

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

КАФЕДРА РУССКОГО ЯЗЫКА И ЛИТЕРАТУРЫ

Р.П. ПОЛЕВАЯ

ЧИТАЕМ ТЕКСТЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Учебное пособие

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2022**

ББК 81.2.Рус-96
П49

Полевая Р. П.

П49 Читаем тексты по специальности : учебное пособие / Р.П. Полевая. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2022. – 65 с.

ISBN 978-5-7310-5854-4

Цель пособия – формирование языковых компетенций у иностранных учащихся, которые занимаются подготовкой по русскому языку как иностранному в рамках обучения по специальности.

Для изучающего чтения студентам предлагаются семь аутентичных текстов, составленных по материалам, взятым из учебников и учебных пособий по электронной торговле. Каждый текст сопровождается соответствующим комплексом лексических и грамматических заданий.

Предназначено для иностранных студентов факультета Бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности, обучающихся по специальности 38.06.03 «Торговое дело» и изучающих русский язык на продвинутом этапе обучения (B1 – B2).

The purpose of the tutorial is language competencies formation among foreign students who are engaged in language training within the educational process in their specialty.

International students are offered seven authentic texts for studying reading, compiled from materials taken from textbooks and e-books. Each text is accompanied by an expanded set of lexical and grammatical tasks developed on its basis.

The textbook is intended for foreign students of the Faculty of Business, Customs and Economic Security, studying in the specialty 38.06.03 "Trade business" and studying Russian at an advanced stage of training (B1 – B2).

ББК 81.411.2-99

Рецензенты: д-р филол. наук, профессор СПбГЭУ **С.П. Степанов**
д-р филол. наук, профессор СПбГЭУ **Т.И. Евменова**

ISBN 978-5-7310-5854-4

© СПбГЭУ, 2022

Содержание

Тема 1. «Электронный бизнес»	4
Тема 2. «Электронная коммерция»	12
Тема 3. «Бизнес-модели электронной коммерции»	21
Тема 4 «Интернет-аукционы»	29
Тема 5. «Интернет-магазин»	38
Тема 6. «Интернет-площадки»	47
Тема 7. «Электронные деньги»	56
Библиографический список	65

ТЕМА 1. «ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре ([https://rus-business-terms.slovaronline.com/.](https://rus-business-terms.slovaronline.com/))

Автоматизация

Рейтинг

Анализ

Статистический отчёт

Инtranет

Счёт-фактура

Каталог

Технология

Корпоративный

Транзакция

Оптимизация

Трейдинг

Параметры

Экстранет

Резервирование

Задание 2.

Сгруппируйте и запишите однокоренные слова, выделите общий корень. Определите, какой частью речи является каждое слово?

Зарегистрировать, пользоваться, сетевой, программирование, информационно, полуавтоматическое, деятельность, польза, коммерческие, программное, система, информация, автоматизированно, пользование, программа, сеть, действующий, коммерция, информировать, автоматизация, системная, регистрация.

Задание 3.

Составьте именные словосочетания. Употребите определения в правильной грамматической форме.

Государственный	ресурсы
прикладной	товар
потребительский	система
коммерческий	программа
статистический	законодательство
рейтинговый	заказ
вещественный	операции
корпоративный	отчёты

Задание 4.

К данным глаголам подберите однокоренные слова других частей речи.

Контролировать, оптимизировать, осуществлять, потреблять, планировать, программировать, резервировать, совершать.

Существительное (суффиксы – ени / -ани)	Прилагательное (ка- кой/ -ая / -ое / -ие)	Причастие (активное) настоящего времени	Причастие (пассивное) настоящего времени	Деепричастие (что делая? Что сделав?)	Наречие (как?)

Задание 5.

Употребите слова, данные в скобках, в правильной грамматической форме. Используйте предлоги там, где это необходимо.

Осуществлять *что?* (предпринимательская деятельность);

осуществлять *как?* (свой риск) (своя ответственность);

выходить *куда?* (новый этап) *чего?* (развитие);

проводить *что?* (опросы);

проводить *как?* (электронная почта);

наблюдать *что?* (использование) *чего?* (веб-страницы);

анализировать *что?* (запросы);

совершать *что?* (транзакция);

совершать *как?* (информационно-коммуникационные) (технологии);

взаимодействовать *с кем?* (партнёры), (поставщики), (клиенты);

взаимодействовать *как?* (сеть экстранет).

Задание 6.

Замените конструкцию с причастным оборотом на конструкцию со словом «который».

Образец: «Все стороны деловых отношений, перенесённые в Интернет». – «Все стороны деловых отношений, которые были перенесены в Интернет».

1. Предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли от пользования имуществом, от продажи товаров и оказания услуг, называется бизнесом. —
2. Транзакции, совершённые посредством информационно-коммуникационных технологий, называют электронным бизнесом. —
3. Появились прикладные программы, позволяющие коммерческим предприятиям планировать свои ресурсы. —
4. С начала 1996 года в деловой среде стали пользоваться термином «электронный бизнес», зарегистрированным в виде торговой марки. —

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 7.

Прочитайте учебно-научный текст. Какие утверждения соответствуют его содержанию, а какие – нет?

1. Бизнесом называют предпринимательскую деятельность, не связанную с какими-либо рисками (утратой финансовых или материальных активов, банкротством компании и проч.) или с личной ответственностью предпринимателя. (ДА? / НЕТ?)
2. Форма ведения бизнеса, при которой используются информационные технологии, называется электронным бизнесом. (ДА? / НЕТ?)
3. Интранет обеспечивает конфиденциальность корпоративной информации. (ДА? / НЕТ?)
4. Сеть Экстранет обеспечивает взаимодействие компании с торговыми партнёрами. (ДА? / НЕТ?)
5. Интранет и Экстранет организованы при помощи Интернет-технологий. (ДА? / НЕТ?)
6. Дистанционное обучение является обычным видом предпринимательской деятельности. (ДА? / НЕТ?)

- Проверьте себя по тексту и скажите: правильно ли вы ответили.

Электронный бизнес (464 слова)

Бизнес – это предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Деятельность осуществляется субъектами

на свой риск и под свою ответственность в соответствии с действующим законодательством. Благодаря Интернету современный бизнес вышел на новый этап развития. Появились прикладные программы, позволяющие коммерческим предприятиям планировать свои ресурсы, отслеживать и контролировать потребительские заказы, счета-фактуры, объёмы партий отправляемых и возвращённых товаров и другие параметры коммерческих операций. К традиционным средствам маркетологов добавились опросы по электронной почте, наблюдение за использованием веб-страниц (анализ посещений, статистических отчётов, запросов о продукции; изучение страниц комментариев и отзывов "посетителей", файлов FAQ), формы веб-опросов, распространение и сбор информации по сети, внедрение рейтинговых систем, интерактивных конференций и т. д.

Электронный бизнес (Electronic-business; e- business; Интернет-бизнес) – это любая транзакция, совершённая посредством информационно-коммуникационных технологий, после которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным / не вещественным товаром или услугой.

Основными составляющими электронного бизнеса являются: а) внутренняя организация компании на базе единой информационной сети (Интранет); б) внешнее взаимодействие с партнерами, поставщиками и клиентами через сети Экстранет и Интернет. При этом сеть Интранет играет особую роль. Она повышает эффективность взаимодействия между сотрудниками компании и оптимизирует процессы управления.

Элементы электронного бизнеса стали появляться в деятельности фирм, начиная с 60-х годов XX века. Это были средства электронного обмена данными (Electronic Data Interchange, EDI) и электронного перевода финансовых средств (Electronic Fund Transfer, EFT), а также средства планирования корпоративных ресурсов (Enterprise Resource Planning, ERP).

Первый опыт использования электронной системы в бизнесе был получен в 1960 г., когда компании American Airlines и IBM приступили к созданию системы автоматизации процедуры резервирования мест на авиа рейсы – SABRE (*Semi-Automatic Business Research Environment – полуавтоматическое оборудование для коммерческих исследований*). Система стала помогать обычным гражданам ориентироваться в тарифах на воздушные рейсы, число которых постоянно росло. Тарифы на посадочные места в самолётах теперь рассчитывались автоматизировано, и стоимость услуги по резервированию мест для пассажиров снизилась. Таким образом, SABRE сделала воздушные перелёты для большинства потребителей более доступными.

На сегодняшний день можно говорить о таких наиболее распространённых направлениях ведения электронного бизнеса, как:

электронная коммерция (электронная торговля по моделям B2B, B2C, C2C, C2B и др.);

интернет-услуги (финансовые услуги: интернет трейдинг, интернет-банкинг, интернет-страхование; информационные услуги: доступ к поисковым системам, электронные каталоги, электронная почта и Интернет-телефония; медицинские, транспортные, туристические, образовательные и консалтинговые услуги);

контентные интернет-сервисы (сетевые СМИ, электронные представительства газет, журналов, радио- и телестанций);

деятельность электронных фирм (разработка программного обеспечения по технологиям оффшорного программирования, системная интеграция, продвижение и сопровождение сайтов, хостинг и регистрация доменов).

В 1996 году команда IBM приняла решение зарегистрировать название «электронный бизнес» как торговую марку.



Рисунок 1 – Торговая марка "Электронный бизнес"

«The transformation of key business processes through the use of Internet technologies» (т.е. «преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий»). Это означает, что все стороны деловых отношений, включая внутреннее планирование работы и управления, маркетинг, продажи, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку клиентов и партнеров, перенесены в Интернет.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».¹ Крутин Ю. В. «Электронная коммерция».²

¹ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

² Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 8.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Заказ – это ...

- a) задание на продажу/поставку товара;
- b) запрет на продажу/поставку товара;
- c) разрешение на продажу/поставку товара;

Законодательство – это ...

- a) издательство, где печатают законы;
- b) сборник законов;
- c) утверждение законов;

Имущество – это ...

- a) материальные объекты;
- b) знания;
- c) способности;

Клиент – это тот, кто...

- a) получает услуги;
- b) оказывает услуги;
- c) продаёт товары;

Обмен – это ...

- a) переход чего-либо от одного владельца к другому;
- b) возврат чего-либо от другого владельца к первому;
- c) переход чего-либо от одного владельца к другому с обратным переходом другого объекта к первому владельцу;

Партия – это ...

- a) одинаковый товар, поступающий по одному транспортному документу;
- b) различный товар, поступающий по разным транспортным документам;
- c) одинаковый товар, поступающий без транспортных документов;

Посредством – это означает ...

- a) вместо;
- b) при помощи;
- c) через;

Предпринимательский – это тот, который ...

- a) относится к предпринимателю;
- b) относится к предпринимательству;

с) относится к предприятию;

Прикладной – это означает ...

а) практический;

б) теоретический;

с) академический;

- *Проверьте себя по словарю*

Задание 9.

Закончите предложения, используя информацию из текста.

1. Бизнес – это предпринимательская деятельность, которая направлена на получение
2. Электронный бизнес – это бизнес-деятельности, которая состоит из производственных и организационных отношений между
3. Компания IBM зарегистрировала понятие «электронный бизнес» как

Задание 10.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

В 1996 году команда IBM приняла решение зарегистрировать название «электронный бизнес» как торговую марку. Бизнес – это предпринимательская деятельность, которая осуществляется субъектами на свой риск и под свою ответственность в соответствии с действующим законодательством. Важной составляющей электронного бизнеса является внешнее взаимодействие с партнерами, поставщиками и клиентами через сети Экстранет и Интернет. Опыт использования электронной системы в бизнесе был получен в 1960 г., когда компании American Airlines и IBM приступили к созданию системы автоматизации процедуры резервирования мест на авиарейсы – SABRE.

Задание 11.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- а) благодаря; Интернет; бизнес; современный; выйти; этап; на; новый; развитие.
- б) к; средства; традиционные; маркетинологи; добавиться; опросы; электронная; почта; по.
- с) Интранет; повышать; эффективность; взаимодействие; между; сотрудники; компания.

- d) средства; электронный; обмен; данные; и; электронный; перевод; средства; финансовые; быть; первые; элементы; электронный; бизнес.
- e) электронная; коммерция; распространённое; это; наиболее; направление; бизнес; электронный.
- f) интернет-банкинг; интернет трейдинг; и; Интернет-услуги; относиться; к.

Задание 12.

Прочитайте вопросы. Воспользуйтесь информацией из текста и постройте высказывания.

Чем является Интернет?

1. Какую возможность Интернет даёт производителям?
2. Какую возможность Интернет даёт клиентам?
3. Что такое электронный бизнес?
4. Какие виды электронного бизнеса называют основными?

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИМИ КОНСТРУКЦИЯМИ

Что? является *чем?*

Предоставлять *что?* *кому?*

Давать *что?* *кому?*

Вводить *что?* *куда?*

Использовать *что?*

Возможность *чего?*

Что? относится к *чему?*

Задание 13.

Найдите информацию о компании, которая занимается on-line бизнесом в сфере туристических услуг в вашей стране. Используйте Интернет.

- Составьте на родном языке и запишите 8–10 предложений.
- Можно опираться на следующие вопросы:
 1. Как называется компания?
 2. Когда компания открыла свой портал / сайт?
 3. Какие услуги предлагает пользователям сети?
 4. Что служит источником доходов компании?
 5. Вы (ваши родственники / друзья / знакомые) пользовались услугами компании? Если «да», то кратко расскажите об этом опыте.
 - Переведите ваши записи на русский язык и, опираясь на них, подготовьте небольшие высказывания.

ТЕМА 2. «ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Инжиниринг	Онлайн-предприятие
Интернет-среда	Оффлайн-рынок
Коммуникация	Потребительская стоимость
Консалтинг	Телекоммуникационная сеть
Лизинг	Факторинг
Микросегментация	Цикл

Задание 2.

Сгруппируйте и запишите однокоренные слова, выделите общий корень. Определите, какой частью речи является каждое слово?

Существовать, специфика, посредник, поставщик, осуществление, организовывать, посреднический, технология, средний, поставки, специфический, организационный, технологический, осуществляться, организация.

Задание 3.

Образуйте от следующих глаголов:

Существительные с суффиксами -ени(е) / ани(е); -к(а) / ч(а); ци(я), которые обозначают процесс, названный по глаголу.

Образец: изучить – изучение

- 1) закупать.....
- 2) индивидуализировать
- 3) обслуживать.....
- 4) оказать
- 5) передать.....
- 6) поддержать.....
- 7) получить
- 8) провести.....
- 9) расширить
- 10) создать
- 11) управлять.....

Активные причастия настоящего (нсв), (св) и прошедшего времени (св).

Образец: покупать – покупающий, создать – создающий; купить – купивший.

- 1) предшествовать (нсв).....
- 2) развивать (нсв).....
- 3) развить (св).....
- 4) охватывать (нсв).....
- 5) охватить (т/ч) (св).....

Пассивные причастия настоящего (нсв) и прошедшего (св) времени.

Образец: покупать – покупаемый, купить – купленный

- 1) связать (св).....
- 2) направлять (нсв).....
- 3) направить (св).....
- 4) осуществлять (нсв).....
- 5) осуществить (св).....

Задание 4.

Постройте словосочетания. Употребите слова, данные в скобках, в правильной грамматической форме:

Глагольные словосочетания:

изучать/изучить *что?* (потребительские) (предпочтения);
использовать *что?* (компьютерная) (сеть);
обмениваться/обменяться *чем?* (продукты), (информация);
проводить/провести *что?* (транзакция);
продавать/продать *что?* (услуга);
расширять/расширить *что?* (взаимосвязи);
создавать/создать *что?* (новая) (потребительская) (стоимость).

Именные словосочетания:

изучение *чего?* (потребительские) (предпочтения);
использование *чего?* (компьютерная) (сеть);
обмен *чем?* (продукты), (информация);
проведение *чего?* (транзакции);
продажа *чего?* (услуги);
расширение *чего?* (взаимосвязи);
создание *чего?* (новая) (потребительская) (стоимость).

Задание 5.

Трансформируйте предложения в причастные обороты.

Образец: «Онлайн-компании существуют только в сети Интернет». – «Онлайн-компании, существующие только в сети Интернет».

1. Понятие «коммерция» имеет более широкое значение. –

2. Компании работают только на традиционном рынке и не используют в своей деятельности цифровые технологии. –
3. Купля-продажа осуществляется с помощью современных систем электронных платежей. –
4. Индивидуализация рыночных взаимодействий позволяет детально изучать потребительские предпочтения. –

Задание 6.

Замените конструкцию с причастным оборотом на конструкцию со словом «который».

Образец: «Понятие «коммерция», обладающее более широким значением». – «Понятие «коммерция», которое обладает более широким значением».

1. Понятие «коммерция» затрагивает процессы, [предшествующие этапу купли-продажи].
2. Коммерция – это бизнес-деятельность, [связанная с торгово-организационными операциями].
3. Совершение действий, [направленных на извлечение прибыли].
.....
4. Электронная коммерция охватывает финансовые и торговые сделки, [осуществляемые при помощи компьютерных сетей].
5. Рынок можно рассматривать как систему взаимодействия контрагентов, [направленную на определение цены товара и его количества].
.....

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 7.

Прочитайте учебно-научный текст. Какие утверждения соответствуют его содержанию, а какие – нет?

1. Для понимания термина «электронная коммерция», необходимо найти в толковом словаре информацию о слове «коммерция». (Да? / Нет?)
2. В широком смысле под электронной коммерцией понимается реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей. (Да? / Нет?)
3. Согласно проекту ФЗ «Об электронной торговле», если Вы совершаете законные действия и операции, связанные с поставкой/продажей товаров и услуг, направленные на извлечение прибыли и основанные

на электронных процедурах, Вы занимаетесь электронной коммерцией. (Да? / Нет?)

4. В узком смысле посредством электронной коммерции могут выполняться сделки купли-продажи, поставки, лизинг и другие транзакции в сфере промышленного и делового сотрудничества. (Да? / Нет?)
5. Электронная коммерция затрудняет процесс оперативного реагирования на нужды клиентов со стороны компании. (Да? / Нет?)

- *Проверьте себя по тексту и скажите: правильно ли вы ответили.*

Электронная коммерция (503 слова)

Слово *commerce* в переводе с французского языка означает «торговлю». Однако два понятия: «коммерция» и «торговля» – не являются тождественными друг другу. *Коммерция* предполагает такие виды деятельности, как: 1) закупку и перепродажу товаров и услуг; 2) посредническую деятельность в сфере товарообращения; 3) деятельность по созданию новой потребительской стоимости. Понятие «коммерция» имеет более широкое значение, чем понятие «торговля», т. к. дополнительно затрагивает процессы, предшествующие этапу купли-продажи. *Коммерция – это бизнес-деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление процесса купли-продажи товаров и оказание услуг с целью получения прибыли.*

Компании, которые занимаются коммерцией, образуют три основные группы:

Оффлайн-предприятия. Компании работают только на традиционном («физическом») рынке и не используют в своей деятельности цифровые технологии.

Смешанные предприятия. Компании имеют «физические» точки продаж, при этом используют инструменты Интернет-среды в своей деятельности, обладают собственным сайтом или Интернет-магазином. Одновременно работают как на оффлайн-, так и на онлайн-рынке.

Онлайн-предприятия. Компании существуют в сети Интернет, и доступ к их коммерческой деятельности может осуществляться только дистанционно. Купля-продажа в данном случае осуществляется с помощью современных систем электронных платежей (например, «Netflix», «BandCamp», «Spotify», «Steam» и др.).

Именно последние две группы используют цифровые инструменты для расширения взаимосвязи с партнёрами по бизнесу, развивая новейшую модель бизнес-деятельности – *электронную коммерцию*.

В научной литературе можно ознакомиться с различными определениями термина «*электронная коммерция*». *Электронная коммерция – это процесс покупки, продажи, передачи или обмена* продуктами, услугами и информацией с помощью электронных средств коммуникации; б) *коммерческая деятельность*, цель которой – получение прибыли. Деятельность основана на комплексной автоматизации коммерческого цикла за счет использования компьютерных сетей;

«область народного хозяйства, которая охватывает все бизнес-процессы, связанные с проведением транзакций, финансовые и торговые сделки, осуществляемые при помощи компьютерных сетей». (экономическое определение);

специфическая форма организации рынка. Рынок можно рассматривать как систему взаимодействия контрагентов, направленную на определение цены товара и его количества. В данной связи становятся актуальными вопросы: как взаимодействуют контрагенты на виртуальном рынке и как организуется бизнес на новой технологической основе. Специфика виртуальных взаимодействий, прежде всего, заключается в индивидуализации двусторонних отношений между продавцами и покупателями. Индивидуализация позволяет детально изучать потребительские предпочтения клиентов, микросегментацию рынка, выявлять сетевые сообщества. В результате такой деятельности компании получают ценную информацию о потребителях, которая даёт им конкурентное преимущество.

Кроме того, *в узком смысле* под электронной коммерцией понимается реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей. *В широком смысле* – в соответствии с определением Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) посредством электронной коммерции выполняется не только купля-продажа, но также осуществляются поставки товаров, факторинг, лизинг, консалтинг, инжиниринг и другие сделки в сфере промышленного и делового сотрудничества.

К *основным составляющим электронной коммерции* относятся:

участники (товаропроизводители, поставщики, посредники в розничной торговле, потребители, административные и правительственные структуры);

маркетинговые процессы (исследования, расчёты, реклама, обслуживание заказов, анализ продаж, поддержка потребителей);

сети и сетевые технологии (коммерческие сети, корпоративные сети, интернет, протоколы сеансов связи, программное обеспечение и пр.).

Вполне очевидно, что *электронная коммерция* представляет собой важнейшую часть электронного бизнеса, которая является новым способом организации, управления и проведения бизнес-сделок с использованием компьютеров и коммуникационных сетей. Многие компании начинают воспринимать *электронную коммерцию* и её инструменты не как способ сэкономить средства и привлечь большое количество потребителей, а как принципиально новый канал взаимодействия с аудиторией, имеющей специфические особенности поведения на различных сайтах в Интернет-среде.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».³ Крутин Ю. В. «Электронная коммерция».⁴ Фирсанова О. В., Байков В. Г. «Электронная коммерция».⁵

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 8.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Актуальный – это значит ...

- а) важный
- б) новый
- с) полезный

Виртуальный – это тот, который ...

- а) кажется реальным
- б) кажется реальным и может им стать
- с) становится реальным

Индивидуальный – относящийся ...

- а) к отдельному человеку
- б) ко всем людям

³ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

⁴ Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>

⁵ Фирсанова О. В. Электронная коммерция: учебное пособие / О. В. Фирсанова, В. Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 62 с.

- с) к группе людей

Канал взаимодействия – это ...

- а) способ взаимной связи
- б) качество взаимной связи
- с) причина взаимной связи

Комплексный – это значит...

- а) объединяющий предметы / явления
- б) разделяющий предметы / явления
- с) выделяющий предметы / явления

Операция – это действия с ...

- а) общей целью
- б) разными целями
- с) противоположными целями

Партнёр – это ...

- а) равноправный участник общих действий
- б) равноправный участник соревновательных действий
- с) неравноправный участник общих действий

Предпочтения – это то, что ...

- а) нравится больше всего
- б) нравится меньше всего
- с) не нравится совсем

Специфический – это значит ...

- а) особый
- б) одинаковый
- с) общий

Тождественный – это значит ...

- а) одинаковый
- б) отличающийся
- с) различный

- *Проверьте себя по словарю.*

Задание 9.

Закончите предложения, используя информацию из текста.

1. В переводе с французского языка слово «commerce» означает
2. Виртуальные взаимодействия между контрагентами отличаются ... двусторонних отношений.
3. Индивидуализация позволяет детально изучать потребительские
4. Компании, которые работают только на традиционном рынке и не используют в своей деятельности цифровые технологии, относятся к ...

5. Компании, чья коммерческая деятельность может осуществляться только дистанционно, относятся к
6. Комплексная автоматизация коммерческого цикла осуществляется за счёт использования

Задание 10.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

В узком смысле под электронной коммерцией понимается реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей. Электронной коммерцией называется область народного хозяйства, которая охватывает все бизнес-процессы, связанные с проведением транзакций, финансовые и торговые сделки, осуществляемые при помощи компьютерных сетей. Именно смешанные предприятия и онлайн-предприятия развивают новейшую модель бизнес-деятельности – электронную коммерцию. Компании, которые одновременно работают как на оффлайн-, так и на онлайн-рынке, являются смешанными предприятиями.

Задание 11.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- a) индивидуализация, позволять, детально, микросегментация, изучать, рынок, и, сообщества, сетевые, выявлять.
- b) компании, получать, преимущество, конкурентный, анализируя, покупатели, предпочтения, индивидуальные.
- c) посредством, коммерция, электронная, осуществляться, сделки, различные, сферы, в, сотрудничество, промышленное, деловое, и.
- d) маркетинговые, процессы, относиться, исследования, реклама, обслуживание, заказы, анализ, продажи, и, поддержка, потребители, к.
- e) коммерция, электронный, представлять собой, важнейшая, часть, электронный, бизнес.
- f) компании, многие, воспринимать, коммерция, электронная, как, новый, канал, принципиально, взаимодействие, особая, аудитория, потребители, с.

Задание 12.

Прочитайте вопросы. Воспользуйтесь информацией из текста и постройте высказывания.

1. Какие виды деятельности предполагает коммерция?

2. Почему «коммерция» имеет более широкий смысл, чем «торговля»?
3. Чем является электронная коммерция?

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИМИ КОНСТРУКЦИЯМИ

Что? предполагает *кого?* / *что?*

Что? затрагивает *кого?* / *что?*

Что? является *чем?*

Задание 13.

Составьте на родном языке и запишите 8–10 предложений об Интернет-магазине (www.ozon.ru; www.labirint.ru; www.nix.ru и др.), в котором Вы (ваши друзья / знакомые) делали / делаете / хотели бы сделать покупки?

- Используйте информацию из Интернета.
- Можно опираться на следующие вопросы:
 1. Как называется Интернет-магазин?
 2. Какая компания его организовала (кому он принадлежит)?
 3. Когда он начал свою работу?
 4. Какие товары выставляются на продажу?
 5. Для какой возрастной категории предназначены товары?
 6. Что может нравиться потребителям в работе этого Интернет-магазина?
 7. Что может не устраивать потребителей?
- Переведите ваши записи на русский язык и, опираясь на них, подготовьте небольшие высказывания.
- Выражая своё мнение (6–7), используйте следующие словосочетания: «как мне кажется...», «по моему мнению...», «я считаю...», «я думаю...».

ТЕМА 3. «БИЗНЕС-МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Прочитайте слова.

Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Аукцион

Налог

Брокер

Портал

Контракт

Стоимость

Котировка

Текущий спрос

Задание 2.

Сгруппируйте и запишите однокоренные слова, выделите общий корень. Определите, какой частью речи является каждое слово?

Действие, участник, развиваться, предоставление, сформированный, взаимодействие, покупатель, развитый, доставка, формирование, участие, покупка.

Задание 3.

От каких глаголов образованы данные существительные?

Образец: информирование - информировать

Внедрение –

Доставка –

Заключение –

Объявление –

Оформление –

Покупатель –

Покупка –

Поставщик –

Потребитель –

Сделка –

Соглашение –

Устранение –

Задание 4.

Образуйте от данных глаголов пассивные причастия прошедшего времени. Замените активные конструкции пассивными. Используйте краткие пассивные причастия.

Образец: «Можно разместить запрос». – «Запрос может быть размещён». «Необходимо/нужно/надо разместить запрос». – «Запрос должен быть размещён».

1.

Заключить –

Оплатить –

Опубликовать –

Получить –

2.

Фирма может получить текущие котировки от своих поставщиков. –

.....

Фирме необходимо получить счета. –

Надо оплатить счета. –

Нужно заключить контракт с поставщиками. –

Фирма должна опубликовать документы. –

Задание 5.

Замените конструкцию с причастным оборотом на конструкцию со словом «который».

Образец: «Обратились к коммерческой компании, предлагавшей свои товары и услуги». – «Обратились к коммерческой компании, которая предлагала свои товары и услуги».

1. Транзакция – это процесс добровольной рыночной сделки, выполненной по соглашению сторон. –
2. Примером модели В2С являются предприятия, оказывающие различные услуги потребителям в онлайн-среде. –
3. Сайт С2В занимается поиском продавца, готового продать товар за определённую цену. –
4. Товар продаётся за цену, сформированную предложениями покупателей. –

Задание 6.

Замените конструкцию со словом «который», на конструкцию с причастным оборотом.

Образец: «Обратились к коммерческой компании, которая предложила свои товары и услуги». – «Обратились к коммерческой компании, предложившей свои товары и услуги».

1. Транзакции могут быть сложными, для оформления которых требуется заключение контракта. –

2. Контрагенты – коммерческие организации, которые взаимодействуют посредством Интернет-технологий. –
3. На сайте www.amazon.com применяется технология продаж, которая облегчает доставку товаров потребителям. –

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 7.

Прочитайте учебно-научный текст. Какие утверждения соответствуют его содержанию, а какие – нет?

1. Электронные банковские и брокерские услуги, заказ билетов через электронный сайт представляют собой бизнес-модель В2С. (*Да? / Нет?*)
2. Частное лицо без посредников и без юридического сопровождения продаёт свою машину другому частному лицу на Auto.ru. Это пример бизнес-модели С2А. (*Да? / Нет?*)
3. Правительство публикует объявление на официальном Интернет-сайте о том, что собирается провести закупки определённой продукции. Производящие компании электронным способом отправляют свои товарные предложения. Это пример В2А. (*Да? / Нет?*)
4. С развитием культуры онлайн-потребления модель G2B приобрела статус значимой для мирового электронного рынка. (*Да? / Нет?*)

- Проверьте себя по тексту и скажите: правильно ли вы ответили.

Бизнес-модели электронной коммерции (518 слов)

Рыночные взаимоотношения между продавцами и покупателями предполагают участие данных сторон в различных транзакциях. *Транзакция* (англ. «*transaction*») – это процесс добровольной рыночной сделки, совместное экономическое действие, выполняемое по соглашению сторон. Транзакции могут быть *простыми* (покупка одним покупателем товара в магазине розничной торговли) или *сложными* (внедрение ERP-системы с помощью внешних консультантов), для оформления которых требуется заключение контракта.

В зависимости от того, кто принимает участие в транзакции, – можно выделить следующие *бизнес-модели электронной коммерции*.

В2В (Business to Business / «бизнес для бизнеса»): продавец и покупатель – коммерческие организации, которые взаимодействуют посредством

Интернет-технологий. Например, фирма может разместить запрос на какие-либо коммерческие предложения, получить текущие котировки от своих поставщиков, заключить контракт, получить или оплатить счета, опубликовать документы.

B2C (Business to Consumer / «бизнес для потребителя»): продавец – коммерческое предприятие, потребитель – частное лицо. Примерами B2C являются электронные магазины, крупные электронные торговые площадки, а также предприятия, оказывающие различные услуги потребителям в онлайн-среде (электронные банковские или брокерские услуги, заказ билетов, туристические услуги, образование и т. п.). Так, на книготорговом сайте www.amazon.com применяется новая технология продаж, которая облегчает доставку товаров потребителям, находящимся в любой части мира. Услугами сайта пользуются более 50 миллионов клиентов в разных странах, что доказывает его успешность. Ещё одно преимущество модели B2C – это осуществление прямых продаж с минимальным количеством посредников. Устранение лишних посредников даёт возможность устанавливать конкурентные цены на местах и даже увеличивать их (т. к. исключается процент для посредника), что приводит, в свою очередь, к росту прибыли.

B2G или B2A (Business to Administration Government / «бизнес для правительства»): сделка проводится между коммерческим предприятием и правительственной организацией. Транзакции, как правило, осуществляются в форме государственных закупок товаров или услуг, а также предоставления информации пользователям.

C2C (Consumer to Consumer / «потребитель для потребителя») продавец и покупатель – частные лица. Потребитель без посредников и без помощи юридических лиц продаёт товар или оказывает услугу другому потребителю. В данном случае сайт выступает сам в роли посредника между покупателем и продавцом. Примерами могут служить сделки на сайте объявлений www.classified2000.com, где продаётся личная недвижимость (дома, земельные участки, машины и т. д.), а также транзакции на www.ebay.com, ведущем американском аукционе, или на www.molotok.ru, одном из ведущих российских аукционов, где каждый желающий может продать или купить товар.

C2G или C2A (Consumer to Administration, Government / «потребитель для правительства»): одним из участников является частное лицо, другим – правительственная организация. Модели C2G или C2A используются при проведении оплаты налогов, выборов, при обращении к автоматизированным системам работы с таможней и проч. При этом все взаимодействия выполняются через государственные электронные порталы.

C2B (Consumer to Business / «потребитель для бизнеса»): коммерческие компании предлагают свои товары и услуги, но стоимость для них устанавливают потребители (т. е. частные лица). Например, американская компания www.priceline.com даёт возможность своему покупателю назвать цену, за которую он хотел бы купить товар или услугу. Цель действий – формирование спроса на товар. Продавец (компания), пользуясь данными текущего спроса, принимает окончательное решение. Сайт C2B выступает в роли посредника-брокера, занимаясь поиском продавца (фирмы), готового продать товар за цену, сформированную предложениями покупателей. Модель C2B является наименее развитой по сравнению с другими бизнес-моделями.

В связи с тем, что рынок средств экономической активности в Интернете постоянно развивается, возникают новые варианты и направления их реализации. Но все они в той или иной степени соответствуют какой-либо одной из выше представленных моделей.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».⁶ Крутин Ю. В. «Электронная коммерция».⁷ Фирсанова О. В., Байков В. Г. «Электронная коммерция».⁸

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 8.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Внедрять – это значит ...

- а) вводить что-либо новое
- б) выводить что-либо новое
- с) предлагать что-либо новое

Устранять – это значит ...

- а) удалять

⁶ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

⁷ Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>

⁸ Фирсанова О. В. Электронная коммерция: учебное пособие / О. В. Фирсанова, В. Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 62 с.

- b) устраивать
- c) утверждать

Развитый – это значит ...

- a) расширенный
- b) слабый
- c) улучшенный

Реализация – это значит ...

- a) осуществление
- b) продажа
- c) приобретение

- Проверьте себя, используя словарь

Задание 9.

Закончите предложения, пользуясь информацией из текста.

1. Рыночные взаимоотношения между контрагентами предполагают участие данных сторон в различных ...
2. Транзакция – это совместное экономическое действие, выполняемое по
3. Бизнес-модель В2С означает проведение транзакции между коммерческим предприятием и
4. Покупка одним покупателем товара в магазине розничной торговли является ... транзакцией.
5. Транзакции, которые оформляются с помощью контрактов, называются ...

Задание 10.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

Продавец и покупатель – частные лица. Устранение лишних посредников даёт возможность устанавливать конкурентные цены на местах и даже увеличивать их (т. к. исключается процент для посредника), что приводит, в свою очередь, к росту прибыли. Примерами В2С являются электронные магазины, крупные электронные торговые площадки, а также предприятия, оказывающие различные услуги потребителям в онлайне. Потребитель без посредников и без помощи юридических лиц продаёт товар или оказывает услугу другому потребителю. Преимущество модели В2С – это осуществление прямых продаж с минимальным количеством посредников.

Задание 11.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- а) сайт www.amazon.com, книготорговый, применяться, новая, технология, продажи, на.
- б) технология, облегчать, доставка, товары, потребители, находящиеся, в, любая, часть, мир.
- в) услуги, сайт, пользоваться, более 50 миллионы, клиенты, в разные страны в.
- г) устранение, лишние, посредники, приводить, рост, прибыль, к.
- д) С2В, являться, наименее, развитая, сравнение, по, другие, с, бизнес-модели.

Задание 12.

Прочитайте вопросы. Воспользуйтесь информацией из текста и постройте высказывания.

- 1. Как вы объясните: что такое транзакция?
- 2. Скажите, от чего зависят виды бизнес-моделей электронной коммерции?
- 3. Как вы поняли: какая бизнес-модель является наименее развитой?

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЛЕДУЮЩИМИ КОНСТРУКЦИЯМИ

Что? – это что?

Что? зависит от чего?

Что? является каким? /какой?

по сравнению с чем?

Задание 13.

- 1. Прочитайте дополнительную информацию:

Поставщики ресурсов. Нефть, газ, минералы, руда. Это то, с чего начинается любое производство.

Поставщики компонентов. Сырьё обрабатывают и превращают в полуфабрикат для дальнейшей продажи. Например, листы металла, деревянный брус, детали для токарного станка, гвозди. Всё это тоннами закупают большие предприятия.

Поставщики изделий. Из сотни компонентов заводы собирают готовые товары. Станки, корабли, самолеты, подъёмные краны и большие экскаваторы.

Пользователи. Готовые изделия покупают аэропорты, судоходные компании, сельские хозяйства, строительные фирмы и заводы-производители. Они тоже могут работать в секторе B2B. Например, выращивать пшеницу, перемалывать в муку и продавать её хлебному комбинату.

2. Рассмотрите каждый рисунок: постарайтесь определить, что он может означать?
3. Составьте на родном языке и запишите 8–10 предложений на тему: какие компании, работающие в вашей стране, могут принимать участие в b2b продажах? См. рисунок.



Рисунок 2. –«B2B продажи»

- Переведите ваши записи на русский язык и, опираясь на них, подготовьте небольшие высказывания.

ТЕМА 4. «ИНТЕРНЕТ-АУКЦИОНЫ»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Высокотехнологичный (товар)	Рейтинг
Дефект	Репутация
Информационная база	Санкции
Коллекционный (товар)	Стартовая цена
Лидер продаж	Тестовая продажа
Маркетинговая оценка	Товарная категория
Неликвидный (товар)	Торги
Оппонент	Уценённый (товар)
Потенциальный	
Программное обеспечение	

Задание 2.

Подберите к данным существительным однокоренные прилагательные, глаголы, причастия, деепричастия, наречия. Запишите их в таблицу.

Вид, впечатление, коммерция, обязательство, организатор, ответственность, пользователь, помощь, равновесие, распространение, цена.

Прилагательное (какой /-ая /-ое/ - ие?)	Глагол (что делать? что сделать?)	Причастие (какой?)	Деепричастие (что делая? что сделав?)	Наречие (как?)

Задание 3.

Постройте словосочетания. Используйте слова, данные в скобках, в правильной грамматической форме.

Определить/определять *что?* (цена) *на что?* (продукт);
представить/представлять *что?* (товары) *где?* (интернет-аукцион);
возвратить/возвращать *что?* (товар) *из-за чего?* (дефекты);
предложить/предлагать *что?* (своя) (цена);
применить/применять *что?* (санкции) *к кому?* (контрагенты);
переплатить/переплачивать *за что?* (товар);
проинформировать/информировать *о чём?* (цены);
вступить/вступать *во что?* (конкурентная) (борьба).

Обязательства *чьи?* (продавец);
ответственность *за что?* (выполнение) *чего?* (обязательства);
отзывы *о чём?* (товар) *от кого?* (контрагент);
сведения *о чём?* (товар);
спрос *на что?* (товар).

Задание 4.

Прочитайте слова. Определите словосочетания, от которых они образованы.

Образец: многозначный – много значений; низкоуровневый – низкий уровень.

1. Высокотехнологичный –
2. Местонахождение –
3. Одновременный –
4. Первоначальный –
5. Платёжеспособный –
6. Равновесный –

Задание 5.

Прочитайте предложения. Употребите глаголы в правильной форме. Где необходимо, используйте частицу -ся (-сь).

Образец: «Оценки (выставлять) победителем аукциона и продавцом». – «Оценки выставляются победителем аукциона и продавцом».

1. В процессе конкурентных торгов (устанавливать) конечная цена на товары.
2. В процессе конкурентных торгов организатор (устанавливать) конечную цену на товары.

3. Для участия в торгах всем пользователям необходимо (*зарегистрировать*), указав личные данные.
4. Для участия в торгах всех пользователей необходимо (*зарегистрировать*), указав их личные данные.
5. Перед заключением сделки (*рекомендовать*) установить контакт с контрагентом.
6. Перед заключением сделки правила (*рекомендовать*) установить контакт с контрагентом.
7. Победитель аукциона и продавец (*выставлять*) друг другу оценки.
8. Оценки (*выставлять*) контрагентами друг другу в конце аукциона.

Определите, какое значение частица -ся (-сь) придаёт глаголу: действия, направленного на себя / пассивного действия / взаимного действия?

Задание 6.

Употребите слово «который» в правильной форме.

Образец: «Все продавцы, (*который*) просили меньше, чем цена *P*, продают». – «Все продавцы, *которые* просили меньше, чем цена *P*, продают».

1. Аукцион – это продажа товаров на конкурентных торгах, в процессе (*который*) устанавливается конечная цена на товары.
2. На голландском аукционе торги начинаются с завышенной цены, (*который*) последовательно снижается.
3. Выбрав лот, пользователь попадает в информационное окно, в (*который*) он узнаёт дополнительные данные о товаре.
4. Интернет-аукцион представляет собой базу, (*который*) содержит описание товаров.
5. Победитель покупает товар по цене, (*который*) предшествует максимальной.
6. Покупатель платит не ту сумму, (*который*) он предложил, а последнюю.

Задание 7.

Прочитайте предложения, найдите в них деепричастия и деепричастные обороты. Определите, от каких глаголов образованы данные деепричастия. Определите вид глагола.

Образец: [*Создав систему SABRE*], компания сделала воздушные перелеты для всех более доступными. – Создать (св).

1. Выбрав желаемый лот, пользователь попадает в информационное окно, где он может получить дополнительные сведения о товаре.

2. Погрузившись в конкурентную борьбу, контрагенты могут установить слишком заниженные цены.
3. Начиная с этого момента, вся ответственность за совершение торговой сделки ложится на продавца и покупателя.
4. Покупатели вступают в конкурентную борьбу, назначая цены выше начальной.

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 8.

Прочитайте учебно-научный текст. Как вы считаете, верны или неверны следующие утверждения:

1. Сегодня одной из самых распространённых моделей на рынке B2C - транзакций является Интернет-аукцион. (Да? / Нет?)
2. Виртуальные аукционы предоставляют только одну возможность: реализовывать товары и услуги через Интернет. (Да? / Нет?)
3. Стороны, участвующие в аукционных торгах, должны быть осведомлены о рыночной цене приобретаемого товара. (Да? / Нет?)
4. В процессе продажи товаров и услуг на публичных конкурентных торгах устанавливается конечная цена данных товаров и услуг. (Да? / Нет?)
5. На аукционе одновременного предложения все покупатели предлагают цены в письменной форме, что позволяет им скрывать ценовую информацию друг от друга. (Да? / Нет?)

- Проверьте себя по тексту и скажите: правильно ли вы ответили.

Интернет-аукционы (689 слов)

Традиционный аукцион (лат. "auctio" – увеличение) – это продажа товаров и услуг на публичных конкурентных торгах, в процессе которых устанавливается их конечная цена.

Сегодня одной из самых распространённых моделей на рынке B2B-транзакций является *Интернет-аукцион*. Он представляет собой информационную базу, которая содержит описание товаров, допущенных к торгам, т. е. лотов. Виртуальные аукционы дают возможность не только реализовывать товары и услуги через Интернет, но и производить их тестовые продажи. Многие компании используют виртуальные аукционы как инструмент маркетинговой оценки, с помощью которого можно определить величину первоначального спроса на товар или рыночную цену на новый продукт.

Для проведения *Интернет-аукциона* используют специальное программное обеспечение, которое устанавливают на сайте организатора торгов.

На *Интернет-аукционах* обычно выставляют на продажу следующие товарные категории: 1) компьютерные товары; 2) высокотехнологичные товары; 3) уценённые товары (товары с испорченным товарным видом или товары, возвращённые покупателями из-за обнаруженных дефектов); 4) неликвидные товары (не пользующиеся спросом); 5) недавние лидеры продаж (устаревшие товары); 6) коллекционные товары.

В торгах участвуют две стороны – *компания-продавец* и *компания-покупатель*. Выставляя свой товар на торги, *продавец* обязан заплатить определённую сумму денег организаторам аукциона. *Пользователю* (потенциальному покупателю) для участия в аукционе необходимо пройти регистрацию, указав личные и адресные данные, реквизиты пластиковой карты и проч. Затем, выбрав желаемый лот, *пользователь* попадёт в информационное окно, где он сможет получить дополнительные сведения о товаре (местонахождение продавца, отзывы о нём, номер лота и т. д.) и предложить свою цену. При этом *покупатель* несёт ответственность за выполнение своих обязательств перед *продавцом*, прежде всего это касается покупательской платёжеспособности. Если *участники сделки* не выполняют свои обязательства, к ним применяются санкции: предупреждение, недопуск к следующим торгам и т. д. *Покупатель*, победивший в торге, получает сообщение по электронной почте или по телефону, ему сообщают данные о том, как можно оплатить и получить купленный товар. *Продавца же* информируют о том, как он может связаться с *пользователем*, купившим его лот. Участвующие стороны должны быть осведомлены о рыночной цене приобретаемого товара, иначе, погрузившись в конкурентную борьбу, они могут установить слишком заниженные цены или переплатить за выбранный товар. В конце транзакции *продавец* и *покупатель* выставляют друг другу рейтинговые оценки, отражающие их взаимное впечатление, сложившееся в процессе торга. *Положительный* отзыв от контрагента увеличивает рейтинг на единицу; *отрицательный* – уменьшает его на единицу; *нейтральный* – оставляет неизменным. Рейтинг указывается в круглых скобках рядом с логическим именем участника на той странице, где описывается лот. Если *пользователь* получает обоснованный рейтинг "–3" и менее, его доступ на следующий аукцион автоматически приостанавливается. Таким способом каждый из контрагентов не только формирует свой рейтинг, но и создаёт себе деловую репутацию. На заключительном этапе организаторы отправляют контрагентам контактную информацию друг о друге. Начиная с этого момента, вся ответственность за совершение торговой сделки ложится на *продавца* и *покупателя*. Они должны самостоятельно связаться друг с другом и закончить сделку.

В коммерческой практике существует несколько схем для проведения *Интернет-аукциона*:

Стандартный аукцион (английский). Формат открытый, т. е. все покупатели проинформированы о ценах, предложенных оппонентами. Продавец назначает стартовую цену, покупатели вступают в конкурентную борьбу, назначая цены выше начальной. Побеждает тот, чья цена на момент окончания борьбы оказалась наивысшей.

Голландский аукцион. Формат открытый. Торги начинаются с завышенной цены, которая последовательно понижается, пока один из покупателей не согласится её принять.

Аукцион одновременного предложения (first-price, sealed bid). Формат закрытый. Каждый покупатель назначает свою цену и передаёт её в закрытой письменной форме организаторам аукциона. Побеждает тот, кто предлагает максимальную величину цены.

Двойной аукцион (double auction). Действуют сразу несколько продавцов и несколько покупателей. Покупатели одновременно подают свои заявки на лот, а продавцы предлагают на него свои цены. Затем биржевой организатор устанавливает равновесную цену **Р** (цена устанавливается на уровне равновесия спроса и предложения, когда число продавцов по этой цене равно числу покупателей), которая очищает рынок: все продавцы, которые просили меньше, чем **Р**, продают, а все покупатели, которые предлагали больше, чем **Р**, покупают товар по цене **Р**. Покупатели и продавцы, которые предлагают или просят ровно **Р**, тоже участвуют.

Аукцион закрытых предложений (second-price sealed bid). Покупатель или продавец делают секретные предложения в течение установленного времени. Победитель покупает товар по цене, которая предшествует максимальной. Предположим, что покупатель **А** делает предложение, равное 100 р.; покупатель **В** – 150 р. и покупатель **С** – 200 р. Побеждает покупатель **С**, давший максимальное предложение. Но платит он не ту сумму, которую предложил, а последнюю, установленную до него, которую предлагал покупатель **В** (150 р. вместо 200 р.).

По материалам: Денисова А. Л. Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».⁹ Крутин Ю. В. «Электронная коммерция».¹⁰

⁹ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

¹⁰ Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 9.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Возвращённый – это тот, которого ...

- a) отдали обратно
- b) отняли у кого-то
- c) взяли откуда-то

Испорченный – это значит ...

- a) некачественный
- b) полезный
- c) исправленный

Неходовой (товар) – товар, на который у покупателей нет ...

- a) спроса
- b) документов
- c) денег

Отзыв – это ...

- a) оценка чего-либо
- b) отношение к чему-либо
- c) отказ от чего-либо

Переплатить – дать денег ...

- a) больше, чем нужно
- b) меньше, чем нужно
- c) столько, сколько нужно

Погрузиться/погружаться – значит полностью ...

- a) войти куда-либо
- b) выйти откуда-либо
- c) заняться чем-либо

Предшествовать – быть ...

- a) перед чем-либо
- b) после чего-либо
- c) за чем-либо

Публичный – это значит доступный для ...

- a) всех
- b) одного
- c) кого-то

- Проверьте себя, используя словарь

Задание 10.

Закончите предложения, пользуясь информацией из текста.

1. Интернет-аукцион представляет собой информационную базу, которая содержит
2. Виртуальные аукционы позволяют реализовывать товары через Интернет и осуществлять их
3. В торгах участвуют две стороны – компания-продавец и ...
4. Если кто-либо из контрагентов не выполняет свои обязанности, к нему применяют ...
5. Для снижения рисков контрагенты аукциона оценивают друг друга, и таким образом они формируют свои ...
6. Неходовым товаром считается товар, который не пользуется ...

Задание 11.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

Для того чтобы участвовать в аукционе пользователю (потенциальному покупателю) необходимо пройти регистрацию, он должен указать личные и адресные данные, реквизиты пластиковой карты и проч. Сегодня одной из самых распространённых моделей на рынке B2B-транзакций является Интернет-аукцион. Участвующие стороны должны быть осведомлены о рыночной цене приобретаемого товара, иначе, погрузившись в конкурентную борьбу, они могут установить слишком заниженные цены или переплатить за выбранный товар. Если участники сделки не выполняют свои обязательства, к ним применяются санкции: предупреждение, недопуск к следующим торгам и т. д.

Задание 12.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- а) проведение, Интернет-аукцион, использовать, специальный, программный, обеспечение, для.
- б) выставляя, товар, торги, продавец, заплатить, обязан, определённый, сумма, деньги, организаторы, аукцион, на.
- в) покупатель, нести, выполнение, ответственность, свои, обязательства, продавец, за, перед.
- г) контрагенты, должен, быть, осведомленный, рыночный, цена, приобретаемый, товар, о.
- д) отзыв, положительный, контрагент, увеличивать, рейтинг, единица, от, на.

- f) этап, заключительный, организаторы, отправлять, контрагенты, контактная, информация, друг, друг, на, о.

Задание 13.

Составьте на родном языке и запишите 8–10 предложений об известной вам компании, которая занимается организацией Интернет-аукционов.

- Используйте информацию из Интернета.
- Можно опираться на следующие вопросы:
 1. Как называется компания, которая проводит онлайн-аукцион?
 2. Когда возникла компания?
 3. Под чьим управлением находится?
 4. Какие товары (преимущественно) выставляются на продажу?
 5. На каких покупателей ориентируются продавцы? (иностраннных / отечественных; обеспеченных/малообеспеченных и т. д.)
 6. Как Вы думаете: какие опасения могут быть у покупателей, участвующих в онлайн- аукционе?
- Переведите ваши записи на русский язык и, опираясь на них, подготовьте небольшие высказывания.

ТЕМА 5. «ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Аренда

Веб-сайт

Визуальный

Интерактивный

Интерфейс

Контент

Навигация

Наложенный платёж

Перекрёстная ссылка

Прайс-лист

Продукция

Розничная продажа

Сервер

Электронная витрина

Электронная корзина

Эффективность

Задание 2.

Подберите к данным прилагательным однокоренные существительные, глаголы, причастия, деепричастия, наречия (если это возможно). Запишите их в таблицу.

Визуальный, длительный, значительный, компьютерный, минимальный, непосредственный, персональный, потребительский, реальный, существенный, товарный.

Существительное (кто? Что?)	Глагол (что делать? Что сделать?)	Причастие (какой?)	Деепричастие (что делая? что сделав?)	Наречие (как?)

Задание 3.

Постройте словосочетания. Используйте слова, данные в скобках, в правильной грамматической форме. Где необходимо, употребите предлоги.

Отказываться *от чего?* (приобретение) (товар);
относиться *к чему?* (розничные) (продажи);
предлагать *что?* (продукция) *кому?* (потребители);
производить *что?* (оплата);
располагать *чем?* (понятный) (интерфейс), (удобная) (навигация);
структурировать *как?* (категории) (товары), (производители).

Доставка *чего?* (товар) *кому?* (покупатели);
изображение *чего?* (продукт);
количество *чего?* (сделанные) (покупки);
навигация *где?* (электронный магазин);
оплата *чего?* (продукт), (доставка) (товары);
подход *к кому?* (каждый) (покупатели);
система *чего?* (перекрёстные) (ссылки).

Задание 4.

Преобразуйте глагольные словосочетания в именные

Образец: «Обеспечить(*что?*) интерактивные продажи». – «Обеспечение (*чего?*) интерактивных продаж».

1. Оплатить (*что?*) выбранный продукт –
2. Обеспечить (*что?*) эффективность –
3. Определить (*что?*) потребительские свойства товара –
4. Перечислить (*что?*) товарные характеристики –
5. Искать (*что?*) выгодные условия –
6. Совершать (*что?*) покупки –
7. Предоставить (*что?*) интерфейс к базе данных –
8. Предоставить (*что?*) интерактивную помощь –

Задание 5.

Прочитайте предложения. Употребите глагол в правильной грамматической форме.

1. Базовая часть контента (*содержит / содержится*) полную информацию о характеристиках товара.
2. В базовой части контента (*содержит / содержится*) полная информация о характеристиках товара.

3. Оплату выбранного продукта (*производят / производится*) при помощи электронных платёжных систем.
4. Оплата выбранного продукта (*производят / производится*) при помощи электронных платёжных систем.
5. Электронная витрина (*выполняет / выполняется*) основную нагрузку в работе Интернет-магазина.
6. Основная нагрузка в работе Интернет-магазина (*выполняет / выполняется*) электронной витриной.
7. Эффективность работы Интернет-магазина (*гарантирует / гарантируется*) его функциональностью, надёжностью и удобством в использовании.
8. Функциональность, надёжность и удобство в использовании (*гарантирует / гарантируется*) эффективность работы Интернет-магазина.
9. В процессе общения с покупателем, продавец (*сопровождает / сопровождается*) его до полного завершения покупки.
10. В процессе общения покупатель (*сопровождает / сопровождается*) продавцом до полного завершения покупки.
11. Предпринимателям выгодно, чтобы максимальное количество посетителей их магазина (*заканчивалось / заканчивали*) совершением покупок.
12. Предпринимателям выгодно, чтобы максимальное количество пользователей (*заканчивалось / заканчивали*) своё посещение их магазина совершением покупок.

Определите, какое значение частица -ся (-сь) придаёт глаголу: действия, направленного на себя / пассивного действия / взаимного действия.

Задание 6.

Употребите слово «который» в правильной грамматической форме.

1. Интернет-магазин – это веб-сайт, обеспечивающий интерактивные продажи, в (*которые / которых*) используется электронный каталог.
2. Невозможно общение, в процессе (*которое / которого*) продавец сопровождает покупателя до полного завершения покупки.
3. Число продуктов, (*которые / которых*) продают на одном сервере, может достигать от нескольких единиц до нескольких тысяч.
4. Для того чтобы оценить результативность работы электронного магазина, чаще всего пользуются методом, (*которым / который*) позволяет определить коэффициент частоты сделок.

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 8.

Прочитайте учебно-научный текст. Как вы считаете, верны или неверны следующие утверждения:

1. Веб-сайт имеет активное содержание и располагается на сервере в Интернете. (*Да? / Нет?*)
2. Каталог продуктов без указанных цен является базовой частью контента веб-сайта. (*Да? / Нет?*)
3. Оплату продукта, выбранного в Интернет-магазине, производят только при помощи электронных платёжных систем. (*Да? / Нет?*)
4. Интернет-магазины относятся к оптовому виду продаж. (*Да? / Нет?*)
5. Функциональность, надёжность и удобство в использовании обеспечивают эффективность работы Интернет-магазина. (*Да? / Нет?*)
6. Веб-сайт обеспечивает условия для непосредственного взаимодействия между участниками транзакций. (*Да? / Нет?*)

- Проверьте себя по тексту, скажите: правильно ли вы ответили.

Интернет-магазин (525 слов)

Интернет-магазин – это веб-сайт, обеспечивающий интерактивные продажи, в процессе которых применяется электронный каталог или другой вид представления продукции. Веб-сайт имеет активное содержание и располагается на сервере в Интернете. Базовая часть его контента – каталог продуктов с указанными на них ценами – структурирован по категориям товаров или по производителям, содержит полную информацию о характеристиках товара, а также его изображение. При этом число продуктов, продаваемых на одном сервере, может достигать от нескольких единиц до нескольких тысяч. Оплату выбранного продукта производят как при помощи электронных платёжных систем, так и банковским или почтовым переводом, а также при доставке товара покупателю, наложенным платежом и т. д. Интернет-магазины относятся к розничному виду продаж (модель В2С).

Основную нагрузку в работе Интернет-магазина выполняет его электронная витрина. Она предназначена для 1) предоставления интерфейса к базе данных продаваемых товаров в виде каталога, прайс-листа; 2) работы с электронной корзиной покупателя; 3) регистрации покупателей;

4) оформления заказа с выбором метода оплаты и доставки; 5) предоставления интерактивной помощи покупателю; 6) сбора маркетинговой информации; 7) обеспечения безопасности личной информации покупателей; 8) автоматической передачи информации в торговую систему.

Существенное отличие Интернет-магазина от обычной формы торговли заключается в том, что он может предложить потребителям значительно большее количество продуктов и предоставить намного больший объём информации. При этом компьютерные технологии позволяют учитывать количество посещений магазина каждым потребителем и количество сделанных им ранее покупок. Что делает возможным персональный подход к каждому из покупателей, хотя бы раз посетившему сайт. В целом *эффективность работы Интернет-магазина* обеспечивается его функциональностью, надёжностью и удобством в использовании.

Однако в электронном магазине покупатель не может оценивать товар визуально, определять его качество и реальные потребительские свойства. Ему доступно только изображение продукта и формальное перечисление его товарных характеристик. Веб-сайт не обеспечивает условия для непосредственного прямого взаимодействия между участниками транзакций. Соответственно, нет возможности и для общения, во время которого продавец будет сопровождать покупателя до полного завершения процесса покупки. При этом покупатель не станет испытывать психологический дискомфорт, если на каком-либо этапе решит отказаться от приобретения уже обозначенного товара. Кроме того, у него всегда имеется доступ к большому количеству сайтов других компаний, что позволит ему рассматривать альтернативные предложения или искать условия, наиболее выгодные для оплаты и доставки товаров.

Но любой компании выгодно, чтобы максимальное количество посещений её магазина заканчивалось совершением покупок. Достижению указанной цели служит *оптимизация веб-сайта*, который должен располагать 1) понятным интерфейсом и удобной навигацией по магазину; 2) адаптированностью к различным электронным устройствам; 3) удобной системой перекрёстных ссылок и другими элементами навигации для получения нужной информации; 4) предложением минимального количества действий (щелчков мышью, переходов и т. д.) для совершения покупки.

Для того чтобы оценить результативность работы электронного магазина, чаще всего пользуются методом, позволяющим определить коэффициент частоты сделок (*показатель OCR – order conversion ratio*). Метод заключается в проведении следующего анализа: как соотносится количество

сделанных покупок на веб-сайте с количеством посетителей сайта. Эффективность метода подтверждается тем, что большинство европейских Интернет-магазинов применяют показатель OCR для аналитических целей в своей работе.

Самым дешёвым и быстрым вариантом создания Интернет-магазина считается его аренда в электронном торговом ряду на специализированном сервере. В этом случае большую часть технических задач решает владелец торгового ряда. От предпринимателя, как правило, требуется предоставить каталог товаров в требуемой форме, указать, каким образом будет производиться оплата и доставка товара, разработать дизайн веб-сайта магазина по шаблону арендодателя, прояснить взаимные обязательства сторон и заключить договор.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».¹¹ Фирсанова О. В., Байков В. Г. «Электронная коммерция».¹²

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 9.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Адаптировать – значит сделать ...

- а) удобным
- б) красивым
- с) трудным

Альтернативный – это означает ...

- а) другой
- б) похожий
- с) одинаковый

В целом – это означает ...

- а) в определённом смысле
- б) в общем
- с) в какой-то степени

¹¹ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

¹² Фирсанова О. В. Электронная коммерция: учебное пособие / О. В. Фирсанова, В. Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 62 с.

Нагрузка – это рабочие ...

- a) задания
- b) расходы
- c) названия

Персональный – это означает ...

- a) единый
- b) общий
- c) индивидуальный

Посещение – это ...

- a) приход
- b) выход
- c) отсутствие

Структурирован – означает «составлен из разных частей ...»

- a) в определённом порядке
- b) в свободном порядке
- c) беспорядочно

Существенный – означает ...

- a) незначительный
- b) очень важный
- c) маловажный

Задание 10.

Закончите предложения, пользуясь информацией из текста.

1. В электронном магазине покупатель не может оценивать товар визуально и определять его ...
2. Доступ к большому количеству сайтов других компаний позволяет покупателю рассматривать ... предложения.
3. Для того чтобы максимальное количество посещений магазина заканчивалось совершением покупок, необходимо провести ... веб-сайта.
4. Самым дешёвым вариантом создания Интернет-магазина считается его аренда в электронном

Задание 11.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

Основную нагрузку в работе Интернет-магазина выполняет его электронная витрина. Интернет-магазин – это веб-сайт, обеспечивающий интерактивные продажи, в процессе которых применяется электронный каталог

или другой вид представления продукции. Существенное отличие Интернет-магазина от обычной формы торговли заключается в том, что он может предложить потребителям значительно большее количество продуктов и предоставить намного больший объем информации.

Задание 12.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- а) технологии, компьютерные, позволять, учитывать, количество, сделанные, потребитель, покупки.
- б) магазин, электронный, покупатель, не, мочь, определять, качество, товар и в.
- с) компания, выгодно, максимальное, количество, посещения, магазин, заканчиваться, совершение, покупки, чтобы.
- д) эффективность, работа, электронный, магазин, определять, помощь, показатель, OCR, при.

Задание 13.

Найдите в Интернете русский on-line магазин, торгующий продукцией из товарных групп: «продукты питания» / «парфюмерия и косметика». Выберите товар(-ы). Смоделируйте процесс покупки выбранного(-ых) товара(-ов) на русском языке.

ВНИМАНИЕ!

При моделировании процесса покупки *подтверждение заказа делать не надо.*

При покупке товара в on-line магазине необходимо пройти регистрацию с указанием фамилии (ФИО), адреса, электронной почты и номера телефона. *Регистрируясь, вводите данные, которые не соответствуют действительности.*

После завершения моделирования процесса покупки *запишите ответы на следующие вопросы:*

1. Какие разделы и подразделы есть в магазине?
2. Сколько шагов потребовалось для поиска необходимого товара (при использовании меню и поисковой системы)?
3. Что указано в тексте, описывающем выбранный вами товар?
4. Какие достоинства и недостатки пользовательского интерфейса вы увидели?

5. Проводилось ли (и на каком этапе) регистрация посетителя. Какие сведения потребовались?
6. Предлагались ли какие-либо дополнительные услуги при формировании корзины (в т. числе для повторных клиентов)?
7. Перечислите предлагаемые электронным магазином системы оплаты.
8. Перечислите предлагаемые электронным магазином системы доставки.

- Расскажите о результатах проведённого моделирования, опираясь на сделанные записи.

ТЕМА 6. «ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКИ»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Агрегатор	Рынок сбыта
Заявка	Сельское хозяйство
Комиссия	Склад
Нефтехимия	Специализироваться
Отрасль	Фиксированный
Параметры	Электроэнергетика
Приоритетный	
Регулировать	
Реклама	

Задание 2.

Подберите к данным глаголам однокоренные существительные, прилагательные, причастия, деепричастия и наречия (если это возможно). Запишите их в таблицу.

Оглашать, оптимизировать, поддержать, привлекать, регулировать, специализироваться, сравнивать, утаить, фиксировать, функционировать.

Существительное (кто? что?)	Прилагательное (какой /-ая / -ое / -ие?)	Причастие (какой?)	Деепричастие (что делая? что сделав?)	Наречие (как?)

Задание 3.

Постройте словосочетания. Используйте слова, данные в скобках, в правильной грамматической форме. Где необходимо, употребите предлоги.

ЗаклЮчить/заклЮчать *что?* (сделка);
заявить/заявлять *о чём?* (приобретение) *чего?* (продукция);
приобрести/приобретать *что?* (продукция);
снижать/снижать *что?* (стоимость);
снизить/снижать *что?* (лишние) (затраты);
сократить/сокращать *что?* (время);
специализироваться *на чём?* (конкретные) (бизнес-функции);
затратить/тратить средства *на что?* (заклЮчение) *чего?* (сделки);
увеличить/увеличивать *что?* (число) *кого?* (покупатели);
управлять *чем?* (заказы).

ЗаклЮчение *чего?* (сделки);
затраты *на что?* (заклЮчение) *чего?* (сделки);
заявка *на что?* (приобретение) *чего?* (продукция);
множество *кого?* (поставщики);
приобретение *чего?* (продукция);
расширение *чего?* (торговые) (контакты);
снижение *чего?* (лишние) (затраты);
снижение *чего?* (стоимость) (управление);
сокращение *чего?* (время);
увеличение *чего?* (число) *кого?* (покупатели);
управление *чем?* (заказы).

Задание 4.

Прочитайте предложения. Употребите глаголы в правильной форме. Используйте частицу -ся (-сь) там, где это необходимо.

Образец: «Покупатели (создавать) свой сайт для привлечения поставщиков». – «Покупатели создают свой сайт для привлечения поставщиков». «Сайт создаётся покупателями для привлечения поставщиков».

1. Сделки между крупными компаниями обычно (*заклЮчать*) на торговых Интернет-площадках.
2. Крупные компании обычно (*заклЮчать*) сделки между собой на торговых Интернет-площадках.

3. Горизонтальные торговые площадки (*специализировать*) на определённых бизнес-потребностях разных отраслей.
4. Горизонтальные торговые площадки (*специализировать*) характер своей деятельности на определённых бизнес-потребностях разных отраслей.
5. Доходы сайта (*формировать*) из комиссии за проведение транзакций и рекламных средств, поступающих от поставщиков.
6. Сайт (*формировать*) свои доходы из комиссии за проведение транзакций и рекламных средств, поступающих от поставщиков.
7. Цена на бирже (*регулировать*) спросом на товар и его предложением.
8. Цену на бирже (*регулировать*) спрос на товар и его предложение.

Определите, какое значение частица -ся (-сь) придаёт глаголу: действия, направленного на себя / пассивного действия / взаимного действия.

Задание 5.

Замените конструкцию с причастным оборотом на конструкцию со словом «который».

Образец: «Процесс рыночной сделки, выполненной по обоюдному соглашению сторон, называется транзакцией». – «Процесс рыночной сделки, которую стороны выполнили по обоюдному соглашению, называется транзакцией».

1. Новые компании пользуются услугами торговой площадки, созданной третьей стороной. –
2. Специалисты, занимающие нейтральную позицию и организующие взаимодействие контрагентов на торговом сайте, являются третьей стороной. –
3. Сайт-агрегатор, объединяющий самостоятельные каталоги от разных поставщиков, является торговой Интернет-площадкой. –
4. Доходы сайта формируются из комиссии за проведённые транзакции и рекламных средств, получаемых от поставщиков. –
5. Сайты-биржи – это анонимные торговые площадки, позволяющие компаниям-производителям осуществлять куплю/продажу товаров на спот-рынке. –
6. 45% покупок совершается у поставщиков, не входящих в приоритетный список компании. –

Задание 6.

Употребите слово «*который*» в правильной форме.

Образец: «Продажа товаров на торгах, в процессе (который) устанавливается конечная цена на товары, называется аукционом». – «Продажа товаров на торгах, в процессе которых устанавливается конечная цена на товары, называется аукционом».

1. Все торговые Интернет-площадки делятся на те, (*который*) были организованы покупателями, продавцами или третьей стороной. –
2. Электронные торговые площадки могут быть вертикальными, (*который*) функционируют в отдельных отраслях. –
3. Продажа через обычные каналы сбыта бывает неэффективной, что выражается в затратах, (*который*) можно было бы избежать. –

Задание 7.

Прочитайте предложения. От выделенных глаголов образуйте деепричастия.

Образец: «(Выбрать) лот, пользователь попадёт в информационное окно, где получит дополнительные сведения о товаре». – «Выбрав лот, пользователь попадёт в информационное окно, где получит дополнительные сведения о товаре».

1. Сайты-аукционы предлагают место, где продавцы могут распродавать товары со своих складов, а покупатели – конкурировать, (*назначать*) свои цены. –
2. Компании хотят увеличить количество клиентов или снизить свои затраты на заключение сделок, (*получать*) от клиентов комиссию за пользование сайтом. –
3. (*Договариваться*) с покупателями, (*использовать*) телефон, факс и почту, поставщик затрачивает больше времени и чаще рискует ошибиться. –

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 8.

Прочитайте учебно-научный текст. Как вы считаете, верны или неверны следующие утверждения:

1. Если крупной компании необходимо увеличить количество поставщиков, она создаёт собственную Интернет-площадку, на которой размещает заказы нужной ей продукции. (*Да? / Нет?*)

2. Торговый сайт, который функционирует в строительной отрасли, относится к горизонтальным Интернет-площадкам. (Да? / Нет?)
 3. Электронная площадка предоставляет услуги по проведению тендеров и аукционов в режиме on-line. Это пример вертикальной торговой площадки. (Да? / Нет?)
 4. Электронный сайт, который агрегирует самостоятельные каталоги, принадлежащие разным поставщикам, является торговой площадкой «Сайт-каталог». (Да? / Нет?)
 5. Место, где компании-продавцы могут распродавать товары со своих складов, а компании-покупатели – конкурировать, назначая свои цены, является «Сайтом-биржей». (Да? / Нет?)
 6. Деятельность Интернет-площадок приносит выгоды всем участникам бизнес-процесса. (Да? / Нет?)
- Проверьте себя по тексту, скажите: правильно ли вы ответили.

Интернет-площадки (684 слова)

Виртуальная торговая площадка (e-marketplace) – это место, где заключаются сделки и проводятся финансово-торговые транзакции между заказчиками и поставщиками. Все Интернет-площадки можно разделить на три группы, в зависимости от того, кем они были организованы: 1) покупателями (buyer-driven). Одна или несколько крупных компаний (покупателей) создают свою торговую площадку (сайт) для привлечения множества поставщиков, готовых выполнять размещаемые на сайте заказы. Сайт нужен компаниям, чтобы оптимизировать закупочный процесс или расширить свои торговые контакты; 2) продавцами (supplier-driven). Крупные компании (продавцы / поставщики) хотят увеличить количество клиентов или снизить свои затраты на заключение сделок, получая от клиентов комиссию за пользование сайтом; 3) третьей стороной (third-party-driven). Часто бывает так, что новым компаниям сложно выйти на предыдущие сайты со своими предложениями. Поэтому они пользуются услугами площадки, созданной третьей стороной. Третья сторона – это специалисты, занимающие нейтральную позицию, которые организуют взаимодействие продавцов и покупателей на своём сайте. Там же можно ознакомиться с каталогами предлагаемых товаров и каталогами заявок на приобретение продукции, с документацией и сведениями о компании, с отзывами и оценками других участников торговли.

Кроме того, *Интернет-площадки* могут быть *вертикальными*, которые функционируют в определённых отраслях (сельском хозяйстве, электроэнергетике, нефтехимии и т. д.) и *горизонтальными*, которые специализируются на конкретных бизнес-функциях или бизнес-потребностях, одинаково присутствующих во многих отраслях.

Бизнес-модели Интернет-площадок.

Сайт-каталог (сайт-агрегатор) – это торговая площадка, которая представляет собой электронный каталог товаров, объединяющий самостоятельные каталоги от разных поставщиков. Покупатели получают возможность сравнивать товары сразу из нескольких каталогов по разным параметрам: по цене, датам поставки, гарантиям, по способу обслуживания и т. д. Доходы сайта формируются из комиссии за проведённые транзакции, а также из рекламных средств, получаемых от поставщиков. (*SciQuest и Chemdex*).

Сайт-аукцион (модель B2C) предлагает место, где компании-продавцы могут распродавать товары со своих складов, а компании-покупатели – конкурировать, назначая свои цены. Привлекательность аукционов для покупателей состоит в том, что они могут приобрести товары по сниженным ценам, а для продавцов – в том, что у них сокращается время оборота запасов и они получают доступ к новым рынкам сбыта. Товарные цены на аукционе не являются фиксированными, они устанавливаются во время торгов. Источники дохода у сайта-аукциона те же, что и у сайта-каталога. (*Горизонтальные поставщики: сайты Free Markets, Trade Out или Asse Trade; вертикальный поставщик: сайт Paper Exchange, который получает дополнительные доходы от аукциона по продаже оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности*).

Сайт-биржа – это анонимные торговые площадки, позволяющие компаниям-производителям осуществлять куплю/продажу товаров на спот-рынке, где товары продаются за наличные деньги и незамедлительно доставляются покупателям. Цена на бирже регулируется спросом и предложением, в результате чего бывает подвержена сильным изменениям. Биржи позволяют компаниям торговать анонимно, что немаловажно, например, в энергетической промышленности, где огласка может повредить конкурентоспособной позиции покупателя / продавца и повлиять на цены. Источниками дохода для бирж служат комиссии за транзакции и членские взносы участников. (*Altra и Enermetrix – в энергетической промышленности, Arbinet – в области телекоммуникаций*).

Деятельность *Интернет-площадок* приносит выгоды всем участникам бизнес-процесса.

Выгоды для покупателей:

Сокращение времени, которое необходимо потратить на закупку товаров. Поиск нужных товаров в каталогах поставщиков, процесс выяснения у поставщика деталей продукции или цены, а также стоимости и способа доставки – всё это обычно отнимает у покупателей большое количество времени и денег.

Снижение лишних затрат. Часто компании платят за товары и услуги гораздо больше, чем они стоят на самом деле. Так как 40 % / 45% покупок совершается у поставщиков, не входящих в приоритетный список компании. Автоматизация процесса снижает затраты.

Более широкий выбор и выгодная ценовая политика. Несмотря на широкий выбор поставщиков, традиционная компания-покупатель вынуждена выбирать их по географическому признаку. Но компания часто бывает ограничена во времени и средствах, которые может потратить на изучение всех возможностей, поэтому её выбор не всегда бывает оптимальным. Возможности Интернета и доступ из любой географической точки повышают эффективность такого выбора.

Выгоды для продавцов:

Снижение затрат, связанных с продажами. Часто продажа через обычные каналы сбыта бывает неэффективной, что выражается в затратах, которых можно было бы избежать, а также временных и пространственных ограничениях. За счёт Интернета можно снизить затраты на предпродажную подготовку товара.

Расширение числа потенциальных покупателей. Интернет позволяет привлечь новых покупателей, недоступных через традиционные каналы продаж, и, следовательно, увеличить свои доходы.

Снижение стоимости управления заказами. Договариваясь с покупателями, используя телефон, факс и почту, поставщик не только затрачивает больше времени, но и чаще рискует ошибиться. Автоматизация процесса обмена информацией помогает продавцу снизить вероятность ошибки и ускорить время от получения заказа до его оплаты.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».¹³

¹³ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 9.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

Анонимный – это значит ...

- a) без подписи
- b) открытый
- c) подписанный

Вертикальный – это значит «расположенный ...»

- a) снизу вверх
- b) справа налево
- c) по кругу

Горизонтальный – это значит «расположенный ...»

- a) сверху вниз
- b) слева направо
- c) по кругу

Множество – это ...

- a) большое количество
- b) малое количество
- c) умножение

Нейтральный – это значит ...

- a) не поддерживающий чью-либо сторону
- b) поддерживающий чью-либо сторону
- c) разделяющий чью-либо позицию

Немедленно – это значит ...

- a) немного
- b) долго
- c) сразу же

Огласка – это ...

- a) распространение информации
- b) сокрытие информации
- c) создание информации

Предыдущий – это тот, который ...

- a) будет после
- b) был перед
- c) есть сейчас

Привлекательный – это означает «вызывающий ...»

- a) интерес

- b) неприязнь
- c) страх

Задание 10.

Закончите предложения, пользуясь информацией из текста.

1. На сайте-каталоге покупатели имеют возможность сравнивать товары сразу из нескольких каталогов по разным ...
2. Сайт-аукцион предлагает место, где компании-продавцы могут распродавать товары со своих ...
3. Привлекательность аукционов для покупателей состоит в том, что они могут приобрести товары по сниженным ...
4. Привлекательность аукционов для продавцов заключается в том, что у них сокращается время
5. Биржи позволяют компаниям торговать ...

Задание 11.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

Интернет позволяет привлечь новых покупателей, недоступных через традиционные каналы продаж, и, следовательно, увеличить свои доходы. Виртуальная торговая площадка – это место, где заключаются сделки и проводятся финансово-торговые транзакции между крупными компаниями. Автоматизация процесса обмена информацией помогает продавцу снизить вероятность ошибки и ускорить время от получения заказа до его оплаты. За счёт Интернета можно снизить затраты на предпродажную подготовку товара.

Задание 12.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- a) Интернет-площадки, проводиться, транзакции, финансово-торговые, компании, на, между.
- b) несколько, крупные, компании, создавать, площадка, торговая, привлечение, множество, поставщики, для.
- c) крупные, компании, хотеть, увеличить, количество, клиенты, снизить, затраты, заключение, сделки, или, на.
- d) спот-рынок, товары, продаваться, наличные, деньги, незамедлительно, доставляться, покупатели, на, за, и.
- e) деятельность, Интернет-площадки, приносить, выгоды, все, участники, бизнес-процесс.

ТЕМА 7. «ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ»

ПРЕДТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Прочитайте слова. Значение незнакомых слов найдите в словаре (<https://rus-business-terms.slovaronline.com/>).

Банкноты	нормативная база
банкротство	платёжная система
безналичный платёж	система налогообложения
букмекерская контора	условные единицы
денежная стоимость	цифровой шрифт
депозиты	чеки
конвертация	электронный кошелёк
кредитный институт	эмиссия
наличные деньги	эмитировать

Задание 2.

Составьте глагольные словосочетания. Употребите слова в правильной грамматической форме. Используйте предлог там, где это необходимо.

Выпускаться (кем? / чем?)	риски
Выпускать (что?)	реальные деньги
Эмитироваться (кем? / чем?)	государство
Эмитировать (что?)	государственная валюта
Сохранять (что?)	нормативная база
Обеспечиваться (кем? / чем?)	специализированные институты
Создавать (что?)	центральный банк
Повышать (что?)	электронные деньги
Конвертировать (во что?)	покупательная способность

Задание 3.

К данным существительным подберите однокоренные слова других частей речи. Запишите их в таблицу.

Владелец, депозит, конвертация, оплата, потребитель, расчёт, регулирование, специализация, стоимость, ценность.

Глагол (что делать? / что сделать?)	Прилагатель- ное (какой/ -ая / -ое / -ие)	Причастие (активное) настоящего времени	Причастие (пассивное) настоящего времени	Дееприча- стие	Причастие (пассивное) настоящего времени

Задание 4.

Прочитайте предложения. Слова, данные в скобках, употребите в правильной грамматической форме. Где необходимо, используйте предлоги.

1. Электронные деньги применяются ... (цель) *чего?* (оплата) (счета) (мобильная) (связь).
2. *Кого? /что?* (Электронная) (валюта) невозможно подделать, так как она защищена *чем?* (цифровой) (шрифт).
3. ЕВА перечислил более (семьдесят) (риски), связанных ... (электронные) (деньги).
4. Для (владельцы) *чего?* (электронные) (кошельки) выделяют три (основной) (риск).
5. Электронные деньги уверенно (входить) ... (обиход) вместе ... (развитие) *чего?* (современные) (технологии).
6. Эмиссия и обращение *чего?* (фиатные) (деньги) осуществляется согласно *чему?* (нормативные) (акты).

Задание 5.

Замените конструкцию с причастным оборотом на конструкцию со словом «*который*».

Образец: «Денежная стоимость, [хранящаяся в электронной форме]». – «Денежная стоимость, *которая хранится в электронной форме*».

1. Электронные деньги – это денежная стоимость, [выраженная в правительственных или частных денежных единицах] и [хранящаяся в электронной форме на электронном устройстве]. –

.....

2. Электронные деньги могут эмитироваться специализированными небанковскими кредитными институтами, [предусматривающими особый порядок регулирования их деятельности]. —

3. Нефиатные деньги представляют собой собственные платёжные единицы, [принадлежащие негосударственным платёжным системам]. —

Задание 6.

Употребите слово «*который*» в правильной форме.

Образец: «Электронные деньги не являются средством платежа, *(который)* контрагенты обязаны принимать при взаиморасчётах». —
«Электронные деньги не являются средством платежа, *которое* контрагенты обязаны принимать при взаиморасчётах».

1. Электронные деньги представляют собой средство платежа, *(который)* может как обмениваться, так и не обмениваться на другие денежные формы. —
2. Фиатные деньги — это государственная валюта, *(который)* принято использовать в платёжной системе государства. —
3. Виртуальные деньги — это условные единицы, *(который)* можно распоряжаться при помощи Интернета или через мобильные телефоны. —
4. У государств пока ещё нет нормативной базы, *(который)* бы регулировала использование электронных денег. —
5. Государство получило проблему, *(который)* заключается в том, что появление виртуальных денег дало коммерсантам ещё одну возможность обходить систему налогообложения. —

Задание 7.

Прочитайте предложения. Найдите деепричастия. Определите, от каких глаголов они образованы.

Образец: «*Выбрав лот, пользователь попадёт в информационное окно, где получит дополнительные сведения о товаре*». — *Выбрать*.

1. Электронные деньги (e-money) становятся одним из основных инструментов коммерции в цифровой экономике, создавая у потребителей новую культуру совершения покупок. — *(Создавать / создать)*.
2. С появлением виртуальных денег коммерсантам проще принимать оплату товаров и различных услуг, обходя систему налогообложения. — *(Обходить / обойти)*.

3. С развитием технологий электронные деньги все увереннее входят в обиход, представляя собой фактор современного развития, за которым будущее. – *(Представлять / представить).*

ПРИТЕКСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

Задание 8.

Прочитайте учебно-научный текст. Как вы считаете, верны или неверны следующие утверждения:

1. Электронные деньги представляют собой средство платежа, которое не может обмениваться на другие денежные формы. *(Да? / Нет?)*
2. Электронные деньги – это средство платежа, которое контрагенты обязаны принимать при взаиморасчётах. *(Да? / Нет?)*
3. Понятие «электронные деньги» не тождественно понятию «безналичные деньги». *(Да? / Нет?)*
4. Нефиатные деньги не являются реальной валютой, их реальная ценность не обеспечивается государством. *(Да? / Нет?)*
5. Электронные деньги используются исключительно с целью приобретения товаров в Интернет-магазинах. *(Да? / Нет?)*
6. Преимуществом электронных денег является то, что их невозможно подделать. *(Да? / Нет?)*

- Проверьте себя по тексту и скажите: правильно ли вы ответили.

Электронные деньги (561 слово)

Электронные деньги – это денежная стоимость, выраженная в правительственных или частных денежных единицах, хранящаяся в электронной форме на электронном устройстве. Основное различие между электронными и наличными деньгами заключается в том, что электронные деньги представляют собой средство платежа, которое может как обмениваться, так и не обмениваться на другие денежные формы (чеки, банкноты, депозиты и т. д.). Электронные деньги не являются средством платежа, которое стороны обязаны принимать при взаиморасчётах. Кроме того, они могут быть выражены в частных денежных единицах (боны, жетоны, купоны и т. д.) В отличие от традиционных денег, которые могут выпускаться либо центральным банком (в форме наличных денег), либо другими банковскими институтами (в форме депозитных денег), электронные деньги

могут эмитироваться специализированными небанковскими кредитными институтами (страховыми компаниями; пенсионным фондом), предусматривающими особый порядок регулирования их деятельности.

Распространённым заблуждением является отождествление *электронных денег* с *безналичными деньгами* или с банковскими картами. Отличие между ними заключается в следующем: деньги при безналичном расчёте перемещаются посредством банковского перевода или оплаты товара банковской картой, т. е. через банки. Расчёты же с помощью *электронных денег* осуществляются, минуя банковскую систему.

Из-за того, что у каждой платёжной системы существует свой аналог электронных денег, последние могут быть фиатными, нефиатными и виртуальными.

Фиатные деньги – это государственная валюта, которая используется в платёжной системе государства (в наличных / безналичных платежах). Эмиссия и обращение фиатных денег осуществляется согласно нормативным актам законодательства или Центрального Банка.

Нефиатные деньги представляют собой собственные платёжные единицы, принадлежащие негосударственным платёжным системам. Такие деньги являются лишь эквивалентом реальной валюты, что сохраняет их покупательскую способность. Реальная ценность нефиатных денег (в отличие от фиатных) не обеспечивается государством. Например, в платёжных системах «QIWI» и «Яндекс. Деньги» платёжные единицы названы рублями, но они не являются таковыми в действительности. Эти единицы сохраняют только покупательскую способность реального рубля, а их обращение контролирует одна из вышеназванных систем.

Виртуальные деньги – это условные единицы, которыми можно распоряжаться при помощи Интернета или через мобильные телефоны. Дай скрининг схему.

Электронные деньги (e-money) становятся одним из основных инструментов коммерции в цифровой экономике, создавая у потребителей новую культуру совершения покупок. Как правило, *e-money* применяются с целью 1) оплаты услуг, необходимых для функционирования сайта (хостинг, домен и т. д.); 2) проведения расчёта с фрилансерами / удалёнными сотрудниками; 3) приобретения товаров в Интернет-магазинах; 4) оплаты счетов мобильной связи, коммунальных услуг, бронирование отелей.

Преимуществом e-money считается следующее: 1) их легко переводить из одной системы в другую; 2) их невозможно подделать, т. к. они за-

щищены цифровым шифром; 3) *они* доступны круглосуточно; 4) большинство систем перечисляют такие деньги с высокой скоростью. *На недостатки e-money* указывает то, что: 1) конвертация их в реальные деньги может осуществляться по невыгодному курсу; 2) их легко использовать в мошеннических схемах; 3) электронный кошелёк владельца могут взломать; 4) случайная утрата цифрового ключа или пин-кода оставляет владельца без доступа к аккаунту; 5) при банкротстве обменной площадки владелец полностью теряет такие деньги.

Для владельцев электронных кошельков можно определить три основных риска: 1) государства не владеют нормативной базой, которая бы регулировала использование «денег будущего»; 2) расчёты электронными деньгами не защищены на том же уровне, что и банковские транзакции; 3) для большого числа людей заработки в БК (букмекерских конторах) остаются не до конца понятными. Что, в свою очередь, повышает риски, поскольку существует высокая опасность оказаться в мошеннической схеме или нечестной игре. *У государства* также появилась новая проблема: *электронные деньги* позволяют продавцам принимать от покупателей оплату товаров и услуг, обходя стороной систему налогообложения.

Тем не менее с развитием технологий электронные деньги все увереннее входят в обиход, представляя собой фактор современного развития, за которым будущее.

По материалам: Денисова А. Л., Молоткова Н. В. «Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса».¹⁴ Крутин Ю. В. «Электронная коммерция».¹⁵ Фирсанова О. В., Байков В. Г. «Электронная коммерция».¹⁶

ПОСЛЕТЕКСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Задание 9.

Как вы думаете: в каком значении употреблены данные слова в прочитанном вами тексте?

¹⁴ Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.

¹⁵ Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>

¹⁶ Фирсанова О. В. Электронная коммерция: учебное пособие / О. В. Фирсанова, В. Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 62 с.

Аналог – это ...

- a) подобие
- b) сходство
- c) налог

Безналичный (платёж) – это означает «расчёт между контрагентами посредством ...»

- a) уплаты частных денег
- b) банковского перевода
- c) передачи реальных денег

Заблуждение – это ...

- a) название
- b) ошибка
- c) потеря

Мошенническая схема – это «план ... действий»

- a) обманных
- b) честных
- c) механических

Наличный (платёж) – это «расчёт посредством ...»

- a) уплаты частных денег
- b) банковского перевода
- c) передачи реальных денег

Подделывать – это значит «...с целью обмана»

- a) копировать
- b) принимать
- c) подписывать

Распоряжаться – это значит ...

- a) управлять
- b) разбирать
- c) располагать

Условный – это значит ...

- a) символический
- b) подобный
- c) равнозначный

Частный – это значит ...

- a) особый
- b) частый
- c) честный

Задание 10.

Закончите предложения, пользуясь информацией из текста.

1. Электронные деньги представляют собой средство платежа, которое может как обмениваться, так и не обмениваться на другие
2. Фиатные деньги – это государственная валюта, которая используется в платёжной системе ...
3. Посредством e-money удобно рассчитываться с ...
4. Преимуществом e-money считается то, что большинство систем перечисляют такие деньги с
5. Для владельцев электронных кошельков существуют три

Задание 11.

Расположите высказывания в последовательности, соответствующей тексту.

Электронные деньги становятся одним из основных инструментов коммерции в цифровой экономике, создавая у потребителей новую культуру совершения покупок. Из-за того, что у каждой платёжной системы существует свой аналог электронных денег, последние могут быть фиатными, нефиатными и виртуальными. С развитием технологий электронные деньги все увереннее входят в обиход, представляя собой фактор современного развития, за которым будущее. Электронные деньги – это денежная стоимость, выраженная в правительственных или частных денежных единицах, хранящаяся в электронной форме на электронном устройстве.

Задание 12.

Составьте предложения из следующих слов, употребив их в правильной грамматической форме.

- a) деньги, электронные, защищаться, цифровой, шрифт.
- b) e-money, конвертация, реальные, деньги, осуществляться, может, по невыгодный, курс, в, по.
- c) государства, владеть, законы, регулирующий, использование, электронные, деньги, не.
- d) расчёты, электронные, деньги, иметь, надёжная, защита, не.
- e) использование, электронные, деньги, позволять, продавцы, обходить, сторона, систему налогообложения.

Задание 13.

Составьте на родном языке и запишите 8–10 предложений об использовании электронных средств оплаты.

- Опирайтесь на следующие вопросы:

1. Пользуетесь ли вы электронными деньгами? Если да, то какую систему электронных платежей выбираете (WebMoney; Яндекс Деньги; PayPal)? Если нет, то почему?
 2. Как вы думаете, почему часть людей (особенно после 50 лет) мало пользуется этой услугой (электронными деньгами)?
 3. Какие платежные системы являются наиболее популярными в вашей стране?
 4. Каковы преимущества таких платежных систем?
- Переведите ваши записи на русский язык и, опираясь на них, подготовьте небольшие высказывания.
 - Выражая своё мнение (2), используйте следующие словосочетания: «как мне кажется...», «по моему мнению...», «я считаю...», «я думаю...»

Библиографический список

1. Денисова А. Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Молоткова и др. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. – 88 с.
2. Крутин, Ю. В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elar.rsvpu.ru/handle/123456789/25986>
3. Сибирская Е. В. Электронная коммерция: учебное пособие / Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. – М. : ФОРУМ, 2015. – 288 с.
4. Словарь бизнес-терминов онлайн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rus-business-terms.slovaronline.com/>
5. Фирсанова О. В. Электронная коммерция: учебное пособие / О. В. Фирсанова, В. Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2020. – 62 с.
6. Энциклопедия электронной коммерции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cs-cart.ru/e-commerce-wiki.html>

Дополнительные электронные ресурсы

1. Портал «Образование на русском»: <https://pushkininstitute.ru>
2. Национальный корпус русского языка: www.ruscorpora.ru
3. Русский учебный корпус (RLC): <http://web-corpora.net/RLC>

Учебное издание

Полевая Римма Петровна

ЧИТАЕМ ТЕКСТЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Верстка Ю.К. Трубкиной

Подписано в печать 30.11.2022. Формат 60×84 1/16.

Усл. печ. л. 4,0. Тираж 40 экз. Заказ 1059.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург,
наб. канала Грибоедова, д. 30-32, лит. А.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ