

Тема Интернет технологии

1. *Компьютерные сети и их компоненты*
2. *Современные сервисы Интернет*
3. *Понятие и модели электронной коммерции*
4. *Электронная розничная торговля*
5. *Электронные торговые площадки*
6. *Электронные платёжные системы*



**Компьютерная
(вычислительная) сеть** –
совокупность компьютеров,
соединенных с помощью каналов
связи в единую систему,
обеспечивающую коллективное
и эффективное использование
информационных, технических и
программных ресурсов системы.

Вычислительная сеть

```
graph TD; A[Вычислительная сеть] --> B[Аппаратный компонент]; A --> C[Программный компонент]; A --> D[Информационный компонент]; B --> A; C --> A; D --> A;
```

Аппаратный компонент

- ✓ Серверы
- ✓ Рабочие станции
- ✓ Передающая среда
- ✓ Периферийные устройства
- ✓ Специальное оборудование
- ✓ Устройства межсетевого обмена

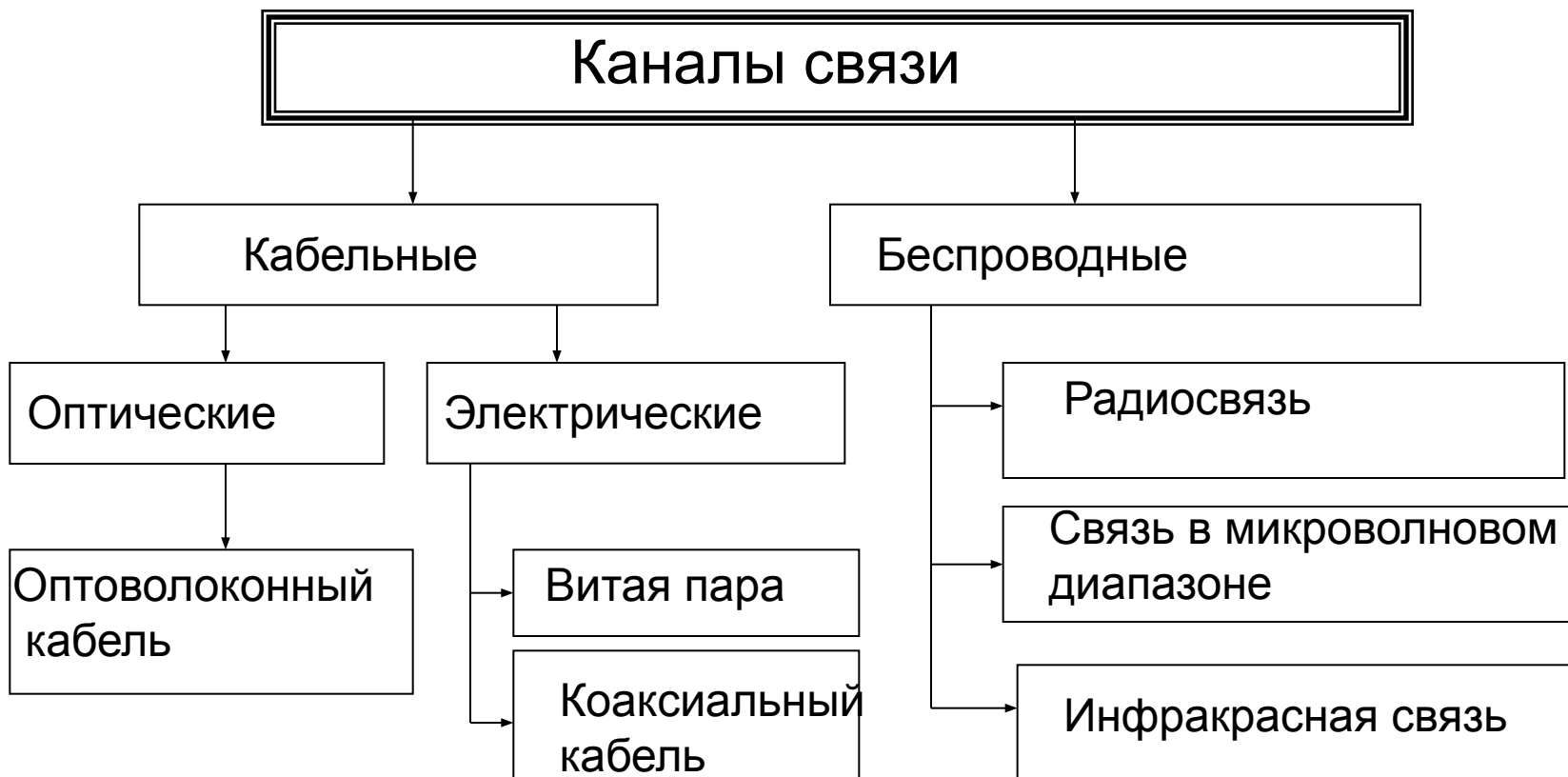
Программный компонент

- ✓ Программное обеспечение сервера
- ✓ Программное обеспечение рабочей станции

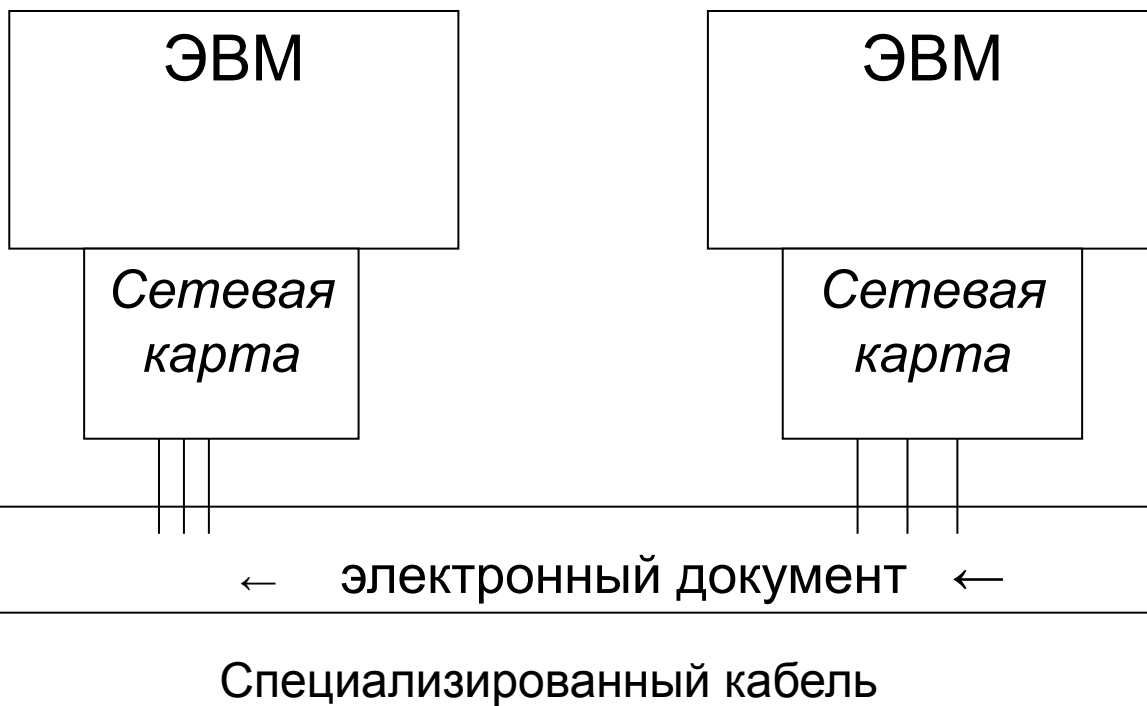
Информационный компонент

- ✓ Совместно используемые данные
- ✓ Информационный ресурс глобальных сетей

Каналы связи, используемые в ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ



1) Специализированный кабель и сетевая карта (адаптер)



Выделяют три вида специализированного кабеля:

- витая пара,
- коаксиальный кабель,
- оптоволоконный кабель.

Сетевой адаптер (карта) – внешнее устройство, соединяющее компьютер с кабелем.

С одной стороны сетевая карта подключается к компьютеру, а с другой стороны соединяется с кабелем. Каждая сетевая карта имеет уникальный идентификатор, по которому определяется сетевой адрес компьютера.

Сетевая карта установленная в ноутбук.





Витая пара. Наиболее дешевый вид кабеля.

Витая пара обеспечивает среднюю скорость передачи данных.

Используется в пределах одного или нескольких соседних офисных помещений.

Витая пара плохо защищена от помех и прослушивания.

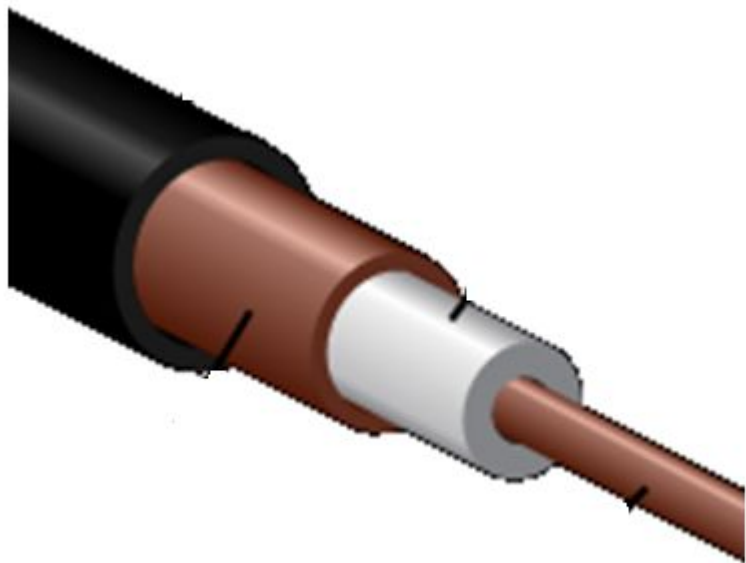
Для повышения характеристик кабель помещают в специальную экранирующую оболочку

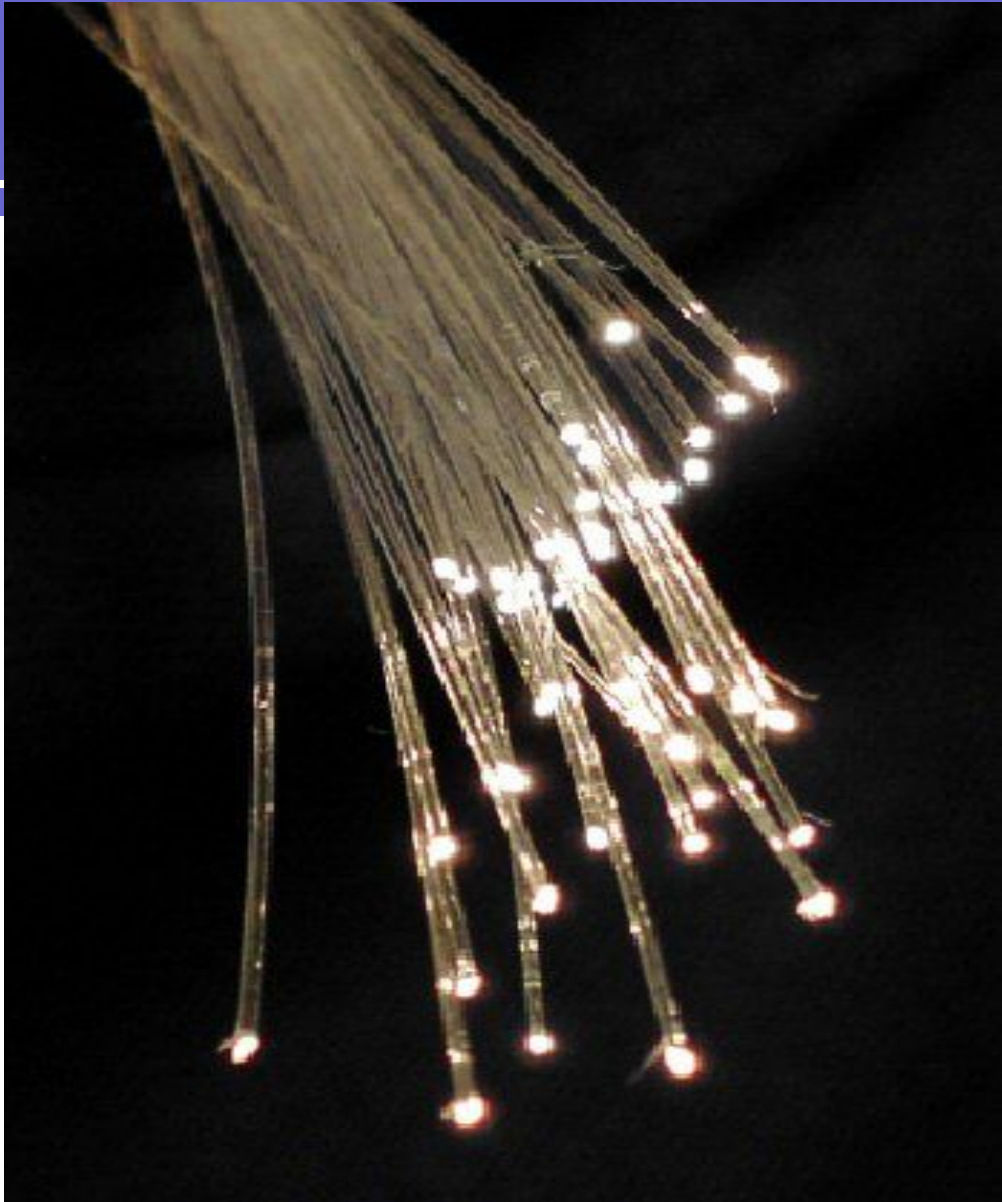
Коаксиальный кабель.

Это средний по цене и характеристикам кабель.

Чаще всего используется для построения компьютерных сетей, действующих внутри одного здания.

Хорошо помехозащищен, но имеет низкую защиту от прослушивания.





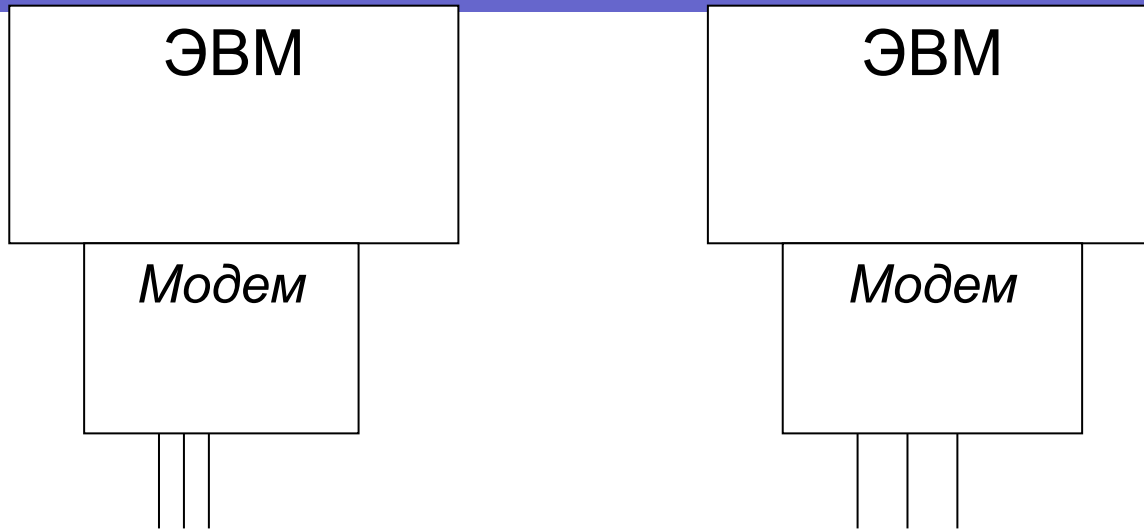
Оптоволоконный кабель.

Обладает высокими характеристиками, и считается практически идеальной передающей средой.

Полностью помехозащищен, имеет высокую степень защиты от прослушивания.

Стоимость данного кабеля достаточно высока.

2) Модемная связь.



← электронный документ ←

Сетевые линии связи

Модемы

Модемы - внешние устройства, которые применяются для связи компьютеров в сети . Они позволяют одной из рабочих станций сети связываться с другой через телефонную сеть , кабельную сеть, а также по сотовым или спутниковым линиям связи.

По виду соединения выделяют:

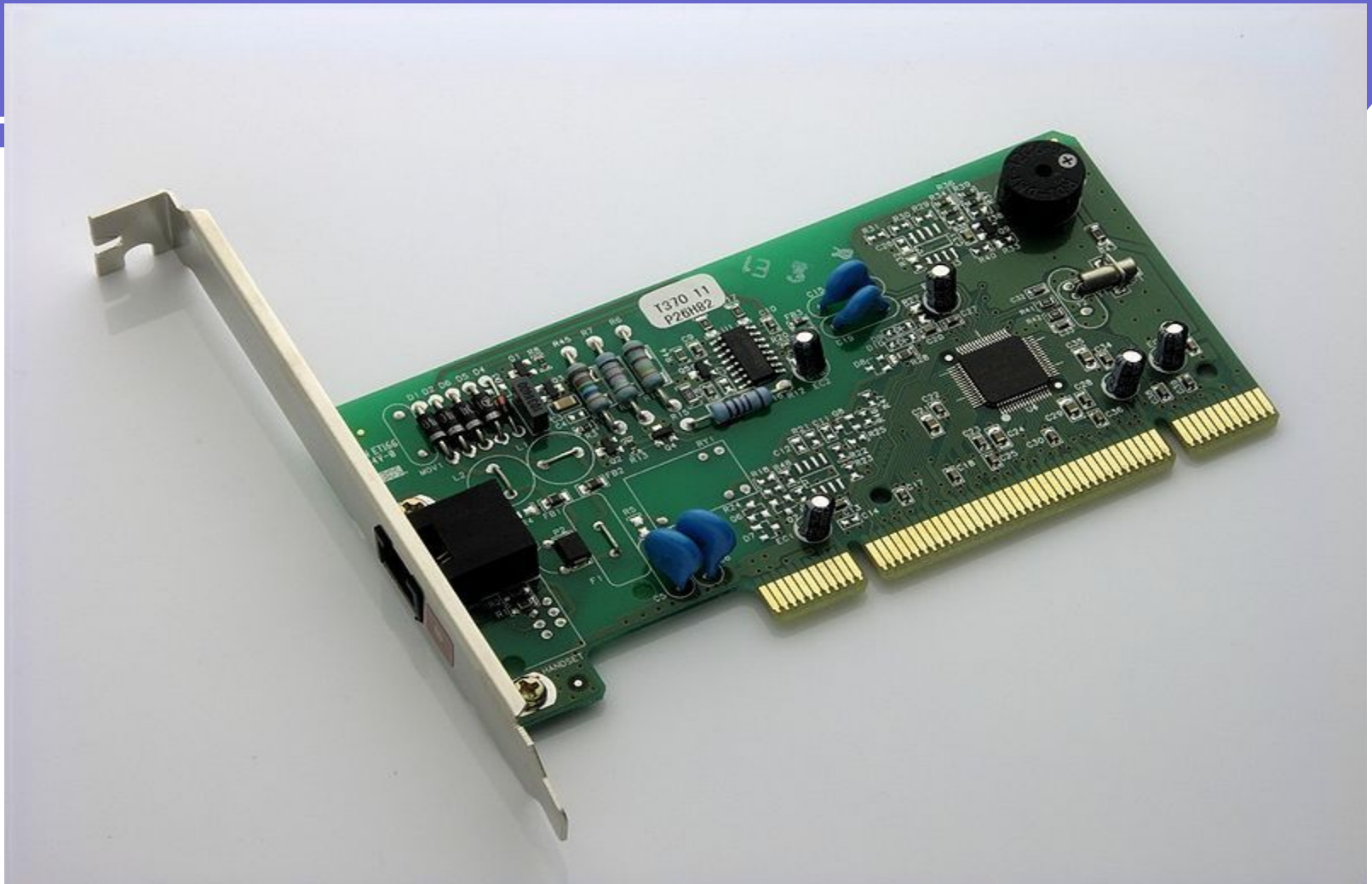
1. **Телефонные модемы**— наиболее распространённый тип модемов.

DSL – модем для связи использует обычную телефонную сеть.

ISDN - модемы используют цифровые коммутируемые телефонные линии.



Внешний телефонный модем



Внутренний телефонный модем

Модемы

2. Кабельные модемы — используются для обмена данными по специализированным кабельным сетям (например, кабель коллективного телевидения).
3. Сотовые модемы — работают по протоколам сотовой связи . К компьютеру подключаются через USB-порт.
4. Спутниковые модемы — принимают и обрабатывают сигнал полученный со спутника.
5. Радиомодемы— работают в радиодиапазоне.



SKYSUP.RU

Сотовый модем

Спутниковый модем



Кабельный модем

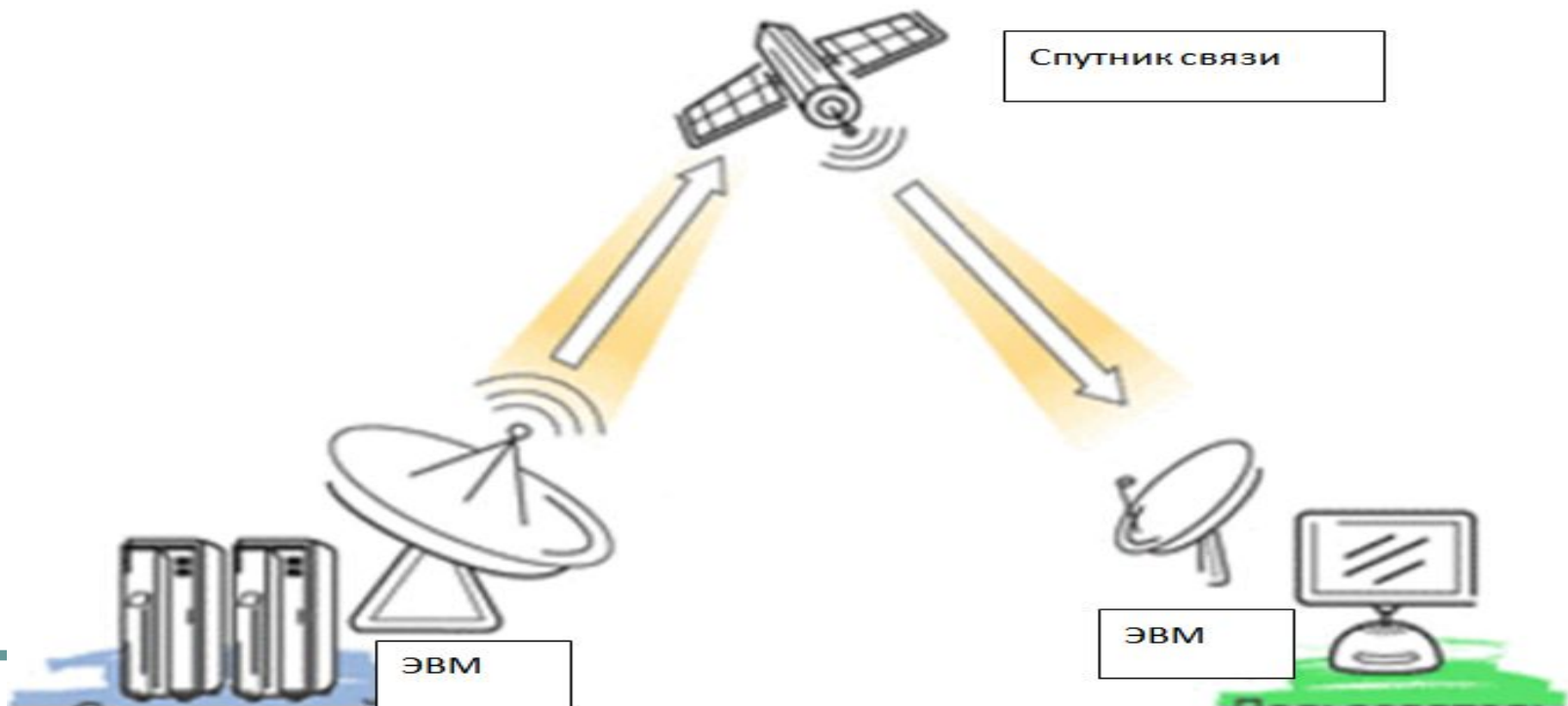


Радиомодем

3) Спутниковые сети (беспроводной канал связи).

Действуют на основе спутников связи. Наземные рабочие станции оснащаются спутниковыми тарелками.

Недостатки спутниковой связи: слабая помехозащищённость, влияние атмосферы, поглощение сигнала атмосферой, задержка распространения сигнала.





Спутник связи



Спутниковая антенна

Помимо выше рассмотренных каналов связи могут применяться:

Инфракрасные сети, которые осуществляют передачу данных с помощью инфракрасных лучей.



Лазерная связь, в которой передающей средой является лазерный луч. Используются для связи между спутниками.



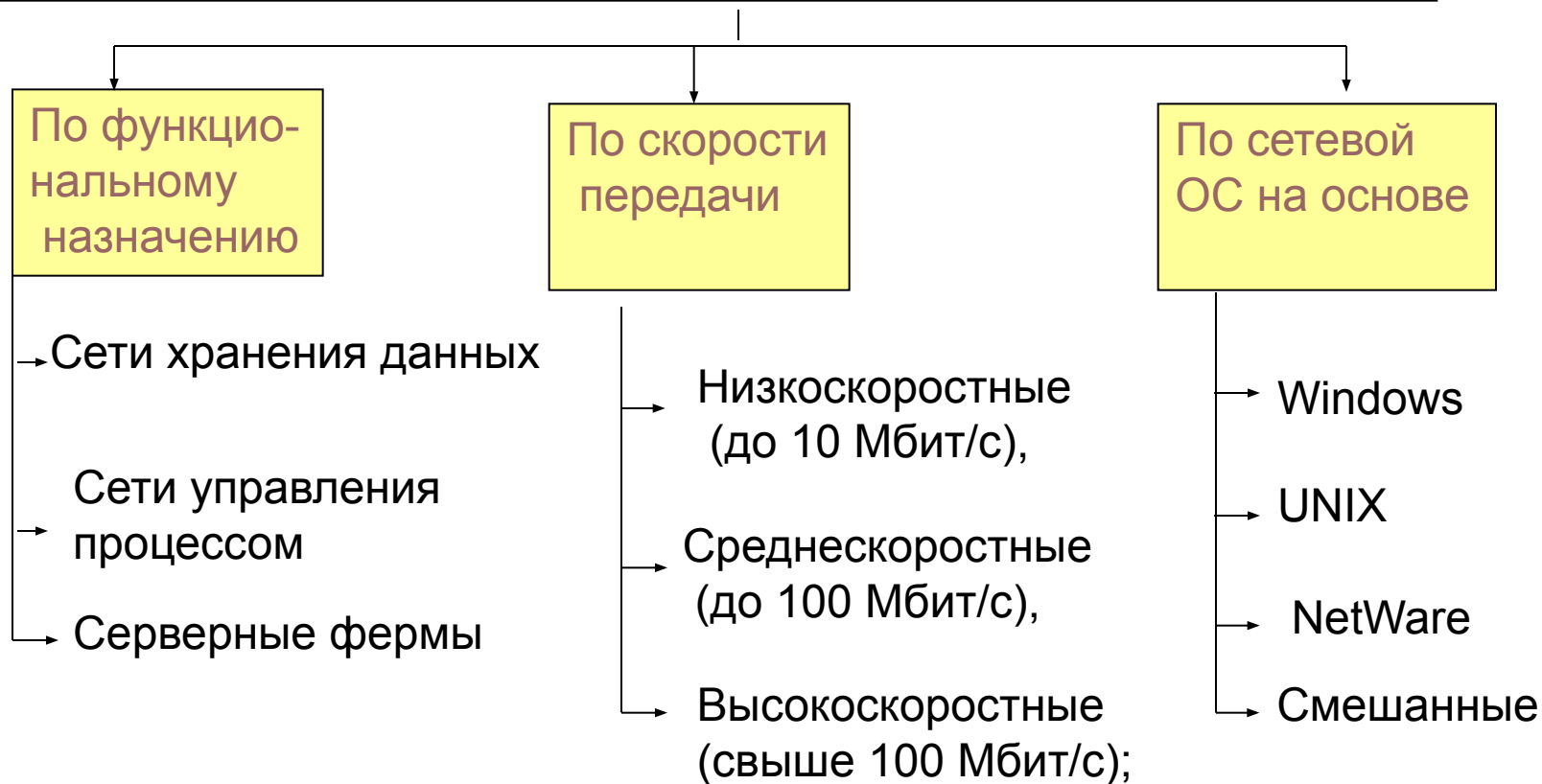
Таблица – Характеристики наиболее распространенных каналов связи.

Канал связи	Стоимость реализации	Стоимость обслуживания	Защищенность	Пропускная способность	Надежность
Спутниковая связь	Очень высокая	высокая	высокая	средняя	Средняя
Оптоволоконные линии	высокая	минимальная	высокая	высокая	высокая
Модемная связь	минимальная	средняя	низкая	низкая	Низкая
Проводные сети (коаксиаль, витая пара)	средняя	средняя	средняя	средняя	высокая

Классификация вычислительных сетей



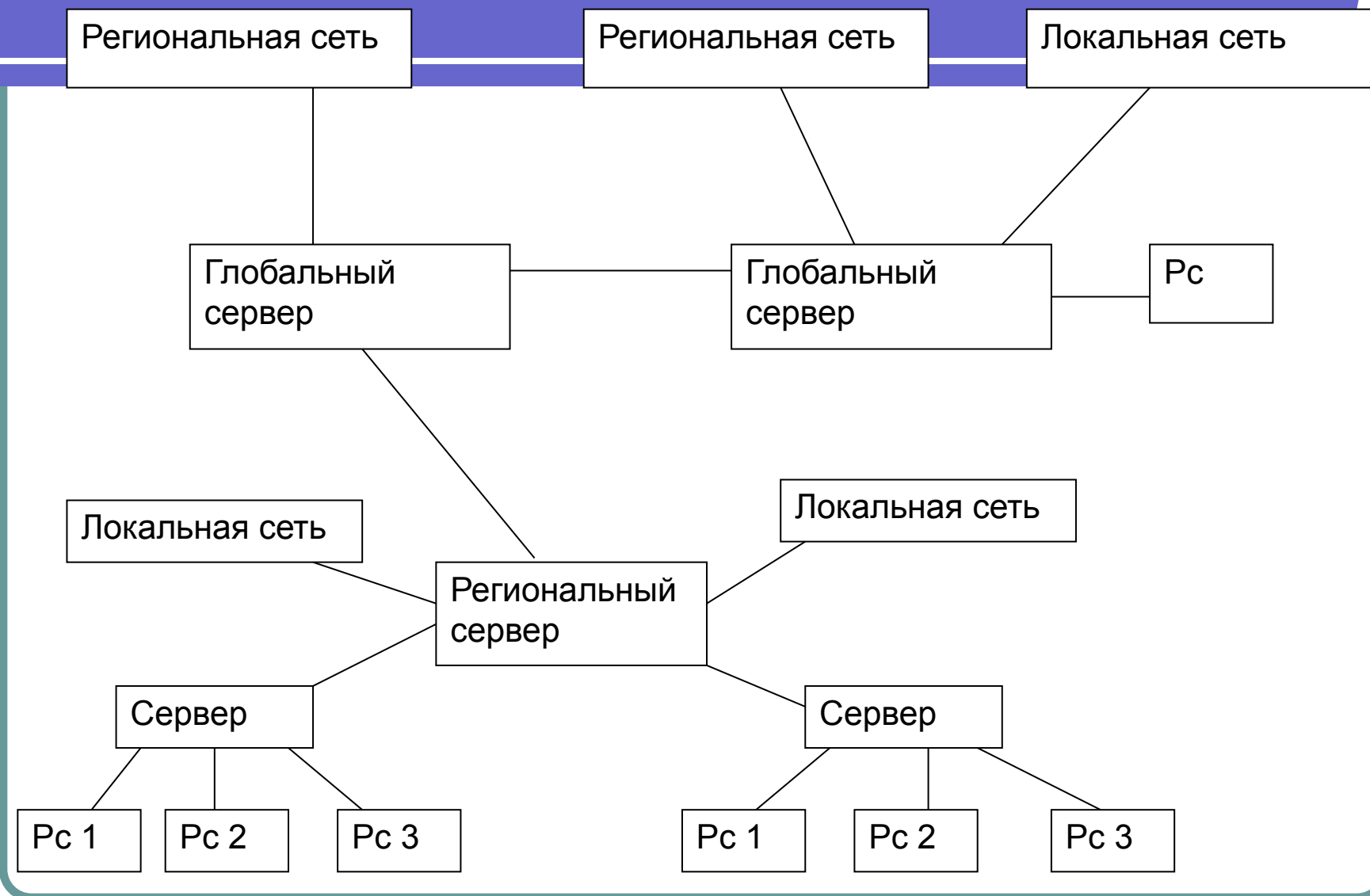
Классификация вычислительных сетей



3. Глобальная сеть.

Глобальные сети охватывают значительные территория по всему земному шару.

Каналы связи – комбинированы, может использоваться оптоволоконный кабель, модемная связь, спутниковые сети, технологии мобильной и сотовой связи.



4) Сеть отличается высокой надежностью, даже при выходе из строя нескольких СуперЭВМ (глобальных серверов) она продолжит свою работу.

5) Интернет не является коммерческой организацией и никому не принадлежит, находится под юрисдикцией США. Сеть развивается на 80% за счет коммерческих вложений.

6) Доступ к ресурсам сети Интернет предоставляется в режиме on-line (интерактивно, в режиме реального времени). Даже серверы электронной почты передают информацию в интерактивном режиме.

Б. доменная система имен (доменный адрес). Эта система использует принцип последовательных уточнений.

Домен верхнего уровня в имени располагается правее, домен нижнего уровня – левее.

Домен нижнего уровня может быть любым, для доменов верхнего уровня существуют особые соглашения.

Например : географические домены - ru, us. тематические - com, gov.

Домены отделены друг от друга точками. В имени может быть любое число доменов, но обычно их количество от 3 до 5.

home1.management.company.ru

Способы доступа к сети Интернет

1 способ. Прямое подключение (выделенное соединение, сетевой шлюз).

В организации создается шлюз - выделенная ЭМВ, напрямую подключенная к магистралям сети Интернет. Шлюз становится частью архитектуры Интернет и должен оставаться доступным постоянно.

«+»: круглосуточный доступ к сети

большие объемы передаваемой информации

высокая скорость работы в сети

полный доступ ко всем ресурсам сети

Такой способ используют крупные организации, активно применяющие сеть в коммерческой деятельности.

Способы доступа к сети Интернет

2 способ. Безвозмездное использование чужого шлюза.

Предполагается, что организация имеющая собственный шлюз предоставляет его «дружественному» пользователю для доступа к сети.

В данном случае пользователь бесплатно получает круглосуточный доступ к Интернет.

Организация может предоставить собственный шлюз для собственных сотрудников.

Для того чтобы выйти в сеть Интернет из дома или стороннего офиса сотрудник подключается к шлюзу организации.

Способы доступа к сети Интернет

3 способ. Использование услуг Интернет-провайдера.

Интернет-провайдер - организация, имеющая собственные шлюзы в Интернет и предоставляющая их на коммерческой основе другим организациям и частным лицам.

За предоставления доступа провайдер берет абонентскую плату. Абонентская плата покрывает затраты по обслуживанию шлюза и обеспечивает прибыль провайдера.

«-»: сеансовый доступ

качество работы в сети зависит от технических возможностей провайдера

список доступных Интернет – услуг также определяется провайдером.

Такой способ используют большинство малых, средних организаций и частных лиц

Службы (сервисы) Интернета

Обмен информацией между абонентами сети

Электронная почта

Телеконференции

Удаленный доступ

Передача файлов

Интерактивное общение

Использование баз данных сети

Служба *Gopher*

Служба *WWW*

Услуги

Сейчас наиболее популярные услуги Интернета — это:

- Всемирная паутина
 - Веб-форумы
 - Блоги
 - Вики-проекты (и, в частности, Википедия)
 - Интернет-магазины
 - Интернет-аукционы
 - Социальные сети
- Электронная почта и списки рассылки
- Группы новостей (в основном, Usenet)
- Файлообменные сети
- Электронные платёжные системы
- Интернет-радио
- Интернет-телевидение
- IP-телефония
- Мессенджеры
- FTP-серверы
- IRC (реализовано также как веб-чаты)
- Поисковые системы
- Интернет-реклама
- Удалённые терминалы
- Удалённое управление
- Многопользовательские игры
- Web 2.0

Поисковые системы России

<http://www.yandex.ru>

<http://www.aport.ru>

<http://www.rambler.ru>

<http://go.mail.ru>

<http://www.webalta.ru/>

Международные поисковики

<http://www.altavista.com>

<http://www.excite.com>

<http://www.yahoo.com>

<http://www.alltheweb.com>

<http://www.bing.com>

<http://www.mamma.com>

<http://www.google.com>

<http://www.lycos.com>

<http://www.dmoz.com>

<http://www.hotbot.com>

<http://www.netscape.com>

<http://www.msn.com>

<http://www.webcrawler.com>

<http://www.jayde.com>

<http://www.metaeureka.com>

<http://www.searchspot.com>

<http://www.slider.com>

<http://www.allthesites.com>

<http://www.clickey.com>

<http://www.galaxy.com>

Блоги

Блог - это веб-сайт, содержимое которого состоит из регулярно добавляемых пользователями записей. В блогах обычно встречаются короткие записи, отсортированные в порядке убывания (по дате). Блог отличается от традиционного дневника средой: блог обычно является публичными и предоставляется для прочтения сторонним читателям, которые часто вступают в публичную дискуссию с автором блога в комментариях или в своих же блогах.

Покинутые блоги

Самым интересным оказался тот факт, что более 66% журналов за последние 2 месяца ни разу не обновились — другими словами, более 2,5 млн блогов в настоящий момент являются заброшенными.

Действующие блоги

Обновление блогов происходит гораздо реже, чем принято считать. Обычно действующие журналы пополняются новыми записями каждые 14 дней. Только немного больше 106 тыс. из всех имеющихся дневников обновляются как минимум раз в неделю, ежедневное пополнение замечено менее чем в 50 тыс. журналов.

Твиттер

Твиттер — это информационная сеть, которая работает в режиме реального времени и держит вас в курсе всех последних историй, идей, точек зрения и новостей в той области, которая вам интересна. Просто находите увлекательные для вас учётные записи и читайте их.

Твиттер (англ. Twitter — «чирикать», «щебетать», «болтать») — система, позволяющая пользователям отправлять короткие текстовые заметки (до 140 символов), используя веб-интерфейс, SMS, средства мгновенного обмена сообщениями или сторонние программы-клиенты.

Характерной особенностью Твиттера является публичная доступность размещённых сообщений; это называется **микроблоггингом**. Хотя услуга является бесплатной, доступ к ней через SMS может значительно увеличить телефонные счета, так как каждое посланное SMS так или иначе оплачивается по тарифам оператора.

Созданный Джеком Дорси в 2006 году, Твиттер вскоре завоевал популярность во всем мире. По состоянию на 1 января 2011 года сервис насчитывает более 200 млн пользователей.

Веб-форумы

Форумы выполняют в сети Интернет те же самые функции, что и списки рассылки, но с отличием, что для прочтения форума (или записи в него) у пользователю необходим только браузер.

Форумы выглядят как обычные интернет-страницы, устроенные так, что каждый пользователь интернета может дописывать в них свои сообщения.

На данный момент форумы представляют собой очень удобное и простое средство для дискуссий и объявлений, но требуют более довольно продолжительного подключения к интернету по сравнению, например, с теми же списками рассылки.

Электронная коммерция- это коммерческая деятельность, основанная на комплексной автоматизации коммерческого цикла на базе компьютерных сетей и имеющая целью получение прибыли

Самые богатые бизнесмены в сфере интернета



Па́вел Вале́рьевич Ду́ров (род. 10 октября 1984) — российский программист, один из создателей социальной сети «В Контакте» (одним из соавторов ресурса является его брат Николай Дуров). Лауреат стипендии президента РФ, лауреат стипендии правительства РФ, троекратный лауреат стипендии Владимира Потанина, победитель олимпиад по лингвистике, информатике и дизайну. В 2007 году газетой «Деловой Петербург» был признан одним из победителей в конкурсе «Лучших молодых предпринимателей 2007 года».

В 2006 году закончил Филологический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. В сентябре того же года стартовал «В Контакте» — главный на сегодняшний день проект Дурова. В 2008 году им была запущена новая «оболочка» социальной сети «В Контакте»

Самые богатые бизнесмены в сфере интернета

Сергей Брин

Состояние: \$15 млрд

Возраст: 37 лет



Осенью 1996 года на сайте Стэнфордского университета (штат Калифорния, США) заработала поисковая страничка. За аскетичным оформлением и названием BackRub стояла научная работа аспирантов Сергея Брина и Ларри Пейджа. А необходимый для работы поисковика сервер с винчестерами общим объемом 1 терабайт располагался прямо в комнате Брина в университетском общежитии. В основе BackRub лежала принципиально новая система интернет-поиска, когда все многочисленные найденные по запросу страницы ранжировались по числу ссылающихся на них других страниц. Таким образом, наверху оказывались самые востребованные документы.

Юрий Мильнер



Страна: Россия

Состояние: \$1 млрд

Большинство инвестиций Юрия Мильнера так или иначе связано с социальными сетями: в России Mail.ru Group владеет **«Моим кругом»** и **«Одноклассниками»** и имеет интерес в сети **«ВКонтакте»**. DST Global — **совладелец Facebook, Zynga и Groupon**: на вторичном рынке совокупная стоимость этих трех компаний приближается к **\$100 млрд** (именно инвестиции в США обеспечили Мильнеру место в рейтинге миллиардеров). Недавно фонд инвестировал \$100 млн в музыкальный сервис Spotify.

Преимущества электронной коммерции

Для организаций

- Глобальный масштаб
- Сокращение издержек
- Улучшение цепочек поставок
- Бизнес всегда открыт (24/7/365)
- Персонализация
- Быстрый вывод товара на рынок
- Низкая стоимость распространения цифровых продуктов

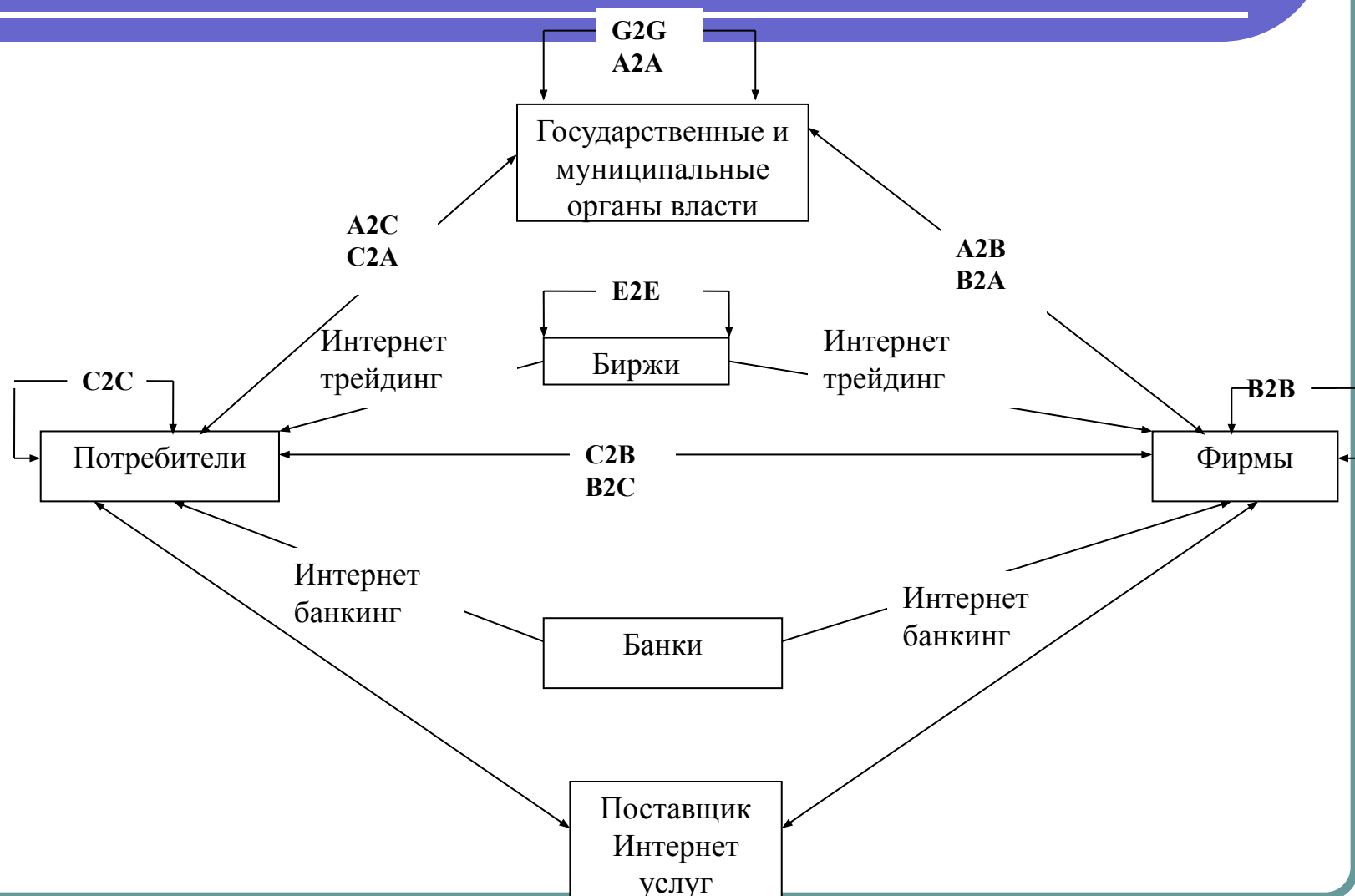
Для потребителей

- Повсеместность
- Большой выбор товаров и услуг
- Персонализация
- Более дешевые продукты и услуги
- Оперативная доставка
- Электронная социализация

Для общества

- Широкий перечень предоставляемых услуг (например, образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание)
- Повышение уровня жизни
- Повышение национальной безопасности
- Уменьшение «цифрового» разрыва
- Онлайн продажа/заказ товаров/услуг уменьшает автомобильный трафик и снижает загрязнение окружающей среды

Схема взаимодействия партнеров в Интернете



Модели электронной коммерции

B2C (Business-to-Consumer)- «фирма-потребитель»;

B2B (Business-to- Business)- «фирма-фирма»;

C2B (Consumer-to- Business) – «потребитель-фирма»;

C2C (Consumer-to- Consumer)- «потребитель-потребитель»;

B2G B2A(Business-to-Government, Business-to-Administration)
–«фирма-государство»;

G2B A2B (Government-to- Business) –«государство-фирма»;

G2C A2C (Government-to-Consumer, Administration-to-
Consumer) –«государство-потребитель»;

C2G, C2A (Consumer-to- Government)- «потребитель-
государство»;

G2G A2A (Government-to- Government) – «государство-
государство»;

E2E (Exchange-to- Exchange) – «биржа-биржа»;

Интернет-банкинг;

Интернет-трейдинг;

Интернет-услуги- доставка товара, консалтинговые,
исследовательские, страховые и др.

Модели отношений между участниками процесса электронной коммерции

□	Бизнес (Business)□	Потребитель (Customer)□	Власть, правит-во (Government)□
Бизнес (Business)□	<p><u>Бизнес – бизнес (B2B)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Коммерческие сайты□ 2. → Корпоративные сайты□ 3. → Управление холдингом□ 4. → B2B площадки□ 5. → ЭПС□ 6. → Интернет-трейдинг□ 7. → Интернет-банкинг□ 8. → Интернет-страхование□ 9. → Интернет-маркетинг□ 10. Информационные бизнес-системы□ 	<p><u>Бизнес – потребителям (B2C)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Электронная розничная торговля□ 2. → Интернет-трейдинг□ 3. → Интернет-банкинг□ 4. → Интернет-страхование□ 5. → ЭПС□ 6. → Интернет-реклама□ 7. → Интернет-проекты□ 8. → Объявления, услуги и т.д. □ 	<p><u>Бизнес-власти (B2G)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Участие в конкурсах на государственных торговых площадках□ 2. → Предоставление отчетности по сети Интернет□ 3. → Использование государственных информационных и справочных Интернет-систем□
Потребитель (Customer)□	<p><u>Потребители – бизнес (C2B)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Частные Интернет-услуги□ 2. → Участие в опросах и рекламных акциях□ 3. → Участие в Интернет-проектах организаций□ 	<p><u>Потребители – Потребители (C2C)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Доски объявление□ 2. → Интернет-аукционы□ 3. → Социальные сети□ 	<p><u>Потребители – власти (C2G)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Интернет-выборы□ 2. → участие в Интернет-опросах□ 3. → Использование государственных информационных и справочных Интернет-систем□
Власть, правит-во (Government)□	<p><u>Власть- бизнес (G2C)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Государственные торговые площадки□ 2. → Интернет-системы передачи отчетности в электронном виде□ 3. → Государственные информационные и справочные Интернет-системы□ 4. → Геоинформационные системы□ 5. → Электронное правительство□ 	<p><u>Власть- потребитель (G2C)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Электронное правительство□ 2. → Интернет – системы социального обслуживания□ 3. → Системы коммунального обслуживания□ 4. → Государственные информационные и справочные Интернет-системы□ 	<p><u>Власть – Власть (G2G)</u>□</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. → Электронное правительство□ 2. → Интернет-выборы□ 3. → Интернет – системы взаимодействия гос. структур□ 4. → геоинформационные системы□

Электронная розничная торговля (B2C Бизнес для Потребителя).

Электронная розничная торговля (B2C Бизнес для Потребителя) – прямые продажи для розничных потребителей через сеть Интернет.

В 2012 году объем российского рынка электронной розничной торговли составил 290 млрд. рублей.

Таким образом, на долю онлайн-продаж приходится 1,7% от общего объема продаж всей российской розницы (в среднем по ЕС этот показатель составляет 6.2%, а в США — 6,8%).

Все системы розничной торговли через Интернет можно разделить на 3 класса.

В каждом случае имеет место продажа с применением Интернет-технологий, но в каждой из трех систем торговый процесс автоматизирован в разной степени.

1 класс. Интернет -витрины,

Чаще всего при помощи Интернет-витрины организуется торговля на заказ.

Интернет-витрины – это относительно простые и недорогие сайты, представляющие товары и услуги компании в виде стандартного каталога.

Web-витрины позволяют оформить заказ, заполнив соответствующую форму.

С имеющимся заказом клиент посещает офис компании, где оплачивает и получает товар.

В этом случае процесс розничной торговли автоматизирован лишь частично.

2 класс. Интернет-магазины .

Наиболее распространенный способ.

Интернет-магазин (online shop , e-shop) — сайт, торгующий товарами в сети Интернет.

К сайту Интернет-магазина обязательно подключаются ЭПС.

Интернет-магазин позволяет пользователям сформировать заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа в сети Интернет.

Интернет-магазин позволяет достичь достаточно высокой рентабельности электронной розничной торговли.

1 Шаг. Регистрация в Интернет-магазине

INSpaceShop
Корпоративный магазин

[Войти](#)
[Зарегистрироваться](#)

Каталог товаров

Пример запроса: Маска-коктейль Laminal

○ **Что ищете?**

| [Везде](#) | [Расширенный поиск](#)

Вниманию покупателей!

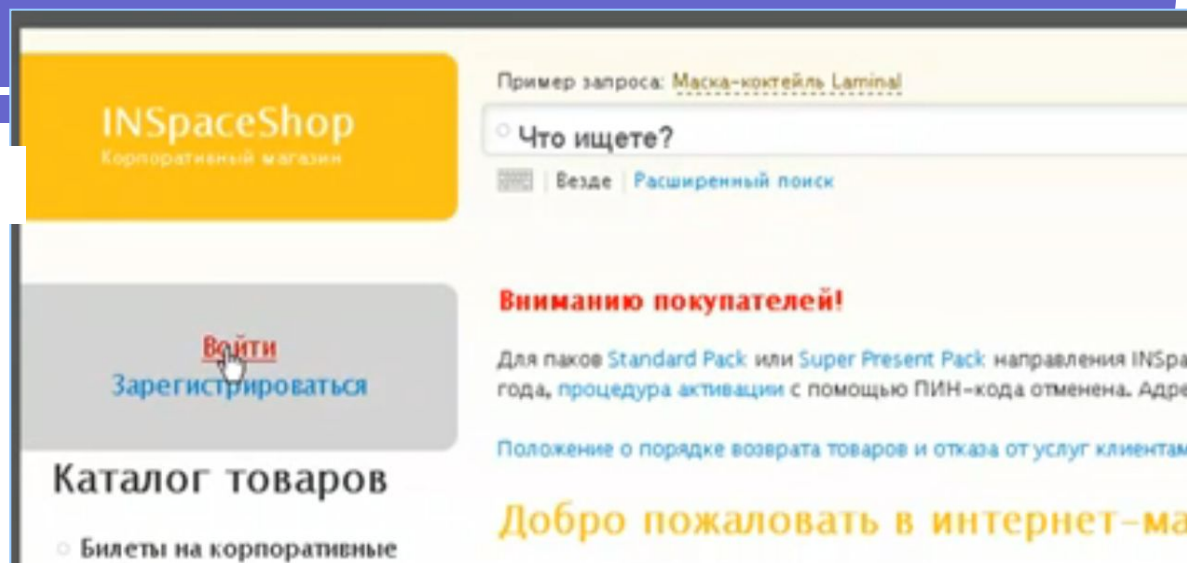
Для паков [Standard Pack](#) или [Super Present Pack](#) направления INSpace U года, процедура активации с помощью ПИН-кода отменена. Адрес д

[Положение о порядке возврата товаров и отказа от услуг клиентами](#)

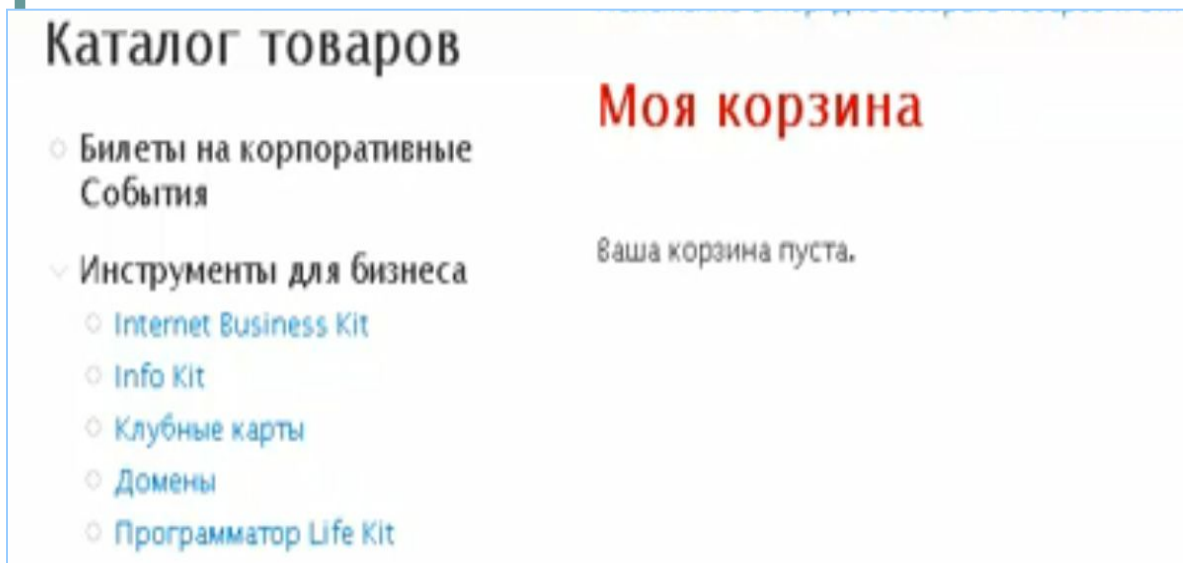
Добро пожаловать в интернет-мага

Имя	<input type="text" value="Aleksi"/>
Фамилия	<input type="text" value="Ivanov"/>
E-mail	<input type="text" value="hammer101010@mail.ru"/>
Логин	<input type="text" value="unibosAA"/>
Пароль на вход	<input type="password" value="*****"/>
Повторите пароль на вход	<input type="password" value="*****"/>
Финансовый пароль	<input type="password" value="*****"/>
Повторите финансовый пароль	<input type="password" value="*****"/>
	<input type="checkbox"/> Я согласен с условиями
	<input type="button" value="Назад"/> <input type="button" value="Далее"/>

2 шаг. Вход в систему



3 шаг. Изучение каталога товаров



4 шаг. Выбор товара

Life Energy Universal



Цена товара
650.00

★★★★★

[Купить](#) [Отоб](#)

5 шаг. Товар помещается в корзину

Корзина

Товаров: 2 на сумму:

29700.00 RUB



[Помощь](#) | [Способы оплаты](#) RUB ▾

6 шаг. Выбор формы доставки

Выбор формы доставки и склада

В состав вашего заказа входят:

Код	Наименование	Количество
335	Life Energy Universal	1
329	Life Energy Pets	1

Выберите форму доставки или [вернитесь на сайт](#).



САМОВЫВОЗ



Почтовая доставка

Выберите форму почтового отправления:

- Обычная почта (бесплатно)
- Курьерская почта (+3111.00 RUB)

Далее

Ф.И.О. получателя

Alexei Ivanov

Страна

Российская Федерация

Почтовый код

410036

Область или штат (если есть)

Саратовская

Населенный пункт

Саратов

Адрес

ул.Шелковичная 206-52

Контактный телефон

+79194897584

Дополнительная информация

Подтвердить

7 шаг. Оплата в Интернет-магазине

Произвести платёж

Прямой перевод для владельцев счета в «ВТБ24» («Телебанк»)

Если у вас открыт счет в банке «ВТБ24», вы можете сделать перевод на указанный номер УНК. Ваша покупка будет активирована сразу же после оплаты.

Сумма с учётом комиссии: 29700.00 rub

Прямой перевод для владельцев счета в «Альфа-Банке» («Альфа-клик»).

Если у вас открыт счет в «Альфа-Банке», вы можете сделать перевод с помощью системы «Альфа-клик». Ваша покупка будет активирована сразу же после оплаты.

Сумма с учётом комиссии: 29700.00 rub

Банковский перевод

Банковский перевод используется для оплаты покупки через банк. Вы можете распечатать инвойс с банковскими реквизитами через любой банк. Для перевода через «Сбербанк» вы можете распечатать квитанцию. Сразу же после оплаты (через 3-5 банковских дней) ваша покупка будет активирована.

Сумма с учётом комиссии: 29700.00 rub

Произвести платёж

Получатель платежа: <IWShop 2.0>

Способ оплаты: <Банковский перевод>

Сумма платежа: 29700 rub

С учётом комиссии системы: 29700.00 rub

Номер заказа: 7415

Номер транзакции: 23061

Дата: 06-08-2010 10:19

3 класс. Торговые Интернет Системы (ТИС).

Это Интернет-магазин полностью интегрированный в систему внутреннего документооборота компании.

После формирования заказа информация поступает в информационную систему организации. В информационной системе осуществляется проверка наличия затребованного товара на складе и его резервирование. При отсутствии товара на складе направляется запрос поставщику, а покупателю сообщается о времени задержки поставки товара.

Заказ загружается в бухгалтерскую службу организации, где на его основе формируются необходимые бухгалтерские документы и проводки.

ТИС контролирует оплату и доставку товара.

В этом случае процесс управления розничной торговлей полностью автоматизирован.

ТИС позволяет добиться максимальной рентабельности электронной розничной торговли.

Создание Интернет-магазина

Для создания Интернет-магазина можно использовать 2 основных способа.

1 способ. Аренда ресурсов торгового ряда:

Торговый ряд – программно-технический торговый комплекс в сети Интернет, который представляет свои ресурсы в аренду сторонним организациям для осуществления ими электронной розничной торговли.

Специалисты торгового ряда предоставляют готовое программное обеспечение для работы Интернет-магазина, подключают к нему ЭПС, обслуживают программно-технические средства, проводят рекламу торгового ряда.

Среди самых известных можно назвать Torg.ru Среди самых известных можно назвать Torg.ru, [Rambler – Покупки](http://Rambler.ru) Среди самых известных можно назвать Torg.ru, [Rambler – Покупки](http://Rambler.ru), [Яндекс-Товары](http://Yandex.ru).

Аренду готового Интернет-магазина предпочитают небольшие организации или компании, которые делают первые шаги в Интернет-торговле.

2 способ: Создание независимого Интернет-магазина на собственном сервере

Организация создает собственный Интернет-сервер, приобретает и размещает на нем специализированное программное обеспечение, подключает ЭПС.

Обслуживание Интернет-магазина, его реклама и безопасность осуществляются специалистами торговой организации.

Создание собственного ИМ используется крупными торговыми сетями, имеющими налаженную Интернет-инфраструктуру: собственный интернет-сервер, штат технических специалистов, службу доставки, подготовленных менеджеров по Интернет-продажам, службы расчетов и платежей.

Преимущества и недостатки различных способов создания Интернет-магазина.

	1 способ	2 способ
Преимущества	<ul style="list-style-type: none">• Дешевый и простой способ• Специализированное обслуживание Интернет-магазина, осуществляется специалистами торгового ряда.	<ul style="list-style-type: none">• Независимость• Полная реализация всех требований к Интернет-магазину• Возможность создания ТИС.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none">• Высокая зависимость от торгового ряда.• Реклама расплывается между всеми магазинами торгового ряда• Невозможность построения ТИС	<ul style="list-style-type: none">• Высокая стоимость внедрения и эксплуатации Интернет-магазина.• Необходимость постоянного штата технического персонала и программистов.

Электронные торговые площадки (B2B-площадки, системы электронной торговли, виртуальные бизнес-площадки)

Электронные торговые площадки - программно-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления торгово-закупочной деятельности в сети Интернет по модели B2B.

B2B (Business to Business) — вид информационного и экономического взаимодействия между организациями (юридическими лицами)

*Крупнейшие российские торговые площадки:
B2B-Center, МТС «Фабрикант», SETonline, ONLINECONTRACT,
Tender.Pro, «ТЗС Электра» (по данным РБК).*

Главная страница сайта торговой площадки B2B-Center

B2B • CENTER

ОПЕРАТОР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

Легко ли управлять бизнесом без инструментов?

560 млрд. рублей — объем проведенных торгов гарантирует уверенность в успехе сделки.
Используйте современный инструмент закупок!



+7 495 970-18-66

[Торговая площадка](#) [Поставщики и потребители](#) [Каталог продукции и услуг](#) [Войти в систему](#)

[Есть вопросы?](#)

[B2B-Center](#) > Единая система электронных торгов B2B-Center

[ENG](#)

[Новым клиентам](#)

[Участникам системы](#)

[Сервисы](#)

[О компании](#)

[Партнёрам](#)

[Торги по
реализации
имущества
должников](#)



Выгода и оптимизация

Система электронных торгов B2B-Center позволяет закупать и продавать различные товары и услуги. Вы можете повысить эффективность закупок, расширить рынок сбыта. Узнайте обо всех предложениях в своей отрасли и заключите оптимальную сделку.



Простота и удобство

Система торгов оборудована понятным и удобным интерфейсом. Весь документооборот по сделке ведется в электронном виде. Площадка B2B-Center работает круглосуточно.

Статистика

Участников Системы	47710
Сейчас в Системе пользователей	2808
Продажи	84
Закупки	2778
Лотов в архиве	81159
Объём торгов	565 млрд. руб.

По состоянию на 07.12.2010 16:30

[Ваша продукция
в открытом](#)

Виды электронных торговых площадок

ЭТП для размещения
государственного заказа

ЭТП для коммерческих
заказчиков

Специализированн
ые (отраслевые)
ЭТП

Многопрофильные
(межотраслевые)
ЭТП

1 шаг. Участники торгов должны зарегистрироваться на площадке

Регистрация в системе

Подключение к системе

Вы завершили 1-й шаг регистрации в Системе!

[Общая информация](#) **[Заявка на регистрацию](#)** [Требования к компьютеру](#)

Заявка на регистрацию - шаг 2 из 3-х

Внимание! При нажатии кнопки "Просмотреть заявку" все внесенные Вами данные сохраняются. При повторном заходе в Систему заявка откроется в том виде, в котором Вы завершили ее заполнение в предыдущий раз.

Форма заполнена сведениями, которые не являются сведениями о Вашей организации?

Организация зарегистрирована в России в другом государстве

Если Ваша компания зарегистрирована за пределами Российской Федерации, необходимо выбрать вариант **другом государстве**. В этом случае электронная форма автоматически обновится, после чего Вы сможете продолжить ее заполнение.

Наименование организации

Полное наименование организации *

Краткое наименование организации *

Код ОКПО

ОГРН/ОГРНИП *

Укажите основной государственный регистрационный номер (ОГРН) организации (13 цифр) или номер (ОГРНИП) индивидуального предпринимателя (15 цифр)

Дата выдачи ОГРН/ОГРНИП

Кем выдан ОГРН/ОГРНИП

Руководитель организации

Фамилия *

Имя *

Отчество

Должность *

Адрес электронной почты

2 шаг. Между B2B-площадкой и организацией-участником заключается договор об участии в торгах

http://new.b2b-energo.ru - Договор - Microsoft Internet Explorer

Договор

ДОГОВОР № 1190-8
об участии в Базах данных и Торгах
в информационно-аналитической и торгово-операционной системе, размещенной
во всемирной компьютерной сети Интернет на сервере по адресу: "new.b2b-energo.ru"

г. Москва "15" января 2007 г.

Оператор системы, именуемое в дальнейшем "Оператор", в лице **Директора Петрова Алексея Степановича**, действующего на основании **Доверенности № 02/03-06 от 13 марта 2006 года**, с одной стороны, и **ОАО "ПОКУПАТЕЛЬ-1"**, именуемое в дальнейшем "Участник", в лице **Директора Иванова Ивана Ивановича**, действующего на основании **Доверенности № 02/03-06 от 13 марта 2006 года**, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. **Система** - информационно-аналитическая и торгово-операционная система, размещенная во всемирной компьютерной сети Интернет на сервере по адресу "new.b2b-energo.ru" (далее по тексту "Система").

1.2. **Оператор Системы** - Оператор системы.

1.3. **Участник Системы** - предприятие (организация), заполнившее(ая) Заявку на регистрацию в качестве Участника Системы, расположенную на сервере "new.b2b-energo.ru", разместившее(ая) информацию о своей продукции и(или) услугах для размещения в Базах данных Оператора и выполнившее(ая) требования главы 5 настоящего Договора.

1.4. **Личный кабинет** - автоматизированное рабочее место Участника на сервере "new.b2b-energo.ru", в котором работает сотрудник, назначенный руководством предприятия Участника в качестве лица, ответственного за работу Участника в Системе.

1.5. **Торговая площадка** - раздел Системы с подразделами: "Доска объявлений", "Аукционы" и "Конкурсы".

1.6. **Торги** - осуществление информационно-коммерческого взаимодействия двух или более Участников Системы.

3 шаг. После заключения договора для участника торгов открывается «Личный кабинет»

Личный кабинет

Основные разделы **Кадровый обмен**

У Вашей организации есть незавершённые конкурсы, автоматически переведённые в архив. Необходимо завершить их обработку.

Личная папка пользователя

Личные данные пользователя (?)	
Список пришедших сообщений (?)	6
Список отправленных сообщений (?)	2
Настройки подписки на системные сообщения (?)	
Избранные страницы (?)	8
Журнал посещений (?)	



Предложение

Предлагаемая продукция и услуги (?)	38
Описания предлагаемой продукции и услуг (?)	5
Прайс-листы на продукцию и услуги (?)	0
Дополнительная информация (?)	14
Партнеры-потребители (?)	6

Мои торговые процедуры

Мои объявления о продаже (?)	0/5
Мои объявления о покупке (?)	0/72
Мои аукционы продавца (?)	0/5
Мои аукционы покупателя (?)	0/42
Мои закрытые конкурсы (?)	2/10
Мои открытые конкурсы (?)	3/27

Управление закупками

Подразделения предприятия (?)
Планирование закупок (?)
Фактическое проведение закупок (?)
Иерархия организаций (?)
Закупки для сторонних заказчиков (?)
Планирование бюджета (?)
Проведенные нерегламентированные закупки (?)

Информация об организации

Общая информация об организации (?)	
На правах рекламы (?)	2
Учредительные документы и лицензии (?)	4
Телефоны и факсы организации (?)	2
Руководители организации (?)	3
Пользователи организации (?)	5
Закупочные комиссии (?)	3
Платёжные документы (?)	
ЭЦП (?)	

Спрос

Потребляемая продукция и услуги (?)	69
Описания потребляемой продукции и услуг (?)	24
Публикации о торгах (?)	10
Дополнительная информация (?)	23
Партнеры-поставщики (?)	9

Торговые процедуры с моим участием

Объявления о продаже (?)	0/7
Объявления о покупке (?)	0/11
Аукционы продавца (?)	0/23
Аукционы покупателя (?)	0/16
Закрытые конкурсы (?)	0/5
Открытые конкурсы (?)	0/21

Мои программы финансирования

Гарантии участия в конкурсах (?)	0/0
Гарантии в моих конкурсах (?)	

Структура и функции B2B-площадки

Логически в структуре B2B-площадки выделяют 2 функциональные подсистемы:

- Торговая площадка
- Расчетная система (процессинговый центр)

1 подсистема: Торговая площадка

-инструмент для реализации снабженческо – сбытовых задач.

Функции торговой площадки:

1) На торговой площадке ведутся каталоги предлагаемых товаров и услуг. Каталоги оснащаются специальными поисковыми системами

Предлагаемая продукция и услуги

В данном разделе Вам необходимо указать те товары и услуги, которые производит и предлагает на рынке Ваша организация, то есть с которыми Вы оперируете в Системе, как **продавец**. Воспользуйтесь для этого общероссийским классификатором товаров и услуг. Напоминаем, что общероссийский классификатор товаров и услуг имеет до 7 степеней детализации, и чем большую степень детализации товара (услуги) Вы выберете, тем быстрее, проще и удобнее все остальные участники Системы найдут Вас, как **продавца**.

[Весь классификатор](#) [Общие закладки](#)

Поиск по классификатору (?)

Искать >>

Показать все категории

- [D0000000] Продукция и услуги обрабатывающей промышленности
 - [D3100000] Электродвигатели и аппаратура электротехническая, не включенные в другие группировки
 - [D3140000] Источники автономного электропитания
 - [D3149000] Источники автономного электропитания прочие
 - [D3149010] Электростанции передвижные, бензоагрегаты, дизель-генераторы
 - [D3149100] Энергопоезда паротурбинные и газотурбинные
 - [D3149110] Установки передвижные для энергопоездов
 - [D3149120] Электростанции дизельные на ж/д ходу
 - [D3149130] Электростанции передвижные - **Выбрать**
 - [D3149140] Электроагрегаты питания - **Выбрать**

Мои торговые процедуры

Мои объявления о продаже (?)	0/6
Мои запросы предложений (объявления о покупке) (?)	0/31
Мои аукционы продавца (?)	0/5
Мои аукционы покупателя (?)	0/42
Мои закрытые конкурсы (?)	2/16
Мои открытые конкурсы (?)	0/32
Мои закрытые конкурентные переговоры (?)	0/0
Мои открытые конкурентные переговоры (?)	2/3

2) Открываются доступные торговые процедуры:

- Объявления о продаже
- Аукционы
- Конкурсы
- Конкурентные переговоры

Чаще всего на B2B-площадка проводятся открытые конкурсы.

Пример: проведение открытого конкурса на площадке

Мои открытые конкурсы (Объявленные)

Создать новый открытый конкурс

Открытые конкурсы - 90

Открытые конкурсы на право заключения рамочного соглашения - 3

Объявленные - 0

На стадии подготовки - 0

В архиве - 7

Удаленные - 83

Поиск по ключевым словам (?)

Искать >>

Расширенный поиск

Нет записей.

1 шаг. Создание нового открытого конкурса

2 шаг. Заполнение специализированных форм с конкурсной информацией

Начальная (лимитная) цена *	Не указывается	При необходимости укажите начальную (лимитную) цену закупки товаров, выполнения работ, оказания услуг по конкурсу, а также то, включает ли эта цена НДС и другие налоги или нет. Если организатор не считает это необходимым, то он должен указать, что начальная (лимитная) цена не объявляется.
При выборе победителя учитывается *	<input type="radio"/> Цена с НДС <input checked="" type="radio"/> Цена без НДС	Укажите тип цены, который будет использоваться Вами при оценке предложений участников и выборе победителя.
Вид валюты	руб.	Выберите вид валюты, в которой должны быть указаны все цены в конкурсных заявках участников организуемого Вами конкурса.
Переторжка	<input type="checkbox"/>	Если организуемый конкурс предполагает проведение процедуры переторжки (регулирования цены), то Вам необходимо проставить "галочку" в данном поле. При этом объявляемый Вами конкурс будет проходить по процедуре открытого конкурса с возможностью проведения переторжки . Внимание! Минимальный срок с момента ввода в Систему времени вскрытия конвертов с ценой для переторжки до непосредственного наступления момента вскрытия данных конвертов составляет 3 календарных дня (72 часа) .
Альтернативные предложения	<input type="checkbox"/>	
Дополнительная информация о конкурсе	Оплата работ будет производиться по безналичному расчету в строгом соответствии с договором, который заключается с победителем конкурса	Укажите любую информацию, которую Вы считаете необходимым представить участникам конкурса в качестве комментариев, пояснений и дополнений к информации, указанной Вами выше. Здесь же Вы можете указать дополнительные условия оплаты Вами работ по договору с победителем конкурса.
Географическая привязка *	Юридический адрес (Россия, 125009, г. Москва, Глинищевский пер., д. 3) Адрес не задан	Укажите здесь один или несколько адресов, по которым пользователи смогут найти Вашу торговую процедуру. Это может быть как место поставки или оказания услуг, так и адрес Вашего предприятия.
Подразделение	Вне подразделений	Укажите подразделение, пользователи которого будут иметь доступ к этой торговой процедуре.
Ответственный пользователь	Петров Андрей Андреевич	Выберите из списка дополнительных пользователей Вашей организации того сотрудника, который будет назначен ответственным лицом за проведение данного конкурса в Системе. Все участники данного конкурса будут связываться по вопросам его проведения с указанным пользователем . Вы же сохраните за собой общий контроль над ходом проведения данного конкурса.
<input type="button" value="Сохранить"/> <input type="button" value="Отменить"/>		

3 шаг. Объявление открытого конкурса

Конкурс (тендер) № 1116 (не объявлен)

Извещение Запросы разъяснений - 0 Приглашения на торги - 0 Претенденты - 0 Статистика посещений

ОАО "ПОКУПАТЕЛЬ-1", Россия, 109028, г. Москва, Тессинский пер. д. За, приглашает принять участие в торгах (тендере).

Предмет конкурса (тендера): Капитальный ремонт энергосистемы
Лот № 1. Модернизирование энергосистемы офисного здания площадью 2000 кв. м
Лот № 2. Модернизирование энергосистемы офисного здания площадью 3200 кв. м

Категории классификатора: Аппаратура диспетчерская для железнодорожной, судовой, береговой связи и для энергосистем
Электроэнергия, произведенная электростанциями общего пользования - теплоэлектроцентралями

Сроки поставки: **14.06.2010 - 20.08.2010**

Конкурсная комиссия: Конкурсная комиссия №1

Контактное лицо: Петров Андрей Андреевич

Требования к участникам: Участником конкурса может быть любой Поставщик, отвечающий следующим требованиям:
- самостоятельно или с привлечением субподрядчиков могут обеспечить выполнение всего объема требуемых работ;
- не должны быть неплатежеспособными, банкротами, не должны находиться в процессе ликвидации, имущество не должно быть под арестом, в залоге и проч.

Комплект конкурсной документации: Комплект конкурсной документации может быть получен всеми участниками, после того, как они направят заявление на участие в открытом конкурсе через ЭТП

Конкурсная документация: **Загрузить конкурсную документацию**

Обеспечение конкурсных заявок, кроме банковских гарантий: Не предусмотрено

Конкурсные заявки: Должны быть заполнены на русском языке в соответствии с требованиями Конкурсной документации и доставлены в электронном виде через ЭТП

При выборе победителя учитывается: Цена без НДС

Открытие торгов (вскрытие конвертов с конкурсными заявками): Вскрытие конвертов с конкурсными заявками состоится в Системе в указанные сроки

Дата вскрытия конвертов (крайний срок подачи конкурсных заявок): Вскрытие конвертов с заявками состоится **30.04.2010 в 10:00.**

Победитель конкурса: Определяется исходя из оптимального соотношения цены, качества выполняемых работ, а также наличия опыта в подготовке и проведении аналогичных работ

Лимитная (начальная) цена закупки: Не указывается

Дополнительная информация о конкурсе: Оплата работ будет производиться по безналичному расчету в строгом соответствии с договором, который заключается с победителем конкурса

Географическая привязка: Россия, 125009, г. Москва, Глинищевский пер., д. 3

Дата последнего редактирования: 21.03.2010 16:52, Петров Андрей Андреевич

Информация о подписи: Подписано ЭЦП

Действия: [Редактировать](#) | [Удалить](#)

[Объявить конкурс](#)

Подписаться на эту процедуру (?): [Отказаться от рассылки](#)

4 шаг. Рассылка приглашений на конкурс

Приглашение на конкурс № 1116

От кого:

Отправлено: 26.03.2010 15:59

Прочитано: 01.04.2010 14:50

Здравствуйте, Ольга Сергеевна!

ОАО "ПОКУПАТЕЛЬ-1", Россия, 109028, г. Москва, Тёссинский пер. д. 3а, приглашает принять участие в торгах.

Предмет конкурса:

Капитальный ремонт энергосистемы

Лот № 1. Модернизация энергосистемы офисного здания площадью 2000 кв. м

Лот № 2. Модернизация энергосистемы офисного здания площадью 3200 кв. м




[Просмотреть конкурс на Торговой площадке >>](#)

Вскрытие конвертов с заявками состоится 30.04.2010 в 10:00.

5 шаг. Регистрация конкурсной документации и конкурсных заявок

Конкурс № 1116

Извещение Запросы разъяснений - 3 Приглашения на торги - 0 **Претенденты - 4** Листы на стадии обработки - 2 Протокол Статистика посещений

Организация	Приглашена	Статус	Конкурсная документация	Конкурсная заявка
Поставщик-1 	26.03.10 в 15:58	Участвует 01.04.10 в 16:17	Отправлена 01.04.10 в 16:17	Поступила 05.04.10 в 16:56 Подписана ЭЦП, не обработана
Поставщик-2 	26.03.10 в 15:58	Участвует 30.03.10 в 15:17	Отправлена 30.03.10 в 15:17	Поступила 07.04.10 в 12:26 Подписана ЭЦП, не обработана
Поставщик-3 	26.03.10 в 15:58	Участвует 01.04.10 в 15:33	Отправлена 01.04.10 в 15:33	Поступила 07.04.10 в 12:27 Подписана ЭЦП, не обработана
Поставщик-4	26.03.10 в 15:58	Участвует 30.03.10 в 15:15	Отправлена 30.03.10 в 15:15	Поступила 30.03.10 в 15:16 Подписана ЭЦП, не обработана

6 шаг. Обработка конкурсных заявок. Выбор победителя конкурса

Функции торговой площадки:

- 1) Регистрация (размещение) заказа на площадке.
- 2) Формирование договора между участниками
- 3) Формирование счета для оплаты покупателя

2 подсистема: Расчетная система

– инструмент финансового обеспечения сделок.

Расчетная система функционирует на базе единого процессингового центра.

Функции расчетной системы:

- 1) Регистрация счета на оплату покупателя
- 2) Формирование платежного поручения (на основании счета)
- 3) Регистрация факта оплаты счета (по банковской выписке).

Счет на оплату

http://new.b2b-energo.ru - Счет - Microsoft Internet Explorer

Счет

Оператор системы

Адрес: Россия, 123456, Москва, ул. Московская, д.5/1, тел.: (495) 980-42-84

Получатель ИНН 3817020433/КПП 0123456788		
Оператор системы	Сч. №	40702810605010000188
Банк получателя: Банк "Энерго"	БИК	042513850
	Сч. №	301018105000000000850

СЧЕТ № 1190-4 от "15" января 2007 г.

Заказчик: ОАО "ПОКУПАТЕЛЬ-1"

Плательщик: ОАО "ПОКУПАТЕЛЬ-1"

№	Наименование товара	Ед. изм.	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Подключение Участника к электронной торговой площадке на сервере new.b2b-energo.ru по Договору №	шт	1		
2	Комплекс услуг на сервере new.b2b-energo.ru за 1 кв. 2007 г. по Договору №	шт	1		
Итого:					
В том числе НДС (18%):					

Преимущества работы на ЭТП

- ❑ Короткие сроки объявления и проведения торговых процедур;
- ❑ Быстрый поиск интересующих торгов;
- ❑ Значительная экономия рабочего времени менеджеров;
- ❑ Экономия денежных средств на организации на проведении закупок и продаж;
- ❑ Экономия средств на рекламные кампании;
- ❑ Прозрачность и открытость процесса закупок и продаж;
- ❑ Честная конкуренция, исключая неценовые методы
- ❑ Участие в торгах возможно из любой точки мира, не выходя из своего офиса;
- ❑ Доступность торгов для представителей любого бизнеса, в том числе для малого и среднего бизнеса.
- ❑ Равные права всех поставщиков товаров, работ и услуг;
- ❑ Высокий уровень безопасности и защиты, применение средств электронной цифровой подписи.

Контрольная работа

Вопрос 1. Перечислите информационные и коммуникационные службы Интернет

Вопрос 2. Приведите примеры Российских и зарубежных поисковых систем

Вопрос 3. Что такое Твиттер?

Вопрос 4. Перечислите участников –партнеров в сети Интернет

Вопрос 5. Перечислите формы электронной розничной торговли

Вопрос 6. Виды электронных торговых площадок?