

ELEKTRON TIJORAT TUSHUNCHASI VA USHBU SOHANI O'ZBEKISTONDA RIVOJLANTIRISHNING AHAMIYATI

Ravshanova Maktuba Ubaydullo qizi

Toshkent moliya instituti, Moliya fakulteti talabasi

ANNOTATSIYA

Texnologiyalar asrida yashayotgan har bir inson o'z ehtiyojlarini qondirish uchun iloji boricha kam harakat qilish va vaqtini, ortiqcha sarf xarajatlarni tejash uchun bir marta bo'lsa ham online yoki masofaviy do'kon xitmatlaridan foydalagan. Ushbu kichik servis turlari majmuasi elektoron tijorat degan yangi iqtisodiy sohani tashkil etadi. Elektron tijorat deb nomlanuvchi, tovarlar yoki xizmatlarni Internetda elektron shaklda sotib olish va sotishdir. Shuningdek, u auksionlar, chiptalar va bank xizmatlari kabi boshqa onlayn faoliyatga ham tegishli bo'lishi mumkin. Ushbu maqolada biz elektron tijoratning har xil turlari, uning afzalliklari, nima uchun elektron tijorat muhimligi va ushbu yangi biznes turini O'zbekiston uchun qanchalik zarurligini muhokama qilamiz. Ushbu maqolada biz elektron tijoratning har xil turlari, uning afzalliklari va kamchiliklari va nima uchun elektron tijorat muhimligini muhokama qilamiz.

Kalit so'zlar: elektron tijorat, internet, elektron savdo, platformalar, veb-server.

ABSTRACT

Everyone living in the age of technology has used online or remote store services at least once in order to satisfy their needs as little as possible and to save time and excessive expenses. This complex of small service types forms a new economic field called e-commerce. E-commerce is the buying and selling of goods or services electronically on the Internet. It can also apply to other online activities such as auctions, tickets and banking services. In this article, we will discuss the different types of e-commerce, its advantages, why e-commerce is important and how necessary this new type of business is for Uzbekistan. In this article, we will discuss the different types of e-commerce, its advantages and disadvantages and why e-commerce is important.

Keywords: e-commerce, internet, platforms, web server.

KIRISH.

1980-yillarda bir-biri bilan elektron hujjatlar almashuvchi individual foydalanuvchilar soni oshganidan so'ng, 1990-yillarda eBay va Amazonning yuksalishi elektron tijorat sanoatida inqilob qildi. Iste'molchilar endi ko'plab mahsulotlarni faqat elektron tijorat sotuvchilari shuningdek, elektron sotuvchilar deb ataladigan va elektron tijorat imkoniyatlariga ega bo'lgan do'konlardan onlayn xarid

qilishlari mumkin. Endi deyarli barcha chakana kompaniyalar onlayn biznes amaliyotlarini o'zlarining biznes modellariga integratsiya qilmoqdalar.

Elektron tijorat - bu elektron tarmoq, birinchi navbatda internet orqali tovarlar va xizmatlarni sotib olish va sotish yoki pul mablag'lari yoki ma'lumotlarni uzatish. Ushbu biznes operatsiyalari biznesdan biznesga (B2B), biznesdan iste'molga (B2C), iste'molchidan iste'molchiga yoki iste'molchidan biznesga sifatida amalga oshiriladi.

TADQIQOT NATIJALARI VA MUZOKARALAR

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 etgan. 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.



1-rasm. Elektron tijoratning mavjud 6 ko'rinishi

Biznesdan biznesga (B2B) elektron tijorat biznes va iste'molchilar o'rtasida emas, balki korxonalar o'rtasida mahsulotlar, xizmatlar yoki ma'lumotlarning elektron almashinuvini anglatadi. Masalan, biznesga mahsulotlar, xizmatlar va ma'lumotlarni qidirish va elektron xaridlar interfeyslari orqali tranzaktsiyalarni boshlash imkonini beruvchi onlayn ma'lumotnomalar va mahsulot, ta'minot almashinuvi veb-saytlari. 2018 yilda nashr etilgan Forrester hisobotiga ko'ra, 2023 yilga kelib B2B elektron tijorati 1,8 trillion dollarga yetadi va AQShning B2B savdosining 17 foizini tashkil qiladi.

Biznesdan iste'molchiga (B2C) internetdagi elektron tijoratning chakana qismidir. Bu korxonalar mahsulot, xizmatlar yoki ma'lumotlarni to'g'ridan-to'g'ri iste'molchilarga sotganda vujudga keladi. Bu atama 1990-yillar oxirida mashhur bo'lgan, o'shanda onlayn-riteylerlar va tovarlar sotuvchilari yangilik edi. Bugungi kunda Internetda barcha turdagi iste'mol tovarlari sotiladigan son-sanoqsiz virtual do'konlar va savdo markazlari mavjud. Amazon bu saytlarning eng taniqli namunasidir.

Iste'molchidan iste'molchiga (C2C) elektron tijorat turi bo'lib, unda iste'molchilar mahsulot, xizmatlar va ma'lumotlarni bir-biri bilan onlayn tarzda savdo qiladilar. Ushbu operatsiyalar odatda tranzaktsiyalar amalga oshiriladigan onlayn platformani ta'minlovchi uchinchi tomon orqali amalga oshiriladi.

Iste'molchidan biznesga (C2B) elektron tijoratning bir turi bo'lib, unda iste'molchilar o'z mahsulot va xizmatlarini kompaniyalar taklif qilishlari va sotib olishlari uchun onlayn tarzda taqdim etadilar. Bu an'anaviy B2C savdo modeliga qarama-qarshidir. C2B platformasining mashhur namunasi iStock kabi fotosuratlar, tasvirlar, media va dizayn elementlarini sotadigan bozordir.

Biznesdan ma'muriyatga (B2A) kompaniyalar va davlat boshqaruvi yoki davlat organlari o'rtasida onlayn tarzda amalga oshiriladigan tranzaktsiyalarni anglatadi.

Hukumatning ko'plab tarmoqlari har xil turdagi elektron xizmatlar yoki mahsulotlarga bog'liq. Ushbu mahsulotlar va xizmatlar ko'pincha huquqiy hujjatlar, registrlar, ijtimoiy sug'urta, fiskal ma'lumotlar va bandlik bilan bog'liq. Korxonalar ularni elektron shaklda taqdim etishlari mumkin. So'nggi yillarda elektron hukumat imkoniyatlariga investitsiyalar kiritilgani sababli B2A xizmatlari sezilarli darajada o'sdi.

Iste'molchidan ma'muriyatga (C2A) iste'molchilar va davlat boshqaruvi yoki davlat organlari o'rtasida onlayn tarzda amalga oshiriladigan tranzaksiyalarga ishora qiladi. Hukumat kamdan-kam hollarda jismoniy shaxslardan mahsulot yoki xizmatlar sotib oladi, lekin jismoniy shaxslar quyidagi sohalarda tez-tez elektron vositalardan foydalanadilar:

- Ijtimoiy Havfsizlik. Ma'lumotni tarqatish va to'lovlarni amalga oshirish.
- Soliqlar. Soliq deklaratsiyasini topshirish va to'lovlarni amalga oshirish.
- Sog'liqni saqlash. Qabullarni tayinlash, test natijalari va sog'liq holati to'g'risida ma'lumot berish va sog'liqni saqlash xizmatlari uchun to'lovlarni amalga oshirish.

Elektron tijoratning afzalliklari uning kechayu kunduz mavjudligi, kirish tezligi, tovarlar va xizmatlarning keng mavjudligi, qulay foydalanish va xalqaro aloqalarni o'z ichiga oladi.

✓ Qulayligi. Uzilishlar va rejalashtirilgan texnik xizmat ko'rsatishdan tashqari, elektron tijorat saytlari 24/7 ishlaydi, bu esa tashrif buyuruvchilarga istalgan vaqtda ko'rish va xarid qilish imkonini beradi.

✓ Oson kirish imkoniyati. Jismoniy do'kondan xarid qilgan xaridorlar ma'lum bir mahsulotni topishda qiyinchiliklarga duch kelishlari mumkin. Veb-saytga tashrif buyuruvchilar real vaqt rejimida mahsulot toifasi sahifalarini ko'rib chiqishlari va mahsulotni darhol topish uchun saytning qidiruv funksiyasidan foydalanishlari mumkin.

✓ Kamroq xarajat. To'liq elektron tijorat korxonalari ijara, inventar va kassirlar kabi jismoniy do'konlarni yuritish xarajatlaridan qochadi. Biroq, ular yuk tashish va ombor xarajatlarini qoplashadi.

✓ Shaxsiylashtirish va mahsulot tavsiyalari. Elektron tijorat saytlari tashrif buyuruvchilarni ko'rish, qidirish va xaridlar tarixini kuzatishi mumkin. Ular ushbu ma'lumotlardan shaxsiylashtirilgan mahsulot tavsiyalarini taqdim etish va maqsadli bozorlar haqida ma'lumot olish uchun foydalanishlari mumkin.

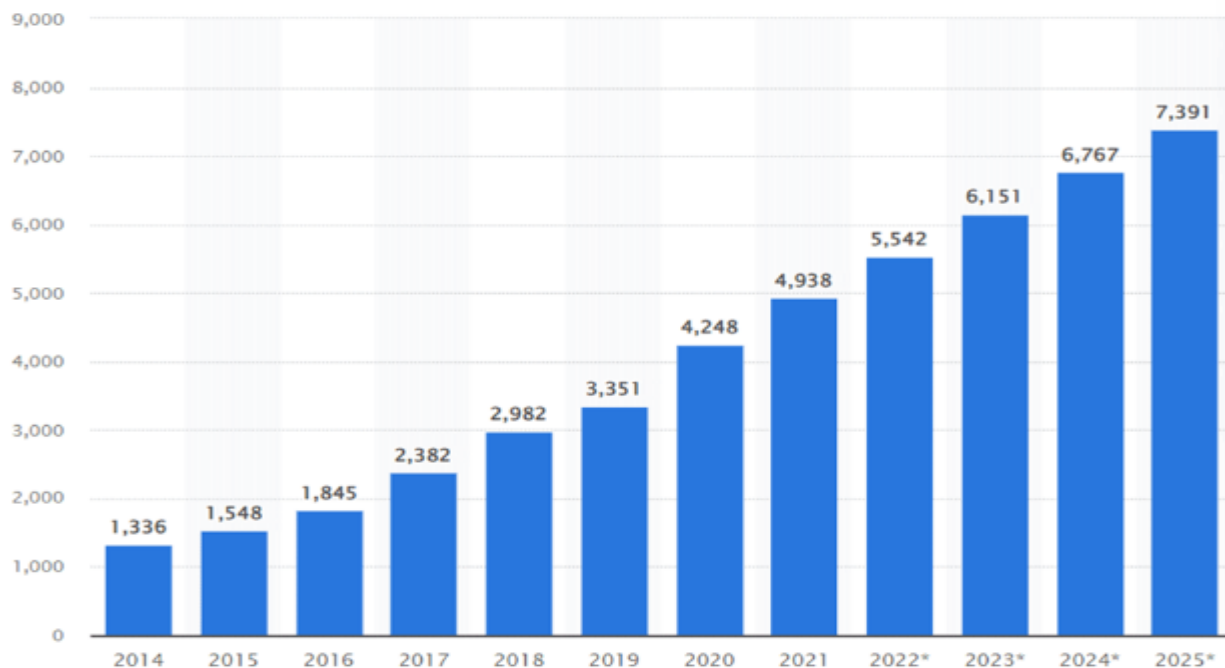
Elektron tijorat doirasi geografik yoki milliy chegaralar bilan emas, balki kompyuter tarmoqlarining tarqalishi bilan belgilanadi. Eng muhim tarmoqlar global

bo'lganligi sababli, elektron tijorat hatto eng kichik korxonalarga ham global miqyosda mavjud bo'lishga va biznes yuritishga imkon beradi.

O'zbekistonda elektron tijorat sohasi o'zining rivojlanish bosqichida turibdi. Bugungi kunda elektron tijorat hajmi mamlakat YaIM ning bir foizga yaqinini tashkil etadi. Elektron tijoratni yanada rivojlantirish uchun unga ta'sir etuvchi omillarni aniqlash, ular orasida bog'lanishlar ko'rinishini tadqiq qilish va shu asosda kelgusi davrlarga prognozlash zarur.

Ular jumlasiga internetdan foydalanuvchilar soni, internet xizmatlar tariflari qiymati, internet do'konlar soni, elektron tijorat bo'yicha tranzaksiyalar, elektron tijorat bo'yicha tranzaksiyalar hajmi, POS terminallar orqali amalga oshirilgan umumiy tranzaksiyalar, plastik kartalar soni, plastik kartalar bilan tranzaksiyalar hajmi, bankomatlar va infokioskalar soni va boshqa bir qator omillarni keltirish mumkin. Axborot texnologiyalarining tez rivojlanishi iqtisodda ham o'z aksini topmasdan qolmaydi. Hozirgi kunda iqtisodda, ayniqsa tadbirkorlik sohasida erishilayotgan yutuqlar negizida aynan axborot texnologiyalari turli segmentlarining yuqori darajada rivojlanganligi va samarali qo'llanishi yotadi. O'zbekiston iqtisodiyoti ham bundan mustasno emas albatta. Yaqqol misol sifatida axborot texnologiyalarining bir qator segmentlari masalan, ma'lumotlar yetkazish tarmoqlari, axborot internet-resurslari va ular orasidagi elektron hujjat almashuv, biznes va tijoratning barqaror rivojlanayotganini keltirish mumkin. O'zbekiston uchun axborot texnologiyalarini rivojlantirish yangi iqtisodiy aloqalarni ta'minlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Lekin bu jarayon, axborot texnologiyalari sohasida ta'lim standartlarining oshishi, milliy telekommunikatsiya tarmoqlarining modernizatsiyalashuvi, huquqiy bazaning shakllanishi oqibatida vujudga keladigan jamiyatning ma'lum darajadagi informatsion tayorligi mavjud bo'lgan holatdagina sodir bo'ladi.

O'zbekiston iqtisodiyotining ham bosqichma-bosqich rivojlanishi oqibatida biznes faoliyatini yuritishning yangi prinsiplari, ayniqsa elektron tijoratning ahamiyati juda oshdi. Bugungi kunga kelib, har bir internet foydalanuvchisi elektron tijorat so'zining ma'nosini tushunishga harakat qilib ko'rgan. Hali o'zining uzoq tarixini qurishga ham ulgurmagan bunday faoliyat bilan bog'liq AQSh bozorlarida yiliga o'rtacha 1,5-2 trln. AQSh dollari miqdorida mablag'lar aylanadi.



2-rasm. Dunyo bo'ylab elektron tijorat hajmi (mlrd.USD)

Bugungi kunga kelib, O'zbekistonda davlat organlari elektron tijoratni rivojlantirishda, dunyo tajribasida keng qo'llanilgan quyidagi prinsiplarga amal qilishmoqda.

- Elektron tijoratni rivojlantirishda korpoorativ sektor faol rol o'ynashi lozim;
- Elektron tijoratga nisbatan, davlat organlari tomonidan asoslanmagan turli cheklovlar qo'yilishiga yo'l qo'yilmaslik lozim;
- Davlat hokimiyati 419 lection tijorat jarayoniga, ushbu soha subyektlarini qo'llab-quvvatlash va huquq bazasini takomillashtirish maqsadida aralishishi mumkin;
- Elektron tijoratni boshqarish chora-tadbirlarini ishlab chiqishda davlat hokimiyati Inernetning o'ziga xosliklarini inobatga olishi lozim;
- Elektron tijorat jarayoni ma'muriy-hududiy bo'linish va davlat chegaralariga bog'liq bo'lmagan ravishda, global masshtabda sodir bo'lishi lozim.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Elektron tijoratning rivojlanishi O'zbekiston mehnat bozori strukturasi ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Yuqori axborot texnologiyalarini sanoatlashtirish minglab yangi ish o'rinlarini yaratadi. O'zbekiston iqtisodiyotining barqarorlashishi, tovar va xizmatlarning raqobatbardoshligi kuchayishi va elektron tijorat rivojlanishining bir paytda sodir bo'lishi eksport imkoniyatlarimizning oshishiga olib keladi. Elektron tijorat aholi turmush darajasining yaxshilanishini, marketing, menejment kabi sohalarning rivojlanishini ta'minlaydi. Shunday qilib, O'zbekistonda elektron

tijoratni rivojlantirish imkoniyatlari yildan yilga o'sib borayotganligini alohida ta'kidlab o'tish lozim. Uning rivojlanishi milliy ishlab chiqaruvchilarimizga yangi bozorlar ochish, yangi mijozlar topish imkoniyatlarini yaratadi. Elektron tijoratni rivojlantirish bo'yicha tanlangan va amaldagi yo'ldan to'g'ri borish, kelajakda O'zbekiston iqtisodiyotini jahon bozorining yetakchi vakillaridan biriga aylantiradi. O'zbekistonda elektron tijorat bo'yicha mavjud muammolarni hal qilishning to'g'ri yo'li tanlanganligi xalq farovonligida, jamiyatimizning taraqqiy topishida, iqtisodiy rivojlanishimizda o'z aksini topadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI (REFERENCES)

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция /О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогова. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018.
2. «Экономическое обозрение», 14 ноябрь 2009. «Новая вершина узбекского Интернета», 18-Б.
3. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech // Journal of Innovation Management. 2017. Ò. 4, ¹. 4. Ñ. 45
4. Elektron manba: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/e-commerce>
5. Elektron manba: <https://infocom.uz/elektron-tijorat-ozbekiston-iqtisodiyotida-mavjud-holat-muammolar-va-istiqbollar/>