Министерство науки и высшего образования РФ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

**«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

**Методические указания для выполнения контрольной работы**

Дисциплина **«e-commerce»**

Направление подготовки **43.03.01 Сервис**

*(шифр и наименование направления подготовки)*

Профиль подготовки **43.03.01.31 Сервис в торговле**

*(шифр и наименование профиля)*

бакалавр

квалификация (степень) выпускника

Красноярск 2025

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| Общие указания…………………………………………………………. | 4 |
| Задания для контрольной работы …………………………………….. | 5 |
| Библиографический список……………………………………….…… | 8 |

**ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ**

Важным этапом подготовки специалистов в вузе является развитие навыков самостоятельной работы со специальной литературой, решение конкретных задач и целевых установок, умение обобщать и делать выводы. Этим целям служит выполнение контрольной работы.

В соответствии с утвержденным графиком учебного процесса, студенты направления подготовки 43.03.01 Сервис профиль 43.03.01.31 Сервис в торговле заочной формы обучения выполняют контрольную работу по дисциплине «E-commerce».

*Объем работы* Контрольная работа выполняется студентами на основе самостоятельного изучения программного материала с использованием научно-методической литературы и других информационных источников по предложенной теме. Работа выполняется в печатном виде. В контрольных работах дается развернутый ответ на вопросы одной темы из предложенного перечня, со ссылкой на используемую литературу.

Требования к оформлению контрольных работ должно соответствовать требованиям Стандарта университета «Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности» СТУ7.5–07–2021 по ссылке: <https://about.sfu-kras.ru/docs/8127/pdf/684233>

*Порядок предоставления работы и ее защиты* Контрольная работа должна быть выполнена в установленные учебным графиком сроки и сдана на кафедру (непосредственно лаборанту кафедры или опущена в специальный ящик) до начала сессии. После проверки работы студент должен ознакомиться с рецензией и с учетом замечаний преподавателя (доработать, переработать) и защитить работу.

В задании необходимо раскрыть содержание теоретического курса дисциплины, выполнить аналитическое задание и практическое. Работа должна быть объемом 5-10 листов машинописного текста. Изложение ответов на теоретические вопросы должно быть сопровождено ссылками (не менее 2 на страницу текста) на научную литературу и примеры из практики, публикуемые в СМИ, научных журналах и экономических газетах, например, [1, С. 4].

Работа составлена без вариантов и состоит из двух частей. К выполнению обязательны обе части контрольной работы.

**Задания для контрольной работы**

**Контрольная работа 1 (1 семестр)**

**Разработка проекта в сфере электронной коммерции**

Применить на практике полученные теоретические знания о видах деятельности, входящих в электронную торговлю и сервис. Получить навыки внедрения проектов в сфере электронной коммерции в различных видах деятельности.

Порядок выполнения работы

1. Ознакомьтесь с содержанием деятельности компании в рамках электронной торговли в соответствии с выбранным видом деятельности.

2. Найдите в российском сегменте сети Интернет две компании, занимающиеся деятельностью, максимально близкой к выбранной. Изучите сайты данных компаний. Составьте по каждой компании отчет, в котором указано:

1) адрес сайта

2) название компании

3) краткая характеристика ее деятельности

4) предоставляемые на сайте услуги

5) сектор электронного бизнеса (объяснить свой выбор)

6) бизнес-модель организации (по любой существующей классификации)

7) описание рекламы на сайте (если она есть)

8) оценка юзабилити сайта (привлекательность внешнего вида, удобство использования, наличие помощи и т.д.)

9) организация обратной связи на сайте (как можно связаться с администрацией сайта)

10) сайты ближайших конкурентов или сайты с аналогичной деятельностью

11) ключевые слова, по которым сайт можно найти в поисковой системе

3. Составьте набор из 10–15 характеристик, по которым компании отличаются друг от друга. Определите значения каждой из характеристик для каждой из компаний.

4. Предположим, вы хотите выйти на рынок рассматриваемых товаров (услуг) в рамках существующей компании, открыв отдельное направление либо создав новый канал сбыта в рамках традиционной деятельности: • выделите возможный набор внутренних сильных сторон в предполагаемой компании;

• выделите возможный набор внутренних слабых сторон в предполагаемой

• выделите возможный набор потенциальных внешних возможностей для реализации предполагаемой компанией на рассмотренном рынке товаров (услуг);

• выделите возможный набор потенциальных внешних угроз для бизнеса предполагаемой компании на рассмотренном рынке товаров (услуг).

5. Сделайте вывод по смыслу полученного результата и содержанию возможной стратегии предполагаемой компании.

**Контрольная работа 2 (2 семестр)**

**Разработка технического задания (ТЗ) на сайт предприятия в сфере электронной торговли и сервиса**

Создать ТЗ на сайт с заданной функциональностью.

Результаты работы: Разработанное ТЗ на создание сайта.

Порядок выполнения работы

1. Постройте функциональную модель системы электронной торговли и сервиса. *Функциональная модель должна отвечать всем предъявленным к системе требованиям, должна представлять полный функционал системы (каждой функции в описании системы должен соответствовать по крайней мере один функциональный блок) и ее основные бизнес-процессы.*

3. Составьте ТЗ на создание сайта с требуемой функциональностью (заполните таблицу)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Пункт технического задания | Суть | Реализация |
| Предварительная структура сайта |  |  |
| Примерная структура страниц |  |  |
| Требования к дизайну и оформлению |  |  |
| Имеющиеся материалы |  |  |
| Минимальное разрешение и устройства отображения |  |  |

***Критерии оценивания***

Результаты: «зачтено» - все задания контрольной работы выполнены в полном объеме, без замечаний, либо с незначительными замечаниями, после доработки, «не зачтено» - выполнено менее 60%от общего объема, замечания после возвращения работы на доработку не устранены.

*Критерии оценивания ответов при тестировании*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Количество правильных ответов | Процент выполнения | Оценка |
| 1-2 | менее 60% | Не зачтено |
| 2-3 | 61-100% | зачтено |

Рекомендованные оценочные средства для студентов с ограниченными возможностями здоровья

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категории студентов | Виды оценочных средств | Форма контроля и оценки результатов обучения |
| С нарушением слуха | Контрольные вопросы | Письменная проверка |
| С нарушением зрения | Контрольные вопросы | Устная проверка |
| С нарушением опорно- двигательного аппарата | Контрольные вопросы дистанционно. | Письменная проверка, Устная проверка |

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Могут использоваться собственные технические средства. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

**Библиографический список**

а) основная литература

1. Брагин, Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет [Текст] : Учебное пособие / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина.- Санкт-Петербург : ИД Петербург на ладони, 2020. - 120 с.

2. Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л.П. Гаврилов. - М.: Солон-Пресс, 2018 . - 592 c.

3. Гитомер, Дж. Бизнес в социальных сетях. Как продавать, лидировать и побеждать / Дж. Гитомер. - М.: Питер, **2018**. - 192 c.

4. Овсейко, С. В. Электронная торговля. Финансовые и правовые аспекты / С.В. Овсейко. - М.: Амалфея, 2016

б) дополнительная литература

1. Агафонова А.Н. Потребительская ценность информационного сервиса в электронной коммерции /А.Н.Агафонова // Управленец . – 2014. - № 5. – С. 15-19.
2. Алексунин В. А. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете : учеб. пособие / В. А. Алексунин, В. В. Родигина. – М.:Дашков и К°, 2005
3. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001
4. Ершов С.А. Управление инновационным развитием предприятия электронной коммерции на основе информатизации / С.А.Ершов // Креативная экономика .- 2012. - № 11. – С. 65-69.
5. Инькова Н. А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности : учеб. пособие / Н. А. Инькова. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010
6. Нечушкин А. П. Электронная коммерция : учеб. пособие для вузов по специальности 080301.65 / А. П. Нечушкин, Е. А. Нечушкина, Н. В. Титовская. - Красноярск : КГТЭИ, 2009
7. Нечушкин А. П. Основы электронной коммерции : учеб. пособие для студентов специальности 080301.65 всех форм обучения / А. П. Нечушкин, Е. А. Нечушкина ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 2010. - 218 с.
8. Павлюченко А. Е. Электронная коммерция / А. Е. Павлюченко, Д. О. Луговик ; науч. рук. Н. В. Титовская // Информационные технологии и математическое моделирование в экономике, технике, экологии, образовании, педагогике и торговле = Informationtegnologiesandmathematicalmodelingineconomics, engineering, ecology, education, pedagogicsandtrade : материалы I науч.-практ. интернет-конф. с междунар. участием / Федер. агентство по образованию [и др.] ; редкол. Ю. Л. Александров [и др.]. - 2008. - С.163-164.Сибирская Е. В. Электронная коммерция : учеб. пособие / Е. В. Сибирская, О.А. Старцева. – М.6 ФОРУМ, 2008
9. Петраковский А. Г. Электронная коммерция: особенности маркетингового подхода / А. Г. Петраковский, С. Г. Петраковский ; науч. рук. Ю. В. Гуняков // Теория и практика коммерческой деятельности : материалы X Юбилейной Межрегион. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, 8-9 апр. 2009 г., г. Красноярск / Федер. агентство по образованию, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т ; науч. ком. Ю. Л. Александров, В. В. Куимов, В. Г. Подопригора ; науч. ред. Ю. В. Гуняков. - 2009. - С. 17-21.
10. Прохорова М. В. Организация работы интернет-магазина / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. - М. : Дашков и К, 2012. - 253 с.
11. Царев В.В. Электронная коммерция / В.В. Царев, А.А. Канторович. – СПб. Питер, 2002
12. Шевченко С.Ю. Основы формирования инновационной стратегии информатизации предприятия электронной коммерции / С.Ю.Шевченко, С.А.Ершов // Инновационная деятельность. – 2013. - № 1. – С. 81-91.
13. Электронная коммерция // Коммерческая деятельность : учебник / Т.Л.Короткова. – М., 2007. – Гл. 6.3. – С. -157-166.
14. Электронная коммерция // Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения : учебник / И.М.Синяева. – М.,2005. – Гл.4.3. – С. 149-160.
15. Юрасов А. В. Основы электронной коммерции : [учебник для вузов по специальности "Прикладная информатика" и другим специальностям] / А. В. Юрасов. - М. : Горячая линия-Телеком, 2008. - 480 с.

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационнойсети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

|  |  |
| --- | --- |
| [ecsocman.hse.ru](http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1270.0RIg6zNLN1XBMcrwtQjcIQA_4cV9AVupAjgNxDY3IWbDmoRUNHsLHx9qvvgMqVoBk9aDmWA65M5A86pv1i1-l6VyisKnm6xkswPd3EH045pOKypgBT3wD3rhPbK4TQ_B35ZAaZLhQZYSusejOORcwg.0a2b51f1e36ecf5bb339bf01ae5b394377d96aaa&uuid=&state=PEtFfuTeVD4jaxywoSUvtJXex15Wcbo_WC5IbL5gF2nA55R7BZzfUbx-UGhzxgeV&&cst=AiuY0DBWFJ7q0qcCggtsKZBzUjUo3zN7PyO1b8fBJfUVvDtMDGAo3PuRYV-qMR1C04_9LdNBNxw-C0l2MA73clU65-mxHSOyZPOM1dFl5CcEZTg4g7pWec_0g4ghsQDeAz4yYcWWaNSRG0Lk4FhKB5x_6BAaMzh7SrqJ09kvjlkQyC6bRwDikas2mwqs_3rBeyQtmOb-SWCjt_sQ_8C4romZbJeOCb1ybAufCLuZrXTqEQeStNTS09sEQgu_jGyfPTXWSQQl0TpyxSy4b7ShFo5j8M4yqMt2MkkzaQ4q9QqdLMAZA33YXI9b45pWLVCFckY-LfccRLywwOVcn1eCuofIIJGL2uo5jF6JDGs3Navzv8ddyPpaPMLMcQrJXI4sMixCvjmULdP7eVHLoc7nWKXcA-L89UOBmTk68tzEcSMzMRVaX2VvXtmoECYrOR2JPWHxBPkEwONk5_aMiVeg0OzDWf-lrNUglqEIJBIAz68VucpKdnbULrgx6Y8TmhO2otM3nzm5plt-o2sSo6XjpOPLkjo23eCBqdGMT9HskiOYSHZZloUFeHDTlNmCq6LpxpPq3rq2amxYSQJZa8JpAg,,&data=UlNrNmk5WktYejdOT2w3NU1xVUY1QnU5QWZzYmRqekhxalNxN2FmaVJwZEZQVUdwNmlTc21TTVZlQ2FTb3oybW5PN25lLXVQWnRLSXdCTWVVSE05OER6QUtSTEZsVXVt&sign=fcbee4cf5a7f7bc5a4e595f20c9a05c5&keyno=0&b64e=2&ref=orjY4mGPRjk5boDnW0uvlrrd71vZw9kpBnvE3c2PdNrxJYMek2RnC9fXqRCi4UCD6spRcW6n2obcJhNt9gmYuMfgGYREEPdaqHDy7FTFyCfWQFZ5-UWQvevxRosrCEiOLAGAWphp-6hq_jEInrmdG91hkBmK-ASfHrtNriKcip55ZTHqFXgeSmcd8Dk4oRjsEj2Kl3I260Pcap_vyWCKWGuyuHU2vYPg1AClY7YUWdpe7qwKaXG-2kuBDVUb2Vfq859P1SIHESUq8pQcMzUo9dv9VmDIdyJ2bm-Zu23Qjl33kl0WDB1HEA-Ax_6dt0Ajj7OvpvN16BD3X7_-dkEpELL9I2FTQf0miksqs6tzwj4tVgLkd5JQ7seJvsYA0ZZ-JLJMHyN46fMGIGVoQTlK8TM4c1pUglRs1jVL19KsqFf36KGT9DzE4Q,,&l10n=ru&cts=1481718166971&mc=4.990453236938752) | Журнал по электронной коммерции "Оборот". |
| [eMagnat.ru](http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1270.0RIg6zNLN1XBMcrwtQjcIQA_4cV9AVupAjgNxDY3IWbDmoRUNHsLHx9qvvgMqVoBk9aDmWA65M5A86pv1i1-l6VyisKnm6xkswPd3EH045pOKypgBT3wD3rhPbK4TQ_B35ZAaZLhQZYSusejOORcwg.0a2b51f1e36ecf5bb339bf01ae5b394377d96aaa&uuid=&state=PEtFfuTeVD4jaxywoSUvtJXex15Wcbo_PN27SaXvvNSrjOss3Xh6TRkVp9nw1WgJ&&cst=AiuY0DBWFJ7q0qcCggtsKZBzUjUo3zN7PyO1b8fBJfUVvDtMDGAo3PuRYV-qMR1C04_9LdNBNxw-C0l2MA73clU65-mxHSOyZPOM1dFl5CcEZTg4g7pWec_0g4ghsQDeAz4yYcWWaNSRG0Lk4FhKB5x_6BAaMzh7SrqJ09kvjlkQyC6bRwDikas2mwqs_3rBeyQtmOb-SWCjt_sQ_8C4romZbJeOCb1ybAufCLuZrXTqEQeStNTS09sEQgu_jGyfPTXWSQQl0TpyxSy4b7ShFo5j8M4yqMt2MkkzaQ4q9QqdLMAZA33YXI9b45pWLVCFckY-LfccRLywwOVcn1eCuofIIJGL2uo5jF6JDGs3Navzv8ddyPpaPMLMcQrJXI4sMixCvjmULdP7eVHLoc7nWKXcA-L89UOBmTk68tzEcSMzMRVaX2VvXtmoECYrOR2JPWHxBPkEwONk5_aMiVeg0OzDWf-lrNUglqEIJBIAz68VucpKdnbULrgx6Y8TmhO2otM3nzm5plt-o2sSo6XjpOPLkjo23eCBqdGMT9HskiOYSHZZloUFeHDTlNmCq6LpxpPq3rq2amxYSQJZa8JpAg,,&data=UlNrNmk5WktYejdOT2w3NU1xVUY1Q0VEaTQ2WWJVZXpYSUNKSzV4LWtBbG5DUmZrU29GS0VfNlVxdTdoTi1nbGlaVFMtY2dOc2dySGVQbC1tMy1RamhreHFoT0tySkl3&sign=2bfe8597f724249a35a62ca866938195&keyno=0&b64e=2&ref=orjY4mGPRjk5boDnW0uvlrrd71vZw9kpBnvE3c2PdNrxJYMek2RnC9fXqRCi4UCD6spRcW6n2obcJhNt9gmYuMfgGYREEPdaqHDy7FTFyCfWQFZ5-UWQvevxRosrCEiOLAGAWphp-6hq_jEInrmdG91hkBmK-ASfHrtNriKcip55ZTHqFXgeSmcd8Dk4oRjsEj2Kl3I260Pcap_vyWCKWGuyuHU2vYPg1AClY7YUWdpe7qwKaXG-2kuBDVUb2Vfq859P1SIHESUq8pQcMzUo9dv9VmDIdyJ2bm-Zu23Qjl33kl0WDB1HEA-Ax_6dt0Ajj7OvpvN16BD3X7_-dkEpELL9I2FTQf0miksqs6tzwj4tVgLkd5JQ7seJvsYA0ZZ-JLJMHyN46fMGIGVoQTlK8TM4c1pUglRs1jVL19KsqFf36KGT9DzE4Q,,&l10n=ru&cts=1481718177954&mc=5.067783933073583) | [Онлайн-журнал об электронной коммерции.](http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1270.nvHRyxWClpVtG26OXRXZKa147IMNLiB5R3gjqlC3ZW13sP1EikP96_a6IkBFfRVEhY56B3ro4E0pf9cOr7Yk11EbVBY2D1mCEh-4xiaA4ZuGG8AqK7307Ce6TIJJ1KAQwgXnwJZilzQiSNx0fCFoSw.e34040489b1d86d3351f76cc3dba6b8b7efee3f4&uuid=&state=PEtFfuTeVD5kpHnK9lio9XPOnieP7YQBovzVqj9ang0YEepmskggOQ,,&&cst=AiuY0DBWFJ7q0qcCggtsKZBzUjUo3zN7PyO1b8fBJfUVvDtMDGAo3PuRYV-qMR1C04_9LdNBNxw-C0l2MA73clU65-mxHSOyZPOM1dFl5CcEZTg4g7pWec_0g4ghsQDeAz4yYcWWaNSRG0Lk4FhKB5x_6BAaMzh7SrqJ09kvjlkQyC6bRwDikas2mwqs_3rBeyQtmOb-SWCjt_sQ_8C4romZbJeOCb1ybAufCLuZrXTqEQeStNTS09sEQgu_jGyfz6o37Rm-6js8RKwiaz-kJUTFzXxbw8OPl4P5KkgxbiP7qNUYVwRnACZb5cQVx5-eyF_q1IzIBgAHnsvtIkV76f33wPSTRa5-rH5unWRt9u7xnB4Z83OpuYl6vnqcn4-ykuRs8s-hn5SWhHkb-E5Erfd0TPZeTTdhiloYp7ZHSYkB6tC-6SENsORgDwCBXZyoNffb2brFnrOQGzWfej73-YnE2kJbiiYe3yia6O8rQsrQPkWXSMR-TqeqLYwlVQUw2uM75fuS7mqtk0mBfsOCqoYvVqIW0svyt8F2igpxNn752r_KrmB13FaX5SrOees-n5mtIhGZL13QlyEyb0taJA,,&data=UlNrNmk5WktYejdOT2w3NU1xVUY1Q0VEaTQ2WWJVZXpYSUNKSzV4LWtBbFUwOXkyaHFLdXdhS0lWdzR1NndITDBXcjJNOE5JSTFQQXdjdXd0S3FsUnRxZloyQngwQl90&sign=71a80f17bb61e22612df5cdcfce52b4f&keyno=0&b64e=2&ref=orjY4mGPRjk5boDnW0uvlrrd71vZw9kpK6mknJGaJhIiRL5rEaFrq1JI8JiclOIkE91r02CtRAWdIfDo9yLQ-8AD2DENXU4ycTIl0FRCQQut5gCnPgBjCRB4bQjoxXfDR_K0cSdKD9RRmkyL8zWXaMqJhr0kLxSS8pKLuKLFi2MqIxL9Nzjqz-CL3Ge7Ebva7klJ6cQesc_hVV5DZVPONjPNmq6xQj6gTIC_2A-Ni00D8d2ph8Xmvk2gIOdIeHCcm4E7Df-AEJS5fNBzD8Y8Qeg5m7dE5PRhlm8P0ncL1vIH_OirUzwuCUFKXCByqyxXsE1pgr8wiF_L9a6SnYkF2ZwpFcVk5qRpjhkt2E8HZOIWUd6aZvrPJ48rBaVHZhOK7arxE_Z8f5vX8CrhRBace64CWHidt9kbmC-X7DqM7IbD7ir6gX2yQg,,&l10n=ru&cts=1481718295682&mc=5.154200932873158) |
| [human.snauka.ru](http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1270.0RIg6zNLN1XBMcrwtQjcIQA_4cV9AVupAjgNxDY3IWbDmoRUNHsLHx9qvvgMqVoBk9aDmWA65M5A86pv1i1-l6VyisKnm6xkswPd3EH045pOKypgBT3wD3rhPbK4TQ_B35ZAaZLhQZYSusejOORcwg.0a2b51f1e36ecf5bb339bf01ae5b394377d96aaa&uuid=&state=PEtFfuTeVD4jaxywoSUvtJXex15Wcbo_fVuPTChhD_hsHCqUOxYEqikazJJ9XPtU&&cst=AiuY0DBWFJ7q0qcCggtsKZBzUjUo3zN7PyO1b8fBJfUVvDtMDGAo3PuRYV-qMR1C04_9LdNBNxw-C0l2MA73clU65-mxHSOyZPOM1dFl5CcEZTg4g7pWec_0g4ghsQDeAz4yYcWWaNSRG0Lk4FhKB5x_6BAaMzh7SrqJ09kvjlkQyC6bRwDikas2mwqs_3rBeyQtmOb-SWCjt_sQ_8C4romZbJeOCb1ybAufCLuZrXTqEQeStNTS09sEQgu_jGyfPTXWSQQl0TpyxSy4b7ShFo5j8M4yqMt2MkkzaQ4q9QqdLMAZA33YXI9b45pWLVCFckY-LfccRLywwOVcn1eCuofIIJGL2uo5jF6JDGs3Navzv8ddyPpaPMLMcQrJXI4sMixCvjmULdP7eVHLoc7nWKXcA-L89UOBmTk68tzEcSMzMRVaX2VvXtmoECYrOR2JPWHxBPkEwONk5_aMiVeg0OzDWf-lrNUglqEIJBIAz68VucpKdnbULrgx6Y8TmhO2otM3nzm5plt-o2sSo6XjpOPLkjo23eCBqdGMT9HskiOYSHZZloUFeHDTlNmCq6LpxpPq3rq2amxYSQJZa8JpAg,,&data=UlNrNmk5WktYejdDaTVIb3ZnTDFXR3ZTaWRScEZ6RVUtLUNhS2taQkllX184MGJLUUNQOEZvTHc5Y05TUVd1cXBKcHh0eEZuQWVHS0tUUEo3dmttbWxyaHAxVmxGSzln&sign=2251c4f4ad457c6d19566b083515f8b3&keyno=0&b64e=2&ref=orjY4mGPRjk5boDnW0uvlrrd71vZw9kpBnvE3c2PdNrxJYMek2RnC9fXqRCi4UCD6spRcW6n2obcJhNt9gmYuMfgGYREEPdaqHDy7FTFyCfWQFZ5-UWQvevxRosrCEiOLAGAWphp-6hq_jEInrmdG91hkBmK-ASfHrtNriKcip55ZTHqFXgeSmcd8Dk4oRjsEj2Kl3I260Pcap_vyWCKWGuyuHU2vYPg1AClY7YUWdpe7qwKaXG-2kuBDVUb2Vfq859P1SIHESUq8pQcMzUo9dv9VmDIdyJ2bm-Zu23Qjl33kl0WDB1HEA-Ax_6dt0Ajj7OvpvN16BD3X7_-dkEpELL9I2FTQf0miksqs6tzwj4tVgLkd5JQ7seJvsYA0ZZ-JLJMHyN46fMGIGVoQTlK8TM4c1pUglRs1jVL19KsqFf36KGT9DzE4Q,,&l10n=ru&cts=1481718222256&mc=5.079582079873317) | Статьи по ключевому слову «E-commerce». |
| mirkin.ru | [Финансовая библиотека Миркин.ру](http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=1270.7sheg-qEjEwNjAOsGeWnnTtoIODvFAeUEoUyKZTT2FMmhOP1zqZkCner_Se0K__A.7f9d4d4e39e7625f2e3bc55d16d76d01d2e7546e&uuid=&state=PEtFfuTeVD5kpHnK9lio9T6U0-imFY5IWwl6BSUGTYk4N0pAo4tbW3uI4fznRSw0Nqvpz5JPJOCgbm0y-JpEXw,,&&cst=AiuY0DBWFJ7q0qcCggtsKZBzUjUo3zN7PyO1b8fBJfUVvDtMDGAo3PuRYV-qMR1C04_9LdNBNxw-C0l2MA73clU65-mxHSOyZPOM1dFl5CcEZTg4g7pWec_0g4ghsQDeAz4yYcWWaNSRG0Lk4FhKB5x_6BAaMzh7SrqJ09kvjlkQyC6bRwDikas2mwqs_3rBeyQtmOb-SWCjt_sQ_8C4romZbJeOCb1ybAufCLuZrXTqEQeStNTS09sEQgu_jGyf9imvJAPAqWlrUZwdSnhwtMgOUtdSq1E9PkYiaJ1j3_rLWH6WLnO0H_muzqHMXTAkL1UW7tbgtexul_3Q4vBWaywd_VAz8I1L0Fh3LWdtBsBEO8iUEaK6K0otg7o3sGZGT3-a5ahLs-4jJaSAYKhfj5j0Ih4PNdE45BJYYNz-pKFNO6IxC4H0T1wnhr0exIMlLpdUStXCYA8u0pVA5378OdLh9NSnCZ2zHMYwVFN5l5fZd5uWRlUPygVIwEkbkChWeZTQ0GlfNWGFC5w2IvFn9Abd60NQ9H09hSZjctOAHwYIHsB2TOjXeoIpeEs6G2FljWRMbOBTvxpWb6nei2dJ3g,,&data=UlNrNmk5WktYejdiZGJXMlpCZGtSUlk1d05RRTgzbmZyQ0lMRjhLb00xOE9LVW5rU202UzVnZ01VNFNsbnUtLUpNWkljbld2VnRuUm4yR2MxbFRybTdyM252RHhqN0xi&sign=ad56609561e436f911307d71ed229990&keyno=0&b64e=2&ref=orjY4mGPRjk5boDnW0uvlrrd71vZw9kpK6mknJGaJhIiRL5rEaFrq1JI8JiclOIkE91r02CtRAWdIfDo9yLQ-xHy47iFZyuwNCNZj7-tZzGkhr3QafiRbhTYc2AnH38Tdp-lXDG1QVYqIpZZ5nPpkDrX5tYS1r-H&l10n=ru&cts=1481718247433&mc=5.18333323332354) |