

УДК 339.138:658.56

Білуха М.А.,  
Сумський державний педагогічний університет  
імені А.С.Макаренка, м. Суми, Україна

## ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ЗАСІБ ДИСТРИБУЦІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ДЛЯ ПРОДАВЦІВ ТА ПОКУПЦІВ

Війна в Україні справила колосальний вплив на ринок електронної комерції, і це неможливо заперечувати. Так, за даними Statista [2], ринок eCommerce в Україні показував стабільне зростання в останні роки до початку повномасштабного вторгнення. І вже у 2022 році на тлі повномасштабного вторгнення росії в Україну обсяги знизилися майже у 12 разів і склали всього 295,85 млн доларів США. При цьому просідання спостерігається у всіх сферах, особливо в сегментах моди, меблів, іграшок і хобі, краси та здоров'я, електроніки тощо (рис. 1).

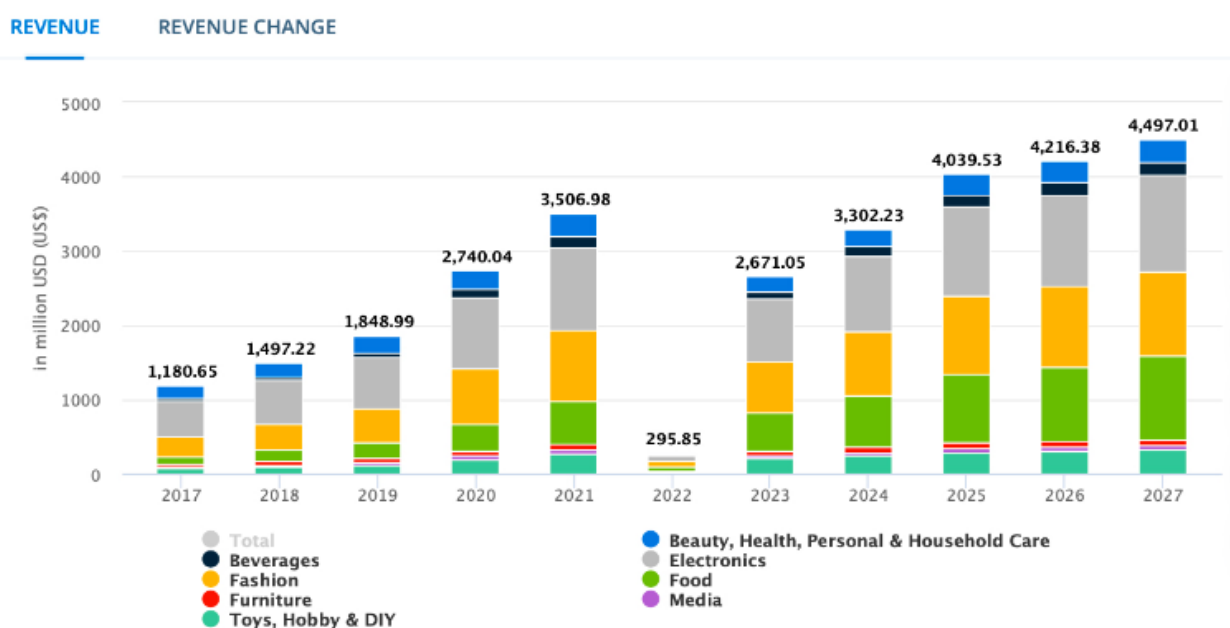


Рис. 1. Ринок електронної комерції у 2017-2027 рр. [1]

Отже, початок війни спричинив стрімке падіння оборотів електронної комерції. Це стало наслідком територіальних змін і руйнувань, спричинених війною, а також величезної хвилі біженців. На кінець 2022 року лише в Європі

було зареєстровано майже 5 млн. українських біженців, які перебувають під офіційним захистом [3].

Згідно з даними Statista, у перші тижні війни обсяг продажів скоротився до 90%, на її початку також було зафіксовано зниження вартості та доходу на одного покупця. Однак дуже цікавим є той факт, що, незважаючи на зменшення середніх витрат на душу населення, вартість кошика парадоксальним чином зросла, сягнувши 42,25 дол. США наприкінці 2022 року. За оцінками фахівців meestpost.com, це сталося через обмежену доступність продуктів, тому для одержувачів вирішальну роль відігравали час доставки та наявність, тоді як ціна мала менше значення [3].

Однак, як ми бачимо, прогнози Statista на 2023-2027 рр. [1, 2] є достатньо оптимістичні. З 2023 р. обсяги ринку майже досягнуть рівня 2020-го та складуть 2671,05 млн дол., і вже у 2025 р. будуть вищими, ніж у довоєнному 2021 р. Проте реалістичність наведених прогнозів важко довести, але й не слід заперечувати, що після завершення війни економіка України та електронна комерція зростатимуть.

При цьому можемо констатувати, що в Україні торгівля через Інтернет розвивається динамічно та виявляє швидкі темпи зростання, що виходить за рамки інших галузей економіки і охоплює:

- електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI);
- електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT);
- електронна торгівля (E-Trade);
- електронні гроші (E-Cash);
- електронний маркетинг (E-Marketing);
- електронний банкінг (E-Banking);
- електронні страхові послуги (E-Insurance)

Слід зазначити, що електронна комерція в нашій країні пережила стадію зародження і наразі перебуває на етапі активного розвитку. У цьому контексті

наведемо переваги та недоліки для продавців та покупців (табл. 1).

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки електронної комерції для продавців та покупців

Продавець		Покупець	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Об'ємність, необмеженість ринку, безперервна робота	Галузь вимагає високого рівня технічних знань, навичок та витрат для ефективного управління та розвитку електронного бізнесу	Зручність та доступність 24/7, клієнти можуть здійснювати покупки у будь-який зручний час, незалежно від географічного розташування магазину	Невпевненість у добросовісності продавця, оскільки існує ризик отримання товару низької якості через обман з боку продавця
Продавець має можливість працювати на міжнародному ринку та в будь-який час, без обмежень географії та часу	Ризик несанкціонованого доступу до товару, загроза втрати конфіденційної інформації, що може спричинити серйозні фінансові втрати та порушення довіри клієнтів	Онлайн-покупки дозволяють заощадити час і гроші, оскільки не потрібно відвідувати фізичний магазин і витратити кошти на поїздки та паркування	Ймовірні перебої з доставкою внаслідок можливих технічних або логістичних проблем
Електронна комерція дозволяє економити на оренді та утриманні фізичного магазину, а також на заробітній платі персоналу	Ризик технічних проблем та несумісності між різними платіжними системами, що може спричинити затримки у розрахунках	Доступний інтер-фейс робить пошук товарів, оформлення замовлення та оплати максимально простим та зрозумілим	Існує можливість отримання товару, який не відповідає опису на сайті продавця
Завдяки вбудованим засобам просування та миттєвому здійсненню платежів, продавці можуть ефективно керувати фінансовими операціями	Необхідність систематичного відстежування відгуків та вирішення проблем, які можуть виникнути з клієнтами	Можливість особистого швидкого ознайомлення з асортиментом товарів та вибору необхідного продукту	Повернення товару або обмін може бути більш складним у порівнянні з традиційними магазинами

### Література

1. Іванина Р. Як змінився ринок eCommerce в Україні у 2022 році. URL: <https://elit-web.ua/ua/blog/kak-izmenilsja-rynok-ecommerce-v-ukraine-v-2022-godu>
2. E-commerce worldwide - statistics & facts. Statista. URL: <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/#topicOverview>
3. Online sales: Ukraine ecommerce 2023 Analysis. Blog Global24. Global24.com. URL: <https://global24.com/en/blog/online-sales-ukraine-ecommerce-2023-analysis/>.