

THE MAIN TECHNOLOGIES OF E-COMMERCE

Raxmonova Maftuna Nabijon qizi TUIT, Student

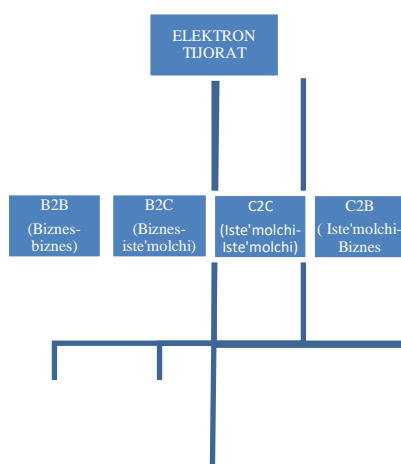
Saida Safibullayevna Beknazarova TUIT

ANNOTATION

When we think about e-commerce, we understand the online commercial transaction between the supplier and the customer, but despite the fact that this idea is correct, we can distinguish it into several more basic models(technologies)that are more accurate

Key words: supplier and the customer, despite, fact

. Iqtisodchi-olimlar elektron tijoratni turli guruhlar bo'yicha bir nechta turlarga ajratib chiqishgan, ulardan eng ommabopi iste'molchilar guruhiga qarab



turlarga ajratishdir. Bunga ko'ra, elektron tijoratning eng asosiy texnologiyalari: B2B (business-to-business), B2C(business-to-consumer), C2B(consumer-to-business), C2C(consumer-to-consumer).

B2B-modelida biror korxonaga, ya'ni yuridik shaxs ikkinchi bir korxonaga bilan elektron savdo-sotiqni amalga oshiradi. U bugungi kunda elektron tijoratning eng yirik hajmli, eng tez rivojlanayotgan hamda isiqbolli yo'nalishi sanaladi. Chakana elektron tijorat bozori kelgusi ming yillikning boshiga kelib bir necha milliard dollarga yetishi kutilayotgan bo'lsa-da, biznes-biznes bozori bilan bog'liq kutilayotgan hajm 100 barobar ko'p. Chakana xaridlar umuman cheklanmagan va har qanday shaklda amalga oshirilishi mumkin bo'lsa -da, kompaniyalar yetkazib beruvchilardan va biznes sheriklaridan Internet orqali mumkin bo'lgan sotib olish jarayonini nazorat qilish orqali tejashga imkon beradigan miqdorda sotib oladilar.

Bu texnologiya bo'yicha ishlaydigan eng mashxur websahifa www.shopify.com hisoblanib, bosh ofisi Kanadada joylashgan.

B2C modelida korxonalar to'g'ridan-to'g'ri mijoz bilan, ya'ni jismoniy shaxs bilan muomala qiladi va u eng keng tarqalgan model hisoblanadi. B2C innovatorlari o'z mijozlariga to'g'ridan-to'g'ri sotish va bu jarayonda ularning hayotini osonlashtirish uchun mobil ilovalar, mahalliy reklama va remarketing kabi texnologiyalardan foydalanadilar. B2C tizimlarini amalga oshirishning bir necha usullari mavjud – internet do'konlar, auksionlar, turli buyurtma tizimlari va boshqalar. Ammo eng keng tarqalgani Internet -do'konlar hisoblanadi. Bunga yaqqol namuna sifatida Amazon kompaniyasi misol bo'ladi. Amazon butun dunyo bo'ylab 300 milliondan ortiq faol foydalanuvchilarga ega.

C2B modelida korxonalar jismoniy shaxslarga kompaniyalarga tovarlar va xizmatlarni sotish imkonini beradi. Ushbu elektron tijorat modelida sayt mijozlarga o'zlari tugatmoqchi bo'lgan ishlarini e'lon qilishlari va biznesni taklif qilishlari mumkin. Hamkorlik marketing xizmatlari ham C2B hisoblanadi. Elance (hozirgi Upwork) korxonalarga frilanserlarni yollashda yordam berib, ushbu modelning asoschisi bo'lgan. C2B elektron tijorat modelining raqobatbardosh ustunligi tovarlar va xizmatlar narxini belgilashda. Ushbu yondashuv iste'molchilarga o'z narxlarini nomlash yoki biznesni o'z ehtiyojlarini qondirish uchun bevosita raqobatlash imkoniyatini beradi. C2B modelida korxonalar iste'molchilarning o'z narxlarini nomlash yoki kompaniyaga ma'lumotlar yoki marketing hissa qo'shish istagidan foyda ko'radi, iste'molchilar esa moslashuvchanlik, to'g'ridan-to'g'ri to'lov yoki bepul yoki arzonlashtirilgan mahsulot va xizmatlardan foyda oladi. Google AdSense va Shutterstock C2B xizmatlarining haqiqiy misolidir.

C2C modeli bu odatda onlayn bozor deb ham yuritilib, iste'molchilar onlayn muhitda bir-biri bilan savdo qilish imkonini beruvchi biznes modeli hisoblanadi. C2C bizneslari elektron tijorat texnologiyasi va almashish iqtisodiyoti bilan paydo bo'lgan biznes modelining bir turidir. Ushbu biznes modeli iste'molchi tomonidan raqamli vosita orqali boshqa iste'molchilarga ishlatilgan tovarlar va/yoki

<https://conferencea.org>

xizmatlarni sotish uchun foydalaniladi. Bu yerda tranzaksiyalar uchinchi tomon tomonidan taqdim etilgan platforma orqali amalga oshiriladi, misol tariqasida OLX, Quickr, eBay va platformalarini keltirish mumkin. Bular orasida bugungi kunda O'zbekistonda eng ommabopi OLX platformasi hisoblanadi.