

Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
на тему:
«Электронная коммерция».

Выполнила:
Студентка 2 курса
ЗБМ-202 УЧР группы:
Галанина Анна Дмитриевна



Электронная коммерция

Электронная коммерция – это способ ведения бизнеса, при котором все этапы бизнес-процесса (реклама, маркетинг, продажа, доставка товара, послепродажное обслуживание, извлечение прибыли) осуществляются в электронном виде с помощью соответствующих компьютерных программ в сети Интернет.



К электронной коммерции относятся:

- электронный обмен информацией (Electronic Data Interchange, EDI),
- электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFS),
- электронную торговлю (e-trade),
- электронные деньги (e-cash),
- электронный маркетинг (e-MARKETING),
- электронный банкинг (e-banking),
- электронные страховые услуги (e-insurance).



Виды электронной коммерции: Схема В2В или бизнес-бизнес

Принцип осуществления подобного взаимодействия очень прост: предприятие торгует с другим предприятием. В2В — одно из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений электронной коммерции на сегодняшний день. Интернет-платформы дают возможность значительно упростить проведение операций на всех этапах, сделать торговлю более оперативной и прозрачной.



Схема В2С или бизнес-потребитель

В этом случае предприятие торгует уже напрямую с клиентом (не юридическим, а физическим лицом). Как правило, здесь речь идет о розничной реализации товаров. Клиенту такой способ совершения коммерческой операции дает возможность упростить и ускорить процедуру покупки. Ему не приходится идти в магазин, чтобы выбрать нужный товар: достаточно просмотреть характеристики на сайте поставщика, выбрать нужную конфигурацию и заказать



Схема С2С или потребитель-потребитель

Такой способ осуществления электронной коммерции предполагает совершение сделок между двумя потребителями, ни один из которых не является предпринимателем в юридическом смысле слова. Как правило, коммерция по схеме С2С осуществляется на сайтах Интернет-аукционов, приобретающих все большую популярность в наше время. Для клиентов таких систем основное удобство заключается в несколько более низкой цене товара, по сравнению с его стоимостью в магазине.



Преимущества электронной коммерции

Для организаций:

- Глобальный масштаб
- Сокращение издержек
- Улучшение цепочек поставок
- Бизнес всегда открыт (24/7/365)
- Персонализация
- Быстрый вывод товара на рынок
- Низкая стоимость распространения цифровых продуктов

Для потребителей

- Повсеместность
- Анонимность
- Большой выбор товаров и услуг
- Персонализация
- Более дешевые продукты и услуги
- Оперативная доставка
- Электронная социализация



Для общества

- Широкий перечень предоставляемых услуг (например, образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание)
- Повышение уровня жизни
- Повышение национальной безопасности
- Уменьшение «цифрового» разрыва
- Онлайн продажа/заказ товаров/услуг уменьшает автомобильный трафик и снижает загрязнение окружающей среды



Недостатки электронной коммерции

Для организаций

- Возможные сомнения сторон по поводу принадлежности того или иного проекта к компании (негативная анонимность)
- Некоторая сложность в ведении и узаконивании деятельности предприятия в интернете

Для потребителей

- Недоверие потребителя к услугам, продаваемым посредством интернета[4]
- Невозможность «потрогать» товар руками
- Ожидание доставки приобретенной продукции

Для общества

- Привлекательная платформа для мошенничества (снижение уровня сетевой безопасности)
- Вытеснение с рынка коммерческих оффлайн предприятий

Для государства

- Недополучение в бюджет государства налоговых выплат при ведении «серых» схем учета

