: Магистр 2008 - 340 стр.
4. Ishmuhamedov A.E, Qosimov M.S., Djumaev Z.A., Muxamedjanova G.Ya. Loyiha tahlili. T: TDIU. 2006-282 bet.
5. Колмыкова Т.С. «Инвестиционный анализ» Учебное пособие М:ИНФРА - М - 2009 - 230 стр.

#### **Internet manbalari:**

1. <http://www.gov.uz>
2. <http://www.cbu.uz>
3. <http://www.stat.uz>
4. <http://www.soliq.uz>
5. <http://www.mf.uz>
6. <http://www.mineconomy.uz>
7. <http://www.worldbank.org>
8. <http://www.ziyonet.uz>





**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Durshanba	13.00 – 14.00	507
2.	Juma	13.00 – 14.00	506

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	I	II	I	I	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Merchandayzing: tahlil va nazorat</b>		
Fan kodi: MTN2403	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Rajabova Mohichehra Abduxoliqovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: rajabova.mokhichekha@gmail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Rajabova Mohichehra Abduxoliqovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: tanlov fan
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> “Merchandayzing” talabalarga marketing chora-tadbirlarini amalga oshirishda merchandayzingning roli, merchandayzingning asosiy funksiyalari, merchandayzingning uch darajali konsepsiyasi, merchandayzing tovarlarni joylashtirishning umumiy qoidalari, savdo kanallarini boshqarish, chakana savdo korxonalarining asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlarini o'rganish kabi jarayonlarining mohiyatini tushunishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga merchandayzing tarixi, roli, PR tarixi, PRning tashkiliy tuzilishi, PRning bo'limlari va ularning funksiyalari, savdo zalida tovarlarni joylashtirish qoidalari bo'yicha yo'nalish ixtisosligiga mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishga doir tahlil haqida bilimlar berish.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- iste'molchilar talabini o'rganish, shu jumladan maqsadli auditoriya xususiyatlariga, mavsumiy omillarga va boshqa omillarni bilish
- kompaniyaning assortiment siyosatida qisman qatnashishi [sotuv nuqtasi](#) uchun ma'lum bir merchandiser tayinlanadi (oraligni shakllantirish va saqlash, qoldiqlarni boshqarish, fond va boshqalar);
- savdo maydonini loyihalashni tashkil etish (jihazlarni joylashtirish, optimal yoritish, tovush va boshqalar)ni qo'llay bilish
- sotish sohasida xaridorlarning erkin harakatlanishini ta'minlash va sotuvchilarning yordamisiz yoki eng kam yordam bilan (keyingi paytlarda tovarlarni joylashtirishni tahlil qilish va qabul qilingan standartlarga muvofiqlikni nazorat qilish) to'g'ri mahsulot tanlash imkoniyatidagi ahamiyatini tushunish.
- o'xshash mahsulotni yoki almashtirish (almashtirish tovarlari) ni targ'ib qilish bo'yicha raqobatbardosh tahlilni ishlab chiqarishni bilish va boshqarish

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**



Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Merchandayzingning mohiyati va mazmuni	2	2	2
2	Merchandayzing konsepsiyasining birinchi darajasi	4	4	2
3	Merchandayzing konsepsiyasining ikkinchi darajasi	4	4	2
4	Merchandayzing konsepsiyasining uchinchi darajasi	4	4	2
5	Chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashni tashkil etish	2	2	2
6	Chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari	2	2	2
7	Chakana savdo korxonalarining tovar oboroti	2	2	2
8	Chakana savdo korxonalarining yalpi daromadi	2	2	2
9	Chakana savdo korxonalarida mehnatni tashkil etish va xodimlarga ish haqi to'lash	2	2	2
10	Chakana savdo korxonalarining xarajatlari, foydasi va rentabelligi	4	4	2
11	Chakana savdo korxonalarini moliyasi	2	2	2
12	Chakana savdo korxonalarini faoliyatini rejalashtirishi	2	2	2
13	Chakana savdo korxonalarini faoliyatining iqtisodiy ko'rsatkichlari va ularning samaradorligi	4	4	2
14	Pablik rileyshnz ijtimoiy munosabatlar tizimida	2	2	2
15	Pablik rileyshnz faoliyatini tashkil etish	4	4	1
16	Pablik rileyshnz faoliyati samaradorligi	4	2	1
Jami		46	44	30

### Adabiyotlar:

20. Икрамов М.А., Абдухалилова Л.Т. Маркетинг тадқиқотларида статистик таҳлил. Ўқув қўлланма. – Т.: “Иқтисодиёт”, 2017 й. 345 б.
21. Ильичева, И. В. Маркетинговые технологии: учебно-методическое пособие / И. В.Ильичева. – Ульяновск: УЛГТУ, 2012. – 237 с.
22. Игорь Манн. Арифметика маркетинга. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2011. 236 с.
23. Егоров Ю. Теоритические основы управления маркетингом.- // Маркетинг, № 5(150), 2016.
24. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. – М.: АЛЬПИНА ПАЛИШЕР, 2013.-211 с.
25. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга.–М.: ООО “И.Д.Вильямс”, 2012.- 752 с.
26. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент.14-е издание. -СПБ.: 2015. 800 с.
27. Кревенс Девид. Стратегический маркетинг. Учебное пособие - М.: изд. дом. Вильямс», 2010. – 742 с.



28. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. 14-с издание. - СПб.: 2014.- 155 с. 29. Ламбен Жан Жак Стратегический менеджмент: стратегический и операционный маркетинг. –СПб.: Питер, 2006. 30. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования. Практик.Ру.во. – М.: ИД «Вильямс», 2016.-33 с. 31. Nazarova F., Karimova R.N. Xalqaro marketing. -T.: TDIU, 2010. -262b. 32. Рыжкова Т. Влияние эффективности маркетинга на стоимость компании. - // Маркетинг, № 4 (149), 2016. 33. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг: Учебник. – М.:ИНФРА – М, 2012. – 238 с. 34. Soliyev A., Buzrukxonov S. Marketing. Bozorshunoslik. Darslik. –T.: Iqtisod-Moliya, 2010. -424 b.

**Axborot manbalari:**

- 1.[http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O‘zbekiston Respublikasi Hukumat portali
- 2.[http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi
- 3.[http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
- 4.[http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
- 5.[http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi sayti
- 5.[http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo‘mitasi sayti.
- 6.[http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
- 7.[http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 8.[http:// www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 9.[http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti
- 10.[http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi
- 11.<http://www.ebrd.org> – Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki sayti.
- 12.[http:// www.imf.org](http://www.imf.org) – Halqaro valyuta jamg‘armasi sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Dushanba	12.00 – 14.00	2-bino, 4-qavat, 403
2.	Payshanba	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Xorijiy investitsiyalar		
Fan kodi: XI2403	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 6 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-zoda Zebiniso Baxtiyorovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: znzoda@mail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-zoda Z.B		
Prerekvizitlar: Investitsiyalar haqida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Investitsiya jarayonining asosiy kategoriyalari uning mohiyati, xorijiy investitsiyalarni jalb qilish tamoyillari, asosiy bosqichlari, xorijiy investitsiyalarning samaradorligini aniqlash kabilarni o'rgatish. .		

**Fanning maqsadi:** talabalarda investitsiya faoliyati, xorijiy investitsiya turlari, investitsiya siyosati va uni boshqarish, xorijiy investitsiyalar haqida tushuncha va uning mohiyati, ularning shakllari, investitsiya jarayonlari, xorijiy investorlar huquqiy holatini, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka xorijiy investitsiyalarni jalb etish yo'nalishlarini aniqlash bo'yicha yo'nalish profiliga mos bilim, ko'nikma va malakani shakllantirishdir.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

Xorijiy investitsiyalar oqimini ko'paytirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqish; xorijiy investitsiyalarni yo'naltirishdagi tavakkalchilikni baholash bevosita va portfel investitsiyalarni jalb etish holatini tahlil qilish; jadallashtirilgan amortizatsiya ajratmalarni hisoblash usulidan foydalanish; xorijiy investitsiyalarni ijtimoiy natijalarini baholash malakalariga ega bo'lishlari kerak.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti korxonalariga sayyor dars tarzida olib boriladi.

**Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Xorijiy investitsiyalar haqida tushuncha va uning mohiyati.	4	4	4
2	Xorijiy investitsiyalarning shakl va turlari.	4	4	4
3	Globallashuv hamda iqtisodiy integratsiyallashuvning kuchayib borishda investitsiya jarayonlari.	4	4	4
4	Xorijiy investorlar huquqiy holatining o'ziga xos xususiyatlari.	4	4	2
5	Xorijiy investitsiyalarni jalb qilishning ilmiy-uslubiy asoslari.	4	4	2
6	Xorijiy investitsiyalarni jalb qilishni rag'batlantirishning zamonaviy shakl va usullari.	4	4	2
7	Xorijiy investorlar uchun O'zbekiston iqtisodiyotini jalb qiluvchanligini oshirishning asosiy yo'nalishlari.	4	4	2
8	O'zbekiston respublikasida tashqi iqtisodiy faoliyatni xorijiy investitsiyalar yordamida rivojlantirish masalalari.	4	4	2
9	Xorijiy investitsiyalarni sug'urtalash va tavakkalchilik.	4	4	2
10	Xorijiy investitsiyalarning iqtisodiy samaradorligini aniqlash.	4	4	2
11	Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka xorijiy investitsiyalarni jalb etish.	6	4	4
	Jami	46	44	30

## Adabiyotlar

1. Бекмуродов А.Ш., Қориева Ё.К., Нематов И.У., Набиев Д.Х., Каттаев Н.Т. Хорижий инвестициялар. Ўқув қўлланма.-Т.: ТДИУ, 2010.-196 бет.
2. Ивасенко А.Г. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. –М.: КНОРУС, 2010. – 272 стр.
3. Боди, Зви, Кейн, Алекс, Маркус, Алан. Принципы инвестиций, 4-е издание. Учебное пособие. –М.: Вильямс, 2008. — 984 стр.
4. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции. Учебное пособие. –М.: Книгодел, 2010. – 184 стр.
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. Учебное пособие. -М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 1340 стр.
6. А.Ю. Андрианов, СВ. Валдайцев, П.В. Воробьев и др. Инвестиции. Учебник - М.: Проспект, 2008. - 584 стр
7. Иностранные инвестиции: учебное пособие / под ред. А. П. Косинцева. — М.: КноРус, 2014. — 210 с.
8. Корда Н.И. Иностранные инвестиции: учебное пособие/Н.И. Корда. – М.: КноРус, 2015. — 120 с.
9. Костюнина Г. М. Иностранные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран): учебное пособие / Г. М. Костюнина. — М.: Инфра-М, 2014. — 304





**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Seshanba	14.00 – 16.00	502
2.	Juma	10.00 – 12.00	502

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	I	II	I	I	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (15 ball)	Og'zaki so'rov (15 ball)	Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (20 ball)	Yakuniy test (50 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Marketing analitikasi		
Fan kodi: MA2404	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Djabbarov Ixtiyor Gulyamovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: <a href="mailto:djabbarovikhtiyor@gmail.com">djabbarovikhtiyor@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Djabbarov Ixtiyor Gulyamovich		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning Iqtisodiyot, Marketing asoslari, Narxni shakllantirish, Ekonometrika, Matematik modellashtirish fanlari bo'yicha olingan bilimlari asos bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Marketing Analitika vositalari va usullari ishlab chiqiladi va ular real biznes qarorlarini ishlab chiqishda qo'llaniladi. Marketologlar uchun mavjud bo'lgan ma'lumotlar, ulardan foydalanish va cheklovlar, shuningdek, kompaniyaning marketing harakatlarining samaradorligini bashorat qilish va o'lchash vositalari va usullarini tushunishni rivojlantirishga asosiy e'tibor qaratilgan. Kursni o'zlashtirish davomida tahliliy, tanqidiy fikrlash va texnologiya ko'nikmalari yaxshilanadi. Kurs turli materiallar va mashqlar, shu jumladan asosiy tushunchalar va jarayonlar uchun ma'ruzalar, auditoriyada va auditoriyadan tashqari mashqlar, keyslar, talabalarning tushunish va ko'nikmalarini oshirish uchun amaliy loyihalar yordamida o'qitiladi. Mavzuning texnik va amaliy xususiyatidan kelib chiqqan holda, turli xil tahliliy vositalar va dasturiy ta'minot bilan amaliy tajriba kursning asosiy tarkibiy qismi hisoblanadi.		

**Fanning maqsadi:** Ushbu kurs talabaga marketing analitikasiga oid dastlabki tushunchalarni hosil qiladi. Kurs davomida segmentatsiya, targetlash va pozitsiyalash, qanoatlanishni boshqarish, mijozlarning hayotiy davri tahlili, mijozlar tanlovi, qo'shma tahlil yordamida mahsulot va narx qarorlari, matn tahlili va qidiruv analitikasi kabi sohalaridagi ma'lumotlardan marketing tushunchalarini hosil qilish uchun turli xil vositalar o'rganiladi. Bu Marketing Engineering (Enginius) yondashuvi va Excel dasturiga asoslangan amaliy kurs bo'lib, unda talaba sinfda o'rgangan vositalarni haqiqiy biznes vaziyatlariga qo'llay oladi. Shuningdek, talaba ma'lumotlarni to'plab, ularni tahlil qilib guruh loyihasini yakunlaydi yoki boshqa talabalarni darsda o'rganilmagan marketing tahlili texnikasi bilan tanishtiradi.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Qaror qabul qilish jarayoni va marketing tahlilining tashkilotda qaror qabul qilishni qo'llab-quvvatlash vositasi sifatidagi rolini tavsiflay oladi
- Biznes muammolarini hal qilishda marketing tahlili protseduralarini qanday qo'llashni ko'rsata oladi
- Marketing tahlilining asosiy vositalari va usullarini qo'llay oladi
- Ma'lumotlarni yig'ish va bashoratli tahlilning asosiy tamoyillari va usullarini farqlaydi va ulardan foydalana oladi.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.



### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Marketing analitikasi kursining mohiyati, fanning maqsad va vazifalari	2	2	2
2	MS Excelni ko'rib chiqish va Qualtricsga kirish	2	2	6
3	Marketing analitikasiga kirish	2	2	4
4	Segmentatsiya va targetlash	4	4	6
5	Pozitsiyalash	2	2	6
6	Iste'molchi qanoatlanishini tahlil qilish	4	4	6
7	Iste'molchi hayotiy davri qiymati	2	2	6
8	Iste'molchi tanlovi	4	4	6
9	Qo'sh tahlil	2	2	6
10	Matn tahlili va qidiruv analitikasi	4	4	6
11	Marketing analitikani joriy etish	2	2	6
<b>Jami</b>		<b>30</b>	<b>30</b>	<b>60</b>

### Adabiyotlar

1. Chuck Hemann Ken Burbary. Digital Marketing Analytics: Making Sense of Consumer Data in a Digital World. USA, Indiana. Que Publishing, 2013.
2. Зайцев, А.Г. Маркетинговые исследования: Учебное пособие / А.Г. Зайцев, Е.В. Такмакова. - М.: Риор, 2018. - 144 с.
3. Маркетинговый анализ : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, Н.И. Саталкина, Г.И. Терехова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.

### Internet manbalari:

<http://www.stat.uz>  
<https://www.plerdy.com/>  
<https://ahrefs.com/>  
<https://moz.com/>  
<https://searchengineland.com/>  
<https://www.localseoguide.com/>

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	14.00 – 16.00	403
2.	Juma	10.00 – 12.00	403



**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	I	II	I	I	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Portfolioni shakllantirib topshirish	Mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish Topshiriqlar soni 5 ta	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Reklama: nazariya va amaliyot</b>		
Fan kodi: RNA2503	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 2	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Rajabova Mohichehra Abduxoliqovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 60	Email: rajabova.mokhichekha@gmail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Rajabova Mohichehra Abduxoliqovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: tanlov fan
<p><b>Fanning qisqacha bayoni:</b> O'z biznesingizni muvaffaqiyatli rivojlantirish uchun, xoh u savdo, xoh turli xizmatlar yoki boshqa biror narsa bo'lsin, siz birinchi navbatda uni targ'ib qilishingiz, uni taniqli qilishingiz kerak. Va bu masalada reklama katta rol o'ynaydi. Aynan u sizga ularga qiziqish uyg'otishga imkon beradi. Jamiyat va texnologiyaning hozirgi rivojlanishi deyarli barcha toifadagi odamlarni qamrab oladigan turli xil reklama turlaridan foydalanishga imkon beradi. Va bu har qanday shaxsga o'zingiz, mahsulot, xizmat yoki umuman biznes haqida ma'lumotni etkazish imkonini beradi.</p>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga marketing kommunikatsiyalarini amalga oshirishda reklamaning roli, reklamaning asosiy maqsadi va vazifalari, reklamaning ijtimoiy-psixologik jihatlarini, reklamani tarqatish vositalari, reklamani tasviriy tarkibiy qismlari, reklama matnlari, e'lonlari va murojaatlarini tayyorlash asoslari, chakana, ulgurji savdo korxonalarini va sanoat korxonalarida reklama, faoliyatini tashkil etish, reklama kompaniyasini tashkil qilish, reklama strategiyalari, reklama faoliyati samaradorligini aniqlash bo'yicha mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishdan iborat

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Bozor iqtisodi, uning belgilari va rejali iqtisodiyotdan farqli tomonlarini tahlil qilish va izohlash uchun yetarli bo'lgan tushuncha va tahlil sxemalarini bilish;
- Reklama – bozor iqtisodiyotining ustivor sohasiga doir muammolarining sabablarini aniqlash va ularni hal qilish uchun tahliliy mulohazalardan foydalanish;
- Bozor munosabatlari sharoitida korxonalar faoliyatini rejalashtirish va tartibga solishning bog'liqliklari dinamik xususiyatini, vaqtlararo tanlovning roli va bozordagi ishtirokchilarning kutilmalari (taxminlari)ni tushunish.
- Maxsulotning umumiy tavsifi (xarakteristikasi) va uni baholashning xatti-harakatlarida rag'batlantirish va strategik qarorlarning roli va ularning iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishdagi ahamiyatini tushunish.
- iqtisodchilar tomonidan hozirgi iqtisodiyotning rivojlanishini kuzatish uchun foydalanadigan -statistik (ayniqsa milliy hisoblar tizimi) va sifat axborot manbaalarini bilish va boshqarish

**Ma'ruza mashg'ulotlari**



Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

<b>№</b>	<b>Fan mavzulari</b>	<b>Ma'ruza soatlar hajmi</b>	<b>Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi</b>	<b>Mustaqil ta'lim soatlari</b>
1	"Reklama: nazariya va amaliyot" fanining predmeti, metodi va vazifalari	2	2	2
2	Reklamaning rivojlanish tarixi	2	2	4
3	Reklamaning ijtimoiy-psixologik jihatlari	2	2	4
4	Reklama tarqatish vositalari va ularning qo'llanilishi	2	2	4
5	Reklama strategiyalari	2	2	4
6	Reklamaning dizayni va reklamaning tasviriy tarkibiy qismlari	2	2	4
7	Reklama matnlari, e'lonlari va murojaatlarini tayyorlash asoslari	2	2	4
8	Reklama faoliyati samaradorligi	-	2	4
<b>Jami</b>		<b>14</b>	<b>16</b>	<b>30</b>

### **Adabiyotlar:**

1. Samadov A.N. Sharipov I.B. "Reklama faoliyatini tashkil etish" o'quv qo'llanma. T:TDIU.2012 y.308 bet
2. Samadov A.N. Merchandayzing va PR. O'quv qo'llanma. T:TDIU.2019 y.304 bet
3. Mudrov A. N. Osnovi reklami: uchebnik.- 2-e izd., pererab. i dop.- M.: Magistr, 2008.
4. Dontsev A.I., Ovcharenko A.N. Ekonomicheskie rezultati reklamnoy vospriimchivosti. –M.: Eksmo, 2007.
5. Karpova SV. Mejdunarodnoe reklamnoe delo: ucheb. posob. - 2-e izd., pererab. i dop. - M.: KNORUS, 2007.
6. Vasilev G.A., Polyakov V.A. Osnovi reklami. Ucheb. posob. – M.: YUNITI-DANA, 2006.

### **Axborot manbalari:**

1. [http:// www.gov.uz](http://www.gov.uz)- O'zbekiston Respublikasi Hukumat portali
2. [http:// www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi
3. [http:// www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) - O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi sayti
4. [http:// www.mf.uz](http://www.mf.uz) - O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti
5. [http:// www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi sayti
5. [http:// www.soliq.uz](http://www.soliq.uz) - O'zbekiston Respublikasi Davlat Soliq qo'mitasi sayti.
6. [http:// www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) - O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki sayti
7. [http:// www.webofscience.com](http://www.webofscience.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi





8. [http:// www. sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com) - Halqaro ilmiy maqolalar platformasi  
 9. [http:// www.wordbank.org](http://www.wordbank.org) – Jahon banki sayti  
 10. [http:// www.scopus.com](http://www.scopus.com) – Halqaro ilmiy maqolalar platformasi  
 11. <http://www.ebrd.org> – Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki sayti.  
 12. [http:// www.imf.org](http://www.imf.org) – Halqaro valyuta jamg‘armasi sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Dushanba	12.00 – 14.00	2-bino, 4-qavat, 403
2.	Payshanba	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Xalqaro savdo		
Fan kodi: XS2503	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 4 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Djurayeva Dilnoza Davron qizi		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 60	Email: <a href="mailto:ddjuraeva@mail.ru">ddjuraeva@mail.ru</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi: Djurayeva Dilnoza Davron qizi		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabining iqtisodiy bilim asoslari, tadbirkorlik asoslari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Kursni	Tanlov turi: majburiy fan
Fanning qisqacha bayoni: "Xalqaro savdo" fani bu turli davlat-milliy xo'jaliklari o'rtasidagi tovar va xizmatlarning ayirboshlash jarayonidir. Xalqaro savdo qadimdan mavjud bo'lsada, faqat XIX asrga kelib, ya'ni deyarli barcha rivojlangan mamlakatlar xalqaro savdo aloqalarida ishtirok eta boshlashi bilan jahon bozori shakliga kirdi. Xalqaro savdo tashqi savdo aylanmasi, eksport va import, savdo balansi kabi ko'rsatkichlar bilan tavsiflanadi. Xalqaro savdo xalqaro mehnat taqsimoti asosida paydo bo'ladigan turli davlatlarning tovar ishlab chiqaruvchilari o'rtasidagi aloqalar- ning bir shakli bo'lib, ular o'rtasidagi o'zaro iqtisodiy bog'liqlikni namoyon qiladi.		

**Fanning maqsadi:** talabalarda xalqaro savdoning asosiy kategoriyalari, kontseptsiyalari, korxonalarining marketing faoliyati va bozor munosabatlariga kirishish jarayonlarini va marketing tamoyillaridan foydalanish ko'nikmalarini shakllantirishdan iborat. Fan mazmunini anglab yetish talabalarning shaxsiy fikrlash qobiliyatini oshirish, ijodiy va tanqidiy fikrlash qobiliyatlarini baholash va fikrlash jarayonlarini o'rganish usullari kabi jihatlar uchun juda muhimdir.

**Fanning vazifasi** - nazariy bilimlar, amaliy ko'nikmalar, ijodiy fikrlash jarayoniga uslubiy yondoshuv hamda ilmiy dunyoqarashni shakllantirish, qonunlar va kategoriyalar mazmun-mohiyatini bilish, ularga nisbatan shaxsiy munosabatni shakllantirish orqali insonning hayotdagi o'zni va ahamiyatini ochib berish.

**Fanning asosiy vazifalari quyidagilarni o'z ichiga oladi:**

- Xalqaro mehnat taqsimoti shakl va usullarini o'rgatish;
- Xalqaro tovar va xizmatlar savdosi muammolari yechimini topish;
- Xalqaro kapital va xorijiy investitsiyalar harakatining xususiyatlarini o'rgatish;
- Xalqaro ishchi kuchi migratsiyasining jamiyatdagi va iqtisodiy tizimdagi rolini tushunish;

Ushbu kurs dastlabki bo'lgani uchun, asosiy termin va tushunchalarga e'tibor qaratiladi.

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.



### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxon va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Xalqaro savdo asoslari faninig predmeti, mazmuni va vazifalari	2	2	2
2	Xalqaro savdo rivojlanish nazariyalari va modellari	2	2	2
3	Xalqaro savdo funksiyalari, vazifalari va tamoyillari	2	2	2
4	Marketing faoliyatini axborot ta'minoti	2	2	2
5	Xalqaro savdoda umumiy muvozanat	2	2	2
6	Xalqaro savdoning yangi nazariyalari	2	2	2
7	Xalqaro savdoning klassik nazariyalari	2	2	2
8	Xalqaro savdo konsepsiyasi	2	2	2
9	Xalqaro ixtisoslashuv va ishlab chiqarish	2	2	2
10	Xalqaro savdoning yangi nazariyalari	2	2	2
11	Tashqi savdoni davlat tomonidan tartibga solishning tarifli usullari	2	2	2
12	Xalqaro Tovar va xizmatlarning savdosi	2	2	2
13	Xalqaro mehnat taqsimoti	2	2	2
14	Zamonaviy xalqaro iqtisodiy munosabatlarning rivojlanish xususiyatlari	2	2	2
15	Xalqaro savdoda davlatning roli	2	2	2
Jami		30	30	30

### Adabiyotlar:

1. Мирзиёев Ш.М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак. – Т.: Ўзбекистон, 2017.
2. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон, демократик Ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз. – Т.: Ўзбекистон, 2016.- 56 б.
3. Мирзиёев Ш.М. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш – юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. – Т.: Ўзбекистон, 2017. - 48 б.
4. Мирзиёев Ш.М. Буюк келажагимизни мард ва олижаноб халқимиз билан курашимиз. – Т.: Ўзбекистон, 2017. - 488 б.
5. Ўзбекистон Республикаси Биринчи Президенти И. Каримовнинг 2015 йил 17 январдаги —Ўзбекистон Республикасини 2014 йилнинг тўққиз ойида ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари тўғрисида—ги Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. - Т.: Ўзбекистон, 2015. - 65 б.
6. Вахабов А.В., Таджибаева Д.А., Хажибакиев Ш.Х. Жаҳон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатлар: Дарслик. - Т.: Бактриапресс, 2015. П.119121.



7. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus. Economics. 19th Edition. McGraw-Hill Companies. USA. 2015.
  8. Пашковская М.В., Господарик Ю.П. Мировая экономика. -4-е изд., перераб. И доп.-М.: Университет —Синергия, 2017.-768с.
  9. Исмаилова Н.С., Исламов Б.А., Хасанов Т.А., Данабоев И.Т., Зикриёев А.С. Хорижий мамлакатлар иқтисодиёти: дарслик I-том. -Т.: Иқтисодиёт, 2019. – 207 б.
  10. Назарова Г.Г., Иминов З.М., Халилов Х.Х., Хамидов О.Б. Жаҳон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатлар. Дарслик. -Т.: ТДИУ, 2011.
  11. Вахабов А.В.. Хажибакиев Ш.Х., Муминов Н.Г. Хорижий инвестициялар. Ўқув қўлланма. - Т.: Молия, 2010. 245 б.
  12. Международный финансовый рынок. / Под ред. В.А.Слепова, Е.А.Звоновой. – М.: Магистр, 2009. – С.34.
  13. Страны и регионы мира. Экономический справочник, 3-е издание, /Под ред. д.э.н. А.С.Булатова, -М.: Проспект, 2009.-С.704
  14. Китайская Народная Республика в 2007 г.: политика, экономика, культура., /Под ред.Титоренко М.Л., -М., 2008.
- Интернет ресурслар

Internet saytlari:

1. <http://www.gov.uz>
2. <http://www.edu.uz>
3. <http://www.tseu.uz> \
4. <http://jahon.mfa.uz>.
5. <http://www.cer.ru>.
6. <http://www.bilimdon.uz>.
7. <http://www.review.uz>.
8. <https://www.ebrd.com>
9. <http://market.yandex.ru.catalog.xml>.
10. <http://www.wto.org>

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

**Baholash:**

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Statistika		
Fan kodi: STATIS1306	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Iqtisodiyot (faoliyat turlari bo'yicha), Buxgalteriya hisobi va audit(faoliyat turlari bo'yicha),		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Ergashev Mirjon		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:mirjonergashev@mail.ru">mirjonergashev@mail.ru</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Ergashev Mirjon		
Prerekvizitlar: Matematika va iqtisodiy nazariya fanlaridan yetarli bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> "Statistika" fanining nazariyasi, predmeti va metodi ko'rib chiqilgan bo'lib, mamlakatimizda bozor munosabatlarining yuzaga kelishi va qaror topishi bilan uygunlashgan holda bozor iqtisodiyotining muhim tushunchalari, kategoriyalari, tasniflari, bozor hodisalari va jarayonlari o'rtasidagi sabab-oqibat bog'lanishlar, ularning rivojlanish qonuniyatlarini statistika uslubiyati yordamida o'rganish masalalari batafsil yoritilgan.		

**Fanning maqsadi:** Statistika fani statistikaning metodi va amaliyoti sohasida chuqur kasbiy bilimlar va zaruriy o'quv malakasini shakllantirishdir

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- statistikaning nazariy va amaliy masalalarini; statistik ko'rsatkichlarning tabiati, tuzilishi va hisoblash tartibini; statistik kuzatish hujjatlarini tuzish va to'ldirish yo'llarini; taqsimot qatorlarini tuzish va uning ko'rsatkichlarini hisoblashni; tanlanma kuzatish natijalarini baholash va bosh to'plamga tarqatishni; dinamika qatorlariga xos asriy tendensiyalarni aniqlash, kon'yunkturaviy va mavsumiy tebranishlarni baholashni; regression-korrelyastion tahlil ko'rsatkichlarini hisoblashni; iqtisodiy indekslarni hisoblash tartibini **bilishi kerak.**

- statistik masalalarni echish; soddaroq masalalar ustida statistik kuzatishni tashkil etish; statistik jadval va grafiklarni tushunarli va jozibali qilib tuzish; turli statistik adabiyotlardan foydalanib ma'ruzalar tayyorlash; guruhlash turlari, statistik tasniflash va uning o'ziga xos xususiyatlarini talqin qilish; statistik jadvallar va grafiklar tuzish; MHTning asosiy hisoblamalarini tuzish va ularning ko'rsatkichlarini aniqlash; statistik masalalarni echish, axborotlarga ishlov berish va saqlashda kompyuter dasturlarini qo'llash bo'yicha **ko'nikmalariga ega bo'lishi kerak.**

- mutlaq va nisbiy ko'rsatkichlarini bilish; o'rtacha miqdorlar va variastiya ko'rsatkichlarini o'rganish; tanlanma kuzatish mohiyatini, uni qo'llash sabablari va afzalliklari aniqlash; ijtimoiy-iqtisodiy hodisalar o'rtasidagi o'zaro bog'lanishlar o'rganish uslubiyati; dinamika qatorlari va turlarini aniqlash; balans usulining mohiyati va uni ijtimoiy-iqtisodiy hodisalarni statistik o'rganish; bozor iqtisodiyoti sharoitida statistikaning asosiy vazifalarini bilish malakalariga ega bo'lishi kerak.

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

No	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	“Statistika” fanining predmeti.	2	2	4
2	Statistik kuzatish uslubi	2	2	4
3	Statistik jamlash va guruhlash.	2	2	4
4	Statistik jadval va grafiklar	2	2	6
5	Statistik ko'rsatkichlar	2	2	6
6	O'rtacha miqdorlar	2	2	6
7	Variatsiya ko'rsatkichlari	2	2	6
8	Tanlamma kuzatish	2	2	8
9	Regression korrelatsion tahlil	2	4	8
10	Dinamikani statistik o'rganish usullari	4	4	8
11	Iqtisodiy indekslar	2	2	8
12	Aholi statistikasi	2	2	8
13	Mehnat bozori statistikasi	2	4	8
14	Milliy hisoblar tizimi – iqtisodiy statistikaning asosiy uslubi, asosi va markaziy bo'limi	2	2	8
15	Milliy hisoblar tizimida iqtisodiy faoliyat natijalarini ifodalovchi ko'rsatkichlar tizimi	2	2	8
16	Aholi turmush darajasi statistikasi	2	2	8
Jami		34	38	108

## Adabiyotlar

1. James McClave, Terry Sincich Statistics. Textbook. USA. 2013.
2. Daris Singpurwalla A Handbook of Statistics: an Overview of Statistical Methods 1<sup>st</sup> edition. 2013 year.
3. Soatov N.M., Nabiev X., Nabiev D, Tillaxo'jaeva G.N.. Statistika. Darslik. – T.: TDIU, 2011. – 546 bet.
4. Ё. Абдуллаев. “Статистика назарияси” Дарслик. –Т.: Ўқитувчи, 2002. – 647 б. Soatov N. M. Tillaxo'jaeva G.N. “Statistika nazariyasi”. Darslik. –Т.: TDIU, 2005. -248 bet.
5. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 24.01.2020 yil. [www.uza.uz](http://www.uza.uz)
6. Mirziyoyev Sh. M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. – Toshkent: “Ozbekiston” NMIU, 2017. – 488 b.
7. “O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida”gi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947-sonli Farmoni.
8. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik - har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2016 yil yakunlari va 2017 yil istiqbollariga bag'ishlangan majlisidagi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining nutqi. // Xalq so'zi gazetasi. 2017 yil 16 yanvar. №11.
9. Статистика. Учебник. /Под. Ред. И.И. Елисейевой. – М.: Проспект, 2010. – 448 стр.
10. Mohammed A. Shayib Applied Statistics 2<sup>nd</sup> edition 2013 year.
11. Robert Jonsson Exercises in Statistical Inference with detailed solutions 1<sup>st</sup> edition 2014 year.
12. Juha M. Alho and Bruce D. Spenser Demography and Forecasting 2005.
13. Улитина Е.В. и др. Статистика. Учебное пособие. – М.: Маркет ДС, 2010. – 312 стр.





14. Теория статистики. Учебник. Под ред. Р.А.Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 655 стр.
15. Аюбжонов А.Х., Маматкулов Б.Х., Сайфуллаев С.Н. Статистика” фанидан амалий машғулотларни ўтказиш учун ўқув қўлланма. – Т.: ТДИУ, 2012. – 186 бет.
16. Статистика. Практикум. Учебное пособие. / Под ред. В.Н. Салина. – М.: КНОРУС, 2009. – 496 стр.

#### Internet saytlari

17. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Davlat Statistika qo‘mitasi rasmiy sayti.
18. [www.mf.uz](http://www.mf.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi sayti.
19. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi.
20. [www.mineconomy.uz](http://www.mineconomy.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1	Shanba	11.00 – 12.00	513

#### Baholash:

Nazorat soni	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
	I	II	I	I	
Ajratilgan ball	15	15	20	50	100
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Xizmatlar sohasi marketingi		
Fan kodi: XSM2606	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 6 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:l.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz">l.b.navruz-zoda2021@buxdu.uz</a>	
Fan ma'ruza va amaliy mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-Zoda Baxtiyor Negmatovich Navruz-zoda Layli Baxtiyorovna		
Prerekvizitlar: Xizmatlar sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu fan servis sohasining negizi sanalib, uning tarkibiy qismlari servis sohasidagi umumiqtisodiy qonunlar va kategoriyalar, talab va taklif nazariyalarining mohiyati, xizmatlar bozorining marketing tadqiqotlari, biznes rejasi va xizmatlar marketinginigi rivojlanish tendensiyalari kabi masalalarni qamrab oladi.		

**Fanning maqsadi:** Marketing sohasida ta'lim olayotgan talabalarga xizmatlarda marketingning mohiyatini, marketing tamoyillari, xizmatlar bozorini segmentlarga ajratish xususiyatlarini va O'zbekiston xizmatlar bozorini rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillarni o'rgatishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- "Xizmatlar sohasi marketingi" fanining predmeti, maqsadi va vazifasi, xizmatlar sohasida marketing kommunikastiyalari, xizmatlarning hayotiy davri, xizmatlar sohasi marketingining rivojlanish tendensiyalari, xizmatlar tarkibi, xizmatlarda narx siyosati va xizmatlar iste'molchilari **haqida tasavvurga ega bo'lishi;**

- O'zbekiston xizmatlar bozorining o'ziga xos jihatlari, xizmatlar sohasida reklamani ahamiyati va xususiyatlari va xizmatlar sohasida marketing tadqiqotlarining tashkil etilishini **bilishi va ulardan foydalana olishi;**

- iste'molchi ongidan o'rin olish, marketing tadqiqotlarining ahamiyati, mazmuni va shakllari, xizmat ko'rsatish korxonalarida marketing muhiti tadqiqotlari; xizmatlar narxlarining shakllanishi, xizmatlarni reklama qilishda reklama vositalaridan foydalanish va brendni yarata bilish va xizmatlarda marketing kommunikastiya vositalaridan foydalanish bo'yicha **ko'nikmalarga ega bo'lishi kerak.**

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	«Xizmatlar sohasi marketingi» fanining asosiy maqsad va vazifalari	2	2	4
2	Xizmatlar marketingining o'ziga xos jihatlari	2	2	4
3	Xizmatlar sohasida marketing muhiti tahlili	2	2	4
4	Xizmatlar sohasi bozorining marketing tadqiqotlari	2	2	4
5	Xizmatlar sohasi marketingining rivojlanish tendensiyalari	2	2	4
6	Xizmatlar sohasida marketing konstepstiyasi	2	2	4
7	Xizmatlar sohasi bozorini segmentlash	2	2	4
8	Xizmatlar sohasining iste'molchilari	2	2	4
9	Xizmatlar sohasi xizmatlarning hayotiy davri	2	2	4
10	Xizmatlar sohasi bozori tarkibi	2	2	4
11	Xizmatlar sohasida marketing xizmatini tashkil etish	2	2	4
12	Xizmatlar sohasida narx siyosati	2	2	4
13	Xizmatlar sohasida marketing kommunikastiyasi	2	2	4
14	Xizmatlar sohasida marketing tamoyillari	2	2	4
15	Xizmatlar sohasi iste'molchilari ehtiyojini o'rganish va qondirish jarayonlari	2	2	4
16	Xizmatlar sohasida brend yaratish, ommaviy uchrashuv va namoyishlarni tashkil etish	2	2	6
17	Raqobat strategiyasini ishlab chiqish	2	2	6
18	Xizmatlar sohasida reklama faoliyatini tashkil etish	2	4	6
19	Xizmatlar sohasi reklama turlari	4	4	6
20	Xizmatlar sohasi xizmatlarini siljitish,(pablik rileyshnz)	4	4	6
<b>Jami</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>90</b>

### Adabiyotlar:

40. The Family Business in Tourism and Hospitality. Donald Gets, Jack Carlsen and Alison Morrison. CABI Publishing. Cambridge, MA 02139, USA.
41. Tourism. Charles R. Goeldner, J.R. Brent Ritchie. ISBN- 0-471-40061-0. USA.
42. Гостиничный бизне.” С.Медлик, Х. Инграм. Учебник для студентов вузов, обучающихся пог специальностям сервиса, М.; ЮНИТИ-ДАНА. США.
43. Kamilova F.K., Ro`ziyev S.S. Turizm marketing. TDIU. 2007 y. 205 b.
44. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособ. – Минск: Новое знание, 2005. 496 с.
45. Kamilova F.Q., Kamilov Z.K.. Xalqaro turizm marketingi: Darslik. - T.:TDIU, 2010. - 123 b.

### Internet manbalari:

44. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) – O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining rasmiy sayti.
45. [www.uza.uz](http://www.uza.uz) – O'zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
46. [www.ceep.uz](http://www.ceep.uz) – O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
47. [www.internetindicators.com](http://www.internetindicators.com) – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti



**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Chorshanba	10.00 – 12.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	406

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Tadbirkorlik asoslari		
Fan kodi: TA2606	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 6	davomiyligi: 5 semestr
Kafedra: Serviz sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing(tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Odinayeva Nigina Furqatovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:odinayevanigina92@gmail.com">odinayevanigina92@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Nigina Odinayeva		
Prerekvizitlar: Tadbirkorlik sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: Majburiy fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Tadbirkorlikning mohiyati va mazmunini, tadbirkorlikni iqtisodiyotda tutgan o'rnini, tadbirkorlik faoliyatini tashkil etishni, tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish va tahlil etishni, tadbirkorlik faoliyatini boshqarishni, tadbirkorlikni bank, soliq, sug'urta, bojxona kabi tashkilotlar bilan munosabatlarini, tadbirkorlik faoliyati samaradorligini oshirish yo'llarini bilish va o'rganish;		

**Fanning maqsadi:** Fanni o'qitishning maqsadi talabalarga tadbirkorlikning mohiyati, ularning milliy iqtisodiyotimizni rivojlantirishdagi o'rne va aholining bandlik muammosini hal etishdagi roli to'g'risida nazariy hamda amaliy bilimlar berishdan iboratdir.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Talabalar tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish yo'nalishlari;
- Tadbirkorlikni belgilovchi mezonlar;
- Tadbirkorlikni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari, ularning davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning xorijiy mamlakatlar tajribasi;
- Tadbirkorlikni soliqqa tortish, ulardan olinadigan soliq turlari va soliq imtiyozlari, soliq yukini kamaytirishga qaratilgan soliq siyosati;
- Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy samaradorligini oshirish haqida bilim va ko'nikmaga ega bo'ladilar.

### **Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### **Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti sayyor dars tarzida olib boriladi.

### **Mustaqil ta'lim**

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Tadbirkorlikning mohiyati va mazmuni.	4	4	8
2	Tadbirkorlik faoliyatining turlari va shakllari	4	4	8
3	Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va boshqarish	2	2	8
4	Tadbirkorlik sub'ektlarida marketing faoliyatini tashkil etish	4	4	8
5	Tadbirkorlik faoliyatini rejalashtirish	4	4	8
6	Tadbirkorlik sub'ektlariga xizmat ko'rsatuvchi bozor infratuzilmalari	4	4	8
7	Tadbirkorlik sub'ektlarida ishlab chiqarish xarajatlari va mahsulot tannarxi tahlili	4	4	6
8	Tadbirkorlik sub'ektlarining moliyaviy faoliyati tahlili	4	4	6
9	<b>Tadbirkorlikda tavakkalchilik.</b>	4	4	6
10	Tadbirkorlikda <b>raqobatli strategiyalar.</b>	2	4	6
11	Tadbirkorlik etikasi va madaniyati	4	4	6
12	Tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini baholash	2	2	6
13	O'zbekistonda tadbirkorlikni rivojlantirish istiqbollari	2	2	6
<b>Jami</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>90</b>

#### Adabiyotlar.

1. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon demokratik O'zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. Toshkent, "O'zbekiston" NMIU, 2017. – 56 b.
2. Mirziyoyev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash yurt taraqqiyoti va xalq farovonligini garovi. "O'zbekiston" NMIU, 2017. – 47 b.
3. Mirziyoyev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik-har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. "O'zbekiston" NMIU, 2017. – 103 b.
4. Mirziyoyev Sh.M. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020-yil 24-yanvar. manba: president.uz
5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida" gi PF-4947-sonli Farmoni. O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari to'plami, 2017 y., 6-son, 70-modda
6. Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. Tadbirkorlik asoslari. – T.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi, 2019y.
7. Qosimova M.S., Yusupov M.A., Shodibekova D., Samadov A.N. Kichik biznesni boshqarish– T.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi, 2011.
8. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. Пособие для вузов/ Под ред. Проф. В.Я. Горофинкля, проф. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2е изд., пререб. И доп.-М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008.
9. Предпринимательство: учебник / под. ред. М.Г.Лапусты. – 4-е издательство, доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. - 667 с.
10. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 160с.
11. Xodiyev B.Y., Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. T.: TDIU, 2010.
12. Boltaboyev M.R., Qosimova M.S., Ergashxo'jaeva Sh.J., G'oyibnazarov B.K., Samadov A.N., Xodjaev R. Kichik biznes va tadbirkorlik: O'quv qo'llanma. – T.: "Iqtisodiyot", 2011. – 275 bet.
13. Samadov A.N., Ostanaqulova G.N. Kichik biznes va tadbirkorlik. T.: Moliya iqtisod, 2019.



**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Payshanba	08.30 – 09.50	411
2.	Chorshanba	08.30 – 09.50	420

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	





Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: <b>Jahon iqtisodiyoti va xalqaro iqtisodiy munosabatlar</b>		
Fan kodi: <b>JIXIM2703</b>	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: 60412500-Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Jo'rayeva Zilola Turobovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: <a href="mailto:zilola.turobovna@gmail.com">zilola.turobovna@gmail.com</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Jo'rayeva Zilola Turobovna		
Prerekvizitlar: muvaffaqiyatli talabalarning 1-3-bosqichlarda bilimlari	Kursni o'zlashtirish uchun olingan fundamental bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: tanlov fan
<b><i>Fanning qisqacha bayoni:</i></b> Jahon iqtisodiyoti va xalqaro iqtisodiy munosabatlar fani talabalarni dunyo hamjamiyatida ro'y beradigan iqtisodiy qonunlarni bilish va ularning amal qilishiga ongli munosabatda bo'lishda, mamlakat iqtisodiyotini bozor tamoyillari asosida isloh qilish jarayonlarining mohiyatini tushinishda zarur bo'lgan bilimlar bilan qurollantiradi. Fan jamiyatning har bir a'zosini g'oyaviy jihatdan yo'naltirish, ma'naviy dunyoqarashini kengaytirish, iqtisodiy madaniyatini oshirishga ahamiyatli ta'sir ko'rsatadi, shuningdek, amaliy ko'nikmalar hosil qilishga yordamlashadi. Mamlakat iqtisodiy taraqqiyotini xalqaro miqyosda rivoj;antirish imkoniyatlarini baholash va prognozlash ko'nikmasi hosil bo'ladi.		

**Fanning maqsadi:** Fanni o'qitishdan maqsad – talabalarga jahon xo'jaligining shakllanishi, tarkibining o'zgarib borishi, mamlakatlar o'rtasida xalqaro iqtisodiy munosabatlar faoliyatini tashkil etish borasidagi ilmiy va amaliy tushunchalar berishdan iborat.

Fanning vazifasi – talabalarga jahon xo'jaligining globallashuvi, taraqqiy etishi sharoitida xalqaro mehnat taqsimoti qoidalari, jahon xo'jaligi tarkibi, jahon bozorining tarkibi, uning shakllanishi jihatlari, xalqaro savdo nazariyalari, xalqaro kapital migratsiyasi, xalqaro ishchi kuchi migratsiyasi, mamlakatlar o'rtasida integratsiyalashuv jarayonlari, erkin iqtisodiy zonalar, TMKlarning shakllanishi va amal qilish xususiyatlari haqida ma'lumotlar berishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- ✓ talaba jahon xo'jaligining mohiyati va jahon iqtisodiyoti rivojlanishining tamoyillari;
- ✓ xalqaro iqtisodiy munosabatlarning zamonaviy tamoyillari va xususiyatlari;
- ✓ bozor iqtisodiyoti asoslari va tamoyillari;
- ✓ iqtisodiy tizimlar turlari va modellari;
- ✓ jahon xo'jaligining global muammolari;
- ✓ jahon xo'jaligining tarmoq tuzilmasi;
- ✓ xalqaro iqtisodiy integratsiya;
- ✓ qo'shma korxonalarini tashkil etish va boshqarish

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.



### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'ulotlari korxonada va tashkilotlarda ham qisman olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan esse, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Jahon iqtisodiyoti va xalqaro iqtisodiy munosabatlar: asosiy ko'rinishlari va xususiyatlari	2	2	
2	Xalqaro mehnat taqsimoti	2	2	2
3	Xalqaro savdning rivojlanish nazariyalari va modellari	4	4	2
4	Tashqi savdoni davlat tomonidan tartibga solish va boshqarish yo'llar	2	2	2
5	O'zbekiston Respublikasining tashqi savdosi va uni boshqaruv mexanizmi	2	2	2
6	Xalqaro ishchi kuchi migratsiyasi	4	4	2
7	Xalqaro kapital migratsiyasi va transmilliy korporatsiyalar	2	4	2
8	O'zbekiston iqtisodiyotining rivojlanishida chet el investitsiyalarining roli	2	2	2
9	Jahon iqtisodiyotida erkin iqtisodiy hududlarning tutgan o'rni	2	2	2
10	Xalqaro valyuta munosabatlari	2	2	2
11	Xalqaro valyuta-moliya va kredit munosabatlari	2	2	2
12	Rivojlangan mamlakatlar - xalqaro iqtisodiy munosabatlar tizimida	4	4	2
13	Rivojlanayotgan mamlakatlar - xalqaro iqtisodiy munosabatlar tizimida	4	4	2
14	Xalqaro iqtisodiy integratsiya va uning milliy xo'jaliklar rivojlanishiga ta'siri	4	4	2
15	Jahon integratsion jarayonlarida O'zbekistonning ishtiroki	2	2	2
16	Jahon iqtisodiyotini tartibga solishda xalqaro tashkilotlarning roli	4	4	2
Jami		44	46	30

### Adabiyotlar:

1. Булатов А.С. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник.-Москва: Магистр, Инфра-М, 2013-654 с.
2. Рыбалкина В.Е. Международные экономические отношения. Учебник.-Москва:ЮНИТИ-ДАНА, 2014.-647 с.
3. Хасбулатов Р.И. Международные экономические отношения. Учебник.-Москва:Издательство Юрайт, 2017.-910 с.
4. Николаева И.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник.-Москва:Дашков и К, 2014.-244 с.ЗАО «Экономика», 2007. — 359 с.
5. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник. — М.:



6. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. — М.: Норма, 2006. — 528 с: ил.
7. Ваҳобов А.Б., Таджибаева Д.А, Хажикакиев Ш.Х. Жаҳон иқтисодиёти ва ҳалқаро иқтисодий муносабатлар. Дарслик. Т.- :Baktria press, 2015.-584 бет.
8. Баранова А.Ю. Мировая экономика и финансовые отношения в условиях глобализации. Учеб. Пособие. –Москва: ИНФРА-М, 2014.-106 с.
9. Назарова Г.Г., Халилов Х., Эштаев А., Ҳакимов Н.З., Салихова Н., Бобожонов Б.Р. “Жаҳон иқтисодиёти ва ХИМ”. Дарслик– Т., 2006. - 216 б.
10. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник.–М.: Юнити-Дана, 2010. 190 с.

### Qo‘shimcha adabiyotlar

1. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник /Под ред. Л.Н. Красавиной. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 576 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для студ. сред. проф. учеб. заведений /[Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.]; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: «Академия», 2007. — 304 с.

### Internet saytlar

1. [www.gov.uz](http://www.gov.uz)–O‘zbekiston Respublikasi Davlat hokimiyati portali.
2. [www.press-service.uz](http://www.press-service.uz)–O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Matbuot xizmati rasmiy sayti.
3. [www.mfer.uz](http://www.mfer.uz)–O‘zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiya va savdo Vazirligining rasmiy sayti.
4. [www.omad.uz](http://www.omad.uz)–Biznes rivoji uchun axborot portali.
5. [www.UzA.Uz](http://www.UzA.Uz)–O‘zbekiston milliy axborot agentligi rasmiy sayti.
6. [www.review.uz](http://www.review.uz) – “Ekonomicheskoye obozreniye” jurnalining rasmiy sayti.
7. [www.cer.uz](http://www.cer.uz) – Iqtisodiy tadqiqotlar Markazining rasmiy sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta’lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma’lumotlar va turli materiallar bo’yicha savollarga quyidagi grafik asosida o’qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	13.00 – 15.00	2-bino 403
2.	Juma	14.00 – 16.00	2-bino 403

### Baholash:

	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
<b>Nazorat soni</b>	I		I	I	100
<b>Ajratilgan ball</b>	30		20	50	
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Esse tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Amaliy darslarda tayyorgarlik (10 ball) Mustaqil ta’lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Iqtisodiy rivojlanish strategiyalari		
Fan kodi: IRS 2703	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 3	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Iqtisodiyot		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Qayimova Zumrat , G'afurova Shahlo		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 180	Email: <a href="mailto:z.a.qayimova@buxdu.uz">z.a.qayimova@buxdu.uz</a> <a href="mailto:shaxlo_gafurova@mail.ru">shaxlo_gafurova@mail.ru</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Qayimova Zumrat G'afurova Shahlo		
Prerekvizitlar: Iqtisodiy rivojlanish strategiyalari sohasida boshlang'ich bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> – talabalarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish jarayonlarida yuzaga keladigan asosiy muammolar, ularning yechimlari, O'zbekiston Respublikasini jadal rivojlantirish strategiyasining ustuvor yo'nalishlari bilan tanishtirish hamda ularning ushbu masaladagi fikrlash doirasini kengaytirishdan iborat.		

**Fanning maqsadi:** iqtisodiy rivojlanish to'g'risidagi turli xil nazariya va qarashlar; iqtisodiy rivojlanishning o'ziga xos xususiyatlari; iqtisodiy rivojlanish mexanizmlarining amal qilish qonuniyatlari; O'zbekistonni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish strategiyasining ustuvor yo'nalishlari; ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotni ta'minlashda davlat siyosati va uning asosiy yo'nalishlari; ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotning xorij tajribalari kabi bilimlar bilan talabalarni qurollantirishdan iborat..

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlashdagi ustuvorliklar;
- davlat xizmati uchun kadrlar tayyorlash, qayta tayyorlash va malakasini oshirish tizimini isloh qilish tizimini;
- byudjet siyosati sohasidagi rivojlangan davlatlar standartlariga o'tishda;
- bozor munosabatlarining institutsional bazasini kelgusi rivojlantirishning;
- ta'lim, fan, sog'liqni saqlash, AKT sohasini rivojlantirish, inson kapitaliga investitsiyalarni orttirishning;
- korruptsiyani cheklash va xufyona iqtisodiyot darajasini pasaytirishda;
- EOII va boshqa bir qator davlatlar bilan erkin savdo shartnomalarini imzolash hisobiga tashqi savdoni kengaytirish tizimini ko'rib chiqish va bilishi kerak;
- ishlov berish sanoatini tez rivojlantirish, foydalaniladigan resurslardan oqilona foydalanishni oshirish, barqaror iqtisodiy rivojlanishni ta'minlashga qaratilgan yangi bozor va sanoat tuzilmalarni shakllantirish hisobiga iqtisodiyot tarmoqlarida sifatli tarkibiy o'zgarishlarga asosida xulosalar chiqarish bo'yicha **ko'nikmalarga ega bo'lishi kerak.**

**Ma'ruza mashg'ulotlari**

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi"



texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti banklarda sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	“Iqtisodiy rivojlanish strategiyalari” fanining predmeti va vazifalari	2	2	10
2	Iqtisodiy rivojlanishning nazariy asoslari	2	2	10
3	O'zbekistonning iqtisodiy taraqqiyot bosqichlari	2	2	10
4	O'zbekiston respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha “Harakatlar strategiyasi”ning ishlab chiqilishi	2	2	10
5	Makroiqtisodiy barqarorlikni yanada mustahkamlash va yuqori iqtisodiy o'sish sur'atlarini ta'minlash	2	2	10
6	Ijtimoiy sohani rivojlantirish va aholi daromadlari	2	2	10
7	Ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishni ta'minlashda investitsiya va tashqi siyosat	2	2	12
8	«Raqamli O'zbekiston–2030» strategiyasi	2	2	12
9	Elektron hukumatni rivojlantirish	2	2	12
10	Raqamli industriyani rivojlantirish	2	2	12
11	O'zbekiston Respublikasi taraqqiyot strategiyasi.	2	2	12
12	O'zbekiston tashqi iqtisodiy siyosatining ustuvor yo'nalishlari	2	2	12
<b>Jami</b>		<b>24</b>	<b>24</b>	<b>132</b>

### Adabiyotlar

1. Mirziyoev Sh. M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash-yurt taraiyoti va xalq farovonligining garovi. T.: O'zbekiston. 2017.
2. Mirziyoev Sh. M. Milliy taraiyot yo'limizni qat'iyat bilan davom ettirib, yangi bosichga ko'taramiz. T.: O'zbekiston. 2017.
3. Mirziyoev Sh. M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalimiz bilan birga quramiz. T.: O'zbekiston. 2017.
4. Mirziyoev Sh. M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik har bir rabar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. T.: O'zbekiston. 2017.
5. Mirziyoev Sh. M. 2017-2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishnin beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha HARAKATLAR STRATEGIYASI.
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi – T.: “O'zbekiston” NMIU, 2018. 80 b.

### Internet manbalari:

1. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasining davlat portali.
2. www.mehnat.uz – O'zbekiston Respublikasi Mehnat va aholini ijtimoiy muhofaza qilish vazirligi sayti.
3. www.mineconomy.uz – O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligining sayti.



4. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligining qonunchilik hujjatlari sayti.
5. [www.stat.uz](http://www.stat.uz)- O‘zbekiston Respublikasi Statistika bo‘yicha davlat qo‘mitasining sayti.

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta‘lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma‘lumotlar va turli materiallar bo‘yicha savollarga quyidagi grafik asosida o‘qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Durshanba	13.00 – 14.00	507
2.	Juma	13.00 – 14.00	506

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim toppish	Test (5 ball) Mustaqil ta‘lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Brendni boshqarish		
Fan kodi: BM2703	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 7 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Tairova M.M.		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: masumatairova@gmail.com	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Giyasova N.B.		
Prerekvizitlar: Brendni boshqarish fanlaridan yetarli bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> branding va brend siyosatini amalga oshirish, brend tovarlarni yaratish va ularni bozordagi o'rnini ta'minlash chora tadbirlarini ko'rish, iste'molchilar hulq-atvorini o'rganish tamoyillari bilan yaqindan va har tomonlama tanishishtirish, nazariy materiallarni o'zlashtirish, branding bo'yicha to'plangan yirik korxonalar tajribasini o'rganish natijasida milliy brenddar ishlab chiqishning istiqbol rejalarini yaratish hamda ularni qo'llashni o'rgatishdan iboratdir.		

**Fanning maqsadi:** jahon bozoridagi vaziyatni, baho dinamikasi, taklif va talab kabi omillar yig'indisining o'zaro munosabati orqali aniqlashni o'rgatish, brend siyosatini amalga oshirish, tovarlar bozorida tadqiqotlar olib borish, iste'molchilarning tovarlarga bo'lgan munosabatini o'rganish, brend tovarlar baholarini shakllanishi va iste'molchilarga servis xizmat ko'rsatish strategiyalarini, tovar va xizmatlar sotilishini kengaytirish imkoniyatlari va uni raqobatga bardosh bera olish strategiya usul va yo'llarini o'rgatish hamda kompaniyalarning bozordagi raqobatbardoshligini oshirish bo'yicha tavsiyalar berish bo'yicha yo'nalish profiliga mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishdir.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- Brend bo'yicha asosiy tushunchalar;
- Brendni boshqarishni mohiyati va ahamiyati;
- Zamonaviy marketingda brend texnologiyalari;
- Brendning vujudga kelishi va rivojlanishining tarixiy asoslari;
- Savdo belgisi, tovar markasi va brendning iqtisodiy mohiyati;
- Brend tizimi va uning asosiy elementlari;
- Marketingga yo'naltirilgan brend siyosati;
- Brendlarni bozordagi nufuzini tadqiq qilish;
- O'zbekistonda brendni boshqarishning hozirgi holati;
- Brend texnologiyalarini amalga oshirish strategiyalari **haqida tasavvurga ega bo'lishi;**
- Brendni yaratish modellari va ularni korxonada faoliyatida boshqarish xususiyatlari;
- Brendlarni yaratish va boshqarishning kreativ va ruhiy texnologik jihatlarini;
- Haqiqiy va soxta brendlar, ularni aniklashning xususiyatlarini;
- Brend arxitekturasi;
- Keng istemol tovarlarini ishlab chiqishda brendning tutgan o'rni;
- Global brendlar va bozorning globallashuvida ularning tutgan o'rni;
- Brend madaniyati, tovar va xizmatlar sotilishini kengaytirish imkoniyatlari;
- Brend texnologiyalari qo'llash va ularni tahlil qilish usullarini **bilishi va ulardan foydalana olishi;**
- Branding va brend siyosati orqali yangi tovarlar ishlab chiqarish;
- Tovarlar dizayni va sifat menejmenti usullari;





- Branding bozor qiymatini aniqlash usullari;
- Brend qiymatining mohiyati va asosiy xususiyatlari;
- Litsenziyalash va franchayzingning brandingda tutgan o'rnini;
- Tovar belgilarini qayd qilish tartibi;
- Brandingni boshqarish siyosatini yuritish *ko'nikmalarga ega bo'lishi kerak*

### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stady" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

No	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	"Brendini boshqarish" fanining predmeti, mazmuni va vazifalari.	2	2	2
2	Brend haqida tushuncha va brendlarni tavsiflanishi	4	2	2
3	Brendni boshqarishda marketing tadqiqotlari	4	4	2
4	Brendni boshqarishda marketing tadqiqotlari	4	4	2
5	Brendni tayyorlov bosqichi	4	4	2
6	Brendni loyixalashtirish bosqichlari	4	4	2
7	Brandingning tarkibiy qismlari	4	4	2
8	Brendni boshqarishning huquqiy asoslari	4	4	2
9	Brend arxitekturasi	4	4	2
10	Brendga moyillik va uni boshqarish	4	4	4
11	Birlashtirilgan branding.	4	4	4
12	Brend kapitalini boshqarish	4	4	4
<b>Jami</b>		<b>46</b>	<b>44</b>	<b>30</b>

### Adabiyotlar

1. Branding. Textbook. Y.Karriyeva, N.Zufarova,- T.: TDIU, 2015. - 259 b.
2. Дэн С.Кеннеди. Жесткий бренд-билдинг. Изд.Альпина паблишер. 2017- 290стр.
3. Кеферер Ж.Н. Бренд навсегда: создание,развитие,поддержка,ценности бренда М: Изд.Вершина 2007-443 стр.
4. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. Учебник. - М.: Питер, 2008. - 380 стр.
5. Келлер К.Дж. Стратегический бренд - менеджмент: создание, оценка, управление марочным капиталом Учебник. М.: Издательский дом.: Вильямс, 2010.-704 стр.
6. Томас Гэд. 4D Брэндинг: взламывающая корпоративный код сетевой экономики. - СПб: 2008. - 256 стр.
7. Белоусова Л.А., Савина Т.А. Бренд - менеджмент. Конспекты лекций. УПИ, 2009.-90 стр.
8. Мамлеева Л., Перцыя В. Анатомия бренда. Изд.: Вершина, 2007. – 180 стр
9. Qosimova M.S., Ergashxo'jaeva SH.J. Marketing. Darslik. - T.: Iqtisodiyot, 2011. - 182 b.

### Internet manbalari

1. www.gov.uz - O'zbekiston Respublikasi hukumat portali



2. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) - O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi
3. [www.stat.uz](http://www.stat.uz) - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining rasmiy sayti
4. [www.agro.uz](http://www.agro.uz) - O'zbekiston Respublikasi qishloq va suv xo'jaligi vaziriligining sayti
5. [www.agriculture.uz](http://www.agriculture.uz) - O'zbekiston agroaxborot tizimi tayanch punktining sayti
6. [www.agrowebcee.net/awuz](http://www.agrowebcee.net/awuz) - O'zbekiston agroaxborot tizimi tayanch punktining sayt navigatori

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Shanba	11.00 – 12.00	513

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	I	II	I	I	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Logistika		
Fan kodi: LOGM2411	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 4	davomiyligi: 7 semestr
Kafedra: Iqtisodiyot		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Giyasova N.B		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 120	Email: nozimagiayova2019@gmail.com	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Turdiyeva M.U		
Prerekvizitlar: Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha) Logistika fanlaridan yetarli bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu fan iqtisodiyotning asosiy fundamenti bo'lib, u ikkinchi kursning birinchi va ikkinchi semestrda o'qitiladi. Logistika fanining maqsadi iqtisodiyotni yangilash va modernizatsiya qilish sharoitida mahsulot va zahiralarni saqlash, ularni istemolchilarga o'z vaqtida, kerakli miqdorda yetkazishning mohiyati va zarurligini mukammal o'rgatgan holda, talabalarda shu sohada nazariy va amaliy bilimlarni shakllantirishdan iborat. Logistikaning faoliyat ko'rsatishini tegishli infratuzilmasiz tasavvur etib bo'lmaydi.		

**Fanning maqsadi:** Logistika fani logistikaning metodi va amaliyoti sohasida chuqur kasbiy bilimlar va zaruriy o'quv malakasini shakllantirishdir

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- logistikaning nazariy va amaliy masalalarini; logistik ko'rsatkichlarning tabiati, tuzilishi va hisoblash tartibini; logistikaga doir hujjatlarini tuzish va to'ldirish yo'llarini; taqsimot qatorlarini tuzish va uning ko'rsatkichlarini hisoblashni; tanlanma kuzatish natijalarini baholash va bosh to'plamga tarqatishni; dinamika qatorlariga xos asriy tendensiyalarni aniqlash, kon'yunkturaviy va mavsumiy tebranishlarni baholashni; regression-korrelyastion tahlil ko'rsatkichlarini hisoblashni; iqtisodiy indekslarni hisoblash tartibini **bilishi kerak.**

Logistik tizimlarning mohiyati. Logistik tizimlarni tiplari va turlari. Logistik tizimlarga ta'sir ko'rsatuvchi asosiy elementlar va omillarni tanlash usuli. Logistik tizimlarni ishlab chiqish. Logistik tizimlarni shakllantirishning asosiy xususiyatlari: butunli va bulinishli; elementlararo aloqalar mavjudligi; tashkiliy jihatlari; sinergetik samarasi. Makro-mikro logistik tizimlarko'nikmalariga ega bo'lishi kerak.

- mutlaq va nisbiy ko'rsatkichlarini bilish; o'rtacha miqdorlar va variastiya ko'rsatkichlarini o'rganish; tanlanma kuzatish mohiyatini, uni qo'llash sabablari va afzalliklari aniqlash; ijtimoiy-iqtisodiy hodisalar o'rtasidagi o'zaro bog'lanishlar o'rganish uslubiyati; dinamika qatorlari va turlarini aniqlash; balans usulining mohiyati va uni ijtimoiy-iqtisodiy hodisalarni o'rganish; bozor iqtisodiyoti sharoitida logistikaning asosiy vazifalarini bilish malakalariga ega bo'lishi kerak.

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli. logistik masalalarni echish, axborotlarga ishlov berish va saqlashda kompyuter dasturlarini qo'llash bo'yicha, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

**Amaliy mashg'ulotlar**

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stady" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi.



## Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Logistika kursining predmeti va vazifasi	2	2	2
2	Logistik tizim konsepsiyasining nazariy asoslari	4	4	2
3	O'zbekiston Respublikasida logistika xizmatini shakllanishi va rivojlanishi	4	4	2
4	Logistikada materiallarni boshqarish va taqsimotni tashkil qilish.	4	4	2
5	Logistikada strategiya va rejalashtirish	4	4	2
6	Transport logistikasi	2	2	2
7	Logistika tizimida zahiralarni boshqarish.	4	4	2
8	Logistik tizimda mahsulotlarni omborga joylashtirish va omborda qayta ishlash tizimi.	4	4	2
9	Logistik axborot tizimlar	4	2	2
10	Xarid qilish logistikasi	4	2	2
11	Logistika tizim boshqaruvini tashkil etish	2	2	2
12	Servis xizmat logistikasi	2	2	2
13	Moliyaviy logistika	4	4	2
14	Logistik xizmat ko'rsatish tizimida tovar belgilari va sertifikatsiyalash	2	4	4
Jami		46	44	30

## Adabiyotlar

1. Ph. Wieser Essentials of logistics and management, EPFL Press. Switzerland, 2013
2. D. James, C. Johnson, Donald F. Wood Modern logistics. Willians publishing. USA, 2014
3. Тебекин А.В. Логистика: Учебник для студентов высших учебных заведений. – изд, М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 354 с.
4. Аникин Б.А., Б.А.Родкина Логистика: теория и практика Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. 428с.
5. Гайдаенко А.А., Гайдаенко О.В. Логистика. Учебник. 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2009. 277с.
6. Неруш Ю.М. Логистика. Учебник. 4-е изд. - М.: ООО «Изд. Проспект», 2006.520с.
7. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник. 13-е изд. - М.: «Дашков и Ко», 2006. -432с.
8. Канке А.А., Кашевая И.И. Логистика. Учебник. - М.: ФОРУМИФРА-М. 2005.350с.
9. Supply Chain Management, FdX Online course, 2016
10. Donald J. Bowersox, David J. Closs, M. Bixby Cooper, and John C. Bowersox, Supply Chain Logistics Management. Fourth Edition, 2013.
11. Xo'jaev F.E., Po'latxo'jaeva D.M., Aytieva S.A. "Xalqaro logistika". O'quv qo'llanma.T.: TDIU "Iqtisodchi" nashriyoti 2019 y.

## Internet manbalari

12. [www.gov.uz](http://www.gov.uz) - O'zbekiston Respublikasi hukumat portal
13. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)- O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
14. [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com) - экономические показатели
15. <https://book4you.org/s/Критическое%20мышление>
16. <https://zen.vandex.ru/media/id/5b9007e0b4dba900ac7c07cb/10-uprainenii-dlia-razvitiia-kreativnosti-5b9e7ec24f203f00ad288a20>
17. <https://4brain.ru/tvorcheskoe-myshleme>



**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Shanba	11.00 – 12.00	513

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	I	II	I	I	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Keys studyga yechim topish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Biznesni baholash		
Fan kodi: BB2702	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 2	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Navruz-zoda Zebiniso Baxtiyorovna		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 60	Email: znzoda@mail.ru	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Navruz-zoda Z.B		
Prerekvizitlar: Korxonalar, tashkilotlarda biznesni baholashni o'rganganlik va bilimlarga ega bo'lganlik	Tanlov turi: tanlov fan	
<ul style="list-style-type: none"> <li><i>Fanning qisqacha bayoni:</i> Talabalarga biznesni yurituvchi sub'ektlar qiymatini baholashning metodik asoslarini, korxonalar qiymatini xarajat, daromad va bozor usullarida baholay olish ko'nikmalarini rivojlantirishdan iborat.</li> </ul>		

**Fanning maqsadi:** talabalarga korxonalar qiymatini baholash nazariyasi va uslubiyoti bo'yicha nazariy bilimlarni hosil qilish va ularni amaliyotga qo'llashga o'rgatishdan iboratdir.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:** biznesning qiymatini baholashning nazariy va uslubiy asoslarini, biznesni baholashning usullarini bilish va ulardan foydalana olishi, biznes qiymatini turli usullarda hisoblay olish, turli usulda hisoblangan biznes qiymatlarini va multiplikatorlarini boshqaruv qarorlarini qabul qilishda foydalana bilish ko'nikmalarga ega bo'lishi.

### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti korxonalariga sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Biznesni baholashga kirish	2	2	4
2	Biznesni baholash bo'yicha tushunchalar.	2	2	4
3	Biznesni baholash kontsepsiyalari.	2	2	4



4	Biznesni baholash prinsiplari va omillari.	2	4	6
5	Aktivlar asosida biznesni baholash usuli.	2	2	4
6	Bozor usulida biznesni baholash.	2	2	4
7	Inson kapitali va uni qiymatini baholash uslubiyoti.	2	2	4
	<b>Jami</b>	14	16	30

### Asosiy adabiyotlar

1. Bekmurodov B.Sh., G`afurov U.V. O`zbekistonda iqtisodiyotni liberallashtirish va modernizatsiyalash: natijalar va ustuvor yo`nalishlar. O`quv qo`llanma. T.: TDIU, 2007 y.
2. Джалалова И.А., Имомов Х.М., Зайнутдинов К. Оценка бизнеса. Учебник. ТГЭУ, Т.:2007.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса. Учебник изд.2-е.М. “Проспект”, 2004.
4. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Учебник. Москва.”Дашков и К\*”, 2009 – 256 с.
5. Шеннон Пратт. Оценка бизнеса: анализ и оценка закрытых компаний. Учебник. Пер. с англ. USA. 1993 г.

### Qo`shimcha adabiyotlar

1. O`zbekiston Respublikasi Prezidentining —O`zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo`yicha harakatlar strategiyasi to`g`risida"gi PF-4947-sonli Farmoni. // Xalq so`zi. 8 fevral 2017 yil.
2. O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019 yil 17 yanvardagi —2017–2021 yillarda O`zbekistonni rivojlantirishning beshta ustuvor yo`nalishi bo`yicha Harakatlar strategiyasini —Faol investitsiyalar va ijtimoiy rivojlanish yili"da amalga oshirishga oid Davlat dasturi to`g`risidagi Farmoni.
3. O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M. Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi //Xalq so`zi, 28 dekabr 2018 yil.
4. Mirziyoev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O`zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. - Toshkent : O`zbekiston, 2016. - 56 b.
5. Mirziyoev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash - yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. - Toshkent: —O`zbekiston, 2017. - 48 b.
6. B.Xodiyev, B. Berkinov. A. Kravchenko “Biznes qiymatini baholash”. O`quv qo`llanma. Toshkent. “Iqtisod-Moliya”, 2007-256 b.
7. Bekmurodov B.Sh., G`afurov U.V. O`zbekistonda iqtisodiyotni liberallashtirish va modernizatsiyalash: natijalar va ustuvor yo`nalishlar. O`quv qo`llanma. T.: TDIU, 2007 y.
8. Егереv И.А. Стоимость бизнеса.: Искусство управления. Учеб.пос. М.Дело, 2003.
9. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Учеб.пос. /Под ред. Абудуллаева Н. и др. М.ЭМОС. 2000.

### Internet saytlari

1. www.stat.uz - O`zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo`mitasi rasmiy sayti.
2. оценка бизнеса.  
[http://www.cerruti.ru/reiting-dolgovyh-obyazatelmzstv\\_ogranicheniya-prisushie-processu-opredeleniya-reitinga.html](http://www.cerruti.ru/reiting-dolgovyh-obyazatelmzstv_ogranicheniya-prisushie-processu-opredeleniya-reitinga.html)
3. оценка рыночной стоимости предприятия (методические рекомендации по оценочной деятельности). [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/mr\\_business-2.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/mr_business-2.shtml)
4. оценка предприятия, <http://profvaluer.ru/content/view/28/54/>
5. сравнительный анализ законодательства по оценочной деятельности в разных странах.  
<http://analiz.proocenka.ru/index.htm?10>
6. портал по оценочной деятельности. <http://www.valnet.ru/index.php3>
7. www.ziyonet.uz
8. <http://www.otsenka.uz/obocenkalawuz.html>





**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murijaat qilishingiz mumkin:

<b>№</b>	<b>Kun</b>	<b>Vaqt</b>	<b>Xona</b>
1.	Seshanba	14.00 – 16.00	406
2.	Juma	10.00 – 12.00	406

**Baholash:**

<b>Nazorat soni</b>	<b>Oraliq nazorat</b>		<b>Joriy nazorat</b>	<b>Yakuniy nazorat</b>	<b>Jami ball</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>I</b>	
<b>Ajratilgan ball</b>	15	15	20	50	100
<b>Nazorat turi</b>	Yozma ish (15 ball)	Og'zaki so'rov (15 ball)	Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (20 ball)	Yakuniy test (50 ball)	



Fan platformasi		
Fanning to'liq nomi: Biznes strategiyasi		
Fan kodi: BS 2707	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS): 2	davomiyligi: 1 semestr
Kafedra: Servis sohasi iqtisodiyoti		
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)		
Fan ma'ruza o'qituvchisi: Tadjiyeva Sayyora		
Fanga ajratilgan umumiy soatlar: 60	Email: <a href="mailto:s.u.tadjiyeva@buxdu.uz">s.u.tadjiyeva@buxdu.uz</a>	
Fan seminar va laboratoriya mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari) : Tadjiyeva Sayyora		
Prerekvizitlar: Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning Strategik marketing, Marketing asoslari, Marketing analitikasi fanlari bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.	Tanlov turi: tanlov fan	
<b>Fanning qisqacha bayoni:</b> Ushbu fan strategik rejalashtirishni o'rganishni o'z ichiga oladi, shu jumladan missiya bayonotini ishlab chiqish, tashqi muhit va ichki tashkiliy omillarni tahlil qilish, strategik alternatalarni ishlab chiqish, mos alternativlarni tanlash, strategiyalarni amalga oshirish, raqobat strategiyalari va dinamikasi. Korxonada ichidagi funktsional yo'nalishlarni integratsiyalash va muvofiqlashtirishga alohida e'tibor beriladi. Keys usuli biznes muammolarini hal qilishda tahlil qilish va qaror qabul qilishda amaliy tajribani ta'minlash uchun qo'llaniladi.		

**Fanning maqsadi:** Ushbu sohada bilimlar strategiyani samarali ishlab chiqish, uni amalga oshirish, nazorat qilish va kerak bo'lganda tuzatish imkonini beradi. Har doim kompaniyangizning rivojlanish yo'nalishini ko'rasiz, funktsiyalarni bajarish algoritmlarini va strategik boshqaruvning butun tsiklini o'rgatish va amaliyotda tadbqiq etish ko'nikmasini hosil qilishdan iborat.

**Fan yakunida talabalar quyidagi malaka va ko'nikmalarga ega bo'lishadi:**

- biznesingizning tashqi va ichki muhitini tahlil qilish;
- mahsulot yoki xizmatlar portfelining raqobatbardoshligini baholash;
- iste'molchi tushunchalarini va noyob joylashuvni topish;
- biznesingiz uchun marketing strategiyasini ishlab chiqish (choraklik marketing rejasi va 2 yil uchun byudjet);
- kompaniyadagi biznesning barcha jihatlarini boshqarish.

### Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

### Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

### Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan insholar, taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.



№	Fan mavzulari	Ma'ruza soatlar hajmi	Amaliy mashg'ulot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Boshqaruv tizimi va uning boshqaruv modeli.	2	2	2
2	Strategik boshqaruvning tizim modelidagi o'rni va roli	2	2	2
3	Strategik menejmentning uchta ustuni: strategiya mazmuni - tashkiliy kontekst - protsessual jihat	2	2	2
4	Strategik boshqaruv ob'ektlari va sub'ektlari	2	2	2
5	Strategik boshqaruv usullari	2	2	2
6	Tashqi va ichki muhitni strategik tahlil qilish	2	4	4
7	SMART modeli maqsadlarni belgilash vositasi sifatida	2	2	2
<b>Jami</b>		<b>14</b>	<b>16</b>	<b>30</b>

### Adabiyotlar

1. Patrick Bet-David. Your Next Five Moves: Master the Art of Business Strategy, 2th Edition. Gengage Learning, 2020. P- 320. ISBN- 13: 978-1337091992
2. Good Strategy/Bad Strategy: The difference and why it matters Paperback – September 7, 2017. P- 336.
3. Djalabva IA., Tursunov R.T. Biznes strategiyasi. O'quv o'flanma. - T.: Iqtisodiyot,2011. - 213b.
4. М.Рыбаков. Стратегия бизнеса: как создать и воплотить ее в жизнь. Практикум/ 2019. -222с. . ISBN: 978-599-0732-520

### Internet manbalari:

www.press-service.uz  
[www.lex.uz](http://www.lex.uz)  
[www.zyonet.uz](http://www.zyonet.uz)  
[www.gkm.uz](http://www.gkm.uz).  
 www.economics.ru

**Kontakt soatlari\*:** mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarish, ularni taqdim etish, zarur ma'lumotlar va turli materiallar bo'yicha savollarga quyidagi grafik asosida o'qituvchiga murojaat qilishingiz mumkin:

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Chorshanba	14.00 – 16.00	403
2.	Shanba	10.00 – 12.00	403

### Baholash:

Nazorat soni	Oraliq nazorat		Joriy nazorat	Yakuniy nazorat	Jami ball
	I	II	I	I	
Ajratilgan ball	15	15	20	50	100
Nazorat turi	Yozma ish (10 ball) Essay tayyorlash	Portfolioni shakllantiri b topshirish	Test (5 ball) Mustaqil ta'lim yuzasidan taqdimot (10 ball)	Guruh loyihasi tayyorlashdagi ishtiroki (30 ball) Yakuniy test (20 ball)	



## Buxoro davlat universiteti

Tel: (+998) 65 221-29-14

Faks: 8(365) 221-27-07

E-mail: [buxdu\\_rektor@buxdu.uz](mailto:buxdu_rektor@buxdu.uz)

200117, Buxoro, M.Iqbol ko`chasi 11-uy



<http://www.buxdu.uz/>



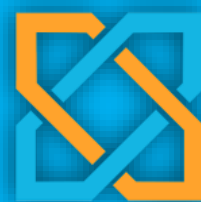
[https://t.me/buxdu\\_uz](https://t.me/buxdu_uz)



<https://fb.com/buxdu>



<http://instagram.com/buxdu1>



1930

**BUXORO  
DAVLAT  
UNIVERSITETI**