

ELEKTRON TIJORAT MUHITNI SHAKLLANTIRISHDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR

Muhammadjonov Bobirmirzo Botirjon o'g'li

Namangan muhandislik-texnologiya instituti assistent

E-mail: bobur17083@gmail.com Tel: +998943044453 i

Talaba Paxriddinov Raxmatulla Anvar o'g'li

Talaba Maripov Murtazbek Islomsher o'g'li

ANOTATSIYA: *Ushbu maqolada, elektron tijorat biznesning faoliyatini osonlashtirish, mijozlar bilan o'zaro aloqalarni yaxshilash va savdoni kengaytirish imkonini beradi. Elektron tijorat usullarida amalga oshiriladigan har bir tijorat operatsiyasi tijoratning o'ziga xos shakliga - savdo, lizing, konsalting, sug'urta va boshqalarga tegishli; ularning samara dorligini baholash usullari aniq va batafsil o'rganilgan.*

KALIT SO'ZLAR: *raqamli texnologiyalar, electron bozor, an'anaviy tijorat, elektron do'kon, sun'iy intellekt, reklama.*

KIRISH

Elektron tijorat elektron biznesning tarkibiy qismlaridan biri bo'lib, tovarlarni sotish yoki Internet orqali xizmatlar ko'rsatish kabi elektron tizimlardan foydalangan holda amalga oshiriladigan bitimlar bilan cheklanadi. Elektron tijorat deganda tomonlar o'rtasida o'zaro axborot va kommunikatsiya texnologiyalari, tizimlari va tarmoq imko niyatlaridan foydalangan holda amalga oshiriladigan har qanday shakldagi bitimlar. Elektron tijorat bu mahsulotni yetkazib berish shakli bo'lib, unda tovarlarni tanlash va buyurtma qilish kompyuter tarmoqlari orqali amalga oshiriladi va xaridor, yetkazib beruvchi o'rtasidagi 125 to'lovlar elektron hujjatlar yoki to'lov vositalaridan foydalangan holda amalga oshiriladi.

Elektron tijorat muhitini shakllantirishda raqamli texnologiyalar muhim rol o'ynaydi. Ular biznesning faoliyatini osonlashtirish, mijozlar bilan o'zaro aloqalarni yaxshilash va savdoni kengaytirish imkonini beradi. Quyidagi asosiy raqamli texnologiyalar elektron tijorat muhitini shakllantirishda yordam beradi:

Veb-sayt va mobil ilovalar: Elektron tijoratning asosiy poydevori sifatida ishlaydi. Yaxshi ishlov berilgan, foydalanuvchilar uchun qulay va mobil moslashuvchan saytlarga ega bo'lish, mijozlarni jalb qilishda muhim omil hisoblanadi.

To'lov tizimlari: Raqamli to'lov tizimlari (PayPal, Stripe, Apple Pay, Google Pay) mijozlarga tez va xavfsiz to'lovlarni amalga oshirish imkonini beradi, bu esa savdo jarayonlarini soddalashtiradi.

Bulutli hisoblash: Bulutli texnologiyalar yordamida ma'lumotlar saqlanadi va bir nechta qurilmalardan ulanish imkoniyatini beradi. Bu, o'z navbatida, katta hajmdagi ma'lumotlarni qayta ishlash, omborlarni boshqarish va biznesning global miqyosda rivojlanishiga yordam beradi.

Sun'iy intellekt va mashina o'rganish: Mijozlarning xarid qilish xatti-harakatlarini tahlil qilish va ularni shaxsiylashtirilgan takliflar bilan ta'minlash uchun ishlatiladi. Sun'iy intellekt marketing, chat-botlar va mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimlarida ham keng qo'llaniladi.

CEO (Search Engine Optimization): Veb-saytni qidiruv tizimlariga optimallashtirish yordamida, saytning ko'rinishini oshirish va yanada ko'proq mijozlarni jalb qilish mumkin. Bu raqamli marketingning ajralmas qismidir.

Ijtimoiy tarmoqlar va digital marketing: Facebook, Instagram, Twitter kabi ijtimoiy tarmoqlarda reklama va kontentni tarqatish orqali brendni targ'ib qilish va mahsulotlarni sotish imkoniyatlari kengayadi.

Logistika va yetkazib berish texnologiyalari: Yangi avlod logistika va yetkazib berish tizimlari (masalan, avtomatlashtirilgan omborlar, dronlar yordamida yetkazib berish) elektron tijoratda tezlik va samaradorlikni oshiradi. Bu texnologiyalar yordamida elektron tijorat sohasida yangi imkoniyatlar yaratiladi, mijozlarga yaxshilangan tajriba taqdim etiladi va biznesni yanada samarali boshqarish mumkin bo'ladi.

Elektron bozor deganda axborot va telekommunikatsiya texnologiyalari va tizimlarining rivojlangan tuzilmalar sharoitida o'ziga xos xususiyatlari bilan tavsiflangan uning ishtirokchilari va ularning o'zaro munosabatlari jarayonlarini tushunimiz mumkin. Elektron bozor an'anaviy jismoniy bozorga qaraganda ancha mukammal raqobat bilan ajralib turadi. Elektron bozorda ko'plab sotuvchilar va xaridorlar ishlaydi, bozorga yangi ishtirokchilar kirib borishi uchun hech qanday to'siqlar yo'q, barcha ishtirokchilar ma'lumot olish huquqiga ega. Elektron bozorda tovarlar va xizmatlarning chiqaruvchilari va iste'molchilari ishtirok etadilar. ishlab
Aloqa sohasidagi o'zgarishlar iste'molchilarga tovarlar va xizmatlar to'g'risida ma'lumot olish, buyurtmalar berish, mahsulotlarni to'lash vositalariga ta'sir etayapti. Elektron (raqamli) mahsulotlar talabga moslashuvchanligi yo'qori. Xaridorning ehtiyojlariga oid ma'lumotlar taqdim etila yotgan mahsulot turlarini sezilarli darajada kengaytirishi mumkin. Bunday yetarlicha tabaqalashtirilgan va segmentlangan bo

zorda narxlar xaridor to'lashga rozi bo'lgan maksimal darajagacha ko'tarilishi mumkin.

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 elektron tijorat jarayoniga, ushbu soha subyektlarini qo'llab-quvvatlash va huquq bazasini takomillashtirish maqsadida aralishishi mumkin;
- Elektron tijoratni boshqarish chora-tadbirlarini ishlab chiqishda davlat hokimiyati Internetning 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.

Elektron tijorat tizimining amalga oshirish loyihalari turli xil maqsadlarga ega: sotuv hajmlarini qisqa muddatda oshirish va shu darajani saqlabqolish, ushbu yo'nalishda strategik rivojlanish, mavjud resurslardan foydalanish va hokazolar. Qoida tariqasida, amalga oshirilayotgan tizimning xususiyati dan kelib chiqib, elektron tijorat tizimini joriy qilish, bir vaqtning 161 o'zida kompaniya uchun tubdan farq qiladigan ustuvor yo'nalishlarga ega bo'lgan bir nechta maqsadlarga erishishga imkon beradi. Shu bilan birga, elektron tijorat tizimlarini joriy etishning asosiy maqsadi mavjud savdo kanallariga keng qamrovli alternativ yaratish va savdo sohasida kontragentlar bilan iqtisodiy o'zaro munosabatlarning biznes jarayonlarini optimallashtirish bo'lishi mumkin. Elektron tijorat – bu faoliyatning alohida sohasi bo'lib, Internet tarmog'idagi iqtisodiy munosabatlarni rivojlantirish ob'ekti bo'lib, o'z mohiyati bilan jahon iqtisodiy, xo'jalik, savdo va tijorat aloqalari tizimlarning globallashtirishning zamonaviy tendensiyalariga mos keladigan murakkab va ko'p qirrali jarayonni ifodalaydi. Elektron tijorat tizimlari elektron tijoratda alohida sohani tashkil etadi, bu Internetdagi barcha bozor va iqtisodiy jarayonlarning amaldagi ifodasidir. Shu bilan birga, elektron tijorat tizimlari biznes jarayonlarini avtomatlashtirish va web-xizmatlardan majburiy foydalanishning yuqori darajasi bilan ajralib turadi. Yuqorida aytilganlarning barchasini sarhisob qilsak, elektron tijorat tizimining joriy etilishi natijasida quyidagi hulosaga kelishimiz mumkin: o'z qiymatiga ega bo'lgan kompaniyada yangi aktivni yaratish; elektron savdo tizimidan sotishni ko'paytirish ko'rinishidagi qo'shimcha daromadlari; Internet-loyihaga reklama ta'siridan olingan qo'shimcha bilvosita daromad; ixtiyoriy samara, ya'ni yangi bozorlarga kirish, yangi

mijozlarga kirish va h.k.; elektron tijorat sohasida axborot texnologiyalari loyihalarini boshqarish uchun kompaniyaning ichki imkoniyatlarini rivojlan tirish, resurslar kontseptsiyasiga muvofiq ushbu yo‘nalishda kelgusida rivojlantirish zaruriyati.

Internet do‘kon – bu elektron tijorat asosida ishlaydigan va an‘anaviy xizmat ko‘rsatadigan do‘konlariga xos bo‘lgan xizmat va tijorat funksiyalarini bajaradigan avtomatlashtirilgan tizim: to varlarni namoyish qilish va tavsiflash, buyurtmalarni qabul qilish va qayta ishlash, xaridorga texnik va boshqa yordam ko‘rsatish, yetkazib berish va boshqalar. Internet- do‘kon bu ixtisoslashgan sayt bo‘lib, uning yordamida tovarlar (xizmatlar) haqidagi ma‘lumotlar bilan oldindan tanishib chiqib, tovarlar va xizmatlarni interfaol ravishda sotib olish yoki sotish imkonini beradi. Internet-do‘kon – bu elektron tijoratga yo‘naltirilgan dasturlarning ma‘lum bir qatoriga ega bo‘lgan loyihadir. An‘anaviy do‘konlardan farqli o‘laroq, elektron do‘kon yanada kengroq tovar va xizmatlarni taklif qilishi mumkin; iste’ molchilarga tovarlarning xususiyatlari to‘g‘risida to‘liq ma‘lumot berish mumkin. Zamonaviy kompyuter texnologiyalaridan foydalangan holda, har bir xaridorga u bilan oldingi tajribani hisobga olgan holda individual yondashuv ishlab chiqiladi. Onlayn do‘kon do‘kon egasi uchun ham, xaridor uchun ham bir qator afzalliklarni yaratadi.

XULOSA.

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

- 1.Botirjon o‘g‘li, M. B., & Hasanboy o‘g‘li, S. D. (2022). ORGANIZATION AND INCREASE OF ACTIVITY OF SMALL INDUSTRIAL ZONES.
2. Rashidov, R. A., Hasanboeva, N. H., & ogli Otakhonov, S. M. (2021). ISSUES OF USING BANK CREDITS IN DEVELOPMENT OF FAMILY ENTREPRENEURSHIP. *Journal of Central Asian Social Studies*, 2(02), 148-159.
- 3.Adashaliyevich, B. M., & O‘g‘li, I. M. (2022). Promoting sustainable development of small business. *Asian Journal of Research in Business Economics and Management*, 12(4), 5-9.
- 4.Мухитдинов, Ш. З. (2021). ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИДА ХАТАРЛАРНИ БОШҚАРИШНИНГ НАЗАРИЙ-УСЛУБИЙ АСОСЛАРИ. *Scientific progress*, 1(6), 939- 943.