



УДК 339.376

ОСОБЕННОСТИ ONLINE-БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Студ. А.И. Черней, гр. БЕ 1-13

Научный руководитель доц. Т.Н. Янковец

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Цель. Уточнить сущность понятий «online-бизнес» и «электронная торговля», определить факторы, влияющие на эффективность процессов управления электронным бизнесом, выявить преимущества и недостатки электронного бизнеса в современных условиях. Задание – определить роль сети Интернет в глобализации мировой экономики.

Объект исследования. Онлайн-электронный бизнес.

Методы и средства исследования. Использованы диалектический метод научного познания, а также комплекс общенаучных методов гносеологии: теоретического обобщения и сравнения, методы группировки и классификации.

Научная новизна и практическое значение полученных результатов. Определены факторы, влияющие на эффективность процессов управления электронной торговлей и электронным бизнесом украинского предпринимательства в условиях глобализации.

Результаты исследования. С каждым годом в мире растет оборот электронной торговли. В Европе в этом году ожидается рост рынка e-commerce до 377 млрд. долларов. Интернет стал привычным и удобным полигоном для заключения сделок и проведения торговых операций различной сложности. Интегрирование украинского предпринимательства в глобальное информационное бизнес-сообщество отстает от западных стран, поскольку непрозрачность законодательства, сложная экономическая и политическая ситуация тормозят развитие электронной торговли в Украине. Кроме того, одним из негативных факторов, сдерживающих развитие отрасли, является отсутствие открытости в отношениях при ведении интернет-бизнеса.

Само определение электронной торговли тесно взаимосвязано с понятием «электронный бизнес». Под электронной торговлей понимается реклама и продажа товаров с помощью телекоммуникационных сетей, а в более широком понимании – обширный спектр функций, не ограниченных сделками купли-продажи.

Электронная торговля – это новый способ организации, управления и осуществления бизнес-сделок с использованием компьютеров и коммуникационных сетей, любая форма бизнес-сделки, в которой стороны взаимодействуют электронным способом, а не посредством физических операций обмена или прямого физического контакта, важнейшая составная часть электронного бизнеса. Самым большим и наиболее важным преимуществом электронной торговли является то, что она позволяет заинтересованной компании или частному лицу достичь глобального рынка. Она обслуживает потребности как национального, так и международного рынка. При ведении таким способом бизнеса также отсутствуют временные ограничения, так как электронная торговля дает возможность выполнять операции 24 часа в сутки и даже в праздничные и выходные дни, что в свою очередь значительно увеличивает продажи и прибыль.

Электронная торговля также дает возможность клиентам выбрать более дешевые и качественные товары. С помощью электронной коммерции потребители могут легко исследовать конкретный продукт, а иногда даже узнать изготовителя, приобретая его по более низкой цене, чем требуют за него оптовики. Покупки онлайн, как правило,



очень удобны и экономят время, по сравнению с обычными магазинами. Кроме того, покупатели могут просматривать отзывы, размещенные другими клиентами о приобретенной продукции с конкретного сайта электронной коммерции, что существенно может помочь принять решение относительно покупки.

Для коммерческих фирм электронная торговля значительно сокращает расходы, связанные с маркетингом, обслуживанием клиентов, обработкой, хранением информации и управлением запасами. Это уменьшает количество времени, связанное с реорганизацией бизнес-процессов – настройкой продуктов для удовлетворения спроса частных клиентов, а также повышения производительности и оказания услуг клиенту. Электронная торговля снижает бремя инфраструктуры для ведения бизнеса и тем самым повышает объем средств, доступных для инвестирования. Она также способствует эффективности обслуживания клиентов. С другой стороны, это позволяет собирать и обрабатывать информацию, связанную с поведением покупателей, которые в свою очередь помогают разрабатывать и принимать эффективную маркетинговую и рекламную стратегию.

Электронная торговля характеризуется также некоторыми технологическими ограничениями, которым присуще ограничивать число людей, пользующихся этой революционной системой. Огромное количество людей все еще не использует интернет, для каких либо финансовых операций. Некоторые люди просто отказываются верить в подлинность совершенно безличных бизнес-операций, как и в случае электронной коммерции. Многие люди опасаются требований о раскрытии личной и частной информации из соображения безопасности, а также множество раз законность и достоверность различных сайтов электронной коммерции подвергались сомнению.

Необходимо отметить, что на развитие электронной коммерции огромное влияние оказывает кризис. Прослеживается спад потребительской активности, что связано со снижением фактических доходов населения и нестабильностью экономики страны в целом. Электронный бизнес позволяет оптимизировать затраты: снизить расходы на оплату труда и аренду помещений. Потребители также начинают более внимательно отслеживать свои средства, что заставляет их использовать сеть Internet для экономии на приобретении различных товаров и услуг.

Выводы. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что Internet-рынок вместе с инновационными технологиями делают электронный бизнес выгодным для всех субъектов электронной коммерции. В условиях глобализации и экономического кризиса в Украине можно прогнозировать значительное развитие данной сферы занятости. Всемирная сеть дает возможность компаниям выйти на совершенно новый уровень по предоставлению товаров и услуг, а потребители, в свою очередь, могут более эффективно взаимодействовать не только с самим производителем, но и между собой. Таким образом, после оценки плюсов и минусов электронной торговли можно сказать, что преимуществом электронной коммерции является потенциал, который перевешивает недостатки. Для решения технических вопросов правильная стратегия и создание доверия системных клиентов может изменить нынешний сценарий, и помочь электронной коммерции адаптироваться к меняющимся потребностям мира.

Ключевые слова. Online-торговля, электронная торговля, электронный бизнес, Internet-рынок.