

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI AXBOROT TEXNOLOGIYALARI VA  
KOMMUNIKATSIYALARINI RIVOJLANTIRISH VAZIRLIGI**

**MUHAMMAD AL XORAZMIY NOMIDAGI TOSHKENT AXBOROT  
TEXNOLOGIYALARI UNIVERSITETI**

**KOMPYUTER INJINIRING FAKULTETI**

**TEXNOLOGIYALARNI BOSHQARISH  
fani**

## MARUZA №1.

### **Mavzu: Kirish. Texnologiyalarni boshqarish.**

Istalgan sohaning rivojida texnologiyalarni boshqarish muhim sanaladi. Bunda u yoki bu texnologiya ishlab chiqarish samaradorligini oshirishi va bozorda keng segmentni olishiga imkon beradi. Bu fanning yakunida talabalar texnologiyalar, innovatsiya, litsenziya va texnologiyalarning realizatsiyasi va strategiyasi haqida boshlang'ich tushunchalarga ega bo'ladi.

#### **Kursni o'qish jarayonida talaba quyidagi bilimlarga egabo'ladi:**

- Innovatsion faoliyatni strategik yo'nalishini aniqlash;
- Innovatsiyani qo'llash strategiyasini ishlab chiqish;
- Innovatsiya faoliyatni baxolash instrumentlari;
- Tizimli yondashuv asosida strategik fikrlash bilim va ko'nikmalar;
- YAKka va korporativ mijozlar bilan o'zaroaloqa munosabatlarini amalga oshirish;
- Biznesni rivojlantirish strategiyalarni baxolash;
- Insonlar bilan muloqotni olib borishni;
- Tashkilot subektlari orasida vujudga keladigan ziddiyatli vazifalarni echishni;
- Marketingni texnik boshqarishni;
- Natijaviy kommunikativ rivojlantirish dasturini ishlab chiqish;
- Sotuv bo'limining biznes jarayonlarning yangi tendentsiyalari bilan tanishish;

#### **Kursni o'qish jarayonida talaba quyidagi bilimlarga ega bo'ladi:**

- Innovatsion faoliyatni strategik yo'nalishini aniqlash;
- Innovatsiyani qo'llash strategiyasini ishlab chiqish;
- Innovatsiya faoliyatni baxolash instrumentlari;
- Tizimli yondashuv asosida strategik fikrlash bilim va ko'nikmalar;
- Yakka va korporativ mijozlar bilan o'zaroaloqa munosabatlarini amalga oshirish;
- Biznesni rivojlantirish strategiyalarni baxolash;
- Insonlar bilan muloqotni olib borishni;
- Tashkilot subektlari orasida vujudga keladigan ziddiyatli vazifalarni echishni;
- Marketingni texnik boshqarishni;
- Natijaviy kommunikativ rivojlantirish dasturini ishlab chiqish;
- Sotuv bo'limining biznes jarayonlarning yangi tendentsiyalari bilan tanishish.

#### **Kursni o'qish jarayonida talaba quyidagi bilimlarga ega bo'ladi:**

- Innovatsion faoliyatni strategik yo'nalishini aniqlash;
- Innovatsiyani qo'llash strategiyasini ishlab chiqish;
- Innovatsiya faoliyatni baxolash instrumentlari;
- Tizimli yondashuv asosida strategik fikrlash bilim va ko'nikmalar;

- Yakka va korporativ mijozlar bilan o'zaroaloqa munosabatlarini amalga oshirish;
- Biznesni rivojlantirish strategiyalarni baxolash;
- Insonlar bilan muloqotni olib borishni;
- Tashkilot subektlari orasida vujudga keladigan ziddiyatli vazifalarni echishni;
- Marketingni texnik boshqarishni;
- Natijaviy kommunikativ rivojlantirish dasturini ishlab chiqish;
- Sotuv bo'limining biznes jarayonlarning yangi tendentsiyalari bilan tanishish.

### **Nima uchun AT ni boshqarish kerak?**

70 yillar oxirida shaxsiy kompaniyalar kamdan kam ish uchun qo'llaniladi, ammo 80 yillar o'rtalariga kelib buni biznes faoliyatga qo'llash boshlandi. Borgan sari kompyuter dasturlari ko'payishi bilan AT korxonalarining faoliyati krizisga uchradi.

Bunday bo'lishiga sabab korxonalar boshqaruvchilarining mavjud texnologiyalardan unumli foydalanmaganligi hamda personalni motivatsiya qilish uchun yetarlicha ko'nikmalarning yo'qligi bo'ldi.



IT tashkilotlar texnologiyalarni oqilona qo'llagan xolda biznes jarayonlarini tezlashtirishga, samaradorlikni oshirishga xizmat qilishi kerak. (birnecha texnologiyalarni moslay olishni, vaqtni tejashga)

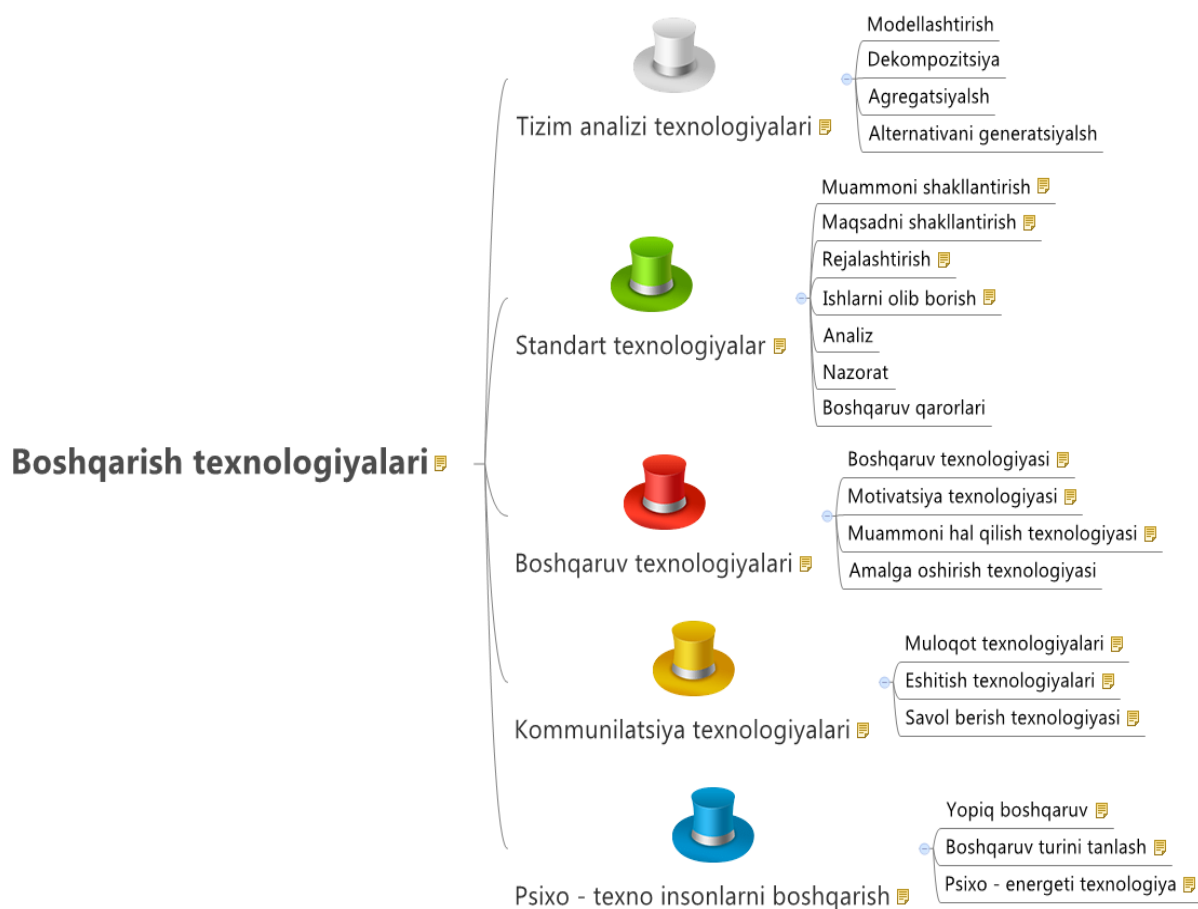
Korxonalar yurituvchilar o'z biznesini inqirozdan saqlash va daromadni oshirish maqsadida boshqaruvga o'zgacha yondashish kerakligini tushunib yetishdi. Shundan so'ng turli sohalarda loyihalarni boshqaruvchilar, ya'ni menejerlar kasbi vujudga keldi. Menejerlar turli sohalarda turli yo'nalishlarni qamrab olishi mumkin. Texnologiyalarni boshqarishda asosiy vazifalarni loyiha menejerari yoki PBI menejerlari bo'ladi.

### **Boshqarish texnologiyalari klassifikatsiyasi**

Boshqarish texnologiyasi klassifikatsiyasi quyidagi parametrlar bo'yicha ajratiladi. Bu parametrlar ham o'z ichiga kichik yo'nalishlarni birlashtirib ketadi. Bunday klassifikatsiya qilish boshqaruv jarayonini osonlashtirish va muammoli vaziyatlarda muammoni tez hal qilishga beradi.



Boshqarish texnologiyasi klassifikatsiyasi – bu axborotlar, iqtisodiy-matematik usullar va modellar, texnik, dasturiy, texnologik vositalar va mutaxassislar, shuningdek boshqa qayta ishlash va boshqaruv qarorlarini qabul qilish uchun mo'ljallangan axborotlar yig'indisi



1.1-rasm. Boshqarish texnologiyalari klassifikatsiyasi

Boshqarish texnologiyalari klassifikatsiyasi quyidagi parametrlardan tashkil topgan:

- **Tizim analiz teznologiyalari.** Loyihani boshqarishda modellashtirish, dekompozitsiya qilish, agregatsiyalsh va alternative yechimlarini topishda qoʻllaniladi.
- **Standart texnologiyalar.** Guruh, tashkilot, loyihaning maqsadini shakllantirish, rejalashtirish, analiz qilish, muammolarni aniqlash va nazorat qilishda qoʻllaniladi.
- **Boshqaruv texnologiyalari.** Guruh va jamoani boshqarishga asoslangan. Asosiy maʼlumotlari psixologiya, sotsiologiya va ergonomika fanlaridan oladi.
- **Kommunikatsiya texnologiyalari.** Boshqaruvning gorizonta va vertikal turlarini qamrab oladi. Bunda insonning verbal va noverbal muloqot turlari boshqariladi.
- **Psixo – texno insonlarni boshqarish.**

Bunda asosiy eʼtibor biznesni saqlab qolish va rivojlantirishga qaratilgan. Rivojlanish oʻz oʻrnida ketishi va maqsadlar oʻz oʻrnida bajarilishi uchun biznesning tezlik parametrlari kerak boʻladi. Biznes tezlik parametrlari:

- Xizmat va buyurtmalarni qanchalik tezlik bilan taqdim etish;

- Tashkilot tomonidan taqdim etiladigan uzluksiz xizmatlar;
- Markaziy tashkilotning ishlash vaqti;
- Hafta kunlari;
- Tashkilotning strategik maqsadlar;
- Tashkilotning asosiy vazifalari.

### **PBI-menejer**

PBI-menejer — bu tashkilotning ishonchli subekti bo'lib, uning funksiyasi AT etkazib beruvchilar(tashqi yoki ichki) o'z vaqtida kerakli xizmatlarni etkazib berayotganligini nazorat qilishdan iborat. U etkazib beruvchilarni tanlashi, ularga talablarni tushuntirishi va AT xizmatlarni taʼyidim etish jarayonlarini boshqarib turishi kerak.

Shundan kelib chiqib PBI-menedjerlarning ustunliklari:

- **Ochiqlik va mo'tadillik.** O'zlari yuritayotgan loyihani ochiqlik prinsipi asosida boshqarish.



*1.1-sxema. Ochiqlik va mo'tadillikning standart jarayoni.*

- **Operatsiya va samaradorlik.** Har bir bajarilgan qadamning o'z vaqtida samaradorligiga erishish.
- **IT-xizmatlarni boshqarish.** Bunda turli texnologiyalar asosida ishlab chiqarish samaradorligiga erishish.
- **Natijaviylik, baholash va hisobot.** To'plangan ma'lumotlarning hisobotlarining mavjudligi. Bu hisobotlar asosida u yoki bu bo'limning monitoringini amalga oshirish.
  - **Biznes-impulsni mo'tadil ushlab turish.** Talab va taklifning qaysi tomonga og'ayotganini bilish. Biznesni mo'tadil ushlab turish ishlab chiqarish

hajmini, qo'llanilish mumkin bo'lgan texnologiya va qaysi bozor segmentini egallash mumkinligini analiz qiladi.

<b>Biznes-impuls parametrlari</b>	Ishchilar soni
	SHKdan foydalanuvchilar soni
	Filiallar soni
	Asosiy ofis ishchilar soni
	Etkazib beruvchilar soni
	Mijozlar soni
	Xizmat va maxsulotlar soni
	Xalqaroaloqalar soni

Shuningdek menedjer IT xizmatlarning samaradorligi va qo'llay olinayotganini nazorat qilishi kerak. U operativ IT jarayonlarda, ishtirok etadi. Taqdim etilgan AT xizmat ish jarayonida yaxshi samara berayotganini va uni yanada samaraliroq bilishi ustida ishlaydi.

**AT xizmatning infrastrukturasi va ochiqligi:**

- Yangi infrastrukturani taqdim etish;
- Qadamma-qadam rivojlanish parametrlari;
- Ishlab chiqarish kuchini rejalashtirish.

**Infrastruktura va ilovani boshqarish va qo'llab quvvatlash :**

- vazifalar / rejalashtirish bo'yicha xizmatlar;
- vazifalar/ tashkillashtirish bo'yicha xizmatlar/ resurslarni tanlash;
- tezkor vazifalar/ xizmatlar;
- vazifalar / monitoring bo'yicha xizmatlar;
- vazifalar/ xisobotlar bo'yicha xizmatlar;
- vazifalar / byudjetni tashkil etish bo'yicha xizmatlar.

**2-ma'ruza.**

**Axborot texnologiyalarivaaxborot texnologiyalari innovatsiyasitarqalish nazariyasi.**

Innovatsiyani ta'riflash ko'ringanidek oson emas. Ko'pchiligimiz innovatsiya nima ekanligini bilamiz deb o'ylaymiz, lekin har birimizda buni qanday ta'riflashning o'ziga xos asosimiz mavjud. Ba'zilar innovatsiyani kashfiyot plyus ekspluatatsiya sifatida tushunishadi. Boshqacha qilib aytganda bu nafaqat yaratish jarayonigina qolmasdan ixtirochi yoki boshqa kishi bu maxsulotni odamlarga sotish uchun olishadi. Bu matn ushbu tushuncha orqali innovatsiyaning ko'p qamro'vliligi va o'z ichiga kashfiyotlarni rivojlantirish va amalga oshirish jarayonini olishni tasdiqlaydi. Ishonamizki, bu keng tushunchaga innovatsiya

elementlari jarayoni o'gir bo'lgani uchun ehtiyoj seziladi shu sababli biz innovatsiyaning keng tushunchasini afzal ko'ramiz, jumladan Rubenshteyn tomonidan innovatsiya ta'riflanganidek: “ yangi va yaxshilangan maxsulotlar yordamidagi jarayon, jarayonlar materiallar va xizmatlar rivojlangan va ular zavod va marketlarga, ularga mos joylarga o'tkaziladi”. Shuni aytib o'tish muhimki, bu tushunchadan kelib chiqqan holda innovatsiyaning 1, 4-rasmda jamlanganidek har xil turlari mavjud deb aytish mumkin. U yerda mahsulot yoki jarayonlardagi yangilik, qo'llashdagi yangilik yoki ikkalasining birlashmasi bo'lishi mumkin. Innovatsiyaning bu har xil turlarini boshqarishdagi qiyinchilik o'zgarib turadi. Masalan, eng innovatsion yondashuv bu yangi muammo yoki foydalanishni hal qilish uchun yangi mahsulot yoki jarayonni rivojlantirish. Odatda innovatsiyaning bu turlarining o'zgarish jarayonidagi ta'sirlari juda kata. Masalan internet bizning ishimizni qanday o'zgartirgani haqida o'ylang, ya'na bir misol eski jarayonlarni yangicha qo'llab tasvirlaydigan DVD. DVD lar ham CD lardek aynan bir hil texnologiyalar bilan shug'ullansada, biroq ularda siqish va o'qish uskunalarini ancha rivojlangan.

**Innovation Categories**

		PRODUCT/PROCESS	
		New	Old
USAGE/PROBLEM	Old	<p style="text-align: center;"><b>Category 1</b></p> <p>New solution to an old problem Product: new medications Process: just-in-time</p>	<p style="text-align: center;"><b>Category 2</b></p> <p>No innovation</p>
	New	<p style="text-align: center;"><b>Category 3</b></p> <p>Most innovative: new product that leads to new opportunities Product: PC in 1980 Process: bar codes for inventory control</p>	<p style="text-align: center;"><b>Category 4</b></p> <p>Old product/process used in a new way Product: other uses for a paper clip; DVDs Process: testing soils with satellite imagery</p>

Bu misollarning hammasi maxsulotga moslashgan, lekin u yerda innovatsiya jarayonlari ham bor. Innovatsiyaning bu kabi jarayoni firmalarga ombor va mablag' qiymatlarini saqlashga imkon beradi. Ko'pincha maxsulot va innovatsiya jarayonlari bir biriga bog'liq bo'ladi. Masalan, virusdan himoya dasturini o'z ichiga oluvchi e-mail xavfsizligi innovatsiya maxsuloti hisoblanadi. Shuni e'tiborga olish qiziqki, firmalar ma'lumotlarini himoyalash uchun yangi dastur va jarayonlar iloji

boricha tez sur'atlarda rivojlansa ham, yangi muammolar paydo bo'lyapti. Bu innovatsiyaning mutassil urushi.

### **Innovatsiya boshqaruvi ta'rifi**

Innovatsiya ta'riflangani bilan, biz uni qanday boshqaramiz? Muvaffaqiyatli innovatsion boshqaruvi tashkilotning yakka shaxslar va guruhlariga "yangilik"ni tanishtirish va muvofiq ravishda javob berishga ruxsat berishga resurslarni ishonitirish uchun tayyor ekanligining yuqori boshqaruviga asoslangan. Bu ishonitirish o'z navbatida bir necha haqiqatlarini bilishni talab qiladi.

Bu haqiqatlar quyidagilar:

1. Texnologiya boshqaruvi o'z ichiga innovatsion boshqaruvni oladi
2. Innovatsion g'oya va ish qo'llab quvvatlanadigan muhitni talab qiladi
3. Qimmatroq va yaxshiroq bo'lgan maxsulotlar va mavjud jarayonlarda yetakchi firmani qamrab oladi
4. Bu tavakkal qilish va ijodkorlikni talab qiladi.

Shu sababli, biz innovatsiya boshqaruvini tashkiliy va integrativ muammoni hal etish strukturasi asoslangan harakat, va innovatsiya oqimlari, tashkiliy guruhlar va tashkilot evolyutsiyasi o'rtasidagi aloqani tushunishga keng qamrovli yondashuv sifatida ta'riflaymiz. Bu siyosatni boshqarish, nazorat qilish va o'zgarishga qarshi individual immunitetlarni amalga oshirish haqidagi ishlar ijrosini ta'minlash. Boshqaruvchi esa bu-arxitektor/injener, siyosatchi/tarmoq quruvchisi va rassom/olim.

Texnologiyaga kelsak, tashkilot ichida innovatsiya muvaffaqiyat keltirsa, sodir bo'lishi shart bo'lgan maxsus uskuna va qarorlar mavjud. Ijodkorlikni boshqarish innovatsiya boshqaruvida juda ahamiyatli. Bu tashkilotda kashfiyot muhitini rivojlanishini o'z ichiga oladi. Delbecq&Mills innovatsiya jarayonini yaxshi boshqaradigan firmalarning xususiyatlarini tasvirlagan.

Bu firmalar quyidagilar orqali xususiyatlanadi:

1. Innovatsiya uchun mablag' ajratadi
2. Tashqi yo'nalish boshqaruv guruhi tomonidan norasmiy takliflarning davriy kuzatuvlari
3. Bajariladigan izlanishlar va kutilgan davomiyliklar bo'yicha aniq yo'nalish
4. Bepoyon chegara-boshqalardan o'rganish va boshqalar nima qilayotganini tushunishni o'stirish uchun mashg'ulotlar
5. Xaqiqiy umidlar majmuasi
6. Turli xillikni tadqiq qilish, shuningdek madad uchun mos resurslar va innovatsiya boshqaruvi uchun qarorlar qabul qilish xizmati uchun madadkor "atmosfera".

Pixar Animation Studio innovatsiya uchun madadkor muhit qurish yo'lini tasvirlaydi. Bu studiya "O'yinchoqlar tarixi", "Kananing hayoti" va "Maxluqlar"



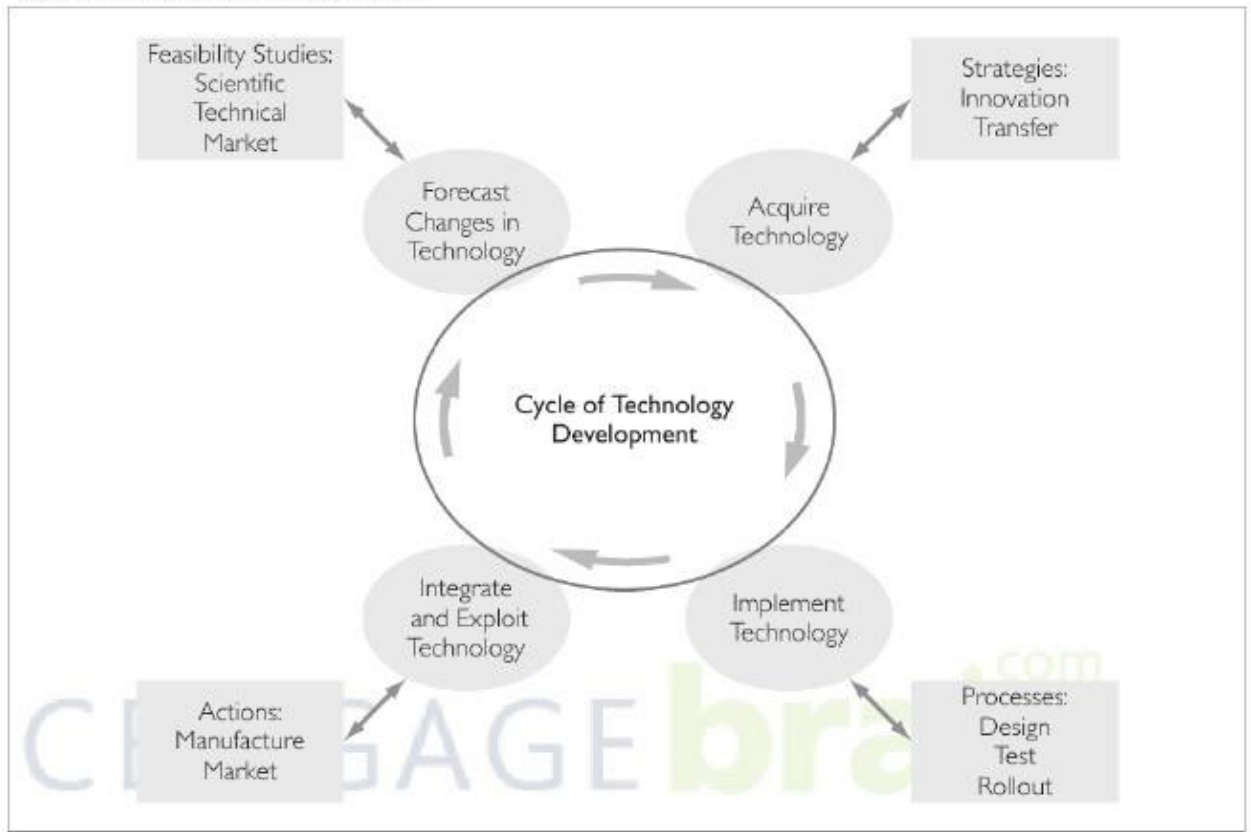
kabi filmlarni yaratgan.U birinchilardan bo'lib Marionette,animatsiyalar uchun dastur, Ringmaster,modellashtirish,jonlantirish va yoritish uchun dasturiy tizimlarni qamrab olgan yangi kompyuterlashgan animatsiya texnologiyalarini rivojlanishini kashf qildi.Studiya firmani boshqaruvchi juda kreativ shaxslar (Stiv Jobs,Apple kompaniyasi asoschisi) va firmada doimiy ishlaydigan boshqa kishilarga ega.Ularga Pixarning ishiga bog'liq turli mavzularda 3 oy o'qishga imkoniyat beradigan Pixar Universiteti firmada zaruriy maxoratlarga ega bo'lishni kafolatlaydi.Kompaniya ijodkorlikni yanada rag'batlantirishga byurokratiyani cheklash orqali harakat qiladi.Shu yo'sinda biznes ijodkorlik uchun umumiy muhit yaratdi.Innovatsiya boshqaruvi firmaning ijodkorlikni rag'batlantirishini va individuallar tomonidan tavakkalchilikni talab qiladi.Firma kamchilik va tadqiqotlarga imkon beradigan jarayonlardan foydalanishi shart.Innovatsiyani ilhomlantiruvchi tashabbusni oshiradigan 4 ta asosiy individual xususiyatlar mavjud.Agar tashkilot ish muhitini shu yo'sinda boshqarsa,innovatsiya yuz berishi mumkin.

Bu xususiyatlar quyidagilar:

- 1.Imkoniyat va muammolarni aniqlash uchun savol berish
- 2.Yangi maxoratlarni o'rganish
- 3.Tavakkal qilish va faol bo'lish
- 4.Shaxsiy fikr va qadriyatlarni tashkilot qadriyatlari va maqsadlari bilan tenglashtirish.

O'ylaganingizdek innovatsiya jarayoni tashkilotda davomli jarayon bo'lishi kerak ekanligi aniqlashadi.Bu bir marta sodir bo'ladigan va firmaga zarur bo'lgan barcha innovatsiyalarni olib keladigan jarayon emas.1.5 rasm innovatsiya jarayonining davriy tabiatini ifodalaydi.Bu jarayonning turli aspektlari kitobda chuqur o'rgatiladi.Bu jarayonni oydinlashtirish uchun Koch sanoatini tasavvur qiling.Firma Qo'shma Shtatlardagi eng katta kompaniyalardan biri.Koch boshqa firmalar kabi kishilarni yangi g'oyalarni rivojlantirish uchun mukofotlaydi.Bunga qo'shimcha holda,firma ishchilar ish bermaydigan yangi nimadir sinab ko'rishsa ularni jazolamaymadaniyatdi.Kochda madaniyat tavakkal qilishga undaydi.Oxir natijada firma yog' va gaz kompaniyalarini hajmini oshiradigan yangi marketlarni xilma xil qilishga qodir bo'ldi.

### Cyclical Innovation Process Model



### Innovatsiya boshqaruvi uskunalari

Texnologiya boshqaruvi innovatsiyaga qaraganda mavjud texnologiyani o'zgartirish va davom ettirishning kengroq ko'lamini o'z ichiga oladi. Innovatsiya bevosita yangi jarayonlar va/yoki jarayonlarning kashfiyoti va rivojlanishini qamrab oladi. Ko'pincha, innovatsiyani o'ylaganda, keskin yangi va inventar maxsulotlar va/yoki jarayonlarni hayolimizga keltiramiz. Masalan, TOYOTA tomonidan kashf qilingan ishlab chiqaruvchi tizimi innovatsiyasi ishlab chiqaruvchilar butunjaxon normasiga aylanayotgan, jumladan JIT texnikalari bilan qanday biznes qilishayotganini qayta shakllantirdi. Biroq, innovatsiya unchalik keskin bo'la olmaydi, bu eski maxsulotni yangi usulda qo'llash kabi sodda bo'lishi mumkin. Bu kitobda biz texnologiya boshqaruvi (MOT) va innovatsiya boshqaruvi (MOI) ni farqlaymiz, lekin esingizda bo'lsinki, ular tashkilot ichida o'zaro bog'langan. BU farqlash bizga firmaning harakatini yaxshiroq tahlili qilishga yordam beradi, lekin haqiqatda, ular bir qator bosqichlarda bir xil narsa.

### Strategiya perspektivasi

Strategic boshqaruv bu firmaning o'z muhitini tahlil qilishga va o'zining kuchli va zaif jihatlari va ergashtiradigan raqobatbardosh yo'lini tanlashga urinishi. Bu yo'lda, firma kuchli tomonini kuchaytirish va zaif tomoniga e'tibor qaratishga intiladi. Strategik ko'rinish texnologiya va innovatsiya boshqaruvida muvafaqqiyat markazi ekanligi ma'lum. Strategik ko'rinish aniq 3ta bosqichga

bo'lingan:rejalashtirish,amalga oshirish,baholash va nazorat.Mualliflar bu strukturalardan matn davomida foydalanishgan.

### **Strategic boshqaruvda qaror qabul qilish**

Oldin ta'kidlanganidek,tashkilot texnologiya va innovatsiyalarni o'rganishni boshlaganda asosiy qarorni qabul qilishga majbur.Tajribalarimizdan ishonamizki,bu qarorlardagi asosiy element bu ichki yoki tashqi tomondan jalb qilingan jarayonlar.Masalan,agar firma texnologiya sotib olishni tanlasa,bu texnologiya integratsiyasi va texnologiyani ishlab chiqargan firma turiga diqqat qaratishi shart.Aksincha,diqqat texnologiya yaratilishiga qaratilsa, firma ichki innovatsiyaga tuzilma bo'ylab qanday undaydi va kompensatsiya muhimroq bo'la boshlaydi. Oldin qayd qilinganidek,strategic model mavzuni tahlil qilish bilan shug'ullanadi.Shuning uchun,rejalashtirish,amalga oshirish,baholash va nazorat ichki innovatsiya va tashqi texnologiyani egallashni o'rganishda qo'llaniladi.

Muhokama savollari.

- 1.Strategik nuqtai nazardan “texnologiya”tushunchasini muhokama qiling.
- 2.Strategik boshqaruv jarayonida innovatsiyaning rolini muhokama qiling.
- 3.Texnologiya boshqaruvini ta'riflang va bilimingizga asoslanib misol keltiring.
- 4.Innovatsiya boshqaruvini ta'riflang va firma innovatsion jarayonlarni qanday boshqara olishiga misol keltiring.
- 5.Nokianing texnologiya boshqaruviga misol keltiring va ular mashg'ulotlardan raqobatbardosh ustunlikka ega bo'lishni qanday uddalagan?

## **MA'RUZA №3**

### **Mavzu: Xalqaro intellektual mulk tizimi**

**Intellektual mulk bu** - insonning ijodiy faoliyati natijasida yaratilgan adabiy, badiiy, san'at asarlariva sanoat namunasidir. Ijodiy faoliyat, o'z navbatida, inson tafakkuri mahsuli hisoblanadi.Shu bois intellektual faoliyat ishtirokchilari – mualliflar fuqarolik-huquqiy munosabatlarning eng faol sub'ekt-laridir.

**Intellektual mulk huquqi** - intellektual (aqliy) faoliyat natijasiga tegishli huquq. Mulq egasi ana shu intellektual mulk ob'yektlaridan o'z xohishiga ko'ra, har qanday shaklda va har qanday usulda mutlaq qonuniy foydalanish huquqiga egadir. Huquq egasiga mutlaq xuquq asosida tegishli bo'lgan intellektual mulk ob'yektlaridan boshqa shaxslarning foydalanishiga faqat huquq egasining roziligi bilangina yo'l qo'yiladi.



Ba'zi ob'yektlarga nisbatan (ixtiro, sanoat namunasi, foydali model, tovar (xizmat) belgisi, firma nomi va sh. k.) mutlaq huquq davlatning vakolatli organi tomonidan beriladigan maxsus hujjat — patent, guvohnoma asosida vujudga keladi va huquqiy muhofaza qilinadi.

### «Intellektual mulk» tushunchasi

Dastlab 1967 yil 14 iyuldagi «Butunjahon intellektual mulk tashkiloti(BIMT)ni tashkil etish to'g'risida»gi Stokgolm konvensiyasida ilgari surilgan. Mazkur konvensiya intellektual mulkning huquqiy maqomini belgilash bilan birga, uning tarkibi, ya'ni ob'ektlarini ham aniqladi hamda BIMT faoliyatining tashkiliy-huquqiy asoslarini ko'rsatib berdi.

Intellektual mulk ob'yektlari fuqarolik huquqining boshqa ob'yektlari — ashyolar, qimmatbaho qog'ozlardan quyidagi xususiyatlari bo'yicha farq qiladi:

a) ko'p hollarda ular moddiy ko'rinishda emas, balki g'oya, bilim, axborot shaklida namoyon bo'ladi;

b) g'oya, bilim shaklidagi intellektual mulk ob'yektiga odatdagi moddiy ashyoga egalik qilganday egalik qilish mumkin emas;

v) shaxslar bunday ob'yektlardan ayni bir vaqtning o'zida cheksiz doirada foydalana olishi mumkin;

### Intellektual mulk turlari

Intellektual mulk ob'yektlari kandy faoliyat mahsuli ekanligi, huquqiy rejimi va sh.k. xususiyatlariga qarab, quyidagi turlarga bo'linadi:

a) *intellektual faoliyat natijalari*: fan, adabiyot, san'at asarlari; eshittirish tashkilotlarining ijrolari, fonogramma va eshittirishlari; elektron hisoblash mashinalari uchun dasturlar va ma'lumot bazalari; ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari; seleksiya yutuqlari; oshkor etilmagan axborot, shu jumladan, ishlab chiqarish sirlari (nou-xau) dan iborat;

b) fuqarolik muomalasi ishtirokchilarining , tovarlar, ishlar va xizmatlarning xususiy alomatlarini aks ettiruvchi vositalar (firma nomlari; tovar (xizmat) belgilari; tovar chiqarilgan joy nomi; v) FK da va b. qonunlarda nazarda tutilgan hollarda intellektual faoliyatning boshqa natijalari hamda fuqarolik muomalasi ishtirokchilarining , tovarlar va xizmatlarning xususiy alomatlarini aks ettiruvchi boshqa vositalar. Mazkur faoliyatning yangi mahsullariga, firmalar, tovarlar, ishlar, xizmatlarning yangi nomlari va alomatlariga nisbatan ham FK (4-bo'lim) da va b. qonunlarda intellektual mulkka oid belgilangan qoidalar qo'llanadi

### Patent

**Patent** (lot. *patens* — ochiq, aniq, ravshan) — texnik yechim yoki ixtironing davlat tomonidan e'tirof etilganligini va ixtirochining o'z ixtirosiga olgan mutlaq huquqini tasdiqlovchi hujjat.

Patent olish jarayoni, patent oluvchining ma'suliyatlari va eksklusiv huquqlari turli mamlakatlarda turlichadir. Shunday bo'lsa ham, har bir patent olish uchun yozilgan arizada ixtironing biror-bir yangilik kiritayotgani haqida ma'lumot

bo'lishi kerak. Ko'p mamlakatlarda berilgan eksklusiv huquqlar boshqalar patentlangan ixtironi ruxsatsiz yasashi, qo'llanishi, sotishi yoki tarqatishi oldini oladi.



[Xalqaro Savdo Tashkilotining](#) mualliflik huquqlari bo'yicha shartnomasiga ko'ra, bu tashkilotga a'zo mamlakatlarda har qanday sohadagi ixtiro uchun patentlar mavjud bo'lishi zarur.

Patentni odatda davlat tomonidan beriladi beradi. Davlat patent idorasi tomonidan ixtiro muallifiga yoki ariza bo'yicha huquqiy vorisiga beriladi. Ko'p mamlakatlardagi qonunlariga ko'ra, patent 15—20 yil muddatga beriladi. Ba'zi mamlakatlarda ixtorolarni himoyalash vaqti odatda kamida 20 yil bo'lishi kerak.

Patent odatda shu patent chiqarilgan mamlakat hududida amal qiladi. Xalqaro amal qiluvchi patentlar ham mavjud. Ba'zi mamlakatlarda ma'lum bir sohalardagi ixtirolar uchun patent berilmaydi.

### **Ixtiro**

**Ixtiro** — xalq xo'jaligining turli sohalarida, ijtimoiymadaniy qurilish va mudofaa sohalarida ijobiy samara beradigan, o'ziga xos texnikaviy yechimga ega bo'lgan yangilik. Tor ma'noda — davlat tomonidan tan olinadigan va tegishli qonun bilan muhofaza qilinadigan yangi texnikaviy yechim.

- ✓ Har qanday yangilik ham Ixtiro bo'lavermaydi. Masalan, quruq ilmiy qoidalar, xususan, kashfiyotlar, amalga oshirib bo'lmaydigan va xato takliflar (masalan, abadiy dvigatel yaratish haqidagi takliflar)
- ✓ Bu shartlardan asosiysi masalaning eng yangi hisoblangan texnik yechimidir. Muayyan taklifni Ixtiro deb hisoblash uchun undan bir necha marta foydalanish imkoni ham bo'lishi kerak.
- ✓ Ixtironing yangiligi, ya'ni birinchi ekanligi (ko'pincha, ixtirochilikka oid tashkilotlarga berilgan hujjat — ariza sanasi) oldin berilgan mualliflik guvohnomalari va patentlar, Ixtirolar e'lon qilinadigan tegishli adabiyotlar, ko'rgazmalarda namoyish qilingan eksponatlar va boshqaga muvofik, aniqlanadi.

### **Litsenziya**

**Litsenziya** (lot. licentia — ruxsatnoma, huquq)

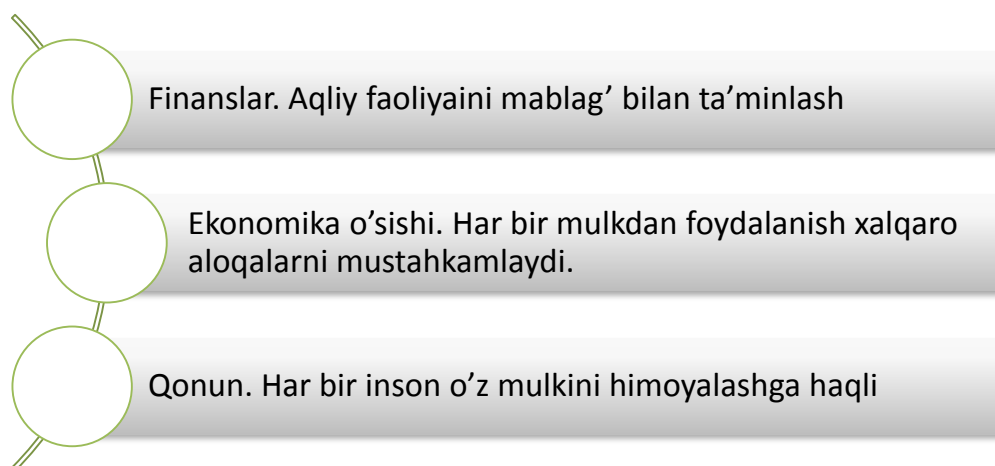
1) vakolatli davlat organlari tashqi savdo harakatlarini olib borish uchun beradigan ruxsatnoma. Eksport va importni, valyuta sarflarini nazorat qilish usullaridan biri. Odatda, 1 yilga beriladi;

2) texnikaviy, iqtisodiy, ilmiy yangiliklar egasining ularni ishlatish uchun shartnoma asosida beradigan ruxsati. Odatda, Litsenziya patent olingan yoki patent olish uchun talabnoma berilgan ixtirolarga nisbatan qo'llaniladi. Ixtirolarga, texnika yangiliklariga, ishlab chiqarish tajribasi, ishlab chiqarish sirlari, tijorat axborotlari uchun patentsiz ham berilishi mumkin. Litsenziya beruvchi litsenziar, Litsenziya oluvchi *litsenziat* deb yuritiladi.

- Yangi texnika va texnologiyaga oid Litsenziyalar 3 xil bo'ladi:
- oddiy Litsenziya — litsenziar ixtirodan shartnomada belgilangan doirada foydalanish huquqiga ega bo'ladi, ayni bir Litsenziyani ma'lum hudud doirasida faqat bir emas, balki bir necha litsenziatga bera oladi;
- maxsus Litsenziya — litsenziat ixtiro, texnika yoki texnologiyani ishlatishga tanho huquqli bo'ladi, litsenziar esa uni shu hududda ko'llay olmaydi va o'z nomidan boshqalarga sota olmaydi;
- to'liq Litsenziya — bunda Litsenziya ob'yektini ishlatish to'la-to'kis litsenziatlar qo'liga beriladi, litsenziar esa undan mustaqil foydalana olmaydi.
- Bunday qoida Litsenziya berilgan muddat ichida amal qiladi. Litsenziya muayyan narxda sotiladi.

### **Jahon intellektual mulk tashkilot**

**Jahon intellektual mulk tashkiloti** — xalqaro hukumatlararo tashkilot, BMTning ixtisoslashgan muassasasi (1974 y.dan). Sanoat mulkini muhofaza qilish Parij uyushmasiga a'zo davlatlar, Adabiyot va san'at asarlarini muhofaza qilish Bern uyushmasi va boshqa ayrim ixtisoslashgan uyushmalarning diplomatik konferensiyasi (Stokgolm, 1967)da qabul qilingan konvensiyaga muvofiq tuzilgan.



2.1-rasm. Xalqaro intellektual mulkning vazifalari

Jahon intellektual mulk tashkilotining maqsadi davlatlar va xalqaro tashkilotlarning hamkorligi orqali intellektual mulkini muxofaza qilishga

ko'maklashish, yuqoridagi uyushmalarning samarali faoliyat olib borishini ta'minlashdan iborat. Jahon intellektual mulk tashkilotiga 147 mamlakat (2000 y), shu jumladan O'zbekiston Respublikasi (1991 y. 25 dek.dan) a'zo. Tashkilotning oliy organi — Bosh assambleya; ma'muriy organi — Xalqaro byuro. Qarorgohi — Jeneva sh.da.

### **Xalqaro intellektual mulkni himoyalash**

Xalqaro intellektual mulkni himoyalashda asos bo'lib quyidagi xalqaro shartnomalar ishlatiladi:

1. Parij konvensiyasi. 1883 – yilda qabul qilingan ishlab chiqarishdagi mulkni himoyalash to'g'risida.
2. Bern konvensiyasi. 1886 – yilda qabul qilingan adabiyot va san'at asarlarini himoyalash to'g'risida.
3. Madrid konvensiyasi. 1891 – yilda qabul qilingan xalqaro markalarni ro'yhatdan o'tkazish to'g'risida.

### **O'zbekiston respublikasining butunjahon intellektual mulk tashkiloti (wipo) bilan o'zaro hamkorlik munosabatlari**

O'zbekiston Respublikasining Butunjahon intellektual mulk tashkiloti bilan hamkorlikning asosiy maqsadlari bu - sanoat mulkini muhofaza qilish sohasida milliy qonunchilik hamda mazkur yo'nalishdagi normativ-huquqiy normalarni mukammallashtirish, shu sohada bir qator shartnoma va kelishuvlarga qo'shilish hamda O'zbekiston Respublikasi IMA'lari va BIMT bilan yuridik va texnik aloqalarni doimiy ravishda olib borishdan iboratdir.

Toshkent shahrida BIMT hamkorligida intellektual huquq va an'anaviy bilim himoyasi masalalari bo'yicha turli xalqaro seminar va konferensiyalar olib borilmoqda.

Intellektual mulk masalalari bo'yicha habardorlikni oshirishdagi hamkorlik ham rivojlanmoqda. Respublikamiz vakillari Butunjahon intellektual mulk tashkiloti doirasida o'tkaziladigan turli tadbirlarda ishtirok etib, o'z kasbiy mahoratlarini oshirib kelmoqdalar.

Xususan, O'zbekiston Respublikasi vakillari Butunjahon intellektual mulk tashkilotining quyidagi tadbirlarida faol ishtirok etadilar:

- Jahon intellektual mulk tashkilotining Tovar belgilari, sanoat namunalari va geografik ko'rsatkichlar bo'yicha doimiy qo'mitasi yig'ilishlari;
- Tashkilotning intellektual mulk, genetik resurslar, an'anaviy bilimlar va folklor bo'yicha davlatlararo qo'mitasining sessiyalari;
- BIMT assambleyasi yig'ilishlarida

Yuqoridagilarni inobatga olgan holda, O'zbekiston Respublikasining Butunjahon intellektual mulk tashkiloti bilan o'zaro hamkorlik munosabatlari

yuqori darajada rivojlanib bormoqda, deb hisoblash mumkin. Shuningdek O'zbekiston Respublikasi BIMT bilan o'zaro hamkorlik doirasi aniqlovchi kelishuvga ega.

#### **MA'RUZA №4.**

##### **Mavzu: O'zbekiston Respublikasida intellektual mulk qonunchiligi**

O'zbekiston 1991 yildan buyon Jahon intellektual mulk tashkilotining a'zosi hisoblanadi. Jahon intellektual mulk tashkiloti bugungi kunda 180 dan ortiq davlatni o'zida birlashtirgan xalqaro tashkilotdir. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2011 yil 24 may kungi «O'zbekiston Respublikasining Intellektual mulk agentligini tashkil etish to'g'risida»gi Qarori bilan intellektual mulk sohasida bir-biridan mustaqil faoliyat yuritib kelgan Davlat patent idorasi hamda O'zbekiston mualliflik huquqini himoya qilish respublika agentligi negizida O'zbekiston Respublikasi Intellektual mulk agentligi tashkil etildi. Natijada xalqimizning ilmiy-texnikaviy ijod erkinligidan samarali foydalanishi uchun yanada kengroq sharoitlar yaratildi. Intellektual mulk sohasida yagona davlat siyosatini yuritish, yagona yondashuvni ta'minlash, mamlakatimizning ushbu sohadagi xalqaro shartnomalarini tayyorlash va hayotga tatbiq etish bo'yicha yaxlit tizim vujudga keldi.

O'zbekistonda ixtirolar, foydali model, sanoat namunasiga nisbatan qo'yiladigan patent olish huquqini vujudga keltiradigan talablar hamda patent idorasining bunday hujjatni berish tartibi mamlakatning „Ixtirolar, foydali modellar va sanoat namunalari to'g'risida“gi qonuni (1994-yil 6-may) da belgilab berilgan.

Bir qancha mamlakatlarda tadbirkorlik faoliyatining muayyan turlari bilan shug'ullanish uchun berilgan maxsus ruxsatnoma ham „patent“ deb ataladi. Davlatdan bunday patentni sotib olish tadbirkorlarni (odatda, yakka tartibdagi tadbirkorni) bundan keyingi (bir yilga yoki boshqa davrga) soliqlar to'lashdan ozod etadi.

##### **O'zbekiston Respublikasi Intellektual mulk agentligi**

###### **Funksiyalari**

- O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasiga intellektual mulk obyektlarini huquqiy muxofaza qilish va ularga bo'lgan huquqlarni himoya qilish sohasida davlat siyosatini ishlab chiqish va takomillashtirish bo'yicha takliflar kiritadi hamda ularni amalga oshirishda bevosita qatnashadi;
- intellektual mulk obyektlarini huquqiy muxofaza qilish va ularga bo'lgan huquqlarni himoya qilish sohasidagi qonun hujjatlarini takomillashtirish masalalari bo'yicha takliflar ishlab chiqadi hamda ko'rib chiqish uchun ularni



belgilangan tartibda O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasiga taqdim etadi;

- innovatsiya texnologiyalari va ixtirolar, ilmiy-texnika va sanoat ishlanmalari yaratilishini, seleksiya yutuqlarini, badiiy-konstruktorlik hamda ijodiyot ishlarining boshqa turlarini rag'batlantirish, ularni, shu jumladan ishlab chiqarishni mahalliyashtirish va modernizatsiya qilish doirasida ishlab chiqarishga keng joriy etishni ta'minlash bo'yicha takliflar ishlab chiqadi;
- ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari, seleksiya yutuqlari, tovar belgilari, xizmat ko'rsatish belgilari, tovarlarning kelib chiqish joylari nomiga nisbatan muhofaza hujjatlari berish yuzasidan buyurtmanomalarni ko'rib chiqish uchun qabul qiladi;
- ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari, seleksiya yutuqlari, tovar belgilari, xizmat ko'rsatish belgilari, tovarlarning kelib chiqish joylari nomlari, integral mikrosxemalar topologiyalari davlat ekspertizasini amalga oshiradi, arizada ko'rsatilgan obyektlarning ustuvorligini belgilaydi.

#### **Vazifalar**

- intellektual mulk obyektlarini huquqiy muxofaza qilish va ularga bo'lgan huquqlarni himoya qilish sohasida yagona davlat siyosati amalga oshirilishini ta'minlash, ixtirolar, sanoat namunalari, foydali modellar, tovar belgilari va boshqa intellektual mulk obyektlarini huquqiy muhofaza qilish, intellektual mulk obyektlariga bo'lgan huquq egalari huquqlarini himoya qilish;
- ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari va boshqa intellektual mulk obyektlarini ekspertizadan hamda davlat ro'yxatidan o'tkazish;
- innovatsiya texnologiyalari va ixtirolarni, ilmiy-texnika va sanoat ishlanmalarini, seleksiya yutuqlarini, badiiy-konstruktorlik va ijodiyot ishlarining boshqa turlarini ishlab chiqarishga keng joriy etishga har tomonlama ko'maklashish;
- patent hujjatlarining davlat fondini va intellektual mulkning rasman ro'yxatdan o'tkazilgan obyektlari to'g'risidagi ma'lumotlar bazasini shakllantirish, ularni saqlash va ulardan foydalanish uchun shart-sharoitlarni ta'minlash;
- intellektual mulk obyektlarini huquqiy muhofaza qilish va ularga bo'lgan huquqlarni himoya qilish to'g'risidagi qonun hujjatlari talablariga qat'iy rioya etilishini qat'iy nazorat qilish, vakolatli davlat organlari bilan birgalikda kontrafakt tovarlarning respublika hududiga noqonuniy olib kirilishi va aylanishining oldini olish chora-tadbirlarini ko'rishda qatnashish.

Ixtiroga nisbatan O'zbekiston Respublikasi Patent idorasi tomonidan berilgan patent O'zbekiston Respublikasi hududida, shuningdek, O'zbekiston Respublikasi qo'shilgan xalqaro konvensiyalar, u bilan xorijiy davlatlar o'rtasida

tuzilgan ikki tomonlama shartnomalar asosida belgilangan xududlardagina amal qilanadi.

2016 yil birinchi choragida agentlik tomonidan intellektual mulk ob`ektlariga 2 mingga yaqin talabnoma qabul qilindi. Ular bo`yicha ekspertiza o`tkazilib, davlat reestrlarida 677 intellektual mulk ob`ekti ro`yxatdan o`tkazilgan. Hisobot davrida patent hujjatlari davlat fondiga yuz mingdan ziyod hujjat kelib tushgan.

### **Intellektual mulkni olish yo'llari**

- ✓ Ariza bilan bevosita O'zbekiston Respublikasining Intellektual mulk agentligiga murojaat qilish;
- ✓ Yagona interaktiv hizmatlar portal [my.gov.uz](http://my.gov.uz) ga ariza berish

### **Agentlikning asosiy vazifalari**

Agentlikning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat: ixtirolar, sanoat namunalari, foydali modellar, tovar belgilari hamda intellektual mulkning boshqa ob`ektlarini (IMO) himoya qilish, IMO bo`yicha huquq egalarini himoya qilish, ishlab chiqarishga innovatsion texnologiyalar va ixtirolar, ilmiy-texnik va sanoat ishlanmalarini, seleksiya yutuqlarini, badiiy-konstruktorlik va boshqa turdagi ijodiy ishlarning keng joriy etilishiga ko`maklashish, shuningdek, intellektual mulk ob`ektlarini ekspertiza qilish va ularni davlat ro`yxatidan o`tkazish.

### **1993 yildan 2010 yilgacha intellektual mulkni himoya qilish sohasida oltita qonun qabul qilingan.**

1. "Ixtirolar, foydali modellar va sanoat namunalari to'g'risida";
2. "Tovar belgilari, xizmat ko'rsatish belgilari va tovar kelib chiqqan joy nomlari to'g'risida";
3. "Seleksiya yutuqlari to'g'risida";
4. "EHM uchun yaratilgan dasturlar va ma'lumotlar bazalarining huquqiy himoyasi to'g'risida";
5. "Integral mikrosxemalar topologiyalarini huquqiy muhofaza qilish to'g'risida";
6. "Mualliflik huquqlari va turdosh huquqlar to'g'risida".

### **Quyidagilar ixtiro sifatida e'tirof etiladi:**

- ✓ qurilmalar;
- ✓ usullar;
- ✓ moddalar;
- ✓ mikroorganizmlarning shtammlari;
- ✓ o'simliklar va hayvonlar hujayralarining turlari;
- ✓ ilgari ma'lum bo'lgan qurilmalar, usullar, moddalarning, mikroorganizmlar shtammlarining yangi maqsadda qo'llanilishi.

### **Quyidagilar ixtiro sifatida e'tirof etilmaydi:**

- ilmiy nazariyalar va matematika usullari;
- tashkil etish va boshqarish usullari;
- shartli belgilar, jadvallar, qoidalar;
- aqliy operatsiyalarni bajarish qoidalari va usullari;
- elektron hisoblash mashinalari uchun algoritmlar va dasturlar;
- binolar, inshootlar, hududlarni rejalashtirish loyihalari va chizma tarhlari; estetika talablarini qanoatlantirishga yoʻnaltirilgan, buyumlarning faqat tashqi koʻrinishiga oid yechimlar;
- integral mikrosxemalarning topologiyalari;
- oʻsimlik navlari va hayvon zotlari;
- jamoat manfaatlariga, insonparvarlik va axloq qoidalariga zid yechimlar.

## **MAʼRUZA №5**

### **Mavzu: Rejalashtirish va bashoratlash texnologiyasi**

**Reja**– tashkilotning kelajakdagi ijtimoiy- iqtisodiy holati

**Korxonada faoliyatini rejalashtirish** – istalgan faoliyatni amalga oshirish va shu faoliyat natijasiga erishishga qaratilgan harakatlar ketma – ketligi. Bunda barcha kiruvchi axborotini qayta ishlash zaruriyati mavjud boʻladi.

Korxonada faoliyatini rejalashtirishdagi asosiy koʻrsatkichlar

- kelajaldagi maqsadlar;
- tashkil etish vositasi va usullari;

#### **Rejani tashkil qilish prinsiplari**

- **Toʻliqlilik** — barcha holat va vaziyatlarni hisobga olish
- **Aniqlilik** — Bashoratlashni aniqligini taʼminlaydigan usullar, vositalar, jarayonlar
- **Tushunarlik**— rejani tashkil qilishda soddalik
- **Uzluksizlik**— rejalashtirish – uzluksiz jarayon
- **Tejamkorlik**— rejalashtirishga ketadigan chiqimlarni oʻlchash

#### **Reja quyidagilardan shakllanadi:**

- Marketing taxlil.
- Texno-iqtisodiy taxlil
- Iqtisodiy taxlil

#### **Maqsad**

tashkilotning alohida xususiyatlariga qaratilgan holatlarni oblatga olib buzoq muddatgacha orxonada faoliyatini shakllantirishga yoʻnalish berish. Uning asosiy kriteriyalari:

- Aniqlik. Maqsad aniq boʻlishi kerak. Misol uchun 10 yil ichida bozorni egallaymiz. Savol: qaysi bozor segmentini, qaysi yoʻnalishda egallash?

- O'lchamlilik. Misol uchun 1 yil ichida ishlab chiqarish hajmini 1,5 barobar ishlab chiqarish. Bu resurslarning holatiga bog'liqmi? Moliyaviy ta'minot kim tomonidan bo'ladi.
- O'zaro qo'llab quvvatlash. Har bir bo'lib ish faoliyati davomida o'zaro bir birini qo'llab quvvatlashi zarur.
- Reallik. Real hajmdagi va imkoniyatlardan kelib chiqqan maqsad.
- Vaqtga qaratilgan. Maqsadni vaqtga taqsimlaganda to'g'ri taqsimlanganligi.

#### **Umumiy maqsadlar:**

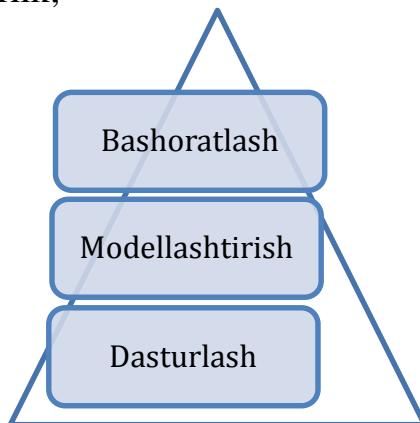
- Tashkilotning rivojlanish konsepsiyasini ifodalaydi.
- Uzoq muddatga mo'ljallangan
- Tashkilot rivojlanishining asosiy yo'nalishini belgilaydi

#### **Maxsus maqsadlar:**

1. Xar bir bo'limning rentabilligini oshirish
2. Moliya, ishlab chiqarish va marketing sohasida maqsadlarga erishish
3. Korxonada filiallari va unga qarashli tashkilotlar maqsadlariga erishish

#### **Korxonada faoliyatiga qarab maqsadni tanlash**

1. Foydalar;
2. Mijozlar bilan ishlash;
3. Hodimlarning ehtiyoji va holati;
4. Ijtimoiy javobgarlik;



*5.1-rasm. Rejalashtirish bosqichlari*

#### **Rejada quyidagilar aniq aks ettiriladi:**

1. Tashkilotni kelajakda rivojlantirish bashorati
2. Korxonada va uning bo'limlari oldida turgan joriy va yakuniy maqsad va vazifalari
3. Resurslarni taqsimlash va mavjud faoliyatni yo'naltirish mexanizmlari
4. Favqulotda holatlardagi strategiyalar



5.1-sxema. Biznes reja

**Quyi rejalashtirish: “Hozirgi” rejalashtirish.** Operativ rejalashtirish kunlik muammo va vazifalarni yechishga qaratilgan. Bunda kunlik ish faoliyati chegarasida turli hil konferensiya, seminar va yig’ilishlar ham bo’lishi mumkin. Uzoq’I bilan operativ rejalashtirish 1 yil muddatga yaratiladi.

- 1 yil muddatga;
- Strategik maqsadlarga erishishga qaratilgan vositalar ;
- Qisqa muddatli va operaiv rejaga kiritilgan;

**O’rta darjada rejalashtirish: Taktik savollar.** Bu rejalashtirish bosqichida kompaniya yoki tashkilot yaqin kunlardagi hamkorlarini va resurslarini boshqarishni rejalashirishi mumkin. Undan tashqari bu bisqichda personalni ish faoliyatini rejalashtirish ham olib boriladi. Tashkilot taktik maqsadlarni aniqlaydi, ishchilarni rag’batlantiradi va strategik maqsadga erishish yo’lida resurslarni taqsimlaydi.

1. Tashkiloy tuzulmani tashkil etish;
2. Ishchilarni olishni rejalash;
3. Hujjatlarni yurgizish texnologiyasi;
4. Mijozlar bilan o’zaro aloqa;

**Yuqori darajada rejalashtirish: Strategik rejalashtirish.** Korxonona yoki tashkilotning ish faoliyatining yuqori bosqichini ko’rsatuvchi reja. Bunday reja 10 yil oralig’iga yaratiladi va korxonaning shu vaqt oralig’ida real erishishi mumkin bo’lgan yutuq va maqsadlarni ko’rsatadi.

- Korxonona faoliyatining maqsadini va erishiladigan natijalarni aniqlaydi;
- 10-15 yil muddatni o’z ichiga oladi;
- Boshqaruvchi qarorlar asosi hisoblanadi;

**Strategik rejalashtirish funksiyalari**

1. Resurslarni taqsimlash;

2. Tashqi muhitga moslashish;
3. Ichki koordinasiya;
4. Tashkiliy strategiya;



### **Strategik planning 3 asosi**

1. Korxonada faoliyatini boshqaraolishlik
2. Har bir biznes bo'limning foydasini belgilay olish
3. Uzoq muddatli korxonada faoliyatini belgilovchi reja ishlab chiqish

### **Strategik rejalashtirish jarayoni**

Strategik rejalashtirish bir necha jarayonlarni o'z ichiga qamrab oladi. Bu jarayonlar har bittasini bajarish va aniqlash kompaniyaning kelajakdagi rivojini ta'minlab beradi. Shu sababdan har bir jarayon o'ta aniqlik bilan ta'riflanishi kerak bo'ladi.

### **MA'RUZA №6**

#### **Mavzu: Bozor va texnologiyalar strategiyasi**

Har qanday menejer mehnatining *yakuniy mahsuli* - bu *qaror va harakatlar*. U tomonidan qabul qilingan qaror korxonani rivojlantiradi yoki muvaffaqiyatsizlikka olib keladi.

**Qaror qabul qilish** – bu har doim faoliyat yo'nalishini bir nechtasidan malum birini tanlash.

#### **Avtomatlashgan axborot texnologiyasining asosiy maqsadi**

dastlabki ma'lumotlarni qayta ishlash orqali optimal boshqaruv qarorlari ishlab chiqilishiga asos bo'luvchi yangicha sifatdagi axborotni olish

**Tashkilotni avtomatlashgan axborot texnologiyasi strategiyasini tanlash quyidagi omillar bilan belgilanadi:**

- ▶ korxonada yoki tashkilotni faoliyat yuritish sohasi;
- ▶ korxonada yoki tashkilot turi;
- ▶ ishlab chiqarish-xo'jalik yoki boshqa faoliyati;
- ▶ korxonada yoki tashkilotni boshqarish modeli;
- ▶ boshqaruvning yangi vazifalari;
- ▶ mavjud axborot infratuzilmasi.

#### **Kichik korxonalarda strategiyasini tanlash quyidagi omillari**

axborot texnologiyalari, odatda, buxgalteriya hisobi masalalarini hal etish, biznes-jarayonlarning alohida turlari bo'yicha axborotlarni jamlash, korxonada faoliyati yo'nalishlari bo'yicha axborotlar bazasini tashkil qilish, foydalanuvchilarning o'zaro va boshqa korxonada hamda tashkilotlar bilan aloqa qilishlari uchun telekommunikatsiya muhitini tashkil etish bilan bog'liq bo'ladi

### **O'rtacha korxonalarda strategiyasini tanlash quyidagi omillari**

boshqaruv bo'g'ini uchun elektron hujjat aylanishining amal qilishi va uni konkret biznes-jarayonlar bilan bog'langanligi katta ahamiyat kasb etadi. Bunday tashkilotlar (korxonalar, firmalar) uchun firma faoliyati bilan bog'liq bo'lgan funktsional vazifalar ko'lamini kengaytirish, turli formatlardagi hujjatlarni jamlash, qidirib topish, axborotlardan beruxsat foydalanishdan himoyalash va sh. k. imkoniyatini beruvchi axborotlarning avtomatlashgan ombori va arxivini tashkil qilish xarakterlidir.

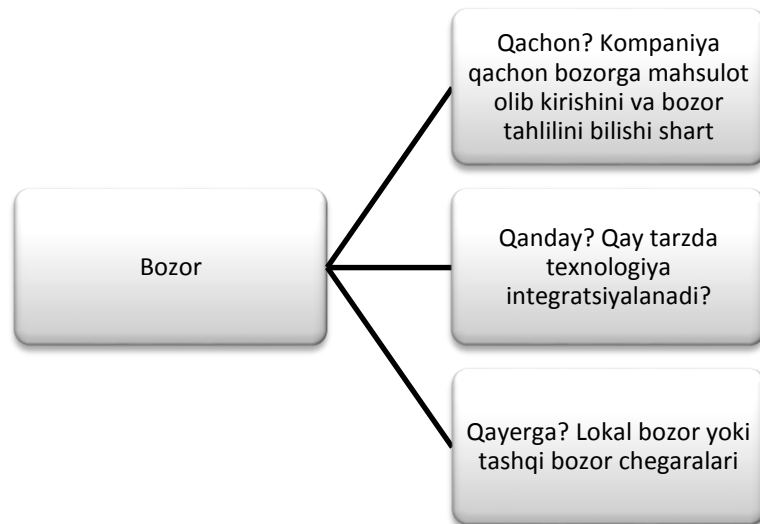
**Yirik tashkilotlarda (korxonalarda) strategiyasini tanlash quyidagi omillari** axborot texnologiyasi telekommunikatsion aloqa vositalari, ko'p mashinali komplekslar, rivojlangan "mijoz-server" arxitekturasi, yuqori tezlikdagi korporativ hisoblash tarmoqlarini qo'llashni o'z ichiga oluvchi zamonaviy-apparat kompleksi negizida quriladi

### **Axborot-kompyuter texnologiyalari strategiyalarining guruhlanishi**

<b>Axborot texnologiyalari guruhi</b>	<b>Texnologiyani vazifasi</b>	<b>Texnologiyani qo'llash sohasi</b>
<b>Malumotlar bazasi</b>	Malumotlarni yig'ish, Sbor, tartibga keltirish, saqlash va boshlang'ich tahlil qilish	Boshqaruv ierarxiasini barcha darajalarida
<b>Telekommunikatsiyalar</b>	Olis axborot manbalaridan foydalanish	Taqsimlangan malumotlar bazasini tuzish uchun tashkilot ichkarisida
<b>Kompyuter grafikasi</b>	Axborotni boshqaruv qarorini qabul qiluvchi shaxs o'zlashtirishi uchun qulay bo'lgan ixcham ko'rinishda taqdim etish	Grafiklar, diagrammalarni tayyorlashda; real va virtual (masalan, loyihalashtirilayotgan) obektlarni aks ettirishda
<b>Hududiy axborot tizimlari</b>	Malumotlar bazasini hudud haqidagi vizual (verbal) axborotlar bilan bog'lash	Keng yoyilgan tizimlarni boshqarishda

### **Bozorga kirish**

Bozorga kirish uchun quyidagi savollarga javob berish kerak bo'ladi. Bu savollar tanlangan bozor strategiyasining to'g'ri tanlanganligini ko'rsatadi



Bozorga kirishda mahsulotni o'rganish muhim hisoblanadi. Bu o'rganilgan mahsulot keyinchalik egallanishi mumkin bo'lgan bozor segmenti hajmini ko'rsatishi mumkin. Mahsulotni o'rganish bir necha qismlarni o'z ichiga oladi:

- Biznesning (alohida) qismlari bir biriga qanday bo'g'langan;
- Tahlillashning bir necha bosqichlari mavjud :
- tahlillashning bosqichini aniqlash;
- tahlillash ob'ektini ajratish;
- Mahsulotni o'rganishda ko'rsatgichlarni aniqlash;
- Ma'lumotlarni yig'ish, tizimlashtirish va tahlil qilish;

### **Strategiya ishlab chiqishdagi asosiy yo'nalishlar**

Strategiya ishlab chiqishda turli yo'nalishlar bo'yicha vazifalarni amalga oshirish mumkin. Bunda har bir yo'nalishga mos ravishda ishlab chiqilgan strategiya korxonaning rivoji uchun eng optimal yo'lni tanlaydi

- Tashkilot strategiyasi. Bunda tashkilotni umumiy yo'nalishlarini ko'rsatib beradi.
- Brend strategiyasi. Korxonaning rivojlanishi uchun brendni ko'rsatadi
- Hodimlarni boshqarish strategiyasi;
- Menejment strategiyasi;
- Marketing strategiyasi;
- Mahsulot strategiyasi;
- IT strategiya;
- Logistika sohasidagi strategiya;

### **Mavjud strategiyani baholash**

- Shu sohada talab holati?
- Bozorda mahsulotning qaysi xarakteristikasiga talab kuchli?
- Sohada qanday kiruvchi va chiquvchi to'siqlar mavjud?
- Sohada rivojlanishning qanday kalitli faktorlari mavjud?

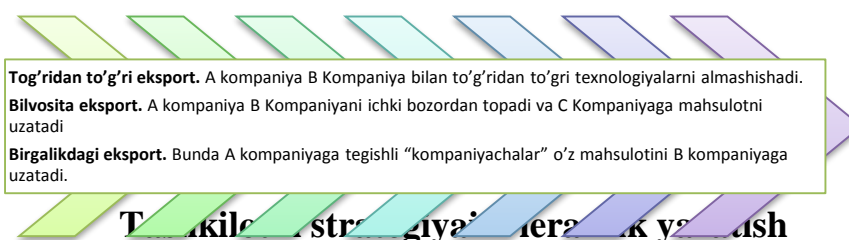
### **Strategiyani tanlash**



Asosiy kalit faktorlar :

- Tashkilot faoliyat ko'rsatayotgan sohaning va tashkilotning avfzalliklari;
- Tashkilotning maqsadi, qiziqishlari va boshqaruvchi shaxslarning strategiyaga bo'lgan munosabati;
- Moliyaviy resurslar;
- Menedjerlarning kvalifikatsiyasi;
- Tashkilotning vajiburiyanlari;
- Tashkilotning tashqi muhit bilan bo'g'liqlik darajasi;
- Vaqt va x/k.

### Mahsulot tashqi bozorga chiqishi



Bozorga chiqishda investitsiyalarni boshqarish muhim sanaladi, bunda har bir kiritilgan investitsiya natijasida tashkilot strategiyasi yaratiladi. Bunday alohida strategiyalar kreditlarni va aksiyalrni qaytarish uchun ham mo'ljallangan bo'lsihi kerak. Asosiy bozorga kirishda ikki hil usul mavjud:

- Sotib olish
- "Nol"dan boshlash

#### **Sotib olish**

- + O'z missiyasiga ega va strategic barqaror kompaniya;
- + O'z doimiy mijozlariga ega;
- + Gorizontal va vertical boshqaruv shakllanib bo'lgan
- Ichki holat noma'lum
- Hodimlarning ishlash darajsi nomalum

#### **"Noldan" boshlash**

- + O'z yo'nalishini shakllantirish;
- + Spetsifik strategiyani ishlab chiqish;
- + Hodimlarni "tarbiyalash"
- Doimiy mijozlarning yo'qligi;
- Bozor nobarqarorligi;
- Rejaning barcha bosqichlarini boshidan realizatsiya qilish;
- Makro va mikro iqtisodiy tomonlar;

## MA'RUZA №8

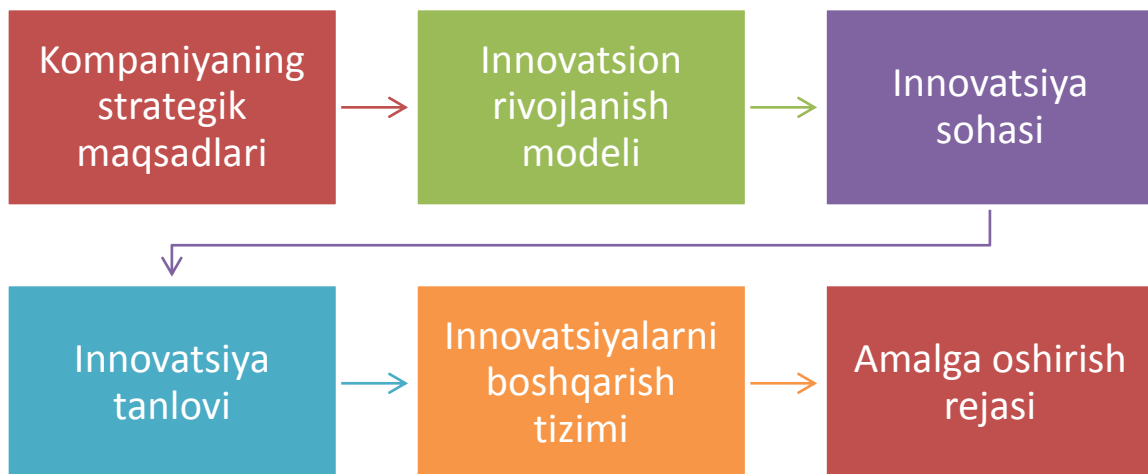
### Mavzu: AT innovatsiya strategiyasi va dinamikasi

Ko'pgina davlat va nodavlat tashkilotlarining ish faoliyatini shaffoflashtirish va ish sifatini oshirish maqsadida innovatsion rivojlanish loyihasini ishlab chiqarish muhim hisoblanadi. Innovatsion rivojlanish loyihalari 6 ta etapni o'z ichiga oladi

- I. Strategik maqsadlar
- II. Innovatsion rivojlanish modeli
- III. Innovatsiya sohasi
- IV. Innovatsiya tanlovi
- V. Boshqaruv tizimi prinsiplari
- VI. Amalga oshirish rejasi

### Jahon tajribasi

IT sohasi jadallik bilan rivojlanib borayotgani sababli rivojlanish uchun ba'zida jahon andozalaridan foydalanish o'rinli bo'ladi. Quyidagi sxemada dinamik strategiyani tuzishda bosib o'tiladigan qadamlar ketma ketligi keltirilgan.



### Strategik maqsadlar

Innovatsiya so'zining ma'nosi turli ma'noda keng qo'llanilishi mumkin. Lekin innovatsiyaning maqsadi doim ish faoliyatini osonlashtirish va sifatni oshirishga qaratilgan bo'ladi. Kompaniyaning innovatsion rivojlanish muammosini hal qilishdan avval kompaniyaning strategiyasiga qarash kerak bo'ladi. Chunki avval yakuniy maqsad (missiya) shakllanadi, shu missiyaga erishish uchun eng optimal yo'lni tanlashda innovatsiya qo'l keladi.

### Innovatsion rivojlanish modeli

Innovatsion rivojlanish modelida doim ham yangi modelni shakllantirish shart emas. Odatda bunday ishlar bilan tashqi audit va konsalting firmalari shug'ullanadi.

Bu etapda doim ham eng yangi modelni yirik ishlab turgan kompaniyalarga kiritib bo'lmaydi. Yangi innovatsion modellar doim ham o'z risklarini aniq o'lchab bo'lmagan bo'ladi. Bozorda yirik sektorga bunday modelni kiritish inqiroz bo'lishga ham olib kelishi mumkin.

### **Innovatsiya sohasi**

Bu etapta innovatsiyani qaysi sektorga qo'llash masalasi ko'tariladi. Bu masalada innovatsiyani daromar olib kelishi past bo'lgan sektorga qo'llash o'rinli hisoblanadi. Amaliyotda bu etap ko'proq personalni boshqaruvda qo'llanish kerakligini ko'rsatadi. Ishning rejadan og'ishiga 70-80% holatlarda inson faktori muhim o'rin egallashi ma'lum.

Innovatsiya sohasi bo'limlari

<b>Innovatsiya sohasi</b>	<b>Ta'rif</b>	<b>Misol</b>
Texnologiyalar va optimallashtirish yechim	Innovatsiyani ishlab chiqarishda kerak bo'ladigan strategik boshlang'ich ma'lumotlar	
Jarayonlarni zamonaviy boshqarish	Jarayonlarni boshqarish uchun zamonaviy yechimlar	<a href="http://www.uz">www.uz</a> tizimi CRM va ERP modullari
Personal va tashkilotuvchi strukturalar	Personalarni kompetentligini oshiruvchi va korporativ madaniyatni oshirishga qaratilgan tizim	Workly.uz tizimi

Effektivniylikni bohsqarish	Mavjud tizimlarni mukammallashtirish. Maqsad kompaniya ish faoliyatini nazoratini va samarasini ko'rish	Autsorsing CRM va ERP modullar
Informatsion tizimlar	IT strategiya va IT infrostruktura	Logistika

### **Innovatsiya tanlovi**

Kompaniya strategiyasini o'rganib chiqilgandan so'ng innovatsiya qilinish sektori aniqlanadi. Keyingi qadamda shu sektorga qo'llaniladigan yangilikni tanlash kerak bo'ladi. Birinchi ko'rinishda oddiy vazifaga o'xshagan narsa aslida juda murakkab bo'ladi. Tanlovda integratsiyalanishi u qadar murakkab bo'lmagan innovatsiyalar g'olib bo'ladi.

### **Boshqaruv tizimi prinsiplari**

Ko'p tashkilotlar tanlangan innovatsiya kiritilishi bilan ish faoliyati o'z – o'zidan yaxshilanishi mumkin deb o'ylashadi. Aslida esa unday emas. Bu kiritilgan yangilikning qay darajada samara berganligini ko'rib boorish uchun uni uzluksiz nazorat qilish kerak bo'ladi.

Innovatsiyani boshqarish prinsipi 3 ta asosiy tashkil etuvchilardan tuzilgan bo'ladi.

- Jarayonni boshqarish;
- Kompaniya madaniyatini mustahkamlab boorish;
- Samaradorlikni boshqarish;

### **Amalga oshirish rejasi**

Bu etap “yurak” hisoblanadi. Bu atpda hamma yig'ilgan ma'lumotlar amaloyotda qo'llanishga kiritiladi. Amaliyotga kiritish u qadar tez va oson bo'lmaydi. Bunda mahsus trening va o'quv kursalarini shakllantirishga to'g'ri kelishi mumkin.

Lekin istalgan innovatsiyani kiritib uni nazorat qilmasa yoki uni rivojlantirib turmasa innovatsiya tezda o'z qimmatini yo'qotadi va kompaniya ish faoliyatiga zarar olib kelishi mumkin. Shuni yodda tutish kerakki o'rtacha innovatsiyani kiritgandan keying samaradorlik 6 12 oy intervalida ko'rinadi

### **9-ma'ruza. Innovatsiyalar uchun jarayon va tuzilmalar.**

Nima uchun innovatsiya dasturi boshqaruv g'oyasi uchun taklif qutisi yoki Excel electron jadvalidan ko'ra yaxshiroq? Javob bitta so'z bilan xulosalanadi: tuzilma. Innovatsiya tashkil qilish itoatkorlik g'oyasi uchun asos qurishni bildiradi.

Qaysi mavzularda odamlar yangilik qilishadi? Itaotkorlik g'oyasining boshqarishning qoidalari va cheklovlari qanday? Qanday odamlar yoki guruhlar bu jarayonga jalb qilinadi? Innovatsion dastur qurish itoatkorlik tushunchasi boshlanishidan oldin tuzilmaning har bir elementi- kim? Nima?Qanday?kabilar haqida o'ylashni bildiradi.

Tuzilma nima uchun muhim?

Arxitektor Frenk Gexrey o'zining buyuk me'moriy sinoviga uyni cheklovlarsiz (majburlash) tuzash topshirilganda yuzlashganini tan olgan.” Bu ishdagi eng yomon payt edi, undan ko'ra ishlashga biror muammo bo'lgani yaxshi edi “ deb izohlaydi. Innovatsiyada xuddi shunday tamoyil qo'llanadi: itoatkorlik g'oyasi uchun kontekst ( vaziyat ) va yo'riqnoma inovatorlarga energiyalarini qayerga va qanday yo'naltirishlarini bilishga yordam beradi.

Mukofot yutgan ishning 1,7 mln ta holatini analiz qilgan Cicero Group, Forbes Insight va O. C. Taner Institut o'rtasidagi hamkorlik - Great Work Study da olimlarning aniqlashicha “ishda yangi qiymat yaratgan odamlar ko'pincha o'zlarining cheklovlaridan ilhomlanishadi... Vaqt , tuzilma, pul, va joy bular hammasi bizga boshlanish nuqtani va xal qilinadigan muammo , oshkor qilinadigan innovatsion burilish kabilar bilan shug'ullanadigan yaratuvchi bloklarni beradigan cheklovlardir. Kontekst yoki cheklovsiz ishni qayerdan boshlashni bilish juda qiyin. Shuningdek , rassom Phil Hansen Ted ma'ruzasida aytadiki, uning qo'l asab tolalari zararlangani natijasidagi jismoniy cheklovi uni sa'natni tashlashga sabab bo'lishiga sal qolgan toki doctor uni “ titrashni qabul qilish” ga undaguniga qadar, boshqacha qilib aytganda, cheklov kuchidan foydalanish. Bu xabar uni sa'natga qaytishiga,titroq qo'l bilan ishlash imkoniyati va cheklovlarni o'rganishni boshlashiga sabab bo'ldi. U “Biz cheklovlarsiz bo'lishimiz uchun avvalo cheklab qo'yilishimiz zarur' ekanligini o'rgandi.Cheklovda o'ziga xos kuch bor.Cheklovlar u mobaynida ijodkor bo'la olishimiz mumkin bo'lgan strukturalarni ko'zda tutadi.

Tuzilma o'rinli g'oyalarga aylanadi.

Biznesning mahsus sohasiga ishtrokchilarni yo'naltirganingizda va ma'qullangan g'oya olish maqsadida cheklovlarga uchrashingizdan xabardor bo'lishingiz, siz o'rinli g'oyalarga ega bo'lishingiz extimoli mavjud. Kuchli kontekstsiz innovatorlarning yuqori natijalarga erishishi va qaror qabul qiluvchilarning g'oyaning ustunliklariga baho berishi juda qiyin. Agar yaxshi g'oyalar o'z muhitlariga foydaliligini ko'rsatsa eng yaxshi g'oyalar esa o'sha muhit aniq maqsad va kriteriya evolutsiya g'oyasi bilan oydinlashganda ma'lum bo'ladi. Tushuntirilgan kontekstga qaramasdan mos kelmaydigan g'oyalar bilan yuzlashsangiz qaror qabul qiluvchilar g'oyani rad qilishga asosli dalillar

keltirishadi. Aniq tuzilmalar mobaynida oddiy odamlar g'ayri oddiy kashfiyotlarni yaratishga birlashishlari mumkin.

Kevin Ashton o'zining "Yaratuvchilikning oxiri" nomli essesda yaratuvchilik haqidagi afsonalarni fosh qilishga harakat qiladi, ya'ni bu ichki intuitsiyaga ega noyob iste'dodlar ishi. U innovatsiyani "a-ha" paytidagi bir induvidial noyob ish ekanligini tasdiqlaydi. Bu bosqichma - bosqich sayohat va har bir inson tomonidan innovatsiyaga yetaklovchi birlashma. Tuzilma har bir odam uchun bir paytning o'zida bir xil muammo va qiyinchilikni hal qilishga va birga ishlashga, yechimni topishga, har bir insonning ichki sezgisi asosiga qurilgan joyni nazarda tutadi.

Stiven Johnsonning "Yaxshi g'oyalar qayerdan keladi" TED ma'ruzasi innovatsiyaga yetaklovchi muhit turi haqida aynan shunday xulosaga keladi. Johnson "g'oya eng elementar bosqichdagi tarmoq. G'oyalar atrofda yotgan har nima bilan yaratiladi." xaqiqat ekanligida insonlarning "g'oyani xuddi yagona narsaday o'ylash" ga moyilligini tasvirlaydi. Biz ularni eshitgan, o'qigan, o'rgangan narsalarimizni olishdan va ularni birga yangi usullarda olib kelishdan yaratamiz. Biz g'oyalarni birlashtirishdan tuzamiz va shu sababli idealarni takomillashtirish uchun eng yaxshi muhit bu o'sha bog'liqlikni yaratgan va o'stirgan muhitlardir. Aniq innovatsiya tuzilmasi odamlarni muloqot atrofida bog'laydi va bu muloqot g'oyalarni innovatsiga aylanishiga yordam beradi.

## MA'RUZA №9

### 9-ma'ruza. Innovatsiyalar uchun jarayon va tuzilmalar.

Nima uchun innovatsiya dasturi boshqaruv g'oyasi uchun taklif qutisi yoki Excel elektron jadvalidan ko'ra yaxshiroq? Javob bitta so'z bilan xulosalanadi: tuzilma. Innovatsiya tashkil qilish itoatkorlik g'oyasi uchun asos qurishni bildiradi. Qaysi mavzularda odamlar yangilik qilishadi? Itoatkorlik g'oyasining boshqarishning qoidalari va cheklovlari qanday? Qanday odamlar yoki guruhlar bu jarayonga jalb qilinadi? Innovatsion dastur qurish itoatkorlik tushunchasi boshlanishidan oldin tuzilmaning har bir elementi- kim? Nima? Qanday? kabilar haqida o'ylashni bildiradi.

Tuzilma nima uchun muhim?

Arxitektor Frenk Gexrey o'zining buyuk me'moriy sinoviga uyni cheklovlarsiz (majburlash) tuzash topshirilganda yuzlashganini tan olgan." Bu ishdagi eng yomon payt edi, undan ko'ra ishlashga biror muammo bo'lgani yaxshi edi " deb izohlaydi. Innovatsiyada xuddi shunday tamoyil qo'llanadi: itoatkorlik g'oyasi uchun kontekst ( vaziyat ) va yo'riqnoma inovatorlarga energiyalarini qayerga va qanday yo'naltirishlarini bilishga yordam beradi.

Mukofot yutgan ishning 1,7 mln ta holatini analiz qilgan Cicero Group, Forbes Insight va O. C. Taner Institut o'rtasidagi hamkorlik - Great Work Study da olimlarning aniqlashicha "ishda yangi qiymat yaratgan odamlar ko'pincha o'zlarining cheklovlaridan ilhomlanishadi... Vaqt, tuzilma, pul, va joy bular hammasi bizga boshlanish nuqtani va xal qilinadigan muammo, oshkor qilinadigan innovatsion burilish kabilar bilan shug'ullanadigan yaratuvchi bloklarni beradigan cheklovlardir. Kontekst yoki cheklovsiz ishni qayerdan boshlashni bilish juda qiyin. Shuningdek, rassom Phil Hansen Ted ma'ruzasida aytadiki, uning qo'l asab tolalari zararlangani natijasidagi jismoniy cheklovi uni sa'natni tashlashga sabab bo'lishiga sal qolgan toki doctor uni "titrashni qabul qilish" ga undaguniga qadar, boshqacha qilib aytganda, cheklov kuchidan foydalanish. Bu xabar uni sa'natga qaytishiga, titroq qo'l bilan ishlash imkoniyati va cheklovlarni o'rganishni boshlashiga sabab bo'ldi. U "Biz cheklovlarsiz bo'lishimiz uchun avvalo cheklab qo'yilishimiz zarur" ekanligini o'rgandi. Cheklovda o'ziga xos kuch bor. Cheklovlar u mobaynida ijodkor bo'la olishimiz mumkin bo'lgan strukturalarni ko'zda tutadi.

Tuzilma o'rinli g'oyalarga aylanadi.

Biznesning mahsus sohasiga ishtirokchilarni yo'naltirganingizda va ma'qullangan g'oya olish maqsadida cheklovlarga uchrashingizdan xabardor bo'lishingiz, siz o'rinli g'oyalarga ega bo'lishingiz extimoli mavjud. Kuchli kontekstsiz innovatorlarning yuqori natijalarga erishishi va qaror qabul qiluvchilarning g'oyaning ustunliklariga baho berishi juda qiyin. Agar yaxshi g'oyalar o'z muhitlariga foydaliligini ko'rsatsa eng yaxshi g'oyalar esa o'sha muhit aniq maqsad va kriteriya evolutsiya g'oyasi bilan oydinlashganda ma'lum bo'ladi. Tushuntirilgan kontekstga qaramasdan mos kelmaydigan g'oyalar bilan yuzlashsangiz qaror qabul qiluvchilar g'oyani rad qilishga asosli dalillar keltirishadi. Aniq tuzilmalar mobaynida oddiy odamlar g'ayri oddiy kashfiyotlarni yaratishga birlashishlari mumkin.

Kevin Ashton o'zining "Yaratuvchilikning oxiri" nomli essesinde yaratuvchilik haqidagi afsonalarni fosh qilishga harakat qiladi, ya'ni bu ichki intuitsiyaga ega noyob iste'dodlar ishi. U innovatsiyani "a-ha" paytidagi bir induvidial noyob ish ekanligini tasdiqlaydi. Bu bosqichma - bosqich sayohat va har bir inson tomonidan innovatsiyaga yetaklovchi birlashma. Tuzilma har bir odam uchun bir paytning o'zida bir xil muammo va qiyinchilikni hal qilishga va birga ishlashga, yechimni topishga, har bir insonning ichki sezgisi asosiga qurilgan joyni nazarda tutadi.

Stiven Johnsonning "Yaxshi g'oyalar qayerdan keladi" TED ma'ruzasi innovatsiyaga yetaklovchi muhit turi haqida aynan shunday xulosaga keladi. Johnson "g'oya eng elementar bosqichdagi tarmoq. G'oyalar atrofda yotgan har

nima bilan yaratiladi.” xaqiqat ekanligida insonlarning “ g’oyani xuddi yagona narsaday o’ylash” ga moyilligini tasvirlaydi. Biz ularni eshitgan , o’qigan, o’rgangan narsalarimizni olishdan va ularni birga yangi usullarda olib kelishdan yaratamiz. Biz g’oyalarni birlashtirishdan tuzamiz va shu sababli idealarni takomillashtirish uchun eng yaxshi muhit bu o’sha bog’liqlikni yaratgan va o’stirgan muhitlardir. Aniq innovatsiya tuzilmasi odamlarni muloqot atrofida bog’laydi va bu muloqot g’oyalarni innovatsiga aylanishiga yordam beradi.

## **MA’RUZA №10**

### **10- ma’ruza. Intellektual mulk va biznes modellar.**

O’tgan 15 yilning ba’zi omadli yangi kompaniyalari inqilobiy biznes modellarni rivojlantirgan bir paytda biznes modellari haqida o’ylash shunchaki boshlanishi emas. Dunyoning eng katta kompaniyalaridan ba’zilari biznes modellari haqida o’ylaydi, modellarni qayta aniqlaydi, yoki modellarning salohiyatini o’zashtiradi. Biznes modellarini tushunish va ulardan strategik foydalanish tizimli yondashuvni talab qilishini aniqladik. Capital Group (ipCG) ning ishonishicha , biznes modellarni va ishtrokchilik biznes modellarni o’qish quyidagilarni ifodalaydi:

Qulaylik va o’sishni tezlashtiring;

Hozirgi biznesingizni tushuning;

Yangi biznes boshlashga yoki yangi marketga kirishni rejalashtiring;

O’zingizni bevosita ishtrokchilar bilan yoki biznes modellari yutayotgan kompaniyalar bilan taqqoslang (masalan, Amazon, Dell, Apple) ;

Yangi biznes modellarga o’zgartirish kiritishni hayolingizga keltiring;

Market sharoitini o’zgartirish masalasida kuchli bo’ling.

Bugun boshqaruvchilarning anglashicha yangi yoki kuchaytirilgan biznes modellar ko’pincha bizneslarini jiddiy putur yetkazadigan darajada o’zgartirishadi. Amazon, aBay, Dell va Starbucklar biznes modellari biz “o’qiyimiz”, biz “barter qilamiz”, biz “harid qilamiz” kabi yo’llar bilan o’zgartirilgan kompaniyalardir. Boshqalarni qanday qilib yangi biznes modellarini yaratish va oldinga siljishiga ega bo’lish haqida savolga tutishyapti.

Bular quyidagicha so’rovlar:

Hozirgi biznes modelim to’g’rimi yoki o’zgartirishim kerakmi?

Tashkilotdan kim menga biznes modellari haqida maslahat bera oladi?

Bizga biznes modellarimizni qanday o’zgartirish haqida va muvafaqqiyat keltiradigan modelar tavsiya qilaoladigan ekspertlar bormi?

Biznes modellarimizni quvvatini rivojlantira olamizmi, bu himoyalanganmi?

Bizning raqiblarimizning biznes modellaroi qanday va ular o’zlarinikini biznikiga qanday taqqoslashadi?



Oxirgi 3-4 yillarda biznes metod patentlaridan foydalangan “nomsiz” kompaniyalar kutilmagan bo'lib tuyuluvchi yangi sanoatlar yaratishdi. Tushunish rivojlantirish, yaratish va biznes modellarini himoya qilish, innovatsiyaning kalitlari hisoblanadi.

IpCG mijozlarga :

Biznes modellar haqida ma'lumot;

Biznes model intellektual mulkning rivojlanishi;

Himoyaviy biznes modellarining rivojlanishi va yaratilishi;

Intellektual mulkni biznes modelga aloqadorligini tushunish;

Asbob uskunalar bilan ta'minlash, kompaniyalarga biznes modellarni tushunishda yordam berish, yuzlab biznes modellariga nazar tashlash va mavjud modellarni kompaniya foydasiga moslashtirish;

Biznes maqsadlarida ko'maklashuvchi intellektual mulk strategiyalarini ta'minlash va biznes modellarni mustahkamlash;

Bir birini to'ldiruvchi texnologiyalar uchun lisenziya imkoniyatlari va hamroh topishda ko'maklashish orqali yordam bergan.

IpCG biznes modellari haqida mijozlardan kongres investor, matbuot, CTO, CFO, va CEO lardan o'rgangan. Biz buni tashkilotingizni tushunishga rivojlantirishga, va biznes modelingizni himoya qilishga undaydigan so'ngi zaruriyat deb hisoblaymiz.

## **MA'RUZA №11**

### **11-ma'ruza. Yangi texnologiyalar adaptatsiyasi**

Texnologiya o'zlashtirish sikli bu o'zlashtiruvchi guruhlarining demografik va psixologik xususiyatlariga ko'ra yangi maxsulot yoki innovatsiyalarni qabul qilish yoki o'zlashtirishni ifodalaydigan sotsiologik model. O'zlashtirish jarayoni odatda klassik normal taqsimlash yoki “qiyshiq qo'ng'iroq” sifatida tasvirlanadi. Model ko'rsatadiki, yangi maxsulotni qo'llaydigan birinchi guruh odamlari “innovatorlar deb ataladi, ulardan keyingilar “ilk o'zlashtiruvchilar”. Keyin “ilk ko'pchilik” va “kech ko'pchilik” keladi va nihoyat maxsulotni o'zlashtiradigan oxirgi guruh “dangasalar” deb ataladi. Xar bir guruhning demografik va psixologik yoki psixografik o'zlashtirish profillari Shimoliy Markaziy qishloq sotsiologik qo'mitasi, Ferma faoliyatining tarqalishini o'rganish qo'mitasi (Beal va Bohlenning yuqoridagi o'zlashtirish misollaridek) tomonidan o'ziga xos ravishda belgilab qo'yilgan. Raport kategoriyalarni quyidagicha xulosalaydi:

-innovatorlar-katta fermalari bo'lgan, ancha o'qimishli, boyroq va tavakkalchilikka moslashgan bo'lishgan;

- ilk o'zlashtiruvchilar-yoshroq,o'qimishli,jamiyat liderlari bo'lishga odatlanishgan,unchalik boy emas;
- ilk ko'pchilik-o'rtamiyona lekin yangi g'oyalarga bag'ri ochiq,jamiyatda faol va qo'shnilarga ta'sir o'tkazadi;
- kech ko'pchilik-qariroq,unchalik o'qimishli emas,yetarlicha konservativ va jamiyatda faol emas;
- dangasalar-o'ta konservativ,kichkina fermalari bo'lgan,kam mablag'li, qari va savodsiz.

### **Model adaptatsiyasi**

Model adaptatsiya tushunchasini ifodalaydigan yoki buni qiziqishning muayyan sohalariga qo'llaydigan bir qancha turlarini keltirib chiqaradi.Talimiy texnologiyada Lindy McKeown ta'limda ICT ni singdirishni tasvirlaydigan shu kabi modelni(qalam metaforasi [1]) namoyish qilgan.Tibbiyot sotsiologiyasida Care May sog'liqni saqlash va boshqa turdagi tashkilotlarda texnologiyalarning qanday o'rmashib qolishini normallashtirish jarayonini ko'rsatadigan nazariyasini taklif qildi.Wenger,White va Smith o'zlarining kitoblarida:"texnologiyani jamiyat uchun boshqarish,texnologiya boshqarish muhokamasi,texnologiyaning yaroqliligi haqida yetarli tushunchaga ega odamlar va texnologiyani o'zlashtirish jarayoni orqali jamiyatni boshqarishga texnologik ehtiyoj"

Rayna va Striukova (2009) boshqa segmentlarda o'zlashtirish qulashga yetaklashi mumkinligi sababli ilk market segmenti tanlovi jarlikdan o'tishda muhim ahamiyatli deb hisoblashadi.Bir paytning o'zida bu market segmenti hayolparastlarning katta qismini o'z ichiga olishiga, o'zlashtirish uchun yetarlicha kichkina bo'lishga,segment ichida va boshqa segmentlardan kuzatilishi,va boshqa segmentlar bilan yetarlicha bog'langan bo'lishi kerakligiga to'g'ri keladi.Agar shunday bo'lsa,birinchi segmentdagi o'zlashtirish bora-bora narigi segmentlarga qulab tushadi.

### **Misollar**

Model mahsuli o'zlashtirilishining[4] bir yo'li bu odamlarning xulq-atvoriga tengqurlari tomonidan ta'sir etilishini va buni qanday o'ylashlarini tushunishdir.Ko'pgina format texnologiyalari uchun,odamlar hamkasblari yoki yaqin do'stlari kabi bir xil texnologiyani o'zlashtirganlari uchun 0 haq olishadi.Agar ikkita foydalanuvchi ning ikkalasi ham maxsulot A ni ishlatsa,ular  $a > 0$  haq olishadi;agar ular maxsulot B ni ishlatsa  $b > 0$ ;agar biri Ani boshqasi B ni ishlatsa, ikkalasi ham 0 haq olishadi.

### **Tarix**

Texnologiya o'zlashtirish sikli tarqalish jarayoni deb nomlanadigan sotsiologik model,1957-yili Iowa shtati UNiversitetida Joe M.Bohlen,George M.Beal,va Everett M.Rogers tomonidan qishloq xo'jaligi va mahallliy iqtisod[5]ni

tatbiq etish uchun chop etilgan kitobi oldinroq Neal C.gross va Byrce Ryan [6][7][8] tomonidan olib borilgan izlanishlarga asoslangan.

Beal,Rogers va Bohlen birgalikda tarqalish jarayoni [9]deb ataladigan moderlni yaratishgan,keyinchalik Everett Rogers o'zining "Innovatsiyaning tarqalishi" nomli kitobida buni umumlashtirish ,yangi g'oya va texnologiyalarning turli madaniyatlarda qanday tarqalishini tasvirlaydi.Boshqalar bundan AQSH shtatlari orasida qanday tarqalishini ifodalash uchun foydalanishadi.

Texnologiya sikli (TLC) rivojlanish bosqichi va izlanishning harajatlari bo'ylab maxsulotning tijoriy foydasini,va o'zining "muhim hayotida" moliyaviy qaytishni ifodalaydi.Ba'zi texnologiyalar,jumladan po'lat,qog'oz yoki sement ishlab chiqarish uzoq umr koradi,elektronika yoki farmatseftika maxsuloti umri sal qisqaroq bo'lishi mumkin.

Maxsulot yoki texnologik xizmat bn bog'langan TLC maxsulot sikli boshqaruvi bilan (PLC) ishlaydigan maxsulot siklidan farq qiladi.Ikkinchisi tanishtirish,marketing o'lchovlari va biznes narxlarining belgilangan vaqtiga xurmat bilan market maydonidagi maxsulot hayoti bilan shug'ullanadi.

TLC tecnologiya rivojlanish narxi va vaqti,narxning o'z holiga qaytish jadvali,texnologiyani narxi va xatarlarga mutanosib foyda qilish bilan shug'ullanadi.TLC siklni uzaytirish va bundan foydani maksimallashtirishga intiladigan savdo belgilari va patentlar sikli davomida himoyalangan bo'ladi.

Texnologiya maxsuli polietilen plastik yoki smartfonda ishlatiladigan sxemalarga o'xshash nozik maxsulot bo'lishi mumkin.

Raqobatbardosh maxsulot yoki jarayonning rivojlanishi texnologiyaning umrini qisqaroq qilishga ta'sir ko'rsatishi mumkin.Tortishuvda intellektual mulk huquqlarining yo'qolishi yoki to'kilishda sirli elementlarning yo'qolishi ham texnologiya umrini kamayishiga xizmat qiladi.TLC boshqaruvi texnologiya rivojlanishining muhim aspekti.Ko'pincha yangi texnologiyaga maxsulotning texnologik yetilganligini ifodalaydigan sikli o'xshash texnologiyaga ergashadi.Bu maxsulot sikliga o'xshash emas,lekin butun texnologiyaga yoki texnologiya avlodiga tegishli.

Texnologiyani özlashtirish bu sanoat evolyutsiyasini sanoat sikli bo'ylab boshqaradigan eng oddiy hodisa.

Texnologiya siklining 4 ta bosqichi:

1.Xarajatdan daromadlar salbiy bo'lsa va inqirozdagi mo'ljla yuqori bo'lganda-qidiruv va rivojlanish (R&D) bosqichi

1.Cho'ntakdan tashqaridagi narxlar o'z holiga qaytarilsa va texnologiya TLC dagi ba'zi A nyqtalar orqali kuchini yig'ishni boshlasa-kötartilish bosqichi

3.Foyda yuqori va barqaror bo'lsa va hudud yetarlicha ta'minlansa-yetilish bosqichi

4.D nuqtadan keyin texnologiyaning foyda va boyligi kamayishi-zaiflashish bosqichi

### **S-qayrilish**

Texnologiya siklining shakli ko'pincha S-qayrilmani anglatadi.

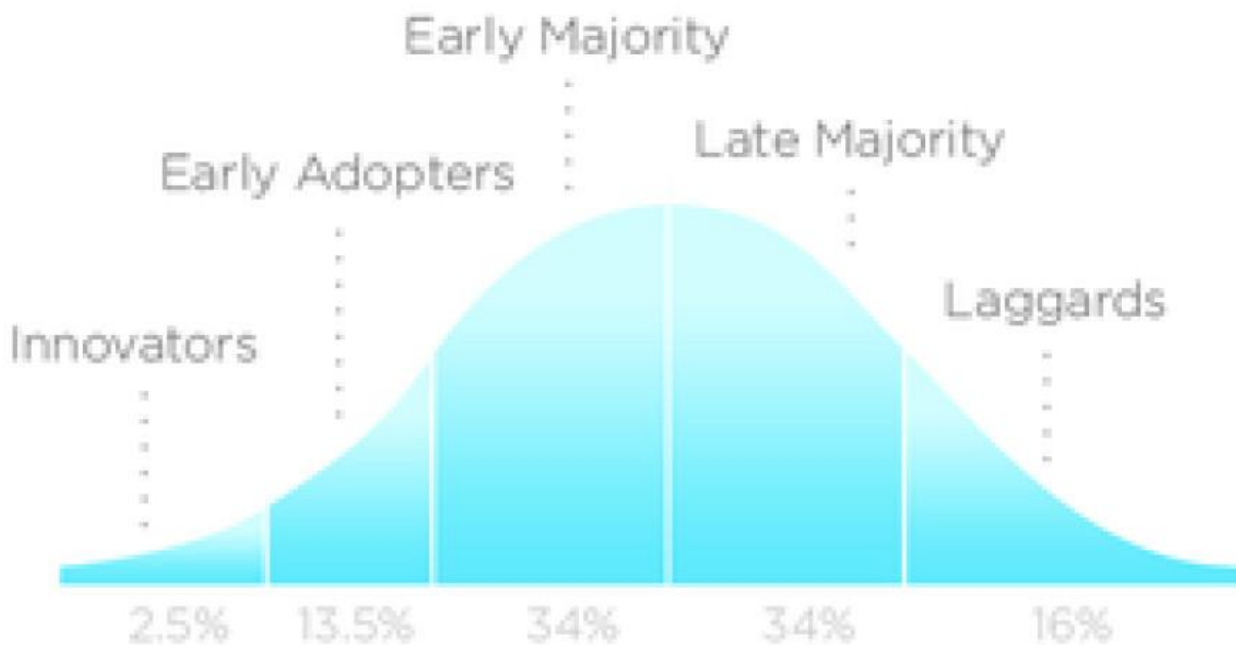
### **Texnologiya qabul qilish dinamikasi**

Xar qanday yangi texnologiyani tanishtirishda odatda texnologiya hipi bo'ladi,lekin biroz vaqt o'tgandan keyin u arzimagan xip sifatida baholanadi.Texnologiya o'zlashtirishning mantiqiy egri tabiati tufayli erta bosqichlarda xip serob bo'lganini ko'rish qiyin.

Texnologiya o'zlashtirishni erta bosqichida odatda 2 xato sodir bo'lgan:

-qayrilish o'sishining birinchi qismiga jadal qayrilishni o'rnatish va cheksiz jadal qayrilishni ko'zlash

-qayrilish o'sishining birinchi qismiga chiziqli qayrilishni o'rnatish



## **INNOVATION ADOPTION LIFECYCLE**

Oxirgi bosqichlarda teskari xatolar texnologiya yetilishining va market to'lishining imkoniyatlariga aloqador bo'lishi mumkin.Texnologiya o'zlashtirish sikli odatdainnovatsiya tarqalishi nazariyasida taqlid qilinganidek S-qayrilishda paydo bo'ladi.Bu xaridorlar yangi maxsulotlarga turlicha reaksiya ko'rsatishi tufaylidir.Everett Rogers tominida kashf qilingan innovatsiya tarqalish nazariyasi odamlarning yangi innovatsiyani o'zlashtirishga tayyorgarlikning turli bosqichlari borligini va o'zlashtirish bo'ylab mahsulot samarasining xususiyatlarini tasdiqlaydi. Rojers individuallarni 5 guruhga ajratadi : innovatorlar, ilk o'zlashtiruvchilar , ilk ko'pchilik, kech ko'pchilik va dangasalar. S qayirilish

atamasida innovatorlar 2.5 % ni , ilk o'zlashtiruvchilar 13.5 % ni, ilk ko'pchilik 34%ni , kech ko'pchilik 34%ni va dangasalar 16%ni egallaydilar.

Texnologiya siklining 4 bosqich quyidagilar: [ 2]

**Innovatsiya bosqichi:** bu bosqich yangi mahsulot yaratilishini , R&D mahsulotlaridan hosil bo'lgan jarayon materiallarini namoyish qiladi. R&D laboratoriyasida yangi g'oyalar bilim faktorlari va extiyojlar ortishiga bog'liq holda yaratiladi.

**Sindikatsiya bosqichi:** bu bosqich yangi texnologiyaning namoyishi va tijoratlashuvini ko'rsatadi, jumladan tez foydalanish uchun potensial mahsulot , material, jarayon. Ko'p ixtirolar R&D laboratoriyasida o'tkazilgan . Faqat kichkina foizlargina tijoratlashadi. Izlanish natijalarining tijoratlashuvi texnik , notexnik , asosan iqtisodiy omillarga bog'liq.

**Tarqalish bosqichi:** bu yangi texnologiyalarning innovatsiya qabul qilishi orqali matketga foydalanuvchilar tomonidan kirib kelishini ko'rsatadi.

**O'rin almashish bosqichiga:** bu oxirgi bosqich foydalanishdagi susayish texnologiyaning orqaga surilishi , boshqa texnologiya tomonidan o'rnini egallanishi sababli susayishni ko'rsatadi. Ko'p texnik va notexnik omillar o'rin almashish koeffitsentiga ta'sir qiladi.

**R&D bosqichida litsenziyalash.** R&D texnologiya va qidiruv bosqichida R&Dning rivojlanishini moliyalashtirishga qat'iysiz bo'lgan kichik firmalar ( SMEs) doim mavjud. Ayrim shartlar ostida boshlang'ich texnologiya bilan bo'lishish , moliyalashtirishga ulkan xatarlar 3 bo'limdan kelishi mumkin.

Kichik va o'rtacha firmalarda tavakkalchi kapitalistlar (farishtalar) maydonga kiradi va texnologiyani amalga oshirishga yordam bera oladi. Bu kapitalistlar R&D dagi noaniqlik va narxlarning ikkalasini ham qabul qiladi. Ular moliyadan tashqari tarmoq , boshqarish va marketingni ta'minlaydi. Korxonada kapitali inson kapitalidek moliyani anglatadi.

Kattaroq firmalar qo'shma R&D ni yoki rivojlanishning erta bosqichi uchun konsorsiumda ishlashni tanlashi mumkin. Bu kabi vositalar ystrategik bitimlar-strategik hamkorlik deb taladi. Korxonada kapitalini moliyalash va strategik bitimlar bilan biznes foydasi narxlar rivojini neytrallashtirishni boshlaganda texnologiya egaligi o'zgarishni boshlaydi. Kichikroq firmalarda kapitalistlar mijozlarga rivojlanish uchun kata mablag'ni qo'lga kiritish uchun capital marketga kirish, texnologiya yetilishi, mahsulot targ'iboti va marketing narxlarini uchratishga yordam beradi. Yana bir yo'nalish bu jamoaga yuqori potensial foyda uchun mablag' qo'yishni taklif qiladigan ilk jamoa taklifi ( IPO) . IPOlar to'liq qo'shilganda tashabbus hamkorlikka aylanadi va bank qarzlarini osonlikcha qo'lga kirita oladi. Strategik bitim hamkorlari izlanish , umumiy manba texnologiya rivojining alohida tarmoqlarini taqib qilishda "cross-litsenziyalash" kabi uskunalardan orqali

malakalari bilan o'rtoqlashadi. Konsorsium a'zolari o'rtasidagi shartnomaviy ta'minot a'zolariga konsultatsiyadan keyin mustaqil ravishda mashg'ulot bilan shug'ullanishga imkon beradi.

**Ko'tarilish bosqichida litsenziyalash.** Texnologiyaning ko'tarilish bosqichi odatda TLK diagrammasidagi A punktini anglatadi, lekin TLKda R&D ning hissasi o'zgarganda boshlanadi. Kotarilish TLKning eng kuchli bosqichi, chunki bu yerda texnologiya alternativlardan ustun va foyda mukofor foydalarini boshqara oladi. Davomiyligi texnologiyaning sohaga kirishda musobaqalashishiga bog'liq, garchi ular o'sha davrda muvaffaqiyatli bo'lmasa ham kuchli potentslangan texnologiya davrning davomiyligini uzatadi. Ekvivalent yoki texnologiyaga da'vat etish musobaqa maydoniga kirib kelganda TLK rostlanadi.

**Pasayish bosqichida litsenziyalash.** Yuqoridagi D punkt texnologiyadan daromad D punktdagi kabi texnologiyadan daromad tez suratda pasaya boshladi. Uning siklini uzaytirishda texnologiya egalari ba'zi L punktlari boshqa marketlardagi firmalarga jalb qiladigan bo'lgan L punktda pasaytirishga harakat qilishi mumkin. Bu yerda pasayish texnologiya o'sishining natijasi, litsenziyalar eski texnologiyaning umumiy quyi narxlarga jalb qilinadi. Bu bosqichda egallangan litsenziyalar "to'g'ri litsenziyalar". Texnologiya egasi bevosita nazoratidan holi. Foydalilik, hayotiylik va to'g'ri litsenziya qiymati texnologiyaning hayot balansiga bog'liq. Masalan, texnologiya potents kaliti tugashi ketrak yoki qisqa vaqtda tugatdi. Texnologiyaning qoldiq foydasi cheklangan bo'lishi mumkin. Balans agar binoyidek himoya qilinsa uzoq umr ko'radigan ishlab chiqarish siri mezonlar tomonidan boshqarishi mumkin.

Shuni ta'kidlash lozimki, litsenziyaning TLCdagi texnologiya musobaqalashishi va muhim bosqichini biladigan yo'li yo'q. Bu albatta litsenziyachi firmalarni yutishga va yaratuvchilardan o'sishdan operatsiyalarning foydalanish ko'tarilishi yoki tushishida ayon bo'ladi. Litsenziya litsenziyachi va ishtirokchi o'rtasida litsenziyalash terminlari va narxlarini aniqlashtirish uchun kuchli bitim tuzish bosqichini taxmin qilishi mumkin. Pastroq narx yoki osonroq termin texnologiya ko'talishini ko'zlaydi. Xar qanday vaziyatda, ko'tarilish bosqichida texnologiyadan foydalanish imkoniyati litsenziya oladigan kata xatar (qo'shma korxonada bu xatar litsenziyachi tomonidan pasaytiriladi) Ba'zida litsenziyachidan moliyaviy kafolat shunday xatarni pasaytirishda ish beradi.

Texnologiyaning texnika bo'lishining pasayishi litsenziya oluvchi yaratuvchining hech qanday yordamisiz o'rgana olmaydigan muhim bilimlar yoki tajribani o'z ichiga oladi. Bu ko'pincha texnik xizmat va texnik yordam shartnomalar oladigan shakl. Muqobil ravishda bu rol ni maslaxat agentliklari bajarishi mumkin.

**Texnologiya rivojlanish sikli**

“Yerning ensklopediyasi”ga ko’ra:”Oddiy ifodada innovatsiya izlanish,rivojlanish,namoyishy va tayyorlanishdan tarkib topgan”deb o’ylanadi[4].Texnologiya rivojlanish sikli texnologik etuklik bosqichlari orqali yangi texnologiyalar jarayonini ifodalaydi.

- 1.Izlanish va rivojlanish
- 2.Ilmiy namoyish
- 3.Tayyorlanish tizimi
- 4.Tarqalish
- 5.Tijoriy yetuklik

## **MA’RUZA №12**

### **12-ma’ruza. Texnologiyalarni uzatish mexanizmlari.**

Texnologiyalarni uzatish faoliyati texnologiyalarining sanoat, akademiya va xukumat agentliklari bilan ayirboshlash yoki uzatish darajasini oshiradi. Vazifasini bajarishda ICFITT hamkorliklar tijoratlashuv texnologiyasini boshqaradi va tuzadi. Mijoz tasgkilotlar tomonidan rivojlantirilgan yangi texnologiya marketlarini tekshirib boradi, litsenziyalaydi, baxolaydi, aniqlaydi. Texnologiyani uzatish mexanizmi quyidagilarni o’z ichiga oladi:

**Savdo sodiq yoki intellektual mulk (IP) huquqlari vazifasi** – bu mexanizm patentlangan ixtiro uchun barcha huquqlarini tashkilot egasi tomonidan sotilishiga va o’sha xuquqlarini boshqa tashkilotlar tomonidan sotib olinishiga asoslangan. Qonuniy tashkilot patentlangan ixtiroga vaqt va boshqa sharoitlarga hech qanday cheklovlarsiz hamma qonuniy huquqlarini uzatadi, bu vazifa deb ataladi. O’xshash prinsiplar sanoat mulkining boshqa obyektlari vazifalariga tegishli bo’ladi. (Masalan, savdo belgilari , sanoat dizayni va hakazo).

**Litsenziya yoki litsenziya shartnomasi** bu mexanizm litsenziyaga asoslangan, ya’ni tashkilot egasi tomonidan boshqa tashkilotlarga bajarishi uchun , mamlakatda yoki patent huquqlari muddati uchun , bir yoki undan ortiq “ harakatlar”, o’sha mamlakatdagi patentlangan ixtiro uchun maxsus huquqlar bilan qamrab olingan qonuniy ruxsat . Ruxsat berilganda “ litsenziya” taqdim etiladi. Yuqorida ta’kidlangan harakatlar innovatsiyani o’z ichiga olgan holda mahsulot yaratadi yoki undan foydalanadi. Litsenziya odatda litsenziya oluvchiga beriladigan yozma hujjatda bayon qilinadigan ayrim shartlar bilan subyektlarga beriladi.

**Ishlab chiqarish siri shartnomasi** texnologiya uzatishning bu mexanizmi ishlab chiqarishdagi sirini ifodalaydi. Litsenziya shartnomasida shunday ta’minotlarni qo’shish mumkin. Litsenziya shartnomasidan alohida hujjatda ishlab chiqarish siri ta’minotini qo’shish ham mumkin. Ishlab chiqarish siri tushunarli , aniq shaklda ( masalan, hujjatlar, rasmlar, andozalar.) va noaniq shaklda

( masalan, ta'minotchi muhandisning ishlab chiqarish sirini qabul qiluvchi muhandisga tushuntirish jarayoni ).

**Qo'shimcha korxonalar shartnomasi** ikki alohida nomlar o'rtasida bitim yoki qo'shma korxonalar tuzilmasi qo'shma korxonalar 2 asosiy turi bor: shartnomaviy qo'shma korxonalar va adolatli qo'shma korxonalar. Adolatli qo'shma korxonalar ikki yoki undan ortiq bo'limlarning shartnomasi bilan mos ravishda tuzilganda alohida qonuniy tashkilot shartnomasi. Shartnoma qo'shma korxonalar mustaqil qonuniy tashkilot barpo etish zarur bo'lmagan joyda qo'llanilishi mumkin.

**Tushunish qo'llanmasi (MOI)** MOI strukturalar mustaqil qonuniy tashkilotlar o'rtasida qo'shma texnologiya hamkorlik va munofiqlik rivojlanishi loyihalarini nazarda tutadi. Bitim bir tekis operatsiyalarni resurslar bilan kafolatlashda yordam beradi. Bu har bir bo'limning texnologiyalarni rivojlanishga majburiy maqsadning aniq tushunchasini ishlab chiqadi.

**Konsultatsiya shartnomasi** bu mexanizm firma konsultantlarning boshqarish, maslahat berish va rejalashtirish, texnologiyalarni egallash kabi boshqa xizmatlardagi yordamlariga asoslangan. Bu yondashuv boshqa mamlakatdagi korxonalardan texnologiya egallashni xoxlaydigan tashkilot va hukumatlar u kerakli bo'lmasa foydali bo'lishi mumkin faqatgina bu kabi biznes bitimlari texnologiyalarni egallashda olingan yordamning emas balki orttirilgan tajriba va firma konsultantlari bilan ishlashda o'rganilgan dars kelajak loyiha yaxshiroq amalga oshirishda xizmat qiladigan muhim bitim bo'ladi.

### **Texnologiya uzatish mexanizmlari.**

3 soha: samolyot ishlab chiqarish farmasevtik va avtomatik sohalarning barchasi dunyo bozorida raqobat bardosh bo'lish maqsadidagi texnologik ustunlikka bog'liq. Texnologik ustunlik maxsulot sifatida yoki narx ishonchlilikning ishlab chiqarishda samaraliroq bo'lishlarini nazarda tutadi. Bu tajribaning turli-tumanligi o'zgaruvchanlikka ehtiyojni texnologik bilim egallash va uzatish yondashuvlarni shakllantirishni taklif etadi.

A. Braziliya samolyot sanoati.

Samolyot ishlab chiqarish va marketinggi eng murakkab va kompleks faoliyatlardan biri. Bu sanoat yuqori texnologiya va kuchli kapital, ko'plab bo'lim va komponentlar talab qiladigan (30.000 ga yaqin) va ishlab chiqaruvchilarning kamligi va xar bir savdo shartnomasining ahamiyati tufayli dunyo bozorida musobaqa juda kuchli. Dunyo bozorida "ergashuvchilar" uchun joy yo'q. Shu sababli, Embraer texnologik maxoratning rivojlanishi va egallanishi uchun qimmatli mazmunlar bilan ta'minlaydi.



CTA va ITA o'rnatilishi Braziliyani maxoratlar egallash va rivojlantirish va zamonaviy samolyot sanoati uchun zaruriy layoqatlar infratuzilmasi bilan ta'minlaydi. Sektorga ham soliq va foydalar ta'minot va hukumatning davomli ko'magini o'z ichiga oluvchi boshqa hukumat harakatlari va siyosati tomonidan yordam berilgan. Kompaniya muvafaqqiyatga erishish uchun mutaxassislik sohasini tanlashda pragmatic bo'lishga, texnologik mustaqilliklar (o'z o'zini boshqarish)ga erishish maqsadini muhim deb hisoblaydigan ba'zi ma'lumotlar uchun xorij ta'minotchilarga ishonishiga to'g'ri keldi. Mutaxassislik uchun tanlangan sohalar: aerodinamika, integratsiya loyihasi va maxsulot dizaynida ta'mirlash avtonimiyasida muhim bo'lgan samolyot korpuslari bo'lgan. Bu texnologik o'zgarishlarni oshirishga imkon beradigan sanoat uchun kalit texnologiya deb hisoblangan. Texnologiya boshqarishda tanlashga bog'liq bo'lish "samolyot oilasi" rivojlanishiing tushunchasi bo'lgan, Boeing va Airbus kabi dunyoning samolyot liderlari tomonidan kata tijoriy oqim ishga olingan. Bu g'oya ostida asosiy modelning ko'p variantlari ishlab chiqiladi, bu ishlab chiqarishni va infratuzilma, ta'mirlash, uchuvchi va texnik shtat tayyorlashning narxlarini tezlashtirishga yordam beradi. Texnologik mutaxassislik va haqiqiy ishlab chiqarish hajmi o'rtasida shunday to'ldiruvchilik bo'lgan. Embraer, samolyot sanoatining tabiati tufayli xorijiy ta'minotchilar va sotib oluvchilar bilan yaqin aloqasi bo'lgan. Bu Italiya firmasi Aermacchi ruxsati ostida rivojlangan ilk aeroplanlar va ishlab chiqarish hamkorligi bitimi AQSHning Piper samolyot kompaniyasi bilan imzolangan. So'ngra kompaniya ko'plab xorijiy firmalar bilan xamkorlik bitimlari tuzishga kirishdi. Biroq 1980-yillarning oxiri va 1990-yillarning boshlaridagi iqtisodiy va siyosiy inqiroz kompaniya va Braziliya hukumatini ichki sanoat va Embraerni umumiy inqirozga yuz tutishdan saqlash uchun yangi choralar majmuasini boshlash va yondashuvlarini qayta ko'rib chiqishga majbur qildi. Tashqi qarz inqirozi va R&D uchun sarfda keskin pasayish natijasidagi zaif makroiqtisodiyot va texnologik va ilmiy infratuzilmalarning keskinlashishida vujudga keladigan umumiy moliyaviy muammolar.

Kompaniya ba'zi kata loyihalar haqida o'ylayotgan bir paytda vaziyat aeronavtika, kosmos va himoya sektorlari yetkazib berishning pasayishi tufayli qiyinlashdi. Kompaniyani xalos qilishda kalit komponentlar: maxsulot innovatsiyani ko'zlagan texnologiya strategiyani belgilash, mijozlar/foydalanuvchilar talablarini bajarish va aniqlash, maxsulot va jarayonning globallashuvi bo'lgan. Embraer o'zini rivojlanish, injeneriya tizimi, va integratsiya, hamkorlarning bo'limlar va tizimlar ishlab chiqarishga intilish strategiyalarni olish, jumladan tizimlar va anjomlar yig'ilmasi kabi muhim loyiha faoliyatlariga bag'ishlaydi. Embraer shuningdek Boeing, McDonnell Douglas kabi dunyoning asosiy samolyot ishlab chiqaruvchilari tomonidan kompaniyaning xavfli texnologiya rivojlanishini boshqarish bo'limini

o'rnatdi. Bu metod orqali yangi avtomatlashtirish texnologiyalari vujudga kelgan. Bu texnologiyada kuchli sanoatda davomli texnologik rivojlanishga erishish uchun Embraer yangi materiallar kabi kelajak uchun muhim texnologiyani o'z ichiga oladigan "texnologiyalar kaliti"ni aniqladi. Kompaniya integratsiya loyihasi samolyot korpusi va aerodinamika sohalarida shug'ullanish uchun texnologiya strategiya tanlanadi. Urinishlar ikki asosiy soxadagi qobiliyatni rivojlantirish va shug'ullanishga yo'naltirilgan: samolyot loyixasi va Embraer ishlab chiqarmaydigan komponentlar integratsiyasi, konsultatsiya xizmati va texnologiya bitimlari orqali.

B. Hindiston farmasevtika sanoati.

Farmasevtika sanoati garchi yuqori ilmiy va kuchli texnologiya bo'lsa-da, texnologiya va egallashning turlari bog'liqligi samolyot sanoatidagi vaziyatga ozgina o'xshashligi bor. Injenering va dizayn samolyot ishlab chiqarishning o'zagi, dori kompaniyalari bozorga olib kiradigan, izlanishlari va sa'y-harakatlari rivojlanishi maxsuli bo'lgan maxsulotlar asosida musobaqalashadi. Patent tizimi (firmalariga ixtirolari uchun mos xaq to'lashga imkon beradi) va qayta injenering (firmalarga dori ishlab chiqarishning yangi yo'llarini rivojlantirishga imkon beradi) lar sanoat uchun muhim.

Sanoat uch maxsuulot guruhlariga bo'linadi: texnologik murakkablikning kamayishi, dorilar miqdori (masalan, tinchlantiruvchi xususiyatga ega kimyoviy moddalar) oraliq muddatlar va tayyorlanish. Dunyo farmasevtik sanoatida bir necha katta TNClar ustunlik qiladi, faqatgina 10 mamlakatda ma'lum qidiruv bazasining murakkab farmasevtik sanoatlari bor deb hisoblanadi. Bu mamalakatlar guruhi yangi molekulyar modda kashf qilishda faol emas, lekin ularda kashf qilingan dorilarni qayta injenerlash texnologik imkoniyati bor.

1970-yilda Hind patent tizimi tanishtirilgan, qayta injenerlashda patent faqat jarayon uchun olingan, maxsulot uchun emas. Tizim Patentlar Aktida ikki modda tomonidan cheklangan, patent olinganidan boshlab 5yildan kamroq bo'lgan muddat yoki qo'llanmadan boshlab 7 yil va majburiy litsenziyalar patent olinanidan boshlab 3yil ichida avtomatik tarzda beriladi. Patentlar offisi patentni mukofotlashga 4yildan ko'roq vaqt ketadi. Bu ta'minotlar birinchi xorij mamlakatlarida maqsad qilingan va xorijiy patentlar miqdori pasayishi natijasida va xorijiy firmalar orqali texnologiya uzatishning negativ ta'siri sodir bo'ldi. Dori miqdori ishlab chiqarishda ichki firmalar ulushi 1975 va 1988-yillar orasida ikki barobar oshgan, 80%lardan oshganida kamroq bo'lsa ham tayyorlashning ulushi oshdi.

Hindiston R&D urinishi, sotishning 2% dan kamroq bo'lib qoldi, garchi hukumat moliyaviy rejalashtirish ya'ni narx nazoratidan xalos etishni taklif etsa ham. Shunga qaramay molekulalar uchun yangi jarayonlar rivojlanishida ba'zi

muvafaqqiyatlar amalga oshirildi, mavjud molekulalarning dorilarning "do'stona" dozasi shaklini ishlab chiqarishdagi kichik o'zgarishni qamrab olgan Xindistonning Yangi dori yetkazib berish tizimida muvafaqqiyatli. O'sha tayyorlash uchun patentni qo'llashda muhim o'sish bo'ldi. Xindistonning asosiy yutug'I dorining dunyo bozorida TNClar tashabbusi ostida tanishtirilishi va Xindiston bozorida tanishtirilishi orasidagi vaqtning qisqartirilishidir. Xind firmalari yechun asosiy choralar patent ostida muhim dorilarni aniqlash, jarayonni qayta injenerlash va o'sha jarayonlardan ichki bozor uchun dorilar ishlab chiqarishda foydalanish. BU jarayonning afzalligi industrlashgan mamlakatlardagi patentlar muddati tugashi bilan, Xind firmalar dunyo bozoriga patenlanmagan variantlarini eksport qilishga tayyor bo'lishi.

Bozor liberallasuvi mezonini 1990-yillarda vujudga kelganiga qaramasdan, texnologiya uzatishda va xorij firmalarining Xindistonga investitsiya qo'yishga qiziqishiga ta'siri bor. Hukumat osonroq jarayon va mualliflik gonorari va boshqa to'lovlardan olib tashlangan chegirmalar, litsenziya va xamkorlik bitimlarida cheklovchi bandlarning tugatilishini amalga oshirdi. Xindiston Patent qonuni maxsulot uchun patentlarni istisno qiladigan eng asosiy halaqit beruvchi deb hisoblanadi. TRIPS bitimi ostida Hindiston 2005 yildan qolgan vaziyatni o'zgartirishi mumkin bo'lgan cheklovlarni olib tashladi. Hindistondagi farmasevtik sektoridagi texnologik o'zgarishning kalit aspekti dorilar izlanishida juda faol bo'lgan Ilmiy va Industrial izlanish konsuli (KCIR)ning ommaviy laboratoriyali va xususiy firmalar sektori o'rtasidagi o'zaro yaqin munosabat. Akademiya, hukumat va sanoat o'rtasidagi hamkorlikning yana bir jihati bu sanoat va milliy laboratoriya / universitetlar o'rtasidagi bitim. Boshqacha qilib aytganda, kompaniyalar ilmiy izlanishlar bo'yicha ta'lim olishlari lozim, olimlar biznes dunyosidan xabardor bo'lishlari kerak. Bu "bilim hamkorliklar Hindistondagi farmasevtik sektorda tobora ko'p samarali, ishonchli deb hisoblanadi.

### **C. Janubiy Afrika sanoati**

Janubiy Afrika avto sanoati texnologiya uzatishning boshqa modeli va dunyo bozorida raqobatbardosh bo'lib qolish uchun zarur bo'lgan texnologiya imkoniyatlarining rivojlanishini ta'minlaydi. Janubiy Afrika yondashuvining tub elementlari Janubiy Afrika standartlar byurosi (SABC) nomli nazorat sifati uchun dunyo-sinfi mahalliy institutlar tashkil etadi va texnologiya uchun xorijiy bevosita investitsiya (FDI)ga umid qiladi.

Braziliya va Xindistondagiga o'xshamay, Janubiy Afrika avto sanoatining xususiyatini farqlash hamma avtomobil jamlanmalariga hozir to'liq yoki qisman Yaponiya, AQSH yoki Yevropadagi tegishli ona kompaniyalar egalik qiladi. Janubiy Afrika avto jamlanma va component ishlab chiqarishda ulkan FDI ni jalb qiladi, xorijiy kompaniyalar maxalliy operatsiyalarga yaqindan qamrab

olindi.1994-yilning va iqtisodiy sanksiyaning tugashi bilan Janubiy Afrika iqtisodida xorijiy investorlar o'rtasida ulkan qiziqish uyg'otdi.Avto sanoatdagi xorij investitsiyasi mahalliy filiallarning operatsiyasi va boshqaruvini rivojlantirishni maqsad qilgan.Texnologiya uzatishda inson kapitali rivojlanishida,tashkiliy rivojlanish va va eksport bozorlariga kirishni rivojlantirishda ijobiy tovlanishning dalili bor.Ilgari Janubiy Afrikaga xos bo'lmagan texnologiyalar ishlab chiqarish texnikalari va maxsulot dizaynidagi zarur o'zgarishlar bilan butun avto sanoati bo'ylab tarqalmoqda.Inson kapitali rivojlanishi mahalliy operatsiyalarning samaradorligini yaxshilashga zarur bo'lgan tashkiliy maxoratlarni uzatishni o'z ichiga olgan.Lekin xorijiy investitsiya jarima bilan bilan ham keladi:kalit investitsiya va marketing Janubiy Afrikadan tashqarida qabul qilgan qarorlar,Janubiy Afrika iqtisodi o'sishini yaxshilashdan ko'ra ona kompaniyaning global maydonini kengaytirish.O'ziga xos ahamiyati bu R&D faoliyatining ko'pi ona kompaniyalarga to'plangan va kompaniyaning xususiy marketing strategiyalari tomonidan o'zgartiriladi.Sifat standartlari avto va komponent ishlab chiqaruvchilar orasida rivojlangan yaqin aloqa sifatida rivojlangan,bu Janubiy Afrika avtomobil ishlab chiqaruvchilari iqtisodda muvafaqqiyatli musobaqalashishida kerak bo'ladi.Avto sanoatidagi firmalar o'rtasida musobaqa va xamkorlikning uyg'unlashuvi mavjud.To'planma vositasi narxda, komponent ishlab chiqaruvchilar va to'planma vositasi o'rtasidagi xamkorlik aloqalarda bir-biri bilan musobaqalashadi. Sifat va maxsulot rivojlanishi masalasida ta'minotchi va xaridorlar o'rtasidagi ko'pgina firmalararo xamkorlik mavjud.Bu xamkorlik dizayn va maxsulot xususiyatlari uyg'unlashuvini o'z ichiga oladi.Garchi ba'zi R&D lar Janubiy Afrikada umumiy savdoning 2.5foizini sarflaydigan avto eksport firmalar bilan o'rin olishni davom ettirayotgan bo'lsa-da,bu motor jamlanmasi firmasi va Janubiy Afrika standart byurosi(SABS) o'rtasidagi xamkorlik ,shuningdek ba'zi ilg'or universitetlarning injenering fakultetlari mahalliy kompaniyalarning xorij bozoriga kirishini yaxshilaydigan test va sertifikat imtiyozlari rivojlanishida o'ziga xos muhim rol o'ynaydi.SABS va turli avtofirmalar o'rtasidagi xamkorlik sanoatning xalqaro musobaqa uchun izlanishida rag'batlantiruvchi xususiyat.SABS va avtofirmalar xamkorligi EuroType Test Centre(Pty)Ltd ning barpo etilishiga yetaklaydi.Testlar Janubiy Afrikaning hozir dunyo yetakchilaridan biri bo'lishiga sababchi motor va kataliz aylantiruvchilari uchun xos.SABS xalqaro test metodlariga ishonadi va Janubiy Afrikada ishlab chiqarilgan maxsulotlarni majburiy xususiyat va standartlarni uchratishni ta'minlash uchun nazorat qiladi,test qiladi va analiz qiladi.

## MA'RUZA №13

### 13-ma'ruza.Strategik bitimlar va xatarlarni boshqarish

1988-yilda Mattsson strategik bitimlarni quyidagicha ifodaladi:hamkorlik tashkilotlararo aloqadorlikning sheriklar uzoq vaqtli hamkorlik sa'y-harakatini rivojlantirishga va umumiy orientatsiyaga kapital qo'yadigan ma'lum bir turi.Shuningdek,professor Root(1987) strategik bitimlarning bir qator xususiyatlarini taxmin qilgan:

- millat va firmalararo hamkorlik darajasi;
- har bir kompaniyaning qiymat xizmatidan ulushi;
- geografik imkoniyat va vazifalar (qiymat tizmasi ma'nosida);
- ishonchli xatar va atrof-muhit xatariga duch kelish;
- svdolashish kuchi va egalik

#### **Axamiyat.**

Strategik bitim ko'pgina turli sanoatlarda turli hajmdagi firmalar o'rtasida paydo bo'ladi. Ularning maqasdlari turlicha va hamkorlar o'rtasidagi turli aloqalarni o'z ichiga olishi mumkin. Strategik bitimlarning ko'pi kimyoviy , elektr iste'molchi , telekommunikatsiya, yog' va gaz , iste'molchi tovar , xizmat, kompyuter, havo transporti va boshqa ko'pgina sanoatlarda uchraydi. Hergert va Morres (1998) 839 ta hamkorlik bitimlarini o'rganishda , bitimlarning ko'pchiligi hi-tech sanoatlarida: avtomobil (23.7 %), aerokosmos (19.0 %) , telekommunikatsiya (17.2 %) , kompyuter (14.0%) va boshqa elektr industriyalarda (13.0%) tuzilganini aniqlashgan Bitimlarnign eng katta qismi maxsulot rivojiga (37.7%) qo'shilgan ekan.Bundan tashqari bu bitimlarning eng katta qismi (71.5%) raqiblar o'rtasida tuzilgan.

#### **Rivojlanish.**

Professor Chandle (1990)o'z kitobida tushurtirganidek, g'arbda strategik rivojlanish 3 bosqichda tavsiflangan.

Birinchisi,urush davrlaridan meros qattiqqo'lliklar va urush barbod qilgan iqtisod himoyasining tez o'tgan urush (ikkinchi jaxon urushi) bosqichi

Ikkinchisi,1950-yillardan keyin,tashkilotlarning ko'p tarmoqli (M-form) va ko'p millatli shaklining drammatik o'sishi sodir bo'ldi.Kompaniyalarning ko'p tarmoqli shakli tovarlarni iste'molchilarga yetkazib berish va sotishni uyg'unlashtirgan asosiy vositaga aylandi.

Uchinchi bosqich 1970 va 1980-yillarda bo'ysunmaslik natijasidagi siquvlarga javoban ,tizim o'zining tabiatini o'zgatira boshlaganida kirib keldi. Shu yo'sinda,kompaniya ichida oldin bajarilgan faoliyatlar market maydoniga qaytarilgan.Bu albatta,marketlarning globallashuvini oshishi tomon harakatiga qaramay resurslarning talabga javob bermasligidagi va parchalashing kamchiliklari misollarida ko'rinadi.O'tgan o'n yillikdagi kompaniyalar o'rtasida ham strategic

bitimlarning drammatik o'sishi bo'lgan, asosan texnologiya va marketingda. (Faulkner, 1995)

### Motivatsiya

Aiken va Hage (1968) xulosalagandek, "tashkilot resurslarga, ayniqsa pulga, maxorat va ishchi kuchiga bo'lgan ehtiyojlari tufayli xatarli bo'g'implarga kirishadi". Bu strategic bitim tuzilishi ortidagi eng umumiy qiziqishni aks ettiradi. Zajac (1990) strategic bitimlarni yakunlash uchun 4 asosiy motivatsiyani taklif qildi.

1. Taqsimot turlari va raqiblardan oldin qo'lga kiritishni orttirish (35%).
2. Yangi texnologiyadan foydalanish imkoniyatini va yangi biznesga xilma-xillik olib kirishni qo'lga kiritish.
3. Vertikal integratsiyaga erishish va iqtisodiy ko'lamga ega bo'lish.
4. Qonuniy / muntazam to'siqlarni yengish.

Strategik bitimlarning omillarini farqlashning yana bir yo'li bu har bir mo'ljallangan sheriklik holatini ikki jihatda qarash orqali (Lorange & Roos, 1993). Birinchi jihat stretegik bitimlar kuzatiladigan ma'lum bir biznesning strategik ahamiyatini va bu muayyan hamkorning umumiy portfoliosiga qay darajada mos kelishi bilan shug'ullanadi. Bu biznes (o'zining mo'ljallangan strategik bitimlar bilan) kutilayotgan hamkorlikning tub faoliyatining bir qismini yoki ikkinchi darajaliday ko'rinadimi. Ikkinchi jihat firmaning biznesdagi nisbiy xolatlarida lider yoki ko'proq ergashuvchi ekanligiga e'tibor beradi. Lider sifatida u marketing kattaroq ulushiga, texnologiya boshqaruvi yoki yuqori sifatlarga ega bo'lishi mumkin. Bu strategic bitimlarga kichik ulushga ega bo'lgandan yoki yetib olishga harakat qilgandan ko'ra boshqacharoq yondashadi.

		<i>Business' market position</i>	
		Leader	Follower
<i>strategic importance in parent's portfolio</i>	Core	Defend	Catch up
	Peripheral	Remain	Restructure

2-1 rasm .Stretegik bitim uchun umumiy omillar (Lorange & Roos 1993).

Mualliflar Lorange va Roos (1993) tushuntirish ishi:

Strategik bitimlarning strategiyasi ota ona firmalarning umumiy portfoliosida o'zak bo'lganda va firmalar bu biznes liderligidan rohatlanishganda, strategik bitimlarga kirishga odatiy omil himoyaviy bo'ladi.

Biznes haliyam firma portfoliasining tub maydoniga tegishli bo'lganda lekin firma biznes sigmentida ergashuvchilardan bo'lsa strategik bitimlar uchun boshlang'ich omil ko'pincha yetib oladi. Biznes umumiy portfoliyada ikkinchi darajali ro'l o'ynasa lekin firma lider bo'lsa, asosiy ratsional bu huddi shunday davom ettirish. Bu yerda bittasi firmaning o'rnidan tashqarida maksumum samara olish uchun stretegik bitim tuzishga qaror qilishi lozim.

Agar firma biznes maydonda ergashuvchi bo'lsa va ma'lim bir biznes portfoliasida ikkinchi darajali rol o'ynasa, strategiyalarni birlashtirish uchun asosiy omil bu biznesni qayta tashkil etish. Maqsad ham biznesni bo'shatishga imkoniyat beradigan ba'zi kuch va qiymatlar yaratish bilan biznesni qayta tashkil etish bo'lishi mumkin.

### **Nazorat savollari:**

1. Texnologiyalarni boshqarish fani nimani o'rgatadi?
2. Texnologiya bu nima? Nima uchun ITni boshqarish kerak?
3. PBI menedjerlarnima ish bajatadi?
4. Biznes impuls parametrlariga ta'rif bering?
5. AT xizmat infrastrukturasi ta'rif bering?
6. Axborot texnologiyalarning tarqalganligi haqida ma'lumot bering?
7. Innovasiya bu nima va unga misol keltiring?
8. Ixtiro, kashfiyot, sertifikat va lisenziya bu nima?
9. Innovatsiyalar funksiyalar haqida ma'lumot bering?
10. Innovatsiyalarni tasniflash nimaga imkon beradi?
11. Innovatsiyalar sinfi?
12. Intellektual mulk hukuqi bu nima?
13. Jahon intellektual mulk tashkiloti haqida ma'lumot bering?
14. O'zbekiston Respublikasi Patent idorasi haqida ma'lumot bering?
15. Strategik rejalashtirish bu nima?
16. Strategik rejalashtirish bosqichlari?
17. Mavjud strategiya qanday baholanadi?
18. Strategik rejani ishlab chiqishga misol keltiring?
19. Strategik reja o'z ichiga nimalarni qamrab oladi?
20. Strategik boshqaruv bu nima?
21. Korxonada faoliyatini rejalashtirish qanday olib boriladi?
22. Rejalashtirish o'bektlari haqida ma'lumot bering?

- 23.Rejalashtirish bosqichlarohaqida ma'lumot bering?
- 24.Rejani tashkil qilish prinsiplarihaqida ma'lumot bering?
- 25.Rejalashtirish metodologiyasihaqida ma'lumot bering?
- 26.Tashkilotni rejalashtirish darajalarohaqida ma'lumot bering?
- 27.Strategik rejalashtirish jarayonihaqida ma'lumot bering?
- 28.Korxonona maqsad va missiyasini taqdim etish qanday amalga oshiriladi?
- 29.Tashkilot missiyasi bu nima?
- 30.Tashqi muhit tahlili?
- 31.Bashoratlash usuli?
- 32.Innovation jarayon bu nima?
- 33.Innovasiya hayot sikli nima?
- 34.Innovation jarayon tuzulmasiga ta'rif bering?
- 35.Innovation biznes model nima?
- 36.Innovation strategiyani shakllantirishda biznes model?
- 37.“Texnologiya” tushunchasining guruhlanishi?
- 38.Texnologiyalarni ayriboshlash qanday amalga oshiriladi?
- 39.Texnologiya turlari?
- 40.Texnologiyarni ayriboshlash shakllari?
- 41.Texnologiyarni ayriboshlashning sotuv shakllari?
- 42.Texnologiyani eksport qilish foydasi?
- 43.Texnologiyarni uzatish shakllari?
- 44.Strategik ittifoq bu nima?
- 45.Strategik ittifoq nima uchun kerak?
- 46.Strategik ittifoqning asosiy shakllari?
- 47.Strategik ittifoq xususiyatlari?
- 48.Strategik ittifoq ko'rinishlari?
- 49.Innovation menejmentning maqsadi va asosiy yo'nalishlari?
- 50.Inovasion menejment bu nima?
- 51.Investision menejmentni amalga oshirish qanday amalga olib boriladi?
- 52.Investision faoliyat bu nima?
- 53.Yangi mahsulotni yaratish va joriy etish qanday amalga oshiriladi?
- 54.Inovasiya jarayonining asosiy bosqichlari?
- 55.Strategik boshqaruv bu nima?



## 1-amaliy mashg'ulot

**Mavzu:** Tahlil. O'zbekistonda texnologiyalarni rivojlanishi.

**Ishdan maqsad:** O'zbekistonda rivojlanayotgan texnologiyalarni o'rganish va ularning ishlash prinsipi bilan tanishish.

**Nazariy qism:**

**Texnologiya** ([yunon](#). „*techno*“ — hunar, usta va „logos“ — fan, ta'lim) — ilmiy-praktika asosida xom-ashyoni tayyor mahsulotga aylantirishning usullari.

**Texnologiya** (yun. *techne* — san'at, mohirlik, uquv va ...logiya) — sanoat, qurilish, transport, qishloq xo'jaligi. va boshqa sohalarda mahsulotlar olish, ularga ishlov berish va ularni qayta ishlash usullari tartibga solingan tizim; shu usullarni ishlab chiqish, joriy qilish va takomillashtirish bilan shug'ullanadigan fan. Har bir sohaning o'ziga xos texnologiyasi bo'ladi: kon ishlari texnologiyasi, mashinasozlik texnologiyasi, qurilish texnologiyasi, qishloq xo'jaligi texnologiyasi va boshqalar.

Texnologiyalarga misol sifatida 3d-printerlar, turniket texnologiyasi va boshqalar.

**Ishning bajarilishi:**

Turniket texnologiyasi. Bu texnologiya maktab, kollej va litseylarda, oliy o'quv yurtlarida o'quvchilar xavfsizligini ta'minlash va davomatni oshirishdan iborat.



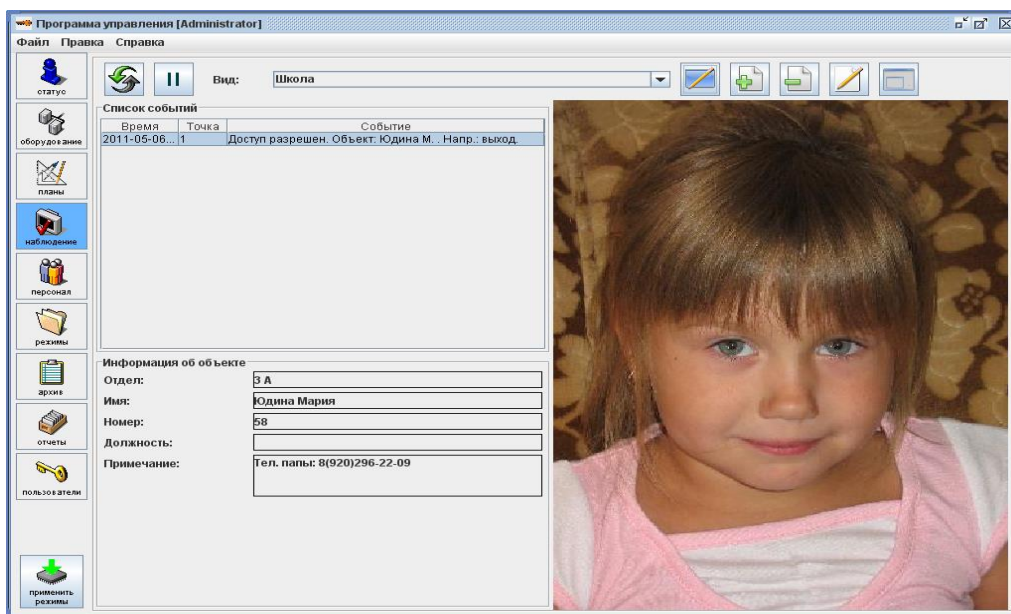
Rasm1.1. Turniked qurilmasi.

**Asosiy vazifalari**

- ✓ Yuzlaridan o'quvchini tanib olish aloqasini o'rnatish
- ✓ Foto va videotifaikatsiyani amalga oshirish
- ✓ Ota – onalarga sms xabarni yetkazish
- ✓ Qabul qilish majburiyatlari :
  - Istalgan tarifdagi abonentga
  - Joyiga qaramasdan
  - O'sha vaqtning o'zida
- ✓ Yong'in xavfsizligi bo'yicha avtomatik eshikni ochilishi

- ✓ Turniketdan o`tish uchun o`zingizning kartochkangizni kerakli yo`nalishga ko`rsatishingiz lozim
- ✓ Ma`lumotlarni tasdiqlash uchun , o`quvchi registratsiyadan o`tgan bo`lishi lozim
- ✓ Agar o`quvchi kartochkasini uyda qoldirgan bo`lsa , qorovul uni masofali pulti orqali ichkariga kiritishi mumkin

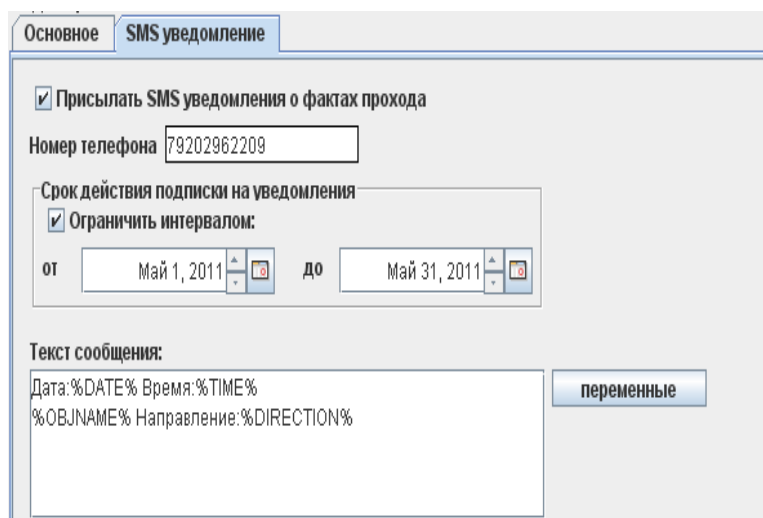
### Fotot va videoidentifikatsiyadagi ma`lumotlar quyidagicha saqlab olinadi



Rasm 1.2. Administrator oynasi

### SMS xabar

Sms xabar ota-onalarga avtomatik ravishda yuboriladi. Sms xabar SSMP protkoli orqali yuboriladi.



Rasm 1.3. Administrator tomonidan sms xabar yuborish

### Variantlar:

1. Sug'urta kompaniyasi.

2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.
9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Texnologiya nima?
2. Texnologiya turlari?
3. O'zbekistondagi yangi texnologiyalar?
4. Texnologiyaning ishlash prinsipi?
5. Texnologiyaning qanday asosiy tashkil etuvchilari mavjud?

**2-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Yetakchi davlatlarning texnologiyalarning rivojlanish tahlili.

**Ishdan maqsad:** Yetakchi davlatlarning texnologiyalarning rivojlanish tahlili bilan tanishish.

**Nazariy qism:**

Scanadu qurilmasi



Rasm 2.1. Scanadu qurilmasi

Bu tibbiyot pribori ya`ni “trikoder” asosida 1 daqiqada inson salomatligiga oid ko`p narsalarni bilib olish mumkin . Bu tez va qulay tarzda amalga oshiriladi .

- Bundan tashqari bu qurilmani kosmik kemalarda ham qo`llash mumkin .
- Albatta unda juda ko`p funksiyalar mavjud emas, lekin zamonaviy meditsina mana shunday kichik texnologiyalardan boshlanadi.

**Vazifalari.**

- Inson tanasi haroratini o`lchash
- Qon bosimini o`lchash
- Elektrokardiogramma qilish va uning natijasini ko`rsatish
- Yurak urishi va nafas olish chastotasini ko`rish
- Tanadagi kislorodni va qonni hisoblash

### Ishning bajarilishi:



Rasm 2.2.Foydalanish usuli

### Qurilma qulayliklari

- Bu qurilma ekrani 2.8 dyumga teng va undan kata bo`lgan rangli telefonlarda ishlaydi
- GPS datchik va Bluetooth orqali bog`lanadi
- Ma`lumotlar avtomatik saqlanadi
- Ma`lumotlarni Internet orqali shifokorga yuborish mumkin

### O2amp ko`zoynagi.



Rasm 2.3.O2amp ko`zoynagi

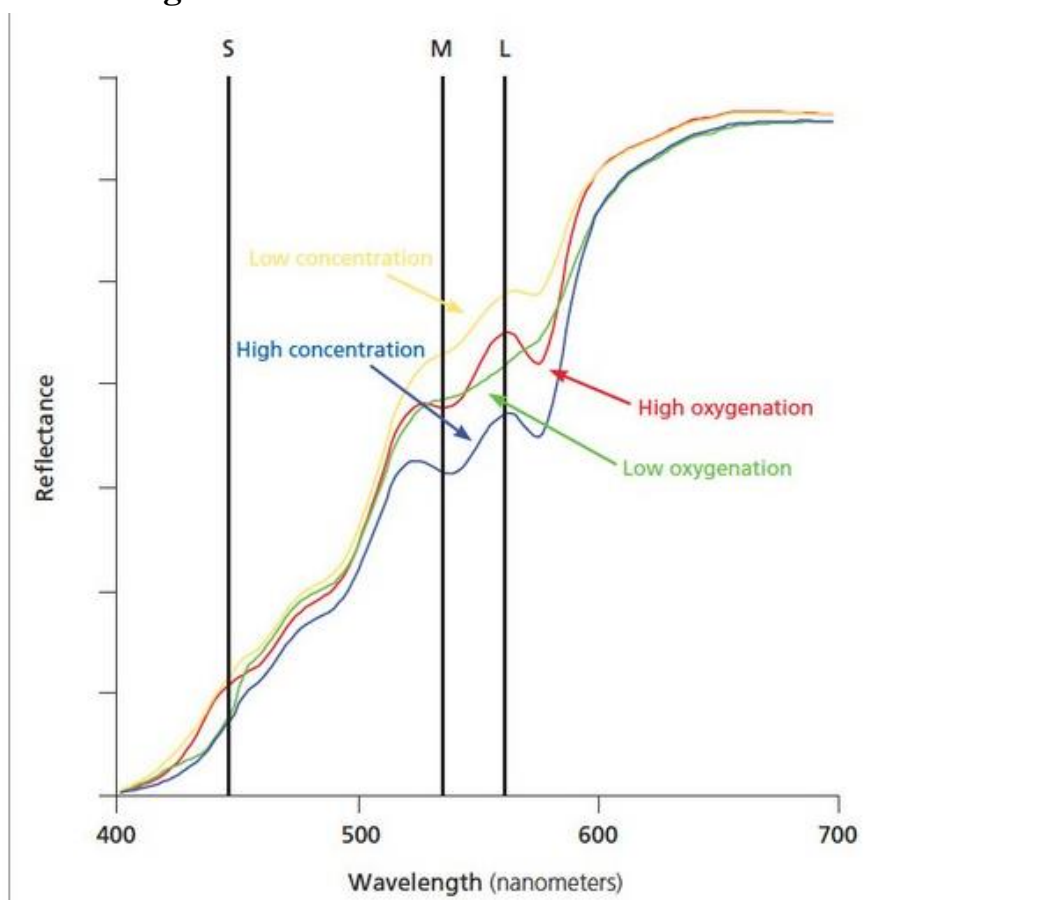
### Hususiylari.

- ▶ Eng ajoyib quyoshdan himoya qiluvchi ko`zoynak
- ▶ Ranglari o`zgaruvchan

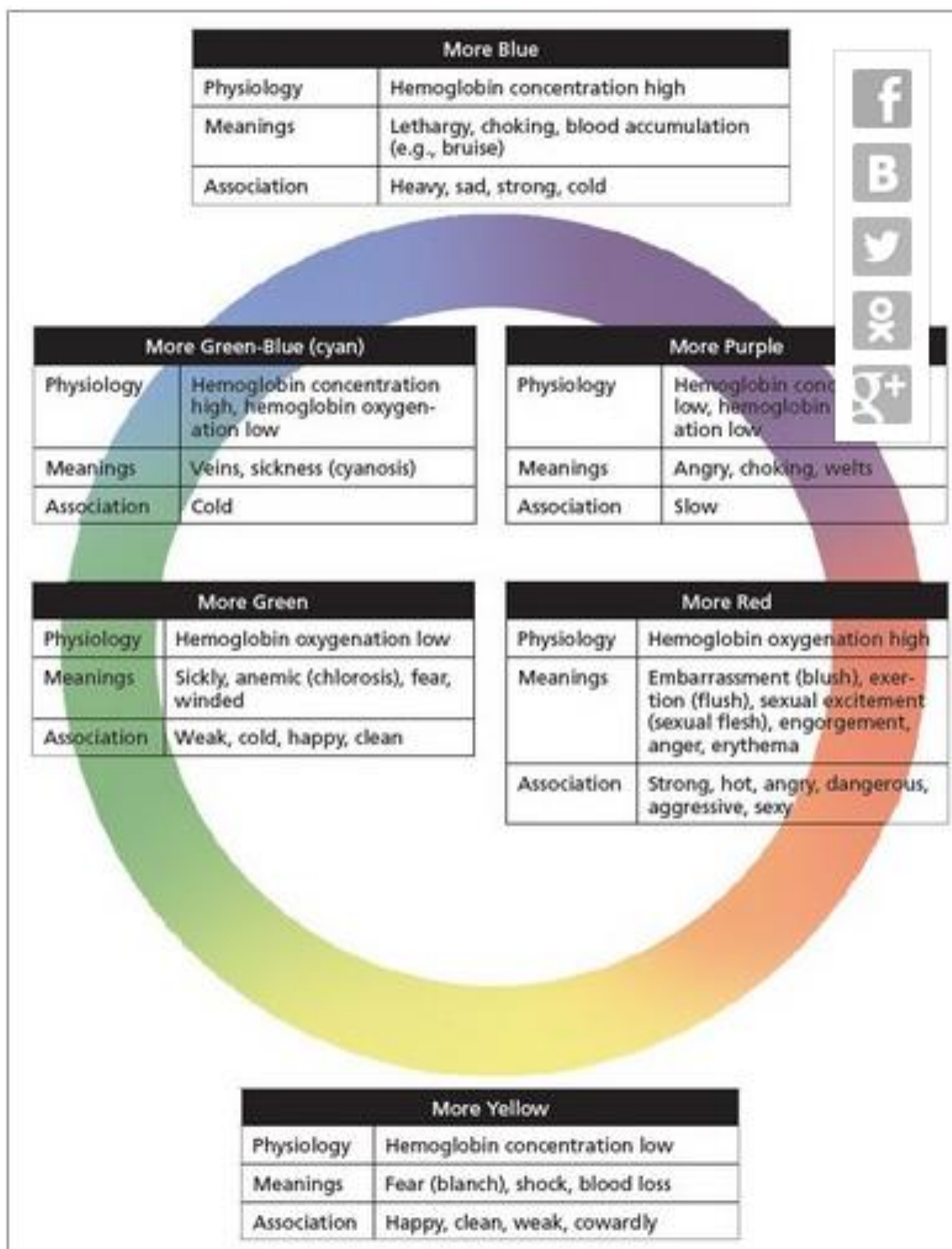
### Vazifalari :

- ▶ Inson tanasidagi kislorod miqdorini aniqlash
- ▶ Gemoglobinni ko`rsatish
- ▶ Teri ostidan venani topish
- ▶ Jarohatlangan joyni topish
- ▶ Inson kayfiyatini aniqlash

### Ishlash diagrammasi.



Rasm 2.4.O2amp ko`zoynagining ishlash diagrammasi  
Natijani esa ranglarga qarab aniqlanadi.



Rasm 2.5.O2amp ko`zoynagining natijaviy tahlili

**Variantlar:**

- 11.Sug'urta kompaniyasi.
- 12.Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
- 13.Internet provayder.
- 14.O'quv kursi.
- 15.Bank.
- 16.IT konsalting.



17. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
18. Landshaft dizayn.
19. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
20. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

6. Texnologiya nima?
7. Bu texnologiya turi ayting?
8. Texnologiyani avfzalligi va kamchiligi?
9. Texnologiyani ishlash prinsipi?
10. Texnologiyani qanday asosiy tashkil etuvchilari mavjud?

### **3-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Strategik texnologiya yordamida top-menejlikni rivoshlanishi.

**Ishdan maqsad:**

Strategik texnologiyalar yordamida aynan bir sohaning tanlab, xolatlarini, xizmat xarakteristikasi va tanlangan sohadagi rivojlanish kalitli faktorlarini o'rganish.

**Nazariy qism:**

Strategik rejalashtirish prognozlar asosida qabul qilinadigan qarorlarni ko'zda tutadi. Ishlab chiqarish jarayonida qabul qilinayotgan strategik rejalashtirish qarorlari, bir-biriga bog'liq elementlar tizimini tashkil qiladi, chunki bu tizim juda ulkan va murakkab. Strategik rejalashtirish bosqichma-bosqich amalga oshirilishi kerak, buning ustiga har bir avvalgi bosqich, hech bo'lmaganda, yana bir bosqichni hisobga olgan holda baholanadi va qayta baholanadi.

Tizim uchun ishlab chiqilayotgan strategik rejalashtirish ba'zi bir dinamik tizim sifatida qaraladi. Bu shuni bildiradiki, strategik rejalashtirish ko'rib chiqilayotgan tizimlarining ishlab turish sharoitlari uzluksiz o'zgaradi va tegishli tuzatuvlar ta'sirining yo'qligi uchun bu o'zgarishlar tizimga ta'sir ko'rsatadi;

Uzoq muddatli rejalashtirishni rad etish, yoqimsiz oqibatlarga olib kelishi mumkin. Ko'pgina firmalarning uzoq muddatli rejalashtirish bilan shug'ullanmasligiga sabab, bu firmalar rahbarlarining, tegishli ishlarni olib bormasligi natijasida o'z ishlariga keltiradigan ziyonni e'tirof qilmasligida emas. Uzoq muddatli strategik reja yo'qligi uchun rahbar tez-tez og'ir vaziyatlar bilan to'qnashadi. Keyingi davrni qamrab oluvchi uzoq muddatli rejalashtirish uchun esa vaqt qolmaydi. Strategik rejalashtirish bunday vaziyatlar ro'y berishining oldini olishi mumkin. Strategik rejalashtirishning yo'qligi og'ir ahvolni yaratishi sababli, strategik rejalashtirish kishilar amaliy faoliyatining o'ziga xos

ko'inishini kasb etadi. Bashorat, konsepsiyalar, dastur loyihalari va rejalar shaklidagi, strategik qarorlarni ishlab chiqishda tarkib topgan rejaviy ishlar, bunday maqsadlarga erishish va tegishli boshqaruv obyektlarining strategiyasini nazarda tutadi.

Demak tanlagan soham masofada ishlovchilar uchun bo'sh ish o'rinlarini ta'minlashdir. Bu tizim strategiyasi hamma tomonlama puxta o'ylab chiqilmoqda va turli strategic yo'nalishlarni ham ko'rib chiqmoqdamiz va eng samarilisini tanlaymiz. Tizimning maqsadi shundaki o'z ishiga mutaxassis dasturchilar, dizaynerlar va injiner kabilarga masofadan turib ishni bajargan holda daromad olishlarini yo'lga qo'yish. Demak mazkur ishchilarga o'z g'oya va loyihasi bilan korxonaga yoki tashkilotlardan buyurtma tushish kerak. Bu xizmatni ham tizim o'z bo'yniga oladi va o'z ishiga mutaxassis freelancerlarni jaxonga tanitadi.

Xizmat asosan korxonaga yoki tashkilotlardan buyurtma beruvchi mijozlarga qaratilgan bo'ladi. Ularning g'oyasini to'la to'kis amalga oshirish muhim ahamiyatga ega. Chunki mijozlarni ushlab qolish yoki yangilarini tizimga jalb qilish tizim uchun keraklidir.

Tizim foydalanuvchilarga qulay bo'lishi uchun hozirda ko'p auditoriyalariga ega platformalarda ishlab chiqiladi. Asosiysi veb-sahifa bo'lsa so'ng Android va iOS OT lar uchun ham maxsus ilovalar ishlab chiqiladi. Bu esa mijozlar sonini ko'paytirishga katta xissa qo'shadi.

### **Ishning bajarilishi.**

Mavjud korxonaning strategiyasini baholashda quyidagi savollarga javob berish kerak bo'ladi:

- Shu sohada talab holati?
- Bozorda mahsulotning qaysi xarakteristikasiga talab kuchli?
- Sohada qanday kiruvchi va chiquvchi to'siqlar mavjud?
- Sohada rivojlanishning qanday kalitli faktorlari mavjud?

Asosiy kalit faktorlar :

1. Tashkilot faoliyat ko'rsatayotgan sohaning va tashkilotning avfzalliklari;
2. Tashkilotning maqsadi, qiziqishlari va boshqaruvchi shaxslarning strategiyaga bo'lgan munosabati;
3. Moliyaviy resurslar;
4. Menedjerlarning kvalifikatsiyasi;
5. Tashkilotning vajiburiyanlari;
6. Tashkilotning tashqi muhit bilan bo'g'liqlik darajasi;
7. Vaqt va x/k.

### **Variantlar:**

21. Sug'urta kompaniyasi.



22. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
23. Internet provayder.
24. O'quv kursi.
25. Bank.
26. IT konsalting.
27. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
28. Landshaft dizayn.
29. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
30. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Strategik texnologiya bu nima?
  1. Strategiya yordamida top menedjerlikni qanday rivojlantiriladi ?
  2. Korxonada faoliyati davomidagi kuchli tomonlar?
  3. Korxonada faoliyati davomidagi kuchsiz tomonlar?
  4. Qo'llanilayotgan strategiyaning avfzalliklari?

**4-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Texnologiyalarni rejalashtirishni tashkil etish.

**Ishdan maqsad:**

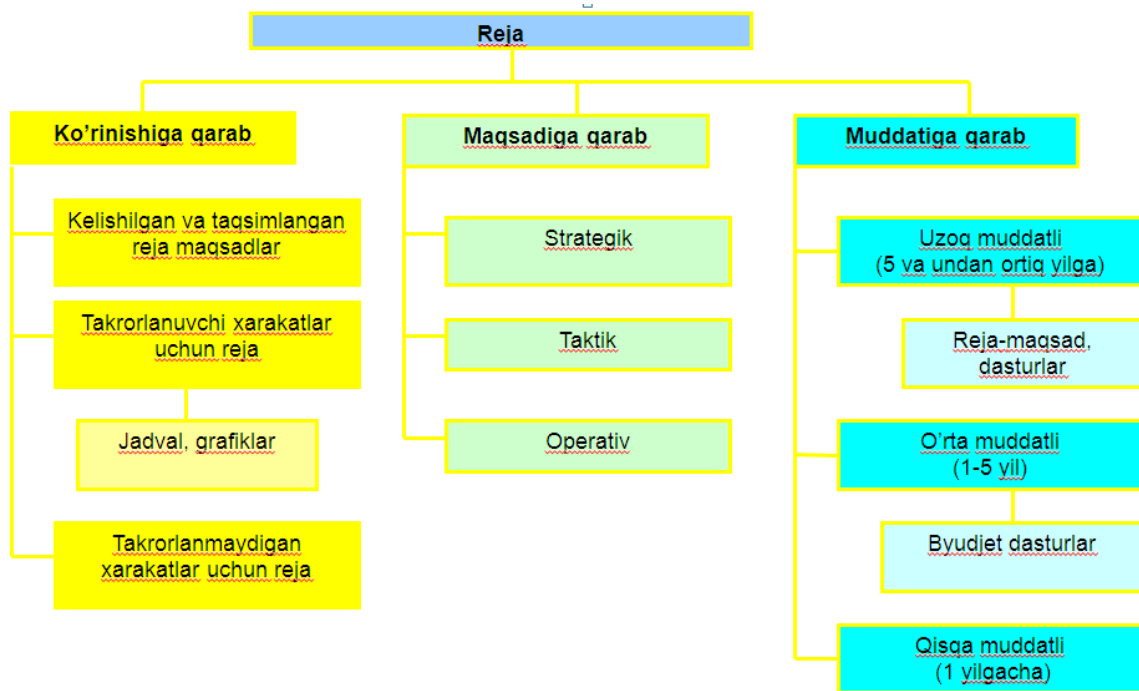
Tanlangan predmet soha bo'yicha ishni olib borishni to'g'ri rejalashtirishni o'rganish.

**Nazariy qism:**

**Reja**– tashkilotning kelajakdagi ijtimoiy- iqtisodiy holati

**Reja o'z ichiga oladi:**

- Marketing taxlil
- Texno-iqtisodiy taxlil
- Iqtisodiy taxlil



Rasm 4. 1. Reja turlari

### Ishning bajarilishi.

#### 1) Predmet soxani aniqlash.

Sabzavot fermasi

web saytni yaratish orqali qishloq xo'jaligi mahsulotlari oldi-sotdi jarayonini kengaytirish (sabzavotlar.uz)

#### 2) Soxani tahlili

Onlayn tarzda sabsavotlar oldi-sotdi savdosini amalga oshiruvchi firmalar O'zbekistonda sanoqli.Ular asosan toshkentda ishlashadi, butun respublika bo'yicha esa bunday tizim mavjud emas.

Ularga misol tarzda:

Korzinka.uz portal faqat Toshkent shahrida ish yuritadi.Uning yetkazib berish xizmati qoniqarli emas.

#### 3) Obektni yaratishdagi tahlil

Obekt 5 ta bosqichga ko'ra amalga oshiriladi:

1. Web Sayt uchun malumotlarni yig'ish
2. Web sayt dizaynini yaratish
3. Web Sayt reklamasi uchun banner yaratish
4. Web Sayt Mantiqiy qismini yani php variantini yaratish
5. Websaytni serverga joylashtirish

Dastlabki xarajatlar:

Web sayt uchun domen: 26000 so'm(yiliga)

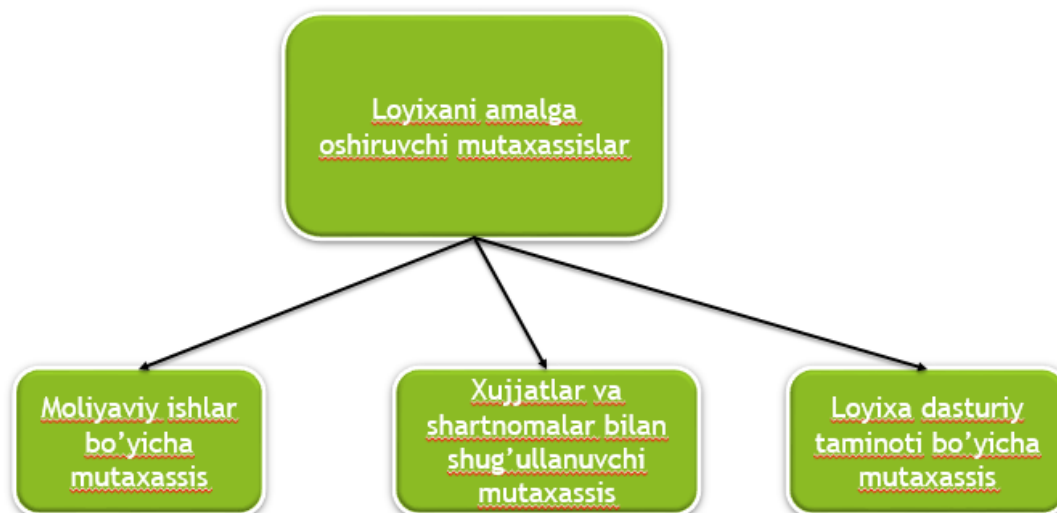
Web sayt uchun hosting: 45000 so'm(yiliga)

Sayt reklamasi uchun vositachi sayt: 200000 so'm(5oy)

Sayt yaratish uchun :300000 so'm

Jami xarajat: 571000 so'm

#### 4) Sub'ektlar



Rasm 4.2. Sub'ektlar

#### 5) Ishlab chiqarilayotgan mahsulot yoki xizmat xarakteristikalari

#### 6) Vazifalar

Gantt diagrammasi:

vazifalar/vaqt	1-hafta	2-hafta	3-hafta	4-hafta	5-hafta	6-hafta	7-hafta	8-hafta
dasturchi	Loyixa strukturasi yaratish			Loyiha kontentini saytga yuklash		Loyixani internetga yuklash va ishga tushirish		
hujjatlar mutaxasisi	Firmalar bilan savdo shartnomasi				Turli meyoriy hujjatlarni yig'ish			
finansist	biznes reja	moliyaviy hisob kitoblar			Loyihaga mablag' yaratish			

Rasm 4.3. Korxonaning Gantt diagrammasi

#### Variantlar:

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.

9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.

10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Tashkilotni rejalashtirish darajalari?
2. Strategik rejalashtirish?
3. Strategik rejalashtirish funksiyalari?
4. Strategik rejalashtirish jarayoni o'z ichiga nimalarni qamrab oladi?
5. Operativ plan o'z ichiga nimalarni oladi?

**5-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Bashoratlash texnologiyasini rejalashtirish.

**Ishdan maqsad:**

Tanlangan predmet soha bo'yicha ishlab chiqilgan rejani oldindan to'g'ri bashaoratlay olishni o'rganish.

**Nazariy qism:**

- **Bashoratlash**– axborotni qayta ishlash jarayoni bo'lib, u eng samarali qarorga yonaltirilgan bo'ladi.

**Bashoratlash jarayonidagi bashoratning ikki turi:**

- Mavjud bo'lgan barcha qarorlar ichidan eng samaraligini ajratib olish;
- Maqsadga erishishning eng samarali yo'lini tanlash.

**Ishning bajarilishi.**

1. Tanlangan sohayo'nalishibo'yichaolibborilganrejada (4-amaliyish) keltirilgan barcha bosqichga bashoratni ishlab chiqish.
2. Har bir bashorat aniq faktlarga tayanib olib borilishi kerak.
3. Bashorat so'ngida natija keltiriladi.

**Variantlar:**

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.
9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Tashkilotni rejalashtirish darajalari?
2. Bashorat bu nima?

3. Bashorat turlari?
4. Nima natija olindi?

## **6-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Strategik texnologiya yordamida top-menejerlikni rivoshlanishi.

**Ishdan maqsad:**

Strategik texnologiyalar yordamida aniq bir sohaning talab xolatlari, xizmat xarakteristikasi va tanlangan sohadagi rivojlanish kalitli faktorlarini ishlab chiqish.

**Nazariy qism:**

Xalq bankining missiyasi Bank faoliyatining mazmuni va ma'nosini belgilab beradi, uning ijtimoiy vazifalarni amalga oshirishda Hukumatning moliyaviy agenti vazifalarini bajarishdagi, shuningdek, xalq farovonligi va umuman iqtisodiyotning o'sishini ta'minlashdagi tutgan o'rnini katta.

1) Tashkiliy missiyasi.

Bizning mijozlarimiz — aholi va xo'jalik yurituvchi sub'yektlar, ularning faoliyati, maqsadlari va intilishlari, farovonligi — Xalq banki aynan shuning uchun faoliyat yuritadi.

2) Tashkiliy maqsadi.

**Biz quyidagilardan biri bo'lishga intilamiz:**

Taqdim etiladigan, eng zamonaviy xalqaro standartlarga javob beradigan bank mahsulotlari va xizmatlarining ko'lami va hajmlarini kengaytirish yo'li bilan, shuningdek, ulardan butun yurtimiz bo'ylab foydalanish imkoniyatini ta'minlash orqali davlatning yetakchi universal banki bo'lish;

Xodimlarining faoliyati uyg'unligini ta'minlash va ularning shaxsiy va kasbiy intilishlarini ro'yobga chiqarish yo'li bilan davlatimizning eng yaxshi va talabgor ish beruvchilaridan biri bo'lish.

3) Tashqi muhit tahlili va baxosi.

Tashqi muhim tahlili va baxosini xisobga olgan holda bank tizimiga talab mavjud bank tizimida faoliyatidan kelib chiqib kerakli talablar bo'yicha asta-sekin rivojlanmoqda o'sish bor. Bank tizimida 2013-2016yillarga qadar birqancha tizimlar yo'lga qo'yilib kelinmoqda. Bank tizimi zamon talablari va tashqi jahon standartlariga asta-sekinlik bilan erishilmoqda.



#### 4) Kuchli va kuchsiz taraflarni boshqaruv tahlili.

Bank tizimida kuchli va kuchsiz taraflari ko'rib chiqadigan bo'lsak kuchli taraflari bu bank tizimida bir necha interaktiv xizmatlar yo'lga qo'yildi va tizim to'liqona avtomatlashtirildi. agar ko'rib chiqadigan bo'lsak interaktiv xizmatlarda yuridik shaxslar uchun "Korporativ mobil banking", "Istemolchi kreditlari" va shunga o'xshash birqancha qulayliklar barpo etilmoqda.

Bankning kuchsiz taraflarini oladigan bo'lsak bank tizimi faqatgina O'zbekistonda faoliyat olib borishi chetel davlatlarini onlayn kartalar amal qilmasligi va shu bilan birga birqancha chetel web tizimlarida O'zbekiston bank tizimlari yo'qligi bank tizimini kamchiliklari va kuchsizligini aytish mumkin.

#### 5) Strategiyani baxolash.

Strategiyani baxolashda bank tizimini aniq strategiyaga asoslangan maqsadiga qarab uni baxolash mumkin

- Aktivlar bo'yicha O'zbekistondagi 6 ta eng yirik banklar qatoridan o'rin olish;
- Mintaqalarda faoliyat ko'lamini kengaytirish hisobiga bank infratuzilmasini rivojlantirish. Amaldagi filiallar sonini 20 taga yetkazish;
- Korporativ mijozlar sonini 10 mingtaga va xizmat ko'rsatiladigan jismoniy shaxslar sonini 1 millionga yetkazish;
- Samaradorlik ko'rsatkichlari bo'yicha yirik banklar ichida yetakchilikni ta'minlash;
- Chakana xizmatlar bozorida yetakchilikni ta'minlash;
- Aktivlar 4 baravar ortishini ta'minlash.

#### 6) Strategiyani ishlab chiqish.

Strategiyani ishlab chiqishda sohaning maqsad va vazifalariga asoslangan holda ishlab chiqiladi.

#### 7) Alternativ strategiyalar tahlili.

Alternative strategiya aniq maqsadlarga asoslangan va qaytariluvchi strategiya xisoblanadi.

**Ishning bajarilishi.**

1. Tashkiliy missiyasi
2. Tashkiliy maqsadi.
3. Tashqi muhit tahlili va baxosi.
4. Kuchli va kuchsiz taraflarni boshqaruv tahlili.
5. Strategiyani baxolash.
6. Strategiyani ishlab chiqish
7. Alternativ strategiyalar tahlili.

**Variantlar:**

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shikolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.
9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Tashkilotning missiyasi nima?
2. Tashkilotning maqsadi nima?
3. Strategiya nima?
4. Alternative strategiya nima?

**7-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Innovatsiya tuzilmasini ishlab chiqish.

**Ishdan maqsad:**

Tanlangan sohaning inovatsiya qilish tuzilmasini tanlab olish va uning diagramma IDEFO asosida ko'rib chiqish va kerakli natijaga erishish.

**Nazariy qism:**

Innovatsiya (ing . innovationas — kiritilgan yangilik, ixtiro) texnika va texnologiya avlodlarini almashtirishni ta'minlash uchun iqtisodiyotga sarflangan mablag'lar; ilmiy-texnika yutuklari va ilg'or tajribalarga asoslangan texnika, texnologiya, boshqarish va mehnatni tashkil etish kabi sohalardagi yangiliklar, shuningdek, ularning turli sohalar va faoliyat doiralarida qo'llanilishi mumkin.

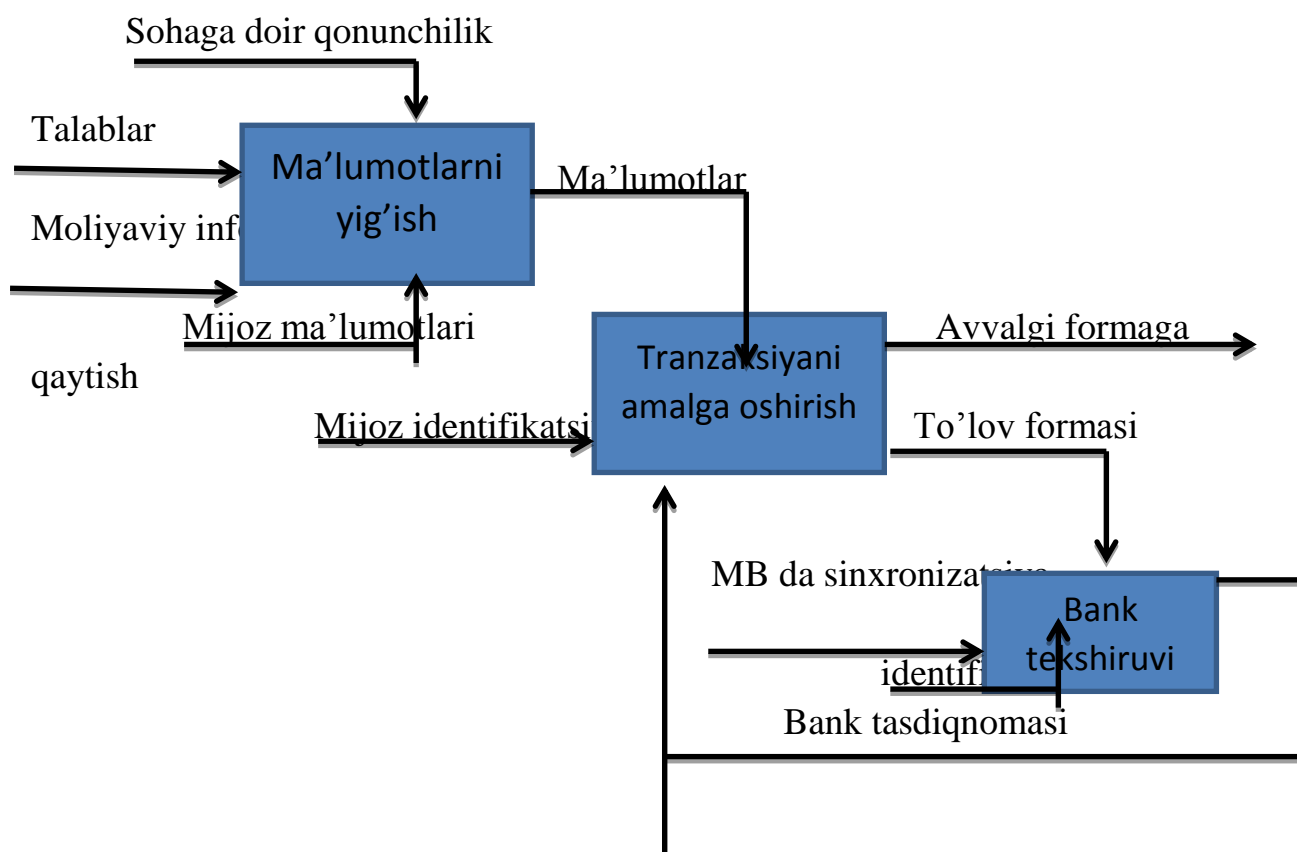
## Ishning baralishi:

### Innovatsiya

Demak tanlangan soha elonbor.uz elonlar almashuv saytini oladigan bo'lsak lohiyaning foydalanuvchiga tegishli bo'lgan elektron to'lov xizmatini taqdim etuvchi "Paynet" xizmatini ishlab chiqish ishlab turgan tizimni yanada rivojlantirish uchun kerakli dasturiy taminot ishlab chiqish uchun innovatsiya kiritgan xolda foydalanuvchilar uchun samarali xizmat ko'rsatishni taminlash maqsadida dasturchini yonlash va kerakli hujjat va shartnomalar asosida lohiya ustida ish olib borishdan iborat.

### IDEFO diagrammasi

Tanlangan lohiyamizni innovatsiya asosida foydalanuvchilar uchun kerakli bo'lgan xizmat qiluvchi "Paynet" tizimini tanlab olindi va tizimni yanada takomillashtirish uchun innovatsiya asosida ko'rib chiqilda va Idefo diagramma asosida ko'rib chiqamiza.



Rasm 7.1. IDEFO diagrammasi yordamida loyihalash.

### Variantlar:

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.



3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
11. Bank.
12. IT konsalting.
13. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
14. Landshaft dizayn.
15. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
16. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Innovatsiya bu nima?
2. Tashkilotga innovatsiyani qo'llashdan maqsad nima?
3. IDEF0 diagrammasi qachon qo'llaniladi?
4. Bajarilgan diagrammani tushuntirib bering?

### **8-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Yangi texnologiyani qo'llash.

**Ishdan maqsad:**

Tanlangan sohaning yangi texnologiyadan foydalangan holda sohaning dasturiy ta'minotini ishlab chiqish va uni qo'llash.

**Nazariy qism:**

Tanlangan sohaning yangi texnologiyasini ishlab chiqishda web texnologiyalaridan unumli foydalangan holda sohaning dasturiy taminoti va talablardan kelib chiqqan holda yangi texnologiyadan foydalanib ish samarasini oshirish, dasturning tezligiga erishish va birqancha yangiliklar kiritishga erishdan iborat.

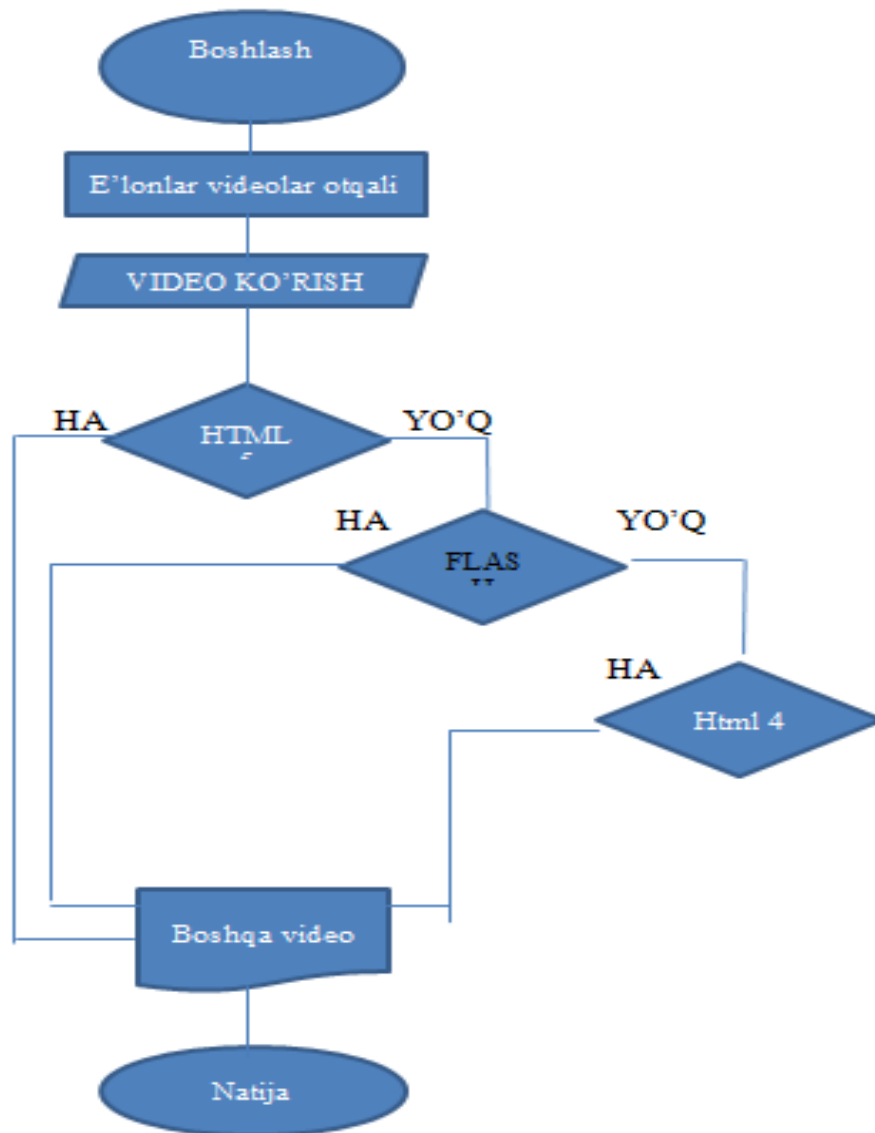
#### **Ishning baralishi:**

Ishning bajarilish jarayonida dasturiy taminot bo'yicha dasturlash tillarining yangi texnologiyalari obyektga yo'naltirilgan dasturiy taminotdan foydalanish, shu bilan birga hozirgi vaqtda android va ios dasturiy tarmoqlaridan tashqari java dasturiy interfeysida saytdan foydalanish xizmati xam yo'lga qo'yish lozim saytning asosiy malumotlar bazasi O'zbekistonda joylashgan bo'ladi va tizim tasix tarmog'ida ish faolyatini olib boradi. Tizimda birqancha dolzarb bo'lgan muammolarni yechish foydalanuvchilar uchun qulay to'lov xizmatlarini yo'lga qo'yish va kelajakda elektron onlayn tarzda dokon xizmatini xam yo'lga qo'yish ko'zda tutiladi.



Rasm 8.1. Dasturlash tillari

Yana bir actual masalardan biri dasturiy taminot xam hisobga olinadi hozirgi kunda havsizlik jihatdan murakkab dasturiy taminot xam ahamyatga ega. Shuni hisobga olib kerakli dasturiy taminotni tanlash muhim ahamyatga egadir.



Rasm 8.2. Texnologiyalarning o'zaro aloqasi.

**Variantlar:**

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.
9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Texnologiya bu nima?
2. Tashkilotga texnologiyani qo'llashdan maqsad nima?
3. Texnologiyalarning o'zaro bog'lanishini grafik ko'rinishda chizing va tushuntirib bering?

**9-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Texnologiyalarni uzatishni rivojlantirish.

**Ishdan maqsad:**

Tanlangan sohada texnologiyani uzatish turini rivojlantirish yangi texnologiyalardan foydalanishni ko'rib chiqish.

**Nazariy qism:**

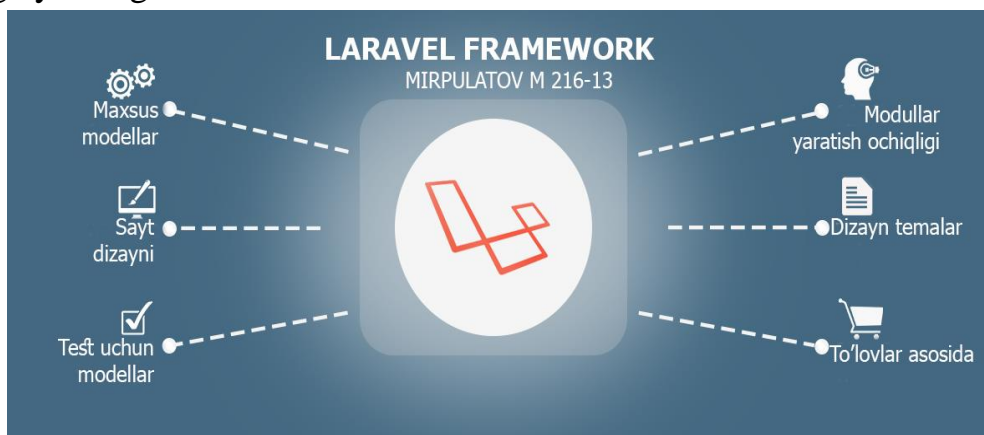
Texnologiya turlari deganda ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari, Tovar belgilari va qonun bilan qo'riqlanadigan boshqa ob'ektlar shaklida bilim va tajribalar xisoblanadi.

Bilim va tajriba, ilmiy tadqiqot, ishlab chiqarish amalga oshirish va hujjatlarni himoyalangan yoki qisman yoki (nou xau) chop etilgan emas mahsulotlar operatsion jarayonida foydalaniladigan, ilmiy-texnikaviy, savdo va boshqaruv, ilmiy texnik tajriba va bilimlar, maxsulotni ishlab chiqish va amalga oshirish, eksplutatsiya qilishdagi ilmiy tadqiqot ishlarida foydalaniladigan ishlab chiqarish va boshqaruv jarayonlari xisoblanadi.

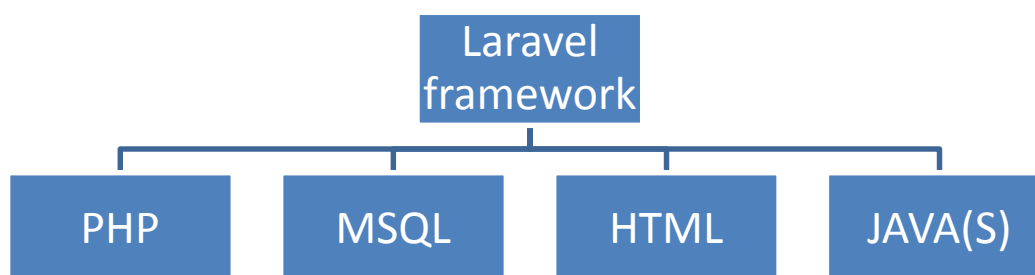
**Ishning baralishi:**

Tanlangan sohaning "Elonbor.uz" web ilovasida foydalanilgan texnologiyani ko'rib chiqadigan bo'lsak ilovadagi har bir jarayon sahifadagi sorov va natijalar php va msql texnologiyasidan foydalangan holatda tuzib chiqilgan Elonbor.uz ilovasini php obyektida yaratilgan "Laravel" framework dvijok malumotlar

omboriga ega va har-hil php obyektida yaratilgan funksiyalar modular va birqancha modullarga ega ekanligi bilan yaratuvchini ishini yengilashtirib beruvchi texnologiyadan foydalangan holatda elonbor.uz ilovasi laravel framework obyektiga yaratilgan.



9.1-rasm Laravel framework texnologiyasini ishlash prinsimi va qulayligi.



9.2-rasm Laravel framework texnologiyasining ishlash prinsimi.

Laravel Framework texnologiyasi php,msql,html,javascript obyektleri bilan kutubxona sifatida ish samarasin olib boradi agarda dasturchi yaratayotgan tizimida javaga oid ko'dlar yozib ketsa kutubxonani alohida ochib chaqirish shart emas sababi laravel texnologiyasida javaga oid kutubxona mavjud bu esa tizim yaratishda oson va tez samarali saytni bitqazishga olib keladi.

Laravel framework sotuv shakli bir martalik hisoblanadi.Sababi laravel yangi versiyasini ishlab chiqaradi va tizim orqali to'lovni amalga oshiriladi va yangilanish tizimi ishga tushadi tizim yangilanadi.Tizimni sotib olish internet tarmog'i xalqqaro aloqa tizimi orqali amalga oshiriladi.

Uzatish shakli tizim orqali yangilaganimizdan so'ng framework dasturiy taminotida avtomatik tarzda dasturiy ko'dlar yangilanadi yangi funksiyalar

qo'shiladi va tizimda kerakli funksiyalar haqida malumot beriladi tizim qayta ishga tushadi bizga kerakli sozlash sahifa oynasi ochiladi va tizimda yangi funksiyalarni qo'shish va undan foydalanish qo'llanmasi yuboriladi.

**Variantlar:**

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shikolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
- 11.IT konsalting.
- 12.Mebel ishlab chiqarish zavodi.
- 13.Landshaft dizayn.
- 14.IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
- 15.Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Xalqaro texnologiyalarni uzatish tizimi nima?
2. Qanday texnologiyalar uzatiladi?
3. Xalqaro texnologiyalarni uzatish shakllari?
4. Xalqaro texnologiyalarni uzatish sotuv shakli?

**10-amaliy mashg'ulot**

**Mavzu:** Strategik bitimlarni ishlab chiqish.

**Ishdan maqsad:**

Tanlangan sohada strategik bitimlarni ishlab chiqishni ko'rib chiqish va strategik bitimlar asosida sohaning kelajagini ko'rishga erishish.

**Nazariy qism:**

Strategik dasturlar, loyihalar va biznes rejalar ishlab chiqish, ularni o'z vaqtida va sifatli amalga oshirilishini ta'minlash.

Loyihalarning bosqichma - bosqich amalga oshirilishini muvofiqlashtirish, qabul qilinayotgan qarorlar va harakatlarning Jamiyat rivojlanish kontsepsiyasi asoslariga mos kelishini boshqarib borish.

Investitsion loyihalarni amalga oshirish uchun yo'naltirilgan mablaglarni samarali taqsimlanishi va ishlatilishini ishlab chiqish hamda nazorat qilish. Investitsion loyihalarning faoliyatini muvofiqlashtirish va monitoring qilish.Nazoratni o'z vaqtida amalga oshirilishi va qonunlarni ta'minlanishi, jamiyatning buxgalteriya hujjatlarini to'g'ri rasmiylashtirish. Jamiyatning moliyaviy-xo'jalik faolyatida majmuaviy iqtisodiy tahlil olib borishda ishtirok etish, hujjatlarni optimallashtirish, moliyaviy siyosat, zahiralarni aniqlash, ishlab chiqarish, tijorat va moliyaviy operatsiyalar boshqaruvini takomillantirish. Qonun doirasida hisobotlarni o'z vaqtida ta'minlash.

**Ishning baralishi:**

- 1) Tanlangan soha asosida yondashadigan bo'lsak elonbor.uz tizimida foydalanuvchilar tamonidan elonlarni qo'shishni o'rgatuvchi audio video lavxa yaratish va uni ijtimoiy tarmoqlarda va telekanallarda reklama ko'rinishida tadbiq etish.
- 2) Tizimda elektron elonlar almashinuvini osonlashtirish foydalanuvchilar uchun sharoit yaratish maqsadida web va mobil ilovalarini yaratish.
- 3) Tizimda joylanayotgan malumotlarni tez va samarali joylashuvini nazorat monitoring qilish.
- 4) Tizimda investitsion lohiyalarni amalga oshirish uchun yo'naltirilgan mablag'larni samarali taqsimlashni yo'lga qo'yish.
- 5) Tizimda biznes rejalarni ishlab chiqish.
- 6) Barcha qilinayotgan ishlar uchun alohida masul shaxs yuklatilsin va barcha ishlarni o'z nazorat va majburiyat zimmasiga yuklatilsin.
- 7) Loyihani amalga oshirish jarayonida barcha qilinadigan ishlar bosqichma bosqich amalga oshirilsin va yosh kadrlar jalb etilsin qilinadigan ishlarni yosh kadrlar bilan fikr almashib talab va takliflar o'rganilib chiqilsin.

**Variantlar:**

1. Sug'urta kompaniyasi.
2. Shokolad ishlab chiqarish fabrikasi.
3. Internet provayder.
4. O'quv kursi.
5. Bank.
6. IT konsalting.
7. Mebel ishlab chiqarish zavodi.
8. Landshaft dizayn.
9. IT xizmat taqdim etuvchi kompaniya.
10. Ishlab chiqarish.

**Nazorat savollari:**

1. Strategik bitim nima?
2. Qanday xollarda strategic bitim tuziladi?
3. Strategik bitim avfzalliklari?
4. Strategik bitim?