

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIV TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
CHIRCHIQ DAVLAT PEDAGOGIKA UNIVERSITETI**



**OPERATION MENEJMENT
O'QUV DASTURI**

Bilim sohasi:	100000 – Ta'lim
Ta'lim sohasi:	110000 – Ta'lim
Ta'lim yo'nalishi:	60411200-Menejment

Fan/modul kodi OPEMAN6		O'quv yili 2024-2025	Semestr 3	ECTS - Kreditlar 6	
Fan/modul turi Majburiy		Ta'lim tili O'zbek		Haftadagi dars soatlari 6	
1.	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)	
	Operatsion menejment	90	90	180	
2.	I. Fanning mazmuni. Fanni o'qitishdan maqsad – «Operatsion menejment» (OM) fanining mazmunini tushunish turli ma'muriy va ishlab chiqarish jarayonlarini baholash samaradorligini ta'minlaydi va mutaxassislar va menejerlarning kelajakda o'sishi istiqbollarini ochadi. Fanning vazifasi– tashkilotning operatsion tizimi tuzilmasini, ish lab chiqarish faoliyatining barcha doiralarida qo'llaniladigan usul va uslublarni hamda uning samaradorligi uchun operatsion menejerlar mas'uliyatini tushunishni rivojlantirish. II. Nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari) II.I. Fan tarkibiga quyidagi mavzular kiradi: 1-mavzu. Operatsion menejmentning mohiyati Operatsion menejment faoliyatidan foydalanish va takomillashtirish orqali biznes tizimlarini ish lab chiqish mumkin.Uning asosida kompaniyaning mahsulot va xizmatlarini ishlab chiqarish yotadi va har qanday boshqaruv faoliyatining ajralmas qismi hisoblanadi. U har qanday operatsiyalarni, avvalo mijoz va tashkilotlar uchun tayanch belgilarga ega barcha operatsiyalarni samarali va oqilona boshqarishdan iborat. 2-mavzu. Operatsion qiymat tizimi Operatsion qiymat tizimining gorizontaal qisml Jarayonga muvofiq keladi. U ishning bajarilgan operatsiyalari va bu ish bilan bog'liq boshqa operatsiyalar haqida ma'lumotlar beradi.Aniq aytadigan bo'lsak, jarayon aniq maqsadga erishish uchun birlashgan operatsiyalarning izchilligidir. 3-mavzu. Operatsion strategiyaning dolzarbligi Operatsion strategiya - kompaniya umumiy siyosati va resurslaridan foydalanish rejasini ish lab chiqishdan iborat (alohida qismlarda: personal, bo'linma/filiallar, materiallar va majmualar, jarayonlar, rejalashtirish va boshqaruv tizimlari).Bularning barchasi kompaniyaning uzoq muddatli strategiyasini samarali amalga oshirishga yo'naltirilgan.				

4-mavzu. Servis strategiyasi

Servis kompaniyalar va jarayonlar. Biz «servis» (xizmatko'rsatish) haqida gapirganimizda moddiy qimmatliklar ishlab chiqishga va ishlab chiqarishga bevosita munosabatga ega bo'lmagan kompaniyaning har qanday uchastkasi tushuniladi. Bu har qanday savdo, moliya, marketing, ta'minot, personal, logistika bo'limlari, bankdan tortib to savdo tarmoqlarigacha, mashinasozlik tarmoqlarigacha bo'lgan har qanday profildagi tashkilot mijozlarini qo'llab-quvvatlash bo'lishi mumkin.

5-mavzu. Operatsion strategiya va kompaniya transformatsiyasi

Kompaniya transformatsiyasi - bir vaqtning o'zida to'rt yo'nalish bo'yicha bajarilgan ishlar natijasida erishiladigan operatsiya va jarayonlarni tashkiliy yaxshilashdir.

6-mavzu. BALANCED SCORECARD konsepsiyasi asosida kompaniyani operatsion boshqarish

Bse (BKT - balanslashgan ko'rsatkichlar tizimi) - XX asrning ahamiyatli biznes g'oyalaridan biri hisoblanadi. Fortuna 1000 likga kiruvchi kompaniyalarning ko'pchiligi BSe (Gartner Group)ni joriy qilishgan va hozir ham bu yo'lda davom etishmoqda.

7-mavzu. Yangi konsepsiyani og realizatsiya jarayoni.

Kriteriyalarning balanslangan tizimining birinchi realizatsiyasiturl mutaxassisliklar vakillari tarkibida R guruhga tayanishi lozim bo'lgan tizimlashtirish va boshqarishning murakkab loyihasini o'zida mujassamlashtiradi.

8-mavzu. Korporatsiya samaradorligi Monitoringi

Qaror qabul qilish uchun muhim bo'lgan axborotlarning yaqqoligidan maqsad kompaniyaning rahbariyat qismi doirasida kommunikatsiya jarayonlarini soddalashtirish va tezlashtirish hisoblanadi. Konsepsiya qaror qabul qilishning maxsus ishchi texnologiyalari va muolajalari bilan to'ldiriladi.

9-mavzu. Mahsulot va xizmatlarni loyihalashtirish va ishlab chiqish jarayonining dolzarbligi va xususiyatlari

Mahsulot va xizmatlarni loyihalashtirish va ishlab chiqish qiymatlarini yaratish va iste'molchi talabini qondirish tomon qo'yilgan juda muhim qadamdir. Iste'molchilar mahsulot va lovarlarni emas, o'z muammolari qarorlarilli sotib oladilar, o'z ehtiyojlarini qondiradilar va bundan rohatlanadilar.

Bu korxona iste'molchilar uchun foydalilik yoki qondirilganlik muammolarini hal qilgan holda yangi mahsulot va xizmatlar ishlab chiqib qiymat yaratishini anglatadi.

10-mavzu. OISO 9000 xalqaro standartlari va faoliyat takomillashuvi.

Sifat allaqachonlardan beri firmalarning ayrimlariga nisbatan kuchli raqobatdosh afzalligi sanalmaydi. Bugun u biznesda mavjud bo'lish uchun dastlabki zamindir. Sifatli mahsulot chiqarmaydigan ishlab chiqaruvchilarning kelajagi yo'q. Bu Rossiyaning JSTga kirishi bilan bog'liq holda yanada dolzarb bo'lib qoldi.

11-mavzu. Prognozlashtirish va rejalashtirish

Prognozlar har bir tijorat tashkiloti va har bir ahamiyatli boshqaruv qarori uchun hayotiy zaruratdir. Prognozlashtirish korporativ uzoq muddatli rejalashtirishning asosi bo'lib xizmat qiladi. Har kuni menejerlar kelajakda nima bo'lishini bilmagan holda qaror qabul qiladilar. Kelajakni aniq baholash prognozlashtirishning bosh maqsadidir. Nimadir qilishni boshlashdan oldin malakali prognozga ega bo'lish lozim va uning asosida o'z faoliyatini rejalashtirish mumkin.

12-mavzu. Qiymatlarni yetkazib berish zanjiridagi o'zaro ta'sir

Ishlab chiqaruvchilar, ulgurji va chakana savdogarlar va mutaxassislariga xizmat ko'rsatuvchilar o'rtasidagi o'zaro munosabatni mustahkamlashga yo'naltirilgan makro darajadagi qo'shimcha qiymatni yaratish zanjirini yangidan tashkil qilish kategoriyasida fikr yuritishga o'rganish lozim (bundan tashqari bu yerda tutashgan joyda ishlab chiqaruvchanlikni oshirishning asosiy zaxiralari jamlangan).

13-mavzu. Operatsion menejmentda jarayonlarni boshqarish.

Jarayonli boshqaruv operatsion menejmentning tayanch bo'limlaridan biridir. Jarayonlarni aniqlashning yetarli darajada ko'p turlari mavjud, jumladan: biznes jarayon - bu bir odamdan boshqasiga, katta jarayonlar uchun esa, ehtimol, bir bo'limdan boshqasiga o'tuvchi ish, operatsiyalar oqimidir.

14-mavzu. Kompaniya faoliyatining korporativ modeli haqida holatlarni ishlab chiqish va modellashtirish

Biznes mohiyati va kompaniya biznesining tayanch jarayonlarini chllqurroq tushunish uchun jarayonlar tasvirining grafik usullari juda muhim. Shu bilan bog'liq holda, menejerlar yoki ularning tasvirning turli uslublaridan

foydalanadilar yoki maxsus instrllmentlardan foydalanadilar. Keyingisiga biznes jarayonlarni tasvirlash maqsadida amalga oshiriladigan ARIS da modellashtirish kiradi.

15-mavzu. Jarayonlarni uzluksiz yaxshilash

Biznes jarayonlar injiniringi kompaniyadagi loyihaning o'z maqsadi emas. Barcha darajadagi rahbarlar uchun joriy biznes jarayonlar real ko'rsatkichlari asosida operativ qarorlar qabul qilish imkoniyati va monitoringi juda qiziqarli hisoblanadi.

III. Seminar mashg'ulotlar bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar

Seminar mashg'ulotlar uchun quyidagi mavzular tavsiya etiladi:

1. Operatsion menejmentning mohiyati
2. Operatsion qiymat tizimi.
3. Operatsion strategiyaning dolzarbligi.
4. Servis strategiyasi.
5. Servis jarayonlarining ishlab chiqarish jarayonlaridan farqi.
6. Operatsion strategiya va kompaniya transformatsiyasi.
7. Operatsion menejmentning tarixiy jihatlari va rivojlanish istiqbollari.
8. BALANCED SCORECARD konsepsiyasining asosiy elementlari.
9. Yangi konsepsiyaning realizatsiya jarayoni.
10. Korporatsiya samaradorligi monitoring.
11. Mahsulot va xizmatlarni loyihalashtirish va ishlab chiqish jarayonining dolzarbligi va xususiyatlari.
12. Loyihalashtirish jarayoni.
13. ABS-injiniring.
14. ISO 9000 xalqaro standartlari va faoliyat takomillashuvi modeli.
15. ISO 9004:2000 standarti asosida kompaniyani baholash modeli.
16. Faoliyat takomillashuvi modeli.
17. To'qimachilik korxonasi etalonini ishlab chiqish.
18. Etalonning tayanch ko'rsatkichlari.
19. Iste'mol talablarini boshqarish.
20. "Six sigma" tizimi bo'yicha biznes jarayonlarni takomillashtirish.
21. Prognozlashtirish
22. Rejalashtirish.
23. Qiymatlarni yetkazib berish zanjiridagi o'zaro ta'sir.
24. Mijozlarga yo'naltirilganlik.
25. Tovar va xizmatlar yetkazib berish zanjirini takomillashtirish.
26. BALANCED SCORECARD konsepsiyasi asosida kompaniyani operatsion boshqarish.
27. Talabga bog'liq xolda moddiy zaxiralarni boshqarish
28. Jarayon va operatsiyalarni takomillashtirish tamoyillari
29. Jarayonni tasvirlash

30. Operatsion menejmentda jarayonlarni boshqarish

Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar

Mustaqil ta'limni baholash – bu talabalarning jamoaviy tartibda va yakka tartibda berilgan loyihalarni bajarishlari orqali amalga oshiriladi. Bunda har bir talabaga bitta jamoaviy loyiha va ikkita yakka tartibda bajariladigan loyiha beriladi. Talaba berilgan loyihaning maqsad va vazifalarini, mohiyatini tushungan holda qo'yilgan masalani o'rganib, izlanishlar olib boradi. Olingan natijalarni tahlil qilib, hulosalari bilan taqdimotlar tayyorlab himoya qiladi. Ishchi fan dasturida loyihalarning soni, mavzusi, mazmuni bajarish usullari va topshirish muddatlari to'liq ochib beriladi.

Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan mavzular:

1. Operatsion menejmentning mohiyati
2. Dunyo miqyosidagi kompaniyaJarda operatsion menejment va operatsion qiymat tahlili.
3. Operatsion qiymat tizimi.
4. Operatsion strategiyaning dolzarbligi.
5. Servis strategiyasi.
6. Servis jarayonlarining ishlab chiqarish jarayonlaridan farqi.
7. Operatsion strategiya va kompaniya transformatsiyasi.
8. BALANCED SCORECARD konsepsiyasi asosida kompaniyani operatsion boshqarish.
9. BALANCED SCORECARD konsepsiyasining asosiy elementlari.
10. Yangi konsepsiyaning realizatsiya jarayoni.
11. Korporatsiya samaradorligi monitoring.
12. Mahsulot va xizmatlarni loyihalashtirish va ishlab chiqish jarayonining dolzarbligi va xususiyatlari.
13. Loyihalashtirish jarayoni.
14. ABS-injiniring.
15. ISO 9000 xalqaro standartlari va faoliyat takomillashuvi modeli.
16. ISO 9004:2000 standarti asosida kompaniyani baholash modeli.
17. Faoliyat takomillashuvi modeli.
18. To'qimachilik korxonasi etalonini isblab chiqish.
19. Etalonning tayanch ko'rsatkichlari.
20. Iste'mol talablarini boshqarish.
21. "Shest sigm" tizimi bo'yicha biznes jarayonlarni takomillashtirish.
22. Prognozlashtirish
23. Rejalashtirish.
24. Qiymatlarni yetkazib berish zanjiridagi o'zaro ta'sir.
25. Mijozlarga yo'naltirilganlik.
26. Tovar va xizmatlar yetkazib berish zanjirini takomillashtirish.
27. Jarayonlarni boshqarishning mohiyati.

	28. Jayonlarni tushunish. 29. Kompaniya faoliyatining korporativ modeli haqida holatlarni ishlab chiqish va modellashtirish. 30. Modellashtirishning korporativ standartlari. 31. Jarayonlar xaritasini yaratish. 32. Jarayonlarni uzluksiz yaxshilash. 33. Jarayonlarni yaxshilash tamoyillari. 34. Operatsion menejmentning tarixiy jihatlari va rivojlanish istiqbollari 35. Operatsiyalar klassifikatsiyasi 36. Ishlab chiqarish jarayoni, ishlab chiqarish turlari va korxonaning tashkiliy strukturasiga 37. Ishlab chiqarish turlarining boshqaruvining tashkiliy strukturasiga ta'siri. 38. Operatsion strategiya tashkilotning operatsion tizimini yaratishdagi asos sifatida. 39. Korxonaning operatsion strategiyasi tushunchasi va iqtisodiy mohiyati. 40. Yangi konsepsiyaning realizatsiya jarayoni.
3.	VII. Ta'lim natijalari (shakllanadigan kompetensiyalar) Fanni o'zlashtirish natijasida talaba: Barcha darajadagi menejerlar uchun barcha funksional bo'linmalarni boshqarish uchun, kompaniya va tashkilotlarning aniq operatsiyalari vajarayonlari doirasidagi boshqaruv qarorlarini qabul qilish va ish lab chiqish mutaxassislari hamda menejment mutaxassisligi magistrleri uchun mo'ijallangan. Darslikning maqsadi: xalqaro darajadagi biznes operatsiyalar (ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish doirasida) samaradorligini ta'minlash uchun qo'llaniladigan bazaviy konsepsiya va metodlar bilan talabalarni tanishtirishdan iborat tasavvurga ega bo'lishi; (bilim) - turli tashkilotlar va uning menejerlarining operatsion strategiyalari shakllanish logikasini tushunishi, jarayonli yondashuvdan an'anaviy flnksional yondashuvni farqlay olishi lozim; - operatsion darajadagi biznesjarayonlar samaradorligi uchun funksional bo'linmalarda qabul qilingan qarorlar natijalarini tushunish va baholash; - operatsiyalarning ishlab chiqarish chegirmasi hamda mahsulot va xizmatlarning sifatiga ta'sirini baholash; - operatsiyalarga ta'sir ko'rsatuvchi tayanch omillar haqidagi muvofiq manbalar, va axborotlarni aniqlash; - mustaqil ravishda operatsion qiymat tahlilini va kompaniya biznes jarayonlarini yaxshilashni amalga oshirish; - tashkilot rahbarining o'z tashkilotining «operatsion arxitektori» sifatidagi yangi rolini tushunishni ta'minlay olishi lozim. foydalana olishi; (ko'nikma). Tashkilot faoliyatiga operatsiya va jarayonlarning ta'sirini tahlil qilish, operatsiya

	va jarayonlarning optimizatsiyasi va tashkilotning rivojlanishiga ularning ta'siri natijalarini baholash; Joriy davr va kelajakda operatsiya va jarayonlarni rejalashtirish va prognozlashtirish; Tashkilotning operatsion tizimi tuzilmasini, ish lab chiqarish faoliyatining barcha doiralarida qo'llaniladigan usul va uslublarni hamda uning samaradorligi uchun operatsion menejerlar mas'uliyatini tushunishni rivojlantirish. malakalarga ega bo'lishi kerak.
4.	VIII. Ta'lim texnologiyalari va metodlari: • ma'ruzalar; • interfaol keys-stadilar; • seminarlar (mantiqiy fikrlash, tezkor savol-javoblar); • guruhlarda ishlash; • taqdimotlarni qilish; • individual loyihalar; • jamoa bo'lib ishlash va hioya qilish uchun loyihalar
5.	IX. Kreditlarni olish uchun talablar: Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to'la o'zlashtirish, tahlil natijalarini to'g'ri aks ettira olish, o'rganilayotgan jarayonlar va tushunchalar haqida mustaqil mushohada yuritish, joriy va oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha variantlar asosida yozma topshiriqlarni bajarishi zarur.
6.	X. Asosiy adabiyotlar: 1.M.G.Umarxodjayeva«Operatsion menejment». Darslik 2014. 2. Shoxrux Rosulov «Operatsion menejment»."Iqtisod-Moliya" 2020 3. M.G. Umarxodjayeva. «Operatsion menejment». O'quv-uslubiy majmua: - T.: TDIU. 2012. 4. M.G. Umarxodjayeva. (Operatsion menejment». O'quv qo'llanma. - T.: TD) U. 2009. XI. Qo'shimcha adabiyotlar 1. O'zbekiston Respublikasining 2015-2018 yillarda A.Ulmasov A. Voxobov Innovatsion iqtisodiyot asoslari. Toshkent Iqtisod-moliya ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining asosiy ko'rsatkichlari. WWW/ stat.uz. 2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 5 maydagi "Faol tadbirkorlik va innovatsion faoliyatni rivojlantirish uchun shart-sharoitlarni yaratish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ-3697- son 3. O'zbekiston Respublikasining Soliq kodeksi "O'zbekiston" 2008 y. 4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yilning 7 iyundagi "Har bir oila — tadbirkor" dasturini amalga oshirish to'g'risidagi Qarori// "Xalq so'zi", 2018 yil 8 iyun 5. Malikov TS., Haydarov N.H. Byudjet daromadlari va xarajatlari. / O'quv

	qo'llanma. - T.: «Iqtisod-moliya», 2007 Axborot manbalari 1. www.cspu.uz 2. www.pedagog.uz 3. www.edu.uz 4. www.ziyo.edu.uz 5. www.gov.uz 6. www.ziynet.uz 7. www.istedod.uz
7.	Chirchiq davlat pedagogika universiteti tomonidan ishlab chiqilgan va universitet Kengashining 2023 yil “ <u>29</u> ” <u>08</u> dagi qarori bilan tasdiqlangan
8.	Fan/modul uchun ma'sul: Y.R.Tursunbayeva CHDPU, “Maktab menejmenti” kafedrası o'qituvchisi.
9.	Taqrizchilar: J.E.Usarov - Chirchiq davlat pedagogika universiteti “Pedagogika” fakulteti dekani, pedagogika fanlari doktori, professor A.N.Maxmudov - Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti “Moliyaviy tahdit va audit” kafedrası iqtisod fanlar nomzodi, dotsenti