

Fan platformasi				
Fanning to'liq nomi: Merchandayzing				
Fan kodi: MERCh3504	Fanga ajratilgan kreditlar (ECTS):4	davomiyligi: semester 5		
Kafedra: Sanoat iqtisodiyoti va menejmenti				
Fan qaysi yo'nalish talabalari uchun: 60412500 Marketing (kimyo va oziq – ovqat sanoati)				
Fan ma'ruza o'qituvchisi Xo'jamurodov Asqarjon				
Fanga ajratilgan umumiy soatlar:120	Email:			
Fan seminar mashg'ulotlari o'qituvchisi(lari)				
Prerekvizitlar:	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Fan/modul turi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Tanlov</td> </tr> </tbody> </table>		Fan/modul turi	Tanlov
Fan/modul turi				
Tanlov				
<p>Fanning qisqacha bayoni: korxonalarining bosqarish tizimini takomillashtirish, shuning negizida bozorni zarur yuqori sifatli iste'mol tovarlari bilan boyitish, jahon bozoriga chiqishga keng yo'l ochish va o'z mahsulotlarini xorijiy davlatlarda raqobatbardosh qilib tayyorlash, uni valyutaga sotish va bu bilan respublika iqtisodiyotini boshqarishni xalqaro andozalarga olib chiqadigan kasbiy mahoratga ega bo'lgan mutaxassislar tayyorlashni yo'lga qo'yishning ilmiy negizini yaratishdan iborat.</p>				

Fanning maqsadi: talabalarga mamlakatimiz iqtisodiyotini erkinlashtirish va iqtisodiy islohotlarni jadallashtirish hamda iqtisodiyotni modernizatsiya qilish sharoitlarida korxonalarda marketing faoliyatini takomillashtirishdan iboratdir.

Fanni o'zlashtirish natijasida talaba.

- Merchandayzingning mohiyati va mazmuni, merchandayzingning birinchi darajali, ikkinchi darajali, uchinchi darajali konsepsiyasi, chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi va asosiy fondlari, chakana savdo korxonalarining tovar oboroti, chakana savdo korxonalarining yalpi daromadi, chakana savdo korxonalarining xarajatlari, foydasi va rentabelligi haqida **tasavvurga va bilimga ega bo'lishi;**

- talaba reklama tarqatuvchilar bilan savdo tarmoqlarini ta'minlash, oziq-ovqat supermarketlarida tovarlarni qabul qilish, sotishga tayyorlash va sotish, maishiy texnika va elektronika do'konlarida tovarlarni joylashtirish, uy jihozlari, sovg'alar, suvenirlar uchun reklamalarni tashkil etish, kiyim-kechak do'konlarida tovarlarni joylashtirish, savdo kanallarini boshqarishning iqtisodiy samaradorligini aniqlash **ko'nikmalariga ega bo'lishi kerak;**

- optimal savdo kanallarini aniqlash, savdo kanallarini boshqarish jarayoni, shaxsiy sotuvni tashkil etish, kommunikasiya vositalarini ishlab chiqish **malakasiga ega bo'lishi kerak.**

Ma'ruza mashg'ulotlari

Ma'ruza mashg'ulotlari katta sig'imli, multimedia qurilmalari bilan jihozlangan o'quv auditoriyalarida olib boriladi.

Amaliy mashg'ulotlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlar faol va interfaol usullar yordamida o'tiladi, "Keys-stadi" texnologiyasi ishlatiladi. Ko'rgazmali materiallar va axborotlar multimedia

qurilmalari yordamida uzatiladi. Shuningdek, mavzudan kelib chiqib dars mashg'uloti mehmonxonada sayyor dars tarzida olib boriladi.

Mustaqil ta'lim

Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan taqdimotlar, guruh bilan ishlanmalar, referatlar tayyorlanadi.

№	Fan mavzulari	Ma'r uza soatlar r	Amaliy mashg'ul ot soatlar hajmi	Mustaqil ta'lim soatlari
1	Merchendayzingning mohiyati va mazmuni..	1	1	3
2	Merchendayzing konsepsiyasining birinchi darajasi.	1	1	3
3	Merchendayzing konsepsiyasining ikkinchi darajasi.	2	2	6
4	Merchendayzing konsepsiyasining uchinchi darajasi.	2	2	6
5	Chakana savdo korxonalarini tovar bilan ta'minlashni tashkil	2	2	6
6	Chakana savdo korxonalarining moddiy-texnika bazasi	2	2	6
7	Chakana savdo korxonalarining tovar oboroti.	2	2	6
8	Chakana savdo korxonalarining yalpi daromadi.	2	2	6
9	Chakana savdo korxonalarida mehnatni tashkil etish	2	2	6
10	Chakana savdo korxonalarining xarajatlari, foydasi	2	2	6
11	Chakana savdo korxonalarini moliyasi.	2	2	6
12	Chakana savdo korxonalarini faoliyatini rejalashtirish.	2	2	6
13	Chakana savdo korxonalarini faoliyatini rejalashtirish.	2	2	6
Jami		24	24	72

Asosiy adabiyotlar

1. Samadov A.N., Eshmatov S.A. Merchendayzing. O'quv qo'llanma. – T.: Iqtisodiyot, 2019. -263 b.
2. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице (+CD). – СПб.: Питер, 2009. – 256 с
3. Толмачева И.А. Эффективный мерчендайзинг. Взгляд поставщика. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 160 с

Qo'shimcha adabiyotlar

1. Мерчандайзинг эффективные инструменты и управление товарными категориями /Алан Веллхофф, Жан-Эмиль Массон –М.:Издательский Дом Гребенникова, 2004. – 280с.
2. Qosimova M.S., Samadov A.N., Ergashodjaeva Sh.J. Tijorat korxonalarini Iqtisodiyoti. O'quv qo'llanma. – T.: TDIU, 2010. -163 b.

Axborot manbalari

1. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi hukumat portali
2. www.stat.uz - O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi
3. www.soliq.uz - O'zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo'mitasi
4. www.lex.uz - O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumatlari milliy bazasi.

№	Kun	Vaqt	Xona
1.	Payshanba	12.00 – 14.00	308