

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS KASB-
HUNAR TA'LIMI VAZIRLIGI**

O'RTA MAXSUS, KASB-HUNAR TA'LIMI MARKAZI

**SAMARQAND VILOYATI O'RTA MAXSUS KASB-HUNAR TA'LIMI
BOSHQARMASI**

**PASTDARG'OM QURILISH TEXNOLOGIYALARI KASB-HUNAR
KOLLEJI**

REFERAT

MAVZU: INTERNET TADBIRKORLIK

Bajardi: Davronov A. 309-rypyx

Tekshirdi: Xasanov A

Pastdarg'om - 2015

MAVZU: INTERNET TADBIRKORLIK

REJA:

1. INTERNET TADBIRKORLIK XAQIDA MA'LUMOT
2. ELEKTRON SAVDO
3. INTERNET BIRJA.
4. INTERNET – MAGAZIN

Savdo – sotiq inson hayotining ajralmas qismiga aylanib ulgurgan. Deyarli har kuni nimadir xarid qilamiz. Aholining aksariyat qismi uchun esa savdo kasbiy faoliyat hisoblanadi. Oddiy qilib aytganda, tijorat kunlik turmushimiz farovonligini ta'minlovchi muhim omil sanaladi. Yillar y'tishi bilan savdo-sodiqning shakllari va turlari y'zgarib, qamrovi kengayib bordi. Ham vaqtdan, nam naqddan tejaysiz.

Elektron tijorat (ye-commerce) – bu Internet orqali savdo – sotiq va xaridni amalga oshirish demakdir. Elektron tijorat vaqtni va pulni tejashga yordam beradi. Birinchidan mahsulot qidirib, zarur narsani topishga vaqt sarflamaysiz, buyurgan narsangizni qisqa fursatda yetkazib berishadi. Bundan tashqari, internet orqali sotilayotgan buyumlar narxi d'yonlarda yoki bozorda sotilayotgan xuddi shunday buyumlardan 30-50 foizgacha tushadi, chunki sotuvchida joy masalasi, mahsulotni saqlash muammolari b'ylmaydi.

Iste'molchi y'z kompyuteri orqali tovarlar reklamasi bilan tanishishi, qiziqish uyg'otgan mahsulot haqidagi ma'lumotni olishi, sotuvchi bilan elektron pochta orqali muzokara olib borishi, shartnomalarni imzolashi va ma'sulotlarga bankdagi hisob raqami orqali pul t'ylash kabi amallarni bajarishi mumkin. Elektron savdo texnologiyalaridan foydalanish sotuvchi va xaridor uchun k'ypgina xarajatlarni qiskartiradi, ularni ortiqcha yumushlardan ozod qiladi.

Elektron savdo.

Elektron tijorat – bu tijorat aloqalarining bir turi bo'lib, sotuvchi va xaridor urtasidagi shartnomalar xamda xizmatlar Internet orqali amalga oshiriladi.

Internetda turli kompaniyalar o'z tovar va xizmatlarini reklama qiladilar. Ular bu ishni Internetda joylashgan elektron kataloglar yordamida amalga oshiradilar. Elektron kataloglarda tovar va xizmatlar xaqida to'liq ma'lumotlar keltiriladi: tovar nomi, imlab chiqarilgan sana, ko'rinishi, turi, savdo turi, narxi, transport xarajatlari, yuklash va jo' natish, mijozlarning burchlari, sug'urta va yetkazib berish shartlari.

Elektron tijorat turlari:

Ikki firma o'rtasidagi elektron tijorat (Biznes – Biznes, B-B).

Firma va mijoz o'rtasidagi elektron tijorat (Biznes – Mijoz, B-C).

Firma va Davlat o'rtasidagi elektron tijorat (ko'p tarqalmagan).

Mijoz va Davlat o'rtasidagi elektron tijorat (endi rivojlanmoqda)

Elektron savdoda ishtirok etuvchilar ikkita sotuvchi va xaridor ishtiroki. elektron savdoda bu xaridor va sotuvchi kompyuterlari yordamida Internet orkali savdodir. Elektron savdo orkali sotiladigan maxsulotlar ixtiyoriy bulishi mumkin. Xozirda Elektron savdoda sotiladigan aosiy tovarlar jumlasiga oziq-ovqat maxsulotlari, sanoat maxsulotlari va informasion maxsulotlarni kiritish mumkin. Elektron savdoning xaridorlar uchun afzalligi shundaki u xaridorlar vaqtini ancha qisqartirishi mumkin. Sotuvchi uchun esa hisobsiz xaridorlarni o'z savdosiga jalb etish mumkinligidir.

Elektron savdoning paydo bo'lishi 1970 yilda AQShda ma'lumotlarni elektron almashinuvini va fontlarning elektron almashinuvi tizimlarining paydo bo'lishi bilan bog'lash mumkin bo'ladi. Hozirgi telekommunikasiya har bir savdo korxonasida global Internet tizimi orqali dunyoning barcha davlatlari bilan aloqaga kirishgan va shu yo'l bilan o'z mijozlari sonini orttirishga xarakat qilmoqda. Zamonaviy bozor iqtisodiyoti bitta xaridor bir nechta sotuvchi tamoyilidan ko'p xaridor va ko'p sotuvchi tamoyiliga o'tmoqda. Bu bozorning turli elementlari tarmoqda joylashgan bo'lib an'anaviy savdo modeli bilan bog'lanmagan va bitta xaridorni bir nechta yetkazib beruvchi bilan ta'minlaydi. Hozirgi paytda savdo operasiya quyidagilar yordamida amalga oshirish mumkin.

1. Internet magazin.
2. Internet birja
3. Internet auksion.
4. Internet xizmatlar.

Internet auksion.

Auksionni quyidagi sxema bilan olib borish mumkin.

1. Standart auksion. (inglizcha auksion) Auksion takliflar ochiq formatda sotuvchi boshlang'ich narxni belgilaydi keyin xaridorlar kurashga kirishib boshlang'ich narx, yuqori narx aytadi. auksion eng yuqori narx belgilagan xaridor yutub chikadi.
2. Gollandcha auksion. Inglizcha auksionga teskari bo'lib, bunda hamtakliflarning ochiq formati ishlatiladi. Savdo boshida sotuvchi tomonidan juda ham baland narx bildiriladi. Shundan so'ng narx toki biroi xaridor rozi bo'ladigan narxgacha pasaytirilib beriladi.
3. Bir vaqtdagi takliflarning auksioni. Bunda takliflarning yopik formatidan foydalaniladi. Har bir xaridor bir vaqtda o'z narxini belgilaydi. Odatda yozma ravishda eng yuqori narx belgilagan xaridor yutub chiqadi.
4. Ikki taraf auksioni. Bunda sotuvchi va xaridor tomonidan takliflar bir vaktda kelib tushadi.
5. Yopiq takliflar auksioni. Xaridor yoki sotuvchi belgilagan vaqt oralig'ida o'z taklifini kiritadi. G'olib xaridor maksimum narxdan bita oldingi narx bilan tovarni sotib oladi.

Auksionda sotilishi mumkin bo'lgan tovarlar internet magazinlarda sotiladigan tovarlarini, Internet auksionlariga qo'yish orqali qo'yish mumkin. An'anaviy auksionlarda sotiladigan tovarlarni internet orqali sotish mumkin. Ayniqsa bunday auksionlarda yuqori texnologik yoki oldin mavjud bo'lmagan iste'mol xususilgan tovarlarni sotish qulay. Auksion savdolariga quyilishi qulay bulgan tovarlar sirasiga kompyuter tovarlarini kiritish mumkin. Auksion qolib ketgan eski tovarlar yoki talab bo'lmagan tovarlarni ham sotishda foydalaniladi.

Internet birja.

Internet birja texnologinya bo'ylab mashxurlik qozonib borayotgan soxalardan biridir. Ko'plab investorlar. qimmatbaho qog'ozlar savdosini interaktiv usul bilan olib borishni afzal kurmoqdalar.

Virtual magazin.

Virtual magazin bu-INTERNET foydalanuvchilariga tovar va xizmatlarni sotish uchun yaratilgan Web serveridir. Virtual magazin INTERNET magazin deb ham aytiladi.

Virtual magazin domen adresiga ega har qanday Web serveri kabi Virtual magazin ham gipermatnli saxifalar qatoridan iborat. Vertual magazin an'anaviy magazin texnologiyasi bo'yicha ishlaydi. U magazinlarning xaridori INTERNET foydalanuvchisi hisoblanadi. Xaridortovar sotib olish maqsadida Virtual magazin serveriga kiradi. Shundan so'ng xaridor o'z kompyuteriga tovar haqida ma'lumot olish maqsadida server sahifalarini ko'rib chiqadi. Agar magazin katta asartimentga ega bo'lsa ularni maxsuslashtirib serverning alohida sahifalariga joylashtiriladi. Tovarni bunday joylashtirish xaridorga har bir tovar to'g'risida to'liq va aniq ma'lumotlarni olishga qulaylik to'g'diradi. Kerakli tovarni tanlagandan so'ng xaridor serverining boshqa saxifasiga o'tish tovar uchun buyurtma beradi. tovarga buyurtmani elektron pochta orqali vertual magazin direktorii yoki sotuvchisiga buyurtmani tasdiqlash va rasmiylashtirish uchun so'rov yuboradi. Sotuvchi buyurtmani ma'lumot bazasiga kiritadi, buyurtmachining kreditga layoqatliligi va tovarning omborda mavjudligini, hamda tovar yetkazib berish uchun zaxiralaydi. Shundan so'ng xaridorga to'lov hisobini yuboradi, hisobni olgan xaridor ixtiyoriy elektron to'lov usulidan foydalanib to'lovni amalga oshiradi. Shundan so'ng tovar uyga yetkazib beriladi.

Elektron savdo quyidagi tarmoqli infrostrukturaga ega.

1. Ishlab chiqarish infrostrukturaga.
2. Uzatish infrostrukturaga.
3. Sotish infrostrukturaga.
4. Xizmat ko'rsatish infrostrukturaga.

Virtual magazinni tashkil etishning quyidagi usullari bor.

1. Tayyor magazinni ijaraga olish.
2. Tayyor dasturiy ta'minotni sotib olish.

3. Mustaqil loyiha ishlab chiqarish orqali.
4. Buyurtma asosida tashkil etish orqali.

Axborot savdosi maxsulotlari savdosi.

Elektron savdoda eng xaridorgir maxsulotlar sirasiga axborot maxsulotlarini kiritish mumkin. Axborot maxsuloti bu foydalanuvchi ehtiyojiga moslashtirilib tayyorlangan hujjatlashtirilgan axborotdir. Boshqa maxsulotlarga nisbatan axborot maxsuloti quyidagi muxim xususiyatlarga ega.

1. Axborot maxsuloti material maxsulotdan farqi shundaki, undan bir vaqtning o'zida bir necha insonlar turli korxonalar yoki xo'jalik jarayonida foydalanishlari mumkin.
2. Axborot maxsulotdan birinchi marta foydalanish diffuziyasiga harajatlar uni ishlab chiqarishga karaganda ko'proq bo'ladi.
3. Ixtiyoriy boshqarish jarayonining sifati va samaradorligi axborot maxsulotining sifatiga bog'liq bo'ladi.
4. Axborot maxsuloti butun tizim boshqarilishiga qattiq ta'sir o'tkazadi.
5. Axborot maxsuloti tez eskiruvchan bo'ladi.

4-bob. Internetda savdo va xizmatlar

4.1. Internet – magazin.

Xozirgi telekommunikasiya davrida har bir savdo korxonasi global internet tizimi orqali dunyoning barcha davlatlari bilan aloqaga kirishish va shu yul bilan uz mijozlari sonini o'rttirishga harakat kilmokda. Elektron biznes deganda internet tizimi orqali amalga oshiriladigan savdo va xizmatlarga aytiladi. Bu diplom ishini yozishdan maqsad O'zbekiston bu soxada ancha orkadaligi va xozirgi kommunikasiya jarayonida bozorni elektron businessiz tasavvur kilib bo'lmasligini hisobga olgan xolda vatanimizning mana shu soxadagi rivojiga ozgina bo'lsada uz xissamni qo'shishdan iborat.

Zamonaviy bozor iktisodiyoti “bitta haridor – bir nechta sotuvchi” prinsipidan yangi “kup haridor – kup sotuvchi” prinsipiga utmokda. Bu bozorning turli elementlari tarmokda joylashgan bo'lib, an'anaviy savdo modeli bilan boglanmagan va bitta haridorni bir nechta yetkazib beruvchi bilan ta'minlaydi. Ulkan super magazin orqali bitta global tizimda yigib, kup haridorlarni kup sotuvchilar bilan boglaydi.

Xozirgi paytda quyidagi Internet orqali savdo operasiyalarini keltirish mumkin.

1. Internet – magazin
2. Internet – birja
3. Internet – auksion
4. Internet – xizmatlar

Internet orqali amalga oshirish texnologiyasi Internetda ishlaydigan ixtiyoriy potensial haridorni uydan chikmasdan turib, firmaning turli xizmatlari va tovarlar

assortimenti bilan tanishish, ularning sifati va narxini bilish, Internet orqali tushish va harid kilingan tovarni uyga yetkazishni amalga oshiradi.

Internet kichik va urta biznes savdo kompaniyalarga muljallangan. Bu maxsus dasturiy ta'minot bo'lib, uni osongina uchta blok ko'rinishda tasvirlash mumkin.

Birinchi blok- *front-ofis*. Bu haridor Internetda kurayotgan narsalar- tovarlar kurgazmasi, kataloglar, tovarlar nomi, buyurtmalarni rasmiylashtirish tizimi, savdo kompaniyasi va magazin haqidagi ma'lumotlar.

Elektron savdo bilan shugullanuvchi tashkilot o'zining *Web- sahifasiga* ega bo'lishi yoki WWW-server(*front - sistema*) ijarasidan foydalanishi kerak. Internet yordamida front- sistemaning haridor bilan aloqasini ko'rishimiz mumkin.

Analitiklar *onlayn haridorlar* ni harid qilish istagiga kura 6 ta kategoriyaga bo'lishadi:

- "E – bivalent Newbies" (ye-bivalent «chayniklar»). Ular har doim Internetda bo'lishadi, kamdan-kam tarmokka chikib turishadi, u yerda kam vaqt turadi va elektron savdo bilan kam kizikadi.
- Time – Sensitive Materialists (vaqti harajatlariga sezgir bo'lganlar). Ular tarmokning kulayligidan va vaqt yukotmaslik uchun harid qilishadi.
- "Clicks&Mortar" – uy bekalari – ular maxsulotlarni tarmokdan izlaydi, shuningdek, tarmok orqali sotib olish xafvsiz deb hisoblashadi.
- "Hooked? Online&Single" (doim tarmokd bo'luvchilar va uylamaganlar). Yoshlar, uylanmaganlar, aloqaga kirganiga kup bo'lmagan va yetarlicha katta foyda kuruvchi erkaklar. Bu guruxlar sotib olishadi, uyinlar bilan shugullanadi va softlarni hammadan kup skachat qilishadi.
- "Hunter - Gatherers" (ovchilar - yiguvchilar) – asosan uttiz yoshlardagi, uylangan, farzandli odamlar. Ular saytga doimiy kirib turuvchilar bo'lib, tovarlarni solishtirish buyicha xizmatlar ko'rsatishadi.
- "Brand Loyalists" (mashxur markalar ishkibozlari). Ular odatda mashxur va ishonchli xizmat kursatuvchi savdogarlar saytiga kirishadi. Ular hammadan kuprok elektron savdo bilan kizikishadi va kup vaqtini tarmokda utkazadi..

Bu guruxlar har doimgi hisoblanmay, foydalanuvchilar bir guruxdan boshqasiga utib turishadi va onlayn shoppingga shungigan bo'lishadi.

Ikkinchi blok- *bek-ofis*, faqatgina Internet menedjeri kurib turadi. U bek-ofis orqali Internetni boshqaradi, ma'lumotlar bazasiga yangi tovar kushadi yoki yukotadi; tovarlar katalogini shakllantiradi; tovarlarga narxlar va skidkalar belgilaydi; uning dilerlariga va/yoki doimiy haridorlarga turli diskont sxemalarni taklif qiladi; tovarlar omborini boshqaradi; buyurtmalarni tartibga keltiradi va omborda borligi bilan tekshiradi; barcha buyurtmalar, tovarlar va haridorlar statistikasini kayta ishlaydi.

Uchinchi blok – *ma'lumotlar bazasi*, tovarlar, haridorlar, buyurtmalar haqida barcha ma'lumotlarni saklaydi, shuningdek savdo – buyurtmalarni kayta ishlash mantiqiyligi va Internet - magazinning barcha sozlash ishlaridan iborat.

Internet savdoning rivojlanishi bilan asosiy faktor tovarni mijozga uz ko'rinishida va konikarli narxda uz vaqtida yetkazish bo'lib hisoblanadi. Yetkazib berishda sifatli xizmat Internetda butun bir biznesni olib borishga to'g'ri keladi.

Tovarlarni yetkazib berishni va xizmatni quyidagi ko'rinishlari mavjud:

- * Internet – magazinning shaxsiy yetkazib berishi;
- * pochta orqali;
- * elektron pochta (informasion xizmat);
- * informasion xizmatlar yoki aloqa kanallari orqali ko'rish; import («skachat qilish») informasiyalar (DT, informasion resurslar).

Internetdagi xizmatlarining kupchilik (94,6%) qismini tovarlarni yetkazib berishdan iborat. Shundan 27% - qismini shu maqsadda pochta kanallari egallaydi, 35,1%- kuryerlik, 56,8% - buyurtma rasmiylashtirilgandan keyin kelishiladi.

4.2. Web-pullar.

Web- pullar yoki Web Money - bu Internetda virtual pullar orqali tulovlarni amalga oshiruvchi sistema hisoblanadi. Bu virtual pullar faqatgina Internetda yuriydi. Bu yerda 1WM=1\$. Bu valyuta WM-markaz deb ataluvchi tashkilot boshqaradi. WM yordamida Internetda tovar harid qilishda haridor hisobidan tarmok banki orqali ekvivalent summa sotuvchi hisobiga utkaziladi. WM ni ixtiyoriy paytda xakikiy pullarga almashtirish mumkin.

WM bilan ishlash uchun www.Web-Money.ru saytiga kirish kerak va u yerdan Web-Money Keeper dasturini skachat kilib olish kerak.

U ishga tushirishda foydalanuvchi kompyuterida virtual hamyon yaratiladi uning qiymati 0.00 WM bo'ladi. Uni pul bilan tuldirishda biror bankka nakd pul tulab, uni pochta yoki telegraf yordamida ixtiyoriy bankdan kerakli summa kuchiriladi. Har bir hamyon Web-Money sistemasida unikal 12-talik nomerga ega bo'ladi. Pulni kuchirish uchun summani oluvchini faqatgina hamyon nomeri kursatiladi.

Yozilishi.

Web Money Transfer – bu hisob sistemasi barcha xoxlovchilar universal hisob birliklari yordamida almashtiriladi; Web money ning titul belgisi (WM) ko'rinishda. Sistema yer sharining barcha joyida foydalanish uchun ochik.

Web Money Transfer universal ixcham strukturaga ega va Internetda ixtiyoriy foydalanuvchi uchun xavfsiz nakd hisoblarni kerakli vaqt oralig'ida amalga oshiradi. Sistema mijozlari sifatida sotuvchilar va tovar, xizmatlar haridorlari bo'lishi mumkin. Bir tomondan bu – Web - magazinlar, ikkinchi tomondan – vaqtni uzunligi, kichik xavfsizlik, tulovni kaytarishda xavf-xatarning mavjudligi tufayli alternativ hisob-kitob metodlariga ega bo'lmagan (kredit kartalar va boshk.) Internet foydalanuvchilari bo'lishi mumkin.

Web Money Transfer yordamida ixtiyoriy tovar va xizmat, xususiy web-servislarni yaratish va tarmok korxona ko'rish, boshqa katnashuvchilar bilan aloqa o'rnatish va shaxsiy hisob vositalaridan foydalanish kabi moddiy xukuklar bilan boglangan transaksiyalarni ko'z ochib yumguncha amalga oshirish mumkin.

Hamyonga Web Money olish uchun siz:

- Ixtiyoriy bankdan kuchirish , shuningdek sistema rasmiy agentlaridan biri orqali pochta orqali hisoblangan schyotga kuchirish mumkin (sizning ko'rsatilgan hamyonigizga kuchiriladigan summa avtomatik WM ga aylantiriladi);
- WM-kartalar yordamida;
- Sistemaning boshqa katnashchilaridan tovarga, xizmatga yoki nakd pulga almashtirish orqali.

WM yordamida harid qilish quyidagicha amalga oshadi. Haridor magazin saytiga kiradi, un kiziktirgan tovarni tanlaydi, sichkoncha yordamida hamyondan tanga rasmini tanlaydi va uni saytda joylashgan tiyin rasmi ustiga olib kelib tashlaydi. Keyin harid uchun pulni hisoblaydi. Haridor uning to'g'riligini tekshiradi va talab kilinayotgan summaga o'zining roziligini bildiradi, shundan so'ng pullar sotuvchi hisobiga tushadi.

WM ning kizikarli tomoni shundaki bu sistema bitim xavfsizligini ta'minlaydi, shuningdek pullar sotuvchi hisobiga tushganda ham undan foydalana olmaydi. Kachonki kliyent tovarni olgandan so'ngina sotuvchi pullarni ishlatishi mumkin.

Bu sistemaning boshqa kulayligi shundaki uni ixtiyoriy nuqtaga kerakli bankdagi hisobga yoki nakd pulga aylantirish imkoniyati. Agar bank hisobi bankda bo'lsa, WM Transfer sistemasi katnashchisi uni boshqa bankka tezda kuchirish mumkin. Shunga o'xshash WM – bu bank sozlovchisi bo'lib, WM ning biror shartli birligi orqali bir hamyondan boshqa hamyonga kuchirish imkonini beradi. Har bir WM – hamyon – bu biror bankdagi hisob bo'lib va hamyondan hamyonga pul kuchirishda bir bank hisobidan boshqasiga utishini bildiradi. Kliyent pullarning egasi hisoblanadi, hisobning egasi esa Web money Transfer dir. WM ning ixtiyoriy mijozida hamyonni tuldirish uchun xakikiy bankdan an'anaviy hisob ochish imkoni mavjud. Pulni kuchirish WM hamyonlari kabi yuz beradi.

WM sistemasi yetkazib beruvchi xizmatiga onlayn haridlar uchun pul tulaydi, sizdan xizmat va yetkazib berish uchun ortikcha harajatlarni talab kilmaydi. Bundan tashkari, bu vosita bitimning xavfsizligini kaytarish xavf-xatarini kamaytiradi, agar sodir bo'ladigan bo'lsa, sizdan xech qanday jarima , ortikcha harajat suralmaydi. Web Money Transfer sistemasi xizmatlar haqida tuliqroq ma'lumotni www.WebMoneyWorld.com sayti orqali tanishishingiz mumkin.

Transaksiya xavfsizligi.

Web Money Transfer dan foydalanishda WM-vosita Internet orqali foydalanuvchilarga yuboriladi. Internetning ochik arxitekturasi savdo bitimlarini urnatishda mustaxkam xavfsizlikni urnatadi.

Web Money Transfer dan foydalanishda ayrim xavfsizlik yullarini kurib utamiz.

WM Keeper dasturiga kirishda foydalanuvchi shaxsiy paroli hisoblangan 12 –belgili unikal qiymatni bilish, shuningdek kompyuter xotirasida joylashgan fayllar hamyon bilan uning maxfiy kalitini joylashgan urnini bilish kerak bo'ladi.

- *WM-identifikator* (sistema foydalanuvchi nomi) – avtomatik generasich kilinadi, har bir ruyxatdan utishda unikal va WM Keeper dasturiga kirish uchun Web Money Transfer sistemasi bilan bitishuv kerak bo'ladi.
- *Parol* – foydalanuvchi tomonidan belgilanadi va WM Keeper dasturiga kirish uchun Web Money Transfer sistemasi bilan bitishuv kerak bo'ladi
- *WM-vositasi yordamida kuchirish va olish bir xil tipga tegishli bo'lgan hamyon egalari orasida boradi.*
Bitim to'zishda hamkoringizga WM – hamyon nomeri haqida xabar berishingiz kerak. Shundan so'ng u vositani sizga WM – hamyonigizga yuboradi. Shuning uchun xech kim uzodagi kompyuterdan turib sizning WM – hamyoningizdan pulni sugurib olamaydi.
- Vosita mavjud bo'lmagan hamyonlarda kuchirish amalga oshmaydi (Bu xavfsizlik xal kilingan, masalan, kredit kartasi tulov sistemasi orqali).
- Sistemada barcha xabarlar shifrlangan ko'rinishda kalit uzunligi 1024 bitdan iborat bo'lgan xavfsizlik algoritmlari yordamida amalga oshiriladi
- Har bir seansda unikal kalitlar ishlatiladi. Shuning uchun seans oralig'ida sizdan boshqa xech kim tulov belgisini va summasini aniqlay olmaydi.

AKSh da 2003 yilda Texas shtati Universiteti va "Cisco Systems Inc" kompaniyasining yirik ulchamdagi izlanishlar olib borish natijasida Internet bilan boglangan tadbirkorlikdan 800 mlrd.dol foydani tashkil qilgan. Bundan tashkari 5.3 mln amerikalik ish urni bilan ta'minlandi. *Usha paytlarda* AKSh da Internet – iktisodiyot 2001 yil oldingi yilga karaganda 68% oshdi 2003 yilga kelib esa 170% ga oshdi.

Mavjud ma'lumotlardan kelib chikib, shuni aytib utish kerakki, *AKSh da Internet orqali savdo kiluvchi kupchilik korxonalar Internetdan foydalanmaydigan korxonalarga karaganda 46% tezrok rivojlanib bormokda.*

ADABIYOTLAR

- 1. *Laura Tomson i LyukVelling.* Razrabotka Web -priloeniy na RNR i MySQL. DiaSoft. Sankt-Peterburg – 2003.**
- 2. *N. N. Kussul, A.Yu. Shelestov.* Samouchitel ispolzovaniye PHP. Dialektika Moskva-Sankt-Peterburg-Kiyev-2005.**
- 3. *A. V. Volokitin, A. P. Manoshkin.* Elektronnaya kommersiya. Uchebnoye posobiye dlya slujajux gosudarstvennyx organizasii i kommercheskix firm.**
- 4. *<http://www.inetwork.realsofts.com/> .* Zarabotok v internete. Sopyright(c) 2002-2005 Real-Soft.**
- 5. *L.Argerix, D.Koggsxo, KEgervari, M.Geysler.* Professionalnoye PHP programmirovaniye. Vtoroye izdaniye. Sankt-Peterburg-2003.**
- 6. *I. T. Balabanov.* Elektronnaya kommersiya. Uchebnoye posobiye dlya Vuzov. «Piter» 2001.**
- 6. Monitoring razvitiya ikt v Uzbekistane (Podg. PROON pri uchastii kM RUz, UzASI, Goskomstata, MVSSO, MNO, 2003 g.)**