

image not found or type unknown



уществует несколько классов информационных систем , используемых предприятиями для автоматизации бизнеса:

Enterprise Resource Planning) - ИС управления ресурсами предприятия.

Customer Relationship Management) - ИС управления взаимодействием с клиентами.

(Business Intelligence) - ИС сбора, анализа и представления бизнес информации.

англ. Enterprise Content Management) - ИС управления информацией и документами на предприятии.

HRM (Human Resource Management) - ИС управления персоналом.

SCM (Supply Chain Management) - ИС управления цепочками поставок.

2. Общий объём рынка электронного бизнеса России в 2019-2020 годах

Объём рынка электронной коммерции России составил в 2019 году \$30,6 млрд.

Такие данные приводят в своём отчёте "Интернет-торговля в России 2019" аналитики исследовательской компании Data Insight.



Источник: Statista, 2019, Ecommerce Foundation, country profiles, 2019; Россия – Data Insight, прогноз ноябрь 2019; Рост – eMarketer, Май 2019; Россия – Data Insight, прогноз ноябрь 2019

Динамика показана в локальных валютах, без учета влияния валютных колебаний.

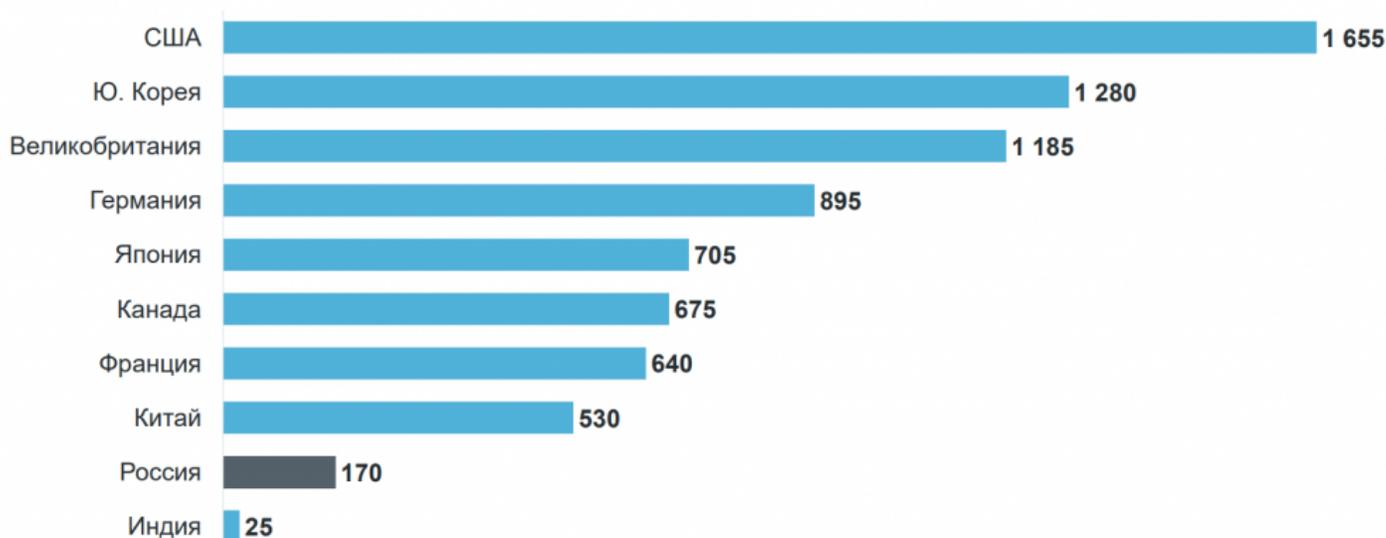
На данный момент доля eCommerce в ВВП страны составляет 1,3%. Для сравнения: в Великобритании этот показатель равен 2,8%, а в США - 2,6%.

доля eCommerce B2C в ВВП



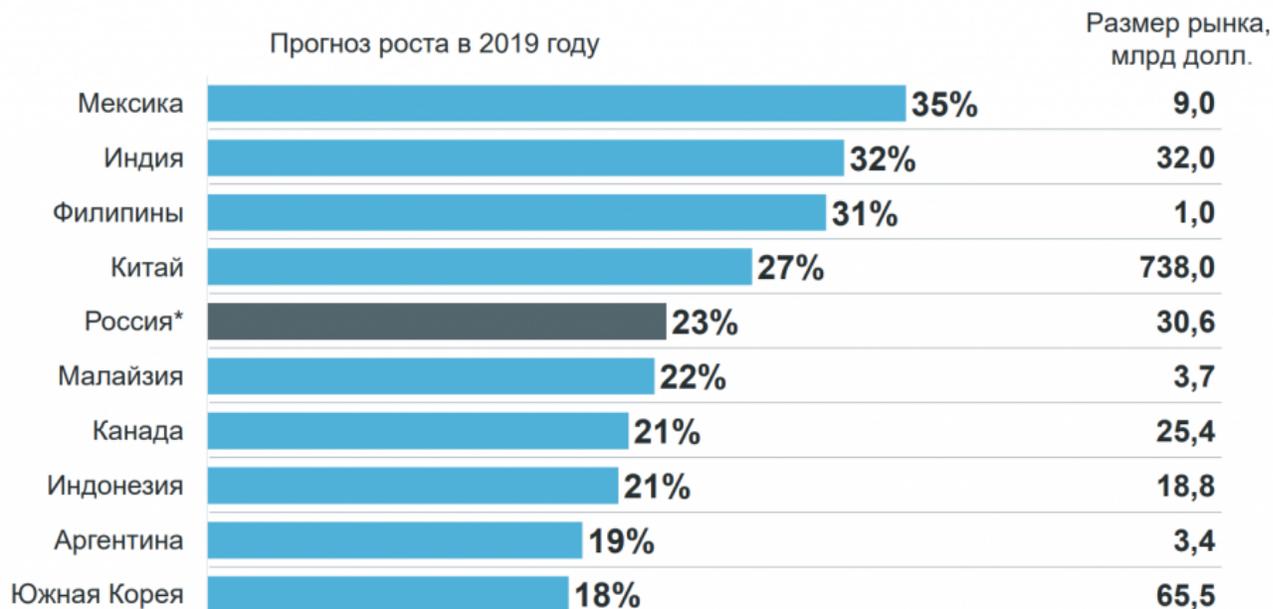
.В пересчёте на душу населения рынок электронной коммерции России составляет порядка \$170. Это несопоставимо мало по сравнению с западными странами.

Объем eCommerce на душу населения, 2019, долл.



Рост рынка в 2019 году составил 23%. Это сравнимо с ростом в Малайзии и выше, чем, например, в Канаде. К 2023 году аналитики прогнозируют резкий рост рынка.

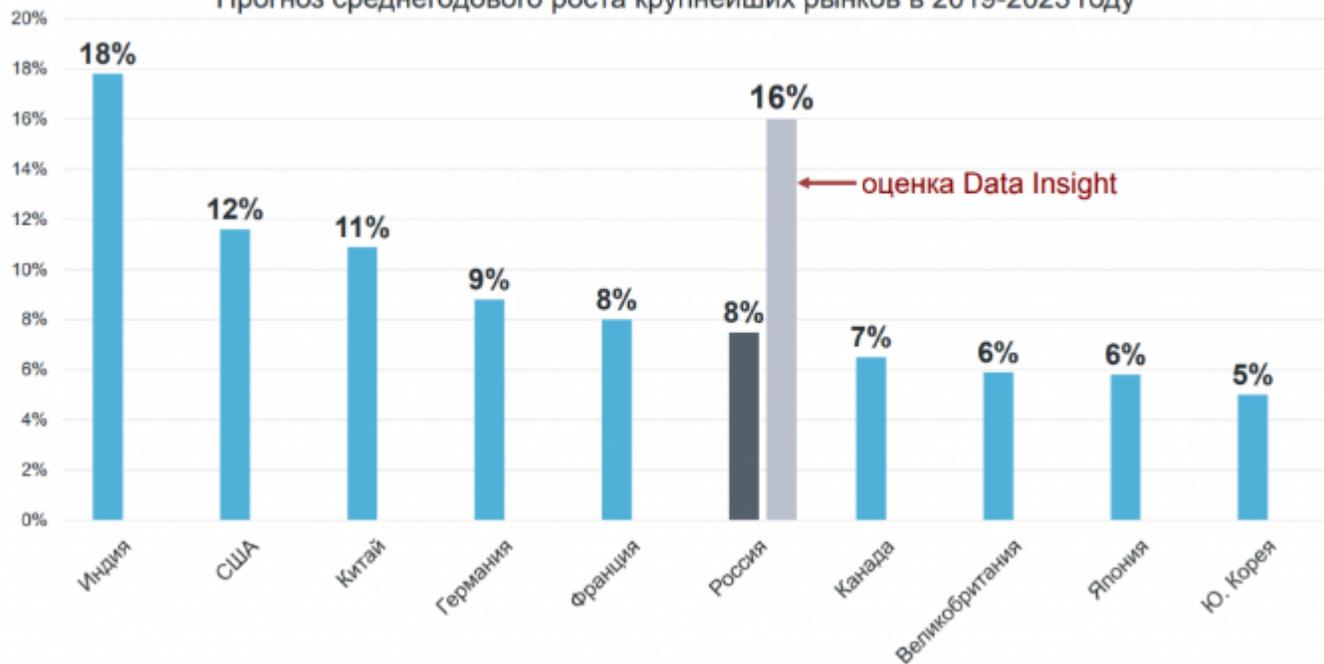
самые быстрорастущие рынки в 2019



Источник: Рост – eMarketer, Май 2019, размер рынка – Statista 2019 (кроме Индия, Китай – eCommerce Foundation), Россия (объем и рост) – Data Insight, прогноз ноябрь 2019

Динамика показана в локальных валютах, без учета влияния валютных колебаний.

Прогноз среднегодового роста крупнейших рынков в 2019-2023 году

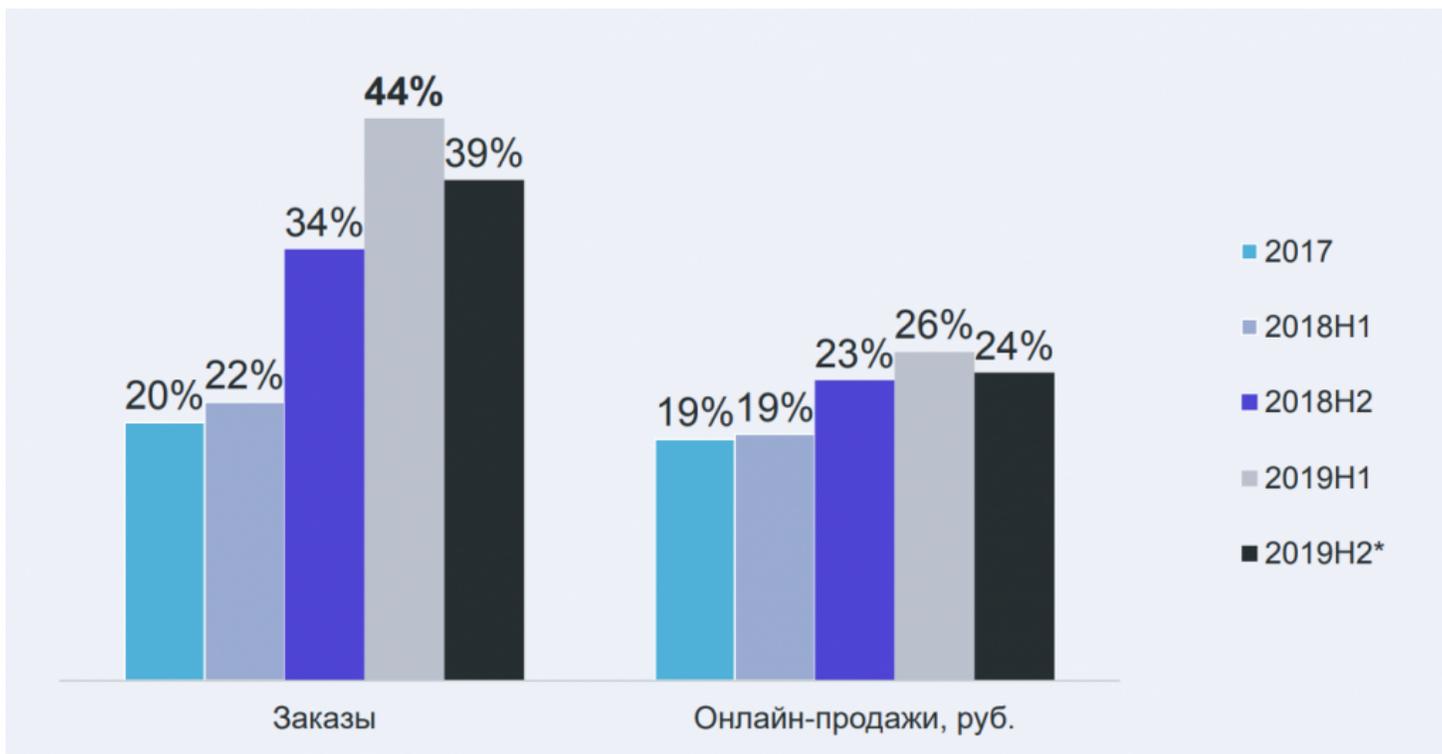


B2C-продажи

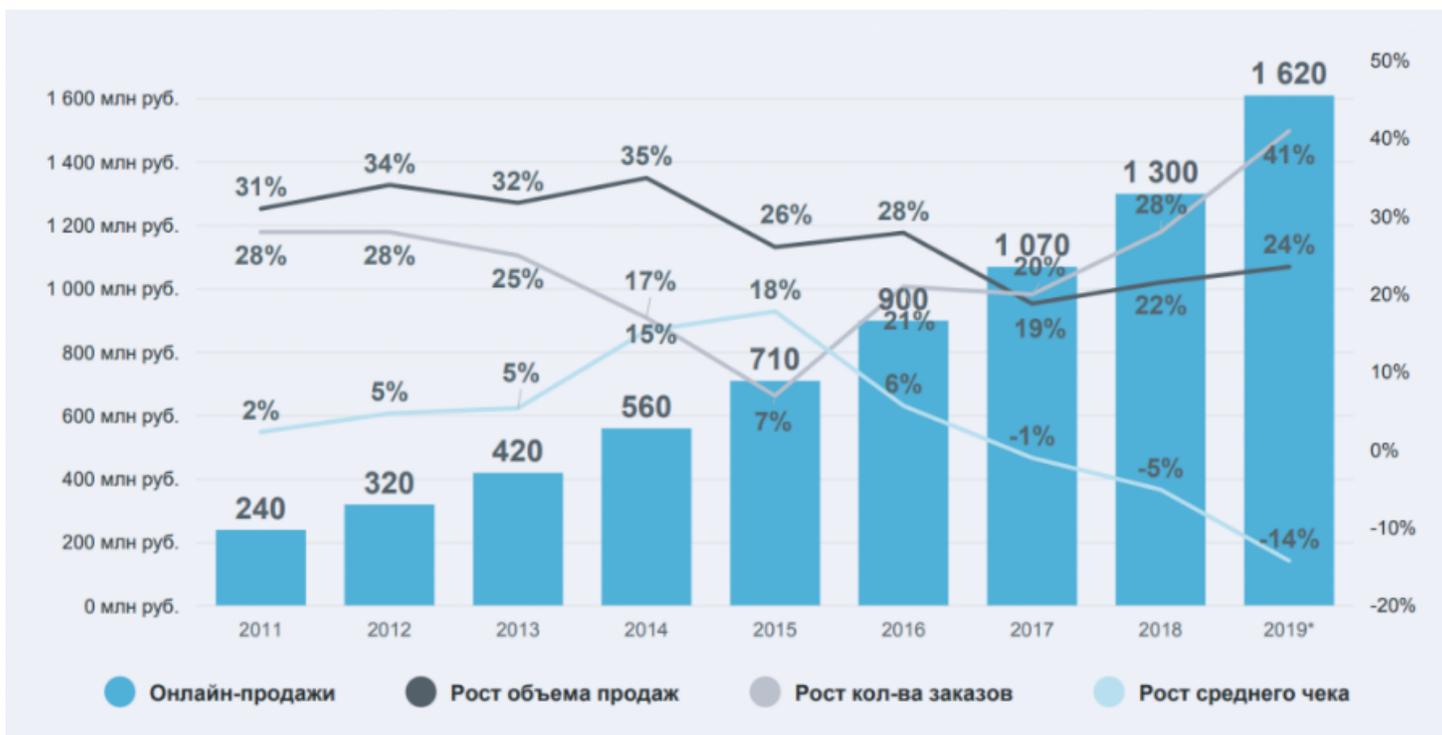
Всего за год в России сделано 425 млн заказов в интернет-магазинах. Это на 41% больше, чем год назад. Общая выручка онлайн-магазинов составила 1,6 трлн рублей, что на четверть больше, чем в 2018 году.



В целом по году виден существенный рост рынка, однако во второй его половине он чуть-чуть замедлился, до 39% год к году в заказах и 24% - в рублях.



Важная тенденция последних лет - падение среднего чека при увеличении числа заказов. Средний чек покупки в онлайн-магазине в 2019 году составил 3800 рублей, что на 14% меньше, чем годом ранее. Счет среднего чека падает третий год подряд.



На данном слайде ошибка - в левой колонке следует читать "млрд", а не "млн".

Необходимо сказать, что **главный аналитик Price.ru Алексей Петровский** разобрал данные этого слайда и пришел к выводу, что аналитики Data Insight допустили ряд неточностей при финальной оценке изменения рынка. В частности, если взять за основу изменения среднего чека (падение на 14% = 0,86 от показателей прошлого года) и рост числа заказов (рост на 41% = 1,41 от прошлого года), то совокупный рост рынка в 2019 году составляет не 24%, а чуть меньше 21,3% ($0,86 \cdot 1,41 = 1,2126$). То есть динамика роста рынка год к году отрицательная, а не положительная. Погрешности, хотя и не такие значительные, есть и в оценке прошлых лет, утверждает Петровский.

исходные данные: Data Insight (2019*)											
year	A (DI)		B (DI)		C' = рост рынка		Врынка (YoY)	Врынка	delta (C/C')	err%	
	рост среднего чека	кол-ва заказов	расчёт	на слайде	A*B	C (DI)					
2011	2,0%	1,02	28,0%	1,28	30,6%	31,0%	-	← 240	1,014	1,44%	
2012	5,0%	1,05	28,0%	1,28	34,4%	34,0%	33,3%	← 320	0,988	-1,16%	
2013	5,0%	1,05	25,0%	1,25	31,3%	32,0%	31,3%	← 420	1,024	2,40%	
2014	15,0%	1,15	17,0%	1,17	34,6%	35,0%	33,3%	← 560	1,013	1,30%	
2015	18,0%	1,18	7,0%	1,07	26,3%	26,0%	26,8%	← 710	0,990	-0,99%	
2016	6,0%	1,06	21,0%	1,21	28,3%	28,0%	26,8%	← 900	0,991	-0,92%	
2017	-1,0%	0,99	20,0%	1,20	18,8%	19,0%	18,9%	← 1070	1,011	1,06%	
2018	-5,0%	0,95	28%	1,28	↑ 21,6%	22,0%	21,5%	← 1300	1,019	1,85%	
2019	-14,0%	0,86	41%	1,41	↓ 21,3%	24,0%	24,6%	← 1620	1,129	12,89%	

C2C-продажи

В 2019 году продолжился рост продаж через социальные каналы. Количество вовлеченных в C2C-торговлю продавцов за два года выросло почти в два раза и составило 13,9 миллионов продавцов. Число покупателей выросло до 11,8 миллионов. Общий объём рынка составил 568 млрд. рублей (рост 92,5% за 2 года). В 2019 году было проведено 177 млн продаж. Средний чек покупки в C2C составляет 3 210 рублей.

В 2019 году количество продавцов и покупателей составило 14 и 12 миллионов соответственно; два года назад соотношение было 8 к 10 миллионов. При этом за два года распределение продавцов по уровню дохода почти не изменилось. В 2019 году доля мужчин среди продавцов C2C несколько превысила долю женщин. Структура продавцов по возрастным группам становится более «плоской». Самый большой прирост в группе 45-54 года, однако группа 25-34 по-прежнему лидирует и составляет 5,1 млн продавцов.

2020 год

В апреле число новых открытых интернет-магазинов стало почти в 2 раза больше (на 99,02%), чем за период январь-март, и в полтора раза больше, чем в апреле прошлого года. Это связано с тем, что бизнесу приходится адаптироваться к новой жизни и лучшее решение — это выход в онлайн.



Закрываются магазины стали тоже чаще — на 39,17 %. Но в целом тенденция идет на увеличение игроков на рынке.



Вывод: коронавирус однозначно оживил онлайн-бизнес. Однако, важно правильно выбрать свою нишу, чтобы не закрыться в первый же месяц.