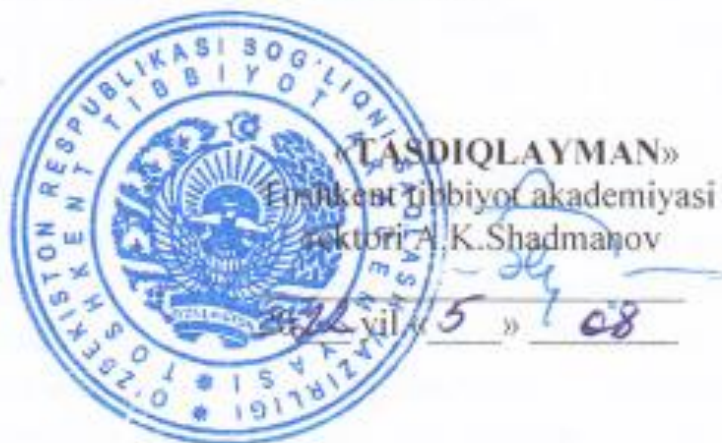


O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI  
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI  
SOG'LIQNI SAQLASH VAZIRLIGI

TOSHKENT TIBBIYOT AKADEMIYASI



**TIBBIY XIZMATLAR MARKETINGI  
MODUL DASTURI**

|                           |                                                    |
|---------------------------|----------------------------------------------------|
| <b>Bilim sohasi:</b>      | 400 000 – Biznes, boshqaruv va huquq               |
| <b>Ta'lim sohasi:</b>     | 610 000 – Biznes va boshqaruv                      |
| <b>Ta'lim yo'nalishi:</b> | 60411200 – Menejment: sog'liqni saqlash menejmenti |

**Toshkent -2022**

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                        |                               |                                       |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| <b>Modul kodi</b><br>TXM13-407 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>O'quv yili</b><br>2022/2023         | <b>Semestr</b><br>3-4         | <b>Kreditlar</b><br>7                 |
| <b>Modul turi</b><br>Majburiy  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Ta'lim tili</b><br>O'zbek           |                               | <b>Haftadagi dars soatlari</b><br>3/4 |
| <b>1.</b>                      | <b>Modul turi</b><br>mjburyiy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <b>Auditoriya mashg'ulotlar (soat)</b> | <b>Mustaqil ta'lim (soat)</b> | <b>Jami yuklama (soat)</b>            |
|                                | Tibbiy xizmatlar marketingi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 105                                    | 105                           | 210                                   |
| <b>2.</b>                      | <p><b>I. Modul mazmuni</b></p> <p><b>Modulni o'qitishdan maqsad</b> - Menejment fakulteti talabalariga bozor faoliyati asoslarini, sog'liqni saqlash sohasida marketing xizmatining vazifalari va maqsadlarini o'rgatishdan iborat Ushbu maqsadni amalga oshirish uchun modul talabalarning ilmiy duneqarashi va nazariy bilimlarini, amaliy ko'nikmalarini, bozorda tibbiyot tashkilotlarini boshqarish jarayoniga uslubiy yondoshuvni shakllantirish vazifalarini bajaradi.</p> <p><b>Modulning vazifasi</b> - "tibbiy xizmatlar bozori" tushunchasi bilan tanishish, bozor xususiyatlarini o'rganish, marketing tushunchalarining asosiy elementlari (ehtiyoj, zarurat, talab, almashinuv va h.k.); tashkilotning tashqi va ichki muxitini taxlil qilish va baholashni o'rganish (SWOT, PESTLE, STEP, PEST, SNW va h.k.); tibbiy xizmatlar bozorini tasniflash, bozor segmentatsiyasi bilan tanishish; tashkilotning strategik marketing rejasini ishlab chiqishda marketing vositalarini ishlab chiqish va ulardan foydalanishni o'rganish; tibbiyot muassasasi reklamasini ishlab chiqishda turli xil strategiya va yondoshuvlarni o'zlashtirish; tibbiyot muassasasida marketing xizmatining monitoringi va marketing nazorati asoslarini o'zlashtirish.</p> <p><b>II. Asosiy nazariy qism</b></p> <p><b>II.I. Modul tarkibiga quyidagi mavzular kiradi:</b></p> <p><b>3 – semester:</b></p> <p><b>1 – mavzu: Marketingga kirish</b></p> <p>Ma'ruzada marketing bo'yicha bir qator mualliflar tomonidan ta'riflar berilgan, marketingning asosiy atamaları va elementlari sanab o'tilgan. Marketing xizmatining asosiy maqsad va vazifalari, marketing bo'limiga yuklangan vazifalar yoritilgan. Marketingning asosiy tushunchalari, ular qaysi yilda ishlab chiqilganligi va menejerlar tomonidan bozorda aniq qaysi vaziyatlarda qo'llanilishi mumkinligi haqida batafsil baen etilgan. Ma'ruzada tibbiy xizmat ist'emoichilarini tahlil qilish qanday amalga oshirilayotganligi, marketing tadqiqotlarini o'tkazish uchun qaysi mezonlar bo'yicha guruhlariga bo'linish haqida ma'lumot beriladi.</p> |                                        |                               |                                       |

## **2 - mavzu: Marketingning rivojlanish tarixi**

Ma'ruzada xorijiy mamlakatlarda marketing xizmatining rivojlanish tarixiga oid ma'lumotlar keltirilgan. O'zbekiston Respublikasida marketing rivojlanishi haqida ma'lumotlar keltirilgan. Marketingni rivojlantirishning asosiy shartlari ko'rsatilgan, shuningdek, sog'liqni saqlash tizimida ham. G'arb mamlakatlarida marketing xizmati rivojlanishining turli bosqichlari haqida har bir mamlakatda o'ziga xos xususiyatlariga ega bo'lgan batafsil ma'lumotlar keltirilgan

## **3 - mavzu: Sog'liqni saqlash marketingi**

Ma'ruzada marketingning asosiy elementlari, sog'liqni saqlash tizimidagi marketing ta'riflari keltirilgan. Tibbiy xizmatlar marketingida tibbiy muassasalar nimani hisobga olishlari kerakligi haqida ma'lumot beriladi. Ist'emolchining imkoniyatlari (soni, kontsentratsiyasi, to'lov qobiliyati, kasallanish tarkibi), tibbiyot muassasasining imkoniyatlari (uskunalar, xodilarning holati, xizmatlarni litsenziyalash, yangi asbob-uskunalar bilan ta'minlanish, tijorat tajribasi) qanday o'rganiladi. Tibbiy xizmatlarning sifati, darajasi va ulardan foydalanish imkoniyati qanday o'rganiladi (xizmatlar to'plami, ularning soni, qo'shimcha, kerakli va majburiy xizmatlar, xizmatlarni takomillashtirish va yangilash imkoniyatlari, ularning yangiligi, amaliy va tibbiy ta'siri va b.). Raqobatni o'rganish bo'yicha batafsil ma'lumotlar berilgan (o'xshash xizmatlar soni, ularning sifati va samaradorligi, eng yangi texnologiyalar bilan jihozlanganligi, mutaxassislarning professional darajasi va boshqa muassasalardagi vakolatlari).

## **4-mavzu: Bozor. Tibbiy xizmatlar bozorining o'ziga xos xususiyatlari.**

Ma'ruzada bozorning bir qator ta'riflari berilgan. Bozorni segmentlarga bo'lish misollari keltirilgan, ya'ni bozorni segmentlarga bo'lish tamoyillari va uning zarurligi o'rganiladi. Ma'ruzada bozorlar turli shakllarda bo'lishi mumkinligi sababli bozorni baholash zarurligi asoslab berilgan: dori vositalari, tibbiy xizmat, kapital, ishchi kuchi (tibbiyot xodimlari) bozorlari va boshqalar. Bir qator asosiy funktsiyalar keltirilgan: axborot, vositachilik, narxlarni shakllantirish, tartibga solish. Ushbu funktsiyalarning har birini ta'rfi bilan. Tibbiy xizmatlar bozorining o'ziga xos xususiyatlari ham tasvirlangan. Bozordagi talab va taklifga ta'sir etuvchi tashqi tasirlar tavsiflangan. Tibbiy xizmat ishlab chiqaruvchi va ist'emolchi, ya'ni bemor o'rtasidagi axborot assimetriyasi printsiipi batafsil o'rganiladi.

## **5 - mvzu: Marketing tadqiqotlari**

Ma'ruzada marketing tadqiqotlari nima ekanligi haqida ta'riflar berilgan. Marketing tadqiqotlarining asosiy tamoyillari tavsiflangan. Marketing tadqiqotlari bosqichlarining batafsil tavsiflari berilgan. Marketing tadqiqotlari jaraenida foydalanish mumkin bo'lgan asosiy fanlar ko'rsatilgan. Marketing tadqiqotlarini tayerlashga misollar keltirilgan. Birlamchi va ikkilamchi marketing tadqiqotlari nima ekanligi haqida batafsil ma'lumot berilgan.

## **4 – semester:**

## **6 - mavzu: Marketingda qaror qa'bul qilish jarayoni**

Ma'ruzada marketingda qaror qabul qilish jaraenining asosiy bosqichlari

keltirilgan. Ma'lumotlardan foydalanishni ratsionalizatsiya qilish uchun uni amalga oshirish printsiplari SWOT tahlil matritsasi tasvirlangan. Yechimlarning tasnifi muhimlik darajasi, faoliyat sohasi, vaqt va boshqalarga qarab beriladi. Amalga oshirish bosqichi qanday bosqichlardan iborat. Har bir bosqichning qaror qabul qilish jaraenida qaysi menejerlar ishtirok etadilar.

#### **7-mavzu: Sog'liqni saqlash tizimini moliyalashtirish va tibbiy xizmatlar bozorini rivojlantirish xususiyatlari**

Ushbu ma'ruza dunyodagi sog'liqni saqlash tizimlarini moliyalashtirishning mavjud usullari haqida ma'lumot beradi. Byudjetni moliyalashtirishning batafsil tavsifi (Semashko usuli), majburiy tibbiy sug'urta orqali moliyalashtirish to'g'risida, shuningdek, pullik xizmatlar bilan bir qatorda ixtiyoriy tibbiy sug'urta va byudjet shaklidan foydalanish mumkin bo'lgan sog'liqni saqlashni moliyalashtirishning aralash usulini tavsiflaydi. Ma'ruzada O'zbekiston Respublikasida sog'liqni saqlash tizimini mustaqillik davridan, to hozirgi kungacha moliyalashtirishning o'ziga xos xususiyatlari va moliyalashtirish manbalarining o'zgarishi tibbiy xizmatlar bozorining rivojlanishiga qanday ta'sir qilganligi bayon etilgan.

#### **8 - mavzu: Tibbiy reklama xususiyatlari**

Ushbu ma'ruzada reklama nima ekanligi, tibbiy mahsulotlar va xizmatlar reklamasi qanday xususiyatlarga ega ekanligi belgilangan. Tibbiy tovarlar va xizmatlar uchun reklama to'g'risidagi qonuniy-huquqiy baza ma'lumotlari taqdim etilgan. Televizorda qanday tovarlar va xizmatlarni reklama qilish taqiqlanadi. Tibbiyot muassasalari va mutaxassislarni internet olamida reklama qilish tamoyillari. O'zbekiston Respublikasida reklama va konsalting kompaniyalari ishining xususiyatlari. Farmatsevtika kompaniyalari tomonidan dori vositalarini reklama qilish xususiyatlari, shartlari va talablari, shuningdek, cheklovlar belgilangan.

#### **9 - mavzu: Tibbiy xizmat sifatini nazorat qilish.**

Ma'ruzada tibbiy tovarlar va xizmatlar nazoratining asosiy ta'riflari keltirilgan, nazorat turlarining tasnifi berilgan. Tibbiy xizmat sifatini nazorat qilish jaraenida baholash mezonlaridan foydalanish haqida ma'lumotlar berilgan. Tibbiyot muassasalari tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlar sifatini nazorat qilish tizimida qanday standartlar qo'llaniladi, diagnostika va davolash protokollari qanday ishlaydi.

#### **10 – mavzu: Litsenziyalash, tibbiy faoliyatni akkreditatsiya qilish.**

Ushbu ma'ruza davlat organlari tashkilot rivojlanishining u yoki bu bosqichida tibbiy faoliyatni nazorat qilishni amalga oshiradigan asosiy vositalarga bag'ishlangan. Ma'ruzada tibbiy faoliyatni litsenziyalashning asosiy bosqichlari tavsiflangan, litsenziyalovchi organ tomonidan litsenziya oluvchiga qo'yiladigan talablar to'g'risida ma'lumot berilgan. Tibbiyot muassasalarini akkreditatsiya qilish ta'riflari va uni amalga oshirish tamoyillari berilgan.

#### **11-mavzu: Marketing bozori tadqiqoti.**

Ushbu ma'ruzada marketing tadqiqoti nima ekanligi, marketing tadqiqotining qanday bosqichlari mavjudligi haqida ta'riflar berilgan. Shuningdek, ma'ruza

materialida marketing tadqiqotlari jarayonida foydalanish mumkin bo'lgan asosiy fanlar haqidagi bilimlar ham mavjud. Birlamchi va ikkilamchi tadqiqotlar nima ekanligi, ularning asosiy afzalliklari va kamchiliklari haqida ta'riflar berilgan. Marketing tadqiqotlari tamoyillari.

### **12-mavzu: Tibbiyot muassasalarining marketing strategiyasi**

Ushbu ma'ruzada tibbiyot muassasalari uchun marketing strategiyasini tuzish bosqichlari ochib berilgan. Marketing strategiyasining asosiy tarkibiy qismlari, ushbu strategiyani rejalashtirish jarayoni qanday bosqichlardan iboratligi, tibbiy muassasalar uchun marketing strategiyasini ishlab chiqish tashkilotning tashqi va ichki muhit omillarini tahlil qilishning qanday turlari hisobga olinishi kerakligi tasvirlangan.

### **III. Amaliy mashg'ulotlar bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar:**

Amaliy mashg'ulotlar uchun quyidagi mavzular tavsiya etiladi:

#### **3-semestr:**

**1-mavzu:** Marketingga kirish qismi

**2-mavzu:** Marketing shakllarining evolyutsiyasi va mazmuni

**3-mavzu:** Tibbiyotda bozor munosabatlarining shakllanishi sharoitida marketing faoliyatining tarixiy asoslari va tushunchalari

**4-mavzu:** Marketingning asosiy tamoyillari, maqsad va vazifalari

**5-mavzu:** Sog'liqni saqlashda marketingning asosiy tushunchalari va funktsiyalari

**6-mavzu:** Sog'liqni saqlash tizimida asosiy tushunchalarni ishlab chiqish va qo'llash

**7-mavzu:** Tashkilotning hayot tsikli, sohliqni saqlash tizimi tashkilot sifatida

**8-mavzu:** Tibbiy xizmatning hayot tsikli

**9-mavzu:** Muassasalarning tashqi va ichki tahlil asoslari: SWOT-tahlili, STEP-tahlili, PESTLE-tahlili, SNW-tahlili, SMART-tahlili

**10-mavzu:** Bozor, bozor qismini aniqlash

**11-mavzu:** Bozor segmentatsiyasi, segmentatsiya turlari

**12-mavzu:** Tibbiy xizmatlar bozorining o'ziga xos xususiyatlari

**13-mavzu:** Marketing tadqiqotlari

#### **4-semestr:**

**1-mavzu:** Sog'liqni saqlashda marketing tadqiqotlarining o'ziga xos xususiyatlari, marketing tadqiqotlari jaraenida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xatolar

**2-mavzu:** Ist'emoilchi tahlili, JSS

**3-mavzu:** Tovar markasi, tovar belgisi, brend

**4-mavzu:** Qaror qabul qilish jaraeni, marketing strategiyasi

**5-mavzu:** Mahsulotlarni bozorga chiqarish strategiyasi

**6-mavzu:** Tibbiy reklamaning xususiyatlari

**7-mavzu:** Narx belgilash

**8-mavzu:** Marketing nazorati

**9-mavzu:** Marketing strategiyasi

**10-mavzu:** Marketing bozori tadqiqoti

**11-mavzu:** Tibbiy xizmatning o'ziga xos xususiyatlari

**12-mavzu:** O'zbekiston Respublikasi tibbiy xizmatlar bozori tasnifi

**13-mavzu:** Tibbiy faoliyatni litsenziyalash, akkreditatsiya

Amaliy mashg'ulotlar multimedia qurilmalari jihozlari bilan jihozlangan auditoriyalarda har bir akademik guruhga alohida o'tiladi. Mashg'ulotlarda faol va interfaol usullar qo'llaniladi. "Loyihali o'qitish", "Keys-stadi" va boshqa texnologiyalaridan foydalaniladi. Tarqatma materiallar va axborotlar multimedia qurilmalari yordamida uzatiladi.

#### **IV. Amaliy ko'nikmalar:**

1. Marketing bo'limining asosiy funktsiyalarini aniqlash qobiliyati
2. Tashkilotning tashqi va ichki muhit omillarini tahlil qilish ko'nikmalari
3. Tashkilotning marketing rejasini ishlab chiqish qobiliyati
4. Tibbiy muassasani reklama qilish strategiyasini ishlab chiqishni bilish

#### **V. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar**

Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan mavzular

1. O'zbekiston Respublikasi sog'liqni saqlash tizimini moliyalashtirish xususiyatlari
2. Majburiy tibbiy sug'urta
3. Ixtiyoriy tibbiy sug'urta
4. O'zbekiston Respublikasida tibbiy xizmatlar bozorining rivojlanish xususiyatlari
5. Xorijiy mamlakatlarda tibbiy xizmatlar bozorining rivojlanish xususiyatlari
6. Narx belgilashning xususiyatlari
7. Tibbiy xizmatlar sifatini nazorat qilish
8. Xorijiy mamlakatlarda tibbiy faoliyatni litsenziyalash
9. O'zbekiston Respublikasida tibbiy faoliyatni litsenziyalash
10. Xorijiy mamlakatlarda marketing xizmatining rivojlanish tarixi
11. O'zbekistonda marketing xizmatining rivojlanish tarixi
12. Tibbiy xizmatlar iste'molchilarini tahlil qilish
13. Xorijiy mamlakatlarda marketing tadqiqotlarini o'tkazish xususiyatlari
14. O'zbekiston Respublikasida marketing tadqiqotlarini o'tkazish xususiyatlari
15. Marketing tadqiqotlarini o'tkazishning asosiy bosqichlari
16. Xorijiy mamlakatlarda tibbiy brendlarning rivojlanish tarixi
17. O'zbekiston Respublikasida tibbiy brendlarning rivojlanish tarixi
18. Tibbiy xizmatlar bozorini segmentatsiyalash xususiyatlari

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <p>19. O'zbekiston Respublikasida farmatsevtika sanoati bozorining rivojlanish xususiyatlari</p> <p>20. Tibbiy tovarlar va xizmatlar reklamasida kreativ yondoshuvlar</p> <p>21. Tibbiy faoliyatni akkreditatsiya qilish va uning tibbiy xizmatlar bozorida muassasa obro'siga ta'siri</p> <p>22. Tibbiy xizmatlarga bo'lgan talabni rag'batlantirish, ijobiy va salbiy vaziyatlar</p> <p>23. Marketing tadqiqotlarini o'tkazish uchun foydalaniladigan asosiy fanlar</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 3. | <p style="text-align: center;"><b>VI. Ta'lim natijalari/ kasbiy kompetentsiyalar</b></p> <p><b>Talaba bilishi kerak:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tibbiy tashkilotda marketing tizimini qurishning nazariy va amaliy asoslarini;</li> <li>tashqi va ichki muhit omillarini tahlil qilish va baholashning uslubiy usullari;</li> <li>tibbiy xizmat talab va sifatini oshirish yo'llari</li> <li>reklama ishlab chiqishning zamonaviy jihatlari <b>haqida tasavvurga ega bo'lishi; (bilim)</b></li> <li>bozor holatini tahlil qilish</li> <li>tashkilotning tashqi va ichki muhiti omillarini aniqlash va identifikatsiya qilish</li> <li>bozor sharoitida tashkilot tomonidan qaror qabul qilish imkoniyatini baholash</li> <li>marketing tadqiqotlarini o'tkazish <b>foydalana olishi; (ko'nikma)</b></li> <li>marketing sohasidagi asosiy vakolatlarining ko'nikmalari</li> <li>tashkilotning tashqi va ichki muhiti omillarini tahlil qilish va baholash ko'nikmalari</li> <li>tashkilotning marketing biznes-rejasini tuzish</li> <li>tibbiyot tashkilotlarining reklama usullari</li> <li><b>kabi ko'nikmalariga ega bo'lishi kerak. (malaka)</b></li> </ul> |
| 4. | <p style="text-align: center;"><b>VII. Ta'lim texnologiyalari va metodlari</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Interfaol o'yinlar;</li> <li>Seminar(mantiqiy fikrlash, tezkor savol-javoblar;</li> <li>Guruhlarda ishlash;</li> <li>Taqdimotlarni kiritish;</li> <li>Individual loyihalar;</li> <li>Jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar.</li> <li>Hamkorlikda ishlash va himoya qilish loyihalari</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5. | <p style="text-align: center;"><b>VIII. Kreditlarni olish uchun talablar:</b></p> <p>Joriy nazorat shaklida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, oraliq va yakuniy nazorat turlari bo'yicha yozma ishni muvoffaqiyatli topshirish.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 6. | <p style="text-align: center;"><b>Asosiy adabiyotlar</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Асадов Д.А., Бабаджанов А.С., Арипов Т.Ю., Мирварисова Л.Т. Проект национально концепции по повышению качества медицинской помощи в Узбекистане //Организация и управление здравоохранением.2016.-№3.-С.42-48</li> <li>2. Лисин Д.А., Пономарев Ю.В. Управление маркетинговой стратегией компании // Управление и экономика в XXI веке. - 2017. - № 1. - С. 48 - 51.</li> <li>3. Линденбратен, А. Л. Контроль качества организации медицинской помощи: современные подходы / А. Л. Линденбратен, В. В. Ковалева // Здравоохранение. – 2011. – № 6. – С. 50–55.</li> <li>4. Мамедова Г.Б. Оптимизация службы маркетинга в частных медицинских учреждениях Республики Узбекистан, Методические рекомендации 2020г., Ташкент</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Qo'shimcha adabiyotlar</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управление рисками в медицине / К. Х. Бекер, С. Блеле, Э. Х. Бюле [и др.]. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью Издательская группа "ГЭОТАР-Медиа", 2022. – 256 с. .</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Internet saytlari:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация здравоохранения- <a href="http://ru.wikipedia.org/wiki/">http://ru.wikipedia.org/wiki/</a></li> <li>2. Исследования и разработки для удовлетворения медико-санитарных потребностей в развивющихся странах: укрепление глобального финансирования и координации - <a href="http://www.who.int/phi/cewg_report_ru.pdf">http://www.who.int/phi/cewg_report_ru.pdf</a></li> <li>3. Общественное здравоохранение. инновации и права интеллектуальной собственности<br/><a href="http://www.who.int/intellectualproperty/documents/thereport/cipihru.pdf">http://www.who.int/intellectualproperty/documents/thereport/cipihru.pdf</a></li> <li>4. Общественное здравоохранение и деятельность всемирного банка -</li> <li>5. <a href="http://siteresources.worldbank.org/healthnutritionandpopulation/resources/peer-reviewed-publications/phandwboperationsrussian.pdf">http://siteresources.worldbank.org/healthnutritionandpopulation/resources/peer-reviewed-publications/phandwboperationsrussian.pdf</a></li> <li>6. <a href="http://www.gnicpm.ru/309/62822">http://www.gnicpm.ru/309/62822</a>, <a href="http://www.gnicpm.ru/305/1861">http://www.gnicpm.ru/305/1861</a></li> <li>7. <a href="http://www.studyinaustralia.gov.au/ru/courses/field-of-education/06-health/0613-public-health">http://www.studyinaustralia.gov.au/ru/courses/field-of-education/06-health/0613-public-health</a></li> <li>8. AUSTRALIAN HEALTH PROMOTION ASSOCIATION -<br/><a href="http://www.healthpromotion.org.au/">http://www.healthpromotion.org.au/</a></li> </ol> |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7. | <p>Toshkent tibbiyot akademiyasi tomonidan ishlab chiqilgan va tasdiqlangan.</p> <p>Modulning o'quv dasturi Toshkent tibbiyot akademiyasining 2022 yil "5" 08 dagi 246 -sonli buyrug'i (buyruqning 2 -ilovasi) bilan tasdiqlangan.</p> <p>O'quv-uslubiy boshqarma boshlig'i  F.X.Azizova</p>                                                               |
| 8. | <p><b>Modul uchun ma'sullar:</b></p> <p><b>Xudaykulova G.K.</b> - TTA, Jamoat salomatligi va menejment kafedrası mudiri, t.f.d.</p> <p><b>Mamedova G.B.</b> - TTA, "Jamoat salomatligi va menejment" kafedrası assistenti, PhD</p> <p><b>Ilyasova M.M.</b> - TTA, Jamoat salomatligi va menejment kafedrası assistenti, tibbiyot fanlari nomzodi</p> <p><b>Zaxidov Dj. M.</b> - TTA, Jamoat salomatligi va menejment kafedrası assistenti</p> |
| 9. | <p><b>Taqrizchilar:</b></p> <p><b>Ichki taqrizchi:</b></p> <p><b>Avezova G.S.</b> - TTA, Jamoat salomatligi maktabi dotsenti, t.f.n.</p> <p><b>Tashqi taqrizchi:</b></p> <p><b>Iskandarova Sh.T.</b> - ToshPI, "Jamoat salomatligi, sog'liqni saqlashni boshqarish" kafedrası mudiri, tibbiyot fanlari doktori, prfessor</p>                                                                                                                  |