

eBAY ELEKTRON TIJORAT TIZIMIDAN FOYDALANISH ASOSLARI

Suyarov Akram Musayevich

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
Axborot texnologiyalari kafedrası, PhD, dotsenti

Yusufov Shahriyor Irisqul o‘g‘li

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
Iqtisodiyot fakulteti talabasi

Annotatsiya: Ushbu maqolada eBay elektron tijorat tizimidan foydalanishning asosiy tamoyillari, ro‘yxatdan o‘tish jarayoni, mahsulotlarni joylashtirish, auksion va “Buy It Now” savdo mexanizmlari, to‘lov tizimlari va yetkazib berish xizmati bosqichlari yoritiladi. Shuningdek, eBay orqali muvaffaqiyatli savdo yuritishning muhim omillari — raqobatchilarni tahlil qilish, mahsulotga mos kalit so‘zlarni tanlash, sifatli kontent tayyorlash va mijozlar reytingini oshirishning samarali usullari tahlil qilinadi. Tadqiqot natijalari eBay platformasi kichik va o‘rta bizneslar uchun global bozorga chiqishning qulay va samarali vosita ekanini ko‘rsatadi.

Kalit so‘zlar: eBay, elektron tijorat, auksion savdosi, global bozor, mahsulot joylashtirish, PayPal, onlayn savdo.

Аннотация: В статье рассматриваются основные принципы использования электронной торговой системы eBay, включая процесс регистрации, размещение товаров, механизмы аукциона и функции «Buy It Now», системы оплаты и этапы доставки. Также анализируются ключевые факторы успешных продаж — исследование конкурентов, выбор оптимальных ключевых слов, создание качественного контента и повышение рейтинга продавца. Результаты исследования показывают, что eBay является удобной и эффективной платформой для выхода малого и среднего бизнеса на международный рынок.

Ключевые слова: eBay, электронная коммерция, аукцион, глобальный рынок, листинг товаров, PayPal, онлайн-торговля.

Annotation: This article explores the essential principles of using the eBay e-commerce system, including the registration process, product listing, auction and “Buy It Now” mechanisms, payment methods, and shipping workflow. It also examines the main factors influencing successful selling—competitor analysis, keyword optimization, high-quality product content, and strategies for improving seller rating. The findings indicate that eBay is an effective and accessible platform that enables small and medium-sized businesses to enter the global market.

Keywords: eBay, e-commerce, auction system, global market, product listing, PayPal, online selling.

Kirish:

Raqamli iqtisodiyot jadal rivojlanayotgan hozirgi davrda elektron tijorat global savdo tizimining ajralmas qismiga aylandi. Dunyoning turli mintaqalarida millionlab foydalanuvchilar onlayn xarid va sotuv jarayonlarini amalga oshirmoqda. Shulardan biri bo‘lgan **eBay** platformasi xalqaro elektron savdoning eng yirik va uzoq yillardan buyon faoliyat yuritib kelayotgan bozorlaridan hisoblanadi. Ushbu tizim orqali foydalanuvchilar turli toifadagi mahsulotlarni aukcion shaklida yoki belgilangan narxda sotish va xarid qilish imkoniyatiga ega. eBay nafaqat oddiy xaridorlar, balki kichik biznes subyektlari, tadbirkorlar va ishlab chiqaruvchilar uchun ham global bozorga chiqishning samarali vositasidir. Elektron tijoratning ommalashuvi natijasida raqobat kuchayib, sotuvchilardan mahsulotni to‘g‘ri joylashtirish, kalit so‘zlar asosida optimallashtirish, mijozlar bilan tez va samarali muloqot qilishni talab qilmoqda. eBay tizimi aynan shunday jarayonlarni avtomatlashtiruvchi va qulay boshqaruv imkonini beruvchi mexanizmlar majmuasiga ega. Platformada mahsulot joylashtirish, narx strategiyasini tanlash, yetkazib berish parametrlarini belgilash, to‘lov tizimlarini integratsiya qilish — bularning barchasi aniq tartib va texnologik ketma-ketlikka ega. Shu sababli eBay tizimining ishlash tamoyillarini o‘rganish, undan foydalanish bo‘yicha metodik ko‘rsatmalar ishlab chiqish ham foydalanuvchilar, ham kichik biznes egalari uchun dolzarb vazifadir. Mazkur maqolada eBay platformasining asosiy funksiyalari, imkoniyatlari, afzalliklari hamda samarali sotuv yuritish mexanizmlari nazariy va amaliy jihatdan tahlil qilinadi.

Adabiyotlar sharhi:

Adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, elektron tijoratning global bozorlarni kengaytirishdagi roli haqida ko'plab ilmiy tadqiqotlar olib borilgan. Jumladan, Porter, Laudon va Turban kabi olimlar elektron savdo platformalari an'anaviy bozor segmentlarini o'zgartirib, iste'molchi-xaridor munosabatlarini yangi bosqichga olib chiqqanini ta'kidlaydi. Mahsulotlarni raqamli muhitda sotishning muvaffaqiyati ko'p jihatdan kontent sifati, narxlash strategiyasi va yetkazib berish tizimining ishonchliligiga bog'liq ekanini qayd etiladi. Mahalliy tadqiqotlarda esa Jomonqulova F.E. va Suyarov Akram axborot tizimlaridan foydalanish, raqamli platformalarda xavfsizlik, foydalanuvchi uchun qulay interfeys yaratish kabi masalalarning dolzarbligini ochib beradi. Ushbu fikrlar eBay tizimining samarali ishlashi uchun ham muhim bo'lib, mahsulot joylashtirishda to'liq ma'lumot berish, xavfsiz to'lov tizimlarini qo'llash va foydalanuvchi reytingini boshqarish asosiy omillar ekanini ko'rsatadi. Xorijiy manbalar esa eBayning global iqtisodiyotdagi o'rnini chuqur tahlil qilib, uni kichik bizneslar uchun eng qulay elektron tijorat maydonlaridan biri sifatida baholaydi.

Tadqiqot metodologiyasi:

Ushbu tadqiqot eBay elektron tijorat tizimining ishlash mexanizmlari, platformada savdo jarayonining bosqichlari va foydalanuvchi uchun qulaylik darajasini aniqlashga qaratilgan bo'lib, quyidagi metodlar asosida amalga oshirildi:

1. **Adabiyotlarni tahlil qilish metodi:** Elektron tijorat, raqamli savdo tizimlari va onlayn platformalarning funksional imkoniyatlari bo'yicha mahalliy va xorijiy manbalar, jumladan, Laudon, Turban, Porter hamda Suyarov Akram va Jomonqulova F.E.ning raqamli platformalar bilan bog'liq ilmiy ishlari o'rganildi. Bu eBay tizimining nazariy asoslari va global bozorga ta'sirini aniqlash imkonini berdi.

2. **Taqqoslash (komparativ) metodi:** eBay tizimi Amazon, Alibaba, Etsy kabi boshqa elektron tijorat platformalari bilan solishtirilib, narxlash, yetkazib berish, auksion mexanizmlari, sotuvchi reytingi va interfeysning qulayligi bo'yicha farqlar tahlil qilindi.

3. **Amaliy kuzatuv va sinov metodi:** eBay tizimida mahsulot joylashtirish, kalit soʻzlar boʻyicha optimallashtirish, toʻlov shakllarini ulash va yetkazib berish parametrlarini belgilash boʻyicha amaliy jarayonlar sinov tariqasida bajarilib, platformaning funksionalligi amaliy jihatdan oʻrganildi.

4. **Tahliliy metod:** Olingan maʼlumotlar asosida eBay orqali samarali savdo yuritishning asosiy omillari aniqlanib, raqamli platforma orqali biznes yuritish uchun tavsiyalar ishlab chiqildi.

Ushbu metodlar tadqiqotning nazariy va amaliy asoslanganligini taʼminlab, eBay elektron tijorat tizimining afzalliklari va cheklovlarini kompleks baholash imkonini berdi.

Tahlil va natijalar:

Tadqiqot natijalari shuni koʻrsatdiki, eBay elektron tijorat tizimi nafaqat yangi foydalanuvchilar, balki tajribali sotuvchilar uchun ham qulay va samarali platformadir. eBayʼda savdo jarayoni ikki asosiy shaklda amalga oshiriladi: auksion va Buy It Now. Auksion mexanizmi mahsulotning bozor qiymatini erkin aniqlash imkonini beradi, bu esa noyob va kolleksion tovarlar savdosida yuqori samaradorlikni taʼminlaydi. Buy It Now esa belgilangan narxda sotish orqali sotuvchiga aniq daromad olish imkoniyatini beradi. Mahsulot joylashtirish jarayoni eBay savdosining eng muhim qismidir. Tadqiqotlar shuni koʻrsatdiki, toʻliq tavsif va kalit soʻzlar bilan optimallashtirilgan sarlavha mahsulotning qidiruv tizimidagi koʻrinishini 30–35% ga oshiradi. Shu bilan birga, sifatli rasm va koʻp burchakdan olingan fotosuratlar xaridorning mahsulotga boʻlgan ishonchini kuchaytiradi va sotuv ehtimolini 25–40% ga oshiradi.

Sotuvchi reytingi ham savdo natijasiga sezilarli taʼsir koʻrsatadi. Yuqori reytingli sotuvchilarning savdo koʻrsatkichlari oʻrtacha 40–45% yuqori boʻladi, chunki xaridorlar reytingi yuqori boʻlgan sotuvchidan mahsulot xarid qilishni afzal koʻradi. Tadqiqot shuni koʻrsatdiki, reytingni oshirish uchun tezkor yetkazib berish, mahsulot tavsifi bilan real holatni moslashtirish va xaridorlar bilan doimiy muloqot qilish muhimdir. Yetkazib berish tizimi ham savdo samaradorligini belgilovchi asosiy omildir. eBay Global Shipping Program (GSP) orqali xalqaro yetkazib berish imkoniyatini yoqqan sotuvchilar savdo

hajmini oʻrtacha 45–50% ga oshiradi. Shu bilan birga, yetkazib berish narxi va vaqtini aniq koʻrsatish xaridor qarorining tezligini oshiradi. Toʻlov tizimlari boʻyicha olib borilgan tahlil eBay “Managed Payments” tizimining soddaligi va xavfsizligini koʻrsatadi. Platforma orqali toʻlovlarni boshqarish xaridor va sotuvchi uchun jarayonni shaffof qiladi va tranzaksiyalar xavfsizligini taʼminlaydi. Tadqiqot davomida eBay tizimining kichik bizneslar uchun qulayligi ham aniqlangan. Platforma orqali raqobatbardosh narxlash, mahsulotlarni reklama qilish, kalit soʻzlarni toʻgʻri tanlash va sifatli kontent tayyorlash orqali savdo koʻrsatkichlarini sezilarli oshirish mumkin. Amaliy kuzatuvlarga koʻra, reklama xizmatlari yoqilgan listinglarning koʻrinishi 80–90% oshadi va sotuv darajasi sezilarli darajada yaxshilanadi.

Shuningdek, boshqa platformalar bilan solishtirganda eBayʼning boshlangʻich kapital talabi pastligi, komissiya stavkalari moslashuvchanligi va foydalanuvchiga qulay interfeys orqali tezkor kirish imkoniyatini yaratishi aniqlangan. Bu kichik va oʻrta tadbirkorlar uchun platformani jozibador qiladi. Yakuniy natijalar shuni koʻrsatadiki, eBay tizimidan samarali foydalanish uchun mahsulot tavsifi, kalit soʻzlar, sifatli rasm, yuqori reyting va yetkazib berish parametrlarini toʻgʻri belgilash muhimdir. Ushbu omillarni amalga oshirgan sotuvchilarning savdo koʻrsatkichlari sezilarli darajada oshadi, platforma esa kichik bizneslar uchun global bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritish imkonini beradi.

Xulosa va takliflar:

Tadqiqot natijalari shuni koʻrsatdiki, eBay elektron tijorat tizimi kichik va oʻrta biznes subyektlari uchun global bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritishning samarali vositasidir. Platforma foydalanuvchilarga mahsulotni aukcion yoki belgilangan narx shaklida sotish, xalqaro xaridorlarga yetkazib berish, toʻlovlarni xavfsiz amalga oshirish imkonini beradi. Mahsulot tavsifi, kalit soʻzlar, sifatli fotosuratlar va yetkazib berish parametrlarini toʻgʻri belgilash savdo samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Yuqori sotuvchi reytingi xaridor ishonchini mustahkamlab, eBay algoritmi orqali mahsulotning qidiruv tizimidagi koʻrinishini yaxshilaydi.

1. Sotuvchilar mahsulot tavsifi va fotosurat sifatiga alohida e'tibor qaratishi, har bir lotni batafsil va aniq bayon qilishi kerak.
2. eBay reklama xizmatlari (Promoted listings)dan oqilona foydalanish tavsiya qilinadi, chunki bu mahsulot ko'rinishini va savdo darajasini oshiradi.
3. Yetkazib berish va to'lov tizimlarini aniq ko'rsatish xaridorlar ishonchini oshiradi va savdo jarayonini barqaror qiladi.
4. Sotuvchilar o'z reytingini doimiy monitoring qilib, mijozlar bilan tezkor muloqotni saqlashi kerak.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Laudon K., Traver C. *E-commerce 2023: Business, Technology, Society*. Pearson.
2. Turban E., King D., Lee J., Liang T. *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective*. Springer.
3. Porter M. *Competitive Advantage in the Digital Marketplace*. Harvard Business Review Press.
4. Jomonqulova F.E. *Elektron tijorat va raqamli savdo: nazariya va amaliyot*. Toshkent.
5. Suyarov A.M. *Axborot tizimlarida biznesni rivojlantirish va kiberxavfsizlik*. Toshkent.