

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI VAZIRLAR MAHKAMASI HUZURIDAGI
BIZNES VA TADBIRKORLIK OLIY MAKTABI**

“TASDIQLAYMAN”

**Biznes va tadbirkorlik oliy
maktabi direktori o‘rinbosari
B. Xolbayev**



2026 y.

**“MARKETING XIZMATLARI HAMDA TOVAR VA XIZMATLARNI
REKLAMASINI TASHKIL ETISH”**

(mavzusidagi qisqa muddatli o‘quv kursining)

O‘QUV DASTURI

Toshkent – 2026

“Marketing xizmatlari hamda tovar va xizmatlarni reklamasini tashkil etish” - mavzusidagi qisqa muddatli o‘quv kursining dasturi - 10 bet.

Tuzuvchilar:

- Otakuziyeva Z.M. – Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi, Marketing va raqamli iqtisodiyot kafedrası, professor
- Ishmuxamedov B.J. – Hududiy filiallar faoliyatini muvofiqlashtirish bo‘limi boshlig‘i o‘rinbosari
- Meliqo‘ziyev R.Sh. – Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi, Marketing va raqamli iqtisodiyot kafedrası, dotsent

Taqrizchilar:

- Suyunov D.X. – Biznesni boshqarish (MBA) kafedrası mudiri, i.f.d., professor
- Qodirov T.U. – Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi, o‘quv-uslubiy bo‘limi boshlig‘i

O‘quv dasturi O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar mahkamasi huzuridagi Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi Ilmiy Kengashi tomonidan ma‘qullangan va o‘quv jarayonida qo‘llash uchun tavsiya etilgan.

(Oliy maktab Ilmiy Kengashining 2026-yil “16”yanvarda tasdiqlangan 2026/01-sonli bayonnomasi)

Kirish

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2023 yil 7 avgustdagi 340-son qarorida belgilangan, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Aholini tadbirkorlikka jalb qilish tizimini takomillashtirish va tadbirkorlikni rivojlantirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” 2020 yil 13 oktyabrdagi PQ-4862-son, “Xotin-qizlarni kasb-hunar va tadbirkorlikka o‘qitish tizimini takomillashtirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” 2022 yil 22 iyuldagi PQ-329-son qarorlari hamda “Yangi O‘zbekiston ma‘muriy islohotlarni amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida” 2022 yil 21 dekabrda PF-269-son Farmoni, Vazirlar Mahkamasining “Aholini tadbirkorlikka jalb qilish, xotin-qizlarni kasb-hunar va tadbirkorlikka o‘qitish tizimini takomillashtirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar” belgilanganligi munosabati bilan Vazirlar Mahkamasining “Yoshlar va xotin-qizlarni kasb-hunar va tadbirkorlikka o‘qitish dasturlarini samarali amalga oshirish hamda ularning tadbirkorlik faoliyati uchun mikro kreditlar ajratish chora-tadbirlari to‘g‘risida” 2021 yil 22 iyundagi 388-son qaroriga o‘zgartirish va qo‘shimchalar kiritish to‘g‘risida hamda 2024 yil 30 dekabrda 904-son qarorlari ijrosini ta‘minlash, shuningdek, aholini, ayniqsa, yoshlar va xotin-qizlarni tadbirkorlikka yo‘naltirish, ularning bandligini ta‘minlash va shu orqali ijtimoiy-iqtisodiy ahvolini yaxshilash, kasb-hunarga yo‘naltirish samaradorligini oshirish, ularni davlat tomonidan yanada qo‘llab-quvvatlash maqsadida Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi tomonidan 40 akademik soatga mo‘ljallangan o‘quv dasturi ishlab chiqildi.

Ushbu o‘quv dasturida marketing, bozor turlari, raqobat, reklama, tovar va mahsulotlarni samarali sotish, kabi masalalardan iborat mavzular o‘z ifodasini topgan.

O‘quv dasturining maqsadi va vazifalari

O‘quv kursi

Marketing xizmatlari hamda tovar va xizmatlarni reklamasini tashkil etish:

- aholini, shu jumladan, yoshlar va xotin-qizlarni tadbirkorlikka jalb qilish tizimini takomillashtirish, ularni tadbirkorlikka yo‘naltirish;
- aholiga qulayliklar yaratish maqsadida tadbirkorlikka o‘qitish tizimini takomillashtirish;
- kambag‘allikni qisqartirish va tadbirkorlikni rivojlantirish bo‘yicha amalga oshirilayotgan islohotlarni izchil davom ettirish.

O‘quv kursi maqsadi – O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Aholini kichik va o‘rta biznesga keng jalb qilishning qo‘shimcha chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Prezident qarori 2024 yilda 2 mln aholini tadbirkorlikka jalb qilish tizimi doirasida belgilangan ustuvor vazifalar ijrosini ta‘minlash shuningdek, kichik biznes faoliyati bilan shug‘ullanayotgan tadbirkorlik sub'ektlarini yanada rivojlantirishga qaratilgan.

O‘quv kursi vazifasi – Tinglovchilarga amaldagi ijtimoiy-iqtisodiy va hududiy shart sharoitlarni, maqsadlarni, zamonvay texnologiyalarni, bozor va raqobat muhitini tahlil qilishni, ishbilarmonlik xavfini hisobga olgan holda biznesning faoliyat yuritishning ustuvor yo‘nalishlarini aniqlash, biznes boshlashda marketing, bozor turlari, raqobat, reklama, tovar va mahsulotlarni samarali sotish, shuningdek tovar va

narh siyosati kabi nazariy bilimlarga ega bo'lishdan hamda mamlakatda aholi turmush tarzini yaxshilash bo'yicha turli holatlarni tahlil qilish va qarorlar qabul qilishni o'rgatishdan iboratdir.

Tinglovchilar toifasi:

Aholi, shu jumladan yoshlar va xotin-qizlar, yakka tartibdagi tadbirkorlar, dehqon xo'jaliklari, o'zini o'zi band qilgan shaxslar, hunarmandlar, kasanachilar, nodavlat ta'lim tashkilotlari, uch va undan ortiq kishini doimiy ish bilan ta'minlayotgan kichik tadbirkorlik sub'ektlari hamda oilaviy tadbirkorlik dasturlari doirasida o'z biznes loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirayotgan yuridik va jismoniy shaxslar.

O'qitish muddati: 5 kun

O'quv yuklamasi: 40 akademik soat.

Zamonaviy ta'lim texnologiyalari va vositalari

Tinglovchilar tomonidan "Marketing xizmatlari hamda tovar va xizmatlarni reklamasini tashkil etish" o'quv kursini o'zlashtirish uchun o'qitishning ilg'or va zamonaviy uslublari, yangi axborot-pedagogik texnologiyalaridan foydalanish muhim ahamiyatga ega. Fanni o'qitishda darsliklar, o'quv-uslubiy qo'llanmalar, ma'ruza matnlari, tarqatma materiallar, taqdimotlar, multimedia mahsulotlari va elektron didaktik texnologiyalar va Internet materiallaridan keng foydalaniladi. Moslashtirilgan ilg'or pedagogik texnologiyalar ma'ruza va amaliy mashg'ulotlarda qo'llaniladi.

Interaktiv ta'lim texnologiyalaridan foydalangan holda o'qitish uslublari:

- interfaol ma'ruzalar (munozara tarzida);
- ishchi holatlarni tahlil qilish;
- ishchi va rolli uyinlar;
- keys-stadi;
- psixologik va boshqa treninglar;
- "aqliy hujum", "kichik guruhlarda ishlash" orqali turli vaziyatlarda muammolarni hal qilishni o'rganish;
- kompaniyalarga amaliy tashriflar.

O'quv kursini talab darajada o'qitishni tashkil qilish uchun zarur moddiy-texnik ta'minot:

1. Auditoriyada komp'yuter, ekran, proektorlarni mavjudligi va ulardan taqdimotlarda foydalanish.

2. Komp'yuter sinflari yoki o'quv zallarida yetarli komp'yuterlarning mavjud bo'lishi va ulardan darsliklarning, o'quv qo'llanmalarining elektron variantidan foydalanish imkoniyatining bo'lishi.

**Marketing xizmatlari hamda tovar va xizmatlarni reklamasini tashkil etish
o‘quv kursining soatlar bo‘yicha taqsimlanishi**

| № | Modullarning nomlari | Umumiy ajratil gan soat | Shu jumladan: | | Nazorat shakli |
|----|---|-------------------------------|---------------|-----------|-------------------|
| | | | nazariy | amaliy | |
| 1 | Kirish. Marketing tushunchasi, mohiyati va asosiy vazifalari | 2 | 2 | | |
| 2 | Marketing turlari va uning belgilari | 4 | 2 | 2 | |
| 3 | Bozor turlari, mohiyati va ahamiyati. | 4 | 4 | | |
| 4 | Bozor talabi va taklifi, tovar va xizmatlarni shakllanishi | 4 | 4 | | |
| 5 | Raqobat, uning turlari va shakllari. | 4 | 4 | | |
| 6 | Biznesda yangi g‘oyalarni boshqarish jarayonlarini takomillashtirish. | 4 | 2 | 2 | |
| 7 | Reklama turlari va vositalari | 4 | 2 | 2 | |
| 8 | Narxning mohiyati va shakllanish xususiyatlari. | 4 | 2 | 2 | |
| 9 | Chakana va ulgurji savdoning mohiyati va ahamiyati | 4 | 2 | 2 | |
| 10 | Savdo maydonchasida elektron onlayn-auksion | 4 | 2 | 2 | |
| 11 | Yakuniy nazorat testi | 2 | | | 2 |
| | Jami: | 40 | 26 | 12 | 2 |

Izoh: dars mashg‘ulotlari davomiyligi 5 kun. (kuniga 8 soatdan)

O'quv kursi mashg'ulotlarining mazmuni

Mavzuning maqsadi - bozorda vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlarni faollashtirish uslublarini, tovarlarni ishlab chiqarish hamda sotish muammolarini yaxlit, tizimli echish uslublarini, bozorda vujudga keladigan o'zgarishlarga tezda moslashish, iste'molchilarga tabaqali yondashish, raqobatbardosh yangi tovarlarni vujudga keltirish va ularni ishlab chiqarishni tashkil etish, kon'yunkturani o'rganish va prognoz qilish hamda ta'sirchan reklamani rivojlantirish masalalarini o'rganish.

Mavzuni o'zlashtirish natijasida guruxda shakllangan tinglovchilarning kompetensiyalari (bilish, ega bo'lish, egalik qilish).

Modulni tugatgandan so'ng, tinglovchilar quyidagilarni bilishlari kerak:

- marketingning mohiyati va uning ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati;
- marketingning huquqiy asoslari;
- marketing tadqiqotlari usullari.

Tinglovchi bilishi kerak:

- marketing konsepsiyasidan samarali foydalanish usullarini;
- korxonada marketingni tashkil qilish shakllarini;
- marketingning asosiy tamoyillarini;
- yangi tovar ishlab chiqarish va bozorga chiqarish usullarini;
- raqobat muhitini shakllantirishni;
- ayirboshlash, bitim munosabatlari.

Tinglovchi quyidagi malakaga ega bulishi kerak:

- marketing xizmatlarini tashkil etish;
- marketing rejasini ishlab chiqarish;
- bozor holati haqida axborot to'plash, qayta ishlash va tahlil qilish;
- tovar siyosatini samarali boshqarish;
- tovar raqobatbardoshligini oshirish;
- yangi tovarlarga narx belgilash;
- reklama samaradorligini aniqlash bo'yicha ko'nikmalar;
- onlayn savdo maydonchalarida savdo qilish.

Mavzularning qisqacha mazmuni:

1-mavzu. Kirish. Marketing tushunchasining mohiyati va vazifalari

Marketing nazariyasi. Marketingni vujudga kelishi va uning taraqqiyoti. Marketing sifatlari va fazilatlarini shakllantirish. Bozor munosabatlarida marketingning ahamiyati, iqtisodiy tushunchasi va asosiy vazifalari. Tadbirkorlikda marketingning zarur jihatlari. Marketingning asosiy tamoyillari. Marketingning rivojlanib borishi va zamonaviy marketing talablari. Zamonaviy marketing tushunchasi. Zamonaviy marketing, bozorga yo'naltirilgan ishlab chiqarish va tovar sotish va uni boshqarish tizimi.

2-mavzu. Marketing vazifalari, tamoyillari va turlari

Marketingning faoliyati mazmuni. Marketingning asosiy vazifalari. Marketingning asosiy tamoyillari. Bozorni o'rganish, o'zgarishlarga tezda moslashish va unga faol ta'sir o'tkazish jarayoni. Marketing taktik rejalashtirish va nazorat. Bozor sharoitida tovar, narh, taqsimot kommunikasiya va siljitish siyosatlarini amalga oshirish yo'llari. Talabning holati va rivojlanishiga ko'ra marketingning turlari.

3-mavzu. Bozor turlari, mohiyati va ahamiyati

Bozorning mohiyati va ahamiyati. Bozor xususiyatlari bo'yicha turlari. Bozor bo'shlig'ini aniqlash tartibi. Bozorni turlarga ajratishning asosiy tamoyillari (geografik, psixografik, ijtimoiy-iqtisodiy, xulq-atvor, demografik va boshqalar). Maqsadli bozorni tanlash va baholash. Bozor Maqsadli bozor turlarini tanlash. Muqobil bozorni aniqlash. Bozorda iste'mol tovarni joylashtirish aniqlash va tahlil qilish. Bozordagi eng muhim jihatlarini aniqlash yo'llari. Tovarni bozorga kiritish, moslashtirish va joylashtirish. Tovarni bozorda o'z mavqesini egallash uslubiyoti.

4-mavzu. Bozor talabi va taklifi, tovar va hizmatlarni shakillanishi

Talab tushunchasi, uning turlari, talabga ta'sir etuvchi omillar. Talabning moslashuvchanligi. Bozor elementlari. Bozor sig'imi. Bozor o'zgarishi holati haqida tushuncha. Bozorni o'zgarishi holati shakllantiruvchi omillar. Bozor o'zgarishi holatini asosiy ko'rsatkichlari: talab va taklif hajmi, narh, o'zgarishini kuzatish mazmuni va vazifalari. Bozor o'zgarishi holati va uni baholash uslublari. Bozor o'zgarishi holatini bashorat qilish. Tovar yoki xizmat tushunchalari mohiyati. Tovar va uni bozorini o'rganish-tovar siyosatining asosidir. Tovarning iste'mol xususiyatlari, uning aholi ehtiyojlariga moslashtirish bo'yicha talablar. Sun'iy intellekt tushunchasi va undan foydalanish.

5-mavzu. Raqobat, uning turlari va shakllari.

Raqobat. Raqobat tushunchasi va mohiyati. O'zbekiston Respublikasining 03.07.2023 yildagi O'RQ-850-son, "Raqobat to'g'risida" Qonuni. Raqobat turlari va shakllari. Raqobatli ustunlik. Raqobatbardoshlik. Raqobatchilarni tahlili. Raqobatchilarni aniqlash. Raqobatchilarni baholash. Hujum qiluvchi yoki orqaga chekinuvchi raqobatchilarni aniqlash. "Yaxshi" va "yomon" raqobatchilar. Raqobatli axborot tizimini yaratish. Raqobatli yondashuvlar. Raqobatli pozisiyalar. Bozorda yetakchilikni egallash. Yetakchilikka olib boruvchi usullar. Raqobatga chaqiruvchi maqsadli reja tuzish. Raqobatchiga yoki iste'molchiga mo'ljal olish.

6-mavzu. Reklama tushunchasi, mohiyati va vazifalari

Reklama tushunchasi, Reklama tushunchasi va uning zamonaviy bozor sharoitidagi roli. Reklamanning asosiy vazifalari. O'zbekiston Respublikasining, 07.06.2022 yildagi, O'RQ-776-son, "Reklama to'g'risida" Qonuni. Reklama jarayoni va siyosati. Reklama ijodiy faoliyat turi sifatida. Reklama faoliyatini tashkil etish.

Marketing tizimida reklama. Reklama tili va uslubi. Reklamaning jamoatchilik bilan aloqalar tizimidagi o'ri.

7-mavzu. Reklama turlari va vositalari

Reklama faoliyatini tashkil etish va boshqarish. Reklama boshqaruvi. Reklama turlari va vositalari. Bosma reklama. Audiovizual reklama. Radio va telereklama. Tovarlar va xizmatlar reklamasini joylashtirish. Reklama tarqatish uslubiyati. Reklamaning asosiy vositalari. Reklama kanallari tizimi. Matbuotda reklama, Radioda reklama, Televizorda reklama, Internet-reklama, Tashqi reklama, Savdo nuqtalari aloqasi. Reklama yaratish va uni shakllantirish. Reklama tarqatishni rejalashtirish va o'tkazish. Xalqaro reklama.

8-mavzu. Narxning mohiyati va shakllanish xususiyatlari.

Narx tushunchasi va mohiyati. Narxlashtirish maqsadlari. Marketingda narx turlari va ularni qo'llashni o'ziga xos xususiyatlari. Narx va talab. Narxni shakllantirish omillari. Narxning asosiy turlarini o'zaro ta'siri. Narxning tuzilishi. Narx siyosati. Marketingda narx siyosatining mohiyati, maqsadi va vazifasi. Narxlashtirish uslublari. Narxlashtirish uslublarni tanlash. Xarajatlar asosida narxlashtirish. Talab asosida narxlashtirish. Raqobat asosida narxlashtirish. Narx siyosatini shakllantirish yo'llari. Narx darajasini hisoblash uslublari. Narxlashtirish jarayoni bosqichlari. Korxonaning narx strategiyasini ishlab chiqish va uni amalga oshirish. Mavjud tovarlar uchun narx strategiyasi. Yangi tovarlar uchun narx belgilash. Narxlarga beriladigan chegirmalar. Tovarlarini «xayotiy davrlari» mobaynida narxlarning o'zgaruvchanligi. Narxni rag'batlantiruvchanlik xususiyatlaridan foydalanish.

9-mavzu. Chakana va ulgurji savdoni raqamlashtirish (onlayn savdo-sotiq)

Savdoning mohiyati, ijtimoiy va siyosiy ahamiyati. Chakana savdo turlari. Chakana savdo do'konlarining asosiy turlari. Ulgurji savdo mohiyati. Ulgurji savdo va ularning funksiyalari. Ulgurji savdo vositalari. Ulgurji sotuvchilarning asosiy turlari. Xozirgi bozor sharoitida sotishning yangi va zamonaviy turlari, vositalari, uslublari, shakllari, savdo madaniyatini tashkil etish asosida amalga oshirish. Savdoda sotuvchi, iste'molchi va vositachilarni rag'batlantirish usullari. Sotish siyosatining vazifasi. Sotish kanalini shakllantirish. Tovar sotuvidagi vositachilar va ularning turlari. Tovar harakati bo'yicha qarorlarni shakllantirish. Mijozlar bilan munosabatlarni shakllantirish. Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish. Mijozlarni ushlab turish va sotib olish layoqatlilik darajasi. Ijtimoiy tarmoqlardagi faoliyat (PR-menedjer Internet marketolog. Ijtimoiy tarmoqlarda tovarlarni (ishlarni xizmatlarni) ilgari surish va reklama qilish (SMM)

10-mavzu. Savdo maydonchasida elektron onlayn-auksion

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 12.01.2022 yildagi 18-son "Elektron onlayn-auksion va tanlovlarni tashkil etish hamda o'tkazish tartibini takomillashtirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" qarori, "E-auksion" elektron savdo platformasi. "E-auksion" elektron savdo platformasida elektron onlayn-auksion va tanlovlarni tashkil etish hamda o'tkazish tartibi. Auksionni tashkil etish va o'tkazish. Tanlovni tashkil etish va o'tkazish. auksiondan (tanlovdan) qaytarib olish

tartibi va muddatlari. Hisob-kitoblarni amalga oshirish tartibi. Aukcion hamda tanlov natijalarini rasmiylashtirish tartibi va jarayonlari.

11-mavzu. Yakuniy nazorat testi

O'quv kurslarini muvaffaqiyatli bitirib, yakuniy imtihon natijalariga ko'ra 71 va undan yuqori ball to'plagan bitiruvchilarga Oliy maktab tomonidan sertifikat taqdim etiladi.

Tavsiya etilayotgan adabiyotlar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasining "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida" O'RQ -69-II-son Qonuni, 2000 yil 25 may.
2. O'zbekiston Respublikasining "Ta'lim to'g'risida" O'RQ-637-son Qonuni, 23.09.2020 yil.
3. O'zbekiston Respublikasining "Reklama to'g'risida" Qonuni 07.06.2022 yil, O'RQ-776-son.
4. O'zbekiston Respublikasining "Elektron tijorat to'g'risida"gi Qonun (yangi tahrir) – № ZRU–792 – 2022 yil 29 sentyabr.
5. O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida" O'RQ-850-son Qonuni, 03.07.2023 yil.
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Sun'iy intellekt texnologiyalarini joriy etishni jadallashtirish chora-tadbirlari to'g'risida PQ–4996-son Qaror – 2021 yil 17 fevral
7. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Raqamli texnologiyalar sohasini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida.PF–113-son Farmon – 2022 yil 28 yanvar
8. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "20 ming tadbirkor — 500 ming malakali mutaxassis» dasturini amalga oshirish bo'yicha chora-tadbirlar to'g'risida" qarori, 07.07.2023 yil, 279-son.
9. Sh.Dj. Ergashodjaeva, M.A. Yusupov, S.B. G'oyipnazarov, I.B. Sharipov Marketing asoslari. - O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi - T.: "IQTISODIYOT", 2021. - 251 bet.
10. M.Yusupov, M.M.Abdurahmonova, N.G. Akbarov Marketing: o'quv qo'llanma. – T.: Innovasion rivojlanish nashriyot – matbaa uyi, 2020.
11. Л. А. Данченко Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — М.: Юрайт, 2019. — 486 с.
12. С. Б. Жабина Маркетинг продукции и услуг. Общественное питание : учебное пособие для академического бакалавриата / С. Б. Жабина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 264 с.
13. О.Н. Жильцова Маркетинг территорий : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. -М.: Юрайт, 2019. — 258 с.
14. Ф. Котлер Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с

Internet saytlari

1. <http://www.gov.uz> - O'zbekiston Respublikasi davlat portali.
2. <http://www.lex.uz> - O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlari.
3. <https://e-auksion.uz> - Elektron savdo maydonchasi.
4. <http://www.rgsbm.uz> - Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi.
5. <http://www.rgsbm.uz> - Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi.