

Третий вопрос: Электронная коммерция.

Для работы с большими объемами данных (количеством ресурсов, финансов и т.д.), обработки необходимой информации, её визуализации, дальнейшем использовании в экономике, других отраслях необходимы вычислительные ресурсы, системы и т.д., т.е. соответствующее аппаратное (средства вычислительной и оргтехники), программное обеспечение.



- * В современной глобальной экономике информационно-коммуникационные технологии – основная движущая сила экономического роста и улучшения качества жизни. **Влияние ИКТ на экономику многообразно: повышение производительности труда, рост занятости, большая эффективность рынков, более высокое качество товаров и услуг, стимулирование инноваций и появление новых продуктов и услуг в целом.**
- * На основании всего этого, можно утверждать, что основной характеристикой современного мирового экономического развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на распространении и использовании информации.

Экономическая информация – часть информационного ресурса общества



Составляющие сетевой

ЭКОНОМИКИ:

- информационно-коммуникационные технологии;
- информационные системы;
- корпоративные сети, сети делового партнерства, сеть Интернет;
- предприятия различной формы собственности;
- физические и юридические лица и т. п.



Электронный бизнес включает в себя множество различных информационных технологических понятий:

- технологии электронной коммерции;
- технологии электронных аукционов;
- электронные банки;
- IP-телефония;
- технологии электронных указателей;
- электронные НИР и ОКР;
- электронный франчайзинг;
- электронная почта;
- электронный маркетинг;
- электронный менеджмент оперативных ресурсов (ORM);
- электронный менеджмент поставок;
- электронные брокерские услуги;
- информационные технологии знакомств.



П ПОЛИТЕХ



ЭЛЕКТРОННАЯ ЭКОНОМИКА



Под понятие электронной коммерции подпадают электронные онлайн-сделки: покупки и продажи, денежные переводы. То есть в e-commerce входят все торговые и финансовые транзакции, цепочки бизнес-процессов, которые происходят в онлайн-пространстве. Перевели деньги бабушке на лекарства, пожертвовали на помощь бездомным животным или заказали загранпаспорт через сайт госуслуг в ускоренном режиме — всё это e-commerce. Если совсем упростить, то сюда относятся все площадки, где сделка проводится онлайн.

В рынок e-commerce входят:

- **Онлайн-магазины** одежды, продуктов, мебели, бытовой техники и множества других товаров.

- **Международные и локальные маркетплейсы.** Например, AliExpress, Amazon, iHerb, Wildberries, Ozon и так далее.
- **Сервисы электронной продажи программного обеспечения,** в том числе Google Play, App Store и другие. И даже сайт Microsoft.
- **Всевозможные b2b-сервисы, площадки и платформы** для продажи бизнес-услуг и приложений: например, CRM-система вроде Битрикс24 или система налогового и бухучёта, как 1С, Tilda для создания сайтов с помощью no-code-инструментов, системы контроля и учёта рабочего времени. А ещё различные услуги, которые нужны бизнесу. Например, консалтинг или брокерские услуги. Если вы заказываете их онлайн, это электронная коммерция.
- **Финансовые системы и онлайн-банкинг.** Онлайн-банкинг и -платежи сейчас поддерживают все банки, а ещё сюда входят финансовые системы электронных денег вроде YooMoney (бывшие Яндекс Деньги) или PayPal и многое другое.
- **Курьерские службы** вроде Яндекс Еды, Delivio, СДЭК или почтовая служба DHL.
- **Управление цепочками поставок** — логистические и транспортные компании.
- **Интернет-маркетинг и сервисы для него.** В том числе оплата рекламных кампаний в Google Ads и Яндекс Директе, а также в соцсетях фейсбук и инстаграм.
- **Транспортные услуги,** которые заказывают и оплачивают онлайн: Яндекс Такси, Uber, сервисы каршеринга.
- **Электронные страховые услуги.**

Принцип работы

Электронная торговля — сфера экономики, которая включает любые виды онлайн-платежей и электронных торговых операций. Преимущество электронной коммерции в интернете заключается в отсутствии ограничений. Продавцы Amazon, eBay и AliExpress распространяют свои товары по всему миру. Как и разработчики, которые размещают приложения в App Store и Google Play. А локальный российский бренд одежды может продавать свою одежду по всей России.

Онлайн-продажи возможны благодаря системам электронной торговли: например, переход на реализацию через интернет-магазин позволяет продавцам расширить географию продаж, не открывая новых филиалов. Для малого бизнеса самый простой способ создания e-commerce-сегмента в продажах — предлагать товары через маркетплейсы. Благодаря этому можно продавать товары по всей стране, не заботясь о логистике. Клиент оставляет заявку на сайте, она поступает на сервер и фиксируется в базе. Если покупка не состоялась, клиенту можно спустя время напомнить о товарах в корзине. Если состоялась — предложить подписаться на рассылку, порекомендовать акционные товары или предложить скидку на новый заказ. Так можно простимулировать покупателя вернуться за новой покупкой.

E-commerce можно классифицировать в зависимости от объекта продажи:

- физические товары: одежда, обувь, продукты, мебель;
- цифровые товары: музыка, фильмы, электронные книги, оружие и броня в компьютерной игре, программы;
- физические услуги: курьерская доставка, перевозка;
- цифровые услуги: сдача в аренду домена или облачного хранилища, проведение онлайн-курсов, консультаций.

А можно разделить онлайн-коммерцию в интернете по конечным потребителям. Тогда виды электронной коммерции будут такими:

- B2b — бизнес для бизнеса. Например, компании продают своё программное обеспечение для бухучёта или CRM-системы другим компаниям. Или компании продают онлайн запчасти для строительной техники компаниям, которые эти запчасти используют для ремонта техники.
- B2c — бизнес для потребителя. Например, онлайн-магазин ASOS продаёт свою одежду через сайт пользователям по всему миру. Или маркетплейс Яндекс Маркет продаёт технику, книги, игрушки и другие товары людям по всей России.
- C2b — потребитель для бизнеса. Например, разработчик-фрилансер продаёт свои услуги компаниям через биржу. Или независимый консультант проводит аудит бизнеса.
- C2c — потребитель для потребителя. Например, онлайн-сервисы по поиску репетиторов, бебиситтеров, мастеров по ремонту бытовой техники. То есть обычные люди нанимают таких же обычных людей, чтобы те посидели с их

ребёнком, или помогли ему сделать уроки по математике, или починили замок в двери.

- g2b — правительство для бизнеса. Например, правительство предоставляет сервис для сбора и обработки данных.
- b2g — бизнес для правительства. Например, компания по разработке ПО выполняет госзаказ по созданию какого-то электронного сервиса.
- c2g — потребитель для правительства. Это ситуация, когда потребитель заказывает и оплачивает госуслуги онлайн — например, регистрацию договора аренды или оформление загранпаспорта.

Системы электронной коммерции упрощают процесс покупки для клиентов: достаточно оплатить покупку онлайн с помощью банковской карты или перевода — и товар доставят клиенту на дом или, если это покупка электронного товара, вышлют доступ по электронной почте. Это гораздо быстрее и проще, чем поход в магазин.

А ещё онлайн-покупка в интернете существенно расширяет выбор и снимает барьеры для людей с ограничениями. Например, для слабовидящего человека дойти в ближайший супермаркет и выбрать там продукты для ужина может стать серьёзной проблемой. Вся информация на упаковках текстовая и графическая. А переходы не везде оборудованы указателями для людей с ограничениями зрения. Онлайн-заказ позволяет изучить характеристики продуктов без визуальной информации и выбрать то, что нужно. А ещё его обычно могут доставить прямо домой.

Цифровая электронная торговля строится по такому принципу:

- Клиент выбирает товар или услугу в каталоге, его устройство взаимодействует с браузером.
- Когда заявка поступает на сервер, её получает менеджер.
- Менеджер обращается к базе данных, проверяя наличие товаров на складе, и подтверждает заявку. Это может происходить без участия человека — автоматически. В зависимости от настроек системы.
- Клиент оплачивает заказ с помощью карты. Транзакцию обрабатывает банк или финансовая система. Одобряет или отклоняет её. Если сделка одобрена, заказ поступает в обработку.
- Далее заявку передают на склад, откуда заказ отправляют в пункт выдачи или прямо домой покупателю.
- Сотрудники логистического отдела забирают заказ со склада и доставляют клиенту или в пункт выдачи.

- Когда заказ доставляют, клиент получает смс-уведомление или письмо на электронную почту.

Это примерный алгоритм e-commerce, но он подходит не только для физических товаров, но и для электронных товаров и услуг. Единственный нюанс в том, что товар не доставляют, а открывают доступ для скачивания или высылают ключ доступа на электронную почту. Или же присылают дату и время контакта со специалистом, услуги которого вы оплатили.

Сфера электронной торговли очень широка. Это и небольшие онлайн-магазины в Инстаграм, Фейсбуке и Вконтакте с несколькими десятками продаж в месяц, и огромные международные платформы-маркетплейсы, и стриминговые сервисы вроде Netflix, и даже перешедшая на интернет-продажи локальная деревообрабатывающая фабрика. А ещё магазины экосистем Apple и Google и сайты разработчиков, продающих собственное ПО.

Вот несколько примеров самых известных проектов сферы электронной коммерции:

- Яндекс Маркет — в прошлом агрегатор интернет-магазинов, а сейчас — b2c-маркетплейс. Больше 17 тысяч продавцов и более 25 тысяч магазинов-партнёров. Свыше 6 млн посетителей ежедневно.
- Wildberries — ещё один пример успешного e-commerce-проекта в России, также компания работает на рынках Польши, Беларуси, Израиля, Словакии. У b2c-маркетплейса 1,5 млн заказов каждый день.
- eBay — сервис онлайн-аукционов с 185 млн активных пользователей. Пример не только b2c-, но и c2c-сервиса: здесь можно найти товары от частных продавцов, в том числе редкие и коллекционные вещи.
- Amazon — крупнейший в мире розничный продавец с собственной службой доставки с дронами и роботами и огромной сетью из складов и сортировочных центров. Пример b2c-платформы на рынке e-commerce.