

image not found or type unknown



**Электронная коммерция** - это организация коммерческой деятельности через Интернет-технологии и использование Интернета.

Электронный бизнес построен на трех основных технологиях: возможность поставщика размещать в сети Интернет информацию о своих товарах или услугах и принимать заказы на них в электронном виде; возможность для покупателя получить доступ к электронным каталогам компаний-поставщиков и заказывать товары или услуги в режиме онлайн; электронная платежная система. Следует отметить, что система электронных платежей, являясь неотъемлемой частью электронной коммерции, уже стала отдельным электронным бизнесом.

Особо следует отметить электронный бизнес, полностью онлайн, в котором взаимодействие между поставщиком и покупателем ограничивается только Интернетом. Такая электронная коммерция позволяет минимизировать затраты компании, тем самым повышая ее рентабельность. К таким видам электронной коммерции относятся магазины, торгующие разнообразным программным обеспечением, аудио- и видеоматериалами, предоставляющие разнообразные услуги в Интернете, Интернет-обмены, Интернет-доски объявлений и др. Кстати, если понятия э-торговля и э-торговля сегодня упоминаются почти как синонимы, то специалисты настаивают на различии между э-торговлей и э-торговлей в том, что в случае э-торговли все бизнес-процессы происходят в сети, в то время как э-торговля - это всего лишь перевод системы продаж в Интернете.

### **Концепция "электронного бизнеса"**

Сегодня почти в каждом доме есть персональный компьютер. В свою очередь, почти каждый владелец компьютера имеет доступ в Интернет. Но несмотря на это, не многие пользователи сети зарабатывают на домашнем компьютере.

Многие хотят зарабатывать, многие пытаются, но не у всех получается, а то и далеко не у всех. Это то же самое, что и в обычном бизнесе в реальной жизни, потому что электронный бизнес живет и работает по тем же законам, плюс у него есть свои дополнительные правила.

Электронный бизнес имеет ряд преимуществ: Вы можете получать прибыль, не выходя из дома, Вы можете заключать сделки с кем угодно из любой точки мира,

часто не требующие огромных вложений, при этом достаточно свободных ниш. Но есть и недостатки: можно взломать аккаунт электронного кошелька, можно взломать Ваш сайт, много мошенников, которые постоянно придумывают новые способы обмана, много нерешенных юридических вопросов и т.д. Все это необходимо учитывать.

## **Интернет-рынок электронной коммерции**

Все знают, что прежде чем начать заниматься каким-либо бизнесом, необходимо изучить спрос на товар, который вы собираетесь продать, или услугу, которую вы собираетесь предоставить. Также важно изучить предложение на рынке, на который вы хотите выйти. Таким образом, электронный бизнес ничем не отличается от обычного в этом отношении. Именно отсутствие достоверной информации и просчётов, а иногда и отсутствие каких-либо расчётов приводят к тому, что начинающие предприниматели в первый год после начала своего бизнеса становятся банкротами.

Большинство из нас знает, что каждый месяц в стране открывают компании и начинают свой бизнес многие люди, и этим людям, если они хотят организовать эффективный бизнес, нужно быть представленными в интернете, то есть на своем сайте. Фирма открывается все больше и больше, а сколько еще откроется в ближайшие десять - двадцать лет. А если так - то спрос на сайты есть, и этот спрос постоянно растет. Отсюда вывод: очень выгодным и перспективным будет заниматься изготовлением и разработкой сайтов.

На этом можно построить хороший электронный бизнес, учитывая сегодняшний спрос. Казалось бы, в этом бизнесе уже достаточно много фирм и людей, но здесь работа для любого, кто может создать не просто сайты, а красивые и качественные сайты. А для этого нужно научиться их создавать и немного попрактиковаться. Но это электронный бизнес, и в нем есть конкуренция, как и в любом другом виде бизнеса.

Электронная торговля в этой области очень выгодна. Клиенту удобно просто отправить SMS-сообщение и получить заветную мелодию. Как на этом может заработать обычный интернет-пользователь. Это очень просто. Создается сайт, на котором размещается специальный скрипт компании, где находится список мелодий, картинок с кодом для отправки по SMS. Конечно, для этого нужно будет продвигать свой сайт и защищать его от взлома. В чем выгода компании, которая предоставила Вам такой скрипт? Преимущество в том, что она, давая Вам только

определенный процент, увеличивает Ваш доход, ничего для этого не делая. В электронном бизнесе есть такое понятие, как партнерская программа.

## **Направления электронной торговли**

- B2C (бизнес-клиент),
- B2B (бизнес к бизнесу),
- B2G (бизнес-правительство),
- C2C (от клиента к клиенту),
- G2B (от правительства к бизнесу).

Развитие электронного бизнеса вполне справедливо связано с развитием Всемирной паутины. Неудивительно, что электронный бизнес в большинстве типов имеет префикс "Интернет": интернет-магазин, интернет-банк, интернет-аукцион, интернет-обмен и др. Однако электронная коммерция существовала задолго до появления сети. Лишь немногие компании могли позволить себе электронный бизнес тогда - в связи с необходимостью значительных инвестиций в компьютерную инфраструктуру, это было доступно только крупным корпорациям, готовым вложить в развитие электронного бизнеса достаточно большую сумму.

Бизнес в бизнес - сокращение от B2B. Он характеризуется тем, что в этом направлении в качестве контрагентов - как покупателя, так и продавца - выступают компании. В качестве субъекта торговли здесь может быть, в принципе, все что угодно, начиная от поставки материалов через электронные приложения и заканчивая комплексными услугами, такими как консалтинг или аудит.

Все банковские услуги для юридических лиц, предоставляемые через Интернет (в основном платежи), также относятся к сегменту B2B. Более того, основные перспективы развития электронной коммерции B2B имеют именно в сфере услуг. Это связано с тем, что в последнее время все большую популярность приобретает передача на аутсорсинг или передачу части операций, не связанных с основным производственным процессом предприятия, сторонней компании. Исследования рынка, консалтинговые услуги, информационные услуги уже приняли форму электронного бизнеса. Электронный бизнес в этом сегменте имеет свои особенности. Во-первых, это специфика рекламно-маркетинговой деятельности - вся реклама обычно размещается в сети, использовать любые другие каналы иногда просто бессмысленно. Во-вторых, период от коммерческого предложения до принятия решения намного длиннее, чем в других сегментах - компании всегда более медленные клиенты, чем частные потребители. Это приводит к выводу, что в

то время как электронный бизнес требует меньших начальных инвестиций, чем обычный, и позволяет экономить на затратах, период времени от начала деятельности до точки безубыточности может быть достаточно длительным.

В-третьих, проблема защиты информации здесь приобретает особую остроту, так как любая утечка в процессе обмена информацией между партнерами может иметь самые серьезные последствия. Кстати, системы защиты информации, связанные с ней, являются также B2B электронным бизнесом.

Бизнес для клиента - сокращение от B2C. Как следует из названия, в данном случае электронная коммерция ориентирована на конечного потребителя - физическое лицо. Электронная торговля в этом направлении дает ряд существенных преимуществ, как потребителю, так и продавцу.

Для потребителей электронный бизнес обеспечил равный доступ к товарам и услугам независимо от региона их проживания. Особенно это касается услуг, поскольку необходимость доставки товаров по-прежнему создает неравные условия для потребителей из разных регионов, в то время как разница в предоставлении электронных услуг жителям столицы или отдаленного региона не существует абсолютно. Ну, для поставщика электронной коммерции это, прежде всего, возможность сократить количество посредников между компанией и конечным потребителем, а зачастую даже шанс отказаться от ритейлеров и тем самым увеличить свою прибыль.

B2C может включать в себя следующие виды электронной торговли: интернет-магазины, интернет-банкинг для физических лиц, интернет-аукционы, онлайн-обучение, платные интернет-объявления, торговля на интернет-биржах.

Бизнес правительству - сокращение от B2G. В принципе, электронный бизнес в этой области является чем-то похожим на B2B, но заказчиком в данном случае является государство. Примером являются государственные закупки, проводимые с помощью Интернета, социологические и маркетинговые исследования, проводимые для государственных органов, различная социальная реклама в Интернете, размещаемая по заказу государственных органов и направленная на сохранение физического и духовного здоровья нации.

### **Что позволяет ЭК через интернет-магазин.**

- чтобы избежать расходов на содержание торговых площадок;
- сократить трудовые затраты на персонал;

- оперативно управлять торговыми резервами на основе поступающих заявок;
- снизить риски, связанные с закупкой товаров, спрос на которые трудно предсказать (например, новинки) с помощью системы предварительных заказов;
- предоставить торговую площадь сайта магазина для рекламы на сторонние ресурсы;
- торговать 24 часа в сутки, без перерывов и выходных.

Электронная коммерция позволяет покупателю "хранить" в удобное для него время, без неудобств, связанных с отсутствием или, наоборот, чрезмерным вниманием продавцов. Кроме того, отзывы покупателей в магазине электронной коммерции зачастую более информативны, чем советы продавца. Кроме того, часто в интернет-магазине можно заказать товары, которых просто нет в розничной сети, например, редкие компакт-диски или книги. Сроки доставки, конечно, могут быть довольно длинными, но довольно сложно представить себе обычный магазин, который закажет для покупателя товар, которого нет в наличии на данный момент.

В России электронная коммерция сейчас находится в стадии активного развития - каждый день электронная коммерция, в том числе и рынок интернет-магазинов, пополняется новыми игроками, и войти в сферу интернет-коммерции пока еще довольно просто. Количество покупателей интернет-магазинов постоянно растет, во-первых, за счет роста числа пользователей Интернета, а во-вторых, за счет увеличения доли людей, совершающих покупки в интернете.

### ***Эффективность электронной торговли***

Сегодня, в век информационных технологий, существует еще одна сфера для ведения бизнеса, которую можно назвать "электронной коммерцией". Эта сфера не только дополняет и упрощает способы ведения бизнеса в реальности, но и предоставляет новые возможности для получения дохода. Этот вид бизнеса можно выделить как отдельную сферу, потому что существуют разные способы получения прибыли, которых нет в бизнесе в реальной жизни.

Электронная торговля должна (и уже становится) основным источником для людей с ограниченными возможностями. Почему электронная торговля, а не пенсия, должна стать основным источником дохода для этой категории людей? Потому что электронная торговля может приносить доход, намного превышающий пенсию. Это также большая помощь для безработных. Ведь сегодня в интернете достаточно вакансий и предложений. Множество проектов по созданию сайтов, написанию

текстов. Любой желающий может организовать собственный интернет-магазин. Или, например, получив какие-то знания, он может работать в любой компании удаленно.

## **Вывод**

Качественно новая форма бизнеса, то есть электронная коммерция, потребовала существенных изменений как во внутренней организации фирмы, так и в идеологии бизнеса.

**Электронная торговля** - это не только интернет-трейдинг, но и новые формы существования компаний. Модульно-сетевые корпорации имеют высокие перспективы во всем мире. Однако, наряду с наиболее эффективным использованием конкурентных преимуществ компании, существует ряд особенностей, которые могут привести к краху компании по неосторожности.

Географическая удаленность подразделений порождает ослабление прямого контроля, что, учитывая высокую зависимость главного управления от функционирования предприятия-исполнителя, может достаточно быстро привести к закрытию всей корпорации. Удаленность работников, работающих на смежных работах, может вызвать психологические трудности, такие как низкая вовлеченность работника в общее дело. В статье предложено решить наиболее значимые проблемы командной работы удаленных сотрудников с помощью специального программного и аппаратного обеспечения для командной работы.

Модульные сетевые корпорации очень интересны для России, где простейшая форма электронной коммерции - интернет-магазины пока не имеют широких перспектив развития в результате слабого развития необходимой инфраструктуры, а также из-за иного потребительского поведения, не располагают возможностью покупать товары без предварительного осмотра. Однако для оказания услуг сетевым корпорациям в области инжиниринговых разработок могут быть привлечены высококлассные специалисты из России.

## **Литература**

Дашков А. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли. — М.: Дашков и Ко, 2016. — 700 с.

Евстигнеев Е. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия., М, Просвещение, 2016.

Ермишин П. С. Особенности создания торговых предприятий // Современная Торговля. — 2017. — № 5.

Классификатор ОКВЭД 2015. URL: <http://regforum.ru/okved>

Розничная торговля: организация и управление /Пер.с англ. под ред.Ю.Каптуревского — СПб.:Питер,2013. — 216-220с.

<http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19748>(дата обращения: 14.02.2018).

Мунши А. Ю., Александрова Л. Ю., Мунши Ш. М. Состояние и динамика развития розничной торговли в России // Современные проблемы науки и образования. — 2017. — № 1-2.;

Розничная торговля: организация и управление /Пер.с англ. под ред.Ю.Каптуревского — СПб.:Питер,2016. — 216-220с.

Саршор Т. Л. Совершенствование стратегии менеджмента. Логистика и система. — 2015. — № 5. — 216-42с.

<http://www.gks.ru/> (дата обращения 11.11.2018)