

**ELEKTRON TIJORATNI RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANUVCHILAR
KO'NIKMALARINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI***Yuldashev Shadiyor Shuxrat o'g'li**Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti**To'rtkul fakulteti assistenti**Ataxonov Soburbek Odilbek o'g'li**To'rtkul fakulteti axborot tizimlari**va texnologiyalari yo'nalishi**Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti talabasi*

Annotatsiya: Ushbu maqolada elektron tijorat sohasida faoliyat yurituvchi mutaxassislar va tadbirkorlarning kasbiy ko'nikmalarini rivojlantirish masalalari har tomonlama tahlil qilinadi. Zamonaviy raqamli iqtisodiyot sharoitida elektron tijorat platformalarini muvaffaqiyatli boshqarish uchun zarur bo'lgan bilim va ko'nikmalar tizimi, ularni shakllantirish yo'llari hamda istiqboldagi rivojlanish tendentsiyalari o'rganiladi.

Kalit so'zlar: elektron tijorat, raqamli ko'nikmalar, kasbiy tayyorgarlik, onlayn savdo, ta'lim texnologiyalari, biznes kompetensiyalari

Annotation: This article provides a comprehensive analysis of the development of professional skills required for specialists and entrepreneurs working in the field of e-commerce. It examines the system of knowledge and competencies necessary for effectively managing e-commerce platforms in the modern digital economy, the mechanisms for developing these skills, as well as key future development trends in the sector.

Keywords: e-commerce, digital skills, professional training, online trade, educational technologies, business competencies

XXI asr zamonaviy jahon iqtisodiyotida elektron tijorat (e-commerce) eng tez rivojlanayotgan tarmoqlardan biriga aylanib bormoqda. Jahon Savdo Tashkiloti ma'lumotlariga ko'ra, global elektron tijorat hajmi har yili o'rtacha 15-20 foizga o'sib bormoqda. O'zbekiston Respublikasida ham raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish davlat siyosatining ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Biroq, elektron tijorat sohasining jadal rivojlanishi nafaqat texnologik infratuzilmani takomillashtirish, balki bu sohada faoliyat yurituvchi mutaxassislarning kasbiy malakasini doimiy ravishda oshirib borishni ham talab qiladi. Zamonaviy e-commerce platformalarini samarali boshqarish uchun tadbirkorlar va xodimlar marketing, dasturlash, ma'lumotlar tahlili, mijozlar bilan ishlash va boshqa ko'plab sohalarda chuqur bilim va amaliy ko'nikmalarga ega

bo'lishlari zarur.: Elektron tijorat sohasida faoliyat yurituvchi mutaxassislarning kasbiy ko'nikmalarini rivojlantirish istiqbollarini o'rganish va amaliy tavsiyalar ishlab chiqish. Vazifalar:

- Elektron tijorat sohasida zarur bo'lgan asosiy ko'nikmalar tizimini aniqlash
- Mavjud ta'lim dasturlari va ularning samaradorligini baholash
- Ko'nikmalarni rivojlantirish uchun zamonaviy usul va vositalarni tahlil qilish
- Sohaning istiqboldagi rivojlanish yo'nalishlarini prognozlash
- Amaliy tatbiq uchun tavsiyalar berish

So'nggi yillarda elektron tijorat dunyo iqtisodiyotining eng jadal rivojlanayotgan yo'nalishlaridan biriga aylandi. Mobil internetning kengayishi, raqamli to'lov texnologiyalarining takomillashuvi va logistika infratuzilmasining rivojlanishi ushbu sohaning o'sishiga kuchli turtki bermoqda. 2023-yildagi statistik ma'lumotlarga ko'ra, jahon elektron tijorat bozori hajmi 5.7 trillion AQSh dollaridan oshgan bo'lib, prognozlariga ko'ra 2027-yilga borib bu ko'rsatkich 8 trillion dollardan ortishi kutilmoqda. Bu ko'lam elektron tijoratning global iqtisodiyotdagi ulushi keskin oshayotganini anglatadi. O'zbekistonda ham elektron tijorat sektori izchil ravishda kengayib bormoqda. Davlat tomonidan raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish bo'yicha amalga oshirilayotgan islohotlar, internet infratuzilmasining kengayishi, to'lov tizimlari modernizatsiyasi va logistikaning takomillashuvi sohaning shakllanishi va mustahkamlanishiga bevosita ta'sir ko'rsatmoqda. Bugungi kunda mamlakatda onlayn savdo platformalari soni sezilarli darajada ortib bormoqda, mahalliy tadbirkorlar internet do'konlarini yo'lga qo'yimoqda, xalqaro va milliy to'lov tizimlari savdo jarayonlarini soddalashtirmoqda, kuryerlik xizmatlari takomillashmoqda va elektron tijoratni qo'llab-quvvatlovchi normativ-huquqiy baza rivojlanmoqda. Kadrlar tayyorlashdagi asosiy muammolar Elektron tijorat sohasi multidistsiplinar va dinamik rivojlanadigan ekotizim hisoblanadi. Shu sababli kadrlar tayyorlashda bir qator tizimli muammolar mavjud bo'lib, ular sohaning rivojlanish sur'atiga ta'sir ko'rsatmoqda.

Ko'plab oliy ta'lim muassasalari elektron tijorat bo'yicha nazariy kurslar taklif qilsa-da, real loyihalar bilan ishlash, biznes jarayonlarini boshqarish, digital marketing amaliyotlari, onlayn platformalar uchun texnik integratsiyalar kabi zarur amaliy ko'nikmalar yetarli darajada shakllantirilmaydi. Natijada bitiruvchilar bozor talabiga mos kompetensiyalarga ega bo'lmay qolishi mumkin. Elektron tijoratning asosini tashkil etuvchi IT, big data, sun'iy intellekt, UI/UX dizayn, SEO va semantik marketing kabi yo'nalishlar tez yangilanib boradi.

Ta'lim tizimi esa ushbu o'zgarishlarga mos ravishda muntazam va operativ tarzda yangilanmasligi sababli talabalarga berilayotgan bilimlar qisqa muddatda eskirib qoladi Elektron tijorat biznes boshqaruvi, marketing, axborot texnologiyalari, logistika, moliyaviy texnologiyalar kabi turli sohalarni birlashtiradi. Amaldagi ta'lim jarayonlarida esa ko'pincha tor soha doirasidagi bilimlar beriladi. Bu

mutaxassislarning keng ko‘lamli kasbiy kompetensiyalarni egallashiga to‘sqinlik qiladi. Talabalar elektron tijorat platformalarida ishlash, real onlayn savdo jarayonlarini boshqarish, to‘lov tizimlari integratsiyasi, reklama kampaniyalarini yuritish kabi amaliy mashg‘ulotlarda yetarlicha ishtirok eta olmaydi. Bu esa mehnat bozoriga kirib kelganda ularga qo‘shimcha qiyinchilik tug‘diradi. Yana bir muhim muammo sanoat bilan integratsiyaning sustligidir. Ko‘plab o‘quv muassasalari yirik IT kompaniyalar, marketplace’lar, startaplar yoki logistika xizmatlari bilan yaqin hamkorlikka ega emas. Natijada mentorlik tizimi yetarli rivojlanmaydi, talabalar ekspertlar bilan ishlash imkoniyatidan cheklangan bo‘ladi.

Rasmiy ta’lim elektron tijorat sohasida fundamental bilimlar va tizimli ko‘nikmalarni shakllantiradi. Oliy ta’lim muassasalari bakalavriat va magistratura bosqichlarida elektron tijoratga yo‘naltirilgan dasturlarni taklif qiladi. Bakalavriat doirasida e-commerce va biznes, axborot tizimlari, raqamli marketing kabi yo‘nalishlar shakllanadi. Magistratura bosqichida raqamli marketing, elektron tijorat, biznes-analitika, big data va MBA dasturlari orqali chuqur kasbiy bilimlar beriladi. Ta’lim dasturlarida nazariy fanlar, amaliy mashg‘ulotlar, stajirovkalar va real biznesga yo‘naltirilgan bitiruv loyihalari o‘rin oladi.

O‘rta maxsus ta’lim tizimida esa veb-dasturlovchi, grafik dizayner, kontent menejeri va onlayn-do‘kon operatori kabi amaliy kasblar tayyorlanadi. Bu bosqich elektron tijoratning texnik va operatsion jarayonlariga tayyor mutaxassislarni shakllantiradi. Norasmiy ta’lim elektron tijorat bo‘yicha amaliy, tezkor va bozor talabiga mos ko‘nikmalarni mustaqil egallashga imkon beradi. Onlayn ta’lim platformalari bu borada asosiy resurs hisoblanadi. Coursera, Udemy, edX, LinkedIn Learning kabi xalqaro platformalar, shuningdek IT Park Academy, Najot Ta’lim, PDP Academy, Mohirdev kabi mahalliy markazlar amaliy kurslar orqali ko‘nikmalarni rivojlantiradi. YouTube darslari, vebinarlar va ustozlar bilan jonli mashg‘ulotlar ham keng foydalaniladi. Professional sertifikatlash ham malaka oshirishning muhim unsuridir. Google, Meta, HubSpot, Yandex va AWS kabi provayderlar elektron tijorat, marketing, analytics va bulut texnologiyalari bo‘yicha xalqaro sertifikatlar taqdim etadi. Bu sertifikatlar mutaxassisning bilimini tasdiqlaydi va mehnat bozorida raqobatbardoshligini oshiradi. Elektron tijorat bo‘yicha amaliy tajribani shakllantirishning eng samarali yo‘li kompaniyalardagi stajirovkalar va amaliyot dasturlaridir. Talabalar yetakchi korxonalarda, marketplace’larda, IT kompaniyalarda yoki logistika xizmatlarida amaliyot o‘tash orqali real ish jarayonlari bilan tanishadi. Startup inkubatorlari va akseleratorlar innovatsion muhitda ishlash imkoniyatini yaratadi. Mentorlik dasturlari esa tajribali mutaxassislardan bevosita maslahat olishni ta’minlaydi. Shuningdek, remote internship loyihalari orqali talaba masofadan turib xalqaro tajriba orttirishi mumkin

Freelancing elektron tijorat bilan bog'liq ko'nikmalarni mustaqil ravishda amalda qo'llashga imkon beradi. Xalqaro platformalar (Upwork, Fiverr), mintaqaviy xizmatlar (Kwork, FL.ru) va mahalliy freelance saytlar orqali turli loyihalarda ishtirok etish mumkin. Bu jarayon amaliy tajriba, portfel va daromad olish uchun qulay yo'ldir. Shaxsiy loyihalar ham tajriba orttirishning muhim shaklidir. Kichik onlayn-do'kon yaratish, dropshipping modelini sinab ko'rish, affiliate marketing orqali daromad olish yoki blog ochib uni monetizatsiya qilish elektron tijorat ekotizimini chuqur o'rganish va real biznes jarayonlarini boshqarish ko'nikmalarini shakllantiradi. Elektron tijorat sohasida mutaxassisning individual taraqqiyoti aniq o'lchovlar orqali baholanadi. O'zlashtirilgan texnologiyalar soni, tugatilgan kurslar va olingan sertifikatlar kompetensiya bazasining kengayganini ko'rsatadi. Amalga oshirilgan loyihalar va portfoliodagi ishlar esa amaliy ko'nikmalarning sifatini belgilaydi. Portfolio hajmi, bajarilgan ishlarning murakkabligi va natijadorligi mutaxassisning bozor talablariga qanchalik mos ekanini aks ettiradi. Kasbiy faoliyatdagi o'sish lavozimning yuqorilashi, ish haqi dinamikasi, yangi mas'uliyatlarning qo'shilishi va jamoa ichidagi rolning kengayishi orqali o'lchanadi. Mutaxassisning tashkilotdagi ahamiyati oshgani sari u ko'proq strategik vazifalar, loyihalarni boshqarish yoki jamoani yetaklash kabi funksiyalarni bajaradi. Taniqlilik va professional reputatsiya esa soha ichida bildirilgan fikrlar, mijozlar bahosi, hamkorliklar va expert sifatida e'tirof etilish orqali shakllanadi. 2025–2030 yillar prognozlar Elektron tijorat sohasida yaqin besh yil ichida texnologik transformatsiya chuqurlashadi. Sun'iy intellektning e-commerce tizimlariga keng integratsiyasi avtomatlashtirilgan tavsiyalar, mijoz segmentatsiyasi va logistika optimallashtirilishini yanada kuchaytiradi. Voice commerce rivojlanib, ovoz orqali buyurtma berish odatiy jarayonga aylanadi. AR/VR texnologiyalari onlayn xaridni immersiv tajribaga aylantiradi, blockchain yechimlari esa tranzaksiyalar shaffofligini oshiradi. IoT qurilmalari real vaqtda buyurtma berish imkoniyatini kengaytiradi. Bu o'zgarishlar yangi ko'nikmalarni talab qiladi.

Mutaxassislar AI va machine learning asoslarini, ma'lumotlar tahlilini, omnichannel strategiyalarini, kiberxavfsizlikni va barqaror tijorat tamoyillarini puxta egallashi zarur. Mehnat bozori talablari Kelajakda elektron tijorat bozorida mahsulot menejerlari, raqamli marketing strateglari, UX/UI dizaynerlar, data analyst va data scientistlar, full-stack dasturchilar, mijoz tajribasi mutaxassislari va AI integratsiyasi bo'yicha ekspertlar eng talab yuqori kasblar sifatida shakllanadi. Mehnat bozori T-shaped yoki π -shaped profildagi mutaxassislarni ustun qo'yadi. Ya'ni chuqur texnik bilim bilan birga biznesni tushunish, marketingni ma'lumotlar tahlili bilan uyg'unlashtirish, dasturlashni dizayn fikrlash bilan birlashtira olish raqobat ustunligini ta'minlaydi.

Doimiy

ta'lim

paradigmasi

Texnologiyalar 3–5 yil ichida yangilanayotgan bir sharoitda lifelong learning konsepsiyasi majburiy ehtiyojga aylanadi. Mutaxassislar muntazam ravishda yangi

ko'nikmalarni egallashi, qayta tayyorlanishi (reskilling) va mavjud bilimlarni chuqurlashtirishi (upskilling) kerak bo'ladi. Mikrota'lim formatlari bu jarayonni qulaylashtiradi. Qisqa va maqsadli darslar, mobil o'qitish, just-in-time yondashuvi, microcredentials va nanodegree dasturlari bilim olishni moslashuvchan va tez qilishga xizmat qiladi.

Talabalar avvalo o'z yo'nalishini aniqlab, chuqur bilim shakllantirishi kerak. O'qish davrida portfolio yaratish, real loyihalarda ishtirok etish va amaliy tajriba to'plash muhim. Professional tarmoq yaratish, mentorlar topish, konferentsiyalarda qatnashish kelajakdagi ish imkoniyatlarini kengaytiradi. Shuningdek, muloqot, jamoada ishlash, taqdimot kabi yumshoq ko'nikmalarni shakllantirish ham zarur. Mutaxassislar o'z bilimni muntazam yangilab borishi, yangi texnologiya va metodlarni o'rganishi lozim. Sertifikatlar kasbiy ishonchlilikni oshiradi. Blog yuritish, ma'ruza qilish, mentorlik kabi faoliyatlar bilimni mustahkamlaydi. Professional jamoalarda ishtirok etish va yangi yondashuvlarni sinab ko'rish amaliyot tajribasini kengaytiradi.

Ta'lim muassasalari o'quv dasturlarini bozor talablariga mos ravishda muntazam yangilashi kerak. Biznes bilan hamkorlik qilib, stajirovkalar va qo'shma loyihalarni rivojlantirish zarur. Zamonaviy laboratoriyalar, texnik infratuzilma va faol mutaxassislarni o'qituvchilar sifatida jalb qilish ta'lim sifatini oshiradi. Onlayn, gibrid va modulli o'qitish shakllari esa talabalarga moslashuvchan ta'lim muhitini yaratadi.

Davlat organlari elektron tijorat sohasidagi ta'limni qo'llab-quvvatlovchi grantlar, subsidiyalar va professional standartlarni ishlab chiqishi lozim. Raqamli savodxonlik dasturlarini kengaytirish va startup ekotizimini rivojlantirish iqtisodiy o'sishga xizmat qiladi.

Biznes subyektlari xodimlarni qayta tayyorlash dasturlarini joriy qilishi, korporativ akademiyalar tashkil etishi, talabalar uchun amaliyot imkoniyatlarini yaratishi va mentorlik dasturlarini kengaytirishi orqali malakali kadrlar shakllanishiga hissa qo'shishi mumkin. Elektron tijorat sohasi O'zbekistonda va dunyo miqyosida jadal rivojlanayotgan bo'lib, bu jarayon mutaxassislar oldiga doimiy o'sish va malaka oshirishni talab qiladigan vazifalarni qo'ymoqda. Tadqiqot shuni ko'rsatadiki, muvaffaqiyatli elektron tijorat mutaxassisi bo'lish uchun texnik bilimlar, marketing kompetensiyalari, ma'lumotlar tahlili ko'nikmalari va yumshoq ko'nikmalarning uyg'un kombinatsiyasi zarur.

Zamonaviy elektron tijoratning ko'p sohalar bilan kesishgani multidistsiplinar bilimlarning ahamiyatini yanada oshiradi. Texnologiyalar tez yangilanayotgan bir paytda uzluksiz o'rganish va malaka oshirish hayotiy zaruratga aylanib bormoqda. Amaliy ko'nikmalarning ustuvorligi esa nazariy bilimlarni real loyihalarda qo'llash qobiliyatining qanchalik muhimligini isbotlaydi. Shuningdek, AI, VR/AR va gamifikatsiya kabi innovatsion texnologiyalar ta'lim va amaliyot jarayonlarining

samaradorligini sezilarli oshirmoqda. Elektron tijorat ekotizimi samarali ishlashi uchun ta'lim muassasalari, biznes sektori, davlat idoralari va professional hamjamiyatlar o'rtasidagi hamkorlik yaxlit tizim sifatida shakllanishi zarur.

Kelgusi yillarda sohada sun'iy intellekt va avtomatlashtirish jarayonlari kuchayishi, omnichannel yondashuvning kengayishi, xarid tajribasining chuqur personalizatsiyalashuvi, ovozli va vizual qidiruv texnologiyalarining ommalashuvi hamda barqaror, etik tijorat talablarining ortishi kutilmoqda. Bu esa yangi avlod mutaxassislaridan yanada moslashuvchan, texnologik savodli, analitik fikrlovchi va innovatsiyaga ochiq bo'lishni talab qiladi. Yakuniy xulosa shuki, elektron tijorat sohasida muvaffaqiyatga erishish uchun oddiy bilimga ega bo'lishning o'zi yetarli emas. Zarur kompetensiyalarni muntazam rivojlantirish, amaliy tajriba orttirish, yangi texnologiyalarni sinab ko'rish, professional tarmoq yaratish va doimiy o'sishga intilish hal qiluvchi omillardir. Ko'p yillik pedagogik tajriba shuni ko'rsatadiki, eng muvaffaqiyatli mutaxassislar o'rganishga chanqoq, bilim almashishga tayyor va o'z faoliyatini uzluksiz takomillashtirib boradigan insonlardir.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoni, 2020.
2. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for Humanity. John Wiley & Sons.
3. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2022). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. 8th ed. Pearson Education.
4. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2023). E-commerce 2023: Business, Technology, Society. 18th ed. Pearson.
5. Kannan, P. K., & Li, H. (2023). "Digital Marketing: A Framework, Review and Research Agenda." International Journal of Research in Marketing, 34(1), 22-45.
6. eMarketer. (2024). Global E-commerce Forecast 2024. New York: eMarketer Inc.
7. McKinsey & Company. (2023). "The Future of E-commerce: Digital Skills for Tomorrow." McKinsey Global Institute Report.
8. World Economic Forum. (2023). "Jobs of Tomorrow: Skills for 2025 and Beyond." WEF Reports.
9. Shopify. (2024). "E-commerce Trends and Statistics 2024." Shopify Research.
10. Google & Ipsos. (2023). "Digital Skills Gap Study: E-commerce Professionals Survey." Google Market Research.
11. Ахмедова, Ш. Т. (2022). "Электрон тижоратни ривожлантиришнинг замонавий йўналишлари." Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар журнаси, 3, 45-52.
12. Каримов, И. А. (2023). "Рақамли иқтисодиёт шароитида кадрлар тайёрлаш." Тошкент: "Иқтисод-молия" нашриёти.