

ELEKTRON TIJORATNING IQTISODIYOTDAGI AHAMIYATI

Sharqiyeva Nafisa Ixtiyor qizi

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, Assistent

nafisa.sharqiyeva@gmail.com

ANNOTATSIYA

Ushbu maqolada elektron tijorat tushunchasi, uning iqtisodiy jarayonlarga ta'siri, xalqaro va milliy miqyosdagi ahamiyati, afzalliklari hamda rivojlanish istiqbollari haqida tahliliy ma'lumotlar berilgan. 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, raqamli iqtisodiyot, internet savdosi, onlayn biznes, elektron to'lov, elektron platformalar.

KIRISH

XXI asr – raqamli texnologiyalar asri bo'lib, u inson faoliyatining barcha sohalarini, jumladan, iqtisodiyotni ham tubdan o'zgartirmoqda. Raqamli transformatsiya sharoitida elektron tijorat (e-commerce) iqtisodiy o'sish, samaradorlik va qulaylikning yangi manbai sifatida e'tirof etilmoqda. Jahon tajribasi ko'rsatmoqdaki, elektron tijorat platformalari an'anaviy savdo usullariga qaraganda tezroq, qulayroq va tejamkor hisoblanadi. Shu sababli, u bugungi global iqtisodiy tizimning ajralmas bo'lagi bo'lib bormoqda. 1980-yillarda biri-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.





1. Elektron tijorat tushunchasi va shakllari

Elektron tijorat — bu tovarlar va xizmatlarni internet orqali sotish va xarid qilish, shuningdek, onlayn to'lov tizimlari orqali bitimlarni amalga oshirish faoliyatidir. U quyidagi shakllarda amalga oshiriladi:

- B2B (Business to Business): biznes subyektlari o'rtasidagi onlayn savdo
- B2C (Business to Consumer): kompaniya va iste'molchi o'rtasidagi savdo
- C2C (Consumer to Consumer): jismoniy shaxslar o'rtasidagi elektron savdo (masalan, OLX, eBay)
- G2C (Government to Consumer): davlat xizmatlarining raqamli shaklda ko'rsatilishi

Bu shakllar bugungi raqamli iqtisodiyotda ko'plab biznes modellar va innovatsiyalar uchun asos bo'lib xizmat qilmoqda. 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.

BUSINESS	B2B (BUSINESS TO BUSINESS)	B2C (BUSINESS TO CONSUMER)	B2G (BUSINESS TO GOVERNMENT)
CONSUMER	C2B (CONSUMER TO BUSINESS)	C2C (CONSUMER TO CONSUMER)	C2G (CONSUMER TO GOVERNMENT)
GOVERNMENT	G2B (GOVERNMENT TO BUSINESS)	G2C (GOVERNMENT TO CONSUMER)	G2G (GOVERNMENT TO GOVERNMENT)

1-rasm. Elektron tijoratning mavjud 6 ko'rinishi

2. Elektron tijoratning iqtisodiyotga ta'siri

2.1. Ishbilarmonlik muhiti va biznes imkoniyatlari

Elektron tijorat korxonalarga o'z mahsulot va xizmatlarini kengroq auditoriyaga taklif etish imkonini beradi. U kichik va o'rta biznes vakillari uchun yangi bozor eshiklarini ochadi, ularni xalqaro miqyosga olib chiqadi. Onlayn savdo bilan shug'ullanadigan tadbirkorlar ofis yoki do'kon ijarasi, ortiqcha ishchi kuchi xarajatlaridan xalos bo'ladi.

2.2. Tovarlar aylanishi va eksport

Elektron tijorat global savdoni tezlashtiradi. Masalan, Alibaba, Amazon, Ozon kabi yirik platformalar kichik ishlab chiqaruvchilarni ham xalqaro savdo zanjiriga qo'shmoqda. Bu milliy eksport salohiyatini oshirishda muhim vositadir.

2.3. Raqobat va sifatni oshirish

Onlayn bozorlarda iste'molchilar tanlovi keng bo'lganligi sababli, raqobat kuchayadi. Bu esa mahsulot va xizmatlar sifatining oshishiga olib keladi.



Shuningdek, mijozlar fikri va reytinglar tizimi ishlab chiqaruvchilarni doimiy yangilanishga majbur qiladi.

3. Elektron tijoratning afzalliklari

- Tezkorlik va qulaylik
- Narxlarning oshkoraligi
- Xarajatlarni kamaytirish
- Ma'lumotlarni tahlil qilish imkoniyati

4. O'zbekistonda elektron tijorat rivoji

O'zbekiston hukumati raqamli iqtisodiyot va elektron tijoratni rivojlantirishga alohida e'tibor qaratmoqda. 2020-yilda qabul qilingan "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasida elektron tijoratni rivojlantirish asosiy yo'nalishlardan biri sifatida belgilangan.

Hozirda O'zbekistonda Uzum Market, ZoodMall, Asaxiy.uz, Texnomart, Apteka.uz kabi yirik elektron savdo platformalari faoliyat yuritmoqda. Elektron to'lov tizimlari – Click, Payme, Apelsin kabi xizmatlar orqali to'lovlar amalga oshirilmoqda.

5. Elektron tijoratning iqtisodiy xavfsizlik va qonunchilikdagi o'rni

Elektron tijoratda ishonchlilik va xavfsizlik eng muhim omillardandir. Shuning uchun:

- Foydalanuvchi ma'lumotlarini himoyalash
 - Onlayn to'lov xavfsizligini ta'minlash
 - Elektron shartnomalar va elektron raqamli imzoni qonuniylashtirish
- ushbu sohaning rivojlanishi uchun zaruriy shartlardir.

O'zbekistonda "Elektron tijorat to'g'risida"gi qonun mavjud bo'lib, u onlayn savdoning huquqiy asoslarini belgilab beradi.

6. Xalqaro tajriba va kelajak istiqbollari

Dunyoning rivojlangan davlatlarida (AQSh, Xitoy, Yevropa) elektron tijorat yalpi ichki mahsulotning (YaIM) sezilarli qismini tashkil qiladi. Masalan, Xitoyda 2023-yilda onlayn savdo hajmi 3 trillion dollardan oshdi. O'zbekiston





ham bu tajribalarni o'rganib, infratuzilma, qonunchilik va kadrlar tayyorlash borasida harakat qilmoqda.

Kelajakda sun'iy intellekt, virtual haqiqat (VR), blokcheyn texnologiyasi, tez yetkazib berish xizmatlari va mobil ilovalar yordamida elektron tijorat yanada rivojlanadi.

Xulosa

Elektron tijorat zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas tarkibiy qismi sifatida iqtisodiy samaradorlikni oshiradi, yangi ish o'rinlari yaratadi, biznes uchun innovatsion imkoniyatlar yaratadi. O'zbekistonda ham bu sohaga e'tibor kuchaymoqda. Elektron tijoratni tizimli rivojlantirish orqali iqtisodiy o'sish sur'atlarini tezlashtirish mumkin. Elektron tijoratning rivojlanishi O'zbekiston mehnat bozori strukturasiiga 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

1. Laudon, K.C. & Traver, C.G. (2022). *E-commerce: Business, Technology, Society*. 17th Edition. Pearson Education.



2. Asosiy elektron tijorat nazariyasi va texnologiyalari haqida mukammal darslik.
3. Chaffey, D. (2019). *Digital Business and E-Commerce Management*. 7th Edition. Pearson.
4. Elektron biznes va e-tijorat strategiyalari haqida chuqur tahlil.
5. Касымов, Ш. Ш. (2019). *Интернет-маркетинг ва электрон тижорат*. Тошкент: Иқтисодиёт нашриёти.
6. O'zbek tilida yozilgan elektron tijorat va internet-marketing bo'yicha manba.