

**THE USE OF INTERACTIVE EDUCATIONAL METHODS ON THE TOPIC" STAGES OF DEVELOPMENT OF E-BUSINESS"**

**AKTSIMF, Department of Management and marketing  
senior teacher J.M.Djalalov**

**ANNOTATION**

Today, e-business, e-commerce and e-commerce have become one of the worlds of intense competition. Offering convenience to customers, personalization and high-level service delivery play an important role in the management of many online interactive services and businesses.

Харидорлар билан муносабатларни бошқариш харидорларга хизматлар кўрсатишда эффектив мулоқотни яратиш, махсулот ва хизматлар етказиб бериш ва турли кийинчилик ечимларини излаш, йўналтириш орқали таъминлашга қаратилади. Ўзбекистонда ҳам электрон бизнес жадал суръатлар билан ривожланишига гувоҳ бўляпмиз. Охириги йилларда ҳукуматимизнинг бу соҳанинг муҳимлигини англаган ҳолда олиб бораётган ислохотлари Ўзбекистонда ҳам электрон бизнеснинг ривожланишига сабаб бўлмоқда. Электрон бизнес мамлакатимиз ривожланишида муҳим аҳамият касб этади. Шунини ҳисобга олган ҳолда, бу соҳа ривожланишига халақит берадиган тўсиқларни бартараф этиш зарур. Шу билан бирга электрон бизнес мамлакатимизда фаолият олиб бораётган кичик бизнес вакилларининг имкониятларини мислсиз даражада оширишдаги роли катта. Вақт ўтган сайин мамлакатимиздаги бизнес субъектларининг электрон савдоларга қизиқиши кескин ошмоқда. Шунини инобатга олган ҳолда Ўзбекистон Республикаси Хомашё ва Товар Биржаси [www.uzbex.com](http://www.uzbex.com) он-лайн савдо биржасини яратди. Электрон бизнесда муҳим омил сифатида тўлов тизими рол ўйнайди. Ҳозирги кунда нафақат хўжалик юритувчи субъектлар хаттоки аҳолининг ҳам нақд пулсиз тўлов тизимидаги иштироки ортиб бормоқда. Иқтисодий ривожланиб борган сари тўлов оборотида нақд пулсиз тўлов оборотининг улуши ортиб боради. Чунки иқтисодий тараққиётни белгиловчи омиллар нақдсиз тўлов оборотининг ўсишига ижобий таъсир кўрсатади. “Электрон тижорат тизимлари” фанини ўқитиш таълимнинг кредит тизими асосида маъруза, семинар машғулотлари, видеомаърузалар, тақдимотлар, ҳамда мавзу бўйича вазифалар ва мустақил топшириқларни ўз ичига олади. Маъруза, амалий ишларига оид ўқув материалларида кўрсатилган мавзулар бўйича назарий ва амалий маълумотлар берилади, амалий ишларини бажариш ва натижаларни ҳисоблаш тартиби тушунтирилади. Курс бўйича қўйилган ўқув материаллари талабалар томонидан мустақил ўрганилади, тестлар, мустақил ишлари талабалар томонидан индивидуал тарзда бажарилади. “Электрон тижорат” фанини ўқитишдан мақсад – талабаларда электрон бизнеснинг асосий йўналишлари, атамалари ва тушунчаларини ўрганиш, ташилотнинг веб сайтини яратиш, жаҳон стандартларига мос замонавий тўлов тизимлари жорий этишни ўз фаолиятларида улардан самарали фойдаланиш кўникмаларини ҳосил қилишдан иборатдир. Фаннинг вазифалари – талабаларни назарий

<https://conferencea.org>

билимлар, электрон тижорат усуллари билан куроллантириш, рақамли технологуялардан самарали дойдаланиш учун зарур бўлган услубий ёндашувларни эгаллашга кўмаклашиш, улар онгига миллий истиқлол ғоясини ва миллий мафкуранинг асосий қоидаларини сингдириш, иктисодиётни рақамлаштириш, эркинлаштириш ва ислохотларни чуқурлаштириш асосида ҳозирги замонривожланган рақамли бозорни вужудга келтиришнинг долзарб муаммоларини очиб бериш ва амалий кўникмаларни ҳосил қилиш.

“Электрон тижорат тизимлари” фанининг “Электрон бизнеснинг ривожланиш босқичлари” мавзусида интерфаол таълим методларидан бир нечасини кўриб чиқамиз:

**1. «Кейс-стади»** - инглизча сўз бўлиб, («case» – аниқ вазият, ҳодиса, «стади» – ўрганмоқ, таҳлил қилмоқ) аниқ вазиятларни ўрганиш, таҳлил қилиш асосида ўқитишни амалга оширишга қаратилган метод ҳисобланади. Мазкур метод дастлаб 1921 йил Гарвард университетида амалий вазиятлардан иктисодий бошқарув фанларини ўрганишда фойдаланиш тартибида қўлланилган. Кейсда очик ахборотлардан ёки аниқ воқеа- ҳодисадан вазият сифатида таҳлил учун фойдаланиш мумкин. Кейс ҳаракатлари ўз ичига қуйидагиларни қамраб олади: Ким, Қачон, Қаерда, Нима учун, Қандай/ Қанақа, Нима-натижа.

### “Кейс методи” ни амалга ошириш босқичлари

Иш босқичлари	Фаолият шакли ва мазмуни
<b>1-босқич:</b> Кейс ва унинг ахборот таъминоти билан таништириш	якка тартибдаги аудио-визуал иш; кейс билан танишиш(матнли, аудио ёки медиа шаклда); ахборотни умумлаштириш; ахборот таҳлили; муаммоларни аниқлаш
<b>2-босқич:</b> Кейсни аниқлаштириш ва ўқув топшириқни белгилаш	индивидуал ва гуруҳда ишлаш; муаммоларни долзарблик иерархиясини аниқлаш; асосий муаммоли вазиятни белгилаш
<b>3-босқич:</b> Кейсдаги асосий муаммони таҳлил этиш орқали ўқув топшириғининг ечимини излаш, ҳал этиш йўллари ишлаб чиқиш	индивидуал ва гуруҳда ишлаш; муқобил ечим йўллари ишлаб чиқиш; ҳар бир ечимнинг имкониятлари ва тўсиқларни таҳлил қилиш; муқобил ечимларни танлаш

<p><b>4-босқич:</b> Кейс ечимини ечимини шакллантириш ва асослаш, тақдимот.</p>	<p>якка ва гуруҳда ишлаш; муқобил вариантларни амалда қўллаш имкониятларини асослаш; ижодий-лойиҳа тақдимотини тайёрлаш; якуний хулоса ва вазият ечимининг амалий аспектларини ёритиш</p>
---	---

**Кейс.** Электрон рақамли имзо ёрдамида амалга оширилади.

2. Блиц ўйин методи: “Электрон бизнеснинг ривожланиш босқичлари” мавзуси орқали метод қўлланилади. Методнинг мақсади: ўқувчиларда тезлик, ахборотлар тизмини таҳлил қилиш, режалаштириш, прогнозлаш кўникмаларини шакллантиришдан иборат. Мазкур методни баҳолаш ва мустаҳкамлаш мақсадида қўллаш самарали натижаларни беради.

Методни амалга ошириш босқичлари:

1. Дастлаб иштирокчиларга “Электрон бизнеснинг ривожланиш босқичлари” мавзуси юзасидан тайёрланган топшириқ, яъни тарқатма материалларни алоҳида-алоҳида берилди ва улардан материални синчиклаб ўрганиш талаб этилади. Шундан сўнг, иштирокчиларга тўғри жавоблар тарқатмадаги «якка баҳо» колонкасига белгилаш кераклиги тушунтирилади. Бу босқичда вазифа якка тартибда бажарилади.

2. Навбатдаги босқичда тренер-ўқитувчи иштирокчиларга уч кишидан иборат кичик гуруҳларга бирлаштиради ва гуруҳ аъзоларини ўз фикрлари билан гуруҳдошларини таништириб, баҳслашиб, бир-бирига таъсир ўтказиб, ўз фикрларига ишонтириш, келишган ҳолда бир тўхтамга келиб, жавобларини «гуруҳ баҳоси» бўлимига рақамлар билан белгилаб чиқишни топширади. Бу вазифа учун 15 дақиқа вақт берилди.

3. Барча кичик гуруҳлар ўз ишларини тугатгач, тўғри ҳаракатлар кетма-кетлиги тренер-ўқитувчи томонидан ўқиб эшиттирилади, ва ўқувчилардан бу жавобларни «тўғри жавоб» бўлимига ёзиш сўралади.

4. «Тўғри жавоб» бўлимида берилган рақамлардан «якка баҳо» бўлимида берилган рақамлар таққосланиб, фарқ булса «0», мос келса «1» балл қуйиш сўралади. Шундан сўнг «якка хато» бўлимидаги фарқлар юқоридан пастга қараб қўшиб чиқилиб, умумий йиғинди ҳисобланади.

5. Худди шу тартибда «тўғри жавоб» ва «гуруҳ баҳоси» ўртасидаги фарқ чиқарилади ва баллар «гуруҳ хатоси» бўлимига ёзиб, юқоридан пастга қараб қўшилади ва умумий йиғинди келтириб чиқарилади.

6. Тренер-ўқитувчи якка ва гуруҳ хатоларини тўпланган умумий йиғинди бўйича алоҳида-алоҳида шарҳлаб беради.

7. Иштирокчиларга олган баҳоларига қараб, уларнинг мавзу бўйича ўзлаштириш даражалари аниқланади.

Дастурий воситаларни ўрнатиш ва созлаш» кетма-кетлигини жойлаштиринг.

Ўзингизни текшириб кўринг!

Harakatlar mazmuni	Yakka baho	Yakka xato	To'g'ri javob	Guruh bahosi	Guruh xatosi
CISCO packet tracer ni o'rnatish					
CISCO packet tracer lokal tarmoq qurish					
CISCO packet tracer da marshrutizatorlarni konfiguratsiya qilish					
CISCO packet tracer da DHCP protokolini yoqish					
CISCO packet tracer da Serverlar o'rnatish					

### “Брифинг” методи

“Брифинг”- (инг. бриефинг-қисқа) бирор-бир масала ёки саволнинг муҳокамасига бағишланган қисқа пресс-конференция.

### Ўтказиш босқичлари:

1. Такдимот қисми.
2. Муҳокама жараёни (савол-жавоблар асосида).

Брифинглардан тренинг яқунларини таҳлил қилишда фойдаланиш мумкин. Шунингдек, амалий ўйинларнинг бир шакли сифатида қатнашчилар билан бирга долзарб мавзу ёки муаммо муҳокамасига бағишланган брифинглар ташкил этиш мумкин бўлади. Талабалар ёки тингловчилар томонидан яратилган мобил иловаларнинг такдимотини ўтказишда ҳам фойдаланиш мумкин.

3. “Электрон бизнеснинг ривожланиш босқичлари” мавзусида “Лойиҳа” методининг босқичларини кўриб чиқамиз. “Лойиҳа” методининг босқичлари

<https://confrencea.org>

куйидагилардан иборат:

1. Муҳандис-педагог лойиҳа иши бўйича топшириқларни ишлаб чиқади. Таълим олувчилар мустақил равишда дарслик, схемалар, тарқатма материаллар асосида топшириққа оид маълумотлар йиғадилар.

2. Таълим олувчилар мустақил равишда иш режасини ишлаб чиқадилар. Иш режасида таълим олувчилар иш босқичларини, уларга ажратилган вақт ва технологик кетма-кетлигини, материал, асбоб-ускуналарни режалаштиришлари лозим.

3. Кичик гуруҳлар иш режаларини тақдимот қиладилар. Таълим олувчилар иш режасига асосан топшириқни бажариш бўйича қарор қабул қиладилар. Таълим олувчилар муҳандис-педагог билан биргаликда қабул қилинган қарорлар бўйича эришиладиган натижаларни муҳокама қилишади. Бунда ҳар хил қарорлар таққосланиб, энг мақбул вариант танлаб олинади. Муҳандис-педагог таълим олувчилар билан биргаликда “Баҳолаш варақаси”ни ишлаб чиқади.

4. Таълим олувчилар топшириқни иш режаси асосида мустақил равишда амалга оширадилар. Улар индивидуал ёки кичик гуруҳларда ишлашлари мумкин.

5. Таълим олувчилар иш натижаларини ўзларини текширадилар. Бундан ташқари кичик гуруҳлар бир-бирларининг иш натижаларини текширишга ҳам жалб этиладилар. Текширув натижаларини “Баҳолаш варақаси”да қайд этилади.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, “Электрон бизнеснинг ривожланиш босқичлари” мавзусини ўқитиш методикаси ўқитувчидан назарий билимларга ва амалий топшириқлар билан бирга қўшимча равишда белгиланган мавзу юзасидан баҳс-мунозаралар олиб боришни талаб этилади. Масалан, талабалардан гуруҳларга бўлиниш ва кичик бир корxonани ташкил қилиш лозимлиги сўралади. Талаба ўқитувчи қўйган шартларни бажаради ва гуруҳдан бир кишини корxonа раҳбари ёки менежер қилиб тайинлайди. Шундан кўриниб турибдики, фанга бундай ёндашиш ўзини самарали натижасини беради.

#### REFERENCES

1. Арзуова Ш. А., Маденова Э. Н. Стратегическое управление промышленным предприятием регионального производственного кластера // Принципы и технологии экологизации производства в сельском, лесном и рыбном хозяйстве. – 2017. – С. 203-208.

2. Арзуова Ш. А. Роль экономики и развития электронной коммерции в коммерческих банках Узбекистана. IX Global science and innovations 2020: SENTRAL ASIA // IX Global science and innovations. – 2020. – С. 37-42.