

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского
Институт экономики, управления и прикладной информатики
Кафедра информатики и математического моделирования

Федурина Н.И.

методические рекомендации по выполнению практических работ

по дисциплине «Цифровая экономика»

для студентов направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика



ДК 004:338(072)

Ф 348

Печатается по решению методической комиссии института экономики, управления и прикладной информатики Иркутского ГАУ протокол № 4 от 25 декабря 2020г.

Рецензент: Белякова А.Ю., к.т.н., доцент кафедры информатики и математического моделирования Иркутский ГАУ им. А.А. Ежевского

Федурина Н.И. Цифровая экономика : Методические рекомендации по выполнению практических работ / Н.И. Федурина - Иркутск: Изд-во Иркутский ГАУ, 2020, - 63 с. – ил.

Методические рекомендации разработаны для студентов по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, предназначены для выявления практических работ по дисциплине «Цифровая экономика». Содержат теоретические аспекты и подробные инструкции к примерам выполнения практических заданий с демонстрацией соответствующих таблиц, сайтов, технологий и моделей организации цифровой торговли в электронной коммерции.

Иркутский ГАУ© Федурина Н.И.2020

Оглавление

Введение	4
Практическая работа №1 «Основные понятия цифровой экономики».	5
Практическая работа №2 «Модели и инструменты цифровой экономики. Электронная коммерция»	7
Самостоятельная работа №1. Тема «Модели и инструменты цифровой экономики»	12
Практическая работа №3 «Принципы и правила ведения электронного бизнеса. Электронные деньги»	17
Практическая работа №4 «Технология Блокчейн, криптовалюта»	18
Задания для контроля знаний.....	31
Список литературы	53
Приложение	54

Введение

Основной задачей цифровой трансформации экономики является интеграция потоков объективных данных производителей и государственных данных в платформу цифрового хозяйства для обеспечения глобального планирования в отраслях и предоставления точных рекомендаций участникам рынка, в том числе с использованием искусственного интеллекта, активизация инновационных процессов с использованием современного аппарата инновационного менеджмента.

В современный период востребованы высокий уровень знаний и профессионализм специалистов, готовность к самообразованию и самосовершенствованию. Прежде всего, это касается изменения знаний студентов в области IT технологий, в том числе и знаний в новой сфере «Цифровая экономика».

Методические рекомендации по выполнению практических и контрольных работ по дисциплине «Цифровая экономика» предназначены для студентов направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика.

Теория вопроса и выполнение практических работ направлено на формирование следующих компетенций:

ПК-1 - способность проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе;

ПК-2 - способность разрабатывать и адаптировать прикладное программное обеспечение;

ПК-6 - способность принимать участие во внедрении информационных систем.

Описание каждой практической работы содержит: тему, цели работы, задания для выполнения, порядок выполнения работы, формы контроля, требования к выполнению и примеры по оформлению заданий. В приложении приведен пример оформления контрольной работы. Для получения зачета необходимо оформить в виде отчета третью и пятую практические работы, остальные практические задания можно выложить в ЭИОС в электронном виде.

1. *Примечание: уважаемые студенты, в данных рекомендациях автор использовала свой опыт и опыт других людей в совершенно новой инновационной сфере «Цифрового мира», раскрывающие новые, удивительные технологии Блокчейн и другие. Поэтому убедительная просьба ОЧЕНЬ внимательно читать рекомендации и обращать особое внимание на сноски выделенные «красным цветом», чтобы избежать неприятностей, так как «Никакие ваши права здесь не защищены» и чтобы не иметь претензий к автору данных рекомендаций.*

Практическая работа №1 «Основные понятия цифровой экономики».

Теория вопроса.

Цифровые технологии.

В эту категорию можно включить все компьютерные технологии: программное обеспечение и оборудование. В контексте бизнеса принято считать цифровыми те технологии, которые помогают перевести бизнес-процессы в поле компьютерных вычислений, цифровых данных. Проектирование, управление, контроль и изменение таких процессов в виртуальном пространстве может осуществляться с большей скоростью и эффективностью. Например, в первую волну автоматизации переходила на цифру бухгалтерия, внедрялись системы электронного документооборота, затем начали использоваться комплексные финансово-учетные системы класса ERP. Сейчас автоматизируется буквально все: чат-боты отвечают на запросы клиентов, нейронные сети составляют расписание сотрудников, работники склада ведут учет остатков с помощью мобильных терминалов и меток RFID, роботы разгружают товары и распределяют их по палетам. Каждый процесс, каждый объект (единица товара или техники, счет, контракт, подрядчик, поставщик, работник, клиент, транзакция), их характеристики, действия отражаются в виртуальной среде. Специальные системы помогают всем этим управлять, как единым целым. К примеру, системы BPM (Business Process Management) помогают более эффективно выстраивать оцифрованные процессы. HRM (Human Resources Management) - предназначены для управления персоналом, CRM (Customer Relationship Management) - для поддержания отношений с клиентами.

Цифровая трансформация. Процесс перехода компании на цифровые технологии, который глубоко затрагивает бизнес на всех уровнях. Может сопровождаться перестройкой бизнес-модели, организационной структуры, сменой продуктового фокуса. Это происходит за счет того, что цифровые технологии могут привносить совершенно новое понимание того, что является ключевой компетенцией компании, на чем именно бизнес зарабатывает больше всего прибыли, за что бренд ценится лояльными клиентами, какие методы могут усилить позиции на рынке.

Мы не можем спрогнозировать точный момент и масштаб предстоящих изменений, но, вне всякого сомнения, наше общество ждет колоссальные подвижки. Существует множество технологий, которые в ближайшем будущем окажут сильнейшее влияние на нашу жизнь, но мы ограничимся кратким обзором только четырех из них, имеющих наибольшее отношение к становлению «Цифровой» экономики: когнитивные технологии, облачные технологии, интернет вещей и большие данные. Также дадим определение виртуальной валюты.

Когнитивные технологии. Одним из наиболее значимых трендов, масштаб влияния которого сейчас трудно представить, является развитие когнитивных технологий².

Благодаря когнитивным технологиям произойдет существенное снижение трудозатрат на рутинную офисную работу: обработку стандартных документов, включая справки, заявки, заявления, отчеты, платежные документы, декларации, договоры и т.д. Таким образом, будет предельно автоматизирована основная часть документооборота и практически любая работа, связанная с обработкой информации

Облачные вычисления (Cloud Computing) — информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему объему конфигурируемых вычислительных ресурсов, которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами или обращениями к провайдеру. Примерами ресурсов могут являться сети передачи данных, серверы, устройства хранения данных, приложения и сервисы — как вместе, так и по отдельности. Иначе говоря, Облачные технологии – это технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются Интернет-пользователю по запросу (on demand) как онлайн-сервис.

Интернет вещей / промышленный Интернет вещей. Интернет вещей - это концепция, объединяющая множество технологий, подразумевающая оснащенность датчиками и подключение к интернету всех приборов (и вообще вещей), что позволяет реализовать удаленный мониторинг, контроль и управление процессами в реальном времени (в том числе в автоматическом режиме).

Большие данные (Big Data) - совокупность подходов, инструментов и методов, предназначенных для обработки структурированных и неструктурированных данных (в т.ч. из разных независимых источников) с целью получения воспринимаемых человеком результатов. Большие данные характеризуются значительным объемом, разнообразием и скоростью обновления, что делает стандартные методы и инструменты работы с информацией недостаточно эффективными. Таким образом, технология Больших данных - это инструмент принятия решений на основе больших объемов информации

Практическое задание.

1. Опишите основные понятия Цифровой экономики: «Цифровая экономика», «гибридный мир», «Интернет-экономика», «электронная торговля», «электронная коммерция», «электронный бизнес», «электронный магазин».
2. Посетите сайты администрации Иркутской области, образовательного учреждения (например, ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ),

сельскохозяйственного предприятия (например, ПАО СХ «Белореченское»), электронного магазина (например, IRMAG), клуба по интересам (форум). Определите цели присутствия каждого из указанных субъектов в сети Интернет.

Контрольные вопросы

- В чем разница между понятиями «цифровая экономика», «Интернет-экономика», «электронная торговля», «электронная коммерция», «электронный бизнес».
- В чем разница наполнения Интернет-сайтов различных участников сети Интернет?
- Какие цели преследуют различные экономические субъекты, присутствуя в сети Интернет?

Форма текущего контроля

Формирование отчета о практическом занятии в виде файла Microsoft Word. В отчет вставляются ответы на контрольные вопросы, скриншоты и список сайтов, посещенных во время выполнения практической работы, а также цели, с которой размещен сайт в сети Интернет.

Практическая работа №2 «Модели и инструменты цифровой экономики. Электронная коммерция»

Теория вопроса.

Под инструментами цифровой экономики в промышленности понимаются инструменты сквозной оцифровки всех физических активов предприятия и их интеграции в цифровые экосистемы с данными деловых партнеров предприятия. На практике такие инструменты представляют собой достаточно широкий спектр применяемых новых технологий. Наглядно они представлены на рис. 1. Понятие «Индустрия 4.0» является синонимом четвертой промышленной революции, объединяя проекты четвертой промышленной революции и их внедрение на предприятиях. Как следует из рис. 1, в промышленности инструменты цифровой экономики могут быть классифицированы на три группы: 1) инструменты оцифровки и объединения вертикальных и горизонтальных цепочек стоимости; 2) инструменты, используемые для создания цифровой бизнес-модели, ее функционирования и инструменты, обеспечивающие доступ клиентов; 3) инструменты оцифровки предложений товаров и услуг промышленных предприятий. Цифровые технологии уже давно применяются на российских промышленных предприятиях. Причем они появились задолго до того, как в экономике стала внедряться тотальная цифровизация.



Рисунок 1 – Инструменты цифровой экономики

До последнего времени практически все экономические процессы укладывались в бизнес-центрическую парадигму взаимодействий: *B2B*, *B2C*, *B2G3*. Развитие технологий позволяет энтузиастам-одиночкам играть важную роль в бизнес-процессах. Таким образом, появляются совершенно новые типы взаимодействий в экономике: *C2B* и *C2C4*. Примером первого типа взаимодействий могут служить фрилансеры, выполняющие контрактные обязательства на аутсорсинге. Примером второго типа взаимодействий могут служить *CrowdFunding* стартапы (американский kickstarter.com, российский planeta.ru).

Появление новых типов взаимодействий является исключительно важным моментом и требует пристального внимания в силу того, что на сегодняшний день не существует проработанной нормативной и налоговой базы, нет понимания того, как они должны быть интегрированы в общую экономику. Как мотивировать фрилансеров платить налоги? Большинство из них работает в сером секторе экономики, получая оплату за свои услуги в *BitCoin*. Какие налоги и преференции должны оказываться *CrowdFunding* инициативам? Данные направления кажутся высокопотенциальными и в обозримом будущем могут составить значительную долю в общей экономике, поэтому подобные вопросы нуждаются в тщательной проработке уже сегодня

Практическое задание. Назовите основные виды электронной коммерции.

Какие основные модели организации электронной коммерции Вы знаете?

А) «Предприятия электронной коммерции сектора В2С»

Задания для выполнения:

- 1) пользуясь средствами поиска сети Интернет, осуществить знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business-to-Business (B2B) и Business-to-Customers (B2C);
- 2) изучить типовую структуру электронных предприятий (электронных магазинов);
- 3) выбрать из таблицы 2 согласно варианту соответствующий вид товаров/услуг предприятий электронной коммерции сектора В2С;

Таблица 2 – Виды товаров и услуг электронной коммерции В2С и В2В секторов

Вариант (по последней цифре зачетки)	Товарная группа	
	сектора В2С	сектора В2В
0	Средства связи, аудио и видео	Компьютеры и ИТ
1	Книжная продукция	Лесопромышленность
2	Компьютерная техника	Медицина здравоохранение
3	Продукты питания	Топливо-энергетический комплекс
4	Ювелирные изделия	Рынок металлов
5	Одежда, обувь	Связь и телекоммуникации
6	Парфюмерия, косметика	Сельское хозяйство
7	Программное обеспечение	Строительство
8	Лекарственные препараты	Продукты питания
9	Спортивные товары	Химическая промышленность

- 4) найти четыре электронных магазина, торгующих соответствующими товарами/услугами, и занести названия и web-адреса магазинов в таблицу 3.

Таблица 3 - Название товара/услуги

Товарная группа	Название магазина	Web-адрес магазина	Название товара/ услуги

Примечание: Для осуществления процесса покупки в большинстве электронных магазинов необходимо пройти регистрацию. При нежелании предоставлять реальные данные о себе (имя, адрес, e-mail) в процессе регистрации можно ввести данные, не соответствующие действительности.

5) после завершения процесса моделирования покупки занести в отчет ответы на указанные ниже вопросы по каждому из четырех электронных магазинов (для первых семи пунктов используйте для оценки **5-ти балльную шкалу**. Результаты сравнения электронных магазинов занести в таблицу 4:

- оцените товарный ассортимент магазина (наличие разделов и подразделов);
- сколько шагов, потребовалось для поиска необходимого товара (при использовании меню и поисковой системы)?
- оцените полноту представленного текстового описания выбранного товара/услуги;
- отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса;
- отметьте наличие/отсутствие графического и мультимедийного описания товара (видео, звук) и их влияние на скорость загрузки web-страниц;
- проводилась ли (и на каком этапе) регистрация посетителя? Какие сведения потребовались?
- предлагались ли какие-либо дополнительные услуги при формировании Корзины (в т.ч. для повторных клиентов)?
- перечислить предлагаемые электронным магазином системы оплаты;
- перечислить предлагаемые электронным магазином системы доставки.

Таблица 4 – Сравнение электронных магазинов

№	Категории оценки	Электронные магазины			
		1	2	3	4
1	Скорость загрузки сайта				
2	Полнота текстового описания				
3	Степень дружелюбности интерфейса				
4	Графические и мультимедийные описания				
5	Удобство системы регистрации				
6	Дополнительные сервисные услуги				
7	Полнота on-line -помощи				
8	Стоимость выбранного товара				
9	Количество товарных разделов				
10	Количество шагов при поиске				
11	Количество систем оплаты				
12	Количество систем доставки				

б) проанализировать результаты таблицы 4:

- расположить вышеперечисленные критерии по убыванию их важности для покупателя;
- расположить электронные магазины по степени удовлетворения вышеуказанным критериям. **Определить «лучший» и «худший» магазин.**

Б) «Предприятия электронной коммерции сектора В2В»

Задания для выполнения:

- 1) выбрать из таблицы 1 соответствующий вид товаров/услуг сектора В2В;
- 2) пользуясь поисковыми системами и Интернет-каталогами (Aport, Yandex, Rambler, Google и др.), а также информационно-справочным порталом <http://www.business2business.ru/> найти не менее 2 предприятий сектора В2В по выбранному сектору рынка и занести их названия и web-адреса в таблицу 5;

Таблица 5 - Названия и web-адреса предприятий сектора В2В

Товарный сектор	Название предприятия	Web-адрес предприятия

- 3) после просмотра каждого из найденных предприятий занести в таблицу, подобную таблице 4, ответы на указанные ниже вопросы:
 - оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций;
 - оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций;
 - отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса;
 - на каком этапе проводится регистрация посетителя?
 - каковы требования для регистрации?
 - предлагаются ли какие-либо дополнительные услуги для клиентов (документация, постановления, обзоры, статьи, новости, биржи и т.п.)?
 - присутствует ли возможность участия в тендерах?
 - можно ли просмотреть существующие заявки на покупку, продажу, экспорт, импорт?
 - доступна ли информация о ценах?
 - имеется ли он-лайн помощь?
 - каковы источники дохода каждой из площадок?
- 4) проанализировать результаты и сделать выводы об отличительных особенностях каждого из рассмотренных предприятий.

Контрольные вопросы

- 5) Какие цели преследуют фирмы, организуя взаимодействие с потребителями посредством сети Интернет?
- 6) Как реализуется взаимодействие «В2С» и В2В?»
- 7) Какие Интернет-магазины Вы посетили?
- 8) По каким критериям Вы сравнивали Интернет-магазины, выбирая наиболее удобный?

- 9) Чем отличаются эти критерии выбора Интернет-магазина от критериев выбора традиционного магазина?

Форма текущего контроля

Содержание отчета: Сравнительный анализ Интернет-магазинов, все заполненные таблицы, выводы о достоинствах и недостатках выбранного вида товаров/услуг электронной коммерции предприятий. В отчет вставляются скрин-шоты сайтов Интернет-магазинов, посещенных во время выполнения практической работы.

Самостоятельная работа №1. Тема «Модели и инструменты цифровой экономики»

Задание 1. На примере модели В2С.

Ознакомьтесь с виртуальными электронными магазинами (адреса магазинов даны ниже) с их витринами, каталогом товаров; в каждом магазине сформируйте потребительскую корзину тележку; изучите процедуру регистрации в электронном магазине, процедуру оформления заказа, необходимые платежные документы, предлагаемые к использованию системы оплаты и варианты доставки товаров. Желательно зарегистрироваться в некоторых электронных магазинах по собственному усмотрению.

Адреса электронных магазинов:

1. ЮЛМАРТ (ULMART.RU) – универсальный интернет-магазин <https://www.ulmart.ru/>
2. ЭЛЬДОРАДО (ELDORADO.RU) – магазин бытовой техники в г. Иркутск <https://www.eldorado.ru/>
3. ДНС – магазин электроники в г. Иркутск <https://www.dnsshop.ru/>
4. М.Видео – магазин автомобильной электроники <https://www.mvideo.ru/>
5. Интернет-аптека apteka.ru в г. Иркутск <https://apteka.ru/...../>
6. Бытовая техника, аудиотехника, видеотехника, электронная книга и др. www.xcom-shop.ru
7. Электронный магазин центра «Эйдос» (EidosRu) – электронные издания www.eidos.ru/shop/
8. Электронный магазин «Лаборатории Касперского» - электронные версии программных продуктов www.kaspersky.ru
9. Магазин «Озон» - OZON - книги, электроника, DVD и видео, музыка, софт и игры, антиквариат, детский мир, дом и интерьер, спорт и отдых, салон красоты, новогодние подарки, ювелирные изделия, театры и концерты, модный бутик, путешествия - www.ozon.ru и другие электронные магазины, найденные по запросу (*электронные магазины*) в поисковых системах Yandex, Google Chrom, Mozilla, Firefox и др.

Оформите отчет по каждому электронному магазину средствами текстового процессора Microsoft Word. Опишите (с использованием «скринов», клавиша PrtSc) для каждого электронного магазина следующую информацию:

- 1) витрина магазина,
- 2) каталог товаров,
- 3) формирование потребительской корзины,
- 4) процедура регистрации (по желанию),
- 5) описание (по возможности) процедуры оформления заказа, необходимых платежных документов, предлагаемых к использованию систем оплаты и вариантов доставки товаров.

Сохраните отчет в своей папке в ЭИОС с именем «Самостоятельная 1, задание 1».

Задание 2. На примере модели В2С.

В поисковой системе **Yandex** (<http://www.yandex.ru>) **Маркет** (<http://www.market.yandex.ru>), или с помощью поисковика «**Подбери.Ру**» (<http://www.podberi.ru>), который приведет на сайт <http://www.market.yandex.ru> подберите товар (по варианту).

ВАРИАНТЫ ТОВАРОВ: 1) видеокамера, 2) жесткий диск, 3) видеокарта, 4) оперативная память, 5) процессор, 6) клавиатура, 7) компьютерная мышь, 8) велосипед, 9) холодильник, 10) пылесос, 11) стиральная машина, 12) телевизор, 13) миксер, 14) газовая плита, 15) утюг, 16) магнитофон, 17) кроссовки, 18) женское пальто, 19) вечернее платье, 20) мужские туфли, 21) женские сапоги, и др. Необходимые параметры товаров укажите самостоятельно.

Оформите подробный отчет по нахождению нужного товара в текстовом процессоре Microsoft Word.

Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Самостоятельная 1. Задание 2.».

Задание 3. На примере модели В2С.

Через портал <http://www.tradeline.ru> найдите электронные магазины, где продается нужный товар (по варианту).

ВАРИАНТЫ ТОВАРОВ: 1) видеокамера, 2) жесткий диск, 3) видеокарта, 4) оперативная память, 5) процессор, 6) клавиатура, 7) 20 компьютерная мышь, 8) велосипед, 9) холодильник, 10) пылесос, 11) стиральная машина, 12) телевизор, 13) миксер, 14) газовая плита, 15) утюг, 16) магнитофон, 17) кроссовки, 18) женское пальто, 19) вечернее платье, 20) мужские туфли, 21) женские сапоги, и др.

Выведите список магазинов, где можно заказать искомый товар.

Сделайте сравнительную характеристику магазинов, где продается один и тот же товар. Оформите отчет в текстовом процессоре Microsoft Word.

Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 3.».

Задание 4. На примере модели В2С.

Через портал ShopTop (<http://www.shoptop.ru>) найдите электронные магазины, где продается необходимый товар (по вариантам).

ВАРИАНТЫ ТОВАРОВ: 1) видеокамера, 2) жесткий диск, 3) видеокарта, 4) оперативная память, 5) процессор, 6) клавиатура, 7) компьютерная мышь, 8) велосипед, 9) холодильник, 10) пылесос, 11) стиральная машина, 12) телевизор, 13) миксер, 14) газовая плита, 15) утюг, 16) магнитофон, 17) кроссовки, 18) женское пальто, 19) вечернее платье, 20) мужские туфли, 21) женские сапоги, и др.

Выведите список магазинов, где можно заказать искомый товар.

Сделайте сравнительную характеристику магазинов, где продается один и тот же товар. Оформите отчет в текстовом процессоре Microsoft Word.

Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 4.».

Задание 5. На примере модели С2С.

Ознакомьтесь с виртуальными электронными аукционами по данным адресам:

1. Торговая площадка Auction.ru: искусство, книги, витраж, мода, музыка, электроника, товары для дома и спорта и пр. <https://auction.ru/>

2. Электронный интернет-аукцион Соберу.ру: нумизматика, филателия, бонистика, столовое серебро, иконы, букинистка, значки, жетоны, филокартия и др. <https://coberu.ru/>

3. Международный электронный аукцион eBay <https://www.ebay.com/>

Просмотрите интерфейс интернет-аукционов. При желании пройдите процедуру регистрации.

В поисковой строке на главной странице интернет-аукциона выберите категорию искомого товара (лота), введите название товара (лота) и нажмите кнопку «**Поиск**» или воспользуйтесь только списком категорий для выбора искомого товара. Найдите необходимый лот по вариантам: 1) серебряная ложка, 2) портсигар, 3) часы, 4) ювелирные украшения, 5) бусы, 6) пепельница, 7) женский свитер, 8) мужской костюм, 9) футболка, 10) брюки и др.

Более подробно изучите информацию о каком-либо лоте. Изучите способы доставки, условия оплаты и пр. Найдите информацию о продавце, узнайте рейтинг продавца, то есть сколько положительных отзывов имеет данный продавец. Если у вас сложилось положительное мнение о продавце, а также если вы прошли процедуру регистрации, то сможете *сделать ставку* или *купить товар* сразу (по желанию). После того как вы получите товар от Продавца, оставьте ему соответствующий *отзыв*. Изучите: тарифы на доставку товара, таможенное оформление и пошлины, страховки, гарантии и пр. Просмотрите дополнительные услуги, предлагаемые интернет-аукционом.

Оформите отчет (с помощью текстового процессора Microsoft Word).

Содержание отчёта:

- Титульный лист с указанием названия работы и автора.
- Законспектированные ответы с подробной информацией о выбранном товаре (лоте):
 - категория и название искомого товара (лота),
 - сколько шагов понадобилось для его поиска,
 - условия оплаты,
 - способы доставки,
 - гарантии,
 - рейтинг продавца,
 - количество положительных отзывов и пр.

Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Самостоятельная 1. Задание 5.».

Задание 6. На примере модели С2С.

В поисковых системах Yandex, Google Chrom, Mozilla, Firefox и др. в строке поиска наберите «**Электронные аукционы**» и нажмите кнопку «**Найти**». Посетите сайты некоторых электронных аукционов модели С2С, адреса которых будут найдены в результате поискового запроса и оформите отчет по Заданию 5. Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 6. ».

Задание 7. На примере модели В2В.

Существует многофункциональная система электронной торговли, позволяющая проводить торгово-закупочные процедуры В2В, в том числе в форме аукциона (тендеры), в сети Интернет.

Просмотрите способы взаимодействия заказчиков и поставщиков в ходе торгово-закупочной деятельности по следующим адресам:

1. Универсальная электронная торговая площадка: продажа арестованного имущества, продажа имущества банкротов, закупки, коммерческие торги и пр. <http://www.electro-torgi.ru/>
2. Строительные тендеры <http://stroitelnyy-tender.ru/>
3. ОАО «Единая Электронная Торговая Площадка» - крупнейший оператор электронных торгов для государственных заказчиков и коммерческих предприятий. <http://www.roseltorg.ru>
4. Проведение закупок малого объема <http://www.setonline.ru>

Опишите способы взаимодействия заказчиков и поставщиков в ходе торгово-закупочной деятельности по вышеперечисленным адресам и оформите отчет в текстовом процессоре Microsoft Word. Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 7. ».

Задание 8. На примере модели В2В.

В поисковых системах Yandex, Google Chrom, Mozilla, Firefox и др. в строке поиска наберите «**Электронные аукционы сектора В2В. Тендеры**» и нажмите кнопку «**Найти**». Посетите сайты некоторых электронных аукционов модели В2В, адреса которых будут найдены в результате поискового запроса.

Опишите способы взаимодействия заказчиков и поставщиков в ходе торгово-закупочной деятельности по найденным адресам и оформите отчет в текстовом процессоре Microsoft Word. Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 8. ».

Задание 9. На примере модели Е2Е.

1. В поисковых системах Yandex, Google Chrom, Mozilla, Firefox и др. в строке поиска наберите «**Электронная биржа**» и нажмите кнопку «**Найти**». Посетите сайты некоторых электронных бирж, адреса которых будут найдены в результате поискового запроса.

2. Посетите следующие электронные биржи:

Международный межбанковский валютном рынок FOREX (ФОРЕКС) – <http://www.forex.ru> (также информация о рынке FOREX по адресу www.forex2.info/)

Фондовая биржа -<http://www.rts.ru>

Электронная биржа труда для студентов -<http://www.embit.ru>

Центральная российская универсальная биржа -<http://www.birja.ru>

Электронная _____ биржа труда -<http://www.job-center.com.ua>

Белорусская универсальная товарная биржа - <http://www.butb.by>

Московская биржа - <https://www.moex.com/ab>

Биржа криптовалют <https://exmo.me/>

В каждой из посещаемых бирж изучите интерфейс, кликая по ссылкам осмотрите всю доступную информацию об организации биржи, продукции, услугах, предложениях, участниках, клиентах, сделках, ценах и пр.

Оформите отчет (с помощью текстового процессора Microsoft Word).

Содержание отчета:

1. Титульный лист с указанием фамилии и автора.

2. Законспектированные ответы по результатам работы: сравнительный анализ организации той или иной электронной биржи, их возможности и т.п.

Сохраните отчет в ЭИОС с именем «Задание 9. ».

Практическая работа №3 «Принципы и правила ведения электронного бизнеса. Электронные деньги»

Теория вопроса. *Электронный бизнес* - бизнес-модель, в которой бизнес процессы, обмен бизнес-информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем. Значительная часть решений использует интернет-технологии для передачи данных и предоставления Web-сервисов.

Интернет стал универсальной деловой средой, соединяющий компании друг с другом и со всей потребительской аудиторией. Доступ к методам электронного бизнеса получили все компании, независимо от их размера и возраста; появляются все новые и новые, более совершенные бизнес-схемы. Уровни использования Интернет простираются от сайта-витрины (информация о своей продукции, приглашение к сотрудничеству) до реализации схем электронной коммерции: интернет-магазины, интранет (объединение сетью своих сотрудников, подразделений) и экстранет (подключение внешних партнеров). В электронной коммерции можно выделить следующие бизнес модели: электронная реклама; электронная торговля; информационные услуги; электронное здравоохранение; дистанционное обучение; управление взаимоотношениями с клиентами и др.

Таким образом, компании, желающие реализовать конкретные товары и услуги (т. е. заниматься конкретной предпринимательской деятельностью) в Интернете, могут использовать различные схемы ведения сетевого бизнеса в зависимости от специфики отрасли, в которой они работают, от собственных возможностей и от целей, которые они перед собой ставят. Могут они также действовать и по принципу «перекрестного опыления», то есть сочетания и взаимного дополнения различных моделей электронного бизнеса и схем традиционной, офлайновой деловой активности. Трудно сказать, какая модель эффективнее, не обратившись к конкретному виду предпринимательской деятельности и условиям, в которых она оказывается в виртуальном мире.

Система электронных платежей, или электронная платёжная система, - система расчётов между финансовыми организациями, бизнес-организациями и интернет-пользователями при покупке-продаже товаров и услуг через Интернет. Такие системы представляют собой электронные версии традиционных платёжных систем и по схеме оплаты делятся на: дебетовые (работающие с электронными чеками и цифровой наличностью); кредитные (работающие с кредитными карточками).

Практическое задание

1. Соберите теоретический материал об основных средствах платежа в электронной коммерции.
2. Изучите процесс проведения электронного платежа. Определите основных участников электронных расчетов.
3. Ознакомьтесь с сайтами электронных платежных систем WebMoney, Золотая Корона, PAYCASH, CyberPlat и другими.
4. Проведите сравнительный анализ российских платежных систем. Определите наиболее удобную на ваш взгляд платежную систему. Объясните свой выбор.
5. Перечислите достоинства и недостатки платежных систем.

Контрольные вопросы

- Назовите основные средства платежа в электронной коммерции.
- Какие платежные системы вы изучили?
- По каким критериям вы сравнивали платежные системы?
- Перечислите достоинства и недостатки рассмотренных платежных систем.

Форма текущего контроля

Формирование презентации Microsoft PowerPoint о практическом занятии на тему: Сравнительный анализ электронных платежных систем, минимум 2 системы.

Отчет - цель, задачи, ответы на вопросы, анализ систем, примеры и выводы.

Практическая работа №5 «Технология Блокчейн, криптовалюта»

Теория вопроса. По простому **blockchain** – это бесконечная цепочка блоков, что хранит определенную информацию. В нее можно записать не только финансовые значения, как некоторые считают, но и любые другие, имеющие ценность. Так может функционировать цифровая валюта или любой альтернативный проект, где в основе заложена **постоянно генерируемая база данных**. Преимущество blockchain в безопасности на уровне формирования БД. Концепция увидела мир в **2009**. Создатель первой криптовалюты **Сатоши Накамото** представил идею, реализованную в **биткоине**. С того момента технология развивается и находит применение в большом количестве сфер. Развивается и рынок криптовалют, где представлено более трех сотен альткоинов.

Практическое задание.

1. Соберите теоретический материал об основных понятиях криптовалюта, (биткоин, коины и токены) преимущества и недостатки криптовалюты.
2. Ознакомьтесь с криптовалютными кошельками и выберите себе кошелек.
3. Изучите процесс покупки биткоина через обменник, оцените недостатки.
4. Проведите сравнительный анализ покупки биткоина через биржу.
5. Ознакомьтесь с процессом продажи биткоина.
6. Перечислите возможные риски работы с биткоином и проверьте, как можно измерить риск.

Инструкция

Прошу запомнить !

2. Криптовалюта - рискованное занятие. Биткоин всё еще не вышел за рамки эксперимента. В России он не легализован. Никакие ваши права здесь не защищены.
3. Позаботьтесь о защите кошелька и надежно сохраните пароли. Утерянные ключи нельзя восстановить.
4. Ознакомьтесь с комиссиями сервисов перед переводом средств. Транзакции могут съесть и 10, и 15, и даже 20%.
5. Не переводите биткоины до подтверждения, что вам перечислили за них валюту. Транзакции с криптовалютами нельзя отменить.
6. Если храните деньги в биткоинах, следите за его курсом.
7. Начинайте торговать с суммы, которую не жалко потерять.
8. Профессиональный трейдинг на биткоине - это полноценная работа. **Если кто-то обещает гарантированный заработок без усилий, скорее всего, этот кто-то заработает на вас.**

Пример выполнения задания

1. Выберите (оформите) онлайн (криптовалютный) кошелек. Криптовалютный кошелек - приложение, программа или отдельное устройство для отправки, получения или хранения электронных денег. Ниже приведены пять типов, с коротким описанием преимуществ и недостатков:
- **Программный кошелек** ([Bitcoin Core](#), [Exodus](#)). Эти кошельки хранят крипто прямо на вашем компьютере. И места для этого нужно довольно много. Например, для минимальной установки Bitcoin Core нужно как минимум 145 ГБ на жестком диске - и это только для одной валюты;
 - **Онлайн-кошелек** ([Blockchain](#), [Wirex](#)). Эти кошельки хранят ваши коины в облаке. Пользоваться ими можно с любого устройства, даже с телефона. Но выбирать кошелек нужно тщательно - если кто-то его взломает, вы потеряете

все деньги. Поэтому внимательно читайте отзывы других клиентов перед окончательным решением.

- **Аппаратный кошелек** ([Trezor](#), [Ledger](#)). Эти кошельки - отдельные устройства, поэтому их намного сложнее взломать, чем обычный компьютер. Но нужно постоянно носить их с собой, а также помнить PIN-код. И не забывать, а то будете как [Марк Фраунфельдер](#)!
- **Мобильное приложение** ([MyCelium](#), [Breadwallet](#)). Приложение для смартфонов на Android или IOS, которое позволяет управлять вашими средствами. Удобный, легкий и быстрый способ хранения, но с низким уровнем безопасности. К тому же, если телефон украдут, воры получают полный доступ к кошельку.
 - **Бумажный кошелек** ([WalletGenerator.net](#) или [MyEtherWallet.com](#)). Сгенерированный с помощью специального сайта приватный и публичный ключ, который возможно распечатать или записать. Следует помнить, что, кроме листа бумаги, на котором записаны ключи - их больше нигде нет, поэтому потеря равноценна потере всех денег, что находятся в таком кошельке.

Из всего этого, советую выбрать онлайн-кошелек.

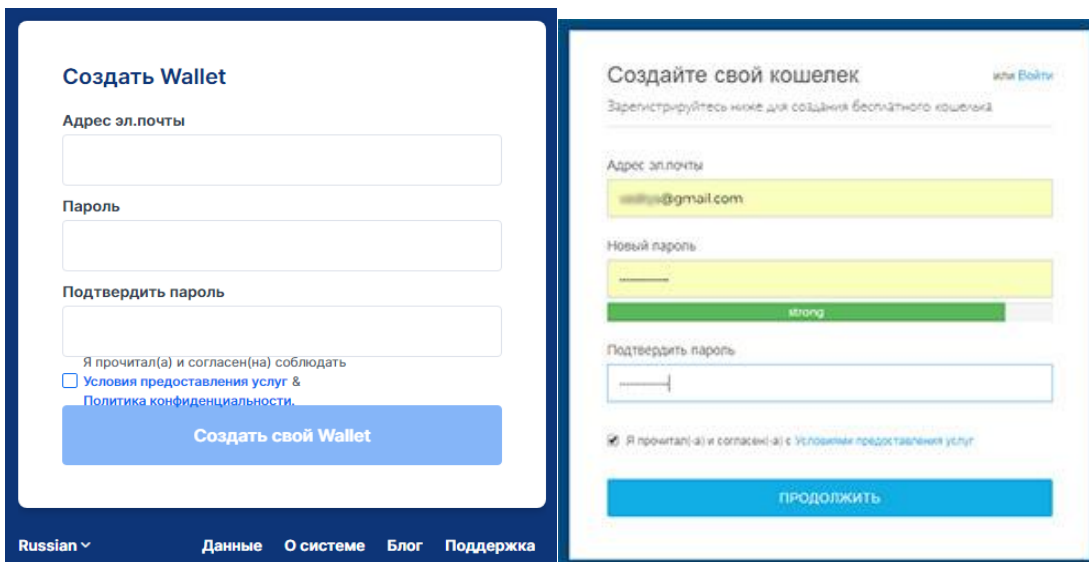
Инструкция по быстрому созданию «Биткоин-кошелек»

1. Переходим на официальный сайт <https://www.blockchain.com/>



Одним действием (вернее сказать: небольшим набором действий) выполняем сразу 2 задачи: регистрируемся на сайте, а вместе с этим/тем самым создаем кошелек Bitcoin. Итак, шаг первый, он же – единственный, который вам предстоит выполнить:

На открывшейся странице заполняем регистрационную форму: указываем свой email, придумываем пароль – вводим его дважды, соглашаемся с Условиями предоставления услуг, ждем «Продолжить».



P.S. Для создания надежного пароля, можете воспользоваться каким-либо онлайн-генератором

Спустя мгновение, вы будете переадресованы в ваш личный кабинет на сайте «Блокчейн инфо». Примите наши поздравления: процедура регистрации завершена, и только что вы завели себе Биткоин-кошелек!

Всего	Бумажник	Аппаратные средства
Total Баланс	\$0,00	
USD PAX	\$0,00 0.00 PAX	
Bitcoin	\$0,00 0 BTC	
Ether	\$0,00 0 ETH	
Bitcoin Cash	\$0,00 0 BCH	
Stellar	\$0,00 0 XLM	

Bitcoin (BTC)
Текущая цена
\$10 876,54
\$356,24 (3,38%) в этом месяце

Чарт: \$9 472,99, \$12 253,64

После регистрации советуем посетить **Центр Безопасности** (с тем, чтобы обеспечить сохранность своим Биткоинам). Каждый пункт этого меню сопровождается подсказкой, так что вы наверняка справитесь с этой задачей.

BLOCKCHAIN 🔔 🔄 ? 🛡️ Центр безопасности ⚙️ Настрой

✉️ Подтвердите свой адрес электронной почты, чтобы защитить свою учетную запись соответствующим образом. ninafedurina856@gmail.ru Повторно отправить эл. письмо Изменить адрес электронной почты

🏠 Панель мониторинга ➡️ Отправить ⬇️ Получить **BE YOUR OWN BANK®** Общий баланс \$0,00

🛒 Покупка и продажа

↔️ Swap

📱 Аппаратные средства

🌐 USD PAX НОВАЯ

👉 Bitcoin

⚡ Ether

👉 Bitcoin Cash

👉 Stellar

1. свой личный адрес электронной почты

2. включить двухфакторную аутентификацию

3. сохранить фразу для резервного копирования

✉️ **Подтвердить адрес эл. почты**
Мы отправили электронное письмо с подтверждением на адрес **ninafedurina856@gmail.ru**. Откройте полученное письмо, чтобы подтвердить свою электронную почту. Мы будем использовать этот адрес для авторизации входа в систему, отправки уведомлений об оплате и уведомления об обновлениях кошельков. Отправить письмо повторно Изменить адрес эл. почты

🔒 **2-этапная верификация**
Используйте приложение Authenticator, Yubikey или СМС-коды. 2-этапная верификация помогает предотвратить несанкционированный доступ к вашему кошельку, требуя введения одноразового пароля при каждой попытке войти в систему. Активируйте эту функцию для укрепления безопасности вашего кошелька. Активировать

ДА, ЭТО МОЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА

Верификация email-адреса.

На email, указанный при регистрации Блокчейн отправит письмо. Открываем его, находим голубую кнопку с надписью «Да, это моя электронная почта» - жмем ее. Это первый из нескольких шагов по обеспечению безопасности только что созданного вами Bitcoin кошелька.

P.S. После нажатия на кнопку в письме, вас перебросит на страницу с уведомлением об успешном подтверждении email – просто закрываем эту вкладку.

Резервная секретная фраза


Уделите должное внимание этому пункту, потому как, при необходимости в будущем, это позволит:

1. Восстановить доступ к кошельку, если вы забудете/потеряете пароль входа;
2. Воспользоваться любым другим сервисом помимо Blockchane.info если последний по каким бы то ни было причинам будет недоступен; либо же, если вы просто захотите использовать любую другую платформу для работы с вашим Биткойн-кошельком.

Жмем «**Резервная фраза**», следом, если пожелаете: «напечатать лист восстановления».

P.S. Не беспокойтесь, если у вас нет принтера, по нажатии на эту кнопку вам просто будет предложено скачать PDF-файл.

Жмем «Следующий шаг» и выписываем каждое из 12 слов, которые вы увидите на экране, затем, проходим проверку

 **Фраза для восстановления доступа**


Ваша фраза для восстановления доступа содержит все закрытые ключи вашего кошелька. Запишите эти 12 слов по порядку и храните их оффлайн в безопасном месте. Эта фраза позволяет вам (или тому, кто ее имеет) восстанавливать кошелек и осуществлять доступ к вашим средствам. В ситуациях, когда ваш пароль утерян или наш сервис недоступен, она станет вашей палочкой-выручалочкой.

apology eye ignore swift

Отмена Следующие 4 слова

Совет по безопасности!

Не храните фразу для восстановления доступа на компьютере или в сети. Очень важно хранить фразу для восстановления доступа оффлайн в безопасном месте. Напоминаем: человек, имеющий доступ к фразе для восстановления доступа, имеет доступ и к вашим средствам.

 **Фраза для восстановления доступа**

Ваша фраза для восстановления доступа содержит все закрытые ключи вашего кошелька. Запишите эти 12 слов по порядку и храните их оффлайн в безопасном месте. Эта фраза позволяет вам (или тому, кто ее имеет) восстанавливать кошелек и осуществлять доступ к вашим средствам. В ситуациях, когда ваш пароль утерян или наш сервис недоступен, она станет вашей палочкой-выручалочкой.

[Повторить копирование](#)

Подсказка для пароля

Подсказка позволит вам вспомнить пароль для входа в систему, который вы указывали при регистрации в случае, если вы забудете его.

P.S. Сервис не принимает кириллические символы (русские буквы). Если вы хотите создать подсказку – используйте английские символы.

Привязка номера телефона и 2-шаговая аутентификация

Укажите свой номер телефона, получите СМС с кодом, введите его в личном кабинете, нажмите «Верифицировать». Если вы не планируете пользоваться Bitcoin-кошельком десятки раз в день – обязательно активируйте «2-шаговую аутентификацию», в следствии чего, каждый раз, когда вы будете авторизоваться на сайте Блокчейн, на телефон будет приходить код подтверждения.

Авторизация (вход) в Blockchain

В письме для верификации email, помимо кнопки подтверждения адреса электронной почты, чуть ниже находится ваш идентификатор кошелька – набор символов. Именно этот идентификатор используется в качестве логина для входа на сайте Blockchain. Его же, вы можете встретить и в личном кабинете на странице «Информация о кошельке» в разделе **«Настройки»**. Пароль для входа? Вы его указывали при регистрации.

Окно авторизации в Blockchain.info находится по адресу <https://blockchain.info/ru/wallet/#/login> — добавьте его себе в закладки. Чтобы попасть на эту страницу, также можно просто нажать на свой идентификатор в письме.

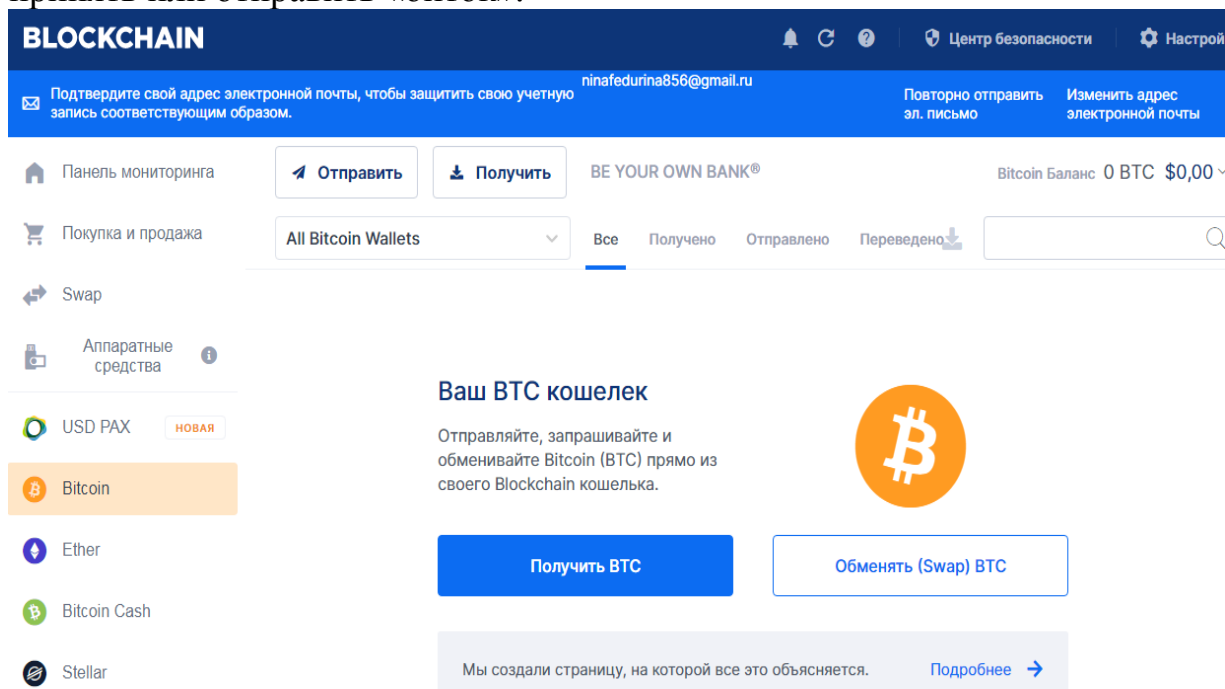
Blockchain: знакомство с интерфейсом и работа в сервисе

Помимо посещения **Центра Безопасности**, рекомендует пробежать по страничкам раздела **«Настройки»** где можно: изменить email или номер телефона, выбрать язык созданного вами кошелька (язык интерфейса сайта Блокчейн, по умолчанию стоит русский), задать формат отображения биткоинов (кол-во знаков после запятой), изменить тему (дизайн интерфейса), включить опцию «получать уведомления» (о пополнении кошелька) на email или СМС и т.д.

P.S. На странице «Предпочтения» в меню «Настройки» вы можете выбрать отображаемую валюту, к примеру, поменять на «Русские рубли», если для вас так будет удобней.

Интерфейс клиентской части сайта Blockchain.com

С любой страницы личного кабинета доступны 2 кнопки: **«Получить»** и **«Отправить»**. Их функции очевидны - воспользуйтесь ими, если вам нужно принять или отправить «биток».



The screenshot shows the Blockchain.com user interface. At the top, there is a blue header with the logo and navigation links like 'Центр безопасности' and 'Настройки'. Below the header, a notification bar asks to verify the email address. The main content area is titled 'Ваш BTC кошелек' (Your BTC wallet) and includes instructions on how to use it. There are two prominent buttons: 'Получить BTC' (Get BTC) and 'Обменять (Swap) BTC' (Swap BTC). A sidebar on the left lists various cryptocurrencies like USD PAX, Bitcoin, Ether, Bitcoin Cash, and Stellar. The Bitcoin balance is shown as 0 BTC \$0,00.

По поводу товара (если вы что-то оплачивали криптой) - обращаетесь к продавцу. Вернуть криптовалюту, которая была отправлена на другой кошелек невозможно. Разве что вы свяжетесь с продавцом и он сделает "возврат" - вернет крипту на ваш кошель???

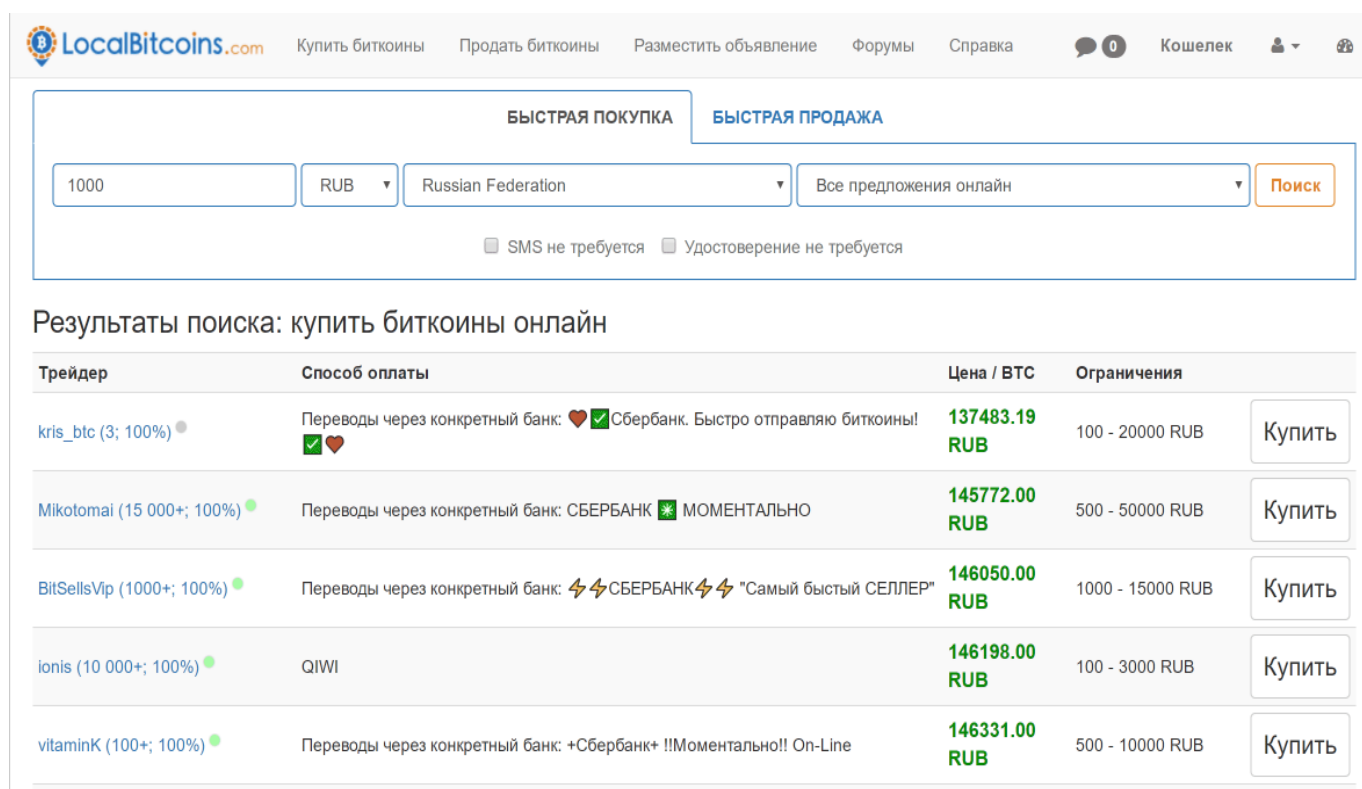
Криптовалюта позволяет переводить деньги под псевдонимом и без участия банков. Это актуально для сделок с людьми и компаниями из стран вне СНГ. 170 рублей в среднем стоит перевод биткоинов по данным Bitinfocharts.com

2. Изучите процесс покупки биткоина через обменник. **Как купить биткоин через обменник.** Интернет-обменники работают по тому

же принципу, что и уличные, меняющие евро и доллары. Они покупают биткоины по цене ниже биржевого курса, продают дороже. На разнице зарабатывают.

Популярных обменников много: [Bestchange.ru](https://www.bestchange.ru), [Okchanger.com](https://www.okchanger.com), [Localbitcoins.net](https://localbitcoins.net). В них можно поменять рубли на основные криптовалюты. Я сравнила курс на разных платформах и выбрала «Локалбиткоинс». Покупка криптовалюты заняла 10 минут. Еще 20 минут биткоины шли на мой кошелек.

Как пользоваться. Вводим в поиске сумму, на которую хотим купить биткоины. Выбираем самый низкий курс и подходящий способ оплаты. Чаще всего предлагают обмен владельцам счетов Сбербанк и «Киви».



BYСТРАЯ ПОКУПКА BYСТРАЯ ПРОДАЖА

1000 RUB Russian Federation Все предложения онлайн Поиск

SMS не требуется Удостоверение не требуется

Результаты поиска: купить биткоины онлайн

Треjder	Способ оплаты	Цена / BTC	Ограничения	
kris_btc (3; 100%)	Переводы через конкретный банк: ❤️✅Сбербанк. Быстро отправляю биткоины! ✅❤️	137483.19 RUB	100 - 20000 RUB	Купить
Mikotomai (15 000+; 100%)	Переводы через конкретный банк: СБЕРБАНК 🚀 МОМЕНТАЛЬНО	145772.00 RUB	500 - 50000 RUB	Купить
BitSellsVip (1000+; 100%)	Переводы через конкретный банк: ⚡⚡СБЕРБАНК⚡⚡ "Самый быстрый СЕЛЛЕР"	146050.00 RUB	1000 - 15000 RUB	Купить
ionis (10 000+; 100%)	QIWI	146198.00 RUB	100 - 3000 RUB	Купить
vitaminK (100+; 100%)	Переводы через конкретный банк: +Сбербанк+ !!Моментально!! On-Line	146331.00 RUB	500 - 10000 RUB	Купить

Рисунок - Покупка биткоинов на «Локалбиткоинс»

Адреса сайтов-обменников: <https://www.bestchange.ru/> ;
<https://www.okchanger.com/> ; <https://localbitcoins.net/>

ВНИМАНИЕ!!!

Рынок обменников в интернете никто не регулирует. Никто не гарантирует безопасность сделок. Если сомневаетесь - не переводите деньги либо попробуйте сначала обменять небольшую сумму. Учитывайте гигантскую комиссию обменников при покупке товаров или вложении денег в биткоины. Поэтому сделайте только скриншоты окон сайта, НЕ ПОКУПАЙТЕ!!! Не используйте для этих целей онлайн банк!!!

3. Проведите сравнительный анализ покупки биткоина через биржу.

Как купить биткоин через биржу. Биржи - это интернет-площадки для торговли криптовалютой. На них встречаются продавцы и покупатели биткоинов. Если продавцов больше, курс падает. Если больше покупателей - растет. **Чтобы зарегистрироваться на небольшой бирже криптовалюты, достаточно адреса электронной почты.** Крупные площадки требуют ввести имя, адрес, дату рождения и телефон. Чем больше сумма, которую вы меняете, тем больше персональных данных придется раскрыть.

В конце июля закрылась самая крупная биржа, которая работала с рублями, - [Btc-e.com](https://btc-e.com).

Остались биржи поменьше: [Exmo.me](https://exmo.me), [Livecoin.net](https://livecoin.net), [Cex.io](https://cex.io). При выборе обратите внимание на два пункта: курс продажи валюты и система ввода денег. Некоторые биржи принимают «Яндекс-деньги» и «Киви».

Если нужно обменять несколько тысяч долларов, выбирайте крупную биржу. На небольших площадках может не хватить продавцов. Самые значительные биржи — [Bitfinex.com](https://bitfinex.com), [Kraken.com](https://kraken.com), [Bittrex.com](https://bittrex.com) . ;

Пример биржа «EXMO» <https://exmo.me/>

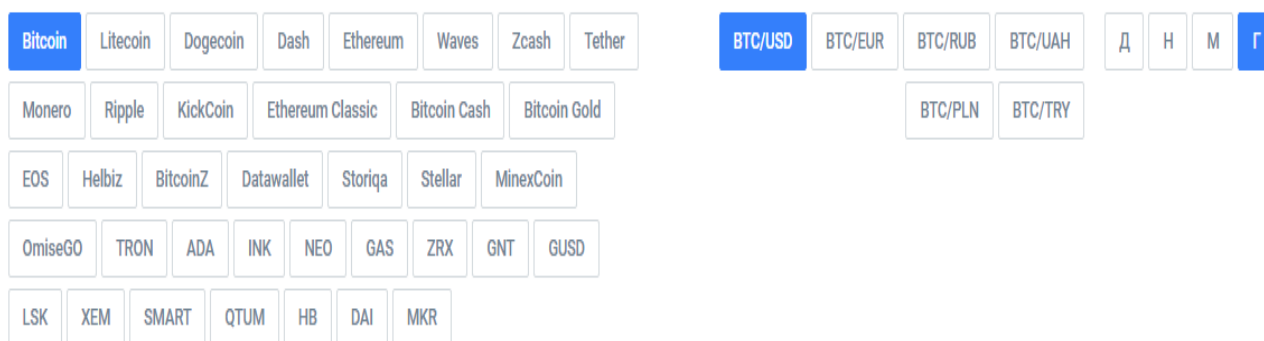
КУРС БИТКОИНА					ОБЪЕМ ТОРГОВ			АКТИВНЫЕ ТРЕЙДЕРЫ				
-0.02%					5371 BTC			27415				
EOS/USD	STQ/BTC	STQ/USD	STQ/EUR	STQ/RUB	BTG/BTC	BTG/USD	HBZ/BTC	HBZ/ETH	HBZ/USD	DXT/BTC	DXT/USD	BTCZ/BTC
2.42	0.00000011	0.000399	0.000352	0.026598	0.00312713	11.40	0.00000013	0.00000399	0.0004	0.00000066	0.0024	0.00000007
2.41	0.00000001	0.000386	0.000335	0.0259	0.00310132	11.31	0.00000012	0.00000391	0.0004	0.00000065	0.0023	0.00000006

Стратегическое партнерство
BITDEER × EXMO
 AntPool | BTC.com

Лучший способ майнинга на медвежьем рынке

[Начать](#)

График стоимости Bitcoin



Пример использования биржи «Эксмо». Переводим рубли на нее через «Киви». Хотя теперь этот способ уже исключили. Деньги шли на биржу почти 2 часа. Перевод в биткоины мгновенный.

Как пользоваться. Сначала пополняем счет на бирже. Кладем рубли на электронный кошелек. На сайте биржи нажимаем кнопку «**ПОПОЛНИТЬ рублями**». Выбираем способ оплаты, сумму и переводим деньги.

[← Вернуться к выбору валют](#)

Пополнение счета

[Создать аккаунт Qiwi \(DBB\)](#)

Выберите способ пополнения баланса

Банковский перевод



Capitalist



Qiwi



AdvCash



Yandex Money



OKPAY



MoneyPolo



ВНИМАНИЕ! При первом пополнении с кошелька Qiwi, с которого не было совершено ранее ни одного депозита, вывод денежных средств с вашего аккаунта будет приостановлен на срок от 24 до 48 часов.

Минимальная 10 RUB
Максимальная 15000 RUB
Комиссия 5.9%

При оплате через терминал средства не будут зачислены.
Время зачисление от 10 до 90 минут.

Сумма

1000

RUB

Пополнить баланс

Рисунок - Заводим рубли на биржу «Эксмо»

Теперь покупаем биткоины. На сайте биржи выбираем валютную пару биткоин-рубли. Находим блок «Покупка, BTC» и вводим нужную сумму.

Покупка, BTC		Продажа, BTC	
Количество	<input type="text" value="0"/> BTC	Количество	<input type="text" value="0"/> BTC
Стоимость	<input type="text" value="0"/> RUB	Стоимость	<input type="text" value="0"/> RUB
На сумму	<input type="text" value="941"/> RUB	На сумму	<input type="text" value="0"/> RUB
Количество составит	<input type="text" value="> 0.00590008"/> BTC	Количество составит	<input type="text" value="0"/> BTC
<input type="button" value="Купить BTC"/>		<input type="button" value="Продать BTC"/>	

Минусы. Биржи иногда блокируют вывод средств на 1-2 дня после пополнения счёта. Объясняют это правилами платежных систем. Информация о блокировках указана на странице ввода денег.

Комиссия. За ввод рублей биржи берут 4-6%. Еще биржи взимают комиссию с каждой транзакции. Как правило, это 0,1-0,3%. На вывод биткоинов тоже комиссия — 0,001 BTC. В итоге из тысячи остается 805 рублей.

Сэкономить можно, если использовать долларовую или евровую карту, а также зарегистрироваться в международных платежных системах MoneyPolo или ADVCash и пополнять через них. В этом случае биржи могут зачислять средства вообще без комиссии.

ВНИМАНИЕ!!! *Чтобы подобрать самый удобный и дешевый способ обмена, придется зарегистрироваться на нескольких сервисах. Придумайте заранее, куда будете записывать пароли. Достаточно регистрации и скриншота биржи, которая Вам понравилась!!!*

4. Ознакомьтесь с процессом продажи биткоина.

Как продать биткоин. Допустим, с тех пор как вы купили биткоины, их курс настолько вырос, что перерос все ваши издержки на комиссии и переводы. Пора продавать биткоины и забирать заработанные деньги. В этой ситуации можно снова воспользоваться обменниками либо вывести деньги через биржу.

Пример. Выводим средства с биржи «**Эксмо**» на карту. Из всех способов вывода выбираю самый дешевый сервис Capitalist.net. Перевод с биржи на карту занимает меньше минуты.

Как пользоваться. Регистрируемся в «Капиталисте». В кошельке биржи выбираем вывод рублей и вводим номер счёта «Капиталиста». Затем переводим деньги на карту «Виза» или «Мастеркард».

← Вернуться к выбору валют

Вывод средств

Создать аккаунт Capitalist RUB

Выберите способ вывода средств

Банковский перевод

Money Polo

Qiwi

WIRE TRANSFER

MONEYPOLO

QIWI WALLET

Visa/Mastercard

OKPAY

WebMoney

advCash

Payeer

Capitalist

advcash

PAYEER

Capitalist

MTC

Билайн

Мегафон

MTC

Beeline

МЕГАФОН

Минимальная 10 RUB
Максимальная 50000 RUB
Комиссия 0%

Доступно к выводу: 966.379632 RUB

Сумма вывода: 966.379632 RUB

Вы получите: 966.37 RUB

Остаток на счете: 0 RUB

Номер счета: [input field]

Сохранить в "Мои счета"

Вывести средства

Рисунок - Выводим средства с биржи через сервис «Капиталист»

Переводить биткоины на кошелек биржи можно без комиссии. «Капиталист» берёт за перевод на карту 2,5%. Не переводите биткоины прежде, чем вам отправят за них рубли. Транзакцию в биткоинах нельзя отменить.

5. Как измерить риск

Торги на бирже - это работа. Игроки следят за курсом валют постоянно, сверяются с китайскими биржами. Чтобы не пропускать колебания курса, можно скачать приложение «Биткоин параноик». Как только биткоин начнет падать или расти, сработает будильник. Звоночки можно ставить на Bitcoinwisdom.com.

BitcoinWisdom Bitstamp 3528.42 BTC-e 2546 Bitfinex 3581.8 OKCoin 6185.83/38800 LTC/USD 41.279542 MARKETS MINING Login or Register										
Bitcoin										
BTC/Name	Price	Today		24 hours		7 days		30 days		Exchanges
		Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	
USD	3555.11	-0.01	1,788	-0.03	15,152	-4.08	122,343	-12.75	699,421	Bitfinex Bitstamp
EUR	3128.28	-1.07	9	-0.81	120	-2.27	822	-11.83	5,150	Bitcoin.de
CAD	5340.20	-0.92	10	-0.18	44	+0.38	580	-12.47	3,678	QuadrigaCX

Litecoin										
LTC/Name	Price	Today		24 hours		7 days		30 days		Exchanges
		Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	
USD	31.22	-0.26	26,784	+0.89	91,789	-5.22	811,151	-7.44	5,168,927	Bitfinex
EUR	27.10	-0.48	140	+0.33	6,860	-3.42	86,095	-5.90	678,752	Kraken

Altcoin										
Name/BTC	Price	Today		24 hours		7 days		30 days		Exchanges
		Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	Change%	Volume	
LTC	0.00871720	-0.24	16	+0.89	100	-0.85	1,089	+7.19	8,684	Bitfinex
VRC	0.00001846	-1.81	0	-2.89	1	-0.81	-	-3.90	31	Bittrex
BC	0.00001520	+0.60	0	+0.66	0	+6.44	-	-3.00	19	Bittrex

Еще зарабатывать можно на ICO, Initial Coin Offering - это аналог краудфандинга или выхода на биржу. Вы вкладываетесь в новую компанию, стартап, а за это получаете токены - подобие акций. Если повезет и компания вырастет, получите доход.

ВНИМАНИЕ!!! На момент написания этой методички процедура ICO, как и многое другое в области криптовалют, почти ничем не регулируется и никак не защищена. Компании могут выйти на ICO без продукта и настоящего бизнеса, просто с целью собрать деньги с вкладчиков и уйти в закат. Поэтому не вкладывайте в компании на свой страх и риск.

Контрольные вопросы

- Назовите основные виды криптовалюты.
- Какие преимущества криптовалюты вы изучили?
- Законно ли использование биткоина в России?

Форма текущего контроля

Формирование презентации Microsoft PowerPoint о практическом занятии на тему: Основные понятия криптовалюты, пример покупки и продажи биткоина со скриншотами и ответы на контрольные вопросы.

Задания для контроля знаний

Вопросы к зачету

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Что такое сетевая экономика, электронный бизнес, электронная коммерция?
2. Назовите основные отличия сетевой экономики от традиционной.
3. Каков исторический процесс формирования сетевой экономики?
4. Особенности и тенденции сетевой экономики.
5. Какие вы знаете формы экономического управления?
6. Каков характер связей в сетевой экономике?
7. Охарактеризуйте механизм координации сетевой экономики.
8. Основные понятия сети Интернет. Способы доступа в Интернет.
9. Сетевые протоколы. Хостинг. Основные технологии в сети Интернет.
10. Сущность и преимущество сетевых форм ведения бизнеса.
11. Деловые операции в глобальной сети Интернет.
12. Маркетинговые исследования в Интернете.
13. Современное состояние уровня и направление развития сетевой экономики.
14. Экономические принципы и правила ведения бизнеса в современном информационном обществе.
15. Характеристики информационного общества.
16. Сетевая экономика и экономика сетей.
17. Факторы роста сетевой экономики.
18. Сетевая форма организации.
19. Информационный ресурс: определение в широком и узком смысле.
20. Сетевой товар.
21. Информационный продукт. Свойства.
22. Информационная услуга. Особенности оказания.
23. Сегментация рынка информации.
24. Сегментация рынка информационных технологий.
25. Сегментация рынка телекоммуникационных технологий.
26. Дистанционные трудовые отношения.
27. Преимущества сетевой экономики и электронной коммерции.
28. Какова роль Интернет-экономики в современном обществе?
29. Перечислите проблемы Интернет-экономики на современном этапе развития общества.
30. Перечислите факторы, влияющие на развитие сетевой экономики в России.
31. Какие преимущества дает представителям малого бизнеса участие в сетевых структурах?

32. Этапы возникновения и тенденции развития экономики информационных сетей в мире и России.
33. Защита информации при осуществлении работы в сети.
34. Перспективы развития сетевой экономики.
35. Понятие, принципы и особенности функционирования сетевой экономики.
36. Современные электронные бизнес-процессы в глобальной сети Интернет.
37. Движение денег и транзакции в Интернете.
38. Сервисы Интернета, связанные с сетевыми бизнес-процессами.
39. Процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации с помощью компьютерных сетей и средств вычислительной техники.
40. Повседневные деловые операции в сети.
41. Факторы снижения издержек в сетевой экономике.
42. Особенности функционирования экономики разнородных сетей.
43. Структура Интернета, сетевая инфраструктура, протоколы TCP/IP, прикладные протоколы.
44. Ценообразование в глобальной сети.
45. Оценка потребления: тарифы и цены в сетевой экономике.
46. Методы оценивания стоимости коммуникаций.
47. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе.
48. Система управления закупками.
49. Система полного цикла сопровождения поставщиков.
50. Система управления продажами.
51. Система полного цикла сопровождения потребителей.
52. Системы взаимоотношения с клиентами (CRM-системы).
53. Отраслевые (вертикальные) электронные площадки.
54. Многоотраслевые (горизонтальные) электронные площадки.
55. Виртуальные предприятия. Интернет-инкубаторы.
56. Классификация и характеристика систем сектора B2C, C2B.
57. Интернет-аукционы. Интернет-трейдинг. Интернет-тендеры.
58. Классификация и характеристика систем сектора C2C и B2B.
59. Построение системы интернет-торговли. Основные требования к параметрам электронного магазина.
60. Функционирование интернет-магазинов. Методика оценки эффективности создания электронного магазина.
61. Показатели оценки эффективности функционирования электронного магазина.
62. Методы оценки стоимости Интернет-компаний.
63. Методы оценки эффективности функционирования интернет-предприятий.
64. Функционирование секторов B2G, C2G.
65. Государственные услуги в сети интернет.
66. Дистанционная занятость.

67. Бизнес-инкубатор. Интернет-инкубатор.
68. ИТ-аутсорсинг. ИТ-консалтинг.
69. Виды интернет-рекламы. Баннерообменные сети.
70. Преимущества Интернет перед другими медианосителями рекламы.
71. Способы оценки эффективности Интернет-рекламы.
72. Интернет-магазин: бизнес-модели.
73. Структура infront-офиса и back-офиса электронного магазина.
74. Электронная торговая площадка.
75. Интернет-банкинг.
76. Интернет-страхование.
77. Транзакция. Акцепт. Оферта.
78. Электронная цифровая подпись.
79. Виды электронных систем взаиморасчетов. Электронные деньги.
80. Электронная платежная система: классификация, требования.
81. Функционирование систем взаиморасчетов по пластиковым картам.
82. Дебетовая и кредитовая электронная платежная система.
83. Цифровые деньги (eCash). Особенности использования.
84. Электронное правительство.
85. Электронная административная услуга.
86. Проблема безопасности при осуществлении интернет-платежей.

Темы рефератов

Тема 1 «Теоретические основы сетевой экономики»

1. Сетевая экономика в виртуальном пространстве.
2. Транспортные системы сети.
3. Экономика 21 века на базе Интернет - технологий.
4. Информационная безопасность и сетевая экономика.
5. Исторический процесс развития сетевой экономики.
6. Рынок и иерархия в современной экономике.
7. Защита экономических интересов государства при развитие сетевой экономики.
8. Экономические предпосылки и тенденции развития сетевой экономики.
9. Сетевое управление и планирование.
10. Структура взаимодействий в виртуальном пространстве, являющейся базовой средой для функционирования сетевой экономики.
11. Оценка качества функционирования информационной системы в Интернет.
12. Описание и схема работы торговой площадки.
13. Инструменты электронного бизнеса.
14. Защита электронных транзакций (протокол SSL).
15. Электронный бизнес - это больше чем просто сайт.
16. Процессы становления электронного бизнеса.
17. Особенности создания и внедрения B2B проектов в России.

18. Маркетинг в условиях сетевой экономики.
19. Схема работы электронного магазина.
20. Электронные торговые площадки.
21. Электронные биржи.
22. Электронные платежные системы.
23. Электронные аукционы.
24. Работа с системой WKB - money.
25. Описание и принцип работы Yandex - money.
26. Баннерные сети.
27. Реклама в Интернете.
28. Цифровая подпись: описание, алгоритмы, сферы применения.
- 17
29. Электронный валютный рынок.
30. Пластиковые карты, как платежная система в Интернете.
31. Основные отличия сетевой экономики от традиционной.
32. Правовое обеспечение электронной цифровой подписи.
33. Почтовые рассылки.
34. Схемы получения кредита в Интернет.
35. Сетевые организации.
36. Описание систем государственных закупок в Интернет.
37. Спам. Методы борьбы со спамом.
38. Планирование и оптимизация расходов на Интернет крупной компании.
39. Организация электронных закупок для государственных нужд.
40. Корпоративный подход к управлению Интернет - проектами.

«Эффективность и безопасность работы в сети»

Задание 1

Оцените экономическую эффективность рекламной кампании в сети Интернет двух фирм (фирмы «А» и фирмы «В») посредством расчета некоторых показателей эффективности.

Показатели экономической эффективности рекламной кампании в сети Интернет:

1) **стоимость 1000 показов баннеров** = расходы на баннерную рекламу / общее количество показов баннеров * 1000.

2) **CR – converse on rate – коэффициент эффективного посещения (конверсия сайта)** = количество эффективных посещений сайта / общее число посетителей сайта * 100;

Конверсия сайта – это отношение числа посетителей сайта, которые заказали товар, связались с менеджером, подписались на рассылку или произвели еще какие-либо действия на сайте, к общему числу посетителей сайта в процентах.

3) **CTR — коэффициент просмотра рекламы** = количество нажатий / общее число показов * 100;

4) **ROI (return on investment)** - коэффициент окупаемости инвестиций (или коэффициент прибыльности инвестированного капитала) = прибыль, полученная за весь срок владения активом / сумма вложенных инвестиций.

5) **Анализ IP-адресов** позволяет указать количество пользователей из определенного региона. Если выше 60-65% - это прямой признак *целевой аудитории*. Процент посещения в рабочее время косвенно указывает на количество *корпоративных посетителей*.

1. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы А.

2. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы В.

Условие задачи. Были проведены две рекламные кампании двумя различными фирмами (фирмой «А» и фирмой «В»).

Фирмой «А» было куплено 20000 показов за 250000 руб. Показы были реализованы за 20 дней. За это время сайт посетили около 4500 уникальных пользователей. Количество кликов 1500. Доля привлеченных посетителей из Москвы составила свыше 80%. До 65% посещений произошло в рабочее время. Половина из посетителей сайта вошли в Интернет-магазин, 35 человек зарегистрировали и оформили заказ. В итоге было оплачено 30 заказов, что обеспечило получение прибыли на сумму 75000 руб. Было заполнено 80 анкет с предложениями по улучшению работы, из них 16 предложений признаны конструктивными. Раздел «Дилеры» посетило 18 человек, 6 – заполнили заявку на сотрудничество, в итоге с тремя был заключен соответствующий контракт.

Фирмой «В» было куплено 40000 показов за 360000 руб. Показы были реализованы за 16 дней. За это время сайт посетили около 6000 уникальных пользователей. Количество кликов 1650. Доля привлеченных посетителей из Санкт-Петербурга составила свыше 60%. До 45% посещений произошло в рабочее время. Две трети из посетителей сайта вошли в Интернет-магазин, 20 человек зарегистрировали и оформили заказ. В итоге было оплачено 15 заказов, что обеспечило получение прибыли на сумму 90000 руб. Было заполнено 60 анкет с предложениями по улучшению работы, из них 12 предложений признаны конструктивными. Раздел «Дилеры» посетило 24 человек, 12 – заполнили заявку на сотрудничество, в итоге с шестью был заключен соответствующий контракт.

Найдите для каждой из фирм:

1) *Стоимость 1000 показов баннеров.*

2) *CR – converse on rate – коэффициент эффективного посещения (конверсия сайта).*

3) *CTR — коэффициент просмотра рекламы.*

4) *Сколько человек просмотрело рекламу?*

5) *ROI (return on investment) - коэффициент окупаемости инвестиций (или коэффициент прибыльности инвестированного капитала).*

3. Сделайте анализ пользователей из определенного региона для каждой из

фирм, т.е. рассчитать количество пользователей из того или иного региона.

4. Сравните эффективность фирм А и В между собой, проанализируйте. Сделайте выводы.

5. Оформите отчет о проделанной работе в текстовом процессоре Microsoft Word.

Содержание отчета:

1. Титульный лист с указанием фамилии и автора.
2. Результаты вычислений показателей экономической эффективности рекламной кампании для фирм А и В.
3. Сравнительный анализ эффективности проведения рекламных кампаний в фирме А и в фирме В.

Сохраните отчет в своей папке на сервере с именем «Задание 1. Тема 3».

Задание 2

1. Зарегистрируйтесь в сервисе по приему онлайн платежей в интернете и офлайн **Яндекс.Касса** (онлайн платежи для бизнеса) по адресу <https://kassa.yandex.ru/>. Создайте личный кабинет. Изучите услуги данного сервиса. Ознакомьтесь с системой безопасности и помощи при осуществлении платежей.

2. Зарегистрируйтесь в платежной системе **WebMoney Transfer** по адресу <https://www.webmoney.ru/> и откройте электронный кошелек. Изучите способы управления кошельком: пополнение и вывод электронных денег и пр. Ознакомьтесь с системой помощи и безопасности платежной системы WebMoney Transfer при осуществлении платежей.

Задание 3

Оцените экономическую эффективность рекламной кампании в сети Интернет посредством расчета некоторых показателей эффективности. Для этого:

1. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы А.
2. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы В.

Условие задачи. Были проведены две рекламные кампании двумя различными фирмами (фирмой «А» и фирмой «Б»).

Фирмой «А» было куплено 100000 показов за 25000 руб. Показы были реализованы за 10 дней. За это время сайт посетили около 33000 уникальных пользователей. Количество кликов 1300. Доля привлеченных посетителей из Москвы составила свыше 70%. До 85% посещений произошло в рабочее время. Половина из посетителей сайта вошли в Интернет-магазин, 25 человек зарегистрировали и оформили заказ. В итоге было оплачено 20 заказов, что обеспечило получение прибыли на сумму 35000 руб. Было заполнено 100 анкет с предложениями по улучшению работы, из них 10 предложений признаны конструктивными. Раздел «Дилеры» посетило 20 человек, 5 – заполнили заявку на сотрудничество, в итоге с двумя был заключен соответствующий контракт.

Фирмой «В» было куплено 50000 показов за 20000 руб. Показы были реализованы за 10 дней. За это время сайт посетили около 6000 уникальных пользователей. Количество кликов 850. Доля привлеченных посетителей из Санкт-Петербурга составила свыше 80%. До 45% посещений произошло в рабочее время. Две трети из посетителей сайта вошли в Интернет-магазин, 30 человек зарегистрировали и оформили заказ. В итоге было оплачено 25 заказов, что обеспечило получение прибыли на сумму 15000 руб. Было заполнено 70 анкет с предложениями по улучшению работы, из них 8 предложений признаны конструктивными. Раздел «Дилеры» посетило 12 человек, 3 – заполнили заявку на сотрудничество, в итоге с двумя был заключен соответствующий контракт.

Найдите для каждой из фирм:

- 1) Стоимость 1000 показов баннеров.
 - 2) CR – converse on rate – коэффициент эффективного посещения (конверсия сайта).
 - 3) CTR — коэффициент просмотра рекламы.
 - 4) Сколько человек просмотрело рекламу?
 - 5) ROI (return on investment) - коэффициент окупаемости инвестиций (или коэффициент прибыльности инвестированного капитала).
3. Сделайте анализ пользователей из определенного региона для каждой из фирм, т.е. рассчитать количество пользователей из того или иного региона.
4. Сравните эффективность фирм А и В между собой, проанализируйте. Сделайте выводы.
5. Оформите отчет о проделанной работе в текстовом процессоре Microsoft Word. Сохраните отчет в своей папке на сервере с именем «Задание 1».

Тема 3. Содержание отчета:

1. Титульный лист с указанием фамилии и автора.
2. Результаты вычислений показателей экономической эффективности рекламной кампании для фирм А и В.
3. Сравнительный анализ эффективности проведения рекламных кампаний в фирме А и в фирме В.

Задание 2

Зарегистрируйтесь в платежной системе WEBMONEY TRANSFER и откройте электронный кошелек, изучите способы управления кошельком: пополнение и вывод электронных денег и пр.

1. Зайдите по адресу <http://webmoney.ru>

2. Нажмите кнопку «**Регистрация**» и зарегистрируйтесь в системе. При этом вы должны пройти следующие **шаги: ввод мобильного телефона** (ПРИМЕЧАНИЕ. При регистрации вы должны указать номер своего мобильного телефона в международном формате. Если вы укажете не свой

номер телефона, вы все равно сможете пройти процедуру регистрации, так как сообщение об этом придет на ваш E-mail, т. е. временный почтовый ящик, которым вы будете пользоваться в течение учебного семестра); **ввод персональных данных** (псевдоним, ФИО, пол, дата рождения, фактическое местонахождение (страна, город, адрес), контактная информация (e-mail), информация для восстановления доступа (контрольный вопрос, ответ на контрольный вопрос), далее вы можете поставить галочки в пунктах «я хочу получать новости и информацию о сервисах системы» и «я хочу получать информацию об акциях и специальных предложениях», так как, проходя процедуру регистрации, вы автоматически принимаете **все Соглашения системы WEBMONEY TRANSFER**, то перейдите по соответствующей ссылке и заранее ознакомьтесь с текстом Соглашений; **проверка e-mail** (на указанный-mail будет выслано письмо с регистрационным кодом и дальнейшей инструкцией. Введите код в соответствующее поле и нажмите кнопку «Продолжить»); **проверка телефона** (на указанный вами ранее номер мобильного телефона будет выслано SMS-сообщение типа 7#16845 и регистрационный код, но вы можете перейти по ссылке «Завершить регистрацию без проверки телефона»); **назначение пароля** (E-mail – будет вашим **логином** для входа в систему WEBMONEY. Придумайте **новый пароль** для входа в систему WEBMONEY).

3. Открытие кошелька в WEBMONEY TRANSFER. Перейдите на главную страницу платежной системы WEBMONEY TRANSFER и кликните по ссылке «создать». Выберите тип валюты WMR - эквивалент RUB. Прочитайте текст Соглашения об использовании чеков в электронной форме и Договор купли-продажи ценных бумаг, а также ограничения по сумме кошельку, перейдя по соответствующим ссылкам. Поставьте галочку в пункте «Я принимаю условия данного соглашения» и нажмите кнопку «Создать». После этого на экране компьютера появится сообщение о том, что WMR-кошелек был успешно создан. Перейдите в свой кошелек и изучите его интерфейс. Запишите номер своего кошелька в тетрадь. Пока у вас 0,00 WMR. Изучите свойства кошелька (баланс, номер, дневной лимит...), перейдя по соответствующей ссылке. Теперь вы можете вставить счет или пополнить кошелек.

4. Для изучения всех способов пополнения кошелька в системе WEBMONEY TRANSFER перейдите на главную страницу и, кликая по ссылкам, из разделов: «**Чем пополнить?** (наличными, с банковского счета, электронными деньгами), «**Как пополнить?** (Быстро, Выгодно, Близко), **наиболее популярные способы пополнения:** Интернет-банкинг, банковский перевод, платежные терминалы, со счета мобильного телефона, денежный перевод, обменные пункты WEBMONEY, кассы розничных сетей, WM-карты и пр. просмотрите все способы пополнения.

5. Для изучения всех **способов вывода электронных денег из кошелька** в системе WEBMONEY TRANSFER перейдите на главную страницу и кликая по ссылкам из разделов: «**Куда вывести?** (наличные, на банковский счет, электронными деньгами), «**Как вывести?** (Быстро, Выгодно, Близко), **наиболее популярные способы вывода:** банковская карта, обменные пункты и дилеры WEBMONEY, денежный перевод, банковский перевод, на карту, связанную через сервис WEBMONEY, моментальный выпуск виртуальной карты и пр. просмотрите все способы вывода электронных денег из кошелька. Также просмотрите, кликая по соответствующим ссылкам, отдельно способы вывода WMR, MWU, WMB, BMZ, WME, WMG.

6. Выйдите из кошелька. Заново зайдите, нажав на кнопку «**Вход**», расположенную на главной странице платежной системы WEBMONEY TRANSFER. При этом вы увидите свой **WMID**, состоящий из 12 цифр. Запишите его в тетрадь.

7. Далее выберите и запустите нужное приложение для работы с системой **WEBMONEY: WM Keeper Classic, WM Keeper Light, WM Keeper Mobile, WM Keeper Mini** и др., при помощи которого вы сможете управлять своим кошельком. Далее следуйте инструкции.

8. Если Вы затрудняетесь в выборе, выбирайте WebMoney Keeper Light. Далее необходимо выбрать метод авторизации. Для этого перейдите на вкладку «**Логин и пароль**» и введите свой WMID и пароль и нажмите кнопку «**Войти**».

9. После того как вы попадете внутрь вашего **Кошелька** (на странице «**Главная**», просмотрите необходимую информацию, переходя по ссылкам «**Контакты**», «**Настройки**», «**Приложения**».

10. Кликните по ссылке «**Аттестат**», расположенной вверху страницы «**Кошелька**» и ознакомьтесь с вашими персональными данными, которые в дальнейшем будут перенесены в ваш аттестат. Если вы хотите закрыть от просмотра другими пользователями системы какие-либо персональные данные, то напротив соответствующей строки проставляйте галочку в области «не показывать». На данном этапе вы можете отредактировать свои данные, а также внести недостающие новые данные. Если вы хотите получить аттестат, то нажмите кнопку «**Получить аттестат**», а затем кнопку «**Сохранить**», если вы не хотите получить аттестат, то кликните по ссылке «**Выйти без сохранения**».

11. Кликните по ссылке «**Безопасность**», расположенной вверху страницы «**Аттестат**» и изучите сайт, посвященный безопасности системы WEBMONEY TRANSFER.

12. Кликните по ссылке «**Деловая сеть**», расположенной вверху страницы «**Безопасность**» - это защищенная зона сайта в которую можно войти, введя логин и пароль. Введите логин (e-mail, WMID или номер телефона), пароль, информацию с картинки и нажмите кнопку «**Войти**».

Войдя в защищенную зону сайта, вы сможете увидеть информацию о себе, а также завести контакт, создать группу, просмотреть все сервисы WEBMONEY TRANSFER и пр.

13. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и перейдите по ссылке «**Подробнее о системе...**». Прочитайте всю необходимую информацию о системе WebMoney.

14. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и перейдите на вкладку «**Пополнить**», далее в рубрике «**Как**» кликните по ссылке «**Быстро**» и еще раз внимательно изучите все варианты пополнения вашего счета, двигаясь по соответствующим ссылкам, затем «**Выгодно**», где отобраны наиболее выгодные варианты пополнения счета и «**Близко**», где вы увидите ближайшие города, где можно пополнить WebMoney кошелек. Изучите все варианты пополнения кошелька.

15. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** опять перейдите на вкладку «**Пополнить**», далее в рубрике «**Чем**» кликните по ссылке «**Наличными**» и посмотрите все варианты пополнения кошелька наличными, двигаясь по соответствующим ссылкам, вернитесь назад, затем кликните по ссылке «**С банковского счета**» и просмотрите, как можно пополнить кошелек через коммерческий банк, вернитесь назад и кликните по ссылке «**Электронными деньгами**» и изучите все варианты пополнения кошелька электронными деньгами.

16. Сразу всю информацию о пополнении кошелька вы сможете получить, если кликните по ссылке «**Все способы пополнения**», находящейся на главной странице, на вкладке «**Пополнить**».

17. Для детального просмотра всех способов пополнения кошелька **по видам валют: WMR, WMZ, WME, WMU, WMB, WMG** кликните по соответствующим ссылкам и просмотрите информацию.

18. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и перейдите на вкладку «**Оплатить**». Изучите варианты оплаты за **мобильную связь, интернет, ЖКХ, телефонию, игры, виртуальные карты**, двигаясь по соответствующим ссылкам. Вернитесь назад и кликните по ссылке «**все товары и услуги**», находящейся на вкладке «**Оплатить**», и просмотрите такие разделы, как **интернет, реклама и дизайн, оплата услуг, цифровые товары, шопинг, образование и общество**, двигаясь по соответствующим

ССЫЛКАМ.

19. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer**, перейдите на вкладку **«Вывести»** и еще раз по ссылкам из раздела **«Как»**: **«Быстро»**, **«Выгодно»**, **«Близко»**, а также раздела **«Куда?»**: **«Наличные»**, **«На банковский счет»**, **«Электронные деньги»** просмотрите способы вывода электронных денег из кошелька. Также, изучить все варианты вывода средств из кошелька можно, кликнув по ссылке **«все способы вывода»**.

20. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и кликните по ссылке **«Займы»** и ознакомьтесь с информацией о том, как участники системы **WEBMONEY TRANSFER** могут получать и выдавать займы.

21. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и раскройте ссылку **«Еще»**, выберите пункт **«Арбитраж»** и изучите описание сервиса разрешения споров между участниками системы **WEBMONEY TRANSFER**.

22. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и раскройте ссылку **«Еще»**, выберите пункт **«Обмен»** и изучите сервис **Exchanger** (обмен), предназначенный для автоматического обмена различных валют и титульных знаков **WebMoney** между участниками системы **WebMoneyTransfer**.

23. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и раскройте ссылку **«Еще»**, выберите пункт **«Оплата услуг»**, перейдите по ссылке **«МТС»** и просмотрите, как можно внести электронные деньги **WMR** на счет вашего мобильного телефона.

24. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и раскройте ссылку **«Еще»**, выберите пункт **«Магазины»** и еще раз просмотрите каталог интернет-магазинов и сервисов, принимающих **WebMoney**.

25. Вернитесь на начальную страницу системы **WebMoney Transfer** и раскройте ссылку **«Еще»**, выберите пункт **«Все сервисы»**, после чего вы можете сразу увидеть все ссылки на все сервисы системы **WebMoney**. Очень удобно двигаться по ссылкам, находящимся слева: оплата товаров и услуг, платежные инструменты, безопасность и авторизация, биржи и кредитные сервисы, автоматизированные сервисы, информационные сервисы, оплата товаров и услуг без регистрации в системе. Изучите те виды сервисов, которые вы еще не просматривали.

26. Выйдите из системы **WebMoney Transfer**.

Комплект тестов (тестовых заданий)

Тест 1

Тема 1 «Основы бизнеса в Интернете»

1. Преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет технологий - это:

- а) электронная коммерция;
- б) электронный бизнес;
- в) электронная реклама;
- г) электронный маркетинг.

2. Предоставление третьей стороной (посредником) услуг по ведению электронного бизнеса - это:

- а) пиар;
- б) аутсорсинг;
- в) аккаунт;
- г) public relations.

3. Какое понятие шире?

- а) электронная коммерция;
 - б) электронный бизнес.
- и др.

Тест 2

Тема 2 «Модели и инструменты электронного бизнеса в АПК»

1. Выберите правильные соответствия моделей электронного бизнеса:

C2C потребитель-потребитель (consumer - to - consumer);

B2B бизнес-бизнес (business - to business);

B2C бизнес - потребитель (business - to consumer);

C2B потребитель - бизнес (consumer - to - business);

B2G бизнес-государство (business - to - goverment);

E2E биржа-биржа (exchange - to exchange).

2. Infrant office электронного магазина включает в себя:

- а) систему оформления заказов и платежей;
- б) витрину;
- в) систему доставки товаров;
- г) каталог.

3. Back office электронного магазина включает в себя:

- а) систему оформления заказов и платежей;
- б) витрину;
- в) систему доставки товаров;
- г) каталог.

и др.

Тест 3

Тема 3 «Эффективность и безопасность электронного бизнеса»

1. Алгоритмы шифрования бывают:

- а) симметричные (классические);

- б) ассиметричные;
- в) пропорциональные;
- г) параллельные.

2. Ключи, использующие те или иные алгоритмы шифрования бывают:

- а) открытые;
- б) закрытые (секретные);
- в) черные;
- г) белые.

3. Цифровой документ, который связывает открытый ключ с определенным пользователем или приложением называется:

- а) сертификат
 - б) электронная цифровая подпись
 - в) протокол
 - г) стандарт
- и др.

Тест 4

Тема 1 «Основы сетевой экономики»

1. В каком году появились первые упоминания об информационной революции?

- а) 1980 г.
- б) 1970 г.
- в) 1960 г.
- г) 1950 г.

2. Какой экономист определил 1991 год, годом «информационного века»?

- а) Томас Стюарт
- б) Савинн А.В.
- в) Тамоовцев В.
- г) Абалнин Л.И.

3. Какие три формы управления вы знаете?

- а) рыночная, сетевая и иерархическая
 - б) командная, сетевая и рыночная
 - в) командная, сетевая и иерархическая
 - г) сетевая, внешнеэкономическая и внутриэкономическая
- и др.

Тест 5

Тема 2 «Модели и инструменты сетевой экономики»

1. Изучение рынка для размещения продукта, определения цены, вероятных покупателей и выработки способов общения с последними - это:

- а) маркетинг

- б) менеджмент
- в) экономика
- г) предпринимательство

2. Какие моменты в поведении покупателя препятствуют продвижению товара через Интернет:

- а) привычки
- б) несоответствие цели
- в) несовершенство систем поиска
- г) все вышеперечисленное

3. Какой категории пользователей не существует на электронном рынке?

- а) охотников
 - б) наблюдателей
 - в) хищников
 - г) нет верного ответа
- и др.

Тест 6

Тема 3 «Эффективность и безопасность работы в сети»

1. Какие сетевые формы организации вы знаете?

- а) корпоративные сети, сети делового партнерства
- б) интранет, интернет и экстранет
- в) локальные, региональные и глобальные сети
- г) все варианты верны

2. Что является наиболее низкокзатратными вариантами вхождения в сетевой рынок?

- а) электронная витрина (каталог) и электронный магазин
- б) электронная витрина, электронный магазин и аренда виртуального торгового пространства
- в) Web-сайт (визитка) с каталогом товаров и аренда виртуального пространства
- г) электронный аукцион и электронная биржа

3. Сколько функции выполняет система электронной торговли?

- а) шесть
 - б) две
 - в) система электронной торговли не выполняет функций
 - г) система электронной торговли выполняет множество функций
- и др.

Тест 7

Тема 1. Понятие искусственного интеллекта (ИИ) и интеллектуальных технологий. История развития ИИ

1. Каковы предпосылки возникновения искусственного интеллекта как науки?

- a) появление ЭВМ
- b) развитие кибернетики, математики, философии, психологии и т.д.
- c) научная фантастика
- d) нет правильного ответа

2. В каком году появился термин искусственный интеллект (artificial intelligence)?

- a) 1856
- b) 1956
- c) 1954
- d) 1950
- e) Нет правильного ответа

3. Кто считается родоначальником искусственного интеллекта?

- a) А. Тьюринг
- b) Аристотель
- c) Р. Луллий
- d) Декарт
- e) Нет правильного ответа

Тест 8

Тема 2. Модели представления знаний. Экспертные системы и их структура.

1. Что представляет собой семантическая сеть?

- a) сетевой график, вершины которого - сроки выполнения работ;
- b) это нейронная сеть, состоящая из нейронов; 14

с) ориентированный граф, вершины которого - понятия, а дуги – отношения между ними.

2. Какой из основных типов отношений семантической сети, представленных ниже, может быть названа как АКО (A - Kind – Of)?

- a) это;
- b) элемент класса;
- c) имеет частью;
- d) принадлежит;
- e) функциональная связь.

3. Чем отличаются семантические сети и фреймы?

- a) Элемент модели состоит из множества незаполненных значений некоторых атрибутов, именуемых «слотами»;
- b) наследование по АКО- связям;
- c) элемент модели – структура, используемая для обозначения объектов и понятий.

Тест 9

Тема 3. Нечеткие логические модели представления знаний.

1. Что такое нечеткое множество?

- a) Множество значений, определяемых случайными величинами
- b) Совокупность словесных характеристик в виде базовой шкалы, и функция принадлежности их данной шкале
- c) Множество значений, определяемых временными соотношениями
- d) Совокупность словесных характеристик из заданного алфавита и числовыми характеристиками

2. Состав базы знаний?

- a) Объекты и правила
- b) Правила и атрибуты
- c) Факты и правила
- d) Объекты, правила и атрибуты

3. Какие операции можно проводить с нечеткими знаниями?

- a) Операции умножения, сложения, вычитания и деления
- b) Эвристические с использованием логических операций ИЛИ, И, НЕ и др.
- c) Все логические операции ИЛИ, И, НЕ и др.
- d) Рекурсивные и рекуррентные соотношения

Тест 10

Тема 4. Искусственные нейронные сети. Гибридные искусственные нейронные сети.

1. Кто разработал первый нейрокомпьютер?

- a) У. Маккалок
- b) М. Минский
- c) Ф. Розенблатт

d) Нет правильного ответа 15

2. Какие задачи не решают нейронные сети?

- a) классификация
- b) аппроксимация
- c) память, адресуемая по содержанию
- d) маршрутизация
- e) управление
- f) кодирование

3. Какую функцию не может решить однослойная нейронная сеть?

- a) логическое «не»
- b) суммирование
- c) логическое «исключающее или»
- d) произведение
- e) логическое «или»

Критерии оценки в (баллах)

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если он ответил правильно на 100-85% вопросов теста;
- 4 балла выставляется обучающемуся, если он ответил правильно на 75-85% вопросов теста;
- 3 балла выставляется обучающемуся, если он ответил правильно на 65-75% вопросов теста;
- 2 балла выставляется обучающемуся, если он ответил правильно на менее, чем 65% вопросов теста.

Контрольная работа №1

**Тема 3 «Эффективность и безопасность электронного бизнеса»
Контрольная работа по теме «Оценка эффективности рекламной
кампании в сети Интернет»**

Оцените экономическую эффективность рекламной кампании в сети Интернет двух фирм (фирмы «А» и фирмы «В») посредством расчета некоторых показателей эффективности. Для этого:

1. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы «А».

Данные для расчета представлены в таблице 6 по вариантам.

Таблица 6 – Показатели рекламной компании фирмы «А»

Наименования показателя	Номер варианта									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Количество	4000	5000	3200	6200	5600	3400	3300	6000	8600	9600

крупных показов рекламы, шт.										
Сумма купленных показов рекламы, руб.	25000	35000	20100	46800	35200	25500	18500	28500	35100	45800
Время показа, дней	10	15	20	25	18	12	10	14	22	30
Количество посетителей сайта за время показа рекламы	3300	45000	35000	55000	45000	38000	42000	38000	45000	58000
Количество кликов на рекламном баннере, шт.	1300	1500	1600	1900	1700	1200	1100	1200	1900	1700
Доля привлеченных посетителей из Москвы, %	75	45	55	72	65	55	95	58	64	95
Доля посещений в рабочее время, %	65	80	75	48	54	78	65	90	64	72
Доля посетителей сайта, которые вошли в интернет магазин, %	50	44	65	54	72	60	70	38	72	64
Количество посетителей магазина, которые зарегистрировались и оформили заказ, человек	45	35	42	48	56	36	45	25	32	58
Количество оплаченных заказов, шт.	20	12	24	26	32	16	28	14	18	32
Прибыль на сумму, рублей	25000	35000	36000	40000	45000	15000	39000	28000	32000	54000
Количество заполненных анкет с предложениями по улучшению работы, шт.	100	120	150	130	124	110	140	160	150	180
Количество конструктивных предложений, шт.	10	8	12	14	16	15	10	17	16	18
Количество посетителей раздела «Дилеры», Чел.	20	30	10	8	12	15	10	17	16	18
Количество посетителей, которые заполнили заявку на сотрудничество по	5	24	6	4	8	12	6	8	14	12

разделу «Дилеры», чел.										
Количество посетителей с которыми заключен контракт по разделу «Дилеры», чел.	2	8	2	1	3	7	3	5	7	9

2. Рассчитайте показатели экономической эффективности для фирмы «В». Данные для расчета представлены в таблице 7 по вариантам.

Таблица 7 – Показатели рекламной компании фирмы «В»

Наименования показателя	Номер варианта									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Количество крупных показов рекламы, шт.	4000	5000	2100	3600	4400	3400	3300	4600	4700	4600
Сумма купленных показов рекламы, руб.	35000	35000	30100	46000	55200	50500	48500	28500	35100	55800
Время показа, дней	10	15	20	25	18	12	10	14	22	30
Количество посетителей сайта за время показа рекламы	3300	45000	35000	55000	45000	38000	42000	38000	45000	58000
Количество кликов на рекламном баннере, шт.	1300	1500	1600	1900	1700	1200	1100	1200	1900	1700
Доля привлеченных посетителей из Москвы, %	75	45	55	72	65	55	95	58	64	95
Доля посещений в рабочее время, %	65	80	75	48	54	78	65	90	64	72
Доля посетителей сайта, которые вошли в интернет магазин, %	40	44	56	52	40	42	30	48	54	58
Количество посетителей магазина, которые зарегистрировались и оформили заказ, человек	25	36	32	38	25	36	35	26	42	48
Количество оплаченных заказов, шт.	10	12	14	16	22	18	18	24	28	34
Прибыль на сумму,	35000	25000	36000	40000	45000	15000	39000	28000	32000	54000

рублей										
Количество заполненных анкет с предложениями по улучшению работы, шт.	110	140	130	170	110	140	150	120	170	180
Количество конструктивных предложений, шт.	10	8	12	14	18	15	12	17	16	20
Количество посетителей раздела «Дилеры», Чел.	18	24	14	16	10	10	14	10	14	16
Количество посетителей, которые заполнили заявку на сотрудничество по разделу «Дилеры», чел.	6	14	8	4	6	10	6	8	10	12
Количество посетителей с которыми заключен контракт по разделу «Дилеры», чел.	3	5	6	4	5	7	4	5	3	8

Найдите для каждой из фирм:

- 1) *Стоимость 1000 показов баннеров.*
- 2) *CR – converse on rate – коэффициент эффективного посещения (конверсия сайта).*
- 3) *CTR – коэффициент просмотра рекламы.*
- 4) *Сколько человек просмотрело рекламу?*
- 5) *ROI (return on investment) - коэффициент окупаемости инвестиций (или коэффициент прибыльности инвестированного капитала).*

3. Сделайте анализ пользователей из определенного региона для каждой из фирм, т.е. рассчитать количество пользователей из того или иного региона.

4. Сравните эффективность фирм А и В между собой, проанализируйте. Сделайте выводы.

5. Оформите отчет о проделанной работе в текстовом процессоре Microsoft Word. Сохраните отчет в своей папке на сервере с именем «Контрольная работа_ФИО_вар.№_».

Содержание отчета:

1. Титульный лист с указанием фамилии и автора.
2. Результаты вычислений показателей экономической эффективности рекламной кампании для фирм А и В.
3. Сравнительный анализ эффективности проведения рекламных кампаний в фирме А и в фирме В.

Вариант 1

1. Экономика информационного общества.
2. Интернет-инкубаторы.

Вариант 2

1. Интернет-технологии и создание сетевых форм организаций в АПК.
2. Преимущества сетевой рекламы.

Вариант 3

1. Создание сетевых институциональных структур.
2. Средства продвижения товаров и услуг в Интернете.

Вариант 4

1. Дистанционные трудовые отношения (фрилансинг).
2. Структура аудитории Интернета. Маркетинговые исследования.

Вариант 5

1. Организация коммуникаций в сетевой экономике.
2. Анализ эффективности деятельности интернет-компаний.

Вариант 6

1. Характеристика различных видов соединений в сетях.
2. Электронные платежные системы.

Вариант 7

1. Организация межсоединений в сети Интернет. Методика расчета стоимости межсоединений.
 2. Бизнес-модели и основные направления в сетевой коммерции.
- 27

Вариант 8

1. Основные подходы к созданию Интернет-компаний.
2. Основные виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C, B2G.

Вариант 9

1. Финансы в интернет-бизнесе.
2. Интернет-маркетинг и интернет реклама.

Вариант 10

1. Интернет-банкинг.
2. Виды рекламы в сети.

Вариант 11

1. Интернет-трейдинг.
2. Бизнес-планирование в интернет-компаниях.

Вариант 12

1. Денежные расчеты в сети.
2. Дистанционные трудовые отношения.

Вариант 13

1. Финансовый менеджмент Интернет-компаний.
2. Сегментация рынка информации.

Вариант 14

1. Основные отличия сетевой экономики от традиционной.
2. Ценообразование на информационные продукты и услуги.

Вариант 15

1. Исторический процесс формирования сетевой экономики.
2. Основные понятия сети Интернет. Способы доступа в Интернет.

Вариант 16

1. Сетевая экономика, электронный бизнес, электронная коммерция: определения, особенности и различия.
2. Сетевые протоколы. Хостинг. Основные технологии в сети Интернет.

Вариант 17

1. Характер связей в сетевой экономике.
 2. Сущность и преимущество сетевых форм ведения бизнеса.
- 28

Вариант 18

1. Механизм координации сетевой экономики.
2. Маркетинговые исследования в Интернете.

Вариант 19

1. Современное состояние уровня и направление развития сетевой экономики.
2. Сетевой товар.

Вариант 20

1. Экономические принципы и правила ведения бизнеса в современном информационном обществе.
2. Сетевая форма организации.

Тема 6 «Эффективность и безопасность работы в сети»

Контрольная работа №2

Вариант 1

1. Оценка прибыльности Интернет-бизнеса.
2. Проблема защиты информации при работе в глобальной сети.

Вариант 2

1. Меры по обеспечению информационной безопасности систем электронного бизнеса.
2. Проблемы оценки прибыльности Интернет-бизнеса.

Вариант 3

1. Безопасность осуществления электронных платежей и сделок.
2. Правовое регулирование электронного бизнеса. Интернет-право.

Вариант 4

1. Риски электронного бизнеса.
2. Система безопасности при проведении платежей платежной системы WebMoney Transfer.

Вариант 5

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»
2. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
4. Богнер, Р. Введение в цифровую фильтрацию / Р. Богнер, А. Константинович. - М.: [не указано], 2015. - 468 с.
5. Курицкий А.Б. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования. - СПб.: Издательство С-Петербургского университета, 2002. - 232с.
6. Кунгуров Д. Россиян ждет цифровая экономика. Высокие технологии способны реанимировать слабую экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://utro.ru/articles/2016/12/04/1307336.shtml> (дата обращения: 14.12.2016).
7. Кунцман А.А. Трансформация внутренней и внешней среды бизнеса в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4131
8. Ловчикова Е.И., Первых Н.А., Солодовник А.И. Цифровая экономика и кадровый потенциал АПК: стратегическая взаимосвязь и перспективы // Вестник ОрелГАУ. 2017. №5 (68). С.55-59.
9. Орлов Л.В. Как создать электронный магазин в Интернет, 2-е изд., 2004. - М.: Альянс-пресс, 2004. - 384с.
10. Пряников М.М., Чугунов А.В. Блокчейн как коммуникационная основа формирования цифровой экономики: преимущества и проблемы // International Journal of Open Information Technologies. 2017. № 6 (5). С. 49-55.
11. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. - М.: ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2003. - 240с
12. Юшков К.С., Ялунин М.Н. ИТ-стратегия развития предприятия в формате цифровой экономики // Экономика и предпринимательство, 2017. – № 7(84).

Приложение

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**ФГБОУ ВО ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ А.А. ЕЖЕВСКОГО**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИКЛАДНОЙ ИНФОРМАТИКИ

Кафедра информатики и математического моделирования

ОТЧЕТ

**по практической работе №3 «Организация взаимодействия в
моделях В2С и В2В»»**

Выполнил:

студент 3 курса
института экономики, управления
и прикладной информатики по
направлению 38.03.01
Березовский Д.А.

Проверил:

доцент кафедры информатики
математического моделирования
к.т.н. Федурин Н.И.

п. Молодежный, 2020

Содержание

1. Теоретическая часть практической работы №3
 - 1.1 Назовите основные виды электронной коммерции.
 - 1.2 Какие основные модели организации электронной коммерции Вы знаете?
2. Практическая реализация заданий практической работы №3

Список литературы

Вариант 0 (Средства связи, аудио и видео)

Теоретическая часть практической работы №3.

К наиболее распространенным в настоящее время видам электронной коммерции относятся:

1. *Электронные магазины*, обычно представляющие собой веб-сайт с каталогами продукции, виртуальной «тележкой» покупателя и перечислением возможных способов оплаты. Доставка товаров в большинстве случаев осуществляется по почте или, в случае приобретения электронных товаров, непосредственно по сети Интернет.

2. *Аренда программного обеспечения* и микроплатежи, в рамках которых за пользование отдельными элементами программного продукта с клиента берется весьма незначительная плата. Толчком к развитию данного направления явилось распространение технологии Java, предполагающей, что некоторые программные компоненты, необходимые для выполнения определенных задач, подкачиваются непосредственно с веб-сервера по сети.

3. *Продажа информации*. Сюда относится, например, подписка на базы данных в режиме реального времени. Этот вид услуг в настоящее время достаточно распространен в нашей стране, например, базы данных «Россия-он-Лайн», «Гарант-Парк» и др.

4. *Электронные банки*, отличающиеся относительно невысокими издержками организации и широким охватом клиентов. За счет этого электронный банк имеет возможность предоставлять клиентам по более низкой цене больший спектр банковских и иных услуг, чем у традиционного банка.

Что касается моделей организации электронной коммерции, то в настоящее время выделяют их следующие типы:

- модель «Бизнес-Бизнес» (Business-to-Business или **B2B**). Модели данного типа характеризуются автоматическим взаимодействием бизнес-процессов компаний, использующих сеть при заказах поставщикам, получении счетов и оплаты. Посредством специальных шлюзов обеспечивается автоматическая связь системы бизнес-процессов с Интернетом;
- модель «Бизнес-Потребитель» (Business-to-Consumer или **B2C**). Эта модель характеризует сектор, ориентированный на работу компаний с индивидуальными потребителями товаров или услуг;
- модель «Бизнес-Администрация» (Business-to-Administration или **B2A**). Включает в себя все разновидности сделок, заключаемых между компаниями и правительственными организациями;
- модель «Потребитель-Администрация» (Consumerto-Administration или **C2A**). Данная модель находится в настоящее время в начальной стадии функционирования. Ее реализация даст возможность расширить электронное взаимодействие в таких сферах жизнедеятельности, как, например, социальное обеспечение.

Практическая реализация.

Предприятия электронной коммерции сектора **B2C**.

Задание. Найти четыре электронных магазина, торгующих соответствующими товарами/услугами, и занести названия и web-адреса магазинов в таблицу 3.

Таблица 3 - Название товара/услуги

Товарная группа	Название магазина	Web-адрес магазина	Название товара/услуги
Бытовая техника/ Электроника	1. Интернет-магазин IrkShop.ru	https://irkshop.ru/	Видеорегистратор Navitel
бытовой техники и электроники/ Фотоаппараты и видеотехника	2. Интернет-магазин цифровой и бытовой техники и электроники М.Видео	https://www.mvideo.ru/	Видеорегистратор Navitel
Многопрофильный ТВ, Аудио, Видео	3. Интернет-магазин «Юлмарт»	https://www.ulmart.ru/	Видеорегистратор Navitel
Многопрофильный Видео техника	4. Интернет-магазин ТЕХНОПАРК	https://www.technopark.ru	Видеорегистратор Navitel R200

Таблица 4 – Сравнение электронных магазинов

№	Категории оценки	Электронные магазины			
		1	2	3	4
1	Скорость загрузки сайта	5	4	4	5
2	Полнота текстового описания	4	4	3	4
3	Степень дружелюбности интерфейса	4	3	4	5
4	Графические и мультимедийные описания	4	4	4	5
5	Удобство системы регистрации	2	3	4	5
6	Дополнительные сервисные услуги	4	4	4	4
7	Полнота on-line -помощи	3	4	3	4
8	Стоимость выбранного товара	4	3	5	5
9	Количество товарных разделов	3	3	3	3
10	Количество шагов при поиске	3	2	4	4
11	Количество систем оплаты	4	4	5	4
12	Количество систем доставки	3	3	2	3
	Итого баллов	44	43	48	55

Исходя из суммы баллов «самый лучший», по моему мнению, Интернет-магазин ТЕХНОПАРК, а «самый худший» Интернет-магазин IrkShop.ru. Особо низкий балл в этом магазине за систему регистрации, очень неудобная, требует сразу очень много персональных данных и плохо защищена. В магазине ТЕХНОПАРК регистрацию можно пройти за один клик! очень удобно, особенно если не планируешь ничего покупать!

- Компьютеры
- Электроника >>**
- Инструмент
- Бытовая техника
- Спорт и отдых
- Красота и здоровье
- Для дома и дачи
- Все для бизнеса
- Автотовары
- Товары для детей
- Свет и музыка

Акции и специальные предложения

Выставочный зал

Электроника

У нас вы найдете можете купить у нас самую разную электронику: фото- и видео камеры, аудио- и видео технику, портативную технику, GPS-навигаторы, оптические приборы, игровые приставки и многое другое.



Фото- и видео камеры

- Зеркальные фотоаппараты
- Цифровые фотоаппараты
- Цифровые видеокамеры
- Объективы
- Футляры и чехлы ...



Смартфоны



Аудио- и видео техника

- ЖК-телевизоры
- Домашние кинотеатры
- Музыкальные центры ...

с 20 августа по 9 сентября

Выгода до 50%

НА ВСЕ

Москва
Магазины
Доставка

Рассрочка и кредит
М.Бонус
Для бизнеса
8-495-777-77-5

Войти | Регистрация | Статус заказа



Поиск



Акции	Телевизоры, аудио, Hi-Fi	Ноутбуки и компьютеры	m_mobile: смартфоны и гаджеты	Фото и видео	Техника для кухни	Техника для дома	Красота и здоровье	Авто электроника	Игры и софт, развлечения	Аксессуары	Apple
--------------	--------------------------	-----------------------	-------------------------------	--------------	-------------------	------------------	--------------------	------------------	--------------------------	------------	-------

Главные акции

Супервыгода – скидки до 50%!
Недели AEG: скидки до 30%!

Распродажи

Успей купить
Лучшие предложения по компьютерной технике
Скидки на эпиляторы Philips до 40%

Не пропустите

Акция «Ускоряйся» от HP
Скидки на планшеты и браслеты Huawei
Скидки и подарки к GoPro
Техпомощь на год в подарок
Будь в игре!

Рекомендуем

Промокаталог «М.Видео»
В комплекте выгоднее
Новинки
M.PRO Фото

Обзоры

Обзор флагмана Redmi Note 7 – к нему сложно придаться
Обзор камерфона Honor 20 Pro
Лазерный, струйный или МФУ? Выбираем домашний принтер
Урожай, не пропадай! Выбираем сушилку для фруктов
Читаем без вреда для глаз: обзор

Подборки

Топ лучших бабушкофонов: особенные телефоны для старшего поколения
Подборка лучшего игрового железа
Топ смартфонов до 20 тысяч
«Полароиды» наших дней: подборка

← → ↻ ulmart.ru/catalog/tv_audio_video ☆ Н

Юлмарт E-commerce №1 | Юлмарт Бизнес Товары для бизнеса | Сливы Стоковое пространство | Юлмарт Second Уцененные товары | TheLabels Аутлет одежды | Что с моим заказом? | Помощь | Регистрация | Вход

Ю ULMART.RU Иркутск +7 800 333-66-66 Звоните с 9:00 до 22:00 (МСК) | Адреса и контакты | Заказ | Оплата | Получение | Гарантия и возврат

Каталог товаров ☰ | ТВ, Audio, Видео | Минимум 3 символа. Например, самолет. | Найти | ☆ Революционный SS...

=(ЛЮ)ЗБИМые ПРЕДМЕТЫ СО СКИДКАМИ ДО 50% Подробнее

ТВ, Audio, Видео

- Телевизоры
 - ЖК LED телевизоры
 - Smart телевизоры
 - 4K UHD телевизоры
 - QLED телевизоры
 - Все категории >
 - Спутниковое, цифровое, кабельное тв
- Наушники, микрофоны, гарнитуры
 - Наушники и гарнитуры
 - Микрофоны
 - Все категории >
 - Музыкальные инструменты
 - Кронштейны, тумбы, стойки
 - Портативное аудио
- DJ оборудование, светомузыка
 - Hi-Fi
 - Проекторы и экраны
 - Проекторы
 - Экраны
 - Кронштейны для проекторов
 - Аксессуары для проекторов

ТОВАР ДНЯ!
Телевизор Витязь 43LF0207
12 999 руб. 😊
Цифровое ТВ
Ю On-line
вопрос

Kz | Ru | Иркутск | Адреса магазинов | Акции | Доставка | Обратная связь | Вход | Корзина 0

КУЛЬТУРА ИННОВАЦИЙ
ТЕХНОПАРК | ПОИСК | 8 (800) 100-88-99
консультация эксперта о товаре

Центр инноваций |
 Для кухни |
 Посуда |
 Для дома |
 Климат |
 Красота и здоровье |
 Крупная бытовая |
 Встраиваемая |
 Аудио Видео Фото |
 Цифровая техника

Аудио Видео Фото

Видео техника

- DVD-плееры
- Приемники цифрового телевидения
- Саундбары и звуковые панели
- Спутниковое и цифровое телевидение
- Телевизоры
- Аксессуары аудио-видео техники

HI-FI

- Акустические системы
- Магнитолы



Выше на рисунках приведены скриншоты всех четырех магазинов.

Задания для выполнения: выбрать из таблицы 1 соответствующий вид товаров/услуг сектора **B2B**;

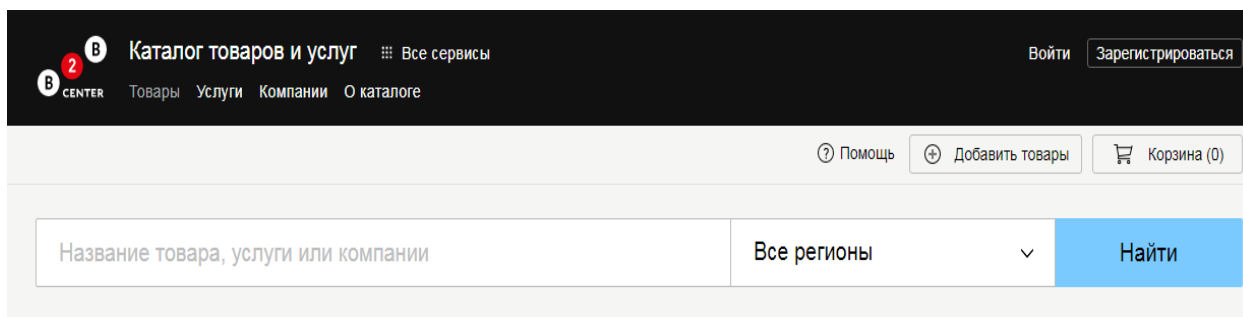
Таблица 5 - Названия и web-адреса предприятий сектора B2B

Товарный сектор	Название предприятия	Web-адрес предприятия
Компьютеры и ИТ	ОАО «Единая Электронная Торговая Площадка»	http://zakupki.initpro.ru
	Центр электронных торгов	https://www.b2b-center.ru

1) пользуясь поисковыми системами и Интернет-каталогами (Aport, Yandex, Rambler, Google и др.), а также информационно-справочным порталом <http://www.business2business.ru/> найти не менее 2 предприятий сектора **B2B** по выбранному сектору рынка и занести их названия и web-адреса в таблицу 5.

The screenshot shows the website 'Инитпро тендеры' with a search bar and navigation menu. The search results are for 'Тендеры на компьютеры, серверы и комплектующие' (Tenders for computers, servers and components) in the 'ИТ, Компьютеры' (IT, Computers) category. The results list several tenders with their IDs and prices.

№ тендера	Наименование	Цена
№47488809	Компьютеры, серверы и комплектующие, средства вычислительной техники Поставка компьютера	30 697
№47488654	Компьютеры, серверы и комплектующие, средства вычислительной техники Моноблоки	988 828
№47488752	Компьютеры, серверы и комплектующие, средства вычислительной техники Плмблнтение Компьютен и Нптбнк	60 190




Компьютерная техника

☰ Все категории товаров

- < Электроника
- Компьютерная техника
- Компьютеры
- Оргтехника
- ...

Сортировать: по популярности по цене по новизне



3D сканер Artec Eva Lite

Artec Eva Lite - упрощенная версия Artec Eva, главным отличием от которой является отсутствие возможности захвата текстур, которая делает получаемое изображение менее четким. В остальном Artec Eva Lite полностью повторяет свою полную версию.

Технология сканирования: Принцип оцифровки 3D сканеров Artec™ Eva базируется на получении, анализе и совмещении мгновенных 3D кадров и выстраивании замкнутой полигональной сетки 3D поверхности. 3D сканер

От 492 800,00 Р

цена с НДС 20% - за шт

Сравнить

Скриншот окон торговых площадок

Таблица 6 - Сравнение электронных торговых площадок

Наименование показателей	ОАО «Единая Электронная Торговая Площадка»	Центр электронных торгов
оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций	Весь спектр услуг ИТ и большой выбор компьютеров, сервисная поддержка	Большой выбор компьютерной техники
оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций	Поиск организован хорошо, в разрезе регионов, отраслей и площадок, по наиболее популярным	Поиск организован через каталог товаров, услуги и компании по регионам
отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса	Эргономичный, есть претензии по цветовому оформлению, хотя соответствуют ГОСТ	Вполне приемлемый, соответствует ГОСТ
на каком этапе проводится регистрация посетителя	При участии в торгах	При более подробно знакомстве с сайтом, даже чтобы пройти обучение
каковы требования для регистрации	Стандартные требования, процедура проста	Стандартные требования, однако требуют больше персональных данных в том числе ИНН (плохо!!!)
предлагаются ли какие-либо	Да предлагается аналитика	Да предлагается

дополнительные услуги для клиентов	по регионам	
присутствует ли возможность участия в тендерах	10 бесплатных трендов, за остальное взимается плата	тестовый 10 заказов, запросов коммерческого предложения или обратных звонков
можно ли просмотреть существующие заявки на покупку, продажу, экспорт, импорт	Да по всему перечню	Только сам товар, при регистрации на весь перечень
доступна ли информация о ценах	Да на весь перечень и 10 трендов	Да в каталогах
имеется ли он-лайнová помощь	Имеется консультация, звонок, письмо, обучающая видео, удаленная поддержка и всплывающие подсказки	Служба поддержки по телефону или почтой, демо версия площадки и инструкции (доступна только после регистрации)
каковы источники дохода каждой из площадок	Информации нет на сайте	Информации нет на сайте

Проводя сравнительный анализ торговых площадок, исходя из данных таблицы 6, можно сделать вывод о том, что ОАО «Единая Электронная Торговая Площадка» является более привлекательной, так как с первых минут на сайте всплывает помощь и обучение. Регистрация проста и доступна (особенно для физического лица). Обучающее видео и цены на товары и услуги доступно без регистрации. Поиск более удобен.

К недостаткам обеих площадок можно отнести – отсутствие информации о доходах за каждый год.

Федурина Нина Ивановна

Цифровая экономика

Методические рекомендации по выполнению практических работ

Лицензия на издательскую деятельность

ЛР № 070444 от 11.03.98 г.

Подписано в печать 27.02.2020 г.

Тираж 5 экз.

Издательство Иркутского государственного аграрного

университета им. А.А. Ежевского

664038, Иркутская обл., Иркутский р-н,

пос. Молодежный