

ENG YAXSHI RIVOJLANGAN ELEKTRON SAVDO KOMPANIYASI TAJRIBASINI O'RGANISHNI TAHLIL QILISH

Tuychiev Shavkatjon Shokirali o'g'li

Toshkent moliya instituti tayanch doktoranti

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6990963>

Annotatsiya. Mazkur maqolada "Amazon kompaniyasining" rivojlanish osish davri keltirib o'tilgan, uning bajargan ishlari, mazkur faoliyatda elektron tijoratni shakllantirishdagi ahamiyati aks ettirilgan. Shuningdek elektron savdoni amalga oshirishdagi geoiqtisodiy jihatdan shakllantirishdagi asosiy innovatsion yechimlari aks etirilgan.

Kalit so'zlar: elektron tijorat, Amazon.com, Elektron savdo, AWS (Amazon web services) Amazon web xizmatlari.

АНАЛИЗ ИЗУЧЕНИЯ ОПЫТА САМОЙ РАЗВИТОЙ КОМПАНИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация. В данной статье упоминается период развития «Компании Амазон», выполняемая ею работа, отражается важность этой деятельности в становлении электронной коммерции. Также отражены основные инновационные решения в геоэкономическом формировании электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, Amazon.com, электронная коммерция, AWS (веб-сервисы Amazon). Веб-сервисы Amazon.

ANALYSIS OF THE STUDY OF THE EXPERIENCE OF THE MOST DEVELOPED E-COMMERCE COMPANY

Abstract. This article mentions the period of development of the "Amazon Company", the work performed by it, reflects the importance of this activity in the development of e-commerce. The main innovative solutions in the geo-economic formation of e-commerce are also reflected.

Keywords: e-commerce, Amazon.com, e-commerce, AWS (Amazon Web Services). Amazon Web Services.

KIRISH

Jahonda elektron tijorat tizimlari orqali onlayn-savdo bozori tobora rivojlanib bormoqda. Elektron tijoratning super gigantlari hisoblangan Amazon (AQSh), Alibaba va JD.com (ikkisi ham Xitoy) kabi kompaniyalar hozirda xalqaro onlayn savdoning 40 foizini nazorat qilib, jahondagi eng yirik 10 ta elektron tijorat bozorlaridan yettitasini boshqarmoqda va global logistika tarmog'ida tovarlar harakatining yo'nalishlarini belgilab bermoqda. Hozirgi davrda raqamli iqtisodiyot va u bilan bog'liq bo'lgan bir qancha samarador texnologiyalar, shu jumladan, elektron tijorat va elektron biznes hayotimizga shiddat bilan kirib kelmoqda. Huddi shuning uchun ham, davlat va jamiyat taraqqiyotini yanada jadallashtirish maqsadida, respublikamiz rahbariyati bir qancha muhim qarorlarni qabul qildi. Masalan, O'zbekiston Respublikasi prezidenti 2020 yil 25 yanvardagi 2020 yil uchun eng muhim ustivor vazifalar haqidagi Oliy Majlisga Muroja'atnomasida ham mamlakatimizda raqamli iqtisodning rivojlanishi bo'yicha o'z fikrlarini aytib o'tdi. Undan tashqari, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 19 fevraldagi PF-5349 sonli "Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmonini ijro etish borasida, shuningdek, respublikamizda raqamli iqtisodiyotni davlat boshqaruv tizimiga tadbir qilish uchun zamonaviy axborot texnologiyalarni jadal rivojlantirish bo'yicha sharoitlar

yaratish, shuningdek, axborot havfsizligini ta'minlash maqsadida Vazirlar Mahkamasi 2018 yil 31 avgustda raqamli iqtisodiyotning maqsad va vazifalarini belgilab beradigan "O'zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni joriy qilish va yanada rivojlantirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" Qarorqabul qildi, hamda O'zR Prezidentining PQ-3832 03.07.2018 dagi "O'zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarorlarini ham shu tadbirlar jumlasiga kiritish mumkin. Mamlakatimiz diplomatiya missiyasi vakillari elektron tijorat sohasida O'zbekiston korxonalarini bilan hamkorlikni yo'lga qo'yish maqsadida qator uyushma va kompaniyalar vakillari bilan uchrashuvlar o'tkazdi. Mazkur muloqotlar davomida erishilgan kelishuvlar natijasi Xitoy biznes hamjamiyatining o'zbekistonlik sheriklar bilan hamkorlikni mustahkamlashga qiziqishi tobora ortib borayotganini namoyish etdi. O'zbekistonda Prezident Shavkat Mirziyoyev rahnamoligida amalga oshirilayotgan keng ko'lamli islohotlar ko'plab ustuvor yo'nalishlarda o'zaro manfaatli hamkorlikni yana-da rag'batlantirishga keng imkoniyatlar ochayotgani ta'kidlandi.

TADQIQOT MATERIALLARI VA METODOLOGIYASI

2022-yil aprel oyida amazon.com eng ko'p tashrif buyuriladigan elektron tijorat va xaridlar veb-saytiga aylanadi. Foydalanuvchilar saytga o'rtacha olti daqiqa vaqt sarflashadi va ular har bir tashrifda 8,78 sahifani ko'rishadi. Bitta sahifani o'qib chiqib saytni tark etgan tashrif buyuruvchilar foiziga kelsak, Amazonning chiqish darajasi 35,77 foizni tashkil qiladi. Ro'yxatda yana ikkita sayt bor, eBay va Amazon.com eBay.com saytiga o'rtacha tashrif vaqti olti daqiqa, har bir tashrif uchun o'rtacha sahifalar soni 6,75 va chiqish tezligi 37,23 foizni tashkil qiladi. Amazon.com saytiga o'rtacha tashrif vaqti olti daqiqa, har bir tashrifga o'rtacha sahifalar soni 8,09 va chiqish tezligi 37,36 foizni tashkil qiladi. Etakchi elektron tijorat va xaridlar sayti rakuten.co.jp ro'yxatda to'rtinchi o'rinni egalladi. Tashrif buyuruvchilar saytni tark etishdan oldin o'rtacha olti daqiqa qoladi va bu tashrif buyuruvchilarning 37,97% faqat bitta sahifani ko'rgandan so'ng buni qilishadi. Boshqa tomondan, har bir veb-saytga tashrif buyurish uchun o'rtacha 7,78 sahifani ko'rish mumkin.

Shunday qilib, 2022 yilgi dunyodagi eng yaxshi onlayn xarid saytlari ro'yxatida birinchi o'rinda Amazon.com bo'lganligi uchun shu bo'yicha qisqacha to'xtalib otildi.

TADQIQOT NATIJALARI

Amazon.com - bu har bir mamlakat uchun alohida moslashtirilgan veb-sayt. Amazon.com - bu kitoblar, musiqa, filmlar, uy-ro'zg'or buyumlari, elektronika, o'yinchoqlar va boshqa ko'plab tovarlarni to'g'ridan-to'g'ri yoki boshqa chakana sotuvchilar va Amazon.com ning millionlab mijozlari o'rtasida vositachi sifatida sotadigan keng Internetga asoslangan korxonalar. Uning veb-xizmatlari biznesi Internet orqali "bulutli hisoblash" deb ataladigan ma'lumotlarni saqlash va hisoblash resurslarini ijaraga olishni o'z ichiga oladi. Uning katta onlayn mavjudligi shundan iboratki, 2012 yilda Shimoliy Amerikadagi barcha Internet-trafikning 1 foizi Amazon.com ma'lumotlar markazlariga kirib va undan tashqarida sayohat qilgan. Amazon.com mashhur kitob sotuvchisi sifatida boshlangan bo'lsa-da, Bezos boshidanoq sayt shunchaki iste'mol tovarlari sotuvchisi emasligini ta'kidladi. U Amazon.com biznesi iste'molchilar uchun onlayn tranzaksiyalarni soddalashtirgan texnologiya kompaniyasi ekanligini ta'kidladi. Kompaniya boshqa sohalarda tez rivojlandi. Uning Associates dasturi, boshqa veb-saytlar sotuvga mahsulot taklif qilishi va Amazon.com buyurtmani to'ldiradi. Bezosning dastlabki strategiyasidan so'ng kompaniya tezda sotishni boshladi. Kitoblardan ko'ra ko'proq. Musiqa va video sotuvi 1998 yilda boshlangan. O'sha yili u Buyuk Britaniya va Germaniyada onlayn kitob

sotuvchilarni sotib olish bilan xalqaro faoliyatini boshladi. 1999 yilga kelib kompaniya maishiy elektronika, video o'yinlar, dasturiy ta'minot, uy-ro'zg'or buyumlari, o'yinchoqlar va o'yinlar va boshqa ko'p narsalarni sotgan. Ushbu o'sishni ta'minlash uchun Amazon.com kengayish uchun xususiy investorlardan ko'ra ko'proq narsani talab qildi. Natijada, 1997 yil may oyida, iste'molchilarga virtual eshiklarini ochganidan ikki yil o'tmay va hech qachon foyda ko'rmay, Amazon.com NASDAQ bozorida 54 million dollar yig'ib, ommaviy kompaniyaga aylandi. Naqd pulga qo'shimcha ravishda, kompaniya o'zining agressiv o'sishi va sotib olish strategiyasini moliyalashtirish uchun o'zining yuqori o'suvchi aksiyalaridan foydalanishga muvaffaq bo'ldi.

Garchi ko'proq turdagi tovarlarni taklif qilish uning jozibadorligini kengaytirgan bo'lsa-da, Amazon.com xizmati mijozlarga sodiqlik va yakuniy daromad keltirdi. Uning shaxsiylashtirish vositalari mijozning sotib olish tarixi va bir xil narsalarni xaridorlarning ma'lumotlari asosida boshqa mahsulotlarni sotib olishni tavsiya qildi. Uning mahsulot haqidagi mijozlar sharhlarini nashr etishi "iste'molchilar hamjamiyatini" rag'batlantirdi, ular bir-biriga to'g'ri kitobdan tortib eng yaxshi brendlarga ega bolgan sifatli mahsulotlarni topishga yordam berdi.

MUHOKAMA

Amazon.com, yetkazib berish ustidan ko'proq nazoratga erishish uchun 1997 yilda kompaniya o'z omborlarida inventarizatsiya qilishni boshladi. 2000 yilda kompaniya kichik kompaniyalar va jismoniy shaxslarga o'z mahsulotlarini Amazon.com orqali sotish imkonini beruvchi xizmatni ishga tushirdi va 2006 yilga kelib bu kabi biznesning inventarizatsiyasini boshqaradigan Amazon tomonidan amalga oshirish xizmatini ishga tushirdi. Uning inventarizatsiyani boshqarish bo'yicha o'sib borayotgan biznesi 2012 yilda qurilmalari inventarlarni bajarish majburiyatlarini avtomatlashtiradigan robototexnika kompaniyasi Kiva tizimini 775 million dollarga sotib olishga turtki bo'ldi. Shunday bo'lsa-da, onlayn chakana savdodan tashqarida bo'lganiga qaramay, kompaniya daromadlarining asosiy qismi mahsulotlarni onlayn sotish orqali kelishda davom etmoqda (garchi uning eng foydali bo'limi AWS bo'lib qolsa ham) va uning investitsiyalarining asosiy qismi aynan shu joyga qaratilgan.

XULOSA

Amazonning investorlar bilan aloqalar veb-saytida e'lon qilingan axborotga ko'ra, Amazon 2022 yilning birinchi choragida sof sotuvlari sezilarli darajada o'sgan, ammo operatsion daromadlari pasaygan. Quyida Amazon.comning online savdosi haqidagi statistik ma'lumotlari keltirilgan:

2021-yilning birinchi choragidagi 108,5 milliard dollarga nisbatan birinchi chorakda sof sotuvlar 7 foizga oshib, 116,4 milliard dollarni tashkil etdi. Chorak davomida valyuta kurslari o'zgarishining 1,8 milliard dollarlik salbiy ta'sirini hisobga olmaganda, sof savdo hajmi 9 foizga oshdi. 2021 yilning birinchi choragi bilan solishtirganda.

Operatsion daromad 2021 yilning birinchi choragidagi 8,9 milliard dollarga nisbatan birinchi chorakda 3,7 milliard dollargacha kamaydi. 2021 yilning birinchi choragidagi 8,1 milliard dollarlik sof daromadga nisbatan birinchi chorakda zarar 3,8 milliard dollarni tashkil etdi.

REFERENCES

1. Butaboyev, M., Urinov, A., Mulaydinov, F., & Tojimatov, I. Digital economy.
2. Горовик, А. А., Мулайдинов, Ф. М., & Лазарева, М. В. (2018). Дистанционное образование как необходимое средство обучения в условиях современной экономики узбекистана. In Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты (pp. 122-125).
3. Kokand, F. M., Kokand, R. T., & Kokand, D. M. (2020). Trends in solving problems in the development of an innovative economy. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(6), 1205-1209.
4. Мулайдинов, Ф. М. (2021). КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКДА КРАУДФАНДИНГ ИМКОНИЯТЛАРИ. *Academic research in educational sciences*, 2(Special Issue 4), 23-32.
5. TURSUN, S., TUYSHEVICH, V. M., & MUROTOVICH, M. F. (2020). Effects of the Global Crisis on the Economy of Uzbekistan During the Coronovirus Pandemidia and Measures to Ease IT. *JournalNX*, 6(05), 277-280.
6. www.amazon.com
7. www.wix.com
8. www.bigcommerce.com