پر اقتصاد باندې د برېښنايي سوداګرۍ اغېزې

پوهنیار اکمال ناصر اميري، شيخ زايد پوهنتون، اقتصاد پوهنځی، اداره او تجارت څانګه.
برېښناليک: akmal.amiri@yahoo.com

لنډيز

په نني نړۍ کې برېښنايي سوداګرۍ داسې يوه اصطلاح ده چې څو کلونه وړاندې يې ان تصور هم نه کيده. يعنې د انټرنېټ له لارې د فزيکي اجناسو موندل، اخيستل او د هغو اجناسو په خپل کور کې تر لاسه کول هغه کارونه وو چې پخوا نا ممکن ښکاريدل، مګر نن دا نا ممکن کارونه په پوره اطمنان سره ترسره کيدای شي. د سوداګرۍ پرمختللی شکل برېښنايي سوداګرۍ ده. دا څېړنه به څرګنده کړي چې برېښنايي سوداګرۍ څنګه په اقتصاد باندې اغېزه کوي، په ځانګړې توګه په توليداتو باندې، د څېړنې تشه د مخ پر ودې هيوادونو کې د سوداګرۍ لګښتونو او توليداتو باندې د برېښنايي سوداګرۍ د اغيزې د بشپړې ارزونې کمښت څرګندوي. د څېړنې اصلي موخه دا دی چې برېښنايي سوداګرۍ څنګه د سوداګرۍ په لګښتونو او توليداتو باندې اغيزه کوي، په د مقاله کې د کيفي څېړنې له مېتود څخه ګټه اخستل شوی، چې د دويم لاس معلوماتو پر اساس ترسره شوې ده. دغه معلومات د مختلفو معتبرو کتابونو، مجلو او همداشان د نړيوالو معتبرو انګليسي مقالو څخه راټول شوي دي. پايله ښايي چې برېښنايي سوداګرۍ د پيرودونکو خدماتو، د پلور اجرا کولو، او د تدارکاتو موثريت ښه کولو سره عملياتي لګښتونه په تدريجي ډول کموي. سربېره پردې، نوښت او سيالۍ ته وده ورکوي. د څېړنې موندنې ښايي چې برېښنايي سوداګرۍ د لګښتونو د کمولو او موثريت زياتولو پر اساس د هر هيواد اقتصاد ته د پام وړ وده ورکوي. په پرمختللو هيوادونو کې د برېښنايي سوداګرۍ د اوږد مهاله اغيزو ارزولو لپاره، راتلونکې څېړنه بايد په اوږدمهاله مطالعاتو متمرکزه وي.

کليدي ټکي: برېښنايي سيستم، برېښنايي سوداګيري، معلوماتي ټيکنالوجۍ اغيزې، برېښنايي سيستم تاثيرات، برېښنايي تجارت خدامات.

سريزه

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العلمين والصلاة والسلام على سيد المرسلين و على اله و اصحابه اجمعين.

نن ورځ په نړۍ کې د سوداګرۍ نوی او پرمختللی شکل برېښنايي سوداګرۍ ده. په دې ډول سوداګرۍ کې مشتري کولای شي چې د اړتيا وړ توکې په انلاين ډول ومومي، د هغوی په اړه پوره معلومات لاسته

راوړي او له همدې ځای څخه خریداري وکړي. همدارنګه کولای شي چې په انلاین ډول پیسې هم تادیه کړي. په همدې ډول خرڅونکي هم کولای شي چې خپل توکی په ټوله نړۍ کې په انلاین بڼه مشتریانو ته وړاندې کړي. نن سبا هر هغه څه چې موږ یې انټرنیټي کاروبارونه ګڼو، په دې برخه کې د هغه تجربو ټولګه ده چې په وروستیو څو کلونو کې تر لاسه شوي، انټرنېټ د بلې هرې ارتباطي وسیلې په پرتله چټک پرمختګ کړی او ممکن نړیوالو بازارونو ته د ارتباط د بلې هر یوې وسیلې په پرتله لوی بدلون ورکړي. پر اقتصاد باندې د برېښنايي سوداګرۍ اغېزې د تولید په ساحه کې د تلپاتې ودې غوښتنې پوره کولو لپاره یوه ګټوره لاره په لویه کچې د عملیاتو پراخول دي، نو برېښنايي سوداګرۍ نه یوازې سوداګرۍ ته وړتیا ورکوي چې د پیرودونکو غوښتنې په پراخه کچې پوره کړي همدا شان په لګښتونو کې کموالی او په بازار کې سیالي پیاوړي کوي.

برېښنايي سوداګرۍ د برېښنايي راکړو ورکړو د متن اواز او تصویر د انتقال څخه عبارت دی. دغه سوداګري د بېلابېلو فعالیتونو لکه د توکو او خداماتو برېښنايي تبادله، د ډیجټلي مطالبو، د برېښنايي اسهامو تبادله، د سوداګرۍ طرحو تبادله، د مالي منابعو تبادله، دولتي اخیستنې، مستقیمه بازارموندنه او د خرڅلاو څخه وروسته خداماتو څخه عبارت دی. برېښنايي کاروبار هغه ده چې ډیجیټل تکنالوژي او انټرنېټ د خپلو اساسي کاروباري پروسو لپاره کاروي. برېښنايي سوداګري د شیانو او خدماتو د آنلاین خرڅولو او اخیستلو څخه عبارت دی او په دې کې اعلانات، بازارموندنه، د مشتریانو خدمات، انتقالات او تأدیات شامل دي. برېښنايي تجارت پروسه کیدای شي په کامل ډول د الکترونیکي (انټرنېټ)په ذریعه یا هم د دې پروسې کومه برخه په فزیکي ډول (بېدون له انټرنېټه) ترسره شي بناً که چیرې د آنلاین خریداري پروسې مراحل(قیمتونو مقایسه، اقلامو چېک کول، انتقال طریقې انتخاب، تأدیه او اوډر یا فرمایش ځای پرځای کول) ټولې برخې د انټرنېټ په وسیله ترسره شي عبارت د کامل برېښنايي تجارت څخه دی. برېښنايي تجارت په ۱۹۷۰ کال کې کله چې لویو سهامي شرکتونو خپلو شریکانو سره د کاروبار اړوند معلومات د نیټورک له طریقه شریکول چې پورتنۍ پروسه ته EDI ویل کیدل، چې دا لاره دکاروباري ډیټا انتقال یوه ستنډرډ طریقه وه. په دې میتودونو کې کاغذي کړنو او افرادو ته اړتیا لیدل کیده. د ۲۰۱۶م کال د جنوري میاشتې راپور له مخې د نړۍ تقریباً ۲۱۰ ملیونه انټرنېټ استعمالوونکي دي. زموږ هېواد د تېرې لسیزې راهیسې د مخابراتي شبکو انټرنیټي آسانتیاوو سره برېښنايي سوداګرۍ کې کافي اندازه پرمختګ راغلی، چې دا پرمختګ د ټولنیزو شبکو لکه فسبوک پیجونو او یا هم شخصي ویب سایټوز په شکل درک کیدای شي، د برېښنايي کاروبار د اندازې او سایز د معلوملو لپاره مختلفې لارې وجود لري چې موږ کولای شو پرې د یو برېښنايي کاروبار ستروالی یا کوچنی والی نظر نورو

کاروبارونو ته معلوم کړو. د برېښنايي سوداګرۍ مهمه وسیله نړیوال جال (انټرنېټ) او ځینې نورې کمپیوټري شبکې دي. د دغه شبکو په مرسته د کاغذي اسنادو له کارونې پرته، په برېښنايي او ډیجیټلي ډول د راکړې ورکړې معاملې تر سره کېږي. په عمومي توګه دا ډول راکړې ورکړې چارې د وېب پاڼو له لورې چې په همدې موخه جوړېږي، اداره کېږي. یوازې د ویپاڼو له لارې سوداګري برېښنايي سوداګري نه شو ګڼلی بلکې د هر ډول برېښنايي سیستم لکه ټلیفون، فاکس، د پیسو د ورکړې اتومات ماشینونه یا ATM او د نورو برېښنايي وسایلو پر مټ تر سره شوي ټول معاملات په برېښنايي سوداګرۍ کې شمېرل کېږي. برېښنايي سوداګرۍ د برېښنايي کاروبار یا E-Commerce له پراخه فعالیتونو څخه یوازې د خرڅلاو او تأدیاتو اړخ دی. برېښنايي سوداګرۍ د یو کاروبار د پرمختګ لپاره ستره اړتیا ده، دغه اړتیا که څه هم نوي رامنځته شوي خو په داسې دریځ کې ده چې د یو کاروبار لپاره ډېره مهمه او د نه پوره کولو له امله یې د نن ورځې سوداګریز فعالیتونه نیمګړي ګڼلی شو. برېښنايي سوداګرۍ یو کاروبار له اضافي او عملیاتي لوړو لګښتونو څخه ژغوري، په سیالۍ کې یې د سیالو کاروبارونو سره سیال او یا یې له هغوی څخه مخکې کوي او همدارنګه د برېښنايي سوداګرۍ په وسیله د یوه مشتري غوښتنو ته چټک او پر وخت ځواب ویلی شو.

د څېړنې موخې

1. د دې لپاره چې وپلټي چې برېښنايي سوداګري څنګه د شرکت لګښتونه اغېزمنوي.
2. د برېښنايي سوداګري د اوسني حالت ارزونه.
3. د دې لپاره چې معلومه کړي چې برېښنايي سوداګري څنګه لګښتونه کموي

د څېړنې میتودولوژي

په دې مقاله کې د کیفي څېړنې له مېتود څخه ګټه اخېستل شوې، چې د دویم لاس معلوماتو پر اساس ترسره شوې ده. دغه معلومات د مختلفو معتبرو کتابونو، مجلو او همداشان د نړیوالو معتبرو انګلیسي مقالو څخه راټول شوي دي چې دغه کیفي څېړنه د (Document analysis) باندې بناء ده په کوم کې چې مختلف منابع کارول کېږي، لکه : چاپي اثار، وېبسایټونه، انلاین ډېټابیسونه ، د ادارو پالیسۍ، کتابونه، مقالې او د ادأرتو راپورونه ترڅو مربوطه مالومات د څېړنې لپاره تیار کړي.

برېښنايي تجارت

د اجناسو او خداماتو اخیستل او خرڅول د انټرنیټ په وسیله برېښنايي تجارت بلل کیږي. برېښنايي تجارت زیات معاملات د انټرنیټ په واسطه ترسره کوي چې دغه د تجارت یو نوی طریقه یا روش دی ځکه چې پخوا به د انټرنیټ څخه پرته معاملات ترسره کیدل او معاملات په فزیکي ډول وو، زیات وخت

او زیاتو مصارفو ته به ضرورت وو او ځینې نور محدودیتونه لکه: د وخت پابندي او داسې نور به یې درلودل خو اوس د انټرنیټ په مرسته برېښنايي معاملات په چټکۍ سره په کم وخت او پرته له کوم محدودیت څخه د ورځې (24) ساعته په اوونۍ کې په (7) ورځو کې ترسره کوي. برېښنايي کاروبار اکثره وخت په متغیر ډول په انلاین توگه پرچون اخیستل او خرڅولو لپاره استعمالیږي.

ولې برېښنايي تجارت مهم دی ؟

برېښنايي تجارت د خدماتو په برخه کې د مشتریانو بدلیدونکې اړتیاوې پوره کوي څه ته چې اړتیا ولري زیات شمېر فعالیتونه د یوه سازمان له لوري د یوې معاملې په ذریعه سره ترسره کوي. دا ډول فعالیتونه د اقتصادي خداماتو د پیژندنې صنعتي کول دي.

د برېښنايي تجارت خصوصیات یا ځانگړتیاوې

1. غیر دودیز تړون او نوی تجارتي ماډل
2. جهاني او صنعتي اړیکې
3. رقابتي گټه چې په چټک ډول د ټکنالوژیکي بدلون او سټنډرډ سره وي
4. قانوني او مقرارتي موضوعات اوس هم په انلاین نړۍ کې د بدلون په حال کې دي

برېښنايي تجارت په هر سازمان باندې تاثیر غورځوي لکه د معلوماتي ټکنالوژۍ برخه یې په چټکه توگه بدلون مومي، د بانک لپاره د رقابتي گټې ساتونکي دي همداشان د پرچون فروش، هوائي شرکتونو او نورو باندې تاثیر غورځوي. د تجارت تمرکز د موثریت په بدلون د مصرف کموالی، د خداماتو وړاندې کول او همداشان د زیربناوو لپاره د پرمختللو ستراتیژیو جوړول چې په ټول تجارت کې د استعمال وړ وي. برېښنايي تجارت د پیل څخه د مشتریانو لپاره په انلاین ډول د پرمختللي ټکنالوژۍ پواسطه سهولتونه رامنځته کوي چې دا د فزیکي نړۍ سره توپیر لري، اوسنۍ نړۍ اړتیا لري د وېش مختلف شکلونه ولري، ارزښت ټاکنه، پرمختللي تولیدات ولري او همداشان د خدماتو د وړاندې کولو سطحې یا چینلونه او قیمت ټاکنه ولري او د دې ترڅنگ د مشتریانو رضایت ترلاسه کړي. څکه مشتریان په نوښت گرو ستراتیژیو او چټکې پرمختللي میتودولوژۍ باندې تمرکز کوي، دلته د پام وړ ده چې نوی غوړېدونکي ټکنالوژي او د تجارت ماډل روښانه شي، هغه وخت چې برېښنايي تجارت ته په چاپیریال کې اړتیا موجوده وي او کوم ځای کې چې تجارت ورته ضرورت ولري، د تولید په برخه کې به یې نتېجه ښه وي. کله چې مېتودولوژي او سټنډرډونه په سمه توگه عملي کړي، نو په دې توگه کولای شو چې خطر په سم ډول سره مدیریت کړو او د تجارت گټونکي شو (اکبري، ۲۰۱۸، ص. ٦).

د برېښنايي تجارت گټې

۱. د ګدام غير محدود ساعتونه: برېښنايي تجارت د مشتريانو لپاره اووه ورځې په اوونۍ کې د ورځې (۲۴) ساعته خلاص وي بغير د کوم مصرف څخه مشتريان د ټيليفون په ذريعې سره کولای شي معاملات ترسره کړي.

۲. په زياته کچې لاسرسی هغه مارکيټونو ته چې پخوا ورته لاسرسی موجود نه وو د انټرنيټ په مرسته دا اجازه وي چې خپل تجارت ته دوام ورکړي خدمات وړاندې کړي د مشتريانو لپاره هم په لېري پرتو سيمو کې او هم په نړيواله سطحه.

۳. پرمختللي بازارونه: يو مشتري کولای شي چې ستا له ګدام څخه يو شی واخلي ته هغه په مستقيم ډول د انټرنېټ په واسطه کنترول کولای شې. برېښنايي تجارت تاته دا فرصت درکوي چې څوک ستا له ګدام څخه شيان اخلي او ته د هغه بيه يا قيمت د خرڅلاو ورته ښودلی شې.

۴. په لوړه کچې د مشتريانو رضايت او د هغوی وفاداري : برېښنايي تجارت د مشتريانو لپاره د دوی د توقع مطابق خدمات برابروي او دا خدمات چې دوی ترسره کړي وي اسانه دي.

۵. په برېښنايي تجارت کې مصرف راټيټېږي، د تدارکاتو مصرف ټيټ وي، په ګدام کې د موجودې مصرف هم ټيټ وي (زکی، ۲۰۱۸، ص. ۳۱۵).

برېښنايي تجارت ته کتنه

برېښنايي تجارت بنسټ (۱۹۷۰) کال په جريان کې د (**EFT**) په لېږدولو سره پيل وکړو. د بانکونو او خصوصي شبکو ترمنځ په د معاملاتو ثبت په ډېرې چټکۍ سره په يوه سټنډرډ ميتود باندې بدل شو د تأدياتو او معلوماتو د انتقال په برخه کې. بعضې ډولونه د (**EFT**) د ډبيټ کارت په نوم وپيژندل شو چې په مستقيم ډول په بانک کې ساتل کېدل تقريباً د څلورو ترليونو ډالرو په اندازه تبادلات چې (**EFT**) او کمپيوټري شبکو په واسطه ترسره کېدل د بانک سره په اړيکه کې وو، په (۱۹۹۵) کال کې تقريباً (۵۵) فيصده تأديات د امريکا حکومت له لورې ترسره شوي وو هغه هم د (**EFT**) په ذريعه سره. په (۱۹۸۰) کال کې برېښنايي تجارت په زياته کچې پراخ شو، د کمپنۍ په چوکاټ کې يې د ټکنالوژۍ په مرسته د پيغام په ذريعه سره خدمات وو. برېښنايي تبادلات، (**EDI**) او (**Email**) او نور. ټولې تجارتي راکړې ورکړې چې په دوديز ډول د کاغذ پر مټ ترسره کېدې هغه په برېښنايي ډول شروع شول. (**EDI**) ته اجازه ورکړل شوه چې کمپنۍ يې د لېږل شويو او ترلاسه شويو اموالو او همدارنګه (**Email**) د سازمانونو ترمنځ د مفاهمې يوه برخه شوه. (**EDI**) په مختلفو شکلونو سره ترسره کېده خو هغه ځانګړی او کامياب شکل يې د پرچون خرڅلاو مديريت وو چې تولېدات په مناسب قيمت، مناسب ځای او

مناسب مقدار سره مشتریانو ته وړاندې کړي، د ټکنالوژۍ په پرمختګ سره اخیستل اسانه، مصارف یې ټیټ شول د مشتري او تولیدکوونکي لپاره.

په (۱۹۸۰) او (۱۹۹۰) کالونو کې د پیغام یعنې بریښنالیک په مرسته سوداګري چې د کمپیوټري سیستم په مرسته ترسره کېده. ډېر تمرکز یې په دې باندې وو چې هغه فعالیتونه چې په غېرې برېښنایي ډول ترسره کېده هغه برېښنايي سیستم ته بدل کړي ځکه چې مثمریت یې زیات وو، کله چې ټولنې په دې مجازي نړۍ کې برخه واخیسته نو نړۍ په یو کلي بدله شوه، د معلوماتو تبادله اسانه شوه. په (۱۹۹۰) کال کې (**WWW**) ظهور وکړ د انټرنیټ د تاریخ بدلېدونکې نقطه وه ځکه په دې سره د دې وړتیا پیدا شوه چې څنګه په اسانۍ سره هغه مشکل د ټکنالوژۍ حل کړو هغه که د معلوماتو د نشرولو یا خنثی کولو برخه کې وي، برېښنايي تجارت په اسانه او ارزانه تجارت باندې بدل شو، په (۱۹۹۷) او (۱۹۹۸) کالونو کې برېښنايي تجارت د انټرنیټ په ذریعه سره صنعتي فعالیتونو ته هم داخل شو ځکه د هغه مصارف ټیټ وو نسبت (**EDI**) ته لويې او کوچنۍ کمپنۍ دې ساحې ته داخلې شوې او برېښنايي تجارت په زیاتې اندازې سره پراخوالی وکړ (خلیلزی، ۲۰۱۷، ص. ۲۲۶).

د برېښنايي تجارت ډولونه

برېښنايي تجارت مختلف ډولونه لري چې یو څو مهم یې دلته ذکر کوو.

۱. Business to Business: دغه تجارت د دوو کمپنیو ترمنځ ترسره کېږي د مثال په ډول د کمپیوټر یوه تولیدونوکي کمپنۍ د کمپیوټر یا ټولې پرزې په انلاین ډول خرڅوي د لاسرسي لپاره یو ویب سایټ لري چې پکې بشپړ معلومات موجود وي هر وخت، هر ځای کې چې څوک موجود وي کولای شي دعه معلومات او مشخصات مطالعه او که یې خوښ شي ویې پیري. کوم محدودیت موجود نه وي (۲۴) ساعته د اوونۍ اووه ورځو کې د مشتریانو لپاره د لاسرسي وړ وي. (B2B) یا د کمپنیو ترمنځ برېښنايي تجارت عواید نسبت (B2C) ته راتلونکې کې زیات وي.

(B2B) برېښنايي تجارت ویب سایټ په لاندې ډول ترتیب کېدلی شي.

د کمپنۍ ویبسایټ: د دې ډول ویبسایټ ترتیبولو هدف نورې کمپنۍ او کارکوونکي دي چې وکولای شي د دې ویبسایټ څخه هر وخت خپل تجارت وګوري او دغه ویبسایټ ځینې وختونه راجسټر شویو مشتریانو لپاره د انټرنیټ د اضافي وخت د ضایع کیدو څخه مخنوی کوي او په اسانۍ سره د لاسرسي وړ وي.

د تولید عرضه کول او تدارکاتي معاملات: کمپنۍ کولای شي چې د دې څخه په چټک ډول اخیستنه ترسره کړي خو پلورونکي څخه په چټک ډول شیان اخیستلی شي، هغو ته د غوښتنې لپاره پروپوزل وړاندې کوي او په هر خرڅلاو باندې د غوښتل شویو شیانو قیمت موجود وي.

د صنعتي فعالیتونو لپاره ویبسایټ: په دې ډول ویبسایټ کې یو بل فرعي ویبسایټ موجود وي چې د تولیداتو په اړه پکې معلومات، خصوصیات او د دوی نورې ځانګړتیاوې موجودې وي او دغه ویبسایټ د تدارکاتي ویبسایټ په نسبت پراخ مفهوم لرونکی وي چې اخیستنه او خرڅونه په ښه ډول سره حمایه کوي.

د منځګړیتوب ویبسایټ: دغه ډول ویبسایټ لکه د نوم څخه یې چې معلومیږي د اخیستونکو او خرڅونکو تر منځ منځګړیتوب ترسره کوي.

د معلوماتو ویبسایټ: په دغه ویبسایټ کې د یو ځانګړي صنعت یا کوم بل څیز په اړه ځانګړي معلومات موجود وي، د مشتریانو او کمپنیو دواړو لپاره.

۲.Customer to Customer : دغه برېښنایي تجارت د دوو اشخاصو تر منځ ترسره کیږي او دواړه اشخاص به یې مشتریان وي په دغه ډول برېښنایي تجارت کې د معاملې د ترسره کیدو اسانتیاوې موجودې وي، کله چې یو مشتري خپل اجناس په انلاین ډول خرڅوي او بل یې اخلي.

۳.Business to Customer : په دې ډول برېښنایي تجارت کې د اجناسو خرڅول او د خداماتو ترسره کول د یوې کمپنۍ لخوا یو مشتري ته ترسره کXږي او یو ویبسایټ موجود وي چې د دغه ویبسایټ له لارې په مشتري باندې هر څه چې وغواړي خرڅولی یې شي او په ډېرې اسانۍ سره لکه: کتاب، سي ډي او داسې نور په مستقیم ډول مشتري باندې خرڅولای شي او همدارنګه مشتري کولای شي چې دغه اجناس په نغدو، کریډټ کارت او یا د پرداخت سیستم د کومې وسیلې په واسطه یې ترلاسه کړي او دغه تجارت په ډېرو کمو مصارفو سره زیاتې اسانتیاوې رامینځته کوي (صافی، ۲۰۲۱، ص. ۳۱۹).

برېښنایي تجارت خدمات

برېښنايي تجارت زیات خدامات ترسره کوي چې ځینې مهم یې په لاندې ډول دي:

۱. مشتریانو لپاره خدامات: د مشتریانو لپاره د پېژندګلوۍ په برخه کې خدامات پراخه لاسرسی موجود وي او د دې تر څنګ نور اعتباري خدامات د برېښنایي تجارت سیستم استعمالوونکو لپاره وړاندې کوي.

۲. د غوښتنې خدامات: د غوښتنې په برخه کې څه ډول معلومات چې د تجارت په برخه کې وغواړي هغه دقیق او منطقي معلومات د استعمالوونکو لخوا د دوی په واک کې ورکوي د ویبسایټ له لارې.

۳. د عملیاتي سیستم خدمات: په اساسي ډول په دې کې شامل خدامات، امنیت، مدیریت او د اړیکو په برخه کې خدمات دي.

۴. د پراختیا په برخه کې خدمات: هغه ضروري شیان چې د پرمختګ لپاره اړین وي هغه تیاروي د تشبث لپاره پرمختللي ډیټابس تیاروي.

۵. د نړیوالو ارتباطاتو په برخه کې خدامات: د نړۍ هر ځای او هرې برخې ته لاسرسی لري د سیستم په ذریعه سره.

٦. د بازار موندنې په برخه کې خدامات: د تولیداتو او خداماتو په پراخه ډول خپراوی ترسره کوي.

۷. د خرڅلاو په برخه کې خدامات: د تولیداتو مطابق خرڅلاو ترسره کېږي.

۸. د تأدیاتو په برخه کې خدامات: توانمند لرونکي کریډیټ کارتونه او نورې د تأدیاتو وسیلې په برېښنایي ډول سره انتقالوي.

۹. د تحقق په برخه کې خدامات: دا یوه داسې پروسه ده چې په هغه کې تولیدات د اړډر مطابق لېږل کېږي.

۱۰. د موجودې په برخه کې خدامات: ساتنه او راپور ورکونه د موجودې د حالاتو په اړه.

۱۱. د اړیکو د خوندیتوب په برخه کې خدامات: د مشتریانو او شریکانو سره اغېزمنې، اعتباري او ښې اړیکې ساتل دي
(Hage and Armstrong, 1997, P. 49-74).

برېښنایي بانکداري (**E-Banking**) نوی عصر د کمپیوټري ټکنالوژي یوه حیرانونکې اختراع ده. (**E- Banking**) څخه مراد معامله دار ته د انټرنیټ په ذریعه د بانکدارۍ د سهولت برابرول دي. د (**E-Banking**) په واسطه معامله دار ته د بانک سره د معاملې(**Transaction**)کولو سهولت هر وخت موجود وي، ځکه چې برېښنایي بانکداري سیستم کې چې هر وخت مشتري وغواړي نو لین دین کولای شي.

روایتي بانکي سیستم کې د کاروبار ټول ریکارډ په لاس لیکل کیده او د یو کتاب په شکل محفوظ ساتل کیدلو د انټرنیټ تکنالوژي د ترقۍ په وجه ټولو بانکونو د خپل کار په طریقه کې بنیادي بدلون راوستی دی او خپلو مشتریانو ته د برقي تکنالوژي د استعمال په واسطه چټک او مفید خدامات ترسره کوي.

الیکټرونیکي راکړې ورکړې مختلف ډولونه لري کولی شو هغه په دوو اصلي برخو ووېشو:

۱. د عمده خرڅلاو معاملاتو لپاره د پرداخت سیستم

۲. د پرچون خرڅلاو معاملو لپاره د پرداخت سیستم

د الکترونیکي پرداخت ځانګړنې

1. امنيت: د اطلاعاتو امنيت د دې لپاره اړين دی چې غير مجاز اشخاصو ته د تحريف زمينه مساعده نشي.
2. تقسيم پذير: ډېری پلورونکي خپل اعتباري کارتونه د حد اقل او حد اکثر راکړې ورکړې لپاره قبلوي چې په دې توګه هرځومره چې د ورکړې لمن پراخه شي د راکړي د ډېرېدو امکان هم زياتيږي.
3. د بررسۍ قابليت: سيستم بايد ټول مالي عمليات ثبت کړي ترڅو د ضرورت په وخت کې هر ډول اشتباهات او خطاګانې په اسانۍ سره وڅېړل شي.
4. د اطمينان قابليت: سيستم بايد په کاپي اندازه پايدار يعنې مستحکم وي ترڅو د برق د قطع کيدو په صورت کې معلومات او پيسې ضايع نشي يعنې کاروونکی خپلې پيسې له لاسه ورنه کړي.
5. د هويت ساتنه: دغه مطلب په خصوصي حريم پورې اړه لري يعنې ځينې پيرودونکي تمايل لري چې د دوی هويت او د پلورل شوي جنس هويت پټ پاتې شي.
6. عدم تکذيب: د پرداخت يو انټرنېټي سيستم بايد په سيستم کې داخل ګروپونه مطمئن کړي چې هيڅ ګروپ نشي کولی له هغو معاملو انکار وکړي او يا په غيرې قانوني ډول د هغو څخه ځان وباسي. (**Lindsay, P, 2002, P. 31**).

الکترونيکي بانکداري

په ټوليز ډول ويلی شو چې الکترونيکي بانکداري عبارت ده له د کارمندانو لپاره د داسې امکاناتو برابرول چې په چټکۍ سره بانکي خدامات، د ادارو ترمنځ او په نړيواله سطحه د بانکونو ترمنځ ارتباطات تأمين کړي. همدا راز مشتريانو ته د هارډ وير او سافټ وير امکانات برابرول ترڅو مشتريان وکولی شي بې له دې چې په فزيکي ډول حضور ولري د خپلو حساباتو معلومات په (۲۴) ساعته ډول کنټرول کړي او معاملات ترسره کړي. يا په بل عبارت الکترونيکي بانکداري د پرمختللو سافټ ويرونو او هارډ ويرونو څخه په استفادې د شبکې يا مخابراتو په موجوديت کې د مالي تبادلو او اطلاعاتو کنټرولول او څېړنه بې له دې چې شخص په فزيکي ډول په بانک کې حضور ولري د الکترونيکي بانکداري څخه عبارت ده (Borenstein, S and Saloner, H , 2001, P. 23-45)**.**

الکترونيکي بانکدارۍ خدامات

په الکترونيکي بانکدارۍ کې داسې سيستمونه شامل دي چې د مالي موسساتو مشتريان کولی شي چې په لاندې دريو برخو کې د بانکي خداماتو او سرويسونو څخه استفاده وکړي.
۱. د معلوماتو رسول: دغه برخه د انټرنېټي بانکدارۍ لومړنۍ برخه ده چې پکې بانکونه خپل بانکي خدامات د عمومي يا خصوصي شبکو له لارې معرفي کوي.

۲. ارتباطات: د انټرنیټي بانکدارۍ دغه برخه د مشتري او د بانکي سیستم تر منځ د معاملاتو د ترسره کولو امکانات برابروي دغې برخې خطر نسبت سنتي یا پخوانۍ طریقې ته زیات دی په همدې خاطر د بانک د شبکې او کمپيوټرلپاره مناسب امنیتي تدابیر په پام کې نیول کېږي تر څو هر څوک ونشي کولای د بانک د شبکې یا کمپیوټرونو ته لاسرسی ولري.

۳. انتقالات: دغه سیستم د خپل ارتباط او معلوماتو په تناسب ډېر زیات د خطر لاندې دی او د یو لوړ امنیتي سیستم په درلودلو سره د چیک صادرول، د پیسو انتقال او د حسابونو افتتاح ترسره کوي **(Shapiro, C and Varian, H, 1990, P. 30).**

د برېښنايي سیستم خدمات

د برېښنايي **(E-Banking)** په واسطه سوداګریز بانکونه د خپل مشتري لپاره لاندې خدمات ترسره کوي.

۱ـ کریډیټ کارت**(Credit Card)**

۲ـ ډېبټ کارت**(Debit Card)**

۳ـ**ATM(Automatic teller machine)** کارت

۴- ماسټرکارت **(Master Card)**

۵- ویزه کارت **(Visa Card)**

موندنې

برېښنايي سوداګري د اقتصاد او سوداګرۍ په پرمختګ کې لوی رول لري او په ورته مهال یې ډېر لوی فرصتونه برابر کړي دي. برېښنايي سوداګري د سوداګرۍ د عملیاتو د اسانتیا لپاره کار کوي او پکې کوشش کیږي، چې د پلورونکو او پیریدونکو لپاره د پلور او پېر اسانتیاوې برابرې کړي، همدارنګه برېښنايي سوداګري د پلور او پېر د تأدیې سیستم، د اجناسو انتقال او په نړیواله سطحه د معاملاتو د ترسره کولو لپاره اسانتیاوې رامنځته کوي چې پلورونکي او پیریدونکي په ډیرې اسانۍ سره کولای شي په برېښنايي بازارونو کی د پلور او پېر په وخت کې تأدیې تر سره کړي. په دې توګه کولای شو چې په مصارفو او وخت کې بچت ترسره کړو او په پلور او پېر کې اسانتیاوې رامنځته کړو. نو د موندنو نه داسې معلومیږي چې برېښنايي سوداګري پر اقتصاد او سوداګرۍ باندې مثبت تاثیر لري او له اقتصاد ،کاروبار او سوداګرۍ سره مرسته کوي چې فعالیتونه یې اسانه او مؤثره شي، چې په دې سره به په برېښنايي بازارونو کې پلور او پیر زیات شي او د برېښنايي سوداګرۍ پر مخ وړونکو ته به د دې لارې زیاته ګټه
سوداګرۍ د چټکې په لاس ورشي.

پایله

د برېښنايي ودې له اصلي لاملونو څخه په ځانګړې توګه د سوداګرۍ څخه سوداګرۍ سکتور کې، د ویش، پلور اجرا، تدارکاتو، او خدامات لکه بانکدارۍ پورې اړوند لګښتونو باندې د پام وړ اغیزه لري. برېښنايي سوداګرۍ په تولید کې د پام وړ زیاتوالی راولي چه دا اصلاً تولیداتو ته د تقاضا زیاتوالي دی چه د تولیداتو د زیاتوالی په نتیجه کې د هیواد صادرات لوړیږي او د صادراتو د زیاتوالي په اساس د یو هیواد د تأدیاتو بیلانس مثبت طرف ته ځي نو په دې توګه، د دې ګټو ترلاسه کولو لپاره ډیری شیان اړین دي، لکه د برېښنايي سوداګرۍ پلیټ فارمونو ته لاسرسی او اړین وړتیاوې، مګر هغه څه چې د برېښنايي سوداګرۍ او موثریت ګټې ځانګړي کوي هغه دا چې برېښنايي سوداګرۍ باید د عرضه کونکو او پیرودونکو ته اجازه ورکړي چې خپل داخلي سیسټمونه وکاروي. لکه څنګه چې سوداګرۍ خپل فعالیتونه په بشپړ ډول مدغم کوي. مطالعې وښودله چې برېښنايي سوداګرۍ د کاروبار او سوداګرۍ فعالیتونه اسانه کړي چې په واسطه یې د برېښنايي سوداګرۍ پر مخ وړونکي ډیر مفئدیتونه تر لاسه کیدای شي. همدارنګه برېښنايي سوداګري د کاروبار او سوداګرۍ لپاره د بازارموندنې ، تأدیې سیستم ، پلور او پېر، او د اجناسو انتقال په برخو کې سهولتونه رامنځته کوي چې په واسطه یې د سوداګرۍ د تر سره کیدو په وخت کې اړونده عملیات په ډیرې اسانۍ سره تر سره کیدای شي، همدارنګه مطالعې وښودله چې برېښنايي سوداګري برېښنايي مارکیټونو ته د ډیرو پلورونکو او پېریدونکو د راټولیدو په برخه کې هم کومک کوي چې په مرسته یې پلورونکي او پېریدونکي کولای شي چې له خپله کوره د اجناسو او خدماتو پلور او پېر تر سره کړي، نو په لنډ ډول ویلای شو چې برېښنايي سوداګري نسبت فزیکي سوداګرۍ ته لاندې اغېزمنتیاوې لري:

1. د سوداګرۍ په فعالیتونو کې اسانتیا رامنځ ته کول
2. د تأدیې په سیستم او د اجناسو په انتقال کې اسانتیا رامنځ ته کول
3. پلورونکو او پیریدونکو ته اسانتیا رامنځ ته کول
4. د پلورونکو او پیریدونکو تراکم کې کومک کول
5. زیاته ګټه لاسته راوړل
6. د نړۍ له هره ځایه سوداګري کول
7. د اجناسو د عرضې اسانتیا رامنځ ته کول

وړاندیزونه

1) په داخلي او بهرني تجارت کې د باید برېښنايي سیستم او برېښنايي پیسو تادیې په تړاو پروګرامونه او پالیسۍ ترتیب شي تر څو په تجارتي عرف تبدیل شي.
2) په عصري ډول د بانکي سېستم رامنځته کول او هېواد ته د اړوند وسایئلو راوړل.
3) له برېښنايي معاملاتو سره د عامو خلکو اشنا کول او همدا رنګه په دې ډول راکړه ورکړه باندې د هغوی باور را منځته کول.

4) په هیواد کې د پس انداز او پانګونې، په خاصه توګه په انلاین کاروبارونو کې د پانګونې لپاره د یوه مثبت ذهنیت را منځته کول.

5) د برېښنايي معاملاتو د اجرأ لپاره باید ټول حکومتونه داسې شرایط برابر کړي تر څو د نړۍ په هره څنډه کې د برېښنايي سوداګرۍ لپاره عیار شویو فرصتونو څخه ګټه واخېستل شي.

6) څرنګه چې د نغدو پیسو په انتقال سره د غلا، ورکیدو او نورو ستونزو سره د مخامخ کیدای شو نو د دغه ډول مشکلاتو څخه د خلاصون لپاره باید د برېښنايي معاملاتو سیستم رواج کیدو په برخه کې د خلکو لپاره د هغې مزایاوې ابلاغ شي او په دې برخه ورته اسانتیاوې برابرې شي.

7) د برېښنايي سیستم څخه د استفادې پخاطر باید شرایط اسان او داسې وټاکل شي تر څو په زیات شمېر خلک ورڅخه برخمن شي او په ضمن کې د هیوادونو د نړیوالو سوداګریزو شرکتونو او بانکونو ترمنځ باید تفاهم نامې لاسلیک شي.

منابع (References)

Hage and Armstrong . (1997). Does the new economy measure up to the great inventions of past. *Journal of Economic Perspectives*, P. 49-74.

Borenstein, S. and Saloner, G. (2001). economics and electroinc commerce. *Journal of Economic perspectives*, p.23-45.

Shapiro, C. and Varian, H. (1990). A Strategic Guide to th New Economy. In S. C. H, *information Rules* (p. P.30). Boston: Hardvard Business School Press.

Lindsay, P. (2002). *E-Commerce.* washington D.C: Federal Reserve Bulletin Press.

اکبري, محمد حامد. (۲۰۱۸). *برېښنايي بانکوالي*. کابل: نوي مستقل خپرندویه ټولنه.

خلیلزی, صفي الله. ا. (۲۰۱۷). *کاروبار پېژندنه* . جلال أباد: دعوت څپرندویه ټولنه.

زکي, احمد. (۲۰۱۸). *برېښنايي کاروبار*. ننګراهار: قلم چاپ خپرندویه ټولنه.

صافی, وحید. (۲۰۲۱). *برېښنايي سوداګري*. ننګراهار: سلام خپرندویه ټولنه.

The impact of E-commerce on the Economic

Teaching Assistant Akmal Nasir Amiri, Shaikh Zayed University, Economics Faculty, B.B.A Department.
Email: akmal.amiri@yahoo.com

Abstract

E-commerce, as it is known today, was unimaginable just a few years ago. To put it another way, it used to seem impossible to search, purchase, and have tangible products delivered to your home via the Internet, but now days, it is possible to do so with total trust. E-commerce is the business model of the future. This study will describe the economic effects of e-commerce, particularly on manufacturing. A thorough evaluation of the effects of e-commerce on business expenses and productivity in developing nations is lacking, as evidenced by the research gap. The study's main objective is to determine how e-commerce impacts corporate expenses and productivity. Based on secondary data, the study employs a qualitative research methodology. This data was gathered from a variety of credible books, periodicals, and English-language publications with a global reputation. The findings demonstrate how e-commerce enhances customer service, sales execution, and procurement efficiency while progressively lowering operating expenses. It also encourages rivalry and creativity. The findings of the research show that by reducing expenses and increasing productivity, e-commerce may greatly strengthen any nation's economy. The long-term effects of e-commerce in underdeveloped nations should be evaluated through longitudinal studies in future study.

Keywords: information technology implications, electronic system affects, electronic commerce effects, and electronic commerce services.