

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

MUHAMMAD AL-XORAZMIY NOMIDAGI
TOSHKENT AXBOROT TEXNOLOGIYALARI UNIVERSITETI



AKTSIM dekani

M.S.Saitkamolov

“29”

04.

2025-yil

“TASDIQLAYMAN”

“ELEKTRON TIJORATNI BOSHQARISH”
fani bo‘yicha

SILLABUS

Bilim sohalari: 400 000 – Biznes, boshqaruv va huquq

Ta‘lim sohalari: 410 000 – Biznes va boshqaruv

Ta‘lim yo‘nalishlari: 60410800– Menejment

Toshkent – 2025

Fan nomi:	Elektron tijoratni boshqarish
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:	
Fan tili:	O'zbek
Dastur mualliflari:	Ismoilova Gulnora Fayzullaevna Tursunova Mastura Taxirovna
E-mail:	
Telefon raqami:	
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, "Menejment va marketing" kafedrası
Kurs haqida qisqacha ma'lumot (QM)	
QM1	Elektron tijorat (ET) umumiy ma'noda elektron aloqa tizimlari, asosan Internet orqali biznes tranzaksiyalarini amalga oshirish jarayoni sifatida tavsiflanadi. Ushbu fan elektron tijoratning asosiy tushunchalari, uning amaliy qo'llanilishi, elektron tijoratni qo'llab-quvvatlovchi turli infratuzilmalar va mexanizmlar bilan tanishtiradi. Shuningdek, elektron tijoratni joriy etish va boshqarishga oid amaliy ko'nikmalarni shakllantirishga ham yo'naltirilgan.
Kursga qo'yiladigan boshlang'ich talablar	
I.	Bu kurs uchun oldindan qo'yiladigan talablar yo'q.
Ta'lim natijalari (TN)	
TN1	Elektron tijorat qanday amalga oshirilishi va boshqarilishini o'rganish bo'yicha bilimga ega bo'lish;
TN2	Elektron tijoratning tushunchalari va amaliy qo'llanilishini tanqidiy tahlil qilish;
TN3	Elektron tijoratdagi texnologik rivojlanishning tashkilotlarga ta'siri va uni joriy etishda menejrlarning rolini anglash;
TN4	Biznes faoliyatida elektron tijoratni tahlil qilish;

TN5	Yaratuvchanlik va tanqidiy fikrlash ko'nikmalarini rivojlantirish;	
TN6	Og'zaki va yozma muloqot ko'nikmalarini rivojlantirish.	
Mashg'ulotlar shakli: ma'ruza (M)		soat
M1	Elektron tijoratga kirish	2
M2	Elektron tijorat biznes modellari	2
M3	Onlayn savdo qilish, veb-saytlar orqali mahsulot sotish va xizmatlar taqdim etish	2
M4	Web Presence va Internet marketing qo'llanilishi	2
M5	B2B elektron tijorati, bizneslar o'rtasida elektron savdo va uning xususiyatlari.	2
M6	Elektron tijorat uchun biznes-reja tuzish	2
M7	Social media va elektron tijorat ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish	2
M8	Mobile Computing va Mobil qurilmalar orqali elektron tijoratni boshqarish.	2
M9	Veb-saytni optimallashtirish (SEO), Veb-saytni qidiruv tizimlariga moslashtirish.	2
M10	Elektron tijoratda narx belgilash strategiyalari	2
M11	Elektron to'lov tizimlari va ulardan foydalanish.	2
M12	Elektron tijoratda xavfsizlik, onlayn savdolarni xavfsiz qilish va foydalanuvchi ma'lumotlarini himoya qilish.	2
M13	Mijozlarni jalb qilish va saqlash, mijozlar bilan yaxshi munosabatlar o'rnatish va ularni saqlash.	2
M14	Elektron tijoratda logistika, mahsulotlarni tez va samarali yetkazib berish.	2
M15	Elektron tijoratning kelajagi, yangi texnologiyalar va ularning elektron tijoratga ta'siri.	2
	Jami	30
Mashg'ulotlar shakli: seminar (S)		soat
S1	Elektron tijoratga kirish	2
S2	Elektron tijorat biznes modellari haqida tushuncha	2
S3	Onlayn savdo qilish, veb-saytlar orqali mahsulot sotish va xizmatlar taqdim etish yo'llari	2
S4	Web Presence va Internet marketing qo'llanilishi	2
S5	B2B elektron tijorati, bizneslar o'rtasida elektron savdo va uning xususiyatlarini aniqlash	2
S6	Elektron tijorat uchun biznes-reja tuzish shakllari	2
S7	Social media va elektron tijorat ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish omillari	2
S8	Mobile Computing va Mobil qurilmalar orqali elektron tijoratni boshqarishni amaliy jihatlar	2
S9	Veb-saytni optimallashtirish (SEO), Veb-saytni qidiruv tizimlariga moslashtirish usullari	2

S10	Elektron tijoratda narx belgilash strategiyalarini tuzish	2
S11	Elektron to'lov tizimlari va ulardan foydalanishning amaliy jihatlari	2
S12	Elektron tijoratda xavfsizlik, onlayn savdolarini xavfsiz qilish va foydalanuvchi ma'lumotlarini himoya qilish.	2
S13	Mijozlarni jalb qilish va saqlash, mijozlar bilan yaxshi munosabatlar o'rnatish va ularni saqlash.	2
S14	Elektron tijoratda logistika, mahsulotlarni tez va samarali yetkazib berish yo'llari	2
S15	Elektron tijoratning kelajagi, yangi texnologiyalar va ularning elektron tijoratga ta'sirini o'rganish	2
	Jami	30

Mustaqil ta'lim

№	Mavzu nomi	Hisobot shakli	Ajratilgan soatlar
MI 1	Nazariy tahlil va taqqoslash: Elektron tijorat va an'anaviy tijoratning farqlarini tahlil qiling. Har ikki modelning afzalliklari va kamchiliklarini jadval ko'rinishida taqqoslang. Turli mamlakatlardagi elektron tijorat siyosatini o'rganib, O'zbekistondagi amaldagi qonunchilik bilan solishtiring.	Case-study	15
MI 2	Raqobatchi tahlili: O'zbekistonda faoliyat yuritayotgan 3 ta elektron tijorat platformasini (masalan, asaxiy.uz, olx.uz, book.uz va boshqalar) tanlab, ularning narxlash, yetkazib berish va mijozlar bilan ishlash strategiyalarini tahlil qiling. Har bir platformaning kuchli va zaif tomonlarini aniqlang va SWOT tahlil qiling.	Taqdimot tayyorlash	15
MI 3	Amaliy topshiriq: Siz onlayn do'kon ochmoqchisiz. Qanday mahsulot sotmoqchisiz, qanday platformadan foydalanasiz (Shopify, WooCommerce, Telegram-bot, va h.k.) — bu haqida reja tuzing. Web-sahifa dizaynining "wireframe"ini (qo'lda yoki dasturda chizilgan oddiy maket) yarating va qisqacha tushuntirish yozing.	Taqdimot tayyorlash	15
MI 4	Raqamli marketing strategiyasi: Tanlangan mahsulot yoki xizmat uchun raqamli marketing kampaniyasi tuzing (maqsadli auditoriya, reklama kanallari, byudjet, kontent strategiyasi).	Case-study	15

	Ijtimoiy tarmoqdagi 3 ta post namunasi va 1 ta email marketing xabarini yozing.		
MI 5	Innovatsion yechimlar bo'yicha tadqiqot: So'nggi 3 yil ichida elektron tijoratda paydo bo'lgan innovatsion texnologiyalar (masalan, AI-chatbotlar, AR bilan xarid, dron orqali yetkazib berish) haqida maqola yozing. Ushbu texnologiyalarning O'zbekistondagi joriy etish imkoniyatlarini baholang.	Taqdimot tayyorlash	15
MI 6	Huquqiy asoslar tahlili: Elektron tijoratda foydalaniladigan shartnoma turlari va elektron imzo haqida ma'lumotlar yozing. O'zbekistonda amal qiladigan "Elektron tijorat to'g'risida"gi qonunni o'rganib, asosiy moddalari bo'yicha taqdimot tayyorlang.	Taqdimot tayyorlash	15
		Jami	90

Mustaqil ish ma'ruza va amaliy mashg'ulotlardan berilgan vazifa bo'yicha referat, mustaqil ish va taqdimot shaklida talabaning individual bajaradigan ishi hisoblanadi.

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 ziyonet.uz – ta'lim portalidan 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 ishni muvaffaqiyatli topshirishi kerak bo'ladi.

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

talaba olgan bilimni amalda qo'llay oladi, fanning (mavzuning) mohiyatni 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.

Fan bo'yicha talabalar bilimini baholash va nazorat qilish me'zonlari

Reyting baholash turlari		%	O'tkazish vaqti
	Oraliq nazorat	9 %	
Ma'ruz uchun topshiriqlar			
1.	Elektron tijorat turlari (B2B, B2C, C2C, va h.k.) Topshiriq: Har bir modelga mos 2 tadan misol toping (mahalliy va xalqaro). Ularni qisqacha tavsiflang.	6 %	
2.	Elektron tijorat infratuzilmasi Topshiriq:	5%	

	Onlayn do'konni ishga tushirish uchun zarur infratuzilma elementlarini (hosting, CMS, to'lov tizimi va h.k.) jadval ko'rinishida tuzing.		
3.	To'lov tizimlari va elektron to'lovlar xavfsizligi Topshiriq: Payme, Click, UzCard va VISA tizimlarini taqqoslang: komissiya, xavfsizlik, integratsiya qulayligi.	5%	
4.	Mijozlar bilan ishlash strategiyasi (CRM tizimlari) Topshiriq: CRM tizimining afzalliklari haqida referat yozing. Mashhur CRM tizimlar (Salesforce, Bitrix24, h.k.) haqida qisqacha ma'lumot bering.	5%	
Amaliyot topshiriqlari			
1.	O'zbekiston bozorida faoliyat yuritayotgan 3 ta onlayn do'konni tanlang. Ularning narxlash, xizmatlar va foydalanuvchilarga qulayligini taqqoslab jadval tuzing.	5%	
2.	Word yoki PowerPoint'da o'zingizning kichik onlayn do'kon modelingizni ishlab chiqing. Nom, mahsulotlar, mijoz segmenti, yetkazib berish va to'lov usullarini belgilang.	5%	
3.	Onlayn do'koningiz uchun asosiy sahifa (homepage) dizaynini chizing (qo'lda yoki Canva/Figma orqali). Har bir element (menu, banner, mahsulotlar) nima uchun kerakligini tushuntiring.	5%	
4.	"Mijozlar onlayn xaridda nimalarga e'tibor beradi?" mavzusida 10 ta savoldan iborat Google Forms so'rovnoma yarating va sinfdoshlaringizga tarqating. Natijalarni grafik shaklida tahlil qiling.	5%	
	Jami:	50%	
	Yakuniy nazorat bo'yicha maksimal ball	50%	
	Jami:	100%	

Asosiy adabiyotlar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elektron tijorat. K.Shakarov.2020 yil 2. Elektron tijorat : o'quv qo'llanma / B. Sh. Maxkamov, G. F. Ismoilova, M. R. Shaislamova [va boshq.]. ; - Toshkent : Metodist nashr., 2024. 3. Elektron tijorat tizimlari : o'quv uslubiy qo'llanma / M. R. Shaislamova ; TATU, O'z R axborot T va K rivojlantirish vazirligi. - T. : Taxriri nashriyot, 2023. 4. Electronic Commerce: The Strategic Perspective Richard T. Watson, University of Georgia Pierre Berthon, Bentley College Leyland F. Pitt, Simon Fraser University George M. Zinkhan, University of Georgia Copyright Year: 2014



Qo'shimcha adabiyotlar

1. Mirziyoev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2016 yil yakunlari va 2017 yil istiqbollari bag'ishlangan majlisidagi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining nutqi. // Xalq so'zi gazetasi. 2017 yil 16 yanvar, №11.
2. Rudko-Selivanov V.V., Afanasev A.A. Internet-banking: sostoyanie, problemy i perspektivy/ Dengi i kredit. – 2001 g. – №8.

Axborot manbaalari

1. www.lex.uz – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi.
2. www.economist.com
3. www.worldeconomics.com

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

Dastur mualliflari:	G.F. Ismoilova, M.T. Tursunova
E-mail:	
Telefon raqami:	+998712386465
Tashkilot:	Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari Universiteti, "Menejment va marketing" kafedrasida

Mazkur Sillabus universitet Kengashining 2025-yil "____"
29.04. dagi 8/9 (750/751) -sonli yig'ilishi bayoni bilan tasdiqlangan.

Mazkur Sillabus "Menejment va marketing" kafedrasining 2025-yil "____"
25.04. dagi 9 -sonli majlisida muhokama qilingan va tasdiqlangan.

O'quv uslubiy boshqarma boshlig'i

Kafedra mudiri

Tuzuvchi:

A.K. Ergashev

G.F. Ismoilova

M.T. Tursunova