

## **ЭЛЕКТРОННЫЕ БИЗНЕС-ПЛОЩАДКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ**

Зайцева А.А., Траханов А.П.

*БНТУ, г. Минск, Беларусь*

*Электронная торговая площадка - это платформа, расширяющая возможности компании в работе с поставщиками и покупателями. Перенос продаж и других бизнес-процессов на интернет-платформу ведет к существенному снижению операционных затрат компании, освобождению персонала от механических задач, повышению эффективности и продуктивности труда. В сумме все это приводит к увеличению продаж и росту доходов компании.*

Социально-экономическое развитие Республики Беларусь находится в прямой зависимости от уровня развития и информатизации всех сфер жизнедеятельности белорусского общества. На современном этапе это необходимый и объективный процесс, который затронул практически каждого жителя Беларуси.

Сегодня мы абсолютно спокойно говорим о покупках в интернет-магазинах, электронной очереди, on-line оплате и т.д. Информационные технологии прочно и стабильно вошли в нашу повседневную жизнь.

В настоящее время клиенты ряда банков могут проводить сделки с банком в режиме онлайн с помощью электронной торговой площадки.

Однако наиболее сегодня активно развиваются электронный бизнес, и электронная торговля. Данные направления бурно развиваются благодаря тому, что имеют ряд преимуществ по сравнению с традиционными формами ведения бизнеса. Причем преимущества имеют как потребители, так и поставщики [1]. А в целом общество с развитием данного направления получает только бонусы для дальнейшего развития.

Сегодня наибольшее распространение получили использование следующие инструменты электронной торговли:

**B2B** – сокращение от «business to business» («бизнес для бизнеса»). Такая модель имеет ввиду информационное и экономическое взаимодействие, когда бизнес работает не на конечного потребителя, а на т.н. другой бизнес, т.е. когда одна из компаний производит, продает и т.д. что-либо другой компании для ведения бизнеса.

**B2C** – сокращенное от «business to consumer» («бизнес для потребителя»). Данная модель подразумевает взаимоотношения между организацией, компанией и конечным потребителем.

**C2C** - сокращенное от «consumer to consumer», или «потребитель для потребителя». Такую форму сложно назвать бизнесом. По сути, ни одна из сторон здесь не являются предпринимателями. В данном процессе необходимо участие еще и третьей стороны, а именно торговой площадки.

**C2B** – «consumer to business» («потребитель для бизнеса»). Это не совсем привычная модель коммерческой деятельности в информационном пространстве, когда потребители сами назначают цену на услуги и товары, которые предлагают предприятия. Представитель бизнеса или продавец, ориентируясь на данные текущего спроса, принимает окончательное решение и определяет свой ход дальнейших действий.

Сейчас становятся реальностью **G2B** («government-to-business») – «государство бизнесу», **G2C** («government-to-citizen») – «государство гражданину» и т. д. [2].

Китайский торговый холдинг Alibaba Group Holding Limited, является одним из крупнейших коммерческих Интернет-проектов, затрагивающим сферы B2B, B2C и C2C взаимоотношений. Группа компаний активно развивает электронную B2B-площадку, имеет собственную розничную торговую платформу Tmall, владеет самой популярной онлайн платеж-

ной платформой Китая Alipay. Большая часть выручки группы поступает от электронной коммерции, доля которой в доходах Alibaba Group составляет 73% [3]. Активная маркетинговая политика позволяет удерживать первенство и сегодня. На 11.11.2019 г. (т.н. день холостяка) выручка от интернет-торговли составила около 40 млрд \$, а участие в ней приняли более 200 мировых брендов.

Сегодня активно развивается бизнес интернет-площадок, который объединяет интересы потребителей и заказчиков - краудворкинг, который «поставляет предпринимателям и новаторам кадры, которые могут выполнять огромный объем работы через компьютеры и мобильные приложения на условиях безгранично гибкого графика и оплаты. Потребность бизнеса в дешевой рабочей силе, с одной стороны, и желание обычных пользователей зарабатывать в интернете - с другой, привели к появлению интернет-платформ, которые сводят вместе заказчиков и исполнителей, а сами существуют за счет комиссии со сделки. \$1,38-5 в час - таков разброс заработков американских краудворкеров. Самая известная в мире платформа - Mechanical Turk (принадлежит Amazon) была создана в 2005 г. Она объединяет 500 000 краудворкеров по всему миру [4].

Наиболее интересным примером для нас может служить опыт России, такие интернет-платформы краудворкинга как YouDo, CityCelebrity.ru и т.д.

Сегодня краудворкинг для многих является дополнительным способом заработка. Однако в ближайшем будущем его ждет активное развитие и хорошая перспектива на современном рынке труда.

В Беларуси, к сожалению, данные площадки не очень активно продвигаются. Однако, учитывая, используя и адаптируя к современным условиям нашей страны такой опыт и практику, организация подобных торговых площадок способствовала бы активному продвижению и рекламе белорусских товаров и услуг. В свою очередь, данный процесс способствовал бы дальнейшему социально-экономическому развитию государства (привлечение инвестиций, создание дополнительных рабочих мест, развитие предпринимательства и т.д.).

В настоящее время в стране активно проводится политика информатизации белорусского общества. В 2016 г. была принята и утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23.03.2016 № 235 «Государственная Программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016 – 2020 годы», разработанная в соответствии со Стратегией развития информатизации в Республике Беларусь на 2016 – 2022 гг.

Учитывая активный процесс информатизации, необходимо принимать во внимание, что данный процесс приведет к структурным изменениям и на рынке труда. В недалеком будущем здесь будет востребована высококвалифицированная рабочая сила с универсальными навыками.

#### Литература

1. Электронная торговля и маркетинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://studme.org/62454/menedzhment/elektronnaya\\_torgovlya\\_marketing](https://studme.org/62454/menedzhment/elektronnaya_torgovlya_marketing). Дата доступа 11.11.2019 г.
2. Франгулова Е.В. Сущность концепции «электронное правительство» и мировой опыт ее реализации. [Электронный ресурс]. Режим доступа // <file:///C:/Users/User/Downloads/suschnost-kontseptsii-elektronnoe-pravitelstvo-i-mirovoy-opyt-ee-realizatsii.pdf>. Дата доступа 11.11.2019 г.
3. Statistics and facts about the Alibaba Group. [Электронный ресурс]. Режим доступа // <https://www.statista.com/statistics/298844/net-income-alibaba/>. Дата доступа 11.11.2019 г.