

УДК 338

## ***ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС И ОСОБЕННОСТИ ЕГО МОДЕЛЕЙ***

***Стенура М.А.***

*Студентка 4 курса Института экономики и управления*

*ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова»*

*Россия, г. Улан-Удэ.*

**Аннотация:** Интернет занимает в нашей жизни много времени и выполняет множество функций. Существование электронного бизнеса и электронного государства упрощает и ускоряет предоставление и получение услуг, покупку товаров, улучшает взаимодействие между государством, бизнесом и потребителями. В данной статье рассмотрены электронный бизнес и электронное государство, классификация их моделей, их особенности, а также преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** электронный бизнес, электронное государство, модели электронной коммерции, бизнес.

## ***E-BUSINESS AND THE FEATURES OF ITS MODELS***

***Stepura M. A.***

*student of the 4th year of the Institute of Economics and Management,*

*Buryat state University named after Dorji Banzarov*

*Russia, Ulan-Ude.*

**Abstract:** the Internet takes a lot of time in our lives and performs many functions. The existence of e-business and e-government simplifies and accelerates the provision and receipt of services, the purchase of goods, improves the interaction between the state, business and consumers. This article discusses e-business and e-government, the classification of their models, their features, as well as advantages and disadvantages.

**Keywords:** e-business, e-government, e-Commerce models, business.

Интернет стал необходимым в жизни человека, как в повседневной жизни, так и для выполнения какой-либо деятельности, его используют и дома, и на работе. Государство использует электронное правление для оказания услуг населению страны, для его информирования и с целью выполнения других функций. Всем известно, что также многие используют Интернет в качестве средства для ведения бизнеса, другими словами электронного. Рассмотрим, что собой представляют е-государство и е-экономика, а также особенности их моделей.

Электронный бизнес – это ведение бизнеса с помощью Интернета, а также обслуживание клиента и взаимодействие с партнерами. Здесь существует несколько моделей, которые классифицированы по элементам: государство (G), бизнес (B), гражданин (C) (табл. 1). Модели представлены в виде взаимодействия двух элементов.

Таблица 1 – Классификация моделей электронного бизнеса

	Государство	Бизнес	Гражданин
Государство	G2G	G2B	G2C
Бизнес	B2G	B2B	B2C
Гражданин	C2G	C2B	C2C

Интеграцией информационной системы бизнеса и государства является электронное государство. Электронное государство представляет собой набор программ и технологий, с помощью которых органы государственной власти, граждане и организации взаимодействуют между собой. Так с помощью информационных технологий выполняется информационная деятельность государства. Элементами электронного государства являются: государство, бизнес, человек как потребитель (рис. 1).

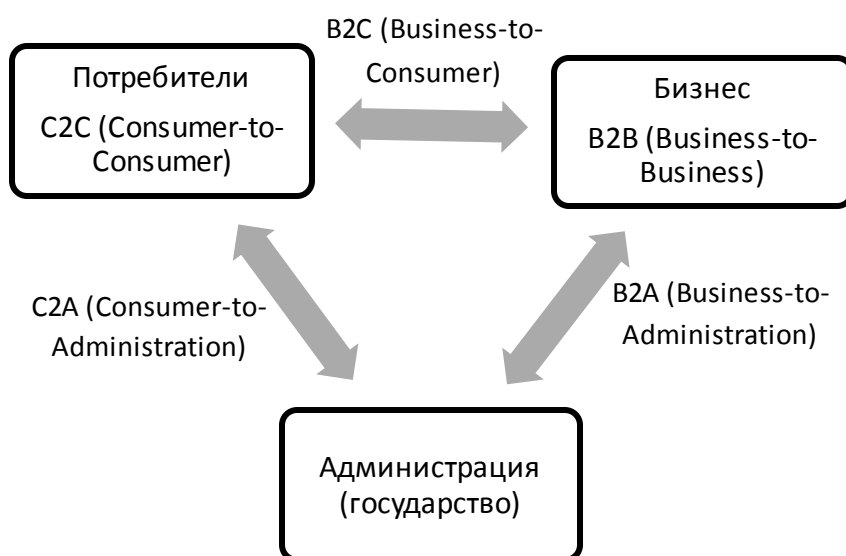


Рисунок 1. Элементы электронного государства (составлено автором)

Модель B2A (Business-to-Administration) – бизнес-администрирование – представляет собой взаимодействие между коммерческими и государственными организациями.

Модель C2A (Consumer-to-Administration) – потребительское администрирование – взаимодействие потребителей и администрации, применяется в образовании, социальном обеспечении, налогах и здравоохранении.

Эти модели применяются с целью удобства оказания и получения услуг с использованием информационных технологий.

С помощью электронного правления граждане могут получать информацию о различных субъектах, правах и обязанностях, получить оказание услуг в on-line режиме, получать информацию о государстве в электронном виде, а также создавать форумы с участием представителей правительства.

Несмотря на преимущества электронного государства, существуют проблемы внедрения ИТ: это существование множества способов хранения и предоставления информации, применяемых на данный момент, которые сложно объединить в один, и недостаточное финансирование.

Рассмотрим модели электронной коммерции подробнее. Электронная коммерция включает только куплю-продажу товаров на основе использования коммуникационных и информационных технологий для передачи информации и ведения бизнеса.

Модель G2G (Government-to-Government). «Государство – Государство». Представляет собой взаимодействие между ведомствами государства в электронном виде, а также электронный документооборот. Таким образом осуществляется повышение эффективности деятельности правительства, предоставления ими услуг.

G2B (Government-to-Business). «Государство – Бизнес». Включает осуществление транзакций, которые не осуществимы без вмешательства государства (регистрация, получение лицензии и др.). С помощью этой модели между органами власти и коммерческими организациями возникает сотрудничество, а компании становятся более конкурентоспособными.

G2C (Government-to-Consumer). «Государство – Граждане». Такая модель позволяет получать гражданам on-line услуги, получать полную информацию о государстве, законах, политике и т.д. быстрее, у граждан появляется возможность «общения» с органами власти. Так, время, затраченное на предоставление и получение услуг, значительно сокращается, население становится более информированным о ситуации в стране.

Модели B2G (Business-to-Government, «Бизнес – Государство») и C2G (Consumer-to-Government, «Граждане – Государство») объединяют и относят к PR-деятельности организаций. Эти модели направлены на коммуникацию между бизнесом/гражданами с государственными органами власти. Так организации могут влиять на принятие государственных решений, отстаивать свои права, коммерческие интересы. Также модель B2G проявляется в снабжении коммерческими организациями населения страны товарами, а модель C2G – в уплате налогов в бюджет государства.

B2B (Business-to-Business) – «Бизнес для бизнеса». В этой модели участниками являются коммерческие организации, которые сотрудничают в режиме on-line для повышения эффективности своей деятельности. Организации взаимодействуют на основе автоматизации обмена информацией. Для модели B2B характерны такие площадки, как интернет-магазины, web-витрины, социальные сети. В качестве примера может выступать создание и продажа веб-сайта компании для дальнейшего использования в качестве платформы для продажи товаров.

B2C (Business-to-Consumer) – «Бизнес – Потребитель» или бизнес для потребителя. Эта модель является продолжением модели B2B, она представляет собой розничную торговлю, осуществляемую через Интернет. Данная модель является распространенной, так как существует множество on-line-магазинов, в которых продаются различные товары для потребителей. Схема является удобной как для продавца, так и для покупателя. Продавцу нет необходимости нанимать много персонала, а покупатель не будет тратить много времени на поход в магазин.

C2C (Consumer-to-Consumer) – «Потребитель – Потребитель» или потребительская электронная торговля. Данная схема представляет собой торговые отношения между физическими лицами. Взаимодействие между ними

осуществляется через посредника – провайдера. Площадками для С2С выступают доски объявлений Авито, Юла и др., а также социальные сети.

Последняя модель – С2В (Consumer-to-Business) – потребительский бизнес. Эта модель наименее распространенная, в ней люди предлагают свои услуги или продукты компаниям.

Электронная коммерция сокращает издержки организаций, налоговые отчисления, улучшает цепочки поставок, вход в бизнес открыт. Потребителям предоставляется большой выбор товаров и услуг, а также значительно сокращает стоимость товаров, позволяет получать множество услуг электронно.

Несмотря на преимущества, у электронной коммерции также есть недостатки. Для организаций это проблемы с ведением бизнеса в Интернете, например, недоверие потребителей или потеря товара при его доставке. Для потребителей недостатком является невозможность визуального осмотра, то есть посмотреть товар «в живую» уже не получится; а также ожидание доставки товара, возможность его потери или поломки.

Таким образом, рассмотренные нами модели имеют разную направленность, и все элементы (государство, бизнес, граждане (потребители)) выполняют разные роли. Электронная коммерция имеет ряд недостатков, но несмотря на это она имеет не мало преимуществ. Электронная коммерция продолжает развиваться, так как она является неплохим способом ведения бизнеса с минимальными затратами.

### **Библиографический список:**

1. Князькова В. С. Информационная безопасность как основной элемент корпоративной культуры организаций электронного бизнеса / В. С. Князькова // Инновационные процессы и корпоративное управление. – Минск. – 2016. – С. 104-112.

2. Кожевина О.В. Динамика развития и сегменты роста «Электронного» бизнеса в России [Электронный ресурс] / О. В. Кожевина // СРРМ. – 2014. – №3 (84). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-razvitiya-i-segmenty-rosta-elektronnogo-biznesa-v-rossii> (дата обращения: 03.08.2019).

3. Прохоров А. Электронное правительство в цифрах и фактах [Электронный ресурс] / А. Прохоров // Компьютер Пресс. – Режим доступа: [https://compress.ru/article.aspx?id=15845#Государство%C2%A0—%20граждане%20\(G2C/C2G\)](https://compress.ru/article.aspx?id=15845#Государство%C2%A0—%20граждане%20(G2C/C2G)) (Дата обращения: 01.08.2019).

4. Рублёв В. Что такое B2B, B2C, B2G, C2C: обзор главных отличий, примеры + инструкция как грамотно организовать продажи в этих сферах [Электронный ресурс] / В. Рублёв // Мойрубль. Финансовый блог. – Режим доступа: [https://myrouble.ru/chto-takoe-b2b-b2c-b2g-c2c/#c2c\\_8211](https://myrouble.ru/chto-takoe-b2b-b2c-b2g-c2c/#c2c_8211) (Дата обращения: 01.08.2019).

5. Электронная коммерция — как ниша для бизнеса [Электронный ресурс] // NaRabotu Online.ru – Режим доступа: [https://narabotu-online.ru/ehlektronnaya-kommerciya/#-\\_B2A](https://narabotu-online.ru/ehlektronnaya-kommerciya/#-_B2A) (Дата обращения: 01.08.2019).

*Оригинальность 98%*