**РЕФЕРАТ**

**ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

на тему:

**ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ.**

**РАЗНОВИДНОСТИ БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ**

Работу выполнила:

Студентка гр.13313

Догадова Е.В.

Работу проверил:

Рогачев К.В.

2011г.С каждым днем заработок в интернете приобретает все большую популярность. Для кого-то это способ немного подработать, ну а для кого-то и вовсе основной источник дохода. Заработок в интернет доступен абсолютно всем, начиная от людей, не обладающих какими-либо специальными знаниями и умениями, и заканчивая профессионалами своего дела, которые не признают офисных стен и хотят работать исключительно там и тогда, когда они сами решат. Весь заработок в интернет можно условно разделить на заработок, который требует наличия собственного сайта, и тот, для которого достаточно просто иметь доступ к всемирной паутине.

Заработок в интернет, предполагающий наличие собственного сайта, предусматривает также и высокий уровень знаний в IT сфере у его владельца. Кроме того этот вид заработка требует достаточно длительного подготовительного периода для создания сайта и его раскрутки. Только после того, как будет обеспечена высокая посещаемость ресурса, он может начать приносить деньги. Заработок в интернет с помощью собственного сайта можно получить либо с помощью продажи мест на своем ресурсе под рекламные баннеры, либо с помощью продажи ссылок со своего ресурса на сторонние сайты. В первом случае владельцы рекламного баннера получают посетителей, перешедших на их сайт по рекламной ссылке, а во втором случае повышается рейтинг сайтов в поисковых системах за счет увеличения их цитируемости. Выбор конкретного вида заработка зависит от посещаемости сайта – чем она выше, тем выгоднее будет первый способ, и наоборот, чем она ниже, тем больше внимания следует обратить на второй способ. Разумеется, при увеличении посещаемости сайта и умелом сочетании первого и второго способов, заработок в интернет с собственного сайта будет расти.

Теперь рассмотрим способы заработка в сети, для которых не нужен собственный сайт, и с помощью которых можно начать зарабатывать прямо сейчас. Их можно разделить на две группы. Первая группа – это работа, которая требует применения специальных профессиональных знаний и умений. Как правило, заработок в интернет в этом случае имеет отношение к всемирной сети лишь постольку, поскольку она выступает в данном случае в виде информационного пространства, обеспечивающего поиск работодателя и дальнейшее взаимодействие с ним. Итак, заработок в интернет в этом случае это:

* Веб-дизайн, программирование. Для того чтобы успешно работать в этой сфере, необходимо, помимо, разумеется, профессиональных навыков, еще и хорошее умение себя продавать. Для того чтобы начать получать заказы, необходимо зарегистрироваться на специальных интернет ресурсах для фрилансеров, желательно при этом иметь хорошее портфолио, ну а дальше, как известно, волка ноги кормят.
* Платные консультации – юридические, бухгалтерские, технические, IT консультации и любые другие. Такой заработок в интернет доступен только специалистам с большим опытом работы в своей профессиональной сфере и, чаще всего, не может выступать в виде источника постоянного дохода.
* Копирайтинг, рерайтинг – написание или переписывание статей соответственно. Пожалуй, данный способ предоставляет самые широкие возможности, как для новичков, так и для профессионалов, обеспечить себе неплохой заработок в интернет. Дело в том, что спрос на подобные работы есть практически всегда, требуются как тексты для простого информационного наполнения сайтов, так и авторские статьи для узкоспециализированных ресурсов. Фрилансеры, только начинающие пробовать себя в этой сфере, могут получить работу по написанию статей на основе уже имеющихся. Главное требование здесь – чтобы новый текст был уникальным без потери смысла первоисточника. Ну а авторские статьи – это заработок в интернет для профессиональных журналистов, либо для фрилансеров с приличным опытом в написании текстов. Алгоритм поиска работы для рерайтеров и копирайтеров такой же, как и в случае с веб-дизайном и программированием. Кроме того в сети существуют ресурсы, позволяющие выставлять на продажу уже имеющиеся у автора статьи.
* Заработок в интернет для фотографов. В данном случае интернет может использоваться как для поиска заказов на фотосъемки, так и для продажи уже готовых фоторабот с помощью так называемых фотобанков. Для того чтобы успешно продаваться, фотографии, разумеется, должны быть хорошего качества. В этом случае многочисленным изданиям гораздо выгоднее купить готовую работу у фотографа за небольшую плату, нежели самостоятельно организовывать дорогостоящую фотосъемку.

Способы заработать в интернет из второй группы в принципе не могут существовать без самой сети. Заработок в интернет в этом случае требует не только постоянного нахождения в сети, но и хороших знаний законов, по которым живет и развивается всемирная паутина. Обеспечить доход можно с помощью следующих видов заработка:

* Платный серфинг, участие в платных опросах. При платном серфинге деньги платят просто за то, что человек заходит на сайт и увеличивает тем саамы его посещаемость. Такой заработок в интернет не способен принести хоть сколько-нибудь значительную сумму, но и практически не требует каких-либо усилий. Участие в платных интернет опросах, в принципе, может принести его участнику неплохой доход, но здесь необходимо как минимум знание одного, а лучше нескольких иностранных языков хотя бы на начальном уровне, так как большинство опросов с хорошим вознаграждением проводится западными компаниями. Кроме того, получить деньги можно будет не раньше чем через месяц, поскольку на всех сайтах-опросниках установлены ограничения на вывод денег со счета аккаунта, и прежде чем вывести заработанную сумму на свой интернет кошелек, придется поучаствовать как минимум в десяти опросах. Обеспечить себе дополнительный заработок в интернет данным способом можно с помощью реферальных ссылок. Для этого необходимо реферальную ссылку, выданную при регистрации, размещать в блогах, на форумах, в объявлениях с целью привлечения к опросу максимального количества участников. В случае если пользователь зарегистрируется на сайте по реферальной ссылке, ее владелец в дальнейшем будет получать дополнительный доход с заработков вновь зарегистрированного участника. Этот заработок в интернет возможен не только на сайтах интернет опросов, но и на любых других, которым необходимо увеличение базы зарегистрированных пользователей.
* Киберсквоттерство. В данном случае заработок в интернет обеспечивается продажей ранее зарегистрированных доменов. Заинтересованность в покупке домена появляется либо благодаря его «красивому» имени, либо из-за созвучности названия домена и имени компании, заинтересованной в покупке. Это едва ли не самый сложный вид заработка, так как требует обширных знаний интернет и бизнес тенденций и постоянного их отслеживания. Кроме того, это всегда работа на перспективу с негарантированным результатом.
* Создание и раскрутка групп в социальных сетях. Данный заработок в интернет чем-то схож с предыдущим, так как необходимо создавать и развивать группы с расчетом на то, что в будущем они будут представлять собой достаточный интерес для рекламодателей, чья целевая аудитория аналогична аудитории группы, и которые будут платить администратору группы за размещение явной либо скрытой рекламы. К этому же виду относится и заработок в интернет с помощью блогов. При достаточной популярности блога компании-рекламодатели охотно платят за размещение в блоге обзоров своих услуг и товаров. Для того чтобы начать зарабатывать, нужно зарегистрировать блог на одном из сайтов и подать заявку рекламодателю на размещение обзоров или ссылок.
* Заработок в интернет на файлообменниках. Предполагает владение какими-либо популярными текстовыми, аудио или видео материалами. Файл загружается на сайт-файлообменник, который в дальнейшем платит владельцу файла определенную сумму за каждую тысячу скачиваний.
* Заработок в интернет с помощью торговли на биржах. Самой популярной платформой для торгов является FOREX – рынок для торговли на международном валютном рынке. Начать работать на FOREX достаточно несложно – новичкам обычно предоставляют демо-счет, который позволяет попробовать зарабатывать на курсовых разницах. Однако в качестве серьезного источника доход этот способ доступен лишь для профессионалов-финансистов, готовых вложить в оборот на биржу достаточную сумму средств.

Электронная коммерция (от англ. e-commerce) — это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

Веб-коммерция – это бизнес, в котором реализованная перспективная идея дает мощную финансовую отдачу, это процесс, который требует относительно малого штата специалистов, но который можно легко масштабировать и вести по всей России, выводить в другие страны, на общемировой рынок.

К электронной коммерции относят:

* электронный обмен информацией (Electroniс Data Interchange, EDI),
* электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFS),
* электронную торговлю (e-trade),
* электронные деньги (e-cash),
* электронный маркетинг (e-marketing),
* электронный банкинг (e-banking),
* электронные страховые услуги (e-insurance).

Своим рождением первые системы и методы электронной коммерции обязаны появлению технологий автоматизации продаж и внедрению автоматизированных систем управления корпоративными ресурсами. В 1960 американские компании American Airlines и IBM приступают к созданию системы автоматизации процедуры резервирования мест на авиарейсы. Таким образом, система SABRE (Semi-Automatic Business Research Environment) делает воздушные перелёты более доступными для рядовых пассажиров, помогая им ориентироваться в тарифах и рейсах, число которых постоянно растет. За счёт автоматизации процесса расчёта тарифов при резервировании мест снижается стоимость услуг. Это являет собой самый первый опыт создания системы электронной коммерции.

Наиболее динамично рынок электронной коммерции развивается в течение последних 20 лет, что обусловлено стремительным ростом количества интернет-пользователей, увеличением влияния социальных сетей и других интерактивных онлайн платформ, динамичным развитием систем электронных платежей, и переходом ведущих веб-сервисов от технологической платформы Web 1.0 к Web 2.0.

Существует несколько общепризнанных категорий, на которые подразделяется электронная коммерция. Как правило, такое размежевание проводится по целевой группе потребителей.

* Схема B2B или бизнес-бизнес

Принцип осуществления подобного взаимодействия очень прост: предприятие торгует с другим предприятием. B2B - одно из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений электронной коммерции на сегодняшний день. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной. Часто, в таких случаях представитель стороны заказчика имеет возможность интерактивного контроля процесса выполнения заказа путем работы с базами данных продавца. Пример сделки B2B - продажа шаблонов для сайта компаниям для последующего использования в качестве основы дизайна собственного веб-ресурса компании. Безусловно, сюда относятся любые взаимодействия, включающие в себя оптовые поставки товара или аналогичное выполнение заказов.

* Схема B2C или бизнес-потребитель

В этом случае предприятие торгует уже напрямую с клиентом (не юридическим, а физическим лицом). Как правило, здесь речь идет о розничной реализации товаров. Клиенту такой способ совершения коммерческой операции дает возможность упростить и ускорить процедуру покупки. Ему не приходится идти в магазин, чтобы выбрать нужный товар: достаточно просмотреть характеристики на сайте поставщика, выбрать нужную конфигурацию и заказать продукт с доставкой. Коммерсанту же возможности Интернета позволяют оперативнее отслеживать спрос (помимо экономии на помещении и кадрах). Примеры этого вида торговли - традиционные Интернет-магазины, направленные на целевую группу непосредственных потребителей товаров.

* Схема С2С или потребитель-потребитель

Такой способ осуществления электронной коммерции предполагает совершение сделок между двумя потребителями, ни один из которых не является предпринимателем в юридическом смысле слова. Интернет-площадки для подобной торговли являются чем-то средним между рынком-толкучкой и колонкой объявлений в газете. Как правило, коммерция по схеме С2С осуществляется на сайтах Интернет-аукционов, приобретающих все большую популярность в наше время. Для клиентов таких систем основное удобство заключается в несколько более низкой цене товара, по сравнению с его стоимостью в магазинах.

Помимо описанных выше наиболее распространенных схем электронной коммерции, существует и несколько других. Они не столь популярны, но, все же, применяются в некоторых специфических случаях. Речь идет о взаимодействии как предпринимателей, так и потребителей с государственными структурами. В последнее время многие операции по взиманию налогов, заполнению анкет, форм для заказа поставок, работа с таможней стали проводиться при помощи Интернет-технологий. Это позволяет значительно облегчить работу государственных служащих с одной стороны и дать возможность плательщикам избавиться от некоторой доли бумажной волокиты — с другой.

Для организаций преимущества электронной коммерции заключается в следующем:

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

Преимущества электронной коммерции для потребителелей:

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

Для общества преимущества в следующем:

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

По данным исследовательского агентства Data Insight, в 2010 году объем российского рынка электронной коммерции достигнет 240 млрд рублей. Таким образом, на долю онлайн-продаж будет приходиться 1,6% от общего объема продаж всей российской розницы (в среднем по ЕС этот показатель составляет 5,7%, а в США — 6,4%). По отдельным товарным группам картина несколько иная. В частности, через Интернет продается, около 12–14% бытовой техники, электроники и книг.

Обратимся к ближайшим российским соседям. Так, например, в течение последних 5 лет украинский рынок электронной коммерции показывал ежегодный рост на уровне 50%—60% вне зависимости от перманентных экономических колебаний. При этом рынок обладает серьезным потенциалом. Например, в Германии емкость рынка электронной коммерции составляет около $36 млрд. На Украине аналогичный показатель составляет не более $400—$500 млн. Помимо этого на рынке существует много перспективных ниш, которые либо сильно фрагментированы, либо практически не заняты.