



ELEKTRON TIJORATNING MODELLARI HAMDA TARRAQIYOTI

Sayfullayeva Sevinch Umidjon qizi

Toshkent axborot texnologiyalari universiteti talabasi

sayfullayevasevinch13@gmail.com

Annotatsiya: Elektron tijorat modellari, korxonalar uchun strategik muammolar va muammolar tahlilini takomillashtirishda yordam beradi. Bu qisqacha xulosa, B2B, B2S, S2B va S2S kabi elektron tijorat modellalarini tahlil qiladi va ularni korxonalar uchun mo'ljallangan maqsadlar va foydalanishlarni ta'riflaydi. Annotatsiya, korxonalar uchun eng muhim usullarni va elektron tijorat modellalari bilan bog'liq o'zgaruvchilarni identifikatsiya qiladi. Keyinchalik, ushbu tahlilning qo'llanishini o'rganish va elektron tijorat tizimlarini korxonalar uchun kuchli strategiyalar sifatida qabul qilish uchun kerakli asosiy nuqtalarni ta'minlashda yordam beradi.

Kalit so'zlar: Elektron tijorat, elektron kapital harakat, internet-marketing, B2B – korxona – korxona, B2S - korxona - iste'molchi, S2S - iste'molchi - iste'molchi, S2B - iste'molchi – korxona.

Elektron tijorat – bu, iqtisodiyotning zamonaviy sohasi bo'lib, u Internet va boshqa turdagi kompyuter tarmoqlari kabi elektron tizimlar orqali mahsulotlar yoki xizmatlarni sotish hamda sotib olishni o'z ichiga oladi. Elektron tijoratni amalga oshirishda elektron kapital harakati, ta'minot zanjirini boshqarish, internet-marketing, tranzaksiyalarni onlayn rejimida qayta ishlash, elektron axborot almashinuvi, moddiy-texnikaviy resurslarni



boshqarish hamda ma'lumotlarni avtomatik ravishda yig'ish tizimlari kabi texnologiyalardan foydalaniladi.

Shuni alohida ta'kidlash lozimki, "elektron tijorat" tushunchasiga qat'iy ta'rif berish bugungi kunda oddiy ish emas. Gap shundaki, bir tomondan, ommaviy axborot vositalarida va taniqli nashriyotlarda elektron tijorat mahsulotlarni Internet orqali sotib olish, deya ta'riflanadi. Ikkinchi tarafdin, ixtisoslashtirilgan nashriyotlarda elektron tijoratning juda ko'p ta'riflari keltiriladiki, ularda ushbu global hodisaning u yoki bu hususiyati, qirralari qayd etiladi. Umumiy holda bu yerda "elektron" va "tijorat" so'zlarini tashkil etuvchilari butungi kun hisobi bilan qanday ma'no anglatishini bilib olish lozim. Shundan kelib chiqqan holda, elektron tijorat tushunchalarini amaliy nuqtai nazardan aniqlashtirish bilan chegaralanamiz. Elektron tijorat tushunchasi ostida tovar buyurtmasini qabul qilish, to'lovni amalga oshirish, tovar yetkazib berilishidagi boshqaruvda qatnashuvni o'z ichiga oluvchi operatsiyalarning yopiq siklli texnologiyasi tushuniladi. Ushbu amallar axborot texnologiyalari va elektron vositalar yordamida o'tkazilib, egalik qilish yoki ishlatish huquqini bir yuridik shaxsdan ikkinchisiga o'tishi ta'minlanadi.

Keltirilgan ta'rif elektron tijoratning "ideal" tushunchasini yoki boshqa so'zlar bilan elektron tijorat tizimlarini tashkil etishda intilishi lozim bo'lgan maqsadni o'zida aks ettiradi. Haqiqatda bugungi kunda faqat takomillashgan elektron tijorat tizimlarigina barcha tijorat kelishuvlar to'liq jarayonlarini elektron yo'l bilan amalga oshirishini ta'minlaydi. Keyinchalik biz shunga amin bo'lamizki, elektron tijorat sinfiga kiruvchi deb qabul qilingan tizimlarning asosiy qismi amallar 20 bajarilishining elektron va odatiy usullari, masalan, tovar va xizmatlar to'lovini o'z ichiga oladi. Yuqorida keltirilgan ta'rifda "savdo" va "Internet" so'zlari yo'q bo'lishiga sabab shuki, elektron tijoratda savdo xususiy holat va Internet elektron tijoratni kiritish bo'yicha axborot texnologiyalari vositalaridan biri hisoblanadi. Elektron tijoratda Internet imkoniyatlari 90-yillardan faol ishlatila boshlandi. Elektron tijoratning o'zi esa bundan uzunroq tarixga ega.



Elektron tijorat tushunchasining paydo bo'lishi 1948 yilda G'arbiy Berlini kerakli material-texnik xom ashyo bilan ta'minlash uchun G'arbiy mamlakatlar tomonidan bunyod etilgan havo ko'priki tashkillashgirisish ishlarida qo'llanilgan amaliyot bilan bog'lanadi. Ushbu ko'priki deyarli 11 oy faoliyat ko'rsatib, shahar ehtiyojlari to'g'risida juda tez va aniq ma'lumotlar uzatilishini talab qilgan.

Agar Berlin avia ko'prigini elektron tijoratning paydo bo'lish nuqtasi yoki alohida epizodi hisobida ko'rsak, 30 yillik AT&T korporatsiyasi loyihasining ish faoliyati boshlanishini elektron tijorat tizimi faoliyatining boshlanishi, deya hisoblash mumkin. Loyihamning asosiy g'oyasi AT&T korporatsiyasi telefon chaqiruvlarini operator orqali qayta ishlovning narxini kamaytirish uchun chaqirilgan abonentlar shaharlararo so'zlashuv uchun hisobini avtomatik usuli kashf etilganligida va patentlanganligida tashkil topdi va bu o'z navbatida, 800 talik raqamlar xizmatining tashkil topilishiga asos bo'ldi. AQSHda, misol uchun, har yili bu xizmat orqali 100 mlrd. dollarlik shartnoma tuziladi. So'ngi yillar hisob-kitoblariga ko'ra, AQSHda elektron tijorat hajmi 170 milliard dollardan oshib ketgan. Evropada esa bu ko'rsatkich 140 milliard dollarga etganligi taxmin qilinmoqda.

Rossiya va MDH davlatlarida Online biznesning tovar aylanish hajmi hali unchalik katta emas. Ekspertlarning baholashicha, so'ngi yillarda u 17 milliard dollarga tenglashgan bo'lsa-da, o'sish sur'ati yiliga 40-60 foizni tashkil etmoqda.

Internet tarmog'i paydo bo'lguncha bir necha yillar davomida elektron tijorat turli xil ma'lumotlarni uzatish elektron tizimlariga asoslangan. EDI, EFT, E-Mail elektron tijorat tizimlarining butun bir qatorida yuqoridagi ma'lumotlarni almashish tashkiliy usullaridan hozirda ham foydalaniladi. Internet elektron tijoratning butun dunyo bo'yicha tarqalishi uchun eng istiqbolli vosita bo'lishiga qaramasdan, elektron tijorat rivojlanishining axborot texnologiyalari nuqtai nazaridan bu vosita optimallik o'rnini egallay olmaydi. Biroq aynan global tarmoq elektron tijoratning rivojlanishiga qattiq turtki berdi va u katta korporatsiyalargagina emas, balki kichik va o'rta tadbirkorlarga hamda alohida shaxslarga



ham foydalanish imkoniyatini berdi. Bu bilan mahsulot yetkazib beruvchilar va iste'molchilarning tobora kengroq doirasini elektron tijoratga jalb etish mumkin bo'ldi. Elektron tijorat kundan - kunga tovar va 21 xizmatlar assortimentini oshira boshlagan sari alohida shaxslarni, korxonalarni, sohalarni, davlat muassasalarini va nihoyat davlatlarni bir hamjamiyatga birlashtirib, hamkorlarning o'zaro ta'siri axborot va telekommunikatsion texnologiyalar yordamida samarali va to'siqlarsiz kelishuvlarga erishishiga imkon berdi.

Elektron tijorat o'z - o'zidan mahsulot sotish va xizmat ko'rsatish va yetkazib berish shartnomalarini tuzishda ikkita: moddiy va nomoddiy oqimlar, oqim xizmati bilan bog'liq: Nomoddiy oqimlar nomoddiy tovarlarni to'g'ridan - to'g'ri tarmoqli uzatish, moddiy xizmatlarning to'g'ridan - to'g'ri tarmoqli bajarilishi, hamkorlar bilan moliyaviy tarmoqli hisobotlar, moddiy xizmatlarni etkazib berishni axborot va telekommunikatsion qo'llab - quvvatlash natijasida yuzaga keladi. Bunday oqimlar u yoki bu virtual tijorat faoliyati natijasida umumiy oqimlarning sezilarli, ba'zida esa juda katta qismini tashkil etadi. Tabiiyki, nomoddiy oqimlarga xizmat ko'rsatishda elektr vositalarning ishlatilishi ish jarayonlarini tezlashtirishga, oqibatda, elektron tijoratning rivojlanishiga olib keladi[1].

Biznesdan biznesga (B2B) elektron tijorat biznesning internet orqali boshqa korxonalarga mahsulot yoki xizmatlarni sotish jarayonini anglatadi. B2B bitimida biznes sotuvchi, boshqa biznes esa xaridor hisoblanadi.

B2B e-tijorat biznes uchun zarur bo'lgan tovarlar va xizmatlarni sotib olishning keng tarqalgan usuli hisoblanadi. Masalan, ishlab chiqaruvchi xom ashyo yoki ehtiyot qismlarni yetkazib beruvchidan sotib olishi mumkin yoki chakana sotuvchi iste'molchilarga sotish uchun ulgurji sotuvchidan mahsulot sotib olishi mumkin[2].

B2B elektron tijorati korxonalar uchun bir qancha afzalliklarni taqdim etadi. Asosiy afzalliklardan biri - sotib olish jarayonini soddalashtirish imkoniyati. B2B elektron tijorat yordamida korxonalar mahsulotlar va narxlarini osongina qidirishlari va solishtirishlari,



buyurtmalar berishlari va onlayn tarzda jo‘natilishlarni kuzatishlari mumkin. Bu korxonalarga vaqtni tejash va an‘anaviy xarid usullari bilan bog‘liq xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi.

B2B elektron tijorat, shuningdek, korxonalarga inventar va ta‘minot zanjirini osongina kuzatish va boshqarish imkonini beradi. Masalan, korxonalar elektron tijorat platformalaridan buyurtmalari va jo‘natmalarini kuzatish hamda inventar darajasini boshqarish uchun foydalanishlari mumkin. Bu korxonalarga xarajatlarni kamaytirish va samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Bundan tashqari, B2B elektron tijorat korxonalarga yetkazib beruvchilar va hamkorlar bilan mustahkam aloqalar o‘rnatishga yordam beradi. Onlayn muloqot va hamkorlik vositalaridan foydalangan holda, korxonalar o‘z sheriklari bilan osongina ma‘lumot almashishlari va loyihalarda hamkorlik qilishlari mumkin[1]. B2B elektron tijorat modellarining bir necha turlari mavjud, jumladan:

Ulgurji savdo: Bu model chakana sotuvchilarga sotadigan ulgurji savdolar kabi boshqa korxonalarga mahsulotlarni ommaviy ravishda sotadigan korxonalarni o‘z ichiga oladi.

Ishlab chiqarish: Ushbu model korxonalarni ishlab chiqarish jarayonida foydalanish uchun yetkazib beruvchilardan xom ashyo yoki qismlarni sotib olishni o‘z ichiga oladi.

Xizmatga asoslangan: Bu model konsalting yoki marketing kabi xizmatlarni boshqa korxonalarga sotadigan korxonalarni o‘z ichiga oladi.

Biznesdan hukumatga (B2G) elektron tijorat biznesning davlat idoralariga internet orqali mahsulot yoki xizmatlarni sotish jarayonini anglatadi. B2G tranzaksiyasida biznes sotuvchi, davlat organi esa xaridor hisoblanadi.



B2G elektron tijorati davlat idoralari faoliyati uchun zarur bo'lgan tovar va xizmatlarni sotib olishning keng tarqalgan usuli hisoblanadi. Misol uchun, davlat idorasi biznesdan ofis jihozlari yoki jihozlarini sotib olishi yoki konsalting yoki IT-quvvatlash kabi xizmatlarni taqdim etish uchun biznes bilan shartnoma tuzishi mumkin[2].

B2G elektron tijorati korxonalar uchun bir qancha afzalliklarni taqdim etadi. Asosiy afzalliklardan biri bu katta va barqaror mijozlar bazasiga sotish imkoniyatidir. Davlat idoralari odatda mahsulot va xizmatlarning keng assortimentiga yuqori talabga ega va ular ko'pincha yuqori sifatli tovarlar va xizmatlar uchun mukofot to'lashga tayyor[3].

B2G elektron tijorat ham korxonalarga davlat idoralari bilan tuzilgan shartnoma va buyurtmalarini osongina kuzatish va boshqarish imkonini beradi. Masalan, korxonalar elektron tijorat platformalaridan buyurtma va jo'natmalarni kuzatish, hisob-faktura va to'lovlarni boshqarish uchun foydalanishi mumkin. Bu korxonalarga xarajatlarni kamaytirish va samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Bundan tashqari, B2G elektron tijorati korxonalarga davlat idoralari bilan mustahkam aloqalar o'rnatishga yordam beradi. Onlayn muloqot va hamkorlik vositalaridan foydalangan holda, korxonalar o'zlarining hukumat hamkorlari bilan osongina ma'lumot almashishlari va loyihalarda hamkorlik qilishlari mumkin. B2G elektron tijorat modellarining bir necha turlari mavjud, jumladan:

Xaridlar: Bu model davlat idoralariga rasmiy savdolar orqali mahsulot yoki xizmatlarni sotadigan korxonalarni o'z ichiga oladi.

Shartnoma tuzish: Bu model davlat idoralari bilan ma'lum vaqt davomida tovarlar yoki xizmatlar ko'rsatish uchun shartnoma tuzadigan korxonalarni o'z ichiga oladi.

Grantlar: Bu model korxonalarni muayyan loyihalar yoki tashabbuslarni qo'llab-quvvatlash uchun davlat idoralaridan moliyalashtirish uchun ariza topshirayotgan va oluvchi korxonalarni o'z ichiga oladi[4].



Consumer-to-Administration(C2A).Ushbu model iste'molchi va davlat idoralari o'rtasidagi o'zaro aloqani o'z ichiga oladi.

OneID yagona identifikatsiya tizimi C2A (Consumer-to-Administration) modellida faoliyat yuritadi va foydalanuvchilarga davlat organlari bilan tezkor va oson aloqa qilish imkoniyatini beradi.Misollar bilan:

Elektron davlat xizmatlari: OneID, shaxsiy foydalanuvchilar uchun davlat organlariga onlayn murojaatlar va xizmatlarni taqdim etadi. Masalan, pasport ma'lumotlarini yangilash, viza hujjatlarini topshirish, soliq hisobotlari va boshqa xizmatlarni onlayn tarzda oldi-berdi qila oladi.

Aloqa va murojaatlarning avtomatlashtirilishi: OneID, foydalanuvchilarni davlat organlariga murojaat qilish va xizmatlardan foydalanish masalalarini avtomatlashtiradi. Ular elektron platformalar orqali davlat organlari bilan murojaatlarni qabul qilish va tizimlarni ishlatishda yordam beradi.

Ma'lumotlarni himoyalash: OneID, shaxsiy ma'lumotlarni saqlash va himoya qilish masalalariga ko'mak ko'rsatadi. Foydalanuvchilarning shaxsiy ma'lumotlarini himoya qilish va foydalanish hisobotlari orqali ma'lumotlarni muhofaza qilishda ishtirok etadi.

Consumer-to-Government (C2G).Iste'molchidan hukumatga (C2G) elektron tijorat iste'molchilarning davlat idoralaridan Internet orqali mahsulot yoki xizmatlarni sotib olish jarayonini anglatadi. C2G tranzaksiyasida iste'molchi xaridor, davlat organi esa sotuvchi hisoblanadi[5].

C2G elektron tijorati iste'molchilarga davlat idoralaridan mahsulot yoki xizmatlarni sotib olishning bir usuli hisoblanadi. Misol uchun, iste'molchi davlat organidan litsenziya yoki ruxsatnoma sotib olishi yoki sog'liqni saqlash yoki ta'lim kabi davlat xizmatlari uchun haq to'lashi mumkin.



C2G elektron tijorati iste'molchilar uchun bir qancha afzalliklarni taqdim etadi. Asosiy afzalliklardan biri bu qulaylikdir. C2G e-tijorati bilan iste'molchilar jismoniy manzilga tashrif buyurmasdan, o'z uylarida qulay sharoitda mahsulot yoki xizmatlarga osongina kirishlari va sotib olishlari mumkin.

C2G elektron tijorati, shuningdek, davlat idoralariga iste'molchilar bilan o'z tranzaktsiyalarini osongina kuzatish va boshqarish imkonini beradi. Masalan, davlat idoralari o'z buyurtmalari va to'lovlarini kuzatish, inventarizatsiya darajasini boshqarish uchun elektron tijorat platformalaridan foydalanishi mumkin. Bu davlat idoralariga xarajatlarni kamaytirish va samaradorligini oshirishga yordam beradi[6]. C2G elektron tijorat modellarining bir necha turlari mavjud, jumladan:

Elektron hukumat portallari: Bu model yagona onlayn portal orqali iste'molchilarga litsenziyalar va ruxsatnomalar kabi qator mahsulot va xizmatlarni taqdim etuvchi davlat organlarini o'z ichiga oladi.

Elektron tijorat platformalari: Ushbu model Amazon yoki eBay kabi platformalar orqali iste'molchilarga mahsulot yoki xizmatlarni sotadigan davlat idoralarini o'z ichiga oladi.

Onlayn xizmatlar: Bu model iste'molchilarga internet orqali sog'liqni saqlash yoki ta'lim kabi xizmatlar ko'rsatuvchi davlat idoralarini o'z ichiga oladi.

“MyGov” bir C2G (Citizen-to-Government) platformasi hisoblanadi. Bu platforma, hukumat tashqi va ichki xizmatlarni osonlik bilan foydalanuvchilar bilan aloqada qilish uchun tuzilgan, ya'ni mijozlarga hukumat organlari bilan birlashuvda yordam beradi.

Mijozlar bu platforma orqali hukumat tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlarga osonlik bilan murojaat qilishlari, savollarni so'rashlari va hukumat organlari bilan tez va samarali tarzda aloqada bo'lishlari mumkin bo'ladi. Bunday integratsiya va aloqalar hukumat va



fuqarolar o'rtasidagi kommunikatsiyani osonlashtiradi va ko'plab muammolarini tez va samarali tarzda hal qilishga imkon beradi.

Xulosa

Bu elektron tijorat modellari O'zbekiston korxonalarining xizmatlari va mahsulotlari sotish uchun amalga oshirishlari mumkin bo'lgan ko'plab yo'nalishlardan faqat ba'zi misollar hisoblanadi va ularning xilma-xilligini ko'rsatib, elektron platformalar va onlayn xizmatlardan biznes, hukumat va iste'molchilar o'rtasidagi real vaqt rejimida o'zaro aloqada qanday foydalanilishini ko'rsatadi.

Foydalanilgan adabiyotlar va internet resurslari:

1. "Elektron Tijorat" fanidan O'quv– uslubiy majmua, Toshkent 2019, 19-21b.
2. "E-commerce: Business, Technology, Society" by Kenneth C. Laudon and Carol Guercio Traver
3. "Electronic Commerce: The Strategic Perspective" by Richard T. Watson, Pierre Berthon, George M. Zinkhan, and Leyland F. Pitt
4. <https://kme.digital/small-business-govcon-digital-marketing-b2g-seo-essentials-for-fy2019-category-management-ecommerce-cso-otas/>
5. <https://www.baionline.com/line-list/c2g-cables-to-go/>
6. <https://medium.com/@eSamurai/what-are-the-b2c-b2b-b2g-c2c-c2b-g2b-g2c-b2g-c2g-business-types-of-e-commerce-d8fa28718c21>