

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIJY TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI

NAMANGAN MUHANDISLIK-QURILISH INSTITUTI

NamMQI
O'quv-uslubiy boshqarma

№ 428

«03» 07.20.24y.



“Tasdiqlayman”

Namangan muhandislik-
qurilish instituti rektori

Sh.T.Ergashev

2024 yil

RAQOBAT STRATEGIYASI
FANINING O'QUV DASTURI

Bilim sohalari:	300 000 -	Ijtimoiy fanlar, jurnalistika va axborot
Ta'lim sohalari:	310 000 -	Ijtimoiy va xulq atvorga mansub fanlar
Mutaxassislik:	70310102 -	Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)

Fan/modul' kodi	O'quv yili	Semestr	Kreditlar
MONTP8	2024-2025	3	7,5
Fan/modul' turi	Ta'lim turi	Haftadagi dars soatlari	
Majburiy fanlar	O'zbek	6	
Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil Ta'lim (soat)	Jami yuklama (soat)
Raqobat strategiyasi	90 (44 m / 46 a)	135	225
1.			
2.	<p>I. Fanning mazmuni</p> <p>Fanni o'qitishdan maqsad - talabalarda raqobatbardoshlik strategiyasining an'anaviy usullari, imkoniyatlar va barqarorlik, raqobat o'yinlari nazariyasining zamonaviy modellari bag'ishlangan ham nazariy ham amaliy tomonlarini o'rganish bo'yicha bilim, ko'nikma va malakalarni shakllantirishdir.</p> <p>Fanning vazifasi - talabalarda strategik tahlil qilish, biznes siyosatini ishlab chiqish va amalga oshirish jarayonlarini tahlil qilish, uzoq muddatli va raqobatdoshligini aniqlaydigan boshqaruv qarorlari va harakatlari bo'yicha xulosalar chiqarishni o'rgatishdan iborat.</p> <p>II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari)</p> <p>II.I. Fanning tarkibiga quyidagi mavzular kiradi:</p> <p>1-mavzu. Strategiya asoslari</p> <p>Raqobat strategiyasiga kirish. Imkoniyatlar va tarmoq tahlili (5 kuchi tahlili). Konsolidatsiya va bozor tarkibi. Strategiyani aniqlash va baholash.</p> <p>2-mavzu. Raqobat ustunligi</p> <p>Birinchi navbatdagi ustunliklar. Pozitsiyalanish va tabaqalashtirish. Raqobat va qiymat zanjiri. Barqaror raqobat ustunligi. Ichki va tashqi imkoniyatlardan samarali foydalanish. Raqobat ustunligining boshqa omillari.</p> <p>3-mavzu. Statik raqobat</p> <p>Konsentrativlashgan bozorlar. Strategik to'ldirish va almashtirish chegaralari. O'zaro ta'sir strategik o'yini. Narx orqali raqobatlashuv. Quvvatlar orqali raqobatlashuv. Tabaqalashtirilgan va dinamik narx belgilash. Auktionsda raqobatlashuv. Paketlashtirish.</p> <p>4-mavzu. Dinamik raqobat</p> <p>Moslashuvchanlik va real parametrlar. Tarmoqqa kirish strategiyasi va undan chiqish. Majburiyatlar va holdan toydiruvchi kurashlar. Bozor signallari va sha'n. Yirtqich narxlash siyosati. Talab tsikllari va shokllarni boshqarish.</p>		

<p>5-mavzu. Korporativ strategiya</p> <p>Gorizontal qamrov i diversifikatsiya. Vertikal qamrov. Strategik alyanlar va qo'shma korxonalar. Xalqaro strategiya: jahon bozorlarida qiymat yaratish.</p> <p>6-mavzu. Antimonopol tartibga solish</p> <p>Antitrust qonunchiligi. Qo'shilishni (birlashishni) ta'minlash.</p> <p>7-mavzu. Innovatsion va texnologik strategiya</p> <p>Tarmoq samaralari. Innovatsiya va amaliyotda o'rganish. Innovatsiya va qo'shimcha aktivlar. Muvofiqlik i standartlar.</p> <p>8-mavzu. Strategiyani amalga oshirish</p> <p>Strategik nazorat va korporativ boshqaruv. Tashkilotning samarali dizaynini yaratish. Strategik liderlik. Korporativ tadbirkorlikni rag'batlantirish.</p> <p>9-mavzu. Yangi firmalar, strategik o'zgarishlar, notijorat tashkilotlari</p> <p>Yangi firmalar. Strategik o'zgarishlar. Strategiya va notijorat tashkilotlari. Kurs materiallarini notijorat muhitda sintez qilish.</p> <p>10-mavzu. Past konsentrativ tarmoqlarda raqobatbardosh strategiya</p> <p>Sanoat konsentrativining past darajasining sabablari. Parchalanishni yengish. Fraksiyonel tuzilish sharoitlariga moslashish. Potentsial strategik tuzoqlar. Strategiyani shakllantirish.</p> <p>11-mavzu. Sanoat evolyutsiyasi</p> <p>Sanoat evolyutsiyasini asosiy konsepsiyalari. Evolyutsion jarayonlar. Sanoat evolyutsiyasidagi asosiy munosabatlar.</p> <p>12-mavzu. Yangi tarmoqlarda raqobat strategiyasi</p> <p>Strukturaviy ish sharoitlari. Sanoat rivojlanishini cheklovchi muammolar. Dastlabki va keyingi bosqichlarda yangi mahsulot bozorlari. Strategik tanlov. Prognozlash usullari.</p> <p>13-mavzu. Turg'unlik davrida sanoat tarmoqlarida raqobatbardosh strategiya</p> <p>Sanoat tanazzuli davriga strategik alternativalar. Inqiroz bosqichida strategiyani tanlash.</p> <p>14-mavzu. Jahon sanoatidagi raqobat</p> <p>Global raqobatning manbalari va to'siqlari. Evolyutsiya va sanoatning globalga aylanishi. Global tarmoqlarda raqobat. Global tarmoqlarda strategik alternativalar. Global raqobatga ta'sir qiluvchi tendentsiyalar.</p> <p>15-mavzu. Strategik qarorlar</p> <p>Strategik foyda va xarajatlar vertikal integratsiya. Integratsiya strategiyasining maxsus muammolari ishlab chiqarishning keyingi bosqichlari. Ishlab chiqarish quvvatlarini oshirish. Yangi biznesga kirish.</p>
--

III. Amaliy mashg'ulotlari bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar
Amaliy mashg'ulotlar uchun quyidagi mavzular tavsiya etiladi:

1. Strategiya asoslari
2. Raqobat ustunligi
3. Statik raqobat
4. Dinamik raqobat
5. Korporativ strategiya
6. Antimonopol tartibga solish
7. Innovatsion va texnologik strategiya
8. Strategiyani amalga oshirish
9. Yangi firmalar, strategik o'zgarishlar, notijorat tashkilotlari
10. Past konsentrativiyali tarmoqlarda raqobatbardosh strategiya
11. Sanoat evolyutsiyasi
12. Yangi tarmoqlarda raqobat strategiyasi
13. Turg'unlik davrida sanoat tarmoqlarida raqobatbardosh strategiya
14. Jahon sanoatidagi raqobat
15. Strategik qarorlar

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari bilan jihozlangan auditoriyada bir akademik guruhga bir professor-o'qituvchi tomonidan o'tkazilishi zarur. Mashg'ulotlar faol va interaktiv usullar yordamida o'tilishi, mos ravishda munosib pedagogik va axborot texnologiyalar qo'llanilishi maqsadga muvofiq.

IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar

Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan topshiriqlar:

1. 2022-2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasining ustuvor vazifalari mazmuni va mohiyati.
2. Raqobat strategiyasiga kirish.
3. Strategiyani aniqlash va baholash.
4. Raqobat va qiymat zanjiri.
5. Strategik to'ldirish va almashtirish chegaralari.
6. Tabaqalashirilgan va dinamik narx belgilash.
7. Auksionda raqobatlashuv.
8. Tarmoqqa kirish strategiyasi va undan chiqish.
9. Strategik alyanlar va qo'shma korxonalar.
10. Raqobat afzalliklari turlari: narx va farqlar.
11. Strategik nazorat va korporativ boshqaruv.
12. Korporativ tadbirkorlikni rag'batlantirish.

<p>13. Strategiya va notijorat tashkilotlari. 14. Raqobat strategiyani amalga oshirish. Mustaqil o'zlashtiriladigan mavzular bo'yicha talabalar tomonidan loyiha ishi, esse, tezis yoki ilmiy maqola yozish, referatlar tayyorlash va uni taqdimot qilish tavsiya etiladi.</p>	<p>V. Ta'lim natijalari / Kasbiy kompetensiyalari Fanni o'zlashtirish natijasida talaba: ✓ talaba raqobatni strategik tahlil qilish; biznes siyosatini ishlab chiqish va amalga oshirish; tashkilotning uzoq muddatli va raqobatdoshligini aniqlaydigan boshqaruv qarorlari va harakatlari shakllantirishdan iborat. Ushbu kurs talabalarga oldingi kurslarda olgan bilimlari faollashtirish va amaliyotda qo'llash asosiy xususiyatlari va firmalarning ushbu sohadagi harakat qilish qoidalari haqida <i>tasavvur va bilimga ega bo'lishi</i>; ✓ talaba samarali raqobat strategiyasini ishlab chiqishi uchun zarur bo'ladigan asosiy ko'nikmalar, ya'ni kontseptual va tahliliy ko'nikmalarni rivojlantirishi uchun amaliy vaziyatlar holatini tahlil qilish (keys)lar) va prognoz qilish bo'yicha <i>ko'nikmalariga ega bo'lishi</i>; ✓ talaba raqobat strategiyasi to'g'risida; firmalarning raqobatbardoshlik pozitsiyasini tadqiq etish, firma strategiyasini tahlil etish va baho berish, raqobat sohasidagi miqdoriy va sifat, jumladan tarmoqqa kirish va undan chiqish, narx orqali raqobat dinamikasini tavsiflash to'g'risida aniq <i>matakalariga ega bo'lishi kerak</i>.</p>
<p>3.</p>	<p>VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ma'ruzalar; • real vaziyatga asoslangan amaliy ishlarni bajarish; • esse, tezis va maqola yozish; • vaziyatli topshiriqlarni (keys-stadi) echish; • jarayonli – yo'naltirilgan ta'lim; • muhokamalarda ishtirok etish; • kichik guruhlarda ishlash; • loyiha ishi bajarish; • mustaqil ishlarni bajarish; • taqdimot tayyorlash; • turli darajadagi testlarni echish; • so'rov o'tkazish.
<p>4.</p>	<p>VII. Kreditlarni olish uchun talabalar: Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to'la o'zlashtirish, tahlil natijalarini to'g'ri aks ettira olish, o'rganilayotgan jarayonlar haqida mustaqil</p>
<p>5.</p>	<p></p>

<p>6.</p>	<p>musohada yuritish va nazorat uchun berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha yozma ish topshirish.</p> <p style="text-align: center;">Asosiy adabiyotlar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Besanko, Dranove, Shanley, and Schaefer. <i>Economics of Strategy</i> (Wiley), The 7th Edition, John Wiley & Sons, Inc. 2016. 2. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: "Альпина Бизнес", - 2017. 3. Международная конкуренция: Конкурентное преимущество стран. Майкл Портер. Пер. С англ. Изд. М.: Альпина Паблишер, 2017. 947 стр. <p style="text-align: center;">Qo'shimcha adabiyotlar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O'zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. – T.: O'zbekiston, 2016. - 56 b. 2. Mirziyoyev Sh.M. Qonun ustuvorligi va inson manfaatlarini ta'minlash – yurt taraqqiyoti va xalq farovonligining garovi. – T.: O'zbekiston, 2017. - 48 b 3. Mirziyoyev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. – T.: O'zbekiston, 2017. – 488 b. 4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947-sonli "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha harakatlar strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni. www.lex.uz. 5. Claude Diderich. <i>Design Thinking for Strategy: Innovating Towards Competitive Advantage</i>. – Springer Nature Switzerland AG 2020. 6. Robert M. Grant. <i>Contemporary Strategy Analysis</i> (Wiley), The 9th Edition, John Wiley & Sons, Inc. 2016. <p style="text-align: center;">Axborot manbaalari</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi hukumat portali. 2. www.lex.uz – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi. 3. www.imv.uz - O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va Moliya vazirligi 4. www.mehnat.uz (O'zbekiston Respublikasi Mehnat va aholini ijtimoiy muhofaza qilish vazirligi) 5. www.mf.uz (O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi) 6. www.stat.uz (O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi) 7. www.ima.uz (O'zbekiston Respublikasi Intellektual mulk agentligi) 8. www.academy.uz (Fanlar akademiyasi)
<p>7.</p>	<p>Namangan muhandislik – qurilish instituti tomonidan ishlab chiqilgan va tasdiqlangan.</p>
<p>8.</p>	<p>Fan/modul' uchun ma'sullar: E.Jurayev – NamMQI "Iqtisodiyot" kafedrasida katta o'qituvchisi, i.f.f.d.</p>

<p>9.</p>	<p>Taqrizchilar: I.Sirojiddinov – NamMQI "Buxgalteriya hisobi va audit" kafedrasida professori, i.f.n. N.Sotivoldiyev – UBS "Iqtisodiyot" kafedrasida professori, i.f.d.</p>
-----------	---