



“Бошқарув” атамаси италянча “managgiare” сўзидан олинган. Дунёнинг жуда кўплаб мамлакатларида эса иқтисодий соҳадаги бошқарув “management”, сиёсий соҳадаги бошқарув “governance” (“government”), техника соҳасидаги бошқарув эса “control” (“controlling”) атамалари билан ифодаланади.

# MANAGEMENT



**Менежмент** (ингл. management – бошқарув, ташкилотчи) – фирма фаолиятининг бозор шароитига мослашиб туришида катта аҳамиятга эга фаолият. Кенг маънода менежмент махсус бошқариш фаолиятини билдиради. Менежмент фирманинг ишлаб чиқариш, тижорат ва молиявий фаолиятини бошқариш бўлиб, фирма жамоасининг гуруҳий манфаатига хизмат қилади. Менежментнинг объекти корхона фаолияти, унинг субъекти эса бошқариш ишини бажарувчи идоралар ва уларнинг ходимларидир.

**Менежер** (ингл. manager – бошқарувчи) – корхона ва ташкилот ҳамда унинг қуйи қатламининг бошқарувчиси. Шунингдек, менежерлар махсус тайёргарлик кўрган, бошқаришнинг сир-асрорларини, қонун-қоидаларини чуқур билувчи малакали мутахассислар, ёлланма бошқарувчилар бўлиб ҳисобланадилар.





**Иқтисодиёт** – турли-туман иқтисодий фаолиятларни, ишлаб чиқаришнинг муайян усулини ҳамда инфратузилмавий муассасаларини яхлит қилиб бирлаштирувчи иқтисодий тизим.

**Иқтисодий фаолият** – инсонларнинг моддий ва маънавий неъматлар ишлаб чиқариш, истеъмолчига етказиб бериш ҳамда хизматлар кўрсатишга қаратилган, бир-бирига боғлиқликда амалга ошириладиган фаолиятлари.

Иқтисодий фаолиятнинг бошланиши, маҳсулот ва хизматларни **ишлаб чиқариш** иқтисодиётнинг асоси, унинг бош бўғини ҳисобланади.

Маҳсулот (ноз-неъмат)лар ишлаб чиқариш ишлатилишига қараб икки қисмга бўлинади:

**Моддий ишлаб чиқариш** – моддий шаклдаги маҳсулотларни, масалан, озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой ва бошқаларни яратиш ҳамда ишлаб чиқариш учун зарур бўлган хизматларни яратиш.

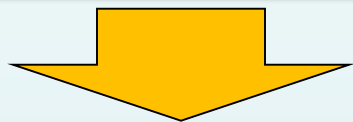
**Номоддий ишлаб чиқариш** – моддий шаклга эга бўлмаган, лекин аҳоли учун зарур хизматларни кўрсатиш.

**Ишлаб чиқаришни модернизациялаш** – ишлаб чиқаришни замонавий технологиялар билан жиҳозлаш, уни маънавий жиҳатдан янгилаш, таркибий жиҳатдан техник ва технологик қайта тузиш каби чора-тадбирларни ўз ичига олувчи жараён.

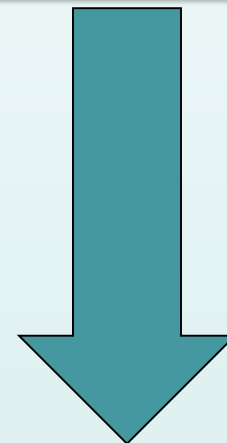




**ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖМЕНТНИНГ  
ТАЪСИРИ:**



**ДАВЛАТНИНГ ХАЛҚАРО  
МИҚЁСДА РАҚОБАТЛАША ОЛИШ  
ҚОБИЛИЯТИ**



**КОМПАНИЯЛАРНИНГ  
РАҚОБАТЛАШИШ ҚОБИЛИЯТИ**

# АСОСИЙ ФАОЛИЯТ

**ОПЕРАЦИОН  
МЕНЕЖМЕНТ**

**ҚЎШИЛГАН  
ҚИЙМАТ**

**РЕСУРС**

**ТРАНСФОРМАЦИЯ**

**МАҲСУЛОТ**

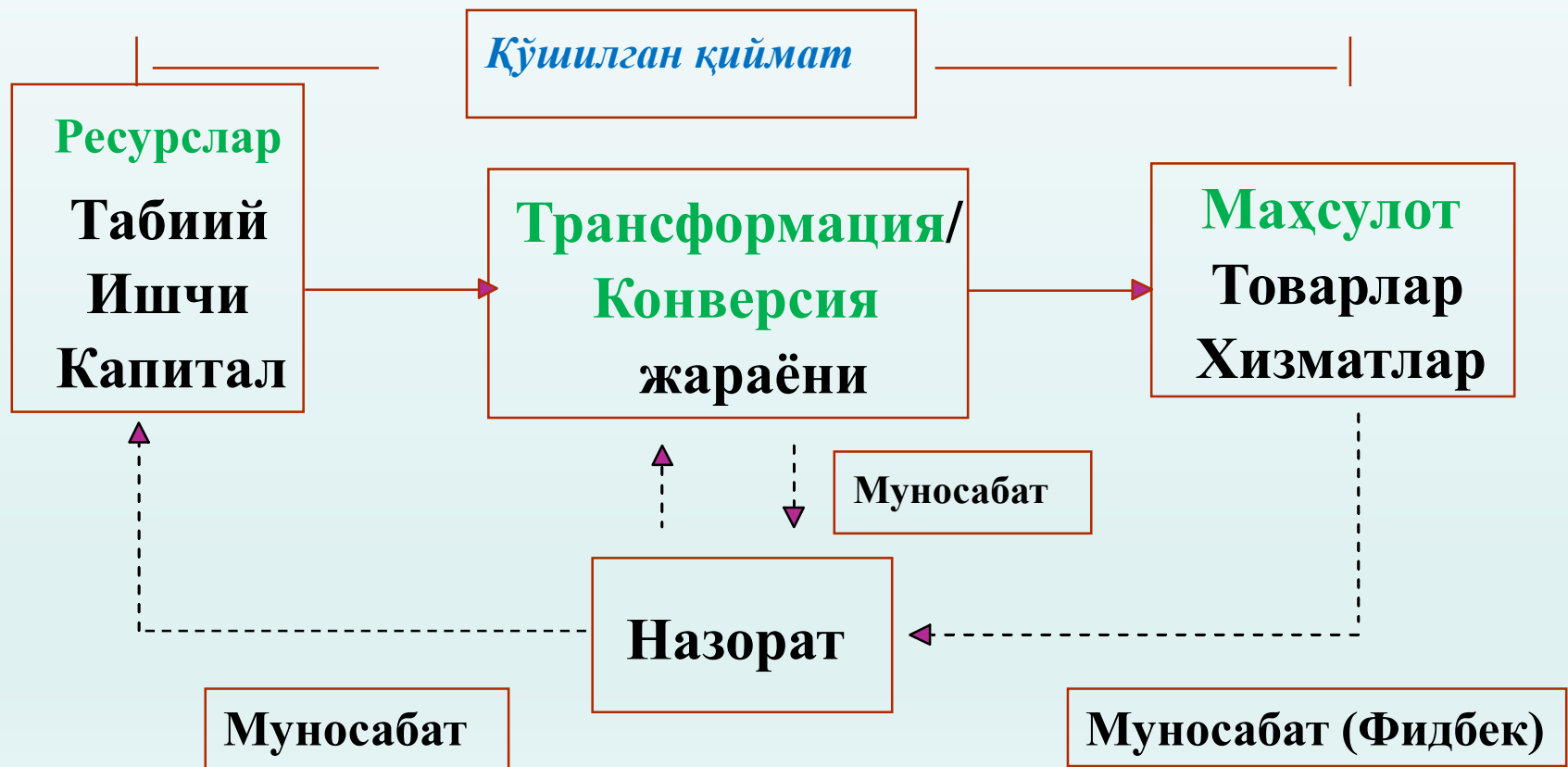


*Қўшилган қиймат* – бу корхона томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматидан етказиб берувчилардан сотиб олинган ва истеъмол қилинган хом ашё ва материаллар қиймати чиқариб ташлангандан кейин қолган қисмининг бозор қиймати.

Бошқача айтганда, *қўшилган қиймат* – бу корхона ялпи маҳсулотидан ёки ишлаб чиқарган маҳсулотининг бозор нархидан (амортизация ажратмасидан ташқари) жорий моддий харажатлар чиқариб ташланган миқдорига тенг.

# ҚўШИЛГАН ҚИЙМАТ ЖАРАЁНИ

ОПЕРАЦИЯЛАР РЕСУРСЛАРНИ МАҲСУЛОТГА  
АЙЛАНТИРИШ ЖАРАЁНИНИ ҲЗ ИЧИГА ОЛАДИ.



# ТРАНСФОРМАЦИЯ (ЛАТ. TRANSFORMATIO – ЎЗГАРТИРИШ, ҚАЙТА ТАШКИЛ ЭТИШ)



**КОНВЕРСИЯ – БУ БИР ЖИСМГА МАЪЛУМ  
БИР ЎЗГАРИШЛАР КИРИТИШ АСОСИДА  
БОШҚА БИР ЖИСМГА АЙЛАНТИРИШ**

целевой трафик

КОНВЕРСИЯ

ПРОДАЖИ



# КОНВЕРСИЯ

## «Колесо улучшения» конверсии

# КОНВЕРСИЯ

Настройка аналитики и отслеживание поведения потребителей.

Опросы, интервью, user-тестирование.



Подсчет и оценка ROI.

Что изменится и почему?

Дизайн, внедрение, контроль.

ТАЪМИНЛОВЧИ

ТАЪМИНЛОВЧИ

ТАЪМИНЛОВЧИ



КОРХОНА  
(ТАШКИЛОТ,  
КОМПАНИЯ)

РЕСУРСЛАР

ТРАНСФОРМАЦИЯ

ТАННАРХ + ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ =  
МАҲСУЛОТЛАР

НАРХ

ҚИЙМАТ

ХАРИДОРЛАР

*Маҳсулот таннархи* – маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш билан боғлиқ барча харажатлар.

Таннархни пасайтиришнинг  
асосий йўналишлари

Импорт қилинадиган ресурслар  
нархларини қайта кўриб чиқиш  
ва пасайтириш

Материаллар сарфи  
меъёрларини  
пасайтириш

Маҳаллий хом ашё ва  
материаллардан фойдаланиш  
даражасини ошириш

Маҳсулотлар ишлаб чиқариш  
технологиясини  
такомиллаштириш

Фойдаланилмаётган ишлаб  
чиқариш қувватларини  
консервация қилиш

Маъмурий бошқарув  
ходимлари сонини  
қисқартириш

ТАЪМИНЛОВЧИ

ТАЪМИНЛОВЧИ

ТАЪМИНЛОВЧИ



ҚОРХОНА  
(ТАШКИЛОТ,  
КОМПАНИЯ)

РЕСУРСЛАР

ТРАНСФОРМАЦИЯ

ТАННАРХ + ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ =  
МАҲСУЛОТЛАР

НАРХ

ҚИЙМАТ

ХАРИДОРЛАР

ҚИЙМАТ > НАРХ > ҲАРАЖАТ

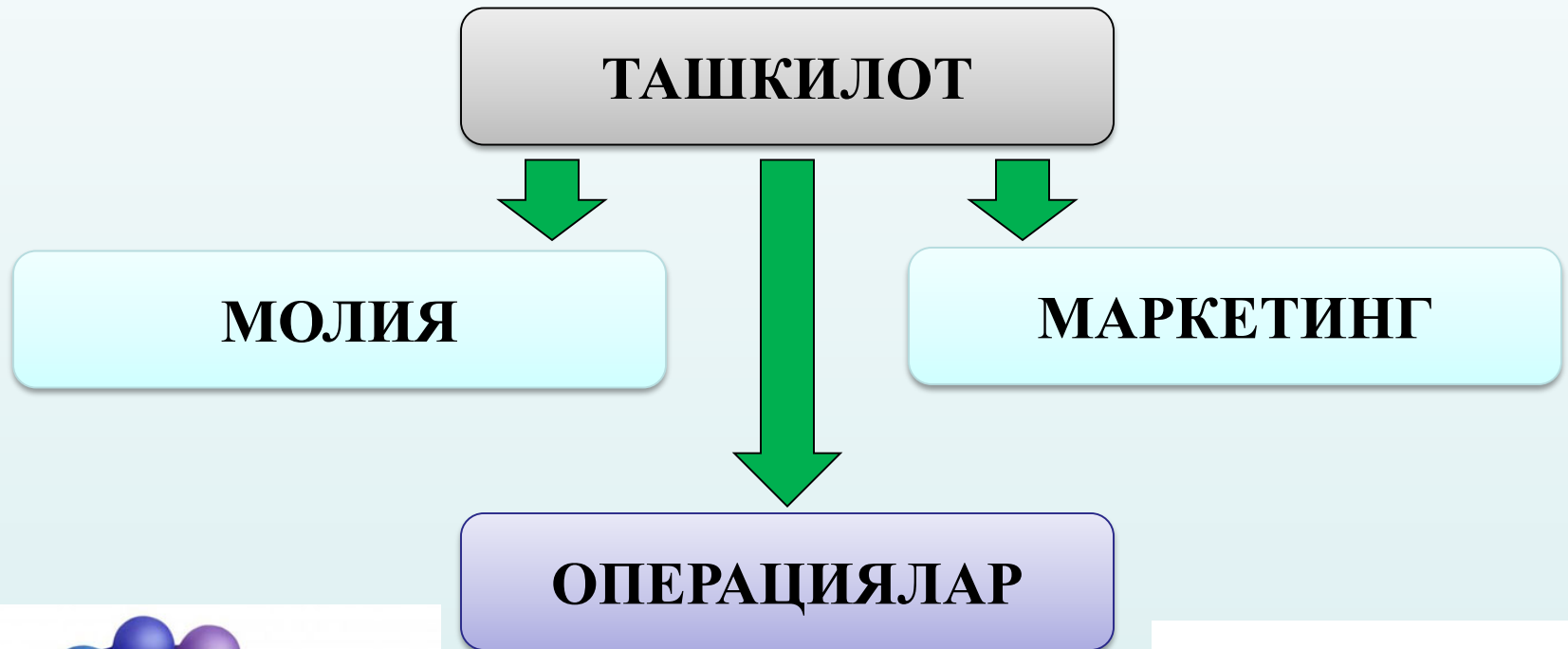
## ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ ВА МАҲСУЛОТ ТЎПЛАМЛАРИ



- **Қўшилган қиймат** ресурс қиймати ва маҳсулот қиймати ўртасидаги фарқни келтириб чиқаради **Қиймат > нарх > ҳаражат**
- Қиймат харидор томонидан баҳоланади.
- Маҳсулот тўпламлари - бу товарлар ва хизматларнинг комбинацияси.
- Маҳсулот тўпламлари компанияни янада рақобатбардош қилиши мумкин.

# ТАШКИЛОТ

## 3 ТА АСОСИЙ ФУНКЦИЯЛАР



*Маркетинг* – бозор ҳолатини асосли ўрганиш ва олдиндан баҳолаш билан товарларни ишлаб чиқариш ва сотишни ташкил этиш ҳамда шу йўсинда яхши фойда топишни уюштириш каби муносабатларни билдиради. Маркетинг инглизча “market” сўзидан олинган бўлиб, бозор ёки бозорни асосида деган маънони билдиради.

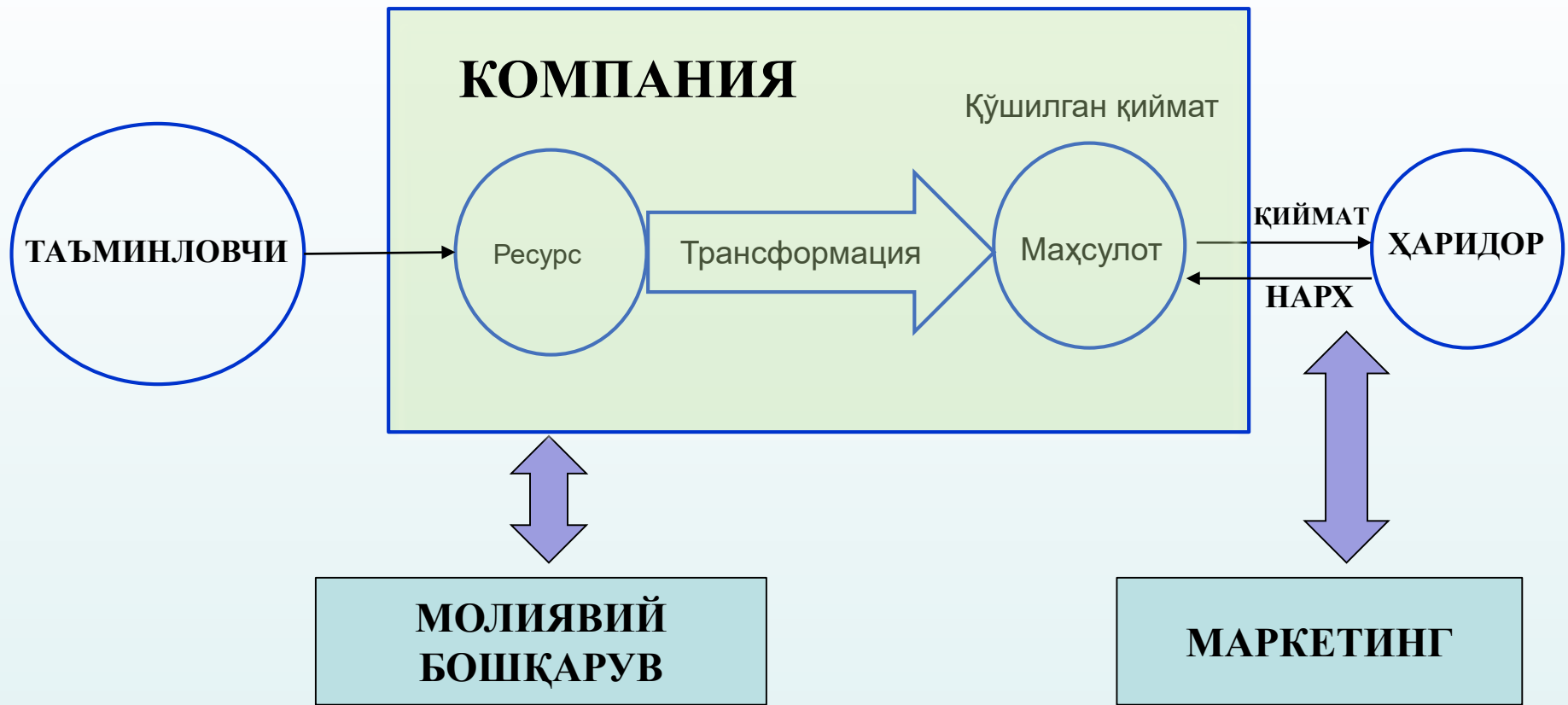
Маркетинг назарияси XX асрнинг бошида АҚШда вужудга келган. Ўша даврда такрор ишлаб чиқариш зиддиятларининг кучайиши натижасида маҳсулотлар сотиш муаммоси кескинлашган давридир. Унинг асосчилари, муомаладаги камчиликларни иқтисодий ривожланишнинг асосий тўсиғи деб билиб, маркетингни такомиллаштиришнинг ҳар хил усуллари таклиф этадилар.



K

**Молия** – ялпи миллий маҳсулотни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш, пул маблағлари фондларини юзага келтириш ва улардан фойдаланишнинг иқтисодий инструментиدير. Молиянинг моҳияти уни тақсимлаш, рағбатлантириш, ижтимоий, фискал ва назорат вазифаларини бажаришда намоён бўлади.





# ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖМЕНТИНИГ МУҲИМЛИГИ

## ДАРОМАДЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ҲИСОБОТНИ ТАҚҚОСЛАШ

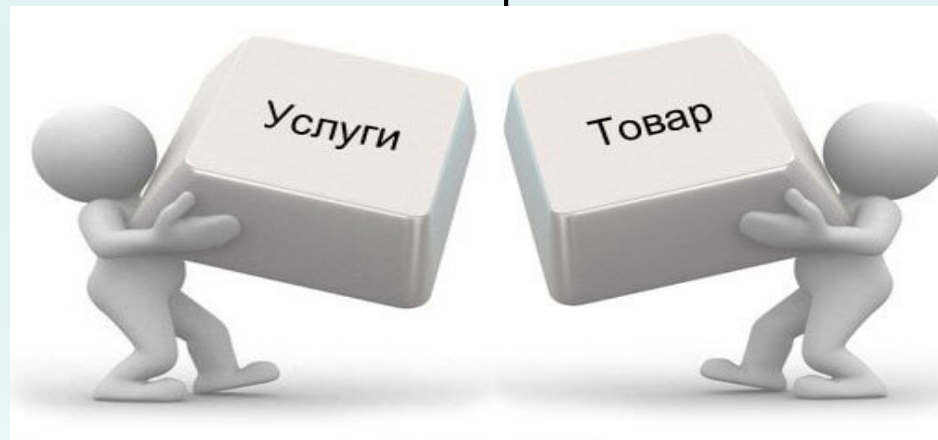
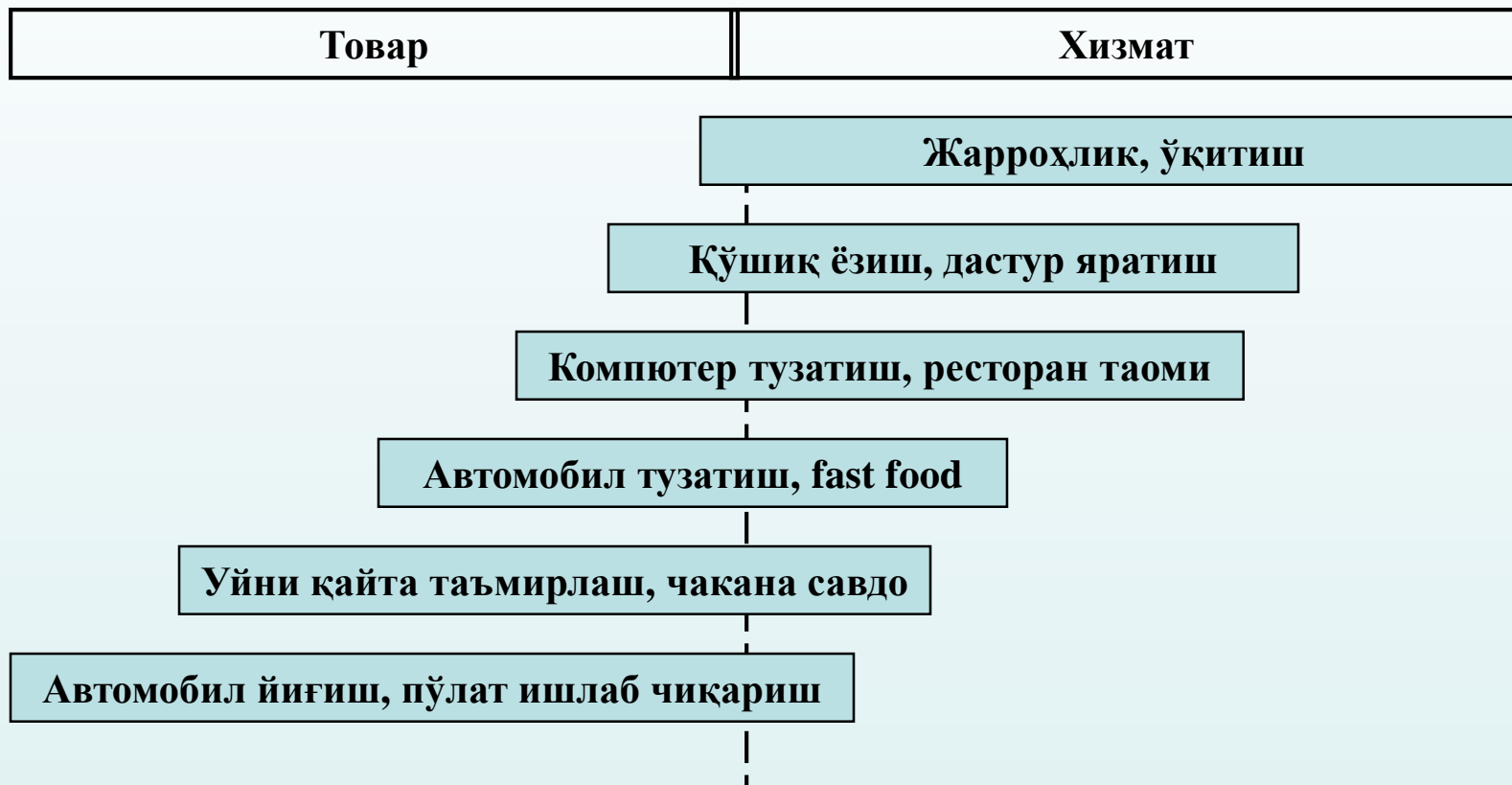
Кўрсаткичлар	Жорий	Маркетинг танлови 30% ўсиш	Молиявий танлов 30% тежаш	ОМ танлови 15% камайтириш
Даромад	100	130		100
Сотилган товарлар қиймати (Ишлаб чиқариш таннарни ) (COGS)	70			59.5
Ялпи фойда	30			
Давр харажатлар	20		14	
Соф фойда	10			
% Ўсиш				

# ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖМЕНТНИНГ МУҲИМЛИГИ

## ДАРОМАДЛАР ТЎҒРИСИДАГИ ҲИСОБОТНИ ТАҚҚОСЛАШ

Кўрсаткичлар	Жорий	Маркетинг танлови 30% ўсиш	Молиявий танлов 30% тежаш	ОМ танлови 15% камайтириш
Даромад	100	130	100	100
Ишлаб чиқариш таннарни (COGS)	70	91	70	59.5
Ялпи фойда	30	39	30	40.5
Давр харажатлар	20	20	14	20
Соф фойда	10	19	16	20.5
% ўсиш		90%	60%	105%

# ТОВАРЛАР-ХИЗМАТ УЗЛУКСИЗЛИГИ



# МИСОЛ: ОЗИҚ-ОВҚАТ СОҲАСИ

## Ресурслар

Ҳом сабзавотлар  
Метал листлар  
Сув  
Энергия  
Ишчи  
Бино  
Жиҳоз

## Жараён

Тозалаш  
Консервалаш  
Кесиш  
Пишириш  
Қадоқлаш  
Этикеткалаш

## Маҳсулот

Консерваланган  
сабзавотлар



# КАСАЛХОНА

## Ресурслар

Докторлар,  
ҳамширалар  
Касалхона  
Тиббий жиҳозлар  
Лабораториялар

## Жараён

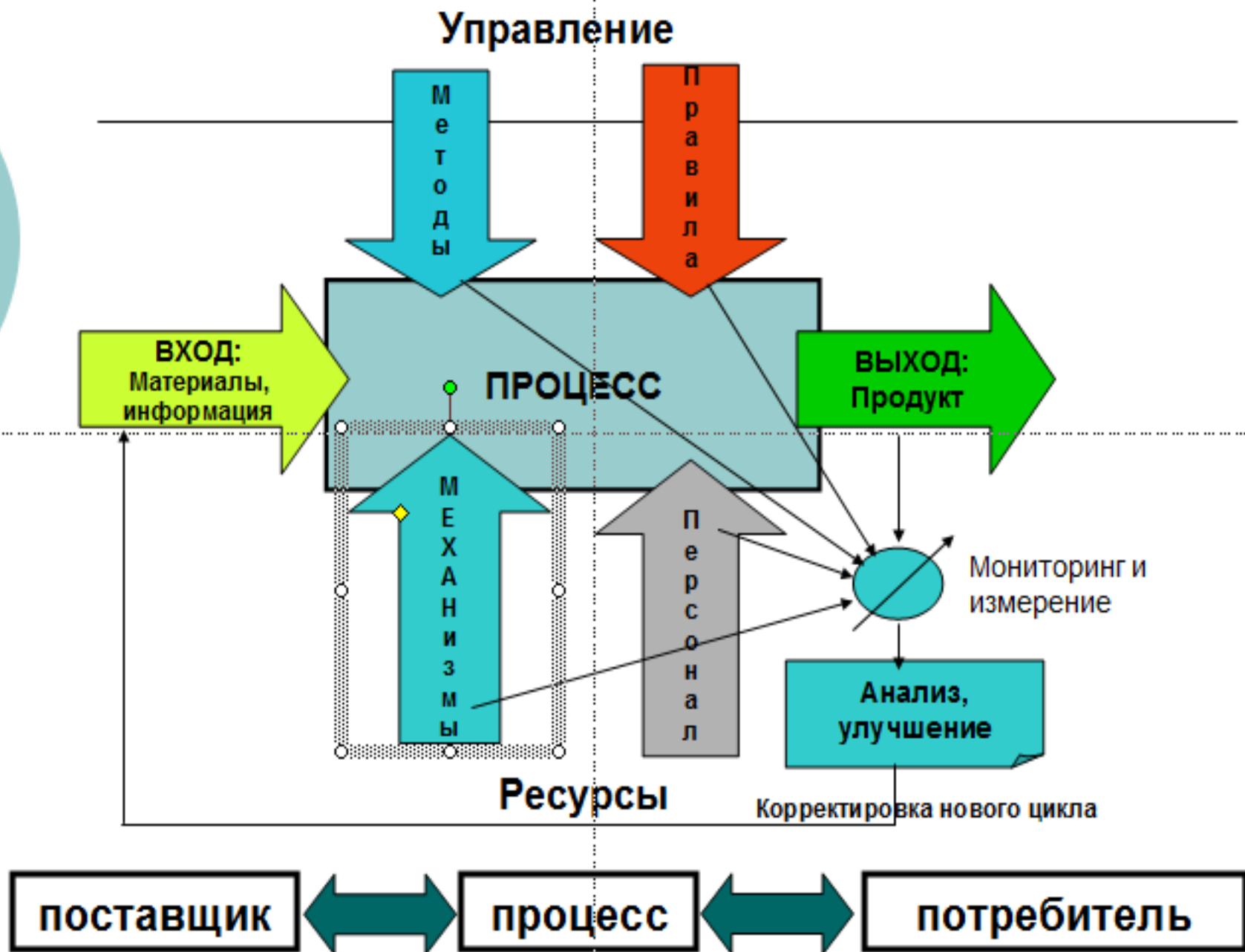
Текширув  
Жарроҳлик  
Кузатув  
Дори-дармон  
Даволаш

## Маҳсулот

Даволанган  
беъморлар



# Модель процесса

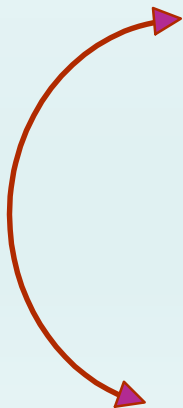
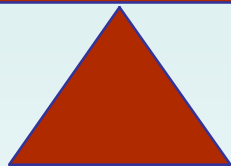




# ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ЁКИ ХИЗМАТ КЎРСАТИШ?

**Моддий**

**Номоддий  
бажариш**



# ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ

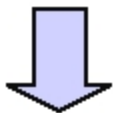
- Маҳсулот ишлаб чиқариш – моддий маҳсулот
- Хизмат кўрсатиш – бажариш
- Хизмат кўрсатиш категориялари
  - Ҳукумат
  - Чакана/улгуржи
  - Молиявий хизматлар
  - Соғлиқни сақлаш
  - Бизнес хизматлари
  - Таълим

## II. Товары и услуги

ТОВАР

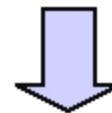


ПРОИЗВОДИТСЯ



ПОТРЕБЛЯЕТСЯ

УСЛУГА



ПОТРЕБЛЯЕТСЯ  
В МОМЕНТ  
ПРОИЗВОДСТВА

# АСОСИЙ ФАРҚЛАР - ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ

Хусусияти	Товарлар	Хизмат
Ҳаридор билан алоқа	Кам	Кўп
Ресурсларнинг турдошлиги	Юқори	Паст
Меҳнат таркиби	Кам	Кўп
Маҳсулот турдошлиги	Юқори	Паст
Маҳсулот	Моддий	Номоддий
Самарадорликни ўлчаш	Осон	Қийин
Муаммоларни тузатиш имконияти	Юқори	Кам
Омбор	Кўп	Кам
Баҳолаш	Осонроқ	Қийин
Патентлаш	Одатда	Баъзида

# ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖМЕНТНИНГ ДОИРАСИ

## ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖМЕНТ ҚУЙИДАГИЛАРНИ ҰЗ ИЧИГА ОЛАДИ:

- Талабни башорат қилиш
- Имкониятларни режалаштириш
- Иш жадвалини тузиш
- Омборни бошқариш
- Сифатни таъминлаш
- Ҳодимларни ўқитиш ва рағбатлантириш
- Имкониятларни излаш
- Тармоқ занжирини бошқариш ва бошқалар

# ОПЕРАЦИЯЛАРНИНГ ТУРЛАРИ

## Операциялар

## Мисоллар

Маҳсулотлар ишлаб  
чиқариш

Деҳқончилик, кончилик, қурилиш  
Электр энергиясини ишлаб чиқариш

Сақлаш/Ташиш

Омборда сақлаш, ташиш, почта  
хизмати, таксилар, автобуслар,  
меҳмонхоналар

Айирбошлаш

Чакана, улгуржи савдо,  
молиявий хизматлар, ижара

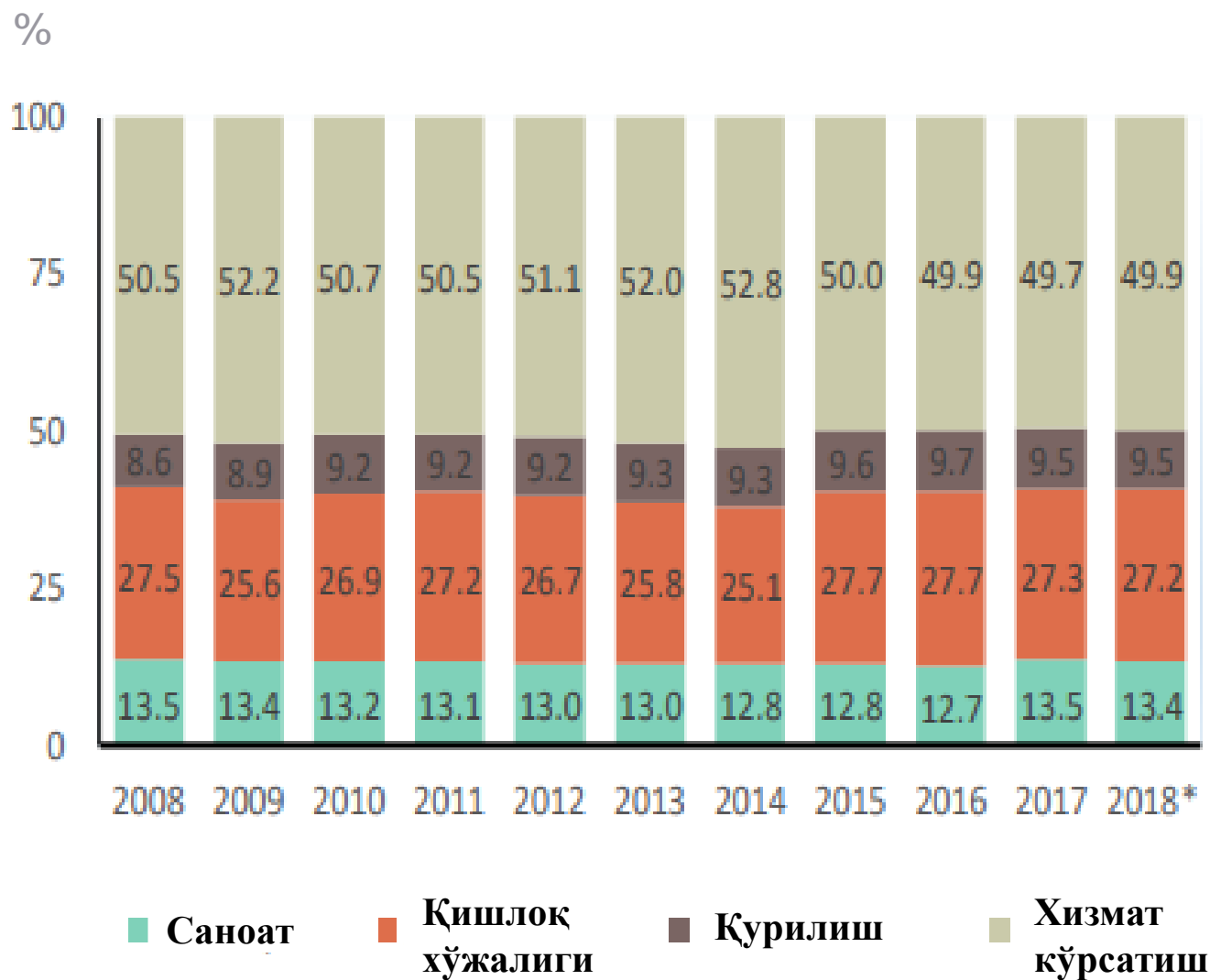
Кўнгил очар дастурлар

Кино, радио ва телевидиния,  
концертлар

Алоқа

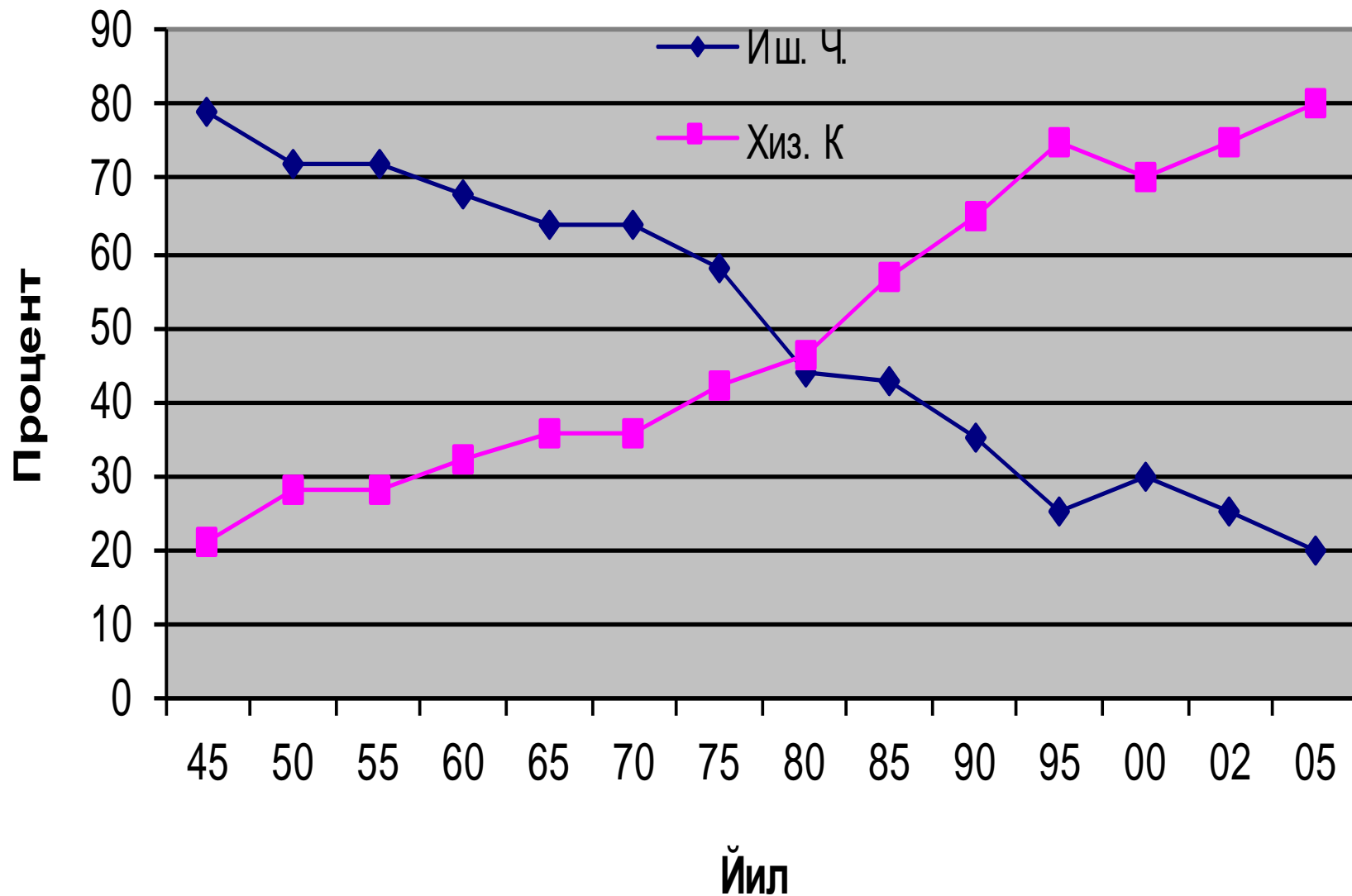
Газета, радио, телефон, сунъий  
йўлдош

# СЕКТОРЛАР БЎЙИЧА БАНДЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ

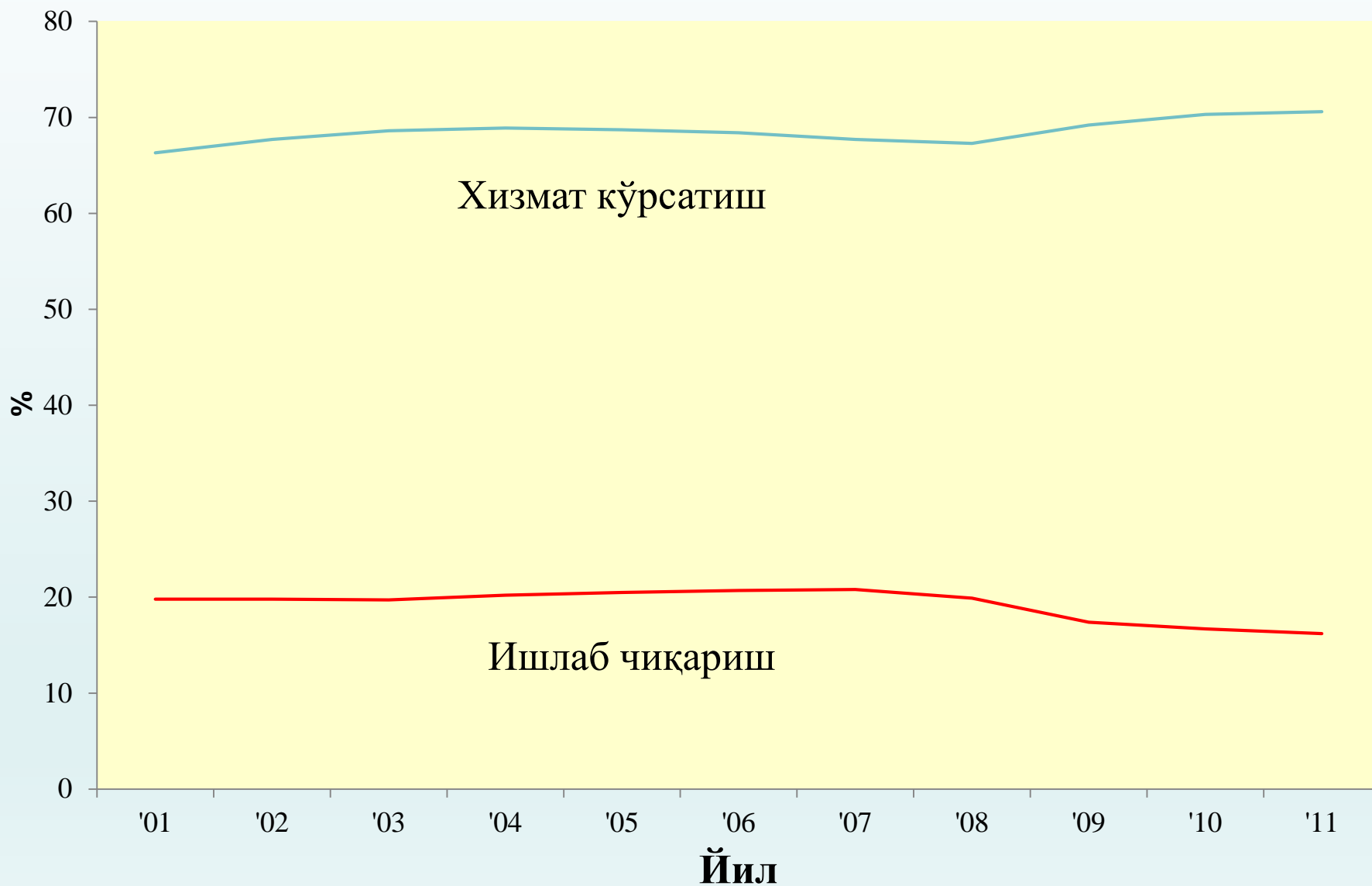


Манба: World Bank

# АҚШда ишлаб чиқариш ва сервис кўрсатиш соҳа ходимлари



# СИНГАПУРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ



# ИШЛАБ ЧИҚАРИШ СОҲАСИДАГИ ИШЛАРНИНГ КАМАЙИШИ

## Самарадорлик

- Самарадорликнинг ошиши компанияларга камроқ ишчи ишлатиш орқали олдингичалик ёки кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш имконини беради.

## Outsourcing (бошқа фирмага ўз ишини қилдириш)

- Баъзи ишлаб чиқариш ишлари бошқа фирмаларга оутсоринг қилинапти.
- Ишлаб чиқариш ёки сотиб олиш

# ХИЗМАТ КЎРСАТУВЧИЛАР ЮЗ КЕЛАДИГАН ҚИЙИНЧИЛИКЛАР

- Хизмат кўрсатиш ишлаб чиқаришга нисбатан камроқ белгиланган таркибга эга.
- Мижоз билан алоқа юқорирок.
- Ишчиларнинг қобилият даражаси камроқ
- Хизмат кўрсатиш тажрибаси кам, бошланғич ишчиларни кўпроқ ёллайди.
- Ишчилар алмашинуви юқорирок
- Ресурслар турфалиги юқорирок
- Хизмат кўрсатиш самарасига ишчининг шахсий факторлари таъсир кўрсатади.

# ОПЕРАЦИОН МЕНЕЖЕР ҚАБУЛ ҚИЛУВЧИ ЭНГ МУХИМ ҚАРОРЛАР

- Қайси?

Қайси ресурслардан фойдаланиш керак/қанча  
миқдорда

- Қачон?

Керак/режалаштирилган/буюртма қилинган

- Қаерда?

Қилиниши керак бўлган ишлар

- Қандай қилиб?

Яратиш/Ресурс тақсимлаш

- Ким?

ишни бажарувчи(лар)

# ФҲЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Heizer, Render, Principles of Operations Management 8th Edition, Prentice Hall, 2011.
2. William J. Stevenson (2015) Operations Management Twelfth Edition New York: McGraw-Hill
3. Matching Supply with Demand: An Introduction to Operations Management by Gerard Cachon and Christian Terwiesch, McGraw-Hill/Irwin, 3rd edition 2012.
4. Supply Chain Management by S.C. Chopra and P. Meindl, Prentice Hall, 6th edition 2015.
5. Operations Strategy: Principles and Practice by J.A. Van Mieghem and G. Allon, Dynamic Ideas, 2nd edition 2015.
6. Slack, Nigel, Alistair Brandon-Jones. Operations Management 9th Edition PDF EBook, Pearson Education, Limited, 2019. ProQuest Ebook Central
7. Умарходжаева М.Г. Операцион менежмент. Дарслик. - Т.: ТДИУ, 2013.-350 б.
8. Cheyz R., Ekvilayn N.Dj., Yakobs R. Ишлаб чиқариш ва операцион менежмент. 8- нашр. М.: «Vilyams» нашр уйи, 2001. – 704 б.

The image features a dynamic and colorful background of paint splatters. The colors transition from purple and blue on the left, through green and yellow in the center, to red and orange on the right. The splatters vary in size and intensity, creating a sense of movement and energy. Overlaid on this background is the text "Thank You!" in a large, bold, white sans-serif font. The text is centered horizontally and has a slight drop shadow, making it stand out against the busy, multi-colored backdrop.

**Thank You!**