

Звягинцева Е. С., студентка
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Некоторые люди используют термины «электронный бизнес» и «электронная коммерция» взаимозаменяемо, но эти понятия не являются синонимами. Электронный бизнес представляет собой весь бизнес, осуществляемый в Интернете, а электронная коммерция является лишь его частью, которая отвечает за покупку и продажу в Интернете. Данные концепции уникальны, и чтобы это доказать, следует изучить подробно, что представляет каждая из них, в чём их сходства и различия.

Электронный бизнес – это модель онлайн-бизнеса, в которой бизнес-операции, обмен информацией и коммерческие транзакции совершаются в интернете с помощью информационных систем.

Термин «электронный бизнес» появился в 1996 году [1]. Во многих источниках электронный бизнес известен как *e-business*. В такой форме ведения бизнеса покупатель и продавец не встречаются лично. В современном мире люди могут столкнуться с различными формами электронного бизнеса. С момента своего появления он рос как на дрожжах. Некоторые предсказывают, что он может очень скоро полностью заменить привычные для нас магазины. Хотя это еще предстоит выяснить, невозможно игнорировать ту огромную роль, которую он играет в нынешней мировой экономике.

Вот некоторые из особенностей онлайн-бизнеса: в пространстве онлайн-бизнеса нет географических границ; обходится дешевле, чем традиционный бизнес; онлайн-бизнес получает субсидии от правительства; отсутствует личный контакт продавцов и покупателей; доставка продукции занимает некоторое время; каждый может купить товар в любое время и в любом месте; риск сделки выше, чем в традиционном бизнесе.

Сейчас на самом деле существует много видов электронного бизнеса. Все зависит от того, кто является конечным потребителем [2].

B2B - бизнес для бизнеса (business to business).

К данному виду бизнеса относятся операции, которые совершаются между двумя организациями, они относятся к категории «Бизнес для бизнеса». Производители и оптовые торговцы традиционной торговли обычно работают с этим типом электронного бизнеса, так как это значительно повышает эффективность компаний. Примерами использования данного типа электронного бизнеса могут быть кейтеринг, дистрибуция, электронная коммерция, бизнес для бизнеса производственных товаров, поставка товаров, используемых компаниями для внутреннего потребления.

B2C - бизнес для потребителя (business for consumer).

Когда потребитель покупает товары у продавца, то такой вид бизнеса называется бизнесом для потребителя. Люди, делающие покупки из Flipkart, 21vek.by, Aliexpress, Ebay, Amazon и т. д., являются примером транзакций между бизнесом и потребителем. В такой сделке конечный потребитель сам напрямую покупает у продавца.

C2C - потребитель для потребителя (consumer to consumer).

Потребитель, продающий продукт или услугу другому потребителю, является транзакцией от потребителя к потребителю. Например, люди размещают

на Kufar.by рекламу продуктов, которые они хотят продать. Тип транзакций C2C обычно происходит для подержанных продуктов. Сайт является лишь посредником, а не поставщиком товаров или услуг.

C2B - потребитель для бизнеса (consumer for business).

В C2B происходит полное изменение традиционного смысла обмена товаров. Большое количество людей делают свои услуги или продукты доступными для покупки компаниями, которые ищут именно эти виды услуг или продуктов. Примерами C2B-сайтов могут быть Survey Monkey, Survey Scout, Priceline.com и Roem.ru.

G2C - правительство для гражданина (government for citizen).

Модель «правительство-потребитель» охватывает все электронные сделки, осуществляемые между физическими лицами и органами государственного управления. Nalog.gov.by и Government.by – веб-сайты, которые относятся к типу «правительство для гражданина».

B2G - бизнес для правительства (business for government).

Эта часть электронного бизнеса охватывает все сделки, проводимые в режиме онлайн-компаниями и государственными органами власти или правительством и различными агентствами. Кроме того, эти виды услуг значительно возросли в последние годы благодаря инвестициям в электронное правительство. Zakupki.gov.ru веб-сайт, который относится к типу B2G.

B2E - бизнес для сотрудников (business for employees).

Бизнес для сотрудников – это часть электронного бизнеса, в которой основное внимание уделяется работнику, а не потребителю или другим предприятиям. Подход B2E возник из-за постоянной нехватки работников информационных технологий. В широком смысле бизнес для сотрудников включает в себя все, что делают предприятия для привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников на конкурентном рынке. Например, предприятия могут предоставлять льготы, возможности обучения, гибкий график работы, премии и стратегии расширения возможностей сотрудников.

G2B - правительство для бизнеса (government for business).

Это часть электронного бизнеса, к которой относятся отношения между организациями государственного управления и предприятиями. Такое обозначение может использоваться для любых отношений между субъектом государственного управления и предприятиями в качестве одной из базовых моделей электронного правительства. В отличие от модели B2G, в модели G2B инициатива исходит от государственной организации, а предприятия являются целевой группой. Ros-tenders.ru и Goszakupki.by – это веб-сайты, которые относятся к типу G2B.

G2G – правительство для правительства (government for government).

Эта модель электронного бизнеса подразумевает под собой электронный обмен данными и информационными системами между правительственными учреждениями, департаментами или организациями. Целью G2G является поддержка инициатив электронного правительства путем улучшения связи, доступа к данным и обмена данными. К данному типу относится веб-сайт Mintrud.gov.by. Это сайт международной организации труда.

Электронная коммерция (e-commerce) – это процесс покупки и продажи продукции с помощью электронных средств, таких как мобильные приложения и Интернет. Электронная торговля относится как к онлайн-торговле, так и к

электронным сделкам. По сути, любая форма бизнес-транзакции, проводимой в электронном виде, может называться электронной коммерцией. За последние годы популярность электронной коммерции значительно возросла [3].

С широким распространением Интернета в 1991 году, появлением первого браузера, а также доступа к нему в 1993 году большая часть электронной коммерции перешла на Интернет. В последнее время, благодаря глобальному распространению сенсорных телефонов и доступности высокоскоростных широкополосных подключений к Интернету, большая часть электронной коммерции перешла на мобильные устройства, которые также включают планшеты, ноутбуки и носимые продукты, такие как электронные часы.

Электронная коммерция позволяет покупать и продавать товары 24 часа в сутки, не прибегая к таким же накладным расходам, как при работе в магазине. В электронных магазинах нет привычных чеков, вся информация о сделке хранится в вашем личном кабинете веб-сайта. Если вы заказываете оптом и для налоговой вам нужны накладные, то продавец электронного магазина вышлет их вам на электронную почту, а вам останется лишь распечатать накладные, уже заверенные цифровой подписью. Так же к преимуществам электронной коммерции относятся устранение временных и географических ограничений, оптимизация операций и снижение затрат.

Так как электронная коммерция является частью электронного бизнеса, то она имеет схожие виды. Рассмотрим виды электронной коммерции [4].

Бизнес для потребителя (B2C).

Один из самых популярных примеров транзакций B2C – покупка и продажа товаров в интернете. У многих компаний есть виртуальные витрины, которые являются онлайн-эквивалентами их розничных магазинов. Некоторые компании вообще не имеют физических витрин, только веб-сайты. Покупатели просматривают и покупают товары с помощью компьютерной мыши или телефона. Примерами данного вида электронной коммерции являются электронные магазины Wildberries, Lamoda и др. Одним из главных драйверов электронной коммерции является взаимодействие веб-сайтов с банковскими счетами и, как следствие, с кредитными картами. Сегодня можно выполнять весь спектр банковских операций, не посещая физическое отделение банка. Это позволяет легко оплачивать товары в Интернете, обеспечивая безопасные электронные платежи с помощью кредитных карт, дебетовых или подарочных карт, что гораздо эффективнее, чем выписка и отправка чеков по почте.

M-Commerce.

M-commerce – это «мобильная коммерция». Мобильная коммерция обычно включает в себя электронную торговлю на мобильных телефонах. Одним из наиболее распространенных примеров мобильной коммерции является электронная продажа билетов. Авиабилеты, билеты в кино, билеты на поезд, билеты на игры, билеты на спортивные мероприятия и практически любые виды билетов можно забронировать онлайн или через мобильные приложения. Вместо получения бумажного билета покупатель скачивает электронную версию билета, которую можно сканировать так же, как бумажные билеты. Хотя электронное оформление билетов не устраняет очереди в точках входа, но оно сокращает длинные очереди для покупки билетов или получения билетов в кабинке вызова. Примером данного вида электронной коммерции является веб-сайт Afisha.tut.by.

F-Commerce.

F-commerce – это «Facebook commerce». Популярный сайт социальных сетей Facebook предоставляет аудиторию для ведения бизнеса, и многие малые предприятия больше полагаются на свое присутствие в социальных сетях, чем

на традиционные веб-сайты. Этот тип электронной коммерции также является подразделом транзакций B2C и тесно связан с мобильной коммерцией. Многие пользователи Facebook получают доступ к сайту через свои телефоны, и компании часто предоставляют ссылки на варианты онлайн-покупок через свои страницы и публикации. Этот тип торговли также распространяется на другие социальные сети, такие как Instagram, Twitter, Vkontakte. Примерами данной коммерции в Instagram являются аккаунты @Shop.lyxury и @Lyyk_store.

Бизнес для бизнеса (B2B).

Для транзакций B2B обе стороны являются предприятиями, такими как производители, торговцы, розничные продавцы и тому подобное. Большинство этих видов продаж автоматизированы. При автоматизации запасы отслеживаются в электронном виде, и когда числа опускаются ниже определенной точки, заказ немедленно отправляется поставщику. Другая часть процесса, который можно автоматизировать, – это отслеживание цен. Цены на некоторые продукты могут колебаться изо дня в день или неделю в неделю, поэтому можно запрограммировать систему на совершение покупки, если цена упадет ниже определенной точки. Такой подход помогает снизить расходы.

Потребитель-потребитель (C2C).

Транзакции C2C фактически представляют собой форму обмена между потребителями. В свою очередь потребители не являются предпринимателями. Аукционные сайты являются, пожалуй, лучшим примером электронной коммерции C2C. Данный вид электронной коммерции привлекает покупателей низкими ценами на товары. В основном в данных транзакциях продают подержанные товары, поэтому сайты, на которых происходят сделки C2C, очень популярны. На данных сайтах люди могут с легкостью продавать свои ненужные вещи.

Электронная коммерция является частью электронного бизнеса и подразумевает под собой коммерческие сделки через Интернет, где люди либо продают, либо покупают. Сделки, совершаемые в электронной коммерции, связаны с передачей прав собственности на товары или услуги. В отличие от электронной коммерции, электронный бизнес относится ко всем онлайн-сделкам, включая продажу напрямую потребителям, работу с производителями и поставщиками, а также взаимодействие с партнерами. На основании выше – сказанного выделим следующее: во-первых, электронная коммерция и электронный бизнес не являются взаимозаменяемыми; во-вторых, электронный бизнес – это широкое понятие, в котором электронная коммерция занимает лишь некоторую часть; в-третьих, электронная коммерция охватывает не все бизнес-операции электронного бизнеса, а только покупку и продажу товаров и услуг через Интернет; в-четвертых, в электронном бизнесе присутствие денежных операций не обязательно, в то время как электронная коммерция связана с торговлей, в которой присутствие денежных операций обязательно.

Литература

1. Электронный бизнес [Электронный ресурс]: словари и энциклопедии на Академик. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1412824>. – Дата доступа: 12.09.2019.
2. Типы электронного бизнеса [Электронный ресурс]: Файловый архив для студентов. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/1864932/page:33>. – Дата доступа: 19.09.2019.
3. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: словари и энциклопедии на Академик. – Режим доступа: <https://diks.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/20348>. – Дата доступа: 25.09.2019.
4. Типы электронного бизнеса [Электронный ресурс] Информационный студенческий портал. – Режим доступа: https://studwood.ru/1123542/marketing/elektronnaya_kommertsiya_suschnost_osnovnye_vidy. – Дата доступа: 19.09.2019.