

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
SAMARQAND DAVLAT UNIVERSITETINING
KATTAQO'RG'ON FILIALI

Ro'yxatga olindi

№ BD-60410100-2.03

"TASDIQLAYMAN"

Direktor

Sh.R.Urakov

2021-yil "30" 08

Barqaror daromad va bozor operatsiyalari

FANINING O'QUV DASTURI

Bilim sohasi: 400000 – Biznes, boshqaruv va huquq

Ta'lim sohasi: 410000 – Biznes va boshqaruv

Ta'lim yo'nalishi: 60411300- Biznesni boshqarish

Kattaqorg'on-2021

Fan/modul kodi TFT2004		O'quv yili 2024-2025	Semestr 8	Kreditlar 5
Fan/modul kodi Tanlov		Ta'lim tili O'zbek		Haftadagi dars soatlari 4
1.	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)
	Barqaror daromad va bozor operatsiyalari	90	60	150
2.	I. O'QUV FANINING MAQSADI VA VAZIFASI Barqaror daromad va bozor operatsiyalari fani, iqtisodiy rivojlanish va biznes boshqaruvi kontekstida muhim ahamiyatga ega. Bu fan bizneslar uchun barqaror daromadlarni ta'minlash va bozor operatsiyalarini samarali boshqarish strategiyalarini o'rganishga qaratilgan. Quyida bu faning asosiy maqsad va vazifalari keltirilgan: Maqsadlari: Barqaror Daromad Olish: Biznesning uzoq muddatli barqaror daromad manbalarini aniqlash va rivojlantirish. Bu, biznes strategiyalari va amaliyotlar orqali muntazam daromad olishni ta'minlashni nazarda tutadi. Bozor Operatsiyalarini Optimallashtirish: Bozor operatsiyalarini samarali boshqarish orqali resurslardan eng yuqori darajada foydalanishni ta'minlash. Bu, ishlab chiqarish, sotish, marketing, ta'minot zanjiri va mijozlarga xizmat ko'rsatishni o'z ichiga oladi. Raqobatbardoshlikni Oshirish: Biznesning raqobatbardoshligini oshirish uchun bozor strategiyalarini ishlab chiqish va amalga oshirish. Bu, yangi mahsulotlar yoki xizmatlarni yaratish, bozor talablarini o'rganish va ularga moslashishni o'z ichiga oladi. Moliyaviy Barqarorlikni Ta'minlash: Moliyaviy barqarorlikni ta'minlash uchun samarali moliyaviy boshqaruv usullarini qo'llash va xarajatlarni nazorat qilish. Ijtimoiy Mas'uliyat va Barqaror Rivojlanish: Biznesning ijtimoiy mas'uliyatini oshirish va ekologik barqarorlikni ta'minlashga yo'naltirilgan			

strategiyalarni joriy etish.

Vazifalari:

Bozor Tahlili va Tadqiqotlari: Bozorni chuqur tahlil qilish va tadqiqotlar o'tkazish orqali mijozlar talablarini va bozor tendensiyalarini aniqlash.

Strategik Rejalashtirish: Biznesning uzoq muddatli strategik rejalashtirishini amalga oshirish va bozorda o'z pozitsiyasini mustahkamlash.

Mahsulot va Xizmatlarni Diversifikatsiya Qilish: Mahsulot va xizmatlarni diversifikatsiya qilish orqali biznesni risklardan himoya qilish va yangi daromad manbalarini yaratish.

Moliyaviy Hisob-kitob va Nazorat: Moliyaviy hisob-kitob va nazoratni amalga oshirish, xarajatlarni optimallashtirish va daromadlarni ko'paytirish.

Ishlab Chiqarish va Ta'minot Zanjiri Boshqaruvi: Ishlab chiqarish va ta'minot zanjirini samarali boshqarish, resurslardan optimal foydalanishni ta'minlash.

Marketing va Sotuv Tadbirlari: Marketing va sotuv tadbirlarini rejalashtirish va amalga oshirish, mijozlarni jalb qilish va ularni sadoqatli qilish.

Raqobatbardosh Tahlil: Raqobatchilarni tahlil qilish, ularning kuchli va zaif tomonlarini aniqlash va shu asosda o'z strategiyalarini rivojlantirish.

Mijozlar Bilan Aloqalar: Mijozlar bilan yaqin aloqalar o'rnatish, ularning ehtiyoj va talablariga mos xizmat ko'rsatish.

II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari)

II.1. Fan tarkibiga qo'yidagi mavzular kiradi:

1-mavzu. Barqaror Daromad Manbalarini Rivojlantirish

Barqaror daromad manbalarini rivojlantirish mavzusi kichik va o'rta bizneslar uchun juda muhimdir, chunki bu, kompaniyalarning uzoq muddatli moliyaviy barqarorligini ta'minlash uchun zarur. Ushbu strategiyalarni qo'llash orqali bizneslar o'z daromad manbalarini kengaytirishi va barqaror rivojlanishni ta'minlashi mumkin. Har bir strategiya individual ravishda yoki kombinatsiyalarda qo'llanilishi mumkin, bu esa biznesning konkret sharoitlari va imkoniyatlariga bog'liq.

2-mavzu. Bozor Operatsiyalarini Optimallashtirish.

Bozor operatsiyalarini optimallashtirish biznesning samaradorligini oshirish va raqobatbardoshligini ta'minlash uchun muhimdir. Ushbu strategiyalarni qo'llash orqali kompaniyalar bozor operatsiyalarini samarali boshqarishi, xarajatlarni kamaytirishi va daromadlarni oshirishi mumkin. Har bir strategiya individual ravishda yoki kombinatsiyalarda qo'llanilishi mumkin, bu esa biznesning konkret sharoitlari va imkoniyatlariga bog'liq.

3-mavzu. Bozor Tahlili va Talabni Prognozlash.

Bozor tahlili va talabni prognozlash biznesning muvaffaqiyati uchun muhim ahamiyatga ega. Bu jarayonlar bozorda raqobatbardoshlikni oshirish, mijozlarning ehtiyojlarini aniqlash va o'z vaqtida qarorlar qabul qilish imkonini beradi. Ushbu jarayonlar va usullar bozor tahlili va talab prognozlashda samarali natijalarga erishishda yordam beradi. To'g'ri prognoz qilish kompaniyalarga resurslarni to'g'ri taqsimlash, ishlab chiqarishni rejalashtirish va marketing strategiyalarini optimallashtirish imkonini beradi.

4-mavzu. Strategik Rejalashtirish va Barqarorlik

Strategik rejalashtirish va barqarorlik biznesning uzoq muddatli muvaffaqiyati uchun muhim omillardir. Strategik rejalashtirish kompaniyaning uzoq muddatli maqsadlariga erishish uchun zarur bo'lgan yo'l xaritasini ishlab chiqishni, barqarorlik esa kompaniyaning ijtimoiy, ekologik va iqtisodiy javobgarliklarini ta'minlashni anglatadi. Strategik rejalashtirish va barqarorlik birgalikda kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta'minlash uchun zarur. Strategik rejalashtirish orqali kompaniya aniq yo'nalishda harakat qiladi, barqarorlik esa bu yo'ldagi ijtimoiy, ekologik va iqtisodiy javobgarliklarni ta'minlaydi.

5-mavzu. Moliyaviy Barqarorlik va Boshqaruv

Moliyaviy barqarorlik va boshqaruv kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyati va o'sishini ta'minlash uchun muhimdir. Bu jarayonlar kompaniyaning moliyaviy holatini yaxshilash, risklarni boshqarish va strategik qarorlar qabul qilish uchun zarurdir. Moliyaviy barqarorlik va boshqaruv kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatiga erishish uchun zarur. Ushbu jihatlar orqali kompaniyalar moliyaviy xavfsizlikni ta'minlaydi, investitsiyalarni samarali boshqaradi va bozor sharoitlariga moslashadi.

6-mavzu. Ijtimoiy Mas'uliyat va Ekologik Barqarorlik.

Ijtimoiy mas'uliyat va ekologik barqarorlik zamonaviy biznesning muhim qismidir. Ular kompaniyalarning nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy va ekologik jihatdan ham javobgar bo'lishini ta'minlaydi. Kompaniyalar ijtimoiy mas'uliyat va ekologik barqarorlikka sodiq qolish orqali nafaqat jamiyat va atrof-muhitga ijobiy ta'sir ko'rsatadi, balki o'zlarining uzoq muddatli muvaffaqiyatlari va barqaror rivojlanishlarini ta'minlaydilar.

7-mavzu. Mahsulot va Xizmatlarni Diversifikatsiya Qilish

Mahsulot va xizmatlarni diversifikatsiya qilish - bu kompaniyaning o'sish strategiyasining muhim qismidir. Diversifikatsiya orqali kompaniyalar yangi

bozorlarga kirish, yangi mahsulotlar yoki xizmatlar yaratish va shu orqali o'zlarining daromad manbalarini kengaytirish imkoniyatiga ega bo'ladilar. Mahsulot va xizmatlarni diversifikatsiya qilish kompaniyalarning bozorga moslashuvchanligini oshiradi, yangi imkoniyatlardan foydalanish imkonini beradi va uzoq muddatli muvaffaqiyatga erishishga yordam beradi. Bu jarayonni muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun puxta rejalashtirish, tahlil qilish va strategiyalar ishlab chiqish muhimdir.

8-mavzu. Ta'minot Zanjiri va Logistika Boshqaruvi.

Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi har qanday biznesning muvaffaqiyatli faoliyati uchun muhimdir. Bu jarayonlar mahsulot yoki xizmatlarni xom ashyo manbalaridan to oxirgi iste'molchilarga yetkazish bo'yicha barcha faoliyatlarni o'z ichiga oladi. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi kompaniyaning muvaffaqiyatli faoliyati uchun muhimdir. Bu jarayonlarni samarali boshqarish orqali kompaniyalar operatsion samaradorlikni oshiradi, xarajatlarni qisqartiradi va mijozlar qoniqishini ta'minlaydi. Zamonaviy texnologiyalar va strategiyalardan foydalanish ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvini yanada samarali va raqobatbardosh qiladi.

9-mavzu. Raqobatbardoshlik va Bozor Strategiyalari.

Raqobatbardoshlik va bozor strategiyalari kompaniyalarning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va bozor talablariga moslashishi uchun muhimdir. Ushbu strategiyalar yordamida kompaniyalar o'zlarining raqobat ustunliklarini aniqlab, bozorda o'z pozitsiyalarini mustahkamlashadi va o'sishni ta'minlaydilar. Raqobatbardoshlik va bozor strategiyalari kompaniyalarning bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va o'sishini ta'minlaydi. Ushbu strategiyalarni samarali amalga oshirish uchun kompaniyalar raqobat tahlilini olib borish, innovatsiyalarni joriy etish va bozor sharoitlariga moslashish qobiliyatiga ega bo'lishlari kerak. Raqobatbardoshlikni oshirish va bozor strategiyalarini muvaffaqiyatli amalga oshirish kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatiga hissa qo'shadi.

10-mavzu. Bozor tizimida Mijozlar Bilan Aloqalar

Mijozlar bilan aloqalar bozor tizimida kompaniyaning muvaffaqiyatli faoliyati uchun muhim ahamiyatga ega. Samarali mijozlar bilan aloqalar kompaniyaning raqobatbardoshligini oshiradi, mijoz sadoqatini ta'minlaydi va daromadni barqaror oshirishga yordam beradi. Mijozlar bilan aloqalar va sadoqatni boshqarish bozor tizimida kompaniyaning muvaffaqiyatli faoliyati uchun muhim ahamiyatga ega. Samarali aloqa kanallarini tashkil etish, mijozlarning ehtiyojlarini tushunish va ularning qoniqishini ta'minlash orqali

kompaniya mijozlar sadoqatini oshirishi va daromadini barqaror oshirishi mumkin. Raqamli texnologiyalar va CRM tizimlaridan foydalanish mijozlar bilan aloqalarni yanada samarali boshqarish imkonini beradi.

11-mavzu. Raqobatchilar Tahlili va Strategik Javoblar.

Raqobatchilar tahlili va strategik javoblar kompaniyaning bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va raqobatbardoshlikni ta'minlash uchun muhim ahamiyatga ega. Raqobatchilar tahlili yordamida kompaniya raqobatchilarning kuchli va zaif tomonlarini aniqlab, o'z strategik qarorlarini belgilaydi. Strategik javoblar esa ushbu tahlillar asosida raqobatchilarga nisbatan o'z pozitsiyasini mustahkamlashga yordam beradi. Raqobatchilar tahlili va strategik javoblar kompaniyaning bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi uchun muhim ahamiyatga ega. Raqobatchilarning kuchli va zaif tomonlarini o'rganish, kompaniyaning o'z strategiyasini aniqlashga yordam beradi. Strategik javoblar esa kompaniyaning raqobatchilarga nisbatan ustunlikka ega bo'lishini ta'minlaydi. Shu sababli, raqobatchilar tahlili va strategik javoblarni samarali boshqarish kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatiga hissa qo'shadi.

12-mavzu. Moliyaviy Hisob-kitob va Xarajatlarni Nazorat Qilish.

Moliyaviy hisob-kitob va xarajatlarni nazorat qilish kichik biznesni muvaffaqiyatli boshqarish uchun muhim elementlardir. Ushbu jarayonlar biznesning moliyaviy holatini tushunish, xarajatlarni optimallashtirish va barqaror daromadni ta'minlashga yordam beradi. Moliyaviy hisob-kitob va xarajatlarni nazorat qilish kompaniyaning moliyaviy holatini yaxshiroq tushunish, xarajatlarni optimallashtirish va daromadni barqaror oshirishga yordam beradi. Byudjetlash, moliyaviy tahlil va xarajatlarni kuzatish jarayonlari kompaniyaning moliyaviy barqarorligini ta'minlaydi va raqobatbardoshligini oshiradi. Shu sababli, moliyaviy hisob-kitob va xarajatlarni nazorat qilishga e'tibor qaratish kompaniyaning uzoq muddatli muvaffaqiyatiga hissa qo'shadi.

13-mavzu. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi.

Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi, kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki ularga ishlab chiqarilgan mahsulotlarni yaxshi turlash, o'z vaqtida yetkazib berish va mijozlariga jo'natish imkoniyatini beradi. Ta'minot zanjiri va logistika boshqaruvi kichik bizneslar uchun muhimdir, chunki ularga faol va samarali bir turli mahsulotlarni yetkazib berish va mijozlariga xizmat ko'rsatish imkoniyati beradi. Raqobatda qolish, mijozlar sadoqati va kompaniya daromadi uchun katta muhimiyatga ega bo'ladi.

14-mavzu. Ishlab Chiqarish Jarayonlarini Samarali Boshqarish.

Ishlab chiqarish jarayonlarini samarali boshqarish, kompaniya uchun kritikal ahamiyatga ega bo'lib, ishlab chiqarishning samaradorligini oshirish, xarajatlarni kamaytirish va mahsulot sifatini yaxshilash uchun muhimdir. Ishlab chiqarish jarayonlarini samarali boshqarish, kompaniya uchun daromad oshirish, xarajatlarni kamaytirish va mahsulot sifatini yaxshilash uchun muhimdir. Bu jarayonlarni avtomatlashtirish, texnologiyalardan foydalanish va ta'minot zanjiri bilan hamkorlikda boshqarish, kompaniya uchun samarali va qat'iy natijaga beradi.

15-mavzu. Bozor tizimiga Texnologiyalar va Innovatsiyalarni Joriy Etish.

Bozor tizimini texnologiyalar va innovatsiyalar bilan joriy etishning ko'plab muhim muammolari va imkoniyatlari mavjud. Bu texnologiyalar va innovatsiyalar bozor tizimini modernizatsiyalash, mijozlar va xizmat ko'rsatuvchilarga ko'rsatkichlarini yaxshilash, moliyaviy operatsiyalarni yengillashtirish va osonlashtirishga yordam beradi. Bu jarayonlar, bozorlarni qat'iy ravishda mustahkamlash va sodda va samarali xizmat ko'rsatish imkoniyatlarini oshirishda muhim ahamiyatga ega.

16-mavzu Bozor mexanizmi va uning asosiy unsurlari

Talab va Taklif Qonunlari **Talab:** Iste'molchilar tomonidan ma'lum narxda xarid qilinishi kutilayotgan mahsulot yoki xizmat miqdori. **Taklif:** Ishlab chiqaruvchilar tomonidan ma'lum narxda sotishga tayyor bo'lgan mahsulot yoki xizmat miqdori. **Talab va Taklif Qonuni:** Narx oshganda talab kamayadi va taklif ortadi, narx pasayganda esa talab oshadi va taklif kamayadi.

17-mavzu Bozor tuzilmalari va ularning xususiyatlari

Raqobatli Bozorlar (Perfect Competition) Xususiyatlari: Ko'plab sotuvchilar va xaridorlar, mahsulotlar bir xil, bozorga kirish va chiqish oson. **Narx Belgilash:** Narx bozor kuchlari tomonidan belgilanadi, alohida sotuvchi narxga ta'sir eta olmaydi. **Monopoliya va Monopsoniya** **Monopoliya:** Bozorda faqat bitta sotuvchi bor, u narx va miqdorni nazorat qiladi.

18- mavzu Narx shakllanishi va narx siyosati

Narx Shakllanishining Asosiy Omillari **Ishlab chiqarish xarajatlari:** Xomashyo, ishchi kuchi va boshqa resurslar narxi. **Talab va taklif:** Bozordagi

talab va taklifning o'zaro ta'siri. **Raqobat darajasi:** Bozordagi raqobatchilar soni va kuchi.

19-mavzu Iste'molchi va ishlab chiqaruvchi xatti-harakati

Iste'molchi va Ishlab Chiqaruvchi Xatti-Harakati Iste'molchi **Tanlovi va Foyda Maksimallashtirish** Foyda Maksimallashtirish: Iste'molchilar o'z resurslarini shunday taqsimlaydilarki, maksimal foyda oladilar. **Cheklangan daromad va afzalliklar:** Iste'molchilar cheklangan daromadlarini o'z afzalliklariga qarab taqsimlaydi.

20-mavzu Makroiqtisodiy ko'rsatkichlar va ularning ta'siri

YaIM (Yalpi Ichki Mahsulot) va Uning Tarkibi. YaIM: Mamlakatda bir yil davomida ishlab chiqarilgan barcha mahsulot va xizmatlarning umumiy qiymati. **Tarkibi:** Iste'mol, investitsiyalar, davlat xarajatlari, sof eksport (eksport minus import).

21-mavzu Barqaror iqtisodiy o'sish va uning omillari

Barqaror Iqtisodiy O'sish Tushunchasi Barqaror Iqtisodiy O'sish: Uzoq muddatda iqtisodiyotning barqaror va izchil o'sishi. **Innovatsiyalar va Texnologik Rivojlanish** Innovatsiyalar: Yangi mahsulotlar, xizmatlar yoki ishlab chiqarish usullarini yaratish va joriy etish. **Texnologik Rivojlanish:** Yangi texnologiyalarni yaratish va amaliyotga tatbiq etish. **Rivojlanish Strategiyalari va Siyosatlar** Strategik Rivojlanish: Iqtisodiy o'sishni ta'minlash uchun uzoq muddatli rejalashtirish va siyosatlar.

22-mavzu Moliyaviy bozorlar va moliyaviy vositalar

Qimmatli Qog'ozlar Bozori va Uning Turlari

Aksiyalar: Korxonalar tomonidan chiqarilgan va ularga egalik huquqini tasdiqlovchi qimmatli qog'ozlar. **Obligatsiyalar:** Korxonalar yoki davlatlar tomonidan chiqarilgan va qarz majburiyatini tasdiqlovchi qimmatli qog'ozlar. **Bank Tizimi va Uning Funktsiyalari** Tijorat Banklari: Depozitlarni qabul qilish, kreditlar berish, to'lov xizmatlari ko'rsatish. **Markaziy Bank:** Pul-kredit siyosatini yuritish, valyuta zahiralarini boshqarish, banklararo hisob-kitoblarni amalga oshirish.

III. Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar

Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar
Amaliy mashg'ulotlarida talabalar o'tilgan mavzular bo'yicha

o'zlaridagi bilim va ko'nikmalari hamda malakalarini amaliy jihatdan mustahkamlab boradilar.

Amaliy mashg'ulotlarini tashkil etish bo'yicha kafedra professor-o'qituvchilari tomonidan ko'rsatma va tavsiyalar ishlab chiqiladi. Unda darslik va uslubiy qo'llanmalar asosida bilimlarni mustahkamlashga erishish, tarqatma materiallardan foydalanish, ilmiy maqolalar va tezislarni chop etish orqali talabalar bilimini oshirish, mavzular bo'yicha ko'rgazmali o'quv vositalarni tayyorlash tavsiya etiladi.

Amaliy mashg'ulotlarning taxminiy tavsiya etiladigan mavzulari:

1. Barqaror Daromad Manbalarini Rivojlantirish
2. Bozor Operatsiyalarini Optimallashtirish
3. Bozor Tahlili va Talabni Prognozlash
4. Strategik Rejalashtirish va Barqarorlik
5. Moliyaviy Barqarorlik va Boshqaruv
6. Ijtimoiy Mas'uliyat va Ekologik Barqarorlik
7. Mahsulot va Xizmatlarni Diversifikatsiya Qilish
8. Ta'minot Zanjiri va Logistika Boshqaruvi
9. Marketing Strategiyalari va Innovatsiyalar
10. Raqobatbardoshlik va Bozor Strategiyalari
11. Bozor tizimida Bilan Aloqalar
12. Raqobatchilar Tahlili va Strategik Javoblar
13. Moliyaviy Hisob-kitob va Xarajatlarni Nazorat Qilish
14. Ishlab Chiqarish Jarayonlarini Samarali Boshqarish
15. Texnologiyalar va Innovatsiyalarni Joriy Etish
16. Bozor mexanizmi va uning asosiy unsurlari
17. Bozor tuzilmalari va ularning xususiyatlari
18. Narx shakllanishi va narx siyosat
19. Iste'molchi va ishlab chiqaruvchi xatti-harakati
20. Makroiqtisodiy ko'rsatkichlar va ularning ta'siri
21. Barqaror iqtisodiy o'sish va uning omillari
22. Moliyaviy bozorlar va moliyaviy vositalar
23. Xalqaro savdo va moliyaviy integratsiya

IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlarni tashkil etishning shakli va mazmuni

"Xizmatlar ko'rsatish sohasida buxgalteriya hisobi" fanini o'rganuvchi talabalar auditoriyada olgan nazariy bilimlarini mustahkamlash va modernizatsiyalashgan jamiyatdagi zaif gurux va qatlamlar muammolarini yechishda ko'nikma hosil qilish uchun mustaqil ta'lim tizimiga asoslanib, kafedra professor-o'qituvchilari rahbarligida, mustaqil ish bajaradilar. Bunda ular qo'shimcha adabiyotlarni o'rganib hamda Internet saytlaridan foydalanib referatlar, esse, prezentatsiyalar va ilmiy dokladlar tayyorlaydilar, amaliy

mashg'ulot mavzusiga doir uy vazifalarini bajaradilar, ko'rgazmali qurollar va slaydlar tayyorlaydilar.

Talaba mustaqil ishni tayyorlashda muayyan fanning xususiyatlarini hisobga olgan holda quyidagi shakllardan foydalanishga tavsiya etiladi.

- darslik va o'quv qo'llanmalar bo'yicha fan mavzularini o'rganish;
- tarqatma materiallar bo'yicha ma'ruzalar qismini o'zlashtirish;
- komp'yuter texnologiyalari tizimlari bilan ishlash;
- maxsus adabiyotlar bo'yicha referat, esse, prezentatsiyalar va konspektlar tayyorlash;
- talabaning o'quv-ilmiy-tadqiqot ishlarini bajarish bilan bog'liq bo'lgan adabiyotlar, monografiya va ilmiy to'plamlarni chuqur o'rganish;
- interaktiv va muammoli o'qitish jarayonida faol qatnashish;
- masofaviy (distansion) ta'limni tashkil etishda qatnashish.

Fan bo'yicha mustaqil ta'lim topshiriqlari oldindan berilgan mavzular asosida taqdim etiladi:

1. Ishlab Chiqarish Jarayonlarini Samarali Boshqarish
2. Texnologiyalar va Innovatsiyalarni Joriy Etish
3. Risk Boshqaruvi va Muammolarni Hal Qilish
4. Mahsulot Hayotiy Tsikli va Boshqaruvi
5. Elektron Tijorat va Raqamli Marketing
6. Bozor Segmentatsiyasi va Mijozlar Targetingi
7. Brendning Barqaror Rivojlanishi
8. Barqaror Daromad Manbalarini Rivojlantirish
9. Bozor Operatsiyalarini Optimallashtirish
10. Bozor Tahlili va Talabni Prognozlash
11. Strategik Rejalashtirish va Barqarorlik
12. Moliyaviy Barqarorlik va Boshqaruv
13. Ijtimoiy Mas'uliyat va Ekologik Barqarorlik
14. Mahsulot va Xizmatlarni Diversifikatsiya Qilish
15. Ta'minot Zanjiri va Logistika Boshqaruvi
16. Marketing Strategiyalari va Innovatsiyalar
17. Narx Belgilash Strategiyalari va Rentabellik
18. Ishchi Kuchini Boshqarish va Xodimlarni Rag'batlantirish
19. Xalqaro Bozorlarga Kirish va Ekspansiya Strategiyalari
20. Barqaror daromadlar va bozor tizimi

4. VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari

Dasturda ko'rsatilgan mavzular ma'ruza, seminar shaklida olib boriladi, shuningdek, fanning dolzarb masalalari talabalarga mustaqil ish sifatida o'zlashtirish uchun beriladi. Fan zamonaviy pedagogik texnologiyalarning

- “Klaster”;
- “Bumerang”;
- “Fikrlar hujumi”;
- “Munozarali dars”;
- “FSMU” singari metodlari orqali hamda slaydlar, multimedia namoyishlari bilan o‘tkaziladi va mashg‘ulotlardagi ma’lumotlar multimedia vositalari yordamida taqdimot qilinadi.

5. VII. Kreditlarni olish uchun talablar:

Joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo‘yicha yozma ishni muvaffaqiyatli topshirish.

6. Asosiy adabiyotlar:

1. G‘oyibnazarov B.K., Rahmonov H.O., Otajonov SH.I., Almatova D.S. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik- mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini yuksaltirish omili. - T.: Fan, 2011 y.

2. Boltabaev M.R., Qosimova M.S., Ergashxodjaeva SH.J., G‘oyibnazarov K. Samadov A.N., Xodjaev R.S. Kichik biznes va tadbirkorlik. - T.: ARXIV MATBUOTI, 2011 y.

3. Xodiev B.YU., Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. - T.: TDIU, 2010 y.

Qo‘shimcha adabiyotlar

4. Malny biznes. Organizatsiya, ekonomika, upravlenie: Uchebnoe posobie dlya vuzov / Pod red. Prof. V.YA. Gorofinklya, prof. V.YA. Gorfinkelya, N.L. SHvandara. - 2-e izd., prereb. Idop. - M.: YUNITI-DANA, 2008.

5. Predprinimatel'stvo: Uchebnik / Pod. red. M.G. Lapusti. - 4-e i (datel'stvo, dop. - M.: INFRA-M, 2008.

6. Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelejagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz O‘zbekiston NMIU 2017 yil.

7. Fan dasturi Samarqand davlat universitetining Kattaqo‘rg‘on filiali Kengashining 2021 yil 28.12 dagi 1-son bayyonomasi bilan ma’qullangan.

8. Fan modul uchun mas’ullar:

D.R.Hamidov– SamDU KF, “Raqamli texnologiyalar va iqtisodiyot” kafedrası assistenti

9. Taqrizchilar:

D.Hamidov– SamDU KF Aniq va tabiiy fanlar fakulteti “Raqamli texnologiyalar va iqtisodiyot” kafedrası o‘qituvchisi (ichki)

B.To‘xliyev - SamDU, Raqamli iqtisodiyot kafedrası katta o‘qituvchisi. (tashqi)