



“Merchandayzing: tahlil va nazorat” fanidan
SILLABUS (ishchi dastur)

Fanning kodi: MTN2403
Bakalavriat yo'nalishi: 5230400-Marketing (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)

Semestr: 6
Kreditlar soni: 6

Mashg'ulot turi	Ajratilgan soat	Semestr	
		III	IV
Nazariy (ma'ruza)	34		34
Amaliy mashg'ulot	38		38
Laboratoriya mashg'ulotlari			
Kurs ishi			
Jami auditoriya soatlari	72		72
Mustaqil ta'lim	108		108
Umumiy o'quv soatlari	180		180

Fanning ishi o'quv dasturi Buxoro davlat universitetida 2022 yil "30" da tasdiqlangan "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani o'quv dasturi asosida tayyorlangan.

Fanning ishi dasturi Buxoro davlat universiteti, Iqtisodiyot va turizm fakultetining ilmiy kengashida muhokama qilindi, 2022 yil "27" avgustdagi 1-sonli majlis bayonnomasi bilan ma'qullangan.

Fan ishchi dasturi BuxDU "Marketing va menejment" kafedrasining 2022 yil "27" avgustdagi 1-yig'ilishida ko'rib chiqilgan va tavsiya qilingan.

Tuzuvchi:

Djurayeva D.D.

- BuxDU, Marketing va menejment kafedrasi o'qituvchisi

Taqrizchilar:

H.R.Hamroyev - BuxDU, "Turizm va mexmonxona xo'jaligi" kafedrasi professori, i.f.n.

N.M.Zayavidinova - Buxoro muhandislik-texnologiya instituti "Menejment" kafedrasi mudiri, i.f.n, dotsent (*muqaddash OTM*)

BDU Iqtisodiyot va turizm fakulteti dekani:
2022 yil "27"

D.SH Yavmutov

"Marketing va menejment" kafedrasi mudiri
2022 yil "27"

O.K.Xurramov

(imzo)

Professor-o'qituvchi: Djurayeva Dilmaza Davron qizi

Ish joyi: Buxoro davlat universiteti

Bog'lanish uchun telefon nomeri: (+99891)402-03-30

E-mail: ddjuraeva@mail.ru

Prerekvizitlar:

Kursni muvaffaqiyatli o'zlashtirish uchun talabalarning umumiy o'rta ta'lim maktabi fanlari bo'yicha va I-bosqichda o'qigan iqtisodiy fanlar bo'yicha olingan bilimlari fundament bo'lib xizmat qiladi.

Postrekvizitlar:

Ushbu fan "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fanidan bilim, ko'nikma va malakalarni egallashga xizmat qiladi.

Fanni o'rganishning zaruriyati.

Iqtisodiyotni modernizatsiyalash va diversifikatsiyalash sharoitida chakana savdo korxonalari faoliyatini samarali tashkil etish va boshqarish dolzarb vazifalardan biri bo'lib hisoblanadi.

Fanni o'qitishdan maqsad – talabalarga marketing chora-tadbirlarini amalga oshirishda merchandayzingning roli, merchandayzingning asosiy funksiyalari, merchandayzingning uch darajali konsepsiyasi, tovarlarni joylashtirishning umumiy qoidalari, savdo kanallarini boshqarish, chakana savdo korxonalarining asosiy iqtisodiy ko'rsatkichlarini o'rganish, merchandayzer faoliyatining asosiy yo'nalishlari, savdo tarmoqlarida merchandayzerining hujjatlarini tadqiq etish, savdo zali planirovkasi, savdo zalida tovarlarni joylashtirish qoidalari bo'yicha yo'nalish ixtisosligiga mos bilim, ko'nikma va malaka shakllantirishdir.

Fanning vazifalari quyidagilardan iborat bo'lib, talabalarga:

- merchandayzingning mohiyati, mazmuni, vazifalari va funksiyalarini o'rgatish;

- merchandayzing konsepsiyasining birinchi, ikkinchi va uchinchi darajalari haqida ma'lumot berish;

- chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashni oqilona tashkil etish usullarini va ularni amaliyotga qo'llay olish yo'llarini o'rgatish;

- chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlaridan foydalanish samaradorligini aniqlash yo'llarini o'rgatish;

- chakana savdo korxonalarini tovar oboroti rejasining bajarilishini tahlil qilish usullarini o'rgatish;

- chakana savdo korxonalarini yalpi daromad, xarajatlari, foydasi va rentabellik ko'rsatkichlarini tahlil qilish yo'llarini o'rgatish;

- chakana savdo korxonalarini faoliyatini rivojlantirishning strategik rejasini ishlab chiqish yo'llarini o'rgatishdan iborat.

Fanning vazifalari:

- Tanqidiy fikrlash ko'nikmalarini namoyish etish;
- Qaror qabul qilish ko'nikmalariga ega bo'lish va bilimlarni amaliyotga qo'llay olish;
- Mustaqil ravishda o'rganish imkoniyatiga ega bo'lish;
- Muammolarni aniqlash va hal qilishda iqtisodiy tahlil (oqilona qaror) tanoyillarini qo'llash;

- Gipotezalarni shakllantirish, tekshiriladigan natijalarni chiqarib tashlash va ularni empirik va eksperimental dalillar bilan solishtirishni o'z ichiga oladigan ilmiy usulni tushunish va qo'llay olish.

Fanni o'qish natijasida:

Merchandayzing: tahlil va nazorat fanini o'rganishdan kutilayotgan natijalar quyidagilar:

- 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 korxona 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 manbalarini bilish va boshqarish

Talabalar "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fanini o'qigandan so'ng:

- Merchandayzing modellari tahlil qilishda iqtisodiy modellarni qo'llashni;
- Merchandayzingni boshqarish ko'rsatkichlarni tahlil qilishni;
- Merchandayzingda siyosatni ijobiy va salbiy oqibatlarga baho berishni;
- Merchandayzingni boshqarish siyosatining prognoz qilishni bilishi va ulardan foydalan olish malakasiga ega bo'ladilar.

Ma'ruza mashg'ulotlari information va yo'naltiruvchi xarakterda bo'lib, talabalarga mazkur fanning mazmunini professor-o'qituvchi tomonidan yoritib berilishiga asoslanadi. Ma'ruzalar davomida 1 marta oraliq nazorat o'tkazilib, ushbu oraliq nazorat yakuniy nazoratga talabalarni kiritishda asos bo'lib xizmat qiladi va talaba 100 ball yuzasidan baholanadi.

Hafta	Soat	Mashg'ulot mazmuni
	4	Mashg'ulot turi: ma'ruza 1-Modul.Merchandising mohiyati va mazmuni 1-Mavzu. Chakana savdo korxonasi – savdoning asosiy xo'jalik sub'ekti sifatida. Mavzu rejas: 1. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fanining predmeti, metodi va vazifalari. 2. Chakana savdo korxonasi – xo'jalik yuritishining asosiy bo'g'ini. 3. Chakana savdo korxonalarining iqtisodiy mustaqilligi, manfaatlari va ularni safarbar etish 4.Chakana savdo korxonasini tashkil etilishi va uning faoliyatiga jamiyat iqtisodiy tizimining ta'siri 2-Mavzu. Chakana savdo korxonasi – savdoning asosiy xo'jalik sub'ekti sifatida 1.Korxonaning iqtisodiy mustaqilligi, manfaatlari va ularni safarbar etish. 2.Turli shakldagi korxonalar va ularning bozor munosabatlari sharoitida tungan o'rni. 3.Chakana savdo korxonasining ustav fondi va aktivlarining shakllanishi 4. Chakana savdo korxonasida boshqaruvning iqtisodiy usullari va mexanizmlari Adabiyotlar: 1.Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua. 2. Abdullaeva Sh. Bank menjementi va marketingi.O'quv qo'llanma/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переварев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.

		4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
		Mashg'ulot turi: ma'ruza 3-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatining iqtisodiy asoslari va uni boshqarish mexanizmi. Mavzu rejas: 1. Korxonaning tashkil etilishi va uning faoliyatiga jamiyat iqtisodiy tizimining ta'siri. 2. Korxonaning ustav fondi va aktivlarining shakllanishi. 3. Korxonaning tashkiliy tuzilishi va uning samaradorligi. 4. Chakana savdo korxonasida boshqaruvning iqtisodiy usullari va mexanizmlari.
3	2	Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
4	2	Mashg'ulot turi: ma'ruza 4-Mavzu: Merchandayzing konsepsiyasining birinchi darajasi. 1. Chakana savdo tarmoqlarining turlari va ularning aholiga savdo xizmati ko'rsatishdagi roli. 2. Chakana savdo tarmoqlarini ixtisoslashtirish 3. Chakana savdo tarmoqlarini tirlashtirish va joylashtirish Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s.

		3. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
		Mashg'ulot turi: ma'ruza 5-Mavzu: Chakana savdo korxonalarining obroti va xizmatlari. Mavzu rejas: 1. Tovar obrotining mohiyati va turlari. 2. Tovar obroti va bozor kon'yunktursi. 3. Chakana savdo korxonalarining mol zahiralari va aylanish vaqti. 4. Chakana savdo korxonalarini mol bilan ta'minlash. 5. Chakana savdo korxonasining zararsiz ishlashi uchun zarur bo'lgan minimal tovar aylanmasi hajmini hisoblash. 6-Chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonasining moddiy-texnika bazasi, uning savdo va xizmat ko'rsatishdagi ahamiyati. 2. Chakana savdo korxonalarining asosiy fondlari va ularning qiymati. 3. Chakana savdo korxonalari asosiy fondlaridan foydalanish samaradorligi.
5-6	4	
7	2	Mashg'ulot turi: ma'ruza

		7-Mavzu: Chakana savdo korxonalarining yalri daromadi va narx siyosati. 1. Chakana savdo korxonasiining yalri daromadi va uning manbalari. 2. Narx va uning turlari. 3. Chakana savdo korxonalarining savdo-sotiq, xizmat ko'rsatish va boshqa faoliyat turlaridan keladigan daromadlari. 4. Ushbu o'qatlash korxonalari daromadi. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Перевезев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
8-9	4	Mashg'ulot turi: ma'ruza 8-Mavzu: Chakana savdo korxonalarida mehnatni tashkil etish va xodimlarga ish haqi to'lash. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalari faoliyatiga ko'ta xodimlar tarkibini shakllantirish. 2. Chakana savdo korxonalarining mehnat umumdorligi va samaradorligi, ularni oshirish imkoniyatlari. 3. Chakana savdo korxonalarda mehnatni rag'batlantirish va uning ahamiyati. 4. Chakana savdo korxonalari xodimlariga haq to'lash tizimi. 9-mavzu: Chakana savdo korxonalari xarajatlari, foydasi va rentabelligi. Mavzu rejas: 1. Xarajatlarning mohiyati va turkiblari va xarajatlarga ta'sir etuvchi omillar

		2. Chakana savdo korxonasiining muomala xarajatlari tahlili. 3. Muomala xarajatlari umumiy hajmi bo'yicha rejalashtirish. 4. Chakana savdo korxonalarda foyda va rentabellikni oshirish imkoniyatlari. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: IQTISOD-MOLIYA, 2007. – 182 s. 3. Перевезев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
10	2	Mashg'ulot turi: ma'ruza 10-Mavzu: Merchandayzing konsepsiyasining ikkinchi darajasi Mavzu rejas: 1. Magazin binolarining turlari va ularga qo'yiladigan asosiy talablar 2. Magazin binolarining asosiy xonalari tarkibi va ularning joylashi 3. Magazin xonalari maydonini aniqlash Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Перевезев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.

		Mashg'ulot turi: ma'ruza 11-Mavzu: Merchandayzing konsepsiyasining uchinchi darajasi. Mavzu rejas: 1. Magazindagi savdo texnologik jarayonlarning tarkibiy qismlari 2. Tovarlarni sotishga tayyorlash. 3. Tovarlarni savdo zaliga joylashtirish va sotishning ilg'or usullari 4. Tovarlarni magazindan tashqarida sotish usullari Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента. -М.: Вильямс, 2008.-672 с.
11	2	
		Mashg'ulot turi: ma'ruza 12-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatini rejalashtirish. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalarining strategik rejas. 2. Chakana savdo korxonalari taktik rejas. 3. Biznes-reja va uning tuzilishi. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
12	2	
		Mashg'ulot turi: ma'ruza
13	2	

		13-Mavzu: Chakana savdo korxonalari moliyasi Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalari tovar oboroti, xizmatlar, zahiralari va mol bilan ta'minlash rejalari tuzish. 2. Chakana savdo korxonalari daromadi, harajati va foydasini rejalashtirish. 3. Chakana savdo korxonasining moliya rejasini tuzish. 4. Chakana savdo korxonalari to'lovga qodirligini ta'minlash Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
		14-Mavzu: Chakana savdo korxonalari moddiy texnika bazasi va asosiy fondlari Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalari moddiy texnika bazasi va asosiy fondlari 2. Chakana savdo korxonalari asosiy fondlari va ularning qiymati 3. Chakana savdo korxonalari asosiy fondlardan foydalanish samaradorligi
14	2	
		15-Mavzu: Chakana savdo korxonalari tovar bilan ta'minlashni tashkil etish Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalari tovar bilan ta'minlashga qo'yiladigan talablar 2. Chakana savdo tarmoqlari tovar bilan ta'minlashning shakli va usullari 3. Tovarlarni chakana savdo tarmoqlariga makzallashtirilgan usulda tashishning mohiyati va ahamiyati 4. Chakana savdo tarmoqlariga tovarlar yetkazib berishni tashkil etish
15	2	

AMALIY MASHG'ULOTLAR

Amaliy mashg'ulotlari ma'ruza mashg'ulotlari asosida tayyorlangan bo'lib, nazariy egallangan bilimlarni mustahkamlash funksiyasini bajaradi. Amaliy mashg'ulotlari so'ngida talaba jami 100 ball ni to'plashi mumkin.

16	2	16-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatining iqtisodiy ko'rsatkichlari va ularning samaradorligi. Mavzu rejas: 1.Chakana savdo korxonasi faoliyatini baholashda foydalaniladigan iqtisodiy ko'rsatkichlar 2.Daromadlar, xarajatlarning holati va korxona foydasi 3.Chakana savdo korxonalarini boshqarishda iqtisodiy usullardan keng foydalanish
17	2	17-Mavzu: Chakana savdo korxonalari rentabelligi va foydasi Mavzu rejas: 1.Chakana savdo korxonalarining foyda va rentabelligi 2.Chakana savdo korxonalarida foyda va rentabellikni oshirish imkoniyatlari
		ORALIQ NAZORAT - 40 ball YAKUNIY NAZORAT – 30 ball

Hafta	Soat	Mashg'ulot mazmuni
	4	Mashg'ulot turi: seminar 1-Modul.Merchendosiing mohiyati va mazmuni 1-Mavzu. Chakana savdo korxonasi – savdoning asosiy xo'jalik sub'ekti sifatida. Mavzu rejas: 1. "Merchendosiing: tahlili va nazorat" fanining predmeti, metodi va vazifalari. 2. Chakana savdo korxonasi – xo'jalik yuritishining asosiy bo'g'ini. 3. Chakana savdo korxonalarining iqtisodiy mustaqilligi, manfaatlari va ularni safarbar etish 4.Chakana savdo korxonasini tashkil etilishi va uning faoliyatiga jamiyat iqtisodiy tizimining ta'siri 2-Mavzu. Chakana savdo korxonasi – savdoning asosiy xo'jalik sub'ekti sifatida 1.Korxonaning iqtisodiy mustaqilligi, manfaatlari va ularni safarbar etish. 2.Turli shakldagi korxonalar va ularning bozor munosabatlari sharoitida tugan o'tmi. 3.Chakana savdo korxonasining ustav fondi va aktivlarining shakllanishi 4. Chakana savdo korxonasida boshqaruvning iqtisodiy usullari va mexanizmlari Adabiyotlar: 1.Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchendosiing: tahlili va nazorat" 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. 3. Перевезев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.

		4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
		Mashg'ulot turi: seminar 3-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatining iqtisodiy asoslari va uni boshqarish mexanizmi. Mavzu rejas: 1. Korxonaning tashkil etilishi va uning faoliyatiga jamiyat iqtisodiy tizimining ta'siri. 2. Korxonaning ustav fondi va aktivlarining shakllanishi. 3. Korxonaning tashkiliy tuzilishi va uning samaradorligi. 4. Chakana savdo korxonasida boshqaruvning iqtisodiy usullari va mexanizmlari. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy ma'mua 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. 3. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
3	2	Mashg'ulot turi: seminar 4-Mavzu: Merchandayzing konsepsiyasining birinchi darajasi. 4. Chakana savdo tarmoqlarining turlari va ularning aholiga savdo xizmati ko'rsatishdagi roli. 5. Chakana savdo tarmoqlarini ixtisoslashtirish 6. Chakana savdo tarmoqlarini tirlashtirish va joylashtirish Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy ma'mua 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.

		3. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
		Mashg'ulot turi: seminar 5-Mavzu: Chakana savdo korxonalarining obroti va xizmatlari. Mavzu rejas: 1. To'var obrotining mohiyati va turlari. 2. To'var obroti va bozor kon'yunkturas. 3. Chakana savdo korxonalarining mol zahiralari va aylanish vaqti. 4. Chakana savdo korxonalarini mol bilan ta'minlash. 5. Chakana savdo korxonasining zararsiz ishlashi uchun zarur bo'lgan minimal tovar aylanmasi hajmini hisoblash. 6-Chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonasining moddiy-texnika bazasi, uning savdo va xizmat ko'rsatishdagi ahamiyati. 2. Chakana savdo korxonalarining asosiy fondlari va ularning qiymati. 3. Chakana savdo korxonalari asosiy fondlaridan foydalanish samaradorligi. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy ma'mua 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. 3. Переверзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
5-6	4	
7	2	Mashg'ulot turi: seminar

		7-Mavzu: Chakana savdo korxonalarining yalpi daromadi va narx siyosati. 1. Chakana savdo korxonasining yalpi daromadi va uning manbalari. 2. Narx va uning turlari. 3. Chakana savdo korxonalarining savdo-sotiq, xizmat ko'rsatish va boshqa faoliyat turlaridan kelayotgan daromadlari. 4. Umumiy o'qatlanish korxonalari daromadi. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandauzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайдено Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
8-9	4	Mashg'ulot turi: seminar 8-Mavzu: Chakana savdo korxonalarida mehnatni tashkili etish va xodimlarga ish haqi to'lash. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalari faoliyatiga ko'ra xodimlar tarkibini shakllantirish. 2. Chakana savdo korxonalarining mehnat umimdorligi va samaradorligi, ularni oshirish imkoniyatlari. 3. Chakana savdo korxonalarda mehnatni rag'batlantirish va uning ahamiyati. 4. Chakana savdo korxonalari xodimlariga haq to'lash tizimi. 9-mavzu: Chakana savdo korxonalari xarajatlari, foydasi va rentabelligi. Mavzu rejas: 1. Xarajatlarning mohiyati va turkumlariga xarajalarga ta'sir etuvchi omillar

		2. Chakana savdo korxonasining muomala xarajatlari tahlili. 3. Muomala xarajatlarni umumiy hajmi bo'yicha rejalashtirish. 4. Chakana savdo korxonalarda foyda va rentabellikni oshirish imkoniyatlari. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandauzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: IQTISOD-MOLIYA, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайдено Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
10	2	Mashg'ulot turi: seminar 10-Mavzu: Merchandauzing konsepsiyasining ikkinchi darajasi Mavzu rejas: 4. Magazin binolarining turlari va ularga qo'yiladigan asosiy talablar 5. Magazin binolarining asosiy xonalari tarkibi va ularning joylashi 6. Magazin xonalari maudolini aniqlash Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandauzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайдено Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с. 4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.

		Mashg'ulot turi: seminar 11-Mavzu: Merchandayzing konsepsiyasining uchinchi darajasi. Mavzu rejas: 1. Magazindagi savdo texnologik jarayonlarning tarkibiy qismlari 2. Tovarlarni sotishga tayyorlash. 3. Tovarlarni savdo zaliga joylashtirish va sotishning ilg'or usullari 4. Tovarlarni magazindan tashqarida sotish usullari
11	2	Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента. -М.: Вильямс, 2008. -672 с.
12	2	Mashg'ulot turi: seminar 12-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatini rejalashtirish. Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalarining strategik rejas. 2. Chakana savdo korxonalarining taktik rejas. 3. Biznes-reja va uning tuzilishi. Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
13	2	Mashg'ulot turi: seminar

		13-Mavzu: Chakana savdo korxonalari moliyasi Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalarining tovar obroti, xizmatlar, zahiralari va mol bilan ta'minlash rejalari tuzish. 2. Chakana savdo korxonalarining daromadi, harajati va foydasini rejalashtirish. 3. Chakana savdo korxonasining moliya rejasini tuzish. 4. Chakana savdo korxonalarining to'lovga qodirligini ta'minlash
14	2	Adabiyotlar: 1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Merchandayzing: tahlil va nazorat" fani bo'yicha o'quv-uslubiy majmua 2. Abdullaeva Sh. Bank menejmenti va marketingi. O'quv qo'llama/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galak, D. Abidinova. – T.: Iqtisod-moliya, 2007. – 182 s. 3. Переврзев М. П., Шайденко Н. А., Басовский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
15	2	Mashg'ulot turi: seminar 14-Mavzu: Chakana savdo korxonalarining moddiy texnika bazasi va asosiy fondlari Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalarining moddiy texnika bazasi va asosiy fondlari 2. Chakana savdo korxonalarining asosiy fondlari va ularning qiymati 3. Chakana savdo korxonalari asosiy fondlardan foydalanish samaradorligi
		Mashg'ulot turi: seminar 15-Mavzu: Chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashni tashkil etish Mavzu rejas: 1. Chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashga qo'yiladigan talablar 2. Chakana savdo tarmoqlarini tovar bilan ta'minlashning shakli va usullari 3. Tovarlarni chakana savdo tarmoqlariga makdazlashtirilgan usulda tashishning mohiyati va ahamiyati

		4. Chakana savdo tarmoqlariga tovarlar yetkazib berishni tashkil etish
		Mashg'ulot turi: seminar
16	2	16-Mavzu: Chakana savdo korxonalari faoliyatining iqtisodiy ko'rsatkichlari va ularning samaradorligi. Mavzu rejasi: 1. Chakana savdo korxonasi faoliyatini baholashda foydalaniladigan iqtisodiy ko'rsatkichlar 2. Daromadlar, xarajatlarning holati va korxona foydasi 3. Chakana savdo korxonalarini boshqarishda iqtisodiy usullardan keng foydalanish Mashg'ulot turi: seminar 17-Mavzu: Chakana savdo korxonalari rentabelligi va foydasi Mavzu rejasi: 1. Chakana savdo korxonalarining foyda va rentabelligi 2. Chakana savdo korxonalarida foyda va rentabellikni oshirish imkoniyatlari Joriy nazorat-30 ball

MUSTAQIL TA'LIM TOPSHIRIQLARI

Mustaqil ta'lim topshiriqlari mazkur kurs mazmunini to'liq qamrab olish maqsadida tayyorlangan bo'lib, nazariy egallangan bilimlarni kengaytirish, talabalarning mustaqil o'qish faoliyatini yo'lga qo'yishga asoslangan.

Mustaqil ta'lim topshiriqlari mazkur kurs mazmunini to'liq qamrab olish maqsadida tayyorlangan bo'lib, nazariy egallangan bilimlarni kengaytirish, talabalarning mustaqil o'qish faoliyatini yo'lga qo'yishga asoslangan.

Mustaqil topshiriqlari talabaning o'quv yuklamasining tarkibiy qismini kirib, unda talaba tomonidan minimal 6 kredit (120 hajmda) to'planishi lozim. Mazkur kursdagi modullar yuzasidan topshiriqlar amaliy xarakterda bo'lib, talaba tomonidan mustaqil o'zlashtirilishi va topshirilishi shart.

№	Mustaqil ta'lim mavzulari	Dars soatlari hajmi
VI semestr		
1	Merchantising tahlil va nazorat fanining maqsadi va vazifalari(4)	4
2	Merchandayzing konsepsiyasining birinchi darajasi(4)	4

3	Merchandayzing konsepsiyasining ikkinchi darajasi(4)	4
4	Chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari(4)	4
5	Merchandayzing konsepsiyasining uchinchi darajasi(4)	4
6	Chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashni tashkil etish(4)	4
7	Chakana savdo korxonalarining yalpi daromadi va narx siyosati(4)	4
8	Chakana savdo korxonalarida mehnatni tashkil etish va xodimlarga ish haqi to'lash(4)	4
9	Chakana savdo korxonalarini xarajatlari, foydasi va rentabelligi(4)	4
10	Chakana savdo korxonalarini moliyasi(4)	4
11	Chakana savdo korxonalarini faoliyatini rejalashtirish(4)	4
12	Chakana savdo korxonalarini faoliyatining iqtisodiy ko'rsatkichlari va ularning samaradorligi(4)	4
13	"Chakana savdo korxonalarini moliyasi va uning tashkil etilishi"	4
14	Xaridorlar bilan munosabatlarni o'rnatishni boshqarish(4)	4
15	Kuchli brendni shakllantirish va savdo markasini pozitsiyalashtirish(4)	4
16	Raqobatli harakatlarni boshqarish(4)	4
17	Tovar siyosatini boshqarish(4)	4
18	Xizmatlar ko'rsatish va servisni boshqarish(4)	4
19	Narx siyosatini boshqarish(4)	4
20	Taqsimot kanallarini boshqarish(4)	4
21	Ulgurji va chakana savdoni boshqarish(4)	4
22	Integrallangan marketing kommunikatsiyalarini yaratish va boshqarish (4)	4
	Jami:	108 soat

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan loyihalar, esse, tezis yoki ilmiy maqola yozish, masalalar yechish, referatlar tayyorlash va uni taqdimot qilish tavsiya etiladi.

BALLAR TAQSIMOTI:

Oraliq nazorat - 5 baho.
Yakuniy nazorat - 5 baho.

Jami: 5 baho.

TALABALARNI BAHOLASH TARTIBI

Baholash tartibi o'z ichiga nazoratlar turini (oraliq, joriy va yakuniy) qamrab oladi. Talabning o'zlashtirish darajasi quyidagi yo'l bilan baholanadi:

Darajasi	Ballar (foiz)	Reyting
A+	95 - 100 ball	5
A	90 - 94 ball	4.0
B+	85 - 89 ball	3.5
B	80 - 84 ball	3.0
C+	75 - 79 ball	2.5
C	70 - 74 ball	2.0
D+	65 - 69 ball	1.5
D	60 - 64 ball	1.0
F	59 ball va undan past	0.0
		O'TMADI

TALABANING O'ZLASHTIRISHINI BAHOLASH MEZONLARI

"A+", "A", "B+" baho: talaba materiallarni mustaqil ravishda tez o'zlashtiradi; xatolarga yo'l qo'ymaydi; mashg'ulotlarda faol ishtirok etadi; savollarga to'liq va aniq javob beradi.

"B", "C+", "C" baho: talaba materiallarni yaxshi o'zlashtirgan, uni mantiqiy ifoda eta oladi; mashg'ulotlarda faol ishtirok etadi; savollarga to'liq va aniq javob beradi, biroq uncha jiddiy bo'lmagan xatolarga yo'l qo'yadi.

"D+", "D" baho: asosiy materiallarni biladi, biroq aniq ifoda etishga qiyinadi; savollarga javob berishda aniqlik va to'liqlik yetishmaydi; materiallarni taqdim etishda ayrim xatoliklarga yo'l qo'yadi; kommunikatsiya jarayonida qiyinchilik sezadi.

"F" (o'tmadi) baho: materiallarni o'zlashtirmagan; savollarga javob bera olmaydi; mashg'ulotlarda ishtirok etmaydi.

Talabalarni baholashda quyidagilar hisobga olinadi:

- mashg'ulotlardagi ishtiroki (davomat);
- mashg'ulotlardagi faollik va ijodkorlik;
- asosiy va qo'shimcha o'quv materiallarini o'zlashtirish;
- mustaqil ta'lim bo'yicha topshiriqlarni o'z vaqtida bajarish;
- nazoratning barcha turlarini o'z vaqtida bajarish.

AKADEMIK VA ETIK TALABLAR

Nazorat topshiriqlarini bajarishda ko'chirmakashlikka (plagiat) yo'l qo'ylamaydi.

Test, o'quv loyihalari, mustaqil ishlar, oraliq, joriy, yakuniy nazorat topshiriqlarini boshqa shaxslardan ko'chirib olinishiga yo'l qo'ylamaydi, boshqa talabning o'miga imtihon topshirish ta'qiqlanadi.

Kurs bo'yicha har qanday nazorat topshirig'ini soxtalashtirgan talaba "fanni o'zlashtirmagan" ("F") hisoblanadi.

Mashg'ulotlar paytida mobil aloqa va boshqa elektron qurilmalardan foydalanishga yo'l qo'ylamaydi.

Mashg'ulotlar paytida auditoriyada (virtual auditoriyada) belgilangan talablarga zid harakatlarni qilish mumkin emas.

Boshqalar va turli fikrlarga tolerant munosabatda bo'lish talab etiladi.

O'QUV ADABIYOTLARI, DARSLIK VA O'QUV QO'LLANMALARI

Asosiy adabiyotlar:

1. Shaislamova M.R., Gafurova D.R. "Mergimdayling' talab va nazorat" faol bo'yicha o'quv-uslubiy majmua
2. Abdullaeva Sh. Bank menementi va marketingi O'quv qo'llanma/ Sh. Abdullaeva, M. Fayzullaeva, O. Galib, D. Abdinova. - T.: IQTISOD-MOLIYA, 2007. - 182 s.
3. Перевезев М. П., Шафренов Н. А., Бисолевский Л. Е. Менеджмент. - 2-е изд.
4. переработанное. -М.: ИНФРА-М, «Высшее образование», 2011. - 330 с.
4. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента.-М.: Вильямс, 2008.-672 с.
5. Lawrence Mensah Akweley. Business administration for students and managers/Socite, - 2011
6. Ergashvoldiyeva Sh.D., Qosimova M.S., Yusupov M.A. Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: Iqtisodiyot, 2019.-305 b.
7. Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing. Global Edition. © Pearson Education Limited 2016.

Qo'shimcha adabiyotlar:

1. Gary Armstrong, Philip Kotler, Michael Harker, Ross Bremman. Marketing an introduction. England, 2016, Paperback: 720 pages, Pearson
2. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. Marketing Management. Pearson Education, Inc., publishing as Prentice Hall, United States of America 2012 y.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга, 5-е европейское изд. Учебник. -М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2013. - 752 с.

Аxborot manbalari:

1. www.stat.uz - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining rasmiy sayti.

2. www.uza.uz – O'zbekiston Respublikasi Milliy Axborot Agentligi rasmiy sayti.
3. www.ccep.uz – O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi huzuridagi Samarali iqtisodiy siyosat markazi rasmiy sayti.
4. www.intereindicators.com – Iqtisodiy indikatorlar Internet veb-sayti
5. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi hukumat portali.
6. www.lex.uz – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
7. www.tradingeconomics.com – Iqtisodiy ko'rsatgichlar bazasi.
8. <https://smekni.com/a/248503/vvedenie-v-marketing/>
9. <https://studme.org/110930/marketing/vvedenie>
10. <https://studwood.ru/1852614/marketing/vvedenie>

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.	Payshanba	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403
2.	Juma	10.00 – 12.00	2-bino, 4-qavat, 403

Eslatma: Ma'ktub blok har bir o'qituvchi tomonidan o'zining individual-shaxsiy ishchi dasturida imkoniyatdan kelib chiqib to'ldiriladi.