

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS  
TA'LIM VAZIRLIGI

QARSHI MUHANDISLIK-IQTISODIYOT INSTITUTI

“BIZNES VA INNOVATSION MENEDJMENT” KAFEDRASI

Ro'yxatga olindi

№ 11

«28» 08 2022 yil

O'quv ishlari bo'yicha prorektor,  
dozent O. N. Bozorov

2022 yil



“MENEJMENT”  
fanidan

FAN SILLABUSI

|                   |                                         |
|-------------------|-----------------------------------------|
| Bilim sohasi:     | 200000- Ijtimoiy soha, iqtisod va xuquq |
| Ta'limsohasi:     | 230000- Iqtisod                         |
| Ta'limyo'nalishi: | 5232500 – “Logistika”                   |

Qarshi – 2022

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

#### Tuzuvchi:

Murodova N.U. – "Biznes va innovatsion menejment" kafedrasi katta o'qituvchisi.

Fanning sillabusi «Biznes va innovatsion menejment» kafedrasining 2022 yil 22 avgustdagi 01-sonli yig'ilishida muhokamadan o'tgan va "Iqtisodiyot" fakulteti Uslubiy Komissiyasida muhokama qilish uchun tavsiya etilgan.

«Biznes va innovatsion menejment»  
kafedrasi mudiri:

 i.f.f.d A.N. Raximov

Fanning sillabusi "Iqtisodiyot" fakulteti Uslubiy Komissiyasida (bayon № 01, 2022 yil 24 avgust) va institut Uslubiy Kengashida (bayon № 1, 28 ok 2022 y.) muhokama etilgan va o'quv jarayonida foydalanishga tavsiya qilingan.

O'quv- uslubiy boshqarma boshlig'i

 dotsent Sh. Turdiyev.

Fakultet uslubiy komissiyasi raisi

 dotsent A.B. Qurbonov

#### "Menejment. Marketing" fani sillabusi

|                                        |                                        |                    |                     |
|----------------------------------------|----------------------------------------|--------------------|---------------------|
| Fan (modul) kodi<br>MJM3304            | O'quv yili<br>2022-2023                | Semestr<br>5       | ECTS krediti<br>4   |
| Fan (modul) turi<br>Mutaxassislik fani | Ta'lim tili<br>o'zbek                  |                    | Haftalik dars soati |
| Fanning nomi                           | Auditoriya<br>mashg'ulotlari<br>(soat) | Mustaqil<br>ta'lim | Jami yuklama        |
| Menejment                              | 60                                     | 60                 | 120                 |

| O'qituvchi haqida ma'lumot      |                               |                 |                          |
|---------------------------------|-------------------------------|-----------------|--------------------------|
| Biznes va innovatsion menejment |                               |                 |                          |
| Kafedra nomi                    | F.i.sh.                       | Telefon nomeri  | e-mail                   |
| O'qituvchilar                   |                               |                 |                          |
| Ma'ruzachi                      | Murodova Nargiza<br>Utkirovna | +998 90 7205687 | nargiza_murodova@list.ru |
| Amaliy mashg'ulot               | Murodova Nargiza<br>Utkirovna | +998 90 7205687 | nargiza_murodova@list.ru |
| Laboratoriya<br>mashg'uloti     |                               |                 |                          |

#### I. Fan tavsifi.

Bugungi kunda hal etilishi lozim bo'lgan masalalarni yechimi uchun mamlakatimizga menejment sohasida jahon andozalariga mos keluvchi yuqori malakali mutaxassislar kerak. Shu kunning mutaxassisiga, birinchidan, iste'molchilarni ehtiyojlaridan kelib chiqqan holda bozorni har tomonlama tahlil qila bilish, ikkinchidan bozorga ta'sir eta bilish talabi quyiladi. Har bir bo'lajak boshqaruvchi boshqaruv sohasining nazariy va ilmiy-uslubiy jihatlarini yetarli darajada bilishi lozim. Bu boshqaruvchining har qanday vaziyatlarni chuqur tahlil etishi, mavjud muammolarni hal etishda oqilona yondashishi va eng asosiysi, menejment asoslarining asl mazmuni va mohiyatini chuqur anglab olishi kabildan namoyon bo'ladi.

Menejment tamoyillariga muvofiq zamonaviy korxona xo'jalik faoliyatining barcha tomonlari bozor talablarini, iste'molchilarning ehtiyojlarini hisobga olgan holda rejalashtirishi va amalga oshirishi kerak. Aytish kerakki, zamonaviy korxonalarning ishlab chiqarish sotish faoliyati sohasidagi katta yutuqlari, ishlab chiqariladigan tovarlarning xilma-xilligi va sifati, ularning sotish bozorlariga kirib borishi, operatsiyalar miqyosiga ko'ra optimal bo'lgan ishlab chiqarishni yaratish bularning hammasi marketingni qollash natijasidir.

Mamlakatimizda bozor iqtisodiyotining barqaror rivojlanishida menejment asoslarining o'ziga xos tomonlarini chuqur o'rganishni taqozo etadi. Chunki, menejmentning nazariy va amaliy asoslarini chuqur bilish tijorat xavf-xatarini o'z vaqtida xis qilish va kamaytirishga, uning har xil muqobil turlarini, variantlarining eng maqbulini tanlashga, raqobat sharoitida bozorni yuqori sifatli tovar va xizmatlar bilan tyyintirish, doimiy talab mavjud bo'lgan sharoitda xaridorlarning turli guruxlari uchun sotish, narxini aniqlash va oqibatda ijtimoiy ishlab chiqarish samaradorligini oshirishga yordam beradi.

#### II. Fanning maqsadi.

Fanni o'qitishdan maqsad - talabalarga mamlakatimizda iqtisodiy isloxlarni jadallashtirish hamda iqtisodiyotni modernizatsiya qilish sharoitlarida korxonalarda marketing faoliyatini tug'ri tashkil etish va uni boshqarish, boshqarish usullari va marketing faoliyatini takomillashtirishni o'rgatish hamda ularni amalda tatbiq etish kunikmasini hosil qilishdan iborat.

Ushbu maqsadga erishish uchun fan talabalarni nazariy bilimlar, amaliy kunlikmalar, iqtisodiy xodisa va jarayonlarga uslubiy yondashuv hamda ilmiy dunyoqarashini shakllantirish vazifalarini bajaradi.

### III. Ta'lim berish natijalari

#### Talaba:

- menejmentning rivojlanish tarixi va zamonaviy konsepsiyalari; menejmentning ilmiy maktablari; boshqaruv va menejment tushunchalari; korxonalar doirasida marketing tizimining mohiyati; marketing xizmatlarining ahamiyati; marketing muhiti tushunchalari xaqida *tasavvurga ega bo'lishi*;
- O'zbekistonda boshqaruvning rivojlanishini; menejmentning xorijiy modellari; boshqaruv mehnatining ta'rif, xususiyatlari va turlari; boshqaruv mehnatini ilmiy tashkil etishni; menejer faoliyatini rejalashtirish va tashkil qilishni; mehnat jamoalarida xodimlarni boshqarishni; nizolarni hal etish yo'llarini; tashkilotlarning asosiy tashkiliy-xuquqiy shakllarini; tashkilotlar rivojlanishidagi zamonaviy tendensiyalarini; marketing konsepsiyasidan samarali foydalanish usullarini; korxonada raqobat muhitini shakllantirishni; marketing sohasidagi meyoriy xujjatlarni; bozorni segmentlash va xaridorlar turlarini aniqlashni; talab, taklif va bozor xajmini aniqlashni *bilishi*;
- boshqaruv usullaridan foydalanish; menejment texnologiyasini tashkil etish; boshqaruv jarayoni va vazifalarini belgilash; boshqaruvda axborot va kommunikatsiyalardan foydalanish; tashkilotlarning ichki va tashqi muhitini tahlil qilish; tashkiliy o'zgarishlarni boshqarish; korxona salohiyatini boshqarish; zamonaviy marketing konsepsiyalarini tadbir etish; bozor konyunkturasini tadqiq etish; tovar siyosatini samarali boshqarish; tovar raqobatbardoshligini oshirish; yangi tovarlarga narx belgilash; marketing kommunikatsiyasi elementlaridan foydalanish; reklama samaradorligini aniqlash *kunlikmalariga ega bo'lishi*;
- boshqaruv mehnatini ilmiy tashkil etish; menejer faoliyatini rejalashtirish va tashkil qilish; mehnat jamoalarida xodimlarni boshqarish; nizolarni hal etish; talab, taklif va bozor xajmini aniqlash *malukalariga ega bo'lishi kerak*.

### IV. Ta'lim berish usullari

- ma'ruzalar;
- interfaol keys-stadilar;
- seminar;
- guruhlarda ishlash;
- individual loyrlar;
- 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: (V-semestr uchun)

| Nö | Mavzu, bo'lim nomi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Ma'ruza | Amaliy mashg'ulot |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|
|    | <p><b>"Menejment" fanining predmeti, obyekti va metodi</b><br/>Menejment fanining mazmuni, mohiyati, fanni o'qitish maqsadlari, menejment obyekti va subyekti. Menejment fanining umumifalsafiy usullari.</p> <p>Menejment fanining tahlil usullari, tizimli yondashuv, kompleks yondashuv, integratsion yondashuv, iqtisodiy-vaziyatli yondashuv, iqtisodiy- matematik yondashuv, modellashirish, kuzatish, eksperiment, sotsiologik kuzatish usullari mazmuni. Menejment fanining ijtimoiy-iqtisodiy, xuquqiy, kibernetika va boshqa fanlar bilan o'zaro aloqalari.</p>                                                                                                                                                                                   | 2       | 2                 |
|    | <p><b>Menejment nazariyasining shakllanishi va rivojlanishi</b><br/>Boshqarish ta'limotidagi yunalishlar, "Ilmiy menejment" maktabi F.Teylor ta'limotining mohiyati, ilmiy menejment namoyondasi G.Emerson tamoyillari. "Mumtoz menejment" namoyondasi A.Fayol o'lg'a surgan tamoyillar, "Insoniy munosabatlar" maktabi namoyondasi D.Mak-Gregorning X (iks) va U (igrik) nazariyasi, "Tizimli yoki zamonaviy menejment" mohiyati, G.Saymon, P. Druker, E. Deyl nazariyalari. O'ria Osiyoda menejmentning nazariy asoslari va uning asosiy tamoyillari. O'zbekistonda menejment nazariyasining shakllanishi.</p>                                                                                                                                            | 4       | 4                 |
|    | <p><b>Boshqaruv maqsadi va funksiyalari</b><br/>Boshqaruv maqsadi va ularga quyiladigan asosiy talablar. Boshqaruv maqsadi turlari, joriy va istikboldagi maqsadpar, muammoli va innovatsion maqsadlar, maqsadga quyiladigan sifatlar, "maqsadpar shajarasi", maqsad daraxti. Maqsadli boshqaruv usuli pog'onalari. Boshqarish funksiyalari mohiyati, mazmuni, boshqarish asosiy funksiyalarining tarkibiy tuzilishi. Boshqarishning asosiy funksiyalarining mohiyati va mazmuni. Boshqarishning o'ziga xos aniq funksiyalari.</p>                                                                                                                                                                                                                          | 2       | 2                 |
|    | <p><b>Boshqarishning tashkiliy strukturalari</b><br/>Boshqarish strukturasining mazmuni. Boshqarish organlari, boshqarish bug'inlari, boshqarish bosqichi. Boshqarish strukturasini belgilovchi omillar: Boshqarish strukturasining tashkiliy turlari, chiziqli (pog'onali) struktura, chiziqli-shabli struktura, chiziqli funksional struktura, dasturli maqsadli struktura, boshqarishning matrisaviy strukturalari. Boshqarish strukturasining afzalligi va kamchiliklari. Boshqarish strukturasini tashkil qilish usullari, shakllari va takomillashtirish yullari.</p> <p>O'zbekiston Respublikasining boshqarishdagi tarmoq organlari. Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida vujudga kelgan yangi turdagi firmalarning mohiyati va mazmuni.</p> | 4       | 4                 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Boshqarish usullari</b></p> <p>Boshqarish usullari mazmuni, boshqaruv obyekti o'rganish jarayonida qo'llaniladigan usullar. Funktsional tizim-osti obyektlarini boshqarishning o'ziga xos usullari. Boshqarishning tashkiliy-ma'muriy usullari. Boshqarishning tashkiliy-ma'muriy usuli shakllari, farmoyish berish, tashkiliy ta'sir ko'rsatish. Tashkiliy ta'sir ko'rsatish shakllarini amalga oshirish yullari, farmoyishli ta'sir o'tkazish shakllarini amalga oshirish yullari.</p> <p>Boshqarishning iqtisodiy usullari. Iqtisodiy usullarning mohiyati va vazifasi. Davlatning iqtisodiyotni boshqarishdagi moliyaviy vositalarining turlari, mohiyati va mazmuni.</p> <p>Boshqarishning ijtimoiy-ruxiy usullari. Ijtimoiy-ruxiy usullarning asosiy maqsadi. Boshqarish sotsiologiyasi, boshqarish texnologiyasi, sotsiologik tadqiqotlarni uyushtirish usullari.</p> | <p><b>Menejmer raxbarlik uslubi va boshqaruvdagi o'rn</b></p> <p>Menejer va raxbarlik uslubi tushunchasi. Boshqaruv pog'onalariga karab menejerlarning toifalari, yuqori pog'ona menejerlar, urcha pog'ona menejerlar, quyi pog'ona menejerlar. Menejmering boshqaruv uslubi, menejmering ish uslubi. Raxbarlik uslubini boshqarish metodlari bilan uzaro aloqadorligi.</p> <p>Raxbarlik uslubiga karab raxbarning turlarga ajratilishi mohiyati. Avtoritativ raxbarlar, liberal raxbarlar, demokratik raxbarlar. Raxbarlik turlarining o'ziga xos xususiyatlari.</p> <p>Raxbarlik fazilatlarini tug'risidagi Gippokrat fikrlari: "Sangvinklar", "Flegmatiklar", "Xoleriklar", "Melanxoliklar". Raxbarga quyiladigan talablar. Raxbarning sifat xislatlarini belgilovchi mezonlar. Raxbar obrusiga putur yetkazuvchi unsurlar. Raxbarlik uslubidagi salbiy kusurlarni bartaraf etish yullari. Murakkab raxbar bilan chiqishish yullari. Raxbar madaniyati, odob, imyon, insof, adolat, iktidor. Raxbar madaniyatiga baho berish.</p> | <p><b>Boshqaruv qarorlarini qabul qilish</b></p> <p>Boshqaruv qarorlarining mohiyati va ularga quyiladigan talablar. Boshqaruv qarorlarining unsurlari. Boshqaruv qarorlarining turkumlanishi. Strategik va taktik qarorlar, stereotip va tashabbusli qarorlar, qaror qabul qilishda kollegial va konsensus tamoyillari, qaror qabul qilishda "ringi" usulining mohiyati.</p> <p>Qarorlarni ishlab chiqish va qabul qilish. Qarorni ishlab chiqish bosqichlari, vaziyatni tahlil qilish, mezonlarni tanlash, qaror mavzuini ishlab chiqish. Qarorlarni ijrosini uyushtirish va ularning bajarilishini nazorat qilish. Qarorlarni bajarish, qarorlarni bajarilishiga raxbarlik qilish.</p> | <p><b>Ishlab chiqarishni boshqarish</b></p> <p>Ishlab chiqarishni boshqarishni mazmuni va mohiyati. Ishlab chiqarishni boshqarishning ikki tomoni: ijtimoiy-iqtisodiy, tashkiliy-texnik tomonlari o'zaro bog'liqligi. Ishlab chiqarishni boshqarishda "obyekt va subyekt" tushunchalari. Ishlab chiqarishni boshqarishda shaxsiy-insoniy va modiy-ashyoviy omillar mohiyati, ishlab chiqilgan mahsulot sifatini boshqarish, mahsulot sifatiga ta'sir ko'rsatuvchi omillar. Sifat menejmenti. Sifatni nazorat qilish bosqichlari.</p> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |    |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----|----|
| <p><b>Mehnat jamoalarini rejalashtirish va boshqarish</b></p> <p>Mehnat jamoalarini boshqarish tushunchasi. Inson resurslarini boshqarish mohiyati. Inson resurslarini boshqarishdagi faoliyat turlari. Xodimlarni boshqarish tizimi, xodimlarni boshqarish tamoyillari, inson omilini boshqarish jixatlari. Xodimlarni rejalashtirish bosqichlari. Mehnat resurslariga bo'lgan talabni aniqlash va rejalashtirish. Ishga qabul qilinadigan xodimlarga quyiladigan talablarni belgilash.</p> <p>Xodimlarni boshqarish samaradorligi. Xodimlarni tanlash va ularga baho berish usullari: "Attestatsiya", "reyting", ularni qo'llash tartibi, xodimlarni boshqarishda ta'sir qilish usullarining korxona daromadiga bo'lgan ta'siri.</p> | <p><b>Menejmentda motivlashtirish</b></p> <p>Motivlashtirish tushunchasi mazmuni va mohiyati. Ehtiyojlar va ularning turlari. Motivlashtirish vositasida boshqarishning o'ziga xos xususiyatlari. Motivlashtirish nazariyalari, X (iks) va U (igrik) nazariyasi, kutish nazariyasi, tozalanish nazariyasi, adolatlik nazariyasi, ehtiyojlar ustunligi nazariyalarning mazmuni. Motivlashtirish modellari va strategiyalari, motivlashtirish strategiyasini tanlashdagi yondoshuvlar, motivatsiya regulatoryalari, motivatsiyaning iqtisodiy va noiqtsodiy omillari.</p> | <p><b>Boshqarishda axborot va kommunikatsiya</b></p> <p>Axborot tizimi tushunchasi va uni boshqarishdagi roli. Boshqaruv tizimidagi axborot aloqalari. Axborotlarga quyiladigan talablar, teskari aloqa. Axborotlarni o'ziga xos belgilariga qarab tur va belgilariga ajratish, klassifikatsiya qilish, tasniflash. Axborot tizimlari. Raxbarning axborotlarni qabul qilishi. Foydalanish va qayta uzatish jarayonlari. Kommunikatsiya tushunchasi. Korxona (tashkilot) kommunikatsiyasi, tashqi, ichki kommunikatsiya. Kommunikatsion jarayon, kommunikatsiyali jarayonning bosqichlari, axborot almashuv jarayonidagi muammolar, axborotni uzatish va qabul qilishda Kit Devis qoidalar. Xujjatlar va uni yuritishni tashkil qilish, xujjatlarni turkumlash, xujjatlar bilan ishlash jarayonlari.</p> | 2 | 2  | 2  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Jami:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   | 30 | 30 |

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'llanmalar asosida talabalar bilimlarini mustahkamlashga erishish, tarqatma materiallardan foydalanish, ilmiy maqolalar va tezislarni chop etish orqali talabalar bilimini oshirish, masalalar echish, mavzular bo'yicha ko'rgazmali qurollar tayyorlash va boshqalar tavsiya etiladi.

## **VI. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar.**

1. Ishlab chiqarishni strukturaviy isloxoatlar bilan ta'minlash, modernizatsiya va diversifikatsiyalash bo'yicha chora-tadbirlar dasturi asosida real sektor korxonalarida mahsulot raqobatbardoshligini oshirishning marketing tahlili.
2. Menejment fanining umumifalsafiy usullari.
3. Menejmentni qonun-qoidalar va tamoyillari.

4. Bozor iqtisodiyoti sharoitida O'zbekistonda davlatni boshqarish tamoyillari.
5. Korxona (firma) va jamoa xujaligi/bi boshqarishning o'ziga xos aniq funktsiyalari.
6. Boshqarishning umumiy davlat, mahalliy va tarmoq organlari.
7. Jamoat va o'zini-o'zi boshqarish organlari.
8. Raxbar madaniyatiga baho berish uchun qo'llaniladigan ko'rsatkichlar.
9. Boshqarish jarayonida xujjatlashtirish va uni yuritishni tashkil etish.
10. Xodimlarni tanlash ularga baho berish usullari.
11. Xodimlarni boshqarishda ta'sir qilish usullarining korxona daromadiga bo'lgan ta'siri.
12. Boshqaruv qarorlarining mohiyati va ularga quyiladigan talablar.
13. Qaror qabul qilish jarayonidagi izchillik va undagi bosqichlar.
14. Ishlab chiqilgan qarorlarni nazorat qilish funktsiyasi.
15. Motivlashtirish ehtiyojlar va ularning turlari.
16. Motivatsiya vositasida umumiy mehnatga chorlash nazariyalari.
17. Motivlashtirishda qo'llaniladigan usullar.
18. Yuqori darajadagi ehtiyojlarni qondirish usullari.
19. Boshqaruv vakolatlari va mas'uliyat nisbatlari.
20. Boshqarish tizimida vakolatni taqsimlash.
21. Boshqaruv vakolatlari va ularni turlari.
22. Sotishni rag'batlantirishda reklamani ahamiyati va shakllari.

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalarga mustaqil ishlarni referatlar ko'rinishida tayyorlash va uni taqdimot qilish tavsiya etiladi.

#### VII. ADABIYOTLAR.

##### Asosiy adabiyotlar:

1. Yo'ldoshev N., Zaxidov G. Menajment. Darslik. - T.: "O'zbekiston faylasuflari milliy jamiyati" nashriyoti, 2018 y. - 392 bet
2. Bazarova F. Menajment: O'quv qo'llanma. - T.: "Iqtisod-Moliya", 2019 y.
3. Yul'doshev N.Q., Nabokov V.I. Menajment nazariyasi. Darslik. - T.: TDIU, 2013. - 433 b.
4. Philip Kotler. Kevin Lane Keller "Marketing menejment" 12th edition. 2010 by Pearson Education. Inc. p. 815.
5. Frank Rothoemel Strategic Management: Concepts (2<sup>nd</sup> edition) Mc Graw- H.II Education 9 January. 2014. USA. - 528 p.
6. Ergashev R.X., Tursunov I.E., Ravshanov A.D., Qurbonov A.B. Innovatsion iqtisodiyot. Darslik. T.: "Voriz-nashriyot", 2020. 448 b.
7. Ганчерёнок И.И., Горбачев Н.Н., Турсунов И.Э., Паржиев С.А. Цифровая экономика: управление информационными ресурсами./ Учебное пособие/-Т.: "Voriz-nashriyot", 2020. 207 с.

##### Qo'shimcha adabiyotlar:

1. "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida" O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF -4 947 - sonli Farmoni;
2. Mirziyoyev S.H.M. "Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak" /-T.: O'zbekiston, 2017.-104 b.
3. Mirziyoyev S.H.M. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi, Xalq so'zi, 29.12.2020 yil.
4. Mirziyoyev S.H.M. "Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz" /-T.: O'zbekiston, 2017. - 488 b.

5. Базарова Ф. Маркетинг. Учебное пособие. - Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2015. 420 б.
6. Ergashev R.X. va boshqalar. Marketing tadqiqotlari. O'quv qo'llanma. - T.: Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi, 2018 y.
7. Эргашов Р.Х. и другие. Управление брендом. Учебное пособие. - Т.: Издательский дом Инновационного развития, 2018 г.

#### Интернет сайтлари

1. [www.lex.uz](http://www.lex.uz) - Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси.
2. [www.economist.com](http://www.economist.com)
3. [www.worlddeconomics.com](http://www.worlddeconomics.com)
4. [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)
5. <http://grad-schools.usnews.rankingsandreviews.com/best-graduate-schools/top-humanities-schools/economics-rankings>
6. [www.eurostat.gu](http://www.eurostat.gu) - Жаҳон иқтисодийёт бўйича умумий ахборот
7. [www.siplan.gu](http://www.siplan.gu) - иқтисод ва бошқарув
8. [www.satback.gu](http://www.satback.gu) - иқтисод бўйича илмий мақола ва ўқув материаллари тўплами

#### 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 topshirilishi lozim. Amaliy mashg'ulotda berilgan topshiriqlarni bajarish (10%).
- 3) Yakuniy baholash (80%) (Baholash turi, vaqti, baholash mezonlari)

#### IX. Talabalar bilimni 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)   |