

СЕГМЕНТЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Лекция 2

[https://studfiles.net/preview/2983351
/page:2/](https://studfiles.net/preview/2983351/page:2/)

МОДЕЛИ И ПРИМЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА (B2B; B2C; B2G; C2C)

- **Модель C2C**
- Для взаимодействия конечных потребителей с конечными потребителями (C2C, customer-to-customer) используются электронные торговые площадки («барахолки»), которые характеризуются преобладанием лотов на продажу. В данном случае сайт выступает в роли посредника между покупателем и продавцом. Например: Молоток. Ру, Из рук в руки, auto.ru, ebay.com и др.

- ◎ **Модель B2C**

- ◎ (Business-to-Consumer) - термин, обозначающий коммерческие взаимоотношения между организацией (Business) и частным, так называемым, "конечным" потребителем (Consumer). Часто используется для описания деятельности, которую ведёт предприятие, т.е., в данном случае, - продажа товаров и услуг, непосредственно предназначенных для конечного использования. Один из наиболее популярных инструментов B2C - Интернет-магазин.

- ⦿ **Модель B2B**

- ⦿ (англ. Business to Business) – термин, определяющий вид информационного и экономического взаимодействия, классифицированного по типу взаимодействующих субъектов, в данном случае – это юридические лица.
- ⦿ B2B - сокращение от английских слов «business to business», в буквальном переводе - бизнес для бизнеса. Это сектор рынка, который работает не на конечного, рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес. Под понятием B2B также подразумеваются системы электронной коммерции, или системы электронной торговли – программные-аппаратные комплексы, являющиеся инструментами для осуществления торгово-закупочной деятельности в сети интернет. B2B в России находится на стадии формирования.

◎ B2B

- ◎ В западных странах, под термином B2B часто понимается обеспечение каких-нибудь производственных фирм сопроводительными услугами, дополнительным оборудованием и т. д. Однако в общем смысле определению B2B соответствует любая деятельность, направленная на клиентов, которые являются юридическими лицами. Основная задача систем B2B – повышение эффективности работы компаний на B2B-рынке за счёт снижения затрат на подготовку торговых процедур и расширения географии бизнеса до масштаба всего мира.

⦿ B2B

- ⦿ Межфирменная торговля в Интернете осуществляется через системы электронной торговли, посредством организации торговых площадок, на которых компании могут выступать и в качестве заказчиков (покупателей), и в качестве поставщиков (продавцов).
- ⦿ Некоторые системы электронной торговли предлагают клиентам дополнительные сервисы, такие как привлечение поставщиков под торговые процедуры, расчет логистики, услуги перевода на иностранные языки, разработка собственной торговой площадки под клиента и др.
- ⦿ Ядром системы выступают торги на понижение между проверенными потенциальными компаниями-поставщиками в режиме реального времени. Рынок услуг B2B в России находится на стадии формирования.

- В задачи B2B систем также входит:
 - организация взаимодействия между предприятиями (может быть связано с торговлей, обменом технологиями, опытом, инвестиционной деятельностью и т. д.);
 - построение защищённых надёжных каналов обмена информацией между фирмами;
 - координация действий предприятий и совместное их развитие на основе информационного обмена.

КЛАССИФИКАЦИЯ B2B-СИСТЕМ

- B2B-системы различаются по набору предлагаемых функций:
- 1. корпоративный сайт компании: предназначен для общения с партнёрами и контрагентами, содержит информацию о компании, персонале, руководстве, продукции, описание услуг.
- 2. интернет-магазин – предназначен для сбыта продукции, может быть встроен в корпоративный сайт. Он позволяет размещать заказы, проводить электронные платежи, обеспечивать доставку.
- 3. служба закупок снабжения ищет поставщиков, получает коммерческие предложения, осуществляет электронные платежи, контролирует выполнение заказов.
- 4. информационный сайт – предназначен для размещения информации об отрасли, входящих в неё компаний, параметров состояния рынка, отраслевых стандартов.
- 5. брокерские сайты выполняют роль посредников между покупателями и продавцами.
- 6. электронные торговые площадки (ЭТП): предназначены для непосредственного осуществления торгово-закупочной деятельности. ЭТП, как правило, выполняются в виде отдельных сайтов, и на них создаются рабочие места для предоставления пользователям целого ряда услуг. (см. E-tendering)
- 7. профессиональные b2b-медиа продукты – это продукты (газеты, журналы, отраслевые каталоги, информационные бюллетени), нацеленные исключительно на профессионалов работающих в определённой сфере либо отрасли. B2B-издания могут быть посвящены вопросам менеджмента, логистики, продажам, финансам, различным секторам экономики и т. д. Как правило, данные издания потребляются исключительно с целью получения информации, необходимой для работы. При этом, различные типы изданий (нацеленные на определённую профессию или отрасль) могут иметь общую аудиторию, ведь одни и те же профессионалы работают на разных рынках.

○

- Этим объясняется большое количество электронных торговых площадок, например, Roseltorg, Сбербанк-АСТ, Электра, trade.su и др.
- Отдельно можно вынести корпоративные решения, работающие на компанию потребителя, примером может служить Электронные Тендерные процедуры.
- Работа в таких системах включает следующие этапы:
- - регистрация компании в системе, размещение информации об организации и товарах/услугах, которые она предлагает/закупает;
- - получение электронной цифровой подписи;
- - объявление торговой процедуры (публикация извещения, подгрузка документации);
- - сбор заявок;
- - обработка результатов и выбор победителя;
- - заключение договора купли-продажи.

- **Модель В2G-системы** электронной торговли применяются и для взаимодействия государства с бизнесом.
- Через такие системы государственные учреждения и ведомства осуществляют свои закупки на открытом рынке.

○ E-tendering



- Тендерная площадка электронная (веб-площадка, интернет-площадка, электронная торговая площадка) - специализированный интернет-ресурс, предоставляющий пользователям виртуальное информационное пространство для осуществления электронной коммерческой деятельности. Может быть организована в формате электронного аукциона, позволяя проводить сделки в онлайн режиме между удаленными участниками, фактически выступая в роли биржи.
- Большинство тендерных площадок предлагают информационные сервисы для заказчиков и подрядчиков, обеспечивая доступность информации о существующих тендерах и возможностях их исполнения для всех заинтересованных лиц, например, ErumpoS2B.

○ E-tendering



- Существуют как узкопрофильные площадки, ориентированные на строго определенные тендеры, так и универсальные, предлагающие широкий спектр услуг и товаров.

Привлекательность для потенциальных пользователей электронных площадок обусловлена их доступностью, возможностью охвата целевой аудитории, скоростью и простотой поиска нужной деловой информации.

- По мнению некоторых аналитиков, в частности IDC, к он-лайнovým торговым площадкам можно отнести лишь те, что управляются нейтральной третьей стороной и служат для проведения транзакций между многими покупателями и продавцами. Площадки, служащие интересам одного или нескольких продавцов, по их мнению, являются лишь средством электронной дистрибуции (electronic-distribution tool).