

УДК 004.62

Мартинюк Х. – ст. гр. СНм-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТИПИ СИСТЕМ ІНТЕРНЕТ КОМЕРЦІЇ

Науковий керівник: ст.викладач к.т.н. Боднарчук І.О.

Martyniuk.Kh.

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

TYPES OF INTERNET COMMERCE

Supervisor: Bodnarchuk I.

Ключові слова: маркетинг, реклама, аналіз, товар.

Keywords: marketing, advertising, analysis, goods.

Електронна комерція (e-commerce) - це реальність нашого часу. Вже нікого не дивують «віртуальні» операції з купівлі/продажу різного роду товарів і послуг, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг та багато іншого.

Поняття «електронна комерція» включає в себе всі фінансові і торговельні транзакції, здійснювані за допомогою комп'ютерних мереж, а також всі бізнес-процеси, пов'язані з проведенням подібних транзакцій.

Електронна комерція з'явилася завдяки стрімкому розвитку технологій автоматизації продажів, впровадженню на підприємствах автоматизованих систем управління ресурсами, зростанню кількості активних інтернет-користувачів. Останнім часом електронна комерція охоплює все більш широкі сфери діяльності людини.

На сьогоднішній день звичайному інтернет-користувачеві дуже зручно і швидко оплачувати товари або послуги за допомогою інтернету, отримувати і переводити гроші зі свого електронного рахунку, користуватися послугами банків через інтернет - все це електронна комерція.

У сфері електронної комерції склалося кілька систем. За об'єктами і суб'єктами, які є їх складовими елементами, такі системи можна поділити так:

- Система B2B (бізнес-бізнес) включає всі рівні і види взаємодії між суб'єктами – юридичними особами (виробниками і споживачами, продавцями і покупцями) з приводу розподілу, обміну, купівлі-продажу, споживання. Ця система значною мірою характерна для оптової електронної торгівлі.

- Система B2C (бізнес-споживач) характеризується тим, що учасниками комерційного процесу є фізичні особи та юридичні особи (торговельні компанії). Взаємодія між ними, що базується на електронних технологіях, спрямована на забезпечення купівлі товару в Інтернет-магазині або інших формах електронної комерції. Ядром системи B2C, безперечно, є електронна роздрібна торгівля.

- Система G2B (адміністрація-бізнес) – це обслуговування державного замовлення. Система охоплює всі види угод, які здійснюються між компаніями й урядовими організаціями. Ідеться про торговельні угоди по закупівлі товарів, продукції, надання послуг для державних потреб і за державні гроші.

- Система C2C – (споживач-споживач) відрізняється тим, що в ній взаємодіють споживачі – фізичні і юридичні особи – для обміну комерційною інформацією і

здійснення обміну товарами, досвідом, послугами. До цієї системи примикає аукціонна торгівля між фізичними особами, комісійна торгівля, бартерні угоди.

Формуються також інші системи, але вони менше розповсюджені і не такі масштабні, як перелічені вище.

Отже, система В2С передбачає використання Інтернет-технологій для взаємодії торговельних компаній з роздрібними покупцями, забезпечення повного циклу роздрібною продажу товарів та послуг. Слід зауважити, що в системі В2С склад учасників набагато складніше і крім продавців і покупців включає низку фінансових установ, комп'ютерних центрів та ін.

Покупцями, безпосередніми споживачами виступають переважно громадяни (фізичні особи) України, інших держав, особи без громадянства, а також установи, соціальні заклади" інші види споживачів (юридичні особи).

Продавцями в системі В2С можуть бути різні організаційні форми електронної торгівлі: Інтернет-магазини, торговельні ряди, Web-вітрини, торговельні автомати, електронні аукціони тощо.

Фінансові установи – банк продавця, банк покупця, банк-емітент, банк-еквайр. Комунікаційну мережу формують провайдери, сервери, процесингові центри та ін. Систему доставки в В2С становлять кур'єрські служби, транспортні агентства, служби доставки, пошта, власні служби доставки.

Усі складові елементи В2С взаємодіють у системі взаємозв'язків, причому як прямих, так і зворотних. У цьому гарантія стійкості й надійності системи В2С.

Важливими елементами системи В1С є організаційні форми електронної торгівлі. Вони мають єдину цільову спрямованість – забезпечення процесу роздрібною купівлі-продажу, але відрізняються складом, структурою, роллю в системі В2С. Підприємства, які пропонують специфічні чи нетрадиційні для Web товари або торговельні послуги називають ще e-teiler.

UDC 681.3.06(07)

Marchenko A.- student of department 503, group 555iM

National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky "KhAI"

INTERCEPTION AND ANALYSIS OF NETWORK TRAFFIC SYSTEMS

Scientific supervisor – Ph.D., Associate Professor, D.D.Uzun

Language advisor – lecturer L.M. Babakova

The research is dedicated to the development of hardware and software solutions for capturing and analyzing network traffic.

Information and rapidly developing information technologies are vital for today's public, state and commercial enterprises. The companies competing for the leading position very often involve methods of corporate espionage, such as bribery, blackmail, theft, implementation, recruitment agents, etc. The problem of unscrupulous businesses is facilitated by the fact that there are a lot of resources to implement secure communication beyond it. Thus the following question arises: how to control the flow of information? Certainly, it is impossible to trace all the paths, but some of them can be taken under control. The most common corporate data communication system mainly transmits information via Ethernet network. Hence Ethernet network systems must be continuously controlled.

The work has demonstrated that existing software products such as NetResident and Ptraffer have several disadvantages. They are: high cost of the license and technical support services, closed source code and the fact that products are manufactured by foreign