

The background of the slide is white and features several realistic water droplets of various sizes scattered across the surface. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance. The text is centered in the middle of the slide.

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

К КОНЦУ 1990-Х ГГ.- НАЧАЛУ XXI В. НАБЛЮДАЕТСЯ ПЕРЕХОД К ВИРТУАЛЬНЫМ И СЕТЕВЫМ ПРИНЦИПАМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

ЛЮБОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ СТАВИТ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ. ЭТО ГЛАВНАЯ АКСИОМА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

В ОТСУТСТВИИ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРЕДПРИЯТИЯ БУДЕТ НУЛЕВЫМ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫМ, СОПРОВОЖДАЮЩИМСЯ НАПРАСНЫМИ ТРАТАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ, ТРУДОВЫХ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ.

ТРАДИЦИОННО КОМПАНИИ СТРЕМИЛИСЬ
ДИФФЕРЕНЦИРОВАТЬ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И
ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ ЗА СЧЕТ
ВЛАДЕНИЯ ВСЕЙ ЦЕПЧОККОЙ ПОСТАВОК.

ЭТО БЫЛО ЕДИНСТВЕННЫМ СПОСОБОМ
ДОБИТЬСЯ НЕРАЗРЫВНОСТИ ПОТОКА
ИНФОРМАЦИИ, ПОЗВОЛИЛО ОПТИМИЗИРОВАТЬ
ВНУТРЕННИЕ ПРОЦЕССЫ, ОБЕСПЕЧИВАЛО
ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ НАД ВСЕМИ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ.

- СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗОВЫВАТЬ НЕРАЗРЫВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ ЗА СУЩЕСТВЕННО МЕНЬШЕЕ ДЕНЬГИ.
- ПРЕДПРИЯТИЯМ БОЛЬШЕ НЕ НУЖНО ВЛАДЕТЬ ЦЕПЧКОЙ ПОСТАВОК, Т.К ОНИ МОГУТ В ПОЛНОЙ МЕРЕ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ОПЫТОМ И ЗНАНИЯМИ ПАРТНЕРОВ, РАБОТАЮЩИХ НА ОТДЕЛЬНЫХ УЧАСТКАХ ЦЕПЧКИ
- ИНТЕРНЕТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯМ.
- В ТЕОРИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЕ **ВИРТУАЛЬНЫЙ** СТАЛО КЛЮЧЕВЫМ.

ТРИ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТА ПРОСТРАНСТВА ВИРТУАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

- ВИРТУАЛЬНЫЙ РЫНОК
- ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ
- ВИРТУАЛЬНЫЕ (СЕТЕВЫЕ)
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ

ВИРТУАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ

- ПРОСТРАНСТВЕ В ГЛОБАЛЬНОМ МАСШТАБЕ
- ПУТЕМ ОБЪЕДИНЕНИЯ СВОИХ РЕСУРСОВ И УСИЛИЙ
- ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СОВМЕСТНЫХ ЗАДАЧ И
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
ОБЪЕДИНЕНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ
СУБЪЕКТОВ (ЛЮДЕЙ, ГРУПП, КОМПАНИЙ),
- РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО,
ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ТЕКУЩЕЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В
ЭЛЕКТРОННОМ

ПРОСТРАНСТВО ВИРТУАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЖНО УСЛОВНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ ЯВЛЕНИЙ:

- ВИРТУАЛЬНЫЙ РЫНОК - РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ, СУЩЕСТВУЮЩИЙ НА ОСНОВЕ КОММУНИКАЦИОННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ (ИНТЕРНЕТ);
- ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ - ОТОБРАЖЕНИЕ И ИМИТАЦИЯ РЕАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ И ПРОЦЕССОВ В КИБЕРНЕТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ;
- ВИРТУАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ - ДИНАМИЧЕСКОЙ СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТДЕЛЬНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ И ЛЮДЕЙ, СОВМЕСТНО ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО РАЗРАБОТКЕ, ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.

- «ПОД ВИРТУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПОНИМАЕТСЯ СЕТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ В ПРАВОВОМ, НО ЗАВИСИМЫХ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОТНОШЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ НА ОСНОВЕ ОБЩИХ ЦЕЛЕЙ ПОСТАВЛЯЮТ НА РЫНОК ОПРЕДЕЛЕННУЮ УСЛУГУ»
- «ВИРТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ - ЭТО ДОБРОВОЛЬНАЯ ВРЕМЕННАЯ ФОРМА КООПЕРАЦИИ НЕСКОЛЬКИХ, КАК ПРАВИЛО, НЕЗАВИСИМЫХ ПАРТНЕРОВ (ПРЕДПРИЯТИЙ, ИНСТИТУТОВ, ОТДЕЛЬНЫХ ЛИЦ), ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ БЛАГОДАря ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА БЛАГ БОЛЬШУЮ ВЫГОДУ КЛИЕНТАМ»
- «ВИРТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ СЕТЕВУЮ, КОМПЬЮТЕРНО ОПОСРЕДОВАННУЮ ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ, СОСТОЯЩУЮ ИЗ НЕОДНОРОДНЫХ КОМПОНЕНТОВ РАСТПОЛОЖЕННЫХ В РАЗЛИЧНЫХ МЕСТАХ»

- С УЧЕТОМ ВЫШЕИЗЛОЖЕННОГО МОЖНО ДАТЬ ТАКОЕ ОБЩЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ:
- **ВИРТУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ** - ЭТО ВРЕМЕННАЯ КООПЕРАЦИОННАЯ СЕТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТДЕЛЬНЫХ КОЛЛЕКТИВОВ И ЛЮДЕЙ), ОБЛАДАЮЩИХ КЛЮЧЕВЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ДЛЯ НАИЛУЧШЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ РЫНОЧНОГО ЗАКАЗА, БАЗИРУЮЩАЯСЯ НА ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:

- - СКОРОСТЬ ВЫПОЛНЕНИЯ РЫНОЧНОГО ЗАКАЗА;
- ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЖЕНИЯ СОВОКУПНЫХ ЗАТРАТ;
- ВОЗМОЖНОСТЬ БОЛЕЕ ПОЛНОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЗАКАЗЧИКА;
- ВОЗМОЖНОСТЬ ГИБКОЙ АДАПТАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ;
- ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЗИТЬ БАРЬЕРЫ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ.

НЕДОСТАТКАМИ (СЛАБЫЕ МЕСТА) ВИРТУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:

- ЧРЕЗМЕРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПАРТНЕРОВ, ЧТО СВЯЗАНО С УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ ЧЛЕНОВ СЕТИ;
- ПРАКТИЧЕСКОЕ ОТСУТСТВИЕ СОЦИАЛЬНОЙ И МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СВОИХ ПАРТНЕРОВ ВСЛЕДСТВИЕ ОТКАЗА ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ДОГОВОРНЫХ ФОРМ И ОБЫЧНЫХ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ;
- ОПАСНОСТЬ ЧРЕЗМЕРНОГО УСЛОЖНЕНИЯ, ВЫТЕКАЮЩАЯ, В ЧАСТНОСТИ, ИЗ РАЗНОРОДНОСТИ ЧЛЕНОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, НЕЯСНОСТИ В ОТНОШЕНИИ ЧЛЕНСТВА В НЕЙ, ОТКРЫТОСТИ СЕТЕЙ, ДИНАМИКИ САМООРГАНИЗАЦИИ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ПЛАНИРОВАНИИ ДЛЯ ЧЛЕНОВ ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

ЧТО ТАКОЕ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»?

- **ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС (ELECTRONIC BUSINESS, E-BUISINESS)** – БИЗНЕС, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОТОРОГО ОСНОВАНЫ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ И СОЗДАЮТ ИНТЕГРИРОВАННУЮ ЦЕПОЧКУ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ..

- **ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС (ELECTRONIC BUSINESS, E-BUISINESS) - БИЗНЕС, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОТОРОГО ОСНОВАНЫ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ И СОЗДАЮТ ИНТЕГРИРОВАННУЮ ЦЕПЧКУ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ..**

- **ПОРТАЛ** - САЙТ, ЯВЛЯЮЩИЙСЯ ТОЧКОЙ ВХОДА В ИНТЕРНЕТ, ИЛИ КОРПОРАТИВНУЮ СЕТЬ, ПОСТРОЕННУЮ ПО ТЕХНОЛОГИИ ИНТРАНЕТ. ПОРТАЛ ВЫПОЛНЯЕТ ФУНКЦИИ ПЕРВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВЕРА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ
- В ПРАКТИКЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА НАИБОЛЬШЕЕ РАЗВИТИЕ ПОЛУЧИЛИ ПОРТАЛЫ В2В (BUSINESS TO BUSINESS) И В2С (BUSINESS TO CONSUMER).

- *ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА БИЗНЕС ПАРТНЕРА* - ОБЛАСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ С ОРГАНИЗАЦИЯМИ, УЧАСТВУЮЩИМИ В ФОРМИРОВАНИИ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОТОРОГО ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ И КОРПОРАТИВНЫХ ИНТРАСЕТЕЙ.

- **ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС,
ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА КОНЕЧНОГО
ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ** - ОБЛАСТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ,
ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ
ПОТРЕБНОСТЕЙ КОНЕЧНОГО
ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ И ФОРМИРОВАНИЕ
ДОЛГОСРОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ.

- **ЭЛЕКТРОННАЯ БИРЖА** - БИРЖА, ВЕДУЩАЯ ТОРГИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ СЕТИ. ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ С ПОМОЩЬЮ АБОНЕНТСКИХ СИСТЕМ, ВКЛЮЧЕННЫХ В ИНФОРМАЦИОННУЮ СЕТЬ.



- **ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ** – ЭТО ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ КУПЛИ/ПРОДАЖИ ЦЕННЫХ БУМАГ НА БИРЖЕ С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, УСТАНОВЛЕННОЙ НА КОМПЬЮТЕРЕ.
- ТАКАЯ ПРОГРАММА ПОЗВОЛЯЕТ СВЯЗАТЬСЯ С БИРЖЕЙ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ И САМОСТОЯТЕЛЬНО КУПИТЬ ИЛИ ПРОДАТЬ ЦЕННЫЕ БУМАГИ, БЕЗ КОНТАКТА С БРОКЕРОМ.

- *ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ,
ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ (E-TRADING) -
ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА, В
КОТОРОЙ ПРОДАЖА ТОВАРОВ
ПРОИСХОДИТ НЕПОСРЕДСТВЕННО
МЕЖДУ ЛЮДЬМИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ
ПОСРЕДНИКОВ*

- **ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАКУПКИ (E-PROCUREMENT) -**
АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ
ПРОЦЕССА ЗАКУПОК, ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КОТОРОГО ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ И
КОРПОРАТИВНЫХ ИНТРАСЕТЕЙ

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС – СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- ЕЖЕГОДНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ СОСТАВЛЯЮТ ОТ 60% ДО 150%.**
- ДОЛЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДАЖ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 5-10%.**
- КЛИЕНТАМИ ЭЛЕКТРОННЫХ МАГАЗИНОВ ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ 70% ВСЕХ ПОСТОЯННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТ.**
- РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЧЕРЕЗ СЕТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ ОТРАСЛЕЙ – ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ ПОРЯДКА 40%**
- БОЛЕЕ 70% КОМПАНИЙ ИЗ СПИСКА FORTUNE ИСПОЛЬЗУЮТ ИНТЕРНЕТ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ.**
- ОСНОВНЫМ ФАКТОРОМ УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА ИНИЦИАТИВ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ СТРЕМЛЕНИЕ ФИРМ ПОВЫСИТЬ СВОЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.**
- ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС – ОБЛАСТЬ ИНТЕНСИВНОГО ПОЯВЛЕНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

- СЕГОДНЯ В МИРЕ СУЩЕСТВУЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА.
- **РОССИЙСКИЕ АССОЦИАЦИИ**
- ❖ **АССОЦИАЦИЯ ИНТЕРНЕТ И БИЗНЕС** - СРЕДИ ЗАДАЧ АССОЦИАЦИИ - АНАЛИТИКА, РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИЙ И СТАНДАРТОВ, ВЫРАБОТКА ПРАВИЛ ДЕЛОВОГО ОБОРОТА ОТРАСЛИ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СО СМЕЖНЫМИ ОТРАСЛЯМИ И ГОСУДАРСТВОМ, ОБРАЗОВАНИЕ
- ❖ **РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА (РАЭБ) - СРЕДИ ЦЕЛЕЙ АССОЦИАЦИИ** - СПОСОБСТВОВАТЬ РАСПРОСТРАНЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ, ПОМОГАЯ ВСЕМ, КТО ЖЕЛАЕТ ОТКРЫТЬ СВОЙ БИЗНЕС В СЕТИ; ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ; ПОМОГАТЬ НАШИМ УЧАСТНИКАМ КОНСУЛЬТАЦИЯМИ И СОВЕТАМИ, ПРИВЛЕКАЯ ДЛЯ ЭТОГО, В ТОМ ЧИСЛЕ, И ЗАПАДНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ; ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ - ЧЕРЕЗ СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, РАЗЛИЧНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

- ◆ **AMERICAN E-COMMERCE ASSOCIATION AEA IT TECHNOLOGY ORG.**
- ◆ **COMMERCE NET ([HTTP://WWW.COMMERCE.NET](http://www.commerce.net)) – ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОНСОРЦИУМ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ, ПРОДВИГАЮЩИХ И РАЗРАБАТЫВАЮЩИХ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ИНТЕРНЕТ**
- ◆ **EMARKETING ASSOCIATION И ([HTTP://WWW.EMARKETINGASSOCIATION.COM](http://www.emarketingassociation.com)) ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ КОМПАНИЙ И ЧАСТНЫХ ЛИЦ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ В ЭЛЕКТРОННОМ МАРКЕТИНГЕ И ИНТЕГРАЦИИ ОНЛАЙНОВОГО И ОФЛАЙНОВОГО МАРКЕТИНГА**
- ◆ **ADVISORY COMMISSION ON ELECTRONIC COMMERCE (АСЕС) ([HTTP://WWW.ECOMMERCECOMMISSION.ORG](http://www.ecommercecommission.org)) – КОМИССИЯ СОЗДАНА КОНГРЕССОМ США ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО, ГОСУДАРСТВЕННОГО, ВНУТРЕННЕГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАФИКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТРАНЗАКЦИЙ И ИНТЕРНЕТ-ДОСТУПА**
- ◆ **ASSOCIATION FOR ENTERPRISE INTEGRATION ([HTTP://WWW.AFEI.ORG/](http://www.afei.org/)) – АССОЦИАЦИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ**
- ◆ **ELECTRONIC INDUSTRY DATA EXCHANGE ([HTTP://WWW.EIDX.ORG](http://www.eidx.org)) – АССОЦИАЦИЯ, ВЫСТУПАЮЩАЯ ФОРУМОМ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВКЛЮЧАЯ ЭЛЕКТРОННУЮ КОММЕРЦИЮ**
- ◆ **АССОЦИАЦИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА ВЕЛИКОБРИТАНИИ**

ТИПИЧНЫЙ ВИД ОНЛАЙН БИЗНЕСА – ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- - НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА, КАК В РЕАЛЬНОМ МИРЕ;
- - НЕТ ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ИЛИ ПОКУПКУ ПОМЕЩЕНИЯ;
- - ПРОДАВЕЦ, ДИРЕКТОР И ТОВАРОВЕД – ЭТО ВСЕ МОЖЕТ БЫТЬ И ОДИН ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НАХОДИТСЯ В СЕТИ;
- - ЗАТРАТЫ НА РЕКЛАМУ. ОТ НИХ НЕВОЗМОЖНО УБЕЖАТЬ, НО В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ОНИ СВЕДЕНЫ К МИНИМУМУ, ТАК КАК ВАМ НИЧТО НЕ ЗАПРЕЩАЕТ РЕКЛАМИРОВАТЬ СВОЙ ТОВАР ИЛИ УСЛУГИ В МНОГОЧИСЛЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И БЕСПЛАТНЫХ КАТАЛОГАХ.