

Основные модели электронного бизнеса

Основные модели электронного бизнеса

- «предприятие-потребитель» (B2C, Business-to-Consumer);
- «предприятие-предприятие» (B2B, Business-to-Business);
- «потребитель-предприятие» (C2B, Consumer-to-Business);
- «потребитель-потребитель» (C2C, Consumer-to-Consumer);
- «предприятие-государство» (B2G или B2A, Business-to-Government или Business-to-Administration);
- «государство -предприятие» (G2B или A2B, Government-to-Business или Administration-to-Business);

Основные модели электронного бизнеса

- «государство-потребитель» (G2C или A2C, Government-to-Consumer или Administration-to-Consumer);
- «потребитель-государство» (C2G или C2A, Consumer-to-Government или Consumer-to-Administration);
- «государство-государство» (G2G или A2A, Government-to-Government или Administration-to-Administration);
- «биржа-биржа» (E2E, Exchange-to-Exchange).

В настоящее время модель **B2C (Business-to-Consumer)** – наиболее популярная модель электронной коммерции.

Под B2C понимается сектор рынка, ориентированный на экономическое взаимодействие с конечным потребителем товаров или услуг. B2C определяют форму электронной торговли и тип интернет-ресурса, созданного для электронной коммерции.

К модели B2C относится Интернет-магазин (например, интернет-магазин одежды LAMODA <https://www.lamoda.ru>).

B2B (business to business) – форма взаимодействия и построения интернет-бизнеса, при которой сторонами выступают юридические лица.

B2B система образует целый ряд различных моделей данного типа электронного бизнеса:

1. Модель электронная торговая площадка (Business to business marketplace) – это место, где заключаются бизнес-сделки между предприятиями – покупателями и продавцами (например, центр электронных торгов www.b2b-center.ru).

2. Модель аукционов предназначена для создания виртуального аукциона по продаже любых партий востребованных различных материалов, сырья, товаров и готовой продукции, при этом покупатели выставляют конкурирующие заявки на заключение договоров на конкретную поставку.

3. Модель доски объявлений – представляет из себя виртуальную доску объявлений о продаже узкоспециализированных (отраслевых) партий сырья, материалов, готовой продукции или полуфабрикатов.

4. Модель торгового концентратора или делового содружества предназначена для создания благоприятной информационно-коммерческой среды в виде сайта для профильных компаний различного уровня с информацией об определенных видах сырья, товарах, их характеристиках/

5. Модель автоматической биржи предназначена для электронных торгов стандартизированными видами сырья или товаров, при которых происходит полностью автоматическая обработка заявок на продажу и приобретение лотов в онлайн режиме.

Модель C2B – это модель, в которой потребители предлагают представителям бизнеса свои товары и услуги.

Модель C2B также реализована на сайтах, предоставляющих возможность покупателю назвать цену, за которую он хотел бы купить товар или услугу. Так формируется спрос. Однако это не означает, что продажа совершится по названной цене. Продавец, пользуясь данными текущего спроса, принимает окончательное решение (например, www.priceline.com).

Реализация **модели C2C** предполагает куплю-продажу услуг между потребителями, осуществляемую с помощью посредника. Модель C2C представляет доску объявлений (например, www.avito.ru).

B2G (business-to-government) – отношения между коммерческими предприятиями и государством. Примером B2G систем могут служить системы электронных госзакупок (например, сайт единой информационной системы в сфере закупок www.zakupki.gov.ru).

Модели электронного бизнеса **G2C** и **C2G** – охватывают сферу бизнес-отношений государства с гражданами, а также граждан и государственных органов между собой.

Они призваны сделать правительство доступным для населения страны и обеспечить граждан совершенными средствами доступа к государственным документам и выбранным представителям в органах управления. В то же время служащие получили уведомлять граждан о штрафах за административные правонарушения (например, портал государственных услуг РФ www.gosuslugi.ru).

Модель E2E (Exchange-to-Exchange) представляет из себя специализированное взаимодействие интернет-бирж. Потребитель, зарегистрированный на одной бирже, посылает заявку на товар или услугу на биржу. Если на данной бирже заявка не может быть удовлетворена, то она автоматически передается на другую биржу. Если и там требуемого товара и/или услуги нет, то она передается дальше до тех пор, пока не будет удовлетворена.

Модели получения прибыли

Основные **модели получения прибыли** могут быть следующими :

Модель доходов, основанная на сделках. Это плата за каждую совершенную сделку на электронном рынке. Эта оплата может быть фиксированной или являться процентом от сделки. Она может взиматься с продавца, с покупателя или с обоих участников сделки.

Модели получения прибыли

Модель дохода от аукциона. Это вариант предыдущей модели. Владелец электронного аукциона предлагает товары различных продавцов на основе аукционной продажи. С участников взимается плата в виде процента от сделки или фиксированной суммы. Отличие в том, что платежи взимаются только с продавцов, причём в большинстве случаев оплата взимается только в случае совершения сделки.

Модели получения прибыли

Модель доходов от подписки. Обычно эта оплата пересматривается ежемесячно, поквартально или ежегодно. Подписная цена может основываться на некотором обязательном числе подписчиков или на использовании данной организацией электронного рынка. Оплата может взиматься с покупателя, с продавца или с обоих. Модель привлекательна тем, что обеспечивает предсказуемый доход.

Модели получения прибыли

Модель доходов от рекламы. Доход от продажи сайтов, баннерной рекламы, контекстной или других видов интернет-рекламы.

Модель доходов от лицензирования рекламных продуктов. Эта модель является основной для участников, занятых производством программных приложений. Она гарантирует как начальный лицензионный платёж, так и последующие выплаты за обновление, обслуживание и поддержку лицензионного продукта.