



JAHON IQTISODIYOTIDA ELEKTRON TIJORAT AHAMIYATI

Karimova Shirin Zoxidovna,

assistenti, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

Annotatsiya. *E-tijorat bu elektron tijoratni anglatadi va elektron vosita orqali tovarlar va xizmatlar savdosiga tegishli bo'lgan B2B, B2C, C2C va shunga o'xshash imkoniyatlar iste'molchilarning afzalliklari va iste'mol bozorlariga kelajakdagi muammolar uchun elektron infratuzilmani rivojlantirishga yordam beradi. Elektron tijorat biznesda o'z inqilobini shakllantirdi, Internet (NET) bilan raqobat shaklini o'zgartirdi, komputer aloqa tarmog'i iste'molchilar va biznes uchun elektron tijorat bozorini yaratdi. Internet va Internetga asoslangan texnologiyalarning rivojlanishi bilan an'anaviy bozorlar va global elektron bozor o'rtasidagi farqlar, masalan, biznes kapitali hajmi va boshqalar – asta-sekin torayib bormoqda. Komputerning arzonligi va internetdan foydalanishning ortib borayotgani buning sabablaridan biridir.*

Kalit so'zlar. *B2B, B2C, C2C, E-tijorat, Amazon, eBay, Xalqaro savdo va sanoat ko'rgazmalari, Internet texnologiyasi.*

KIRISH.

Milliy iqtisodiyotni rivojlantirishning zamonaviy sharoitida biznes samaradorligini oshirish uchun tadbirkorlik faoliyatining innovatsion tarkibiy qismini rag'batlantirish vazifalariga alohida o'rin beriladi. Ko'pgina davlatlarda biznes yuritishning an'anaviy usullari xalqaro biznesning rivojlanish tendentsiyalariga to'liq mos kelmaydi. Biznes yuritishning zamonaviy usullaridan biri bu elektron tijoratdir. Elektron tijorat dunyoni axborot jamiyatiga aylantirish, biznes tushunchasini oddiy tranzaksiyon yondashuvdan kengroq va murakkabroq firmalararo hamkorlik kontseptsiyasigacha kengaytirishning tezkor vositasi sifatida foydalaniladi. Bozorning globallashuvi, milliy iqtisodiyotlarning o'zaro bog'liqligining kuchayishi fonida elektron tijoratdan foydalanish muhim, ammo murakkab va qiyin hodisa bo'lib qolmoqda, uning hal qiluvchi omillari haqida kam narsa ma'lum. Biznes muhitida elektron tijorat nafaqat yirik tashkilotlarda, balki kichik va o'rta korxonalarda ham sezilarli yutuqlarga erishdi.

Elektron tijorat (elektron tijorat) – bu tovarlar va xizmatlarni sotib olish va sotish yoki pul mablag'lari yoki ma'lumotlarni elektron tarmoq, birinchi navbatda internet orqali uzatish. Ushbu biznes operatsiyalari biznesdan biznesga (B2B), biznesdan iste'molga (B2C), iste'molchidan iste'molchiga yoki iste'molchidan biznesga sifatida amalga oshiriladi. Elektron tijorat va elektron biznes atamalari ko'pincha bir-birining o'rnida ishlatiladi. E-tail atamasi ba'zan onlayn chakana savdoni tashkil etuvchi tranzaksiya jarayonlariga nisbatan ham qo'llaniladi.

So'nggi yigirma yil ichida Amazon va eBay kabi elektron tijorat platformalaridan keng foydalanish onlayn chakana savdoning sezilarli o'sishiga



yordam berdi. AQSh aholini ro'yxatga olish byurosi ma'lumotlariga ko'ra, 2011 yilda elektron tijorat umumiy chakana savdoning 5 foizini tashkil etdi. 2020 yilga kelib, COVID-19 pandemiyasi boshlanishi bilan u chakana savdoning 16% dan ortig'iga ko'tarildi. Elektron tijorat internetdan quvvatlanadi. Mijozlar o'z qurilmalari orqali mahsulot yoki xizmatlarni ko'rib chiqish va buyurtma berish uchun onlayn-do'konga kirishadi.

Buyurtma berilganda, mijozning veb-brauzeri elektron tijorat veb-saytini joylashtiradigan server bilan oldinga va orqaga bog'lanadi. Buyurtmaga tegishli ma'lumotlar buyurtma menejeri deb nomlanuvchi markaziy kompyuterga uzatiladi. Keyin u inventar darajalarini boshqaradigan ma'lumotlar bazalariga yo'naltiriladi; PayPal kabi ilovalardan foydalangan holda to'lov ma'lumotlarini boshqaradigan savdo tizimi; va bank kompyuteri. Nihoyat, u buyurtma menejeriga qaytib keladi. Bu buyurtmani qayta ishlash uchun do'kon inventarlari va mijozlar mablag'lari etarli ekanligiga ishonch hosil qilishdir.

Buyurtma tasdiqlangandan so'ng, buyurtma menejeri do'kon veb-serverini xabardor qiladi. U mijozga buyurtma muvaffaqiyatli bajarilganligi haqida xabar beradi. Keyin buyurtma menejeri buyurtma ma'lumotlarini omborga yoki bajarish bo'limiga yuboradi va mahsulot yoki xizmatni mijozga jo'natish mumkinligini bildiradi. Bu vaqtda mijozga moddiy yoki raqamli mahsulotlar yuborilishi yoki xizmatga kirish huquqi berilishi mumkin.

Elektron tijoratni rivojlantirish firmalarini tanlashga qaror qilishdan oldin tekshirilishi kerak bo'lgan ba'zi fikrlar quyidagilardir:

Xodimlarning mavjudligi. Kompaniya yuqori malakali, tajribali va yetarlicha professional bo'lishi kerak. Loyihangizni to'g'ri boshqarish uchun ular bilan birga mavjud bo'lgan xodimlar soni aniq belgilangan bo'lishi kerak. Sizning so'rovlaringiz va muammolaringizni hal qilish uchun kompaniyangizga bir nechta hisob menejeri tayinlangan bo'lishi kerak.

Chuqur bilim. Umumiy veb-ishlab chiqish yoki elektron tijorat veb-ishlab chiqish bo'lsin, veb-sayt yoki portalni loyihalash va ishlab chiqish uchun mas'ul bo'lgan guruh foydalanuvchilarga qulay veb-sayt yaratish uchun tarmoq, eng so'nggi texnologiyalar, dasturlash, dasturiy ta'minotni ishlab chiqish kerak.

Mas'uliyatlilik darajasi. Sog'lom va malakali ishchilarga ega bo'lishdan tashqari, kompaniya mijozning talablarini hisobga olgan holda mijozning javobgarligini o'z zimmasiga olish qobiliyatiga ega bo'lishi kerak. Shuning uchun avvalgi mijozlar tomonidan uning ishonchliligini tekshirish muhimdir.

Mahsulot yetkazib berish. O'z mijozlari bilan uzoq munosabatlarni saqlab qolish va ularni har doim xursand qilish uchun mahsulotlarni to'g'ri va o'z vaqtida yetkazib berish kerak. Shuning uchun kompaniyaning o'z vaqtida va aniqligini tekshirish kerak.

Bozorda elektron tijoratni rivojlantirish kompaniyalari doirasini muhokama qilishdan oldin nima uchun elektron tijorat veb-saytini yaratish



muhimligini tushunib olaylik, chunki u elektron tijoratni rivojlantirish kompaniyalarining talabi va ehtiyojlariga to'g'ridan-to'g'ri mutanosibdir.

Nima uchun elektron tijorat biznesingiz uchun muhim?

Elektron tijorat biznesi odamlar uchun an'anaviy biznes uslubini amalga oshirishdan ko'ra kelajakda muvaffaqiyatni sug'urtalash uchun yaxshiroq biznes dunyosini qurish uchun mavjud bo'lgan eng yaxshi usuldir. Har qanday tadbirkor uchun elektron tijorat biznesiga ega bo'lish ularning biznesi uchun qo'shimcha afzallikdir. Elektron tijorat biznesining ahamiyati uchun bir nechta omillarni keltirishimiz mumkin:

Qulaylik. Ba'zida savol tug'iladi, nima uchun siz onlayn xarid qilish uchun elektron tijorat veb-saytidan foydalanasiz? Bu savolga eng aniq javob – bu qulaylik. Bir kishi istalgan vaqtda uyda o'tirgan holda xarid qilishi, mahsulot sotib olishi va sotishi mumkin.

Uzluksiz xizmat. Elektron tijorat bizga kechayu kunduz xizmatlarni taqdim etadi, hatto yarim tunda ham. Shunday qilib, mijozlar tun davomida biror narsaga muhtoj bo'lsa, jismoniy bozorga tashrif buyurishni talab qilmaydi. Bu odatda ish jadvali bilan band bo'lgan odamlar uchun eng qulay variant. Shunday qilib, bu sizning mijozingiz uchun 24/7 mavjud bo'lishingizga yordam beradi.

Keng platforma. Elektron tijorat sizning biznesingizga butun mamlakat yoki butun dunyo bo'ylab mijozlarning keng doirasini olib keladi. Shu sababli, biznesingiz uchun geografik to'siqlarni kesib o'tish uchun elektron tijorat platformasini tanlash oqilona tanlovdir.

Biznesni rag'batlantirish. Elektron tijorat sizning biznes reklamalarining bilan bevosita bog'lanadi, chunki bu raqamli media davri. Biznesni Internetda mavjud qilish kompaniyani rivojlantirish uchun juda muhim, masalan, yuqori qulaylik, keng ta'sir ko'rsatish, global mijoz, boshqarish oson va hokazo va bu kompaniya uchun kuchli va global brend imidjini yaratishga yordam beradi.

Kamroq xarajat. Agar tovarlar va xizmatlarning inventarizatsiyasini boshqarish avtomatlashtirilgan jarayon bo'lsa, unda nafaqat xarajatlar, balki xavf ham kamayadi. Bundan tashqari, elektron tijorat biznesiga ega bo'lish jismoniy do'konga qaraganda ancha tejamkor, chunki bu sizning ijara, elektr energiyasi va boshqalar kabi qo'shimcha xarajatlaringizni tejaydi.'

Oson sozlash. Elektron tijorat biznesini tashkil etish narxi jismoniy do'konni tashkil qilish bilan solishtirganda juda past. Bundan tashqari, elektron tijorat marketing sayтини litsenziyalash va ruxsat berish jismoniy do'konga qaraganda ancha oson.

Iqtisodiyot. Elektron tijorat biznesida infratuzilma yoki sug'urta nuqtai nazaridan sarmoya yo'qligi sababli mahsulotlar, strategiya va reklamaga ko'proq pul sarflash mumkin. Bu sizning marketing strategiyangizni kuchaytiradi va shu bilan elektron tijorat veb-saytingizdagi trafikni ham oshirishi mumkin.

Mahsulot haqida to'liqroq ma'lumot.



Aksariyat elektron tijorat veb-saytlarida mahsulot namoyishi uchun tasvir va videolar bilan birga o'z mahsulotlari haqida batafsil ma'lumotlar mavjud. Bu mijozga mahsulot va undan foydalanish qulayligi haqida aniq tasavvurga ega bo'lishiga yordam beradi.

XULOSA. Xulosa o'rnida shuni ta'kidlash kerakki, elektron tijorat nafaqat an'anaviy tijoratda IT texnologiyalaridan foydalanish, balki Internet tijorat tashkiloti uchun operatsion muhit bo'lgan tijorat faoliyatining innovatsion sohasidir. Hozirgi vaqtda elektron tijorat kundalik hayotga faol kirib bormoqda va yaqin kelajakda biznes aloqalarini tashkil etishning ushbu modeli yanada keng tarqalishi ko'zda tutilgan.

Internet orqali mahsulot va xizmatlarni sotish COVID-19 pandemiyasi davrida yangi ahamiyat kasb etdi, chunki biznes egalari va iste'molchilarning elektron tijoratni qabul qilishdan boshqa iloji yo'q edi. Bu o'zgarish shu yerda qoladi va kichik biznes egalari uchun onlayn rivojlanish imkoniyatlarini taqdim etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Rayport J. F., Jaworski B. J. Introduction to e-commerce. – McGraw-Hill Irwin MarketplaceU, 2014.
2. Kwilinski A. et al. E-Commerce: Concept and legal regulation in modern economic conditions // Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues. – 2019. – T. 22. – C. 1-6.
3. Петенева А. А. Роль электронной торговли в развитии бизнеса // Синергия наук. – 2016. – №. 6. – С. 86-91.
4. Cheba K. et al. Impact of external factors on e-commerce market in cities and its implications on environment // Sustainable Cities and Society. – 2021. – T. 72. – C. 103032.
5. Gupta A. E-Commerce: Role of E-Commerce in today's business // International Journal of Computing and Corporate Research. – 2014. – T. 4. – №. 1.
6. Sobirovna, Dilorom Kosimova, and Adashev Azimjon O'rinboyevich. "Directions for increasing product competitiveness in industrial enterprises." Asian Journal of Multidimensional Research (AJMR) 8.7 (2019): 29-35.
7. Ishmanova, D. N. "PARAMETERS FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF THE OIL AND GAS INDUSTRY." International journal of conference series on education and social sciences (Online). Vol. 2. No. 1. 2022
8. Абдуллаева М. (2022). Economic aspects and financial sources of terrorism. in Library, 22(1), 24–33. извлечено от <https://inlibrary.uz/index.php/archive/article/view/8758>