

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIV VA O'RTA MAXSUS

VAZIRLIGI

QARSHI MUHANDISLIK-IQTISODIYOT INSTITUTI

Ro'yxatga olindi:

№ 765

“ ” 2022 yil



“BIZNESDA QAROR QABUL QILISH”  
FANIDAN

### Fan sillabusi

Bilim sohasi: 400000-Biznes, boshqaruv va huquq

Ta'lim sohasi: 410000-Biznes va boshqaruv

Ta'lim yo'nalishi: 60411200 – Menejment (tarmoqlar va sohalar)

Qarshi-2022 y

Fanning sillabusi Qarshi muhandislik iqtisodiyot instituti Kengashida ko'rib chiqilgan va 2022 yil " " -sonli bayonnomasi bilan tasdiqlangan fan dasturi asosida tuzilgan.

**Tuzuvchi:**

**“Biznes va innovatsion menejment”  
kafedrasini dotsenti I.E. Tursunov**

Fanning sillabusi «Biznes va innovatsion menejment» kafedrasining 2022 yil avgustdagi \_\_\_-sonli yig'ilishida muhokamadan o'tgan va “Iqtisodiyot” fakulteti Uslubiy Komissiyasida muhokama qilish uchun tavsiya etilgan.


**Kafedra mudiri:**  dots. A.N. Raximov

Fanning sillabusi “Iqtisodiyot” fakulteti Uslubiy Komissiyasida (bayon № \_\_\_ 2022 yil \_\_\_ avgust) va institut Uslubiy Kengashida (bayon № \_\_\_ 2022 y.) muhokama etilgan va o'quv jarayonida foydalanishga tavsiya qilingan.

**O'quv- uslubiy bo'lim boshlig'i:**

 dots. Turdiev Sh.

**Fakultet uslubiy komissiya raisi:**

 dots. Qurbonov A.B.

**“Biznesda qaror qabul qilish” fani sillabusi**

Fan (modul) kodi DMB04	O'quv yili 2022-2023	Semestr 3	ECTS krediti 5
Fan (modul) turi Mutaxassislik fani	Ta'lim tili o'zbek		Haftalik dars soati
Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim	Jami yuklama
Biznesda qaror qabul qilish	60	90	150

**O'qituvchi haqida ma'lumot**

Kafedra nomi O'qituvchilar	Biznes va innovatsion menejment		
	F.I.SH. Tursunov	Telefon nomeri +998 91 4626226	e-mail tursunov-ie64@mail.ru
Ma'ruzachi	Imomnazar Egamberdiyevich		
Amaliy mashg'ulot Laboratoriya mashg'uloti	Aliyeva Musaffo	+998 90 7220014	

**I. Fan tavsifi.**

Ushbu kursda «Biznesga qaror qabul qilish» fanning mazmuni, predmeti va metodi, uning mohiyati, maqsadi va vazifalari, Fanni o'qitishdan maqsad – talabalarga biznes faoliyatini tashkil etishning optimal bo'lgan usullari orqali turli raqobat jarayonlarini, kon'yunkturaviy o'zgarishlarni yoritib berish, shu bilan bir qatorda biznes muhitini tashkil etish, iste'molchi xulq – atvorini modellashtirish, tovarning sifati, uning raqobatdoshligi ta'minlash, firmaning bozordagi strategiyalarini to'g'ri tanlash bo'yicha yo'nalish profiliga mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishdir.

**II. Fanning maqsadi.**

«Biznesga qaror qabul qilish» fanning asosiy maqsadi talabalarni 2000000 – Ijtimoiy soha, iqtisod va huquq ta'lim sohasining DTS, 5230200 – Menejment (tarmoqlar va sohalar bo'yicha) talabalari hamda mazkur yo'nalishning asosiy obektlari, tadbirkorlik va biznes faoliyati sohalarini bilib tanishtirish, tadbirkorlik barcha ko'rinishdagi faoliyati rivojlantirish davrida yuzaga keladigan omillar, ularning kelib chiqish sabablari va bartaraf etish yo'llarini puxta o'rgatish orqali talabalarda biznesni tadbir etish usullari qullashga qaratilgan kasbiy hamda ijodiy-ilmiy kompetentlikni shakllantirish va rivojlantirishdan iboratdir.

Fanning vazifasi – talabalarga ishlab chiqaruvchilar o'rtasida sog'lom raqobatni ta'minlashning o'ziga xos xususiyatlarini, bozor kon'yunkturasi tahlil qilish yo'llari va usullarini, turli iqtisodiy matematik modellar yordamida tahlil qilish va prognozlashni amalga oshirish yo'llarini, iste'molchilar va ishlab chiqaruvchilar bozoridagi mavjud kelishi mumkin bo'lgan turli vaziyatlarni mantiqiy evristik va iqtisodiy matematik modellar orqali tahlil qilish amalga oshirish, firmaning bozor strategiyasini tanlash bo'yicha turli holatlarni tahlil qilish va qarorlar qabul qilishni o'rgatishdan iboratdir.

### III. Ta'lim berish natijalari

Fan bo'yicha talabalar bilim, ko'nikma va malakalariga quyidagi talablar qo'yiladi.

Talaba:

– "Biznesga qaror qabul qilish" fanini o'zlashtirish jarayonida:

- biznesning shakllanishi va tarixini;
- biznesning rivojlanishi va uning ilmiy maktablarini;
- biznesni boshqarish uslublari mohiyatini;
- Biznesga qaror qabul qilish usullarining predmeti va mazmunini;
- Biznesga qaror qabul qilish qonunlari va tamoyillarini;
- Biznesga qaror qabul qilish ilmiy uslublarining samaradorligini oshirish asoslarini belgilashni;

– Harakatlar strategiyasi tushunchasi, mohiyati va turlarini aniqlash.

Quyidagilar bo'yicha amaliy ko'nikmalar o'rtidirishi zarur:

- Biznesga qaror qabul qilish mohiyati va ahamiyatini asoslab berishi;
- talaba korxonada biznes muhitini o'rganishi;
- tadbirkorlik muhitini va strategik vaziyatni o'rnatish, *bilishi va ulardan foydalanish* aniqlashi;

– Biznesga qaror qabul qilish qonunlari va tamoyillarini qo'llay bilish;

– Biznesga qaror qabul qilish usullarining ilmiy samaradorligini oshirish asoslarini belgilashni va tatbiq etishni;

– tadbirkorlikning mazmun mohiyatini va turlarini aniqlash hamda samarali foydalanish usullarini belgilab olish;

– tadbirkorlik faoliyatini asoslab berish *ko'nikmalariga ega bo'lish*;

– tadbirkorlik menejmenti qonunlari va tamoyillarini tatbiq etish;

– tadbirkorlik menejmenti usullarini qo'llash samaradorligini oshirish;

– biznesni boshqarishda qarorlarni oqilona ishlab chiqish va foydalanish yo'llarini aniqlash

– korxonada biznes boshqaruvini tashkil etish *malakalariga ega bo'lishi kerak.*

**Fanning o'quv rejadagi boshqa fanlar bilan o'zaro bog'liqligi va ustubiy jihatdan uzviyligi**

Mazkur «Biznesga qaror qabul qilish» fani mutaxassislik fanlar blokiga kiritilgan kurs hisoblanib, 2-kursning 3-semestrida o'rganish uchun bakalavr – menejment yo'nalishi davlat ta'lim standartlarida ko'zda tutilgan iqtisodiy fanlar bilan bevosita aloqada bo'ladi.

**Fanni o'qitishda zamonaviy axborot va pedagogik texnologiyalar**

Talabalar «Biznesga qaror qabul qilish» fanini o'zlashtirishlari uchun ilg'or va zamonaviy usullardan foydalanish, yangi informatsion-pedagogik texnologiyalarni tatbiq qilish muhim ahamiyatga egadir.

Fanni o'zlashtirishda darslik, o'quv va ustubiy qo'llanmalar, o'quv-uslubiy majmua, ma'ruza matnolari, tarqatma materiallar, elektron materiallar, virtual stendlardan foydalaniladi. Ma'ruza, amaliy va laboratoriya darslarida mos ravishdagi ilg'or pedagogik va axborot texnologiyalaridan hamda o'quv-uslubiy majmualardan foydalaniladi.

**Shaxsga yo'naltirilgan ta'lim.** Bu ta'lim o'z mohiyatiga ko'ra ta'lim jarayonining barcha ishtirokchilarini to'laonli rivojlanishlarini ko'zda tutadi. Bu esa ta'limni loyihalashtirilayotganda, albatta, ma'lum bir ta'lim oluvchining shaxsini emas, avvalo, kelgusidagi mutaxassislik faoliyati bilan bog'liq o'qish maqsadlaridan kelib chiqqan holda yondostilishni nazarda tutadi.

**Tizimli yondoshuv.** Ta'lim texnologiyasi tizimning barcha belgilarini o'zida mujassam etmog'i lozim: jarayonning mantiqiyli, uning barcha bo'g'inlarini o'zaro bog'langanligi, yaxlitligi.

**Faoliyatga yo'naltirilgan yondoshuv.** Shaxsning jarayonli sifatlarini shakllantirishga, ta'lim oluvchining faoliyatni aktivlashtirish va intensivlashtirish, o'quv jarayonida uning barcha qobiliyati va imkoniyatlari, tashabbuskorligini ochishga yo'naltirilgan ta'limni ifodalaydi.

**Dialogik yondashuv.** Bu yondoshuv o'quv munosabatlarini yaratish zaruriyatini bildiradi. Uning natijasida shaxsning o'z-o'zini faollashtirishi va o'z-o'zini ko'rsata olishi kabi ijodiy faoliyati kuchayadi.

**Hamkorlikdagi ta'limni tashkil etish.** Demokratik, tenglik, ta'lim beruvchi va ta'lim oluvchi faoliyat mazmunini shakllantirishda va erishilgan natijalarni baholashda birgalikda ishlashni joriy etishga e'tiborni qarash zarurligini bildiradi.

**Muammoli ta'lim.** Ta'lim mazmunini muammoli tarzda taqdim qilish orqali ta'lim oluvchi faoliyatini aktivlashtirish usullaridan biri. Bunda ilmiy bilimni obektiv qarama-qarshiligi va uni hal etish usullarini, dialektik mushohadani shakllantirish va rivojlantirishni, amaliy faoliyatga ularni ijodiy tarzda qo'llashni mustaqil ijodiy faoliyati ta'minlanadi.

**Axborotni taqdim qilishning zamonaviy vositalari va usullarini qo'llash** - yangi kompyuter va axborot texnologiyalarini o'quv jarayoniga qo'llash.

**O'qitishning usullari va texnikasi.** Ma'ruza (kirish, mavzuga oid, vizuallashtirish, muammoli ta'lim, keys-stadi, pumbord, paradoks va loyihalash usullari, amaliy ishlar).

**O'qitishni tashkil etish shakllari:** dialog, polilog, muloqot hamkorlik va o'zaro o'rganishga asoslangan frontal, kollektiv va guruh.

**O'qitish vositalari:** o'qitishning an'anaviy shakllari (darslik, ma'ruza matni) bilan bir qatorda – kompyuter va axborot texnologiyalari.

**Kommunikatsiya usullari:** tinglovchilar bilan operativ teskari aloqaga asoslangan bevosita o'zaro munosabatlar.

**Teskari aloqa usullari va vositalari:** kuzatish, blits-so'rov, oraliq va joriy, yakunlovchi nazorat natijalarini tahlili asosida o'qitish diagnostikasi.

**Boshqarish usullari va vositalari:** o'quv mashg'uloti bosqichlarini belgilab beruvchi texnologik karta ko'rinishidagi o'quv mashg'ulotlarini rejalashtirish, qo'yilgan maqsadga erishishda o'qituvchi va tinglovchining birgalikdagi harakati, nafaqat auditoriya mashg'ulotlari, balki auditoriyadan tashqari mustaqil ishlarning nazorati.

**Monitoring va baholash:** o'quv mashg'ulotida ham, butun kurs davomida ham o'qitishning natijalarini rejali tarzda kuzatib borish. Kurs oxirida test topshiriqlari yoki yozma ish variantlari yordamida tinglovchilarning bilimlari baholanadi.

#### IV. Ta'lim berish usullari

- ma'ruzalar;
- interfaol keys-stadilar;
- seminar;
- guruhlarda ishlash;
- individual loyilar;
- jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar;
- loyiha ishi bajarish;
- mustaqil ishlarni bajarish;
- taqdimot tayyorlash;
- turli darajadagi testlarni yechish;
- so'rov o'tkazish.

V. Fanning tarkibiy tuzilishi (Content):  
Ma'ruza va amaliy mashg'ulotlari:

№	Ma'ruza	Amaliy mashg'ulot
1.	<b>Mavzu, bo'lim nomi</b> <b>O'zgaruvchan ishbilarmonlik muhitida tavakkal qilish va foyda olish.</b> "Biznes tadbiriq qilish usullari" fan va o'quv kursi sifatida. Kursning tuzilishi va uning iqtisodiy fanlar tizimida tugan o'rni hamda boshqa o'quv fanlari bilan bog'liqligi. Kursning bozor iqtisodiyoti sharoitiga va islohotlar talabiga xos vazifalari. O'zbekistonda biznesni rivojlantirish to'g'risidagi qonunlar, farmonlar va nizomlar. Fanning mamlakat iqtisodiyotini yangilash va modernizatsiyalash qilish va yangilashni izchil davom ettirishning davr talablariga xos va mos vazifalari.	2
2.	<b>Iqtisodiyot va uning biznesga qanday ta'sir qilishini anglash.</b> Iqtisodiyotda yuqori va izchil o'sish sur'atlarini saqlash makroiqtisodiy barqarorlikni yanada mustahkamlashda biznes sohasida belgilangan eng muhim ustuvor yo'nalishlar. Biznesni tadbiriq qilishda ilmiy va amaliy yondashuvlar. Ilmiy tadbiriqot printsiplari. Biznesni tadbiriq qilish kontseptsiyasi va gipotezani shakllantirish. Ilmiy tadbiriqotning metodologik asoslari. Biznesni tadbiriq qilishning tashkiliy xususiyatlari. Biznes jarayonini tadbiriq qilishning ilmiy va amaliy samaradorligini baholash hisobotlarni tayyorlash qaror qabul qilish	2
3.	<b>Global bozorda biznes yuritish.</b> Biznes faoliyatini tahlil etish va prognozlashda turli xil modellarni qo'llashning afzalliklari hamda kamchiliklari, ularning xususiyati. Tahlil qilish va prognozlashda usullarning tavsiflanishi. Biznes faoliyatini prognozlash ob'ekti va sub'ekti, uni amalga oshirish bosqichlari. Mantiqiy –evristik va iqtisodiy matematik usullar. Biznes faoliyatida bozorni tahlil qilish va prognozlashning analitik usullari. Iste'molchilarning istak – xohishlarini o'rganish usullari. Iste'molchilarning xohish va talabini prognozlash usullari. Iste'molchilar tavsifi. Yangi mahsulotni sotib olishdagi qaror qabul qilishning turli yo'llari. Tovardagi yangiliklarni o'zlashtirishda iste'molchilarning individual farqlari.	2
4.	<b>Biznesni ahloqiy va mas'uliyat jihatdan boshqarish.</b> Biznesda raqobat ustunligi raqobat ustunligi raqobat ustunligiga erishish yo'llari. Biznes yuritish muhiti va biznes muhiti ko'rsatkichlari. Biznesning jozibadorligini aniqlash. Biznesning tayanch bozor segmentining bahosi va uni aniqlash. Raqobat usutunliklari kontseptsiyasi. Texnologik innovatsiyalarning rivojlanishi. Biznesning globallashuvi natijasida xalqaro raqobat tuzulmasi. Raqobat usutunliklari aniqlashning asosiy yo'nalishlari. Xarajatlarini tejash orqali etakchilik strategiyasi. Differentsiatsiya strategiyasining maqsadi.	2
5.	<b>Qanday qilib biznesni shakllantirish kerak.</b> Biznesni boshqarishda axborot texnologiyalarning roli. Axborot tizimlarini tashkil qilish va boshqarish. Biznesga kirishda axborot tizimlarining muhimiyati va ahamiyati. Axborot tizimlar texnologiyalar va axborot menejmentining evolyutsiyasi. Biznesning axborot tizimlarini shakllanishi. Global axborot tizimlari. Axborot tizimlarining tiplari va ularga bo'lgan talab hamda ularni tashkil etish jarayoni. Biznes jarayonini boshqarishning integratsiyalashgan tizimlari. Biznes	2

	jarayonini boshqarishning integratsiyalashgan tizimlari. Kooperativ axborot tizimlariga qo'yiladigan talablar. Kooperativ informatsion tizimlar bozorida yangi tendentsiyalar.	
6.	<b>Biznes yuritishning asosiy shakllari – afzalliklari va kamchiliklari.</b> Firmaning biznes faoliyatini modellashtirish va uning xususiyatlari. Ishlab chiqarishni tashkil qilish va boshqarish tizimi biznes faoliyatiga ta'sir qiluvchi ichki va tashqi omillarni o'rganish. Raqobat kurashi sharoitida firma faoliyati yoki faolligini belgilovchi asosiy ko'rsatkichlar. Mahsulot assortimentini yangilash yangi texnologiyalarini ishlab chiqarishga joriy qilish kompaniyaning moliyaviy holati to'g'risidagi ko'rsatkichlar. Zararsizlik nuqtasi va uni aniqlash usullari zararsizlik nuqtasini tahlil qilishning zarurligi. Korxonada biznes – rejasi va uning tarkibiy qismlari. Moliyaviy ko'rsatkichlar, qarz mablag'lari, bank foizlari, foyda miqdori, SWOT tahlil turli xil to'lovlar. Marketing dasturini ishlab chiqishda foydalaniladigan zamonaviy axborot texnologiyalari va maxsus kompyuter dasturlari.	2
7.	<b>Boshqaruv va yetakchilik.</b> Raqobat bozorining mutlaq va joriy sig'imini aniqlash. Bozor sig'imi ta'sir ko'rsatuvchi madaniy va ijtimoiy omillar. A'irof – muhiti himoya qilish istemolchilar xulq – atvorini tadbiriq qilish ularga ta'sir ko'rsatuvchi omillar. Kichik biznesni rivojlantirish ularda marketing – miks tadbirlarining ahamiyati. Talabni tadbiriq qilish va prognozlashning asosiy tamoyillari. Birlamchi va ikkilamchi talab. Firmaning bozordagi ulushi va uni saqlab qolish uchun ko'riladigan chora – tadbirlar. Ishlab chiqarish vositalariga bo'lgan qilish va prognozlashning o'ziga xos xususiyatlari.	4
8.	<b>O'zgaruvchan muhiti tashkilotlarni moslashtirish.</b> Bozor kon'yunkturasi muhimiyati va ahamiyati. Kon'yunkturani tashkil qiluvchi omillar asosiy ko'rsatkichlar va ularni tahlil qilish va ishtirok etish usullari. Tashqi bozorning makro va mikro muhiti. SWOT tahlili va uning muhimiyati. Tashqi bozor kon'yunkturasi tadbiriq qilishning ko'rsatkichlar tizimi va ularni tahlil qilish. Turli xil bozorlar kon'yunkturasi tadbiriq qilishning o'ziga xos xususiyatlari. Tovarlarni istiqbolashda qo'llaniladigan asosiy yondashuvlar va tamoyillar. Kon'yuktura istiqbolashini amalga oshirishda axborot – statistik ta'minotning ahamiyati. Umumiyxo'jalik kon'yunkturasini uni tadbiriq qilishning o'ziga xos usullari. Mavsumiy va doimiy ta'sir ko'rsatuvchi omillar va ularni ajratish tamoyillari.	2
9.	<b>Ishlab chiqarish va operatsiyalarni boshqarish.</b> Yangi tovarlarni bozorga chiqarish holatini tahlil qilish. Moliyaviy oqimlar tizimi. Yangi tovarni yaratish jarayoni va ularni tadbiriq qilishning o'ziga xos xususiyatlari. Loyiha tahlili va ularni tahlil qilish. Tovarni bozorga kiritish jarayoni. Sotish hajmini istiqbolash. Ekspert baholash usuli imkoniyatlarni tahlil qilish bozorni tadbiriq qilish va sinama sotishni tashkil etish. Kompaniyaning marketing dasturini ishlab chiqish. Marketing strategiyasini tahlil qilish bosqichlari va mezonlari. Firmaning faoliyat yo'nalish bo'yicha marketing strategiyasini tahlil qilish. Boston Konsalting Grupp (BK G) matrisasi uning afzalliklari va kamchiliklari GE va M. Porter modeli.	2
10.	<b>Xodimlarni motivatsiyalash.</b> Kadrlar motivatsiyasi, stimulyatsiya misollari, motivatsiya guruhlarining asosiy usullari. Nonoddiy motivatsiya.	2

11.	Inson resurslarini boshqarish, xodimlar ish faoliyatini baholash usullari. Jamoani shakllantirish va mehnat jarraenlarini tashkil qilish asoslari. Xodimlarni rejalashtirish. Xodimlarni tanlash va ishga qabul qilish. Rahbarga talablar quyish. Rahbar uslubini tanlash. Personalni boshqarish tamoyillari. Personalni boshqarish uslublari.	2	2
12.	Kasaba uyushmalari va xodimlar bilan ishlash. Boshlang'ich kasaba uyushma qo'mitasi a'zolarini mehnat faoliyatidagi ijtimoiy, iqtisodiy, huquqiy manfaatlarini himoya qiladi. Kasaba uyushmasiga a'zo bo'lish ixtiyoriydir. Kasaba uyushmasi Ustavini tan oluvchi va uning talablarini bajaruvchi hamda a'zolik badallari to'lab boruvchi xodim kasaba uyushma a'zosi bo'la oladi; mehnat munosabatlariga oid masalalar yuzasidan, mulk shakllidan qat'iy nazar davlat, sud va xo'jalik organlarida kasaba uyushmasining huquqiy yordamini olish va uning himoyasida bo'lishi.	2	2
13.	<b>Strategik marketing: Segmentatsiya, pozitsiyalash va maqsadli bozorni tanlash.</b> Bozor segmentatsiyasi - bu tadqiqot natijalariga ko'p qirrali tahlilning statistik usullarini qo'llashga asoslangan rasmiy protsedura. Bozor segmentlarini olish uchun siz to'rtta asosiy usuldan foydalanish. Moslashuvchan segmentatsiya (moslashuvchan) Komponent segmentatsiyasi. Iste'mol bozorini segmentatsiyalashning prioriti usuli, bozor segmentatsiyasi gipotezasini ilgari surish mumkin bo'lgan hollarda qo'llaniladi. Buning uchun iste'molchilarning ehtiyojlarini, ehtiyojlarini, istaklarini tushumshingiz kerak.	2	2
14.	<b>Moliyaviy resurslarni boshqarish.</b> Moliyalashtirish - korxonalar, tarmoqlar, umumiy iqtisodiyotni rivojlantirish uchun zarur moliyaviy resurslar bilan ta'minlash, mintaqalar, mamlakatning milliy mudofaasini ta'minlash va jamiyatning boshqa sohalarini rivojlantirish. Moliyalashtirish miqdori rejalashtirilgan xarajatlar va ularni qo'llab -quvvatlash manbalari asosida belgilanadi. Tijorat korxonalarida moliyaviy resurslar va moliyaviy munosabatlar korxonaning biznes -rejasida aks etadi.	2	2
	<b>Jami semestr bo'yicha</b>	<b>30</b>	<b>30</b>

Amaliy mashg'ulotlarni tashkil etish bo'yicha kafedra professor-o'qituvchilari tomonidan ko'rsatma va tavsiyalar ishlab chiqiladi. Unda talabalar asosiy ma'ruza mavzulari bo'yicha olgan bilim va ko'nikmalarini amaliy masalalar echish orqali yanada boyitadilar. Shuningdek, darslik va o'quv qo'llamalar asosida talabalar bilimlarini mustahkamlashga erishish, tarqatma materiallardan foydalanish, ilmiy maqolalar va tezislarni chop etish orqali talabalar bilimni oshirish, masalalar echish, mavzular bo'yicha ko'rgazmali qurollar tayyorlash va boshqalar tavsiya etiladi.

#### VI. Mustaqqil ta'lim va mustaqil ishlar.

1. Biznes jarayonlarini tadqiq qilishning asosiy bosqichlari va ularning xususiyati.
2. Ilmiy prognozlashning uslubiy asoslari va usullari
3. Biznes jarayonlarini tadqiq qilishda ekspert baholash usullarida foydalanish.
4. Biznes jarayonlarini tadqiq qilishda iqtisodiy matematik modellardan foydalanish.
5. Biznes jarayonlarini statistik tadqiq qilish.
6. Biznes jarayonlarini tadqiq qilishda ijtimoiy so'rovlar o'tkazish.
7. Biznes jarayonlarini samarali tashkil etishda innovatsiyalar.
8. Innovatsiya va investitsiyalarini boshqarishni tashkil etish.
9. Biznes jarayoni trendlari tahlili.
10. Investitsion loyihalarni baholash mezonlari.

11. Biznesning jozibadorligini baholash usullari.
12. Iqtisodiy nochor korxonalar faoliyatini tahlil qilishning xususiyatlari.
13. Biznes holati yuzasidan axborot manbalarini izlash va uning tahlil.
14. Biznes jarayoni risklarini baholash.
15. Biznes jarayoni tadqiqot modellari.
16. Biznesning iqtisodiy xavfsizligini ta'minlash yo'llari.
17. Biznesni boshqarishda marketingning o'rni.
18. Biznes strategiyalari va ularning o'ziga xos jihatlari.
19. Biznesda fikrlash dizayni
20. Biznesda elektron tijoratning o'rni.
21. AKT larini rivojlantirish biznes samaradorligining omili sifatida.
22. Biznesni tashkil etish va monitoring qilish "Yagona darcha"ning o'rni.
23. "E- business"ning mohiyati va modellari.
24. Biznesda strategik rejalashtirishning o'rni.

Mustaqil ta'limning maqsadi - talabalar o'qituvchi rahbarligida o'quv jarayonida olgan bilim va ko'nikmalarini darsliklar, o'quv qo'llamalar, o'quv-uslubiy majmualar, internet ma'lumotlari, o'quv-vizual va multimedia materiallari yordamida mustahkamlaydilar.

#### Dasturning informasion- uslubiy ta'minoti.

Mazkur fanni o'qitish jarayonida O'zbekiston Respublikasining qonunlari, kodekslar, Prezident Qarorlari va Farmonlari, O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining Qarorlari, chet el va Respublikamizda nashr etilgan adabiyotlar, elektorn adabiyotlar, turli slaydlar, vikepediyalar, ilmiy jurnallardagi maqolalar, ma'ruza matnlari, fan bo'yicha o'quv-uslubiy majmualarhamda Internet materiallaridan foydalaniladi.

#### VII. ADABIYOTLAR.

##### Asosiy adabiyotlar.

1. Lawrence J.Gitman, Carl McDaniel. Introduction to Business. ISBN 13: 9781947172555. 2018.
2. Marce Kelly and Chuck Williams. Introduction to Business. South-Western College Pub. 2017 Cengage Learning
3. Nickels, W. G., McHugh, J., & McHugh, S. (2015). Understanding Business 11th ed. Irwin, McGraw-Hill New York, ISBN 9780259310034
4. David S. Bright, Anastasia H. Cortes. Principles of Management. ISBN 13: 9780998625775. 2019.

##### Qo'shimcha adabiyotlar.

1. Mirziyoyev SH.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. 2017.488b.
2. Mirziyoyev.SHM Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga kuramiz - T.:O'zbekiston 2017- 488 b
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947 – sonli "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha xarakatlar strategiyasi to'g'risida" Farmoni WWW.lex.uz.
4. Uma Sekaran and Roger Bougle Research methods for business: askilbuilding approach /Seventh edition.ISBN978119165552 (pbk)2016.
5. Joe Martelli.Sue Greener.An introduction to Bussness Research Methods 2018.
6. Naval Bajpai Business Research Methods.Copyright 2011 Dorling Kindersley Pvt Ltd Licenses of Pearson Education in South Asia. Ashley Lutz, "Everything You Know about

Millennial Spending Is about to Change,” Business Insider, <http://www.businessinsider.com>, October 1, 2016.

7. Geoff Gross, “5 Ways to Effectively Market to Baby Boomers,” Entrepreneur, <http://www.entrepreneur.com>, June 1, 2016.
8. Ashley Lutz, “Everything You Know about Millennial Spending Is about to Change,” Business Insider, <http://www.businessinsider.com>, October 1, 2016
9. Geoff Gross, “5 Ways to Effectively Market to Baby Boomers,” Entrepreneur, <http://www.entrepreneur.com>, June 1, 2016.
10. Schindler P.S. Business research methods (13th ed.) New York, NY: McGraw- Hill Irwin (ISBN: 9781260672145)2019.
11. Zikmund Babin, Carr Griffin. Business Research methods, 8 th Edition, Tata Me Graw Hill, New Delhi, 2014.
12. D.Rasulova, I.Xotamov, X.Asatullayev. Biznes tadqiq etish usullari. T: Moliya 2019 y.

#### **Elektron resurslar:**

1. [www.gov.uz](http://www.gov.uz) – O‘zbekiston Respublikasi xukumat portali.
2. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) – O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi.
3. [www.ziyounet.uz](http://www.ziyounet.uz) – Axborot ta’lim portali.
4. <https://libgen.le/> – Bepul elektron o‘quv adabiyotlar manbaasi.
5. <https://open.uinn.edu> – Bepul elektron o‘quv adabiyotlar manbaasi.

#### **VIII. Baholash**

Fanning yakuniy bahosi uchta yo‘nalishdagi baholarga asoslanadi:

- 1) Dars mashg‘ulotlariga tayyorgarlik va faol ishtirok etish (10%).  
Dars jarayonida muntazam ishtirok etishdan tashqari, talabalar darslar boshlanishidan oldin onlayn o‘quv materiallari bilan tanishgan bo‘lishlari talab etiladi. Har bir talabadan ma’ruza va amaliy mashg‘ulotlarda faol ishtirok etish talab qilinadi.
- 2) Auditoriyadagi mashg‘ulotlar (10%).  
Har haftada o‘tilgan ma’ruzalar asosida 16 ta amaliy mashg‘ulot o‘tkaziladi. Har bir amaliyot mag‘ulot bo‘yicha topshiriqlar keyingi dars mashg‘ulotiga qadar bajarilib topshirishi lozim. Amaliy mashg‘ulotda berilgan topshiriqlarni bajarish (10%).
- 3) Yakuniy baholash (80%) (Baholash turi, vaqti, baholash mezonlari)

#### **IX. Talabalar bilimini baholash tizimi.**

- A (93-100)
- A- (86-92)
- B+ (82-85)
- B (77-81)
- B- (71-76)
- C+ (67-70)
- C (60-66)
- C- (56-59)
- D (55 -50)
- E (0 –49)