



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>4</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>4</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>8</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>8</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>9</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>10</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
---------	---

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у студентов представлений о возможностях электронной коммерции; овладении теоретическими основами электронной коммерции и практическими навыками использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия; установление особенностей мобильной и телевизионной коммерции. Обеспечение навыков работы в Интернете на электронных торговых площадках; ознакомление с организацией межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции; изучение технологий электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 8						
Экзамен	144	24	12	12	93	4

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	
ПК-5 Анализ трафика на веб-сайт	ИД-1.ПК-5 Знать: Принципы, приемы и методы проведения анализа эффективности маркетинговой активности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (веб-аналитика) Особенности функционирования современных веб-аналитических систем Основы потребительского поведения Основы эргономичности (юзабилити) веб-сайтов

ПК-5 Анализ трафика на веб-сайт	ИД-2.ПК-5 Уметь: Интерпретировать показатели количественных и качественных характеристик трафика на веб-сайт Составлять документацию по проведенному анализу трафика на веб-сайт Составлять алгоритмы улучшения качественных показателей трафика
	ИД-3.ПК-5 Иметь практический опыт: Проведение анализа количественных показателей трафика на веб-сайт Проведение анализа качественных показателей трафика на веб-сайт Составление аналитической записки по анализу существующего трафика на веб-сайт

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 8		117					
Тема 1.	Цифровой бизнес и электронная коммерция (ПК 5)	37	4		4	29	
Тема 2.	Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 5)	40	4		4	32	
Тема 3.	Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 5)	40	4		4	32	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-3	Тест	Тест на проверку знаний по рассматриваемой теме состоит из 15 вопросов.	10 баллов
Тема 1-3	Доклад	Темы докладов (п.7.2 рабочей программы): Логика изложения доклада (5 баллов) Презентация и раздаточный материал (5 баллов)	10 баллов
Тема 2-3	Контрольная работа	Решение задач определенного типа по теме: комплект контрольных заданий 15 заданий	10 баллов
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			
8 семестр (Эк)	Билеты к экзамену	2 теоритических вопроса и 1 практическая задача	75-100% - отлично, 65-74% - хорошо 50-64% - удовлетворительно меньше 60% - неудовлетворительно НО

## ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

Тема 1. Цифровой бизнес и электронная коммерция (ПК 5)  
Цифровой бизнес и электронная коммерция

Тема 2. Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 5)  
Современные технологии поиска информации в глобальной сети

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 5)  
Облачные технологии хранения и передачи данных (лекция)

### 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 2. Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 5)  
Современные технологии. Темпы роста количества информации в глобальной сети. Количество информации, создаваемой пользователями за минуту. Соотношение полезной и бесполезной информации. Понятие и принципы работы поисковых систем. Основные типы поиска информации в сети. Популярные поисковые сервисы. Поиск специфической информации в сети. Язык поисковых запросов

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 5)  
Облачные технологии. Облачные вычисления: определение и основные понятия. История развития и становления. Характеристики облачных вычислений. Модели развертывания. Модели обслуживания. Популярные облачные хранилища. Достоинства и недостатки. Перспективы развития.(Решение задач)

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 5)  
Поиска информации в глобальной сети Повторение и изучение материала занятий, подготовка к практическим занятиям, подготовка к текущему контролю, выполнение домашних работ (самостоятельная работа)

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 5)  
Хранения и передачи данных Повторение и изучение материала занятий, подготовка к практическим занятиям, подготовка к текущему контролю, выполнение домашних работ (самостоятельная работа)

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Не предусмотрены учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине «Электронная коммерция» размещение материалов не предусмотрено для учебного плана очной формы обучения

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Методические рекомендации по выполнению контрольной работы по дисциплине «Электронная коммерция» не предусмотрены для учебного плана очной формы обучения

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Не предусмотрены учебным планом.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедры обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Сайт библиотеки УрГЭУ  
<http://lib.usue.ru/>

**Основная литература:**

2. Панасенко С. В., Карашук О.С., Красильникова Е.А., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Чеглов В. П., Шишкин А.В., Маслова А.Е. Методология и механизмы управления нематериальными ресурсами и активами в сфере электронной торговли на основе ценностно-ориентированной модели [Электронный ресурс]: Монография : Монография. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2024. - 284 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2128209>

3. Гаврилов Л. П. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 579 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536773>

#### **Дополнительная литература:**

2. Мильнер Б.З. Теория организации [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 848 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2107424>

3. Топоркова Электронная коммерция. Тесты. Тест 3. Электронный обмен данными [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2024. - 4 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/118.docx>

### **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

#### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

#### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

**Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ»:** [Электронный ресурс]

<http://www.intuit.ru>

**Портал электронных образовательных ресурсов УрГЭУ**

<http://unisrv.usue.ru:9000/portal/>

**Журнал Компьютер-Пресс. Режим доступа**

<http://www.cpress.ru>

**Электронная библиотечная система Знаниум**

<http://znanium.com/catalog.php>

**Контур.Бухгалтерия, ведение бухгалтерии онлайн**

<http://www.b-kontur.ru/>

**Мое дело, интернет бухгалтерия**

<http://www.moedelo.org/>

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

**7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену.**

1. Дайте характеристику основным моделям ЭК: B2B, B2C, C2G,G2C,B2G
2. Опишите понятие электронный бизнес, электронной коммерции и мобильной коммерции
3. Основные отличия электронной коммерции от электронного бизнеса. Инструменты создания новых возможностей ЭК
4. Объекты и субъекты ЭК, а так же их характеристика
5. Преимущества и недостатки ЭК
6. Понятие ИПС. Типы ИПС
7. Критерии для ранжирования страниц в поисковой выдаче и их характеристика
8. Семантическое ядро сайта: понятие и характеристика. Этапы создания семантического ядра сайта
9. Seo-оптимизация сайта. Понятие, основные этапы продвижения сайта в сети интернет
10. Понятие электронной торговли
11. Понятие и характеристика электронных торговых площадок
12. Характеристика правовой основы ЭК (основы и правовые аспекты)
13. Классификация торговых предприятий (товар, услуга, тпн, тпн)
14. Понятие торгового предприятия в ЭК. Классификация торговых предприятий по категориям товаров
15. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения
16. Характеристика посреднических оптовых структур
17. Характеристика оптового товарооборота
18. Функции оптовой торговли и их характеристика (9)
19. Классификация предприятий оптовой торговли, функционирование на товарном рынке
20. Характеристика схемы систем ЭК. Сферы деятельности человека в ЭК
21. Модели монетизации ЭК и их характеристика
22. Схема работы ЭК
23. Охарактеризуйте шаги, которые следует выполнить, чтобы начать бизнес в ЭК
24. Характеристика трендов в ЭК
25. Характеристика видов коммерческих ресурсов в ЭК
26. Классификация интернет-магазинов

27. Понятие и характеристика системы электронных платежей
28. Характеристика структуры коммерческой деятельности применительно к электронному бизнесу
29. Понятие и характеристика процессинга
30. Характеристика схемы платежей с использованием электронных чеков
31. Характеристика схемы платежей с использованием электронных денег
32. Характеристика схемы платежей в кредитной системе
33. Характеристика online покупки и проведение платежа в B2B системе с использованием Cyber chek

### 7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Задание для самостоятельной работы по теме

«Работа с информацией в глобальной сети»

1. Выпишите по три электронных ресурса для каждой модели (C2C, C2G, G2B, G2C) электронной коммерции, результаты записать в таблицу по форме таблицы. Опишите (изобразите) типовую структуру найденных моделей ЭК.
2. Практические задания по теме: Прошлое, настоящее и будущее технологий электронной коммерции
3. Изучите и дайте характеристику виртуализации и облачным технологиям (SaaS, PaaS, IaaS). Каково применение этих технологий в ЭК?
4. Изучите и дайте характеристику технологии Big Data, применению этой технологии в электронной коммерции.
5. Изучите и дайте характеристику мобильным технологиям в электронной коммерции.
6. Оформить в виде таблицы сравнительную характеристику электронной коммерции и традиционной розничной торговли (критерии для сравнения выбрать самостоятельно). По итогам сравнения сделать вывод с указанием преимуществ и недостатков указанных видов коммерции.

Номер задания	Содержание задания
1.	К какому виду Интернет-аукциона относится данное утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену»?
2.	Какая из категорий покупателей обычно посещают сайты известных и заслуживающих доверия продавцов. Они больше всего удовлетворены электронной коммерцией и проводят больше всех времени в сети?
3.	Какая из категорий покупателей покупают в сети из-за удобства и для экономии времени?
4.	Для чего создаются дискуссионные листы?
5.	К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколь угодно значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»?
6.	К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?

7.	К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»?
8.	Перечислите стадии проходимые потенциальным покупателем?
9.	«Размещение тестово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?
10.	Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?
11.	B2G - это модель взаимодействия?
12.	К каким способам раскрутки сайта относится данное утверждение: «Используя данные способы, вы сможете очень быстро получить результат, который, к сожалению, оказывается весьма не долгим.»?
13.	«Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а так же реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?
14.	К какому виду интернет-аукциона относится данное утверждение: «Покупатель или продавец делают секретные предложения в течение установленного времени. Победитель покупает товар по цене, которая предшествует максимальной»?
15.	К какой модели экономики относится данное утверждение: «Возможность оперативного посещения сети центров виртуальной торговли весьма упрощен, использования электронных средств навигации, исключая необходимость физического посещения»?
16.	C2C – это модель взаимодействия?
17.	C2B – это модель взаимодействия?
18.	Термин, используемый для описания внутренней базы товаров электронного магазина организация обращения карточек, в том числе их приема в торговой и сервисной сети система, которая позволяет человеку оплачивать товары/услуги
19.	Услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети
20.	Интеграция систем B2B и B2C в единой платформе. Например, компания закупает товары в Китае, заключает договоры со складами Карго на отправку заказов по адресам покупателей
21.	Узкоспециализированный вид электронной коммерции «Биржа для биржи», когда продавцы и покупатели взаимодействуют между различными электронными биржами. Например, сервисы обмена электронной валюты.
22.	Ниша «Бизнес для партнеров» - это коммерческие отношения с поставщиками услуг и товаров, между филиалами, партнерскими организации одной сети или сторонними компаниями.
23.	Сфера взаимоотношений с персоналом также может быть коммерциализирована. «Бизнес для сотрудников» подразумевает использование различных систем автоматизации управления бизнес-процессами, корпоративными задачами. Такие системы объединяются во внутрикорпоративную сеть – интранет, которая имеет выход в глобальную систему по защищенным каналам.
24.	Сфера электронной коммерции «Правительство для правительства» подразумевает деловые отношения госорганов между собой: поставки продукции, оказания услуг и прочее. Реализуется такое взаимодействие через онлайнтехнологии.
25.	Интересный вид электронной коммерции «Потребитель для компании», где

	клиент сам устанавливает стоимость товаров и услуг. То есть покупатели с помощью голосования определяют цену, за которую они хотели бы приобрести предлагаемый продукт. Однако окончательное решение «продать или нет» принимает владелец товара
26.	Ниша « _____ » подразумевает коммерческие отношения между юридическими лицами, экономическими субъектами рынка. То есть компании, производители взаимодействуют между собой – заключают сделки, партнерские контракты на поставку, продажу, покупку товаров или услуг.
27	Сфера « _____ » предполагает торговлю товарами и услугами между юридическими и физическими лицами. Это своего рода розничные продажи, но только с помощью онлайн-площадок – магазины, сервисы, банки и прочее. Преимущество клиентов в большем ассортименте выбора, удобстве заказа и доставки товаров на дом или в офис. Электронная коммерция позволяет предпринимателю снизить затраты на содержание торговых и складских площадей
28.	Ниша « _____ » включает в себя следующих участников рынка: юридические лица – компании, корпорации, бренды с одной стороны и муниципальные органы, государственные инстанции – с другой. Яркий пример – это портал госзакупок РФ. Сделки осуществляются на основе конкурсов, тендеров или котировок. Эта сфера электронной коммерции работает с крупными размерами сделок, что предъявляет строгие требования к участникам рынка. Компания, участвующая в торгах должна иметь высокий статус и безупречную репутацию.
29.	Перечислите каналы привлечения трафика
30.	Перечислите элементы системы обработки заказов, работы с клиентами
31.	Спам: а) незаконная реклама б) незапрашиваемая информация, которая рассылается в массовом порядке по электронной почте в) самая эффективная реклама
32.	Что такое код протекции: а) число покупателей в интернет-магазине б) пароль для входа в интернет-магазин в) число, которое должен ввести покупатель, для совершения покупки в интернет-магазине +
33.	Хостинг-это услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети, так ли это: а) да б) нет в) отчасти
34.	Что такое интернет-магазин: а) поисковая система б) название интернет-компании в) специальный сайт для продажи товаров и услуг
35.	К электронной коммерции относится: а) любые сайты б) реклама в) электронная почта
36.	Каким способом в большинстве случаев нельзя осуществить оплату через интернет-магазин: а) наличными при получении б) почтовым переводом

	в) биткоинами
37.	К электронной коммерции относится: а) хостинг б) электронная почта в) социальные сети
38.	Когда электронная коммерция получила свое развитие: а) в начале XX века б) в начале XXI века в) в середине XIX века
39.	Что электронная коммерция не включает в себя: а) исследование рынка б) поддержку покупателей после продажи в) поиск помещения для продажи
40.	Как называется распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет: а) коррупция б) хостинг в) электронная коммерция