

ELEKTRON TIJORAT TIZIMLARINING TURLARI VA ULARNING RAQAMLI IQTISODIYOTDAGI AHAMIYATI

Mustafoyeva Firangis Shukurulloyevna

*Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent Axborot Texnologiyalari
Universiteti tayanch doktoranti*

Kirish: Elektron tijorat (e-commerce) – bu aynan raqamli iqtisodiyot sohasining tijorat faoliyati bo‘lib, u axborot-kommunikatsion texnologiyalari va internet tarmoqlari yordamida amalga oshiriladigan barcha moliyaviy va tijorat operatsiyalarini hamda ushbu operatsiyalar bilan bog‘liq barcha biznes jarayonlarini o‘z ichiga oladi. “Elektron tijorat internet orqali tovarlar va xizmatlarni sotib olish va sotish bilan bog‘liq bo‘lgan, mijozlar o‘z kompyuterlari va boshqa aloqa qurilmalari, jumladan, smartfonlar, aqlli soatlar hamda raqamli yordamchilar orqali xarid qilish imkoniyatini yaratuvchi faoliyat turi bo‘lib hisoblanadi”¹.

Elektron tijorat ko‘plab biznes qulayliklariga ega. Bu kompaniyalarga raqobatchilardan ajralib turish, dunyoning ko‘proq mintaqalarida ko‘proq mijozlarga ega bo‘lish, to‘g‘ridan-to‘g‘ri sotish va an‘anaviy do‘konlarni boshqarish xarajatlarini kamaytirish imkonini beradi. “Elektron tijorat mijozlarga istalgan vaqtda, istalgan joyda va istalgan raqamli qurilmadan foydalangan holda, xohlagan narsasini sotib olish imkonini beradi. Bundan tashqari, kompaniyalar onlayn ko‘rsatkichlar orqali mijozlarning qimmatli ma‘lumotlarini olishlari va minimal boshlang‘ich sarmoya bilan bozorda yangi mahsulotlar, xizmatlar, brendlar va loyihalarni sinab ko‘rishlari mumkin”.

Elektron tijorat tizimlari sifatida ham tanilgan elektron tijorat tizimlari onlayn-biznesga internet orqali tijorat operatsiyalarini amalga oshirish imkonini beruvchi platformalar va texnologiyalarga ishora qiladi. Ushbu tizimlar xaridorlar va sotuvchilar tovarlar, xizmatlar yoki ma‘lumotlarni elektron shaklda sotib olish va sotish bilan shug‘ullanishi mumkin bo‘lgan virtual bozorni ta‘minlaydi².

Elektron tijorat tizimlari biznesning raqamli asrda ishlash usulini inqilob qiladi. Internetning jadal rivojlanishi bilan ushbu tizimlar korxonalar uchun global auditoriyaga erishish va mijozlar bazasini kengaytirish uchun muhim vositaga aylandi. Elektron tijorat tizimlaridan foydalangan holda, korxonalar onlayn mavjudligini o‘rnatishlari, o‘z mahsulotlari yoki xizmatlarini namoyish

¹ Maxmudov L.U., “Xizmatlar sohasida elektron tijoratning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari” nomli PhD dissertatsiyasi. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti - 2023 y.; Oracle MDH
<https://www.oracle.com/cis/cx/e-commerce/what-is-e-commerce/>

² Rose Helen (2023). What Is The Ecommerce System Meaning And Required Resources? // CMSmart ecommerce solutions. URL: <https://cmsmart.net/community/what-is-the-ecommerce-system-meaning-and-required-resources>

etishlari va mijozlar bilan muammosiz tranzaksiyalarni osonlashtirishlari mumkin.

Ikkinchidan, elektron tijorat tizimlari geografik to'siqlarni kamaytiradi. Korxonalar turli mintaqalar, mamlakatlar va hatto qit'alar bo'ylab mijozlarga murojaat qilishlari mumkin.

Raqamli iqtisodiyot barcha o'zgaruvchilarni va "raqamli qiymat jarayonlari" ishtirokchilarini o'z ichiga oladi. Iqtisodiyotning ushbu sohasi multimedia agentliklari, elektron tijorat, interaktiv onlayn marketing va mobil yechimlar provayderlari, o'yinlar ishlab chiquvchilari, ijtimoiy media provayderlari va boshqalar kabi ma'lum omillardan iborat va iqtisodiyotning boshqa tarmoqlaridan farqli o'laroq ularga bevosita ta'sir qiladi³.

Elektron tijorat – zamonaviy biznesning ko'rinishi hisoblanadi. "Elektron tijorat" so'zi "elektron savdoni amalga oshirish" degan ma'noni anglatadi va bu asosan tovarlar va xizmatlarni sotib olish va sotish va biznesni "elektron tarmoq" orqali amalga oshirish jarayonidir⁴ (Mentsiev va boshq., 2019).

Axborot texnologiyalari moliyaviy sektorlarning kelajakdagi rivojlanishiga va dunyoning turli mamlakatlarida biznes yuritishning turli usullariga katta ta'sir ko'rsatdi. Rivojlanayotgan mamlakatda elektron tijorat orqali biznesning rivojlanishi rivojlanayotgan iqtisodiyoti bo'lgan mamlakatning dolzarb muammolariga duch keladi. Shu bilan birga smartfonlar kabi texnologiyalar va internetni yangi tarqatish kanali sifatida foydalanish bilan elektron tijoratning o'sishi muhokama qilinadi. U, shuningdek, xalqaro savdo bozori elektron tijorat va uning istiqbollariga tobora ko'proq bog'liq bo'lib bormoqda va bu "elektron tijorat xavfsizligi" kabi omillarga ko'proq e'tibor berishni talab qiladi⁵.

Elektron tijorat uzoq yo'lni bosib o'tdi, biznesning ishlash va mijozlar xarid qilish usulini o'zgartirdi. Bu tovarlar yoki xizmatlarni onlayn sotib olish va sotish jarayonini anglatadi. Internetning paydo bo'lishi va texnologiyaning rivojlanishi biznes landshaftini inqilob qildi, bu onlayn bozorlarning ko'tarilishiga, biznes jarayonlarini raqamlashtirishga va iste'molchilarning xatti-harakatlarini o'zgartirishga olib keldi. Elektron tijoratning ma'nosi va ko'lamini tushunish, onlayn mavjudligini o'rnatish va taqdim etayotgan imkoniyatlardan foydalanishni istagan har bir kishi uchun juda muhimdir. Quyidagi 1-jadvalda elektron tijorat tizimining muhim komponentlarini ko'rishimiz mumkin:

³ Mentsiev, A. U., Engel, M. V., Tsamaev, A. M., Abubakarov, M. V., & Yushaeva, R. S.-E. (2020). The Concept of Digitalization and Its Impact on the Modern Economy. Proceedings of the International Scientific Conference Far East Con (ISCFEC 2020), 128, 2960-2965.

⁴ Mentsiev, A. U., Anzorova, A. I., Abubakarov, M. V., Cheldieva, Z. K., & Sugarova, V. B. (2019). ECommerce in the Chechen Republic: Current State, Problems and Solutions. Proceedings of the International Session on Factors of Regional Extensive Development (FRED 2019), 113, 261-266.

⁵ Sanchez-Torres, J. A. (2019). Moderating effect of the digital divide of e-commerce. International journal of social economics, 46(12), 1387-1400.

1-jadval

Elektron tijorat tizimining muhim komponentlari⁶

Elektron tijorat tizimining komponentlari	Elektron tijorat tizimining komponentlarining xususiyatlari
Onlayn do'kon yoki veb-sayt	Onlayn do'kon yoki veb-sayt elektron tijorat tizimining asosidir. Bu mijozlar mahsulotlarni ko'rib chiqadigan, xaridlarni amalga oshiradigan va brend bilan o'zaro aloqada bo'ladigan raqamli do'kon bo'lib xizmat qiladi. Vizual jozibali va foydalanuvchilarga qulay veb-sayt dizayni ijobiy birinchi taassurot yaratish va mijozlarni jalb qilish uchun juda muhimdir. Bosh sahifalar, mahsulot sahifalari, navigatsiya menyusi, qidiruv funksiyasi va harakatga chaqiruv tugmalari kabi elementlar xaridorlarni xarid qilish sayohati orqali boshqarishda hal qiluvchi rol o'ynaydi.
Savatcha to'lovni ishlash va qayta	Savatchalar tizimi mahsulotni tanlash va sotib olishni osonlashtirish uchun javobgardir. Bu mijozlarga o'z savatiga mahsulot qo'shish, savat tarkibini ko'rish va to'lovni davom ettirish imkonini beradi. Xavfsiz to'lov shlyuzi bilan uzluksiz integratsiya onlayn tranzaktsiyalarni xavfsiz qayta ishlash va mijozlarga ishonchni singdirish uchun juda muhimdir. Kredit kartalar, raqamli hamyonlar va muqobil to'lov usullari kabi turli xil to'lov imkoniyatlarini taklif qilish imkoniyati qulaylik va mijozlar ehtiyojini qondirishni oshiradi.
Inventarizatsiyani boshqarish tizimi	Inventarizatsiyani samarali boshqarish mahsulot mavjudligini kuzatish, tartibga solish va yangilash uchun zarurdir. Bu aksiyalarning to'g'ri nazoratini ta'minlaydi, zaxiralar kamayishi yoki haddan tashqari sotilishiga yo'l qo'ymaydi va buyurtma bajarilishini soddalashtiradi. Inventarizatsiyani boshqarish tizimini joriy etish korxonalariga real vaqt rejimida inventarizatsiya ma'lumotlarini saqlash, aksiyalarni yangilashni avtomatlashtirish va qayta tartiblash jarayonini soddalashtirish imkonini beradi. Shuningdek, u inventarizatsiyani samarali kuzatish, talabni prognozlash va zaxiralar darajasini optimallashtirishni osonlashtiradi.

⁶ Rose Helen (2023). What Is The Ecommerce System Meaning And Required Resources? // CMSmart ecommerce solutions. URL: <https://cmsmart.net/community/what-is-the-ecommerce-system-meaning-and-required-resources>

Buyurtmani bajarish va etkazib berish	Buyurtmani bajarish va jo'natish jarayoni mijozlar buyurtmalarini qabul qilish, mahsulotni tanlash, qadoqlash va mijozlarga jo'natishni o'z ichiga oladi. Buyurtmani o'z vaqtida va to'g'ri qayta ishlash mijozlar ehtiyojini qondirish uchun juda muhimdir. Ishonchli yuk tashuvchilarni tanlash va ularni elektron tijorat tizimi bilan integratsiya qilish buyurtmalarning samarali bajarilishini ta'minlaydi. Qadoqlash mahsulotlarni tranzit paytida himoya qilishda va mijozlar uchun ijobiy qutini ochish tajribasini yaratishda muhim rol o'ynaydi. Xalqaro yuk tashish bojxona qoidalari, bojlar, soliqlar va hujjatlar talablarini murakkablashtiradi.
Mijozlarni qo'llab-quvvatlash va aloqa vositalari	Mijozlarga g'ayrioddiy yordam ko'rsatish mijozlarga sodiqlik va uzoq muddatli munosabatlarni o'rnatish uchun juda muhimdir. Jonli suhbatni qo'llab-quvvatlash mijozlarga real vaqtda yordam olish va so'rovlarni zudlik bilan hal qilish imkonini beradi. Elektron pochta yordami batafsil aloqa, shikoyatlarni ko'rib chiqish va buyurtma bilan bog'liq muhokamalarni amalga oshirish imkonini beradi. Telefon qo'llab-quvvatlash xizmati mijozlar uchun to'g'ridan-to'g'ri va moslashtirilgan aloqa kanalini taklif qiladi. Ijtimoiy tarmoqlarda mijozlarni qo'llab-quvvatlash korxonalariga mijozlar bilan muloqot qilish, tashvishlarni bartaraf etish va o'z vaqtida yordam ko'rsatish imkonini beradi. Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) dasturiy ta'minoti mijozlar ma'lumotlarini boshqarishga, o'zaro munosabatlarni kuzatishga va shaxsiylashtirilgan yordam tajribasini taqdim etishga yordam beradi. Bilim bazalari va tez-tez so'raladigan savollar kabi o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish resurslari mijozlarga umumiy savollarga mustaqil ravishda javob topish imkonini beradi.
Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM)	Kuchli mijozlar munosabatlarini o'rnatish elektron tijorat muvaffaqiyatining asosidir. Mijoz ma'lumotlarini markazlashtirish, o'zaro munosabatlarni kuzatish va tajribalarni shaxsiylashtirish uchun CRM tizimlaridan foydalaniladi. Mijozlarni segmentatsiyasini, shaxsiylashtirilgan elektron pochta marketing kampaniyalarini va mijozlarning uzoq muddatli sodiqlikini va himoyasini rivojlantirish uchun sodiqlik

	dasturlarini amalga oshiring. Mijozlarni tezkor qo'llab-quvvatlash uchun chatbotlar, mijozlarning fikr-mulohazalarini boshqarish vositalari va bir nechta kanallarda mijozlarni jalb qilish uchun ijtimoiy media integratsiyasi kabi ilg'or CRM xususiyatlaridan foydalansa bo'ladi.
Tahlil va hisobot	Mijozlarning xatti-harakati, savdo samaradorligi va marketing samaradorligi haqida qimmatli tushunchalarga ega bo'lish uchun tahlil va hisobot vositalaridan foydalaning. Konvertatsiya stavkalari, mijozlarni sotib olish xarajatlari va mijozning umr bo'yi qiymati kabi asosiy ishlash ko'rsatkichlarini (KPI) kuzatib boriladi.

Elektron tijorat tizimlari onlayn chakana operatsiyalarni boshqaradigan maxsus dasturiy ta'minot to'plamidir. Ular mahsulot kataloglarini ko'rsatish, xarid qilish aravachalarini boshqarish va xavfsiz to'lov operatsiyalarini osonlashtirish kabi turli vazifalarni bajaradi.

Xulosa

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, samarali elektron tijorat tizimi onlayn biznesning har bir jihatini soddalashtiradi. U mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni boshqaradi, tranzaksiyalarni qayta ishlaydi va yaxshiroq qaror qabul qilish uchun tahlillarni taklif qiladi. Rivojlanayotgan korxonalar uchun masshtabni kengaytirish va moslashish qobiliyati juda muhim, bu esa tizimni tanlashni yanada muhimroq qiladi.

Biznes maqsadlaringizga mos keladigan elektron tijorat tizimini tanlang. Foydalanish qulayligi, moslashtirish va siz foydalanayotgan boshqa platformalar yoki xizmatlar bilan integratsiyani ko'rib chiqing. Byudjet ham muhim omil hisoblanadi, chunki xarajatlar dastlabki sozlash to'lovlaridan oylik obunalar va tranzaksiya xarajatlarigacha bo'lishi mumkin. Elektron tijorat tizimlari onlayn biznes muvaffaqiyatida muhim rol o'ynaydi. Ular tranzaksiyalarni boshqarish, mijozlarni jalb qilish va biznesni tahlil qilish uchun keng qamrovli yechim taklif qiladi. Shu sababli, elektron tijorat tizimini tanlashda ongli qaror qabul qilish uzoq muddatli muvaffaqiyat uchun zamin yaratishi mumkin.

ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "“Raqamli O'zbekiston — 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida” gi PF-6079-son Farmoni, Toshkent 2020- yil 5-oktabr

2. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Raqamli iqtisodiyot va elektron hukumatning rivojlanish holatini reyting baholash tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 373-sonli Qarori, Toshkent 2021- yil 15-iyun

3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Raqamli iqtisodiyot va elektron hukumatni keng joriy etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-4699-sonli Qarori, Toshkent 2020-yil 28-aprel

4. Kenjabaev A.T. va boshqalar. Elektron biznes asoslari: O'quv qo'llanma. - T. "Iqtisod-moliya", 2008. - 276 b.;

5. Ayupov R.H. Raqamli iqtisodiyot va elektron tijoratda yangi texnologiyalar. O'quv qo'llanma. Toshkent: Nizomiy nomidagi TDPU, 2020, 554 bet.

6. Gulyamov S.S. va boshqalar. Raqamli iqtisodiyotda blokcheyn texnologiyalari. T.: "Iqtisod Moliya" nashriyoti, 2019. 386 bet

7. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией.–М.:ИНФРА-М,2018.-381 с.

8. <http://www.lex.uz> – O'zbekiston Respublikasi qonunlari bazasi sayti

9. <https://www.imv.uz> – Iqtisodiyot va moliya vazirligi sayti

10. <http://www.soliq.uz> – O'zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo'mitasi sayti

11. <http://www.stat.uz> – O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi sayti

12. Rose Helen (2023). What Is The Ecommerce System Meaning And Required Resources? // CMSmart ecommerce solutions. URL: <https://cmsmart.net/community/what-is-the-ecommerce-system-meaning-and-required-resources>