

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

MUHAMMAD AL-NORAZMIY NOMIDAGI
TOSHKENT AXBOROT TEXNOLOGIYALARI UNIVERSITETI



“Elektron tijorat”
fani bo'yicha

SILLABUS

Bilim sohalari: 100 000 – Xizmatlar

Ta'lim sohalari: 101000– Xizmat ko'rsatish sohasi

Ta'lim
yo'nalishlari: 61010400– Logistika

Toshkent – 2025

Fan nomi:	Elektron tijorat
Fan turi:	Tanlov
Fan kodi:	-
Bosqich:	2
Semestr:	4
Ta'lim shakli:	kunduzgi
Mashg'ulotlar shakli va semestrga ajratilgan soatlar:	150
Ma'ruza	30
Amaliy mashg'ulotlar	30
Laboratoriya mashg'ulotlari	-
Seminar	-
Mustaqil ta'lim	90
Sinov birligi miqdori:	5
Baholash shakli:	Yozma
Fan tili:	O'zbek
Dastur mualliflari:	Ismoilova Gulnora Fayzullaevna Shaislamova Muazzamxon Raximxodjayevna
E-mail:	Muazzam1981@mail.ru
Telefon raqami:	+998712386465
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, "Menejment va marketing" kafedrası

Kurs haqida qisqacha ma'lumot (QM)

QMI	<p>Ushbu fan elektron tijorat masalalariga bag'ishlangan.</p> <p>Mazkur sillabus "Logistika" yo'nalishi talabalari uchun xorijiy tajribalar asosida ishlab chiqilgan. "Elektron tijorat" fani biznesni rivojlantirishda elektron texnologiyalarni joriy etish bilan birga chuqur nazariy bilim va amaliy tajribani ta'minlashga qaratilgan.</p> <p>Bundan tashqari "Elektron tijorat" kursi elektron tijoratning sir-asrorlari, elektron tijoratning rivojlanish bosqichlari, elektron tijoratning huquqiy asoslari, horijiy tajribasi, elektron tijorat modellari, elektron savdo turlari, internet marketing, elektron magazinlar, internetda to'lov tizimlari, elektron savdo turlari va internet reklama to'g'risidagi tushunchasiga ega bo'ladi hamda batafsil ko'rib chiqiladi, belgilash va barcha aloqa jarayonlarini o'rganishdan iborat .</p>
------------	---

Kursga qo'yiladigan boshlang'ich talablar

1.	Bu kurs uchun oldindan qo'yiladigan talablar yo'q.
----	--

Ta'lim natijalari (TN)

TN1	Fanni maqsadi va vazifalarini, elektron tijorat va elektron to'lovlarning nazariy asoslarini o'rganish;
TN2	elektron tijoratning asosiy tushunchalari va kategoriyalari bo'yicha tasavvurga ega bo'lishi;
TN3	iqtisodiy qonunlar va tamoyillarini bilishi va ulardan foydalana olishi;
TN4	xorijda va mamlakatimizda elektron tijoratni rivojlanish bosqichlarini o'rganishni;
TN5	elektron tijoratning xuquqiy asoslarini bilishi;
TN6	elektron tijoratning iqtisodiyotdagi o'rni o'rganishni;
TN7	elektron tijoratning an'anaviy savdo turlaridan farqini o'rganishni;
TN8	zamonaviy elektron to'lov tizimlaridan foydalanishni;
TN9	elektron hamyonlarni to'ldirish yo'llarini bilishi;
TN10	internet banking imkoniyatlarini o'rganishni talab qiladi.

Mashg'ulotlar shakli: ma'ruza (M)

soat

M1	Online Market. Elektron tijorat (Classification of E-Commerce)	2
M2	Online Market., Mobil elektron tijorat tasnifi (Mobile E-Commerce)	2
M3	Elektron tijorat biznes modeli	2
M4	Elektron tijorat biznes modeli	2
M5	Elektron tijorat biznes modeli va loyihalar	2
M6	Onlayn va oflayn elektron tijorat	2
M7	Elektron tijoratda kreditni boshqarish (E-Commerce Credit Management)	2
M8	Mavjud elektron do'konlar saytlari tahlili	2
M9	Elektron tijoratning huquqiy asoslari	2
M10	Elektron magazinlar, internet maydonchalar, internet auksionlar	2
M11	Elektron raqamli imzo	2
M12	Elektron hujjat va elektron hujjat almashinuvi	2
M13	Internet marketing va web tahlil	2
M14	Elektron tijoratning imkoniyatlari	2
M15	Elektron tijoratning O'zbekistondagi o'rni va ahamiyati	2
	Jami	30

Mashg'ulotlar shakli: seminar (S)

soat

S1	Kirish. Elektron tijorat tizimlari fanining asosiy tushunchalari	2
S2	Elektron tijorat tizimlarining shakllanishi va rivojlanishi	2
S3	Elektron tijoratning modellari	2
S4	Elektron tijorat rivojlanish bosqichlari	2

S5	Elektron tijoratning an'anaviy savdo turlaridan farqi	2
S6	Internetda to'lov tizimlari. Internet banking	2
S7	Elektron tijoratning huquqiy asoslari	2
S8	Elektron magazinlar, internet maydonchalar, internet auksionlar	2
S9	Elektron raqamli imzo	2
S10	Elektron hujjat va elektron hujjat almashinuvi	2
S11	Internet marketing va web tahlil	2
S12	Elektron tijoratning imkoniyatlari	2
S13	Elektron tijoratning O'zbekistondagi o'rni va ahamiyati	2
S14	Elektron tijoratda bitimlarni amalga oshirish tartibi	2
S15	Veb sayt – elektron tijoratni asosi sifatida	2
	Jami	30
Mustaqil ta'lim		
№	Mustaqil ta'lim (MT)	soat
MT1	Ma'ruzada o'tilgan mavzularni adabiyot va ma'ruza matnlaridan foydalانب mustahkamlash. Elektron tijoratning asosiy tushunchalari va uning tarixi bo'yicha adabiyotlar va ma'ruza matnlarini o'rganish.	30
MT2	Amaliy mashg'ulotlar materiallarini mavzu bo'yicha adabiyotlar va uslubiy ko'rsatmalardan foydalانب o'zlashtirish. Elektron tijoratda tovar va xizmatlar savdosining onlayn tizimlari, ularning xususiyatlari va imkoniyatlarini o'rganish.	30
MT3	Har bir talabanning akademik o'zlashtirish darajasi va qobiliyatini hisobga olgan holda tanlangan mavzular bo'yicha 1 ta referat tayyorlash. 1. Elektron tijorat xavfsizligi muammolari va ularning yechimlari. 2. Elektron tijoratda to'lov tizimlarining xavfsizligini ta'minlash bo'yicha choralar	30
Jami:		90

Ta'lim strategiyasi

O'quv kursi nazariy bilim berish (ma'ruzalar), loyihalar tayyorlashga qaratilgan vazifalarni tayyorlash, mustaqil ta'lim va oraliq baholashga asoslangan. Ma'ruzalarda talabalarga o'tilgan mavzularni chuqurroq o'zlashtirish va mustahkamlash maqsadida uy vazifalari va mustaqil ishlar beriladi.

Mustaqil ta'limga quyidagi faollik turlari tegishli bo'ladi:

1. Uy vazifasi: Ma'ruza mashg'ulotlarida o'tilgan mavzularni chuqurroq o'zlashtirish va grant.mininnovation.uz saytidan tanlovlar bilan tanishish, loyiha rahbari deb belgilangan professor-o'qituvchining ilmiy darajasi, unvoni va Skopus bazadagi maqolalari bilan mustaqil tanishadi.
2. Qo'shimcha o'qish: natijaga erishgan loyihalarning xisobotlari va qilingan ishlar bilan tanishadi.

3. Mustaqil ish: talaba o'qituvchi bilan maslahatlashgan holda o'zi tayyorlagan mavzudagi mustaqil ishlarni himoya qiladilar.

Talabalar quyidagi materiallardan foydalanish imkoniga egadirlar:

- Elektron shakldagi ma'ruza matnlari;
- Har bir mavzuga doir prezentasiya slaydlari;
- Har bir dars mavzusi yuzasidan topshiriqlar;
- Elektron shakldagi darsliklar va qo'llanmalar.

Ta'lim texnologiyalari va metodlari:

- ma'ruzalar;
- interfaol keys-stadilar;
- guruhlarda ishlash;
- taqdimotlarni qilish;
- individual loyihalar;
- jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar.

Talabalar bilimini nazorat qilish.

Kreditlarni olish uchun talaba fan bo'yicha talabalarning bilim, ko'nikma va malakalariga quyiladigan talablarni to'liq o'zlashtirganligini aks ettiruvchi oraliq nazorat va mustaqil ish shaklida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarishi, yakuniy nazorat bo'yicha test yoki yakuniy nazorat ishini muvaffaqiyatli topshirishi kerak bo'ladi.

Talabaning nazariy va amaliy mashg'ulotlari, mustaqil ta'lim topshiriqlarini bajarishi, shuningdek uning ushbu mashg'ulotlardagi faolligi fan o'qituvchisi tomonidan baholab boriladi. Talabani oraliq nazorat turi bo'yicha baholashda, uning o'quv mashg'ulotlari davomida olgan baholari inobatga olinadi.

talaba mustaqil xulosa va qaror qabul qiladi, ijodiy fikrlay oladi, mustaqil mushohada yuritadi, olgan bilimini amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 5 (a'lo) baho;

talaba mustaqil mushohada yuritadi, olgan bilimini amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 4 (yaxshi) baho;

talaba olgan bilimini amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunadi, biladi, ifodalay oladi, aytib beradi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega deb topilganda — 3 (qoniqarli) baho;

talaba fan dasturini o'zlashtirmagan, fanning (mavzuning) mohiyatini tushunmaydi hamda fan (mavzu) bo'yicha tasavvurga ega emas deb topilganda — 2 (qoniqarsiz) baho bilan baholanadi.

Joriy va oraliq ballarning umumiy natijasi 30 balldan past bo'lgan talabalar yakuniy nazorat imtixoniga kiritilmaydi. Yakuniy nazoratda 30 va undan ko'p ball to'plagan talaba fanni o'zlashtirgan hisoblanadi.

Reyting baholash turlari		%	O'tkazish vaqti
	Oraliq nazorat	9 %	13-hafta
1.	1-topshiriq: Har bir talaba tartib raqamidagi mavzu bo'yicha keys tayyorlaydi (keyslar tizimga yuklanadi), tizimga yuklaydi va himoya qiladi. Mavzularni yoritilishida individual yondoshuv bo'lishi kerak. Baholash mezon: Umumiy ball – 5 % - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1 %; - mazmunning mavzuga muvofiqligi – 2 %; - himoya qilish – 2 %	5 %	2-3-hafta
2.	2-topshiriq: Elektron tijoratning modellari (B2B, B2C, C2A, C2G) korxonalar misolida. O'zbekistonda real vaqtda faoliyatini olib borayotgan korxonalar misolida ushbu modellarni yoritib berishi kerak. Har bir talaba ushbu topshiriq bo'yicha mustaqil ish tayyorlaydi, tizimga yuklaydi va himoya qiladi. Ushbu topshiriq bo'yicha har bir talaba individual tarzda yondoshuvi talab etiladi. Baholash mezon: Mustaqil ishini tahlil qilish – 5 ball barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-2 ball; mavzuning to'liq yoritilganligi – 1 ball; himoa qilish – 2 ball.	5 %	6-7-hafta
3.	3-topshiriq: Sun'iy intellekt tarmoqlarda. Ushbu topshiriqda talaba o'zi faoliyat olib borayotgan korxonada sun'iy intellektni yoritib berib, mustaqil ish tayyorlaydi. Mavzularni yoritilishida individual yondoshuv bo'lishi kerak. Baholash mezon: Mustaqil ishini tahlil qilish – 5 ball -barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-2 ball; -antiplagiatga tekshirilishi – 1 ball; -himoa qilish – 2 ball.	5 %	11-12 hafta
4.	4-topshiriq. O'tilgan mavzulardan nazorat savollariga javob berish	6 %	14-15-hafta
Jami		30 %	
Amaliyot topshiriqlari			
1.	1-topshiriq. Elektron tijorat tizimlari fanining asosiy tushunchalar- 1 ball; Elektron tijorat tizimlarining shakllanishi va rivojlanishi - 1 ball;	4 %	3-4-hafta

	Elektron tijoratning modellari-1 ball; Elektron tijorat rivojlanish bosqichlari – 1 ball. Ushbu berilgan mavzulardan doklad tayyorlash va himoya qilish.		
2.	2-topshiriq. Elektron tijoratning an'anaviy savdo turlaridan farqi - 1 ball; Internetda to'lov tizimlari. Internet banking -1 ball; Elektron tijoratning huquqiy asoslari- 1 ball; Elektron magazinlar, internet maydonchalar, internet auksionlar -1 ball. Ushbu berilgan mavzulardan taqdimotlar tayyorlash va himoya qilish	4 %	7-8-hafta
3.	3-topshiriq. Elektron raqamli imzo - 1 ball; Elektron hujjat va elektron hujjat almashinuvi - 1 ball; Internet marketing va web tahlil - 1 ball; Elektron tijoratning imkoniyatlari - 1 ball; Ushbu berilgan mavzulardan keyslar tayyorlash va himoya qilish	4 %	11-12- hafta
4.	4-topshiriq. Elektron tijoratning O'zbekistondagi o'rni va ahamiyati; Elektron tijoratda bitimlarni amalga oshirish tartibi; Veb sayt – elektron tijoratni asosi sifatida . Ushbu berilgan mavzularni tahlil qilish va himoya qilish- barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1 %; - mazmunning mavzuga muvofiqligi – 1 %; - himoya qilish – 1 %	3 %	13- hafta
5.	5-topshiriq. Saytni baholash. Saytni sinovdan o'tkazish. Saytni auditoriyada sinab ko'rish usuli. Qayta loyihalash bo'yicha takliflarni ishlab chiqish va ehtiyojni asoslash qayta loyihalash. Umumiy ball – 5 % - barcha bo'limlarni to'g'ri taqsimlash-1 %; - mazmunning mavzuga muvofiqligi – 2 %; - himoya qilish – 2 %	5 %	14-15- hafta
	Joriy nazorat bo'yicha jami %	20 %	
	Yakuniy nazorat bo'yicha maksimal %	50%	
	Jami:	100 %	

Asosiy adabiyotlar

1. Elektron tijorat : o'quv qo'llanma / B. Sh. Maxkamov, G. F. Ismoilova, M. R. Shaislamova [va boshq.]. ; . - Toshkent : Metodist nashr., 2024.
2. Elektron tijorat. K.Shakarov.2020 yil
3. Elektron tijorat tizimlari : o'quv uslubiy qo'llanma / M. R. Shaislamova ; TATU,

O'z R axborot T va K rivojlantirish vazirligi. - T. : Faxriiy nashriyot, 2023.

Qu'shimcha adabiyotlar

1. Dave Chaffey.F-Business and E-Commerce Management
2. Efrain Turban.Electronic Commerce: A Managerial and Networks Perspective
3. Hsinchun Chen, Roger H L Chiang,Vega C Storey. Business Intelligence and Analytics From Big Data to Big Impact MIS Quarterly,2012,36(4): 1165-1188
4. Bourhis, A., Dubé,L.Structuring spontaneity:investigating the impact of management practices on the success of virtual communities of practice[J]. Journal of Information Science, 2010, 36(2):175-193
5. Li Jianbin, Rihuan Huang, Bin Dai,“Joint Optimization of Order Batching and Picker Routing in an Online Retailer’s Warehouse in China,” International Journal of Production Research, 2017, 55(2): 447-461.

Electron resurs

1. <https://www.cityu.edu.hk/catalogue/pg/202324/course/FB6868P.pdf>
2. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi hukumat portali.
3. <https://my.gov.uz>-Yagona interaktiv davlat xizmatlari portali
4. www.lex.uz – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi

Fan o 'qituvchilari to'g'risida ma'lumot

Dastur mualliflari:	G.F.Ismoilova, M.R.Shaislamova
E-mail:	
Telefon raqami:	+998712386465
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, “Menejment va marketing” kafedrası

Mazkur Sillabus universitet Kengashining 2025-yil

04 dagi 8/9 (750/751) -sonli yig'ilishi bayoni bilan tasdiqlangan

Mazkur Sillabus "Menejment va marketing" kafedrasining 2025- yil

04 dagi 9 - sonli majlisida muhokama qilingan va tasdiqlangan.

O'quv uslubiy boshqarma boshlig'i

A.K. Ergashev

Kafedra mudiri

G.F.Ismoilova

Tuzuvchi:

M.R.Shaislamova