

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIVY TA'LIM VA
INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI



RAQAMLI BIZNESNI BOSHQARISH

FANINING O'QUV DASTURI

Bilim sohasi: 400 000 - Biznes, boshqaruv va huquq

Ta'lim sohasi: 410 000 - Biznes va boshqaruv

Magistratura

mutaxassisligi: 70411201 - Menejment (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)

Samarqand-2024

Fan/modul kodi	O'quv yili 2024 - 2025	Semestr 2	Kreditlar 6
Fan/modul turi Majburiy	Ta'lim tili O'zbek		Haftadagi dars soatlari 4
1	Fanning nomi	Auditoriya mashg'ulotlari (soat)	Mustaqil ta'lim (soat)
	Jami yuklama (soat)		
	Raqamli biznesni boshqarish	72	108
			180
2	<p>I. Fanning mazmuni.</p> <p>Fanning maqsad – zamonaviy raqamli iqtisodiyotda elektron kommeruiya va biznesning rivojlanirish strategiyasini ishlab chiqish. va qo'llash ko'nikmalarini shakllantirish elektron kommeruiya va biznesning imkoniyatlarini aniqlashni o'rgatish hamda egallagan bilimlarni amaliyotda tatbiq etish ko'nikmasini hosil qilishdan iborat.</p> <p>“Raqamli biznesni boshqarish” kursi elektron kommeruiya va biznesning strategik vazifalarni hal qilishda mavjud variantlarni baholash uchun xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning elektron kommeruiya va biznes haqidagi ma'lumotlarni birlashtirib tahlil qilishga xizmat qiladi.</p>		
	<p>II. Asosiy nazariy qism (ma'ruza mashg'ulotlari)</p> <p>II.1. Fan tarkibiga quyidagi mavzular kiradi:</p> <p>1-mavzu. Raqamli iqtisodiyot: Elektron tijorat va elektron biznesni boshqarish asoslari</p> <p>Raqamli iqtisodiyot shakllanishida innovatsioning texnologiyalarning urni. Raqamli iqtisodiyotni belgilari. Rivojlangan mamlakatlar YaIM tarkibi. Zamonaviy kompaniyalarni raqamlashtirish printsiplari. Elektron tijorat va elektron biznesning mohiyati.</p> <p>2-mavzu. Modeli elektronnnogo biznesa</p> <p>Globalizatsiya va iste'mol. Informatson texnologiyalar evolyuuiyasi ta'sirida tashkiliy boshqaruv strukturalarini transformatsiyalash. Inson resurslarini boshqarish (HRM), sifat (TQM), marketing va boshqa jarayonlardagi o'zgarishlar. Eng muvofiqiyatli elektron biznes modellar.</p> <p>3-mavzu. Elektron kommeruiyaning zamonaviy bozorlari</p> <p>Elektron kommeruiya bozori evolyuuiyasi. Internet magazin, elektron tulov, internet banking, kriptovalyuta va b.q. bozori. Tarmoq hamkorlarinimonetizatsiyalash asoslari. Elektron kommeruiya bozori</p>		

8.	Axborot manbalari: 11. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi xukumat portali. 12. www.lex.uz – O'zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi. 13. www.mehnat.uz – O'zbekiston Respublikasi Bandlik va mehnat munosabatlari sayti 14. www.ziynet.uz – Axborot ta'lim portali. 15. https://libgen.ic/ – Bepul elektron o'quv adabiyotlar manbasi. 16. https://open.umn.edu – Bepul elektron o'quv adabiyotlar manbasi.	
	Fan dasturi Samarqand iqtisodiyot va servis instituti O'quv uslubiy kengashining 2024-yil 29 avgustdagi 1-sonli yig'ilish bayoni bilan tasdiqlangan. (№ <u>FD-08-45</u>)	
	Fan/modul uchun ma'sullar: Raxmatov Baxriddin Buriboevich – SamISI, "Menejment" kafedresi dotsenti i.f.n. Tursunov Farxod Umirzakovich – SamISI, "Menejment" kafedresi mudiri i.f.n.	
	Taqrizchilar: D. Usmonova – SamDU "Raqamli iqtisodiyot" kafedresi dotsenti, i.f.n. D. Musinov – "Samtrekataj" mas'uliyati cheklangan jamiyat direktori	

	<p>ilmiy yutuqlar asosida tahlil qilish;</p> <ul style="list-style-type: none"> - empirik amaliy tadqiqotlar o'tkazish; - empirik va eksperimental ma'lumotlarni qayta ishlashni <i>bilishi</i> va <i>ularidan foydalanish</i>; - ilmiy tadqiqotlar o'tkazish metodologiyasini egallash; - mustaqil tadqiqot faoliyati ko'nikmalarini egallash; - boshqaruv qarorlarini qabul qilishda sifat va miqdoriy jihatdan tahlil qilish <i>ko'nikmalariga ega bo'lishi kerak</i>.
5.	<p>VI. Ta'lim texnologiyalari va metodlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ma'ruzalar; • amaliy ishlarni bajarish va xulosalash; • interfaol keys-stadilar; • blits-so'rov; • guruhlarda ishlash; • taqdimotlar namoyishi; • jamoa bo'lib ishlash va himoya qilish uchun loyihalar.
6.	<p>VII. Kreditlarni olish uchun talablar:</p> <p>Fanga oid nazariy va uslubiy tushunchalarni to'la o'zlashtirish, tahlil natijalarini to'g'ri aks ettirish, o'rganilayotgan jarayonlar xaqida mustaqil mushohada yuritish va joriy, oraliq nazorat shakllarida berilgan vazifa va topshiriqlarni bajarish, yakuniy nazorat bo'yicha yozma ish yoki testni topshirish.</p>
7	<p>Asosiy adabiyotlar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ayupov R.H.. Raqamli iqtisodiyot va elektron tijoratda yangi texnologiyalar. O'quv qo'llanma. Toshkent: Nizomiy nomidagi TDPU, 2020, 554 bet. 2. Gulyamov S.S.i dr. Raqamli iqtisodiyotda blokcheyn texnologiyalari. T,2019god. 409 str. 4. Lapidus L.V. Uifrovaya ekonomika: upravlenie elektronnyim biznesom i elektronnoy kommeruiyey. -M.: INFRA-M, 2019god. 378 str... <p>Qo'shimcha adabiyotlar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Mirziyoyev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalkimiz bilan birga kuramiz..- Toshkent: "O'zbekiston" NMIU, 2017. - 488 b. 9. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O'zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. - Toshkent: "O'zbekiston" NMIU, 2017. - 56 b. 10. Ukaz Prezidenta Respubliki Uzbekistan «O strategii deystviy po dalneysheму razvitiyu RUz». 07.02.2017., № UP-4947. 11. PostanovleniePrezidenta RUz ot 3 iyulya 2017 goda PP-3832 «O merax po razvitiyu uifrovoy ekonomiki v RUz». 12. Postanovlenie Kabinetnа Ministrov «O dopolnitelnyx merax po dalneysheму razvitiyu i vnedreniyu uifrovoy ekonomiki v Respublike Uzbekistan ot 31 avgusta 2018 goda.

<p>imkoniyatlari. C2C(Consumer-to- Consumer)</p> <p>4-mavzu. Elektron kommeruiya modellari</p> <p>Elektron kommeruiya muvofiqiyatlari omillari. Elektron kommeruiya risklari. Kompaniyalar biznes modellari.</p> <p>5-mavzu. Turli biznes sohalarida elektron kommeruiyani boshqarish xususiyatlari</p> <p>Tashkilot korxonalarni raqamlashtirish tarmoq xususiyatlari. Turizm,savdo,umumiy ovqatlanish va bank xizmatlari va b.q. sohalarida elektron tijoratni boshqarish xususiyatlari.</p> <p>6-mavzu. E-Marketing</p> <p>E-Marketing tizimini tuzish xususiyatlari. Marketing tadqiqotlari. Amaliyotda reklamani boshqarish va biznesni harakatlash mexanizmlarini qullanishi.Iste'molchilar bilan o'zaro munosabatlarni boshqarish(CRM). Internet tarmog'ida iste'molchi xulqi.</p> <p>7-mavzu. Elektron biznes va tijoratni boshqarish muammolari</p> <p>Nosog'lom raqobat. Sanaot siri. Intellektual mulk himoyasi. Axborot va shaxsiy ma'lumotlarni himoyalash muammolari. Internet tarmog'ida aldamchilik muammosini hal etish yo'llari.</p> <p>8-mavzu. Elektron xizmatlar sifatini boshqarish</p> <p>Elektron xizmatlar sifatini boshqarishga tizimli yondashuvni qullash. Axborot tizimi ishonchiligi.Elektron xizmatlar sifati bahosi.</p> <p>9-mavzu. Shaxsiy elektron biznesni yaratish</p> <p>Shaxsiy biznes yo'lida xarakatlar algoritmi. Investuiya hajmi i moliyalash manbalari. Ususiy mulkni himoyalashning huquqiy asoslari.Bozorli pozuiiyalash. UNIT-iqtisodiyot. Taraqqiyot strategiyasi.Riskni boshqarish.</p> <p>10-mavzu. Raqamli iqtisodiyot va industriya 4.0: Elektron biznes va elektron kommeruiyani rivojlanish tendenuiyalari va kelajagi.</p> <p>Raqamli iqtisodiyotni rivojlanish jahon trendlari. Mobil internet va mobil tijorat davri xususiyatlari. Oflayin va onlayin kompaniyalarni boshqaruvi va axborot texnologiyalarini yanada integratsiyalash. Ta'minot zanjirini boshqarish(CRM). Virtual birjalar taraqqiyoti. E-Hukumat.Sharing Ekonom:qo'shma iste'molning yangi modeli. BIG DATA mijoz iqtisodiyoti mexanizmi.Industriya 4.0: internet buyumlar (IoT), virtual va tuldirilgan reallik(VR vaAR),Multi-D printirlarni robotlashtirish.</p> <p>III. Amaliy mashg'ulotlar bo'yicha ko'rsatma va tavsiyalar</p> <p><i>Amaliy mashg'ulotlar uchun kuyidagi mavzular tavsiya etiladi:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Raqamli iqtisodiyot:Elektron tijorat va elektron biznesni boshqarish asoslari 2. Modeli elektronmnoo biznesa 3. Elektron kommeruiyaning zamonaviy bozorlari 	
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

<p>4. Elektron kommeruiya modellari</p> <p>5. Turli biznes sohalarida elektron kommeruiyani boshqarish xususiyatlari</p> <p>6. E-Marketing</p> <p>7. Elektron biznes va tijoratni boshqarish muammolari</p> <p>8. Elektron xizmatlar sifatini boshqarish</p> <p>9. Shaxsiy elektron biznesni yaratish</p> <p>10. Raqamli iqtisodiyot va industriya 4.0: Elektron biznes va elektron kommeruiyani rivojlanish tendensiyalari va kelajagi.</p> <p>IV. Mustaqil ta'lim va mustaqil ishlar</p> <p><i>Mustaqil ta'lim uchun tavsiya etiladigan topo'riqlar:</i></p> <p>1. Raqamli iqtisodiyot: Elektron tijorat va elektron biznesni boshqarish asoslari</p> <p>2. Modeli elektronno go biznesa</p> <p>3. Elektron kommeruiyaning zamonaviy bozorlari</p> <p>4. Elektron kommeruiya modellari</p> <p>5. Turli biznes sohalarida elektron kommeruiyani boshqarish xususiyatlari</p> <p>6. E-Marketing</p> <p>7. Elektron biznes va tijoratni boshqarish muammolari</p> <p>8. Elektron xizmatlar sifatini boshqarish</p> <p>9. Shaxsiy elektron biznesni yaratish</p> <p>10. Raqamli iqtisodiyot va Industriya 4.0: Elektron biznes va elektron kommeruiyani rivojlanish tendensiyalari va kelajagi.</p>	<p>3</p> <p>Talabning fan bo'yicha o'zlashtirish ko'rsatkichini nazorat qilishda quyidagi mezonlar tavsiya etiladi:</p> <p>a) 5 baho olish uchun talabning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ fanning mohiyati va mazmunini to'liq yoritishga; ➤ fanning mavzularini bayon qilishda ilmiylik va mantiqiylik saqlanib ilmiy xatolik va chalkashliklarga yo'l qo'yilmasa; ➤ fan bo'yicha mavzu materiallarining nazariy yoki amaliy ahamiyati haqida aniq tasavvurga ega bo'lsa; ➤ fan doirasida mustaqil erkin fikrlash qobiliyatini namoyon eta olsa; ➤ berilgan savollarga aniq va lo'nda javob bera olsa; ➤ konspektga puxta tayyorlangan bo'lsa; ➤ mustaqil topshiriqlarni to'liq va aniq bajargan bo'lsa; ➤ fanga tegishli qonunlar va boshqa me'yoriy-huquqiy xujjatlarni to'liq o'zlashtirgan bo'lsa; ➤ filarixiy jarayonlarni sharxlay bilsa.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>b) 4 baho olish uchun talabning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ fanning mohiyati va mazmunini tushungan, fanning mavzularini bayon qilishda ilmiy va mantiqiy chalkashliklarga yo'l qo'yilmasa; ➤ fanning mazmunini amaliy ahamiyatini tushungan bo'lsa; ➤ fan bo'yicha berilgan vazifa va topshiriqlarni o'quv dasturi doirasida bajarsa; ➤ fan bo'yicha berilgan savollarga to'g'ri javob bera olsa; ➤ fan bo'yicha konspektga puxta shakllantirgan bo'lsa; ➤ fan bo'yicha mustaqil topshiriqlarni to'liq bajargan bo'lsa; ➤ fanga tegishli qonunlar va boshqa me'yoriy-huquqiy xujjatlarni o'zlashtirgan bo'lsa. <p>c) 3 baho olish uchun talabning bilim darajasi quyidagilarga javob berishi lozim:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ fan xaqida umumiy tushunchaga ega bo'lsa; ➤ fanning mavzularini tor doirada yoritib, bayon qilishda ayrim chalkashliklarga yo'l qo'yilmasa; ➤ bayon qilish ravon bo'lmasa; ➤ fan bo'yicha savollarga mujmal va chalkash javoblar olinsa; ➤ fan bo'yicha matn puxta shakllantirilmagan bo'lsa. <p>d) quyidagi hollarda talabning bilim darajasi qoniqsiz 2 baho bilan baholanishi mumkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ fan bo'yicha mashg'ulotlarga tayyorgarlik ko'rilmagan bo'lsa; ➤ fan bo'yicha mashg'ulotlarga doir hech qanday tasavvurga ega bo'lmasa; ➤ fan bo'yicha matnlarni boshqalardan ko'chirib olganligi sezilib tursa; ➤ fan bo'yicha matnda jiddiy xato va chalkashliklarga yo'l qo'yilgan bo'lsa; ➤ fanga doir berilgan savollarga javob olinmasa; ➤ fanni bilmasa. 	<p>Agar talaba hemis tizimida baholanganda quyidagicha baholanadi:</p> <p>0-59 ballgacha 2 baho, 60-69 ballgacha 3 baho, 70-89 ballgacha 4 baho, 90-100 ballgacha 5 baho</p> <p>V. Fan o'qitilishining natijalari (shakllanadigan kompetensiyalar)</p> <p>Fanni o'zlashtirish natijasida talaba:</p> <ul style="list-style-type: none"> - elektron biznesning yaratilishi va bozorga chiqishi borasidagi jahon tajribasini bilish; - kompaniyalar taraqqiyoti strategiyasida elektron biznes mexanizmlarini muvofiqlash usullari va vositalari haqida <i>tasavvurga ega bo'lishi</i>; - elektron tijorat va elektron biznesni harakatlanishini usullar va ilg'or
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------