

В. Ю. ГОЛОВКО

(г. Гродно, Гродненский государственный университет имени Я. Купалы) Науч. рук. **А. В. Семенчук**

ОСОБЕННОСТИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ В ЭЛЕКТРОННЫХ МАГАЗИНАХ

Электронная коммерция – это современный бизнес, который стремительно развивается при минимальных затратах благодаря использованию новейших информационных технологий. Наиболее распространённой и апробированной его формой является мировая Интернет-торговля. Идеи технологий электронной торговли окончательно утвердились, о чем свидетельствуют доходы и обороты торговых Интернет-предприятий.

Актуальность электронной коммерции признана не только в сфере малого бизнеса, но и на государственном уровне. В этом плане Беларусь имеет все предпосылки для развития электронной коммерции, которая может стать важной составляющей благополучия национальной экономики [1, с. 12].

Самым большим и наиболее важным преимуществом электронной торговли является то, что она позволяет заинтересованной компании или частному лицу достичь глобального рынка. Она обслуживает потребности как национального, так и международного рынков. С помощью электронной коммерции даже малые предприятия могут получить доступ к мировому рынку для продажи и покупки товаров и услуг. При ведении таким способом бизнеса также отсутствуют временные ограничения, так как электронная торговля дает возможность выполнять операции 24 часа в сутки и в праздничные и выходные дни, что в свою очередь значительно увеличивает продажи и прибыль [2].

Среди других преимуществ электронной торговли следует отметить следующие:

- экономия времени. Интернет-магазин позволяет сделать покупку не выходя из дома в любое время, а выбор и заказ товара займет у покупателя несколько минут, если он точно знает, что хочет купить. Служба доставки Интернет-магазина доставит выбранный товар в удобное время и место. Кроме этого, выбор и оценка свойств товара происходит в Интернет-магазине намного быстрее и удобнее, чем в обычном магазине;

- неограниченный ассортимент и информативность. Ассортимент Интернет-магазина ничем не ограничен (как, например, ассортимент обычного магазина ограничен торговой площадью). Кроме того, интернет-магазин в состоянии выдать такую информацию, как покупательский рейтинг, советы и отзывы о товаре, статьи о товаре, которые могут предопределить выбор;

- экономия денег. Затраты на работу Интернет-магазина, включая доставку, существенно ниже, чем у обычного. В отличие от обычного магазина, Интернет-магазин способен обслужить несколько сотен клиентов одновременно. Кроме того, если покупатель проживает в другом городе, он получает возможность не тратиться на междугородние телефонные консультации. Всю информацию он может найти на страницах Интернет-магазина;

- для коммерческих организаций электронная торговля значительно сокращает расходы, связанные с маркетингом, обслуживанием клиентов, обработкой, хранением информации и управлением запасами. Электронная торговля снижает бремя инфраструктуры для ведения бизнеса и, тем самым, повышает объем средств доступных для инвестирования. Она также способствует эффективности обслуживания клиентов.

Но надо отметить, что электронная торговля наряду с преимуществами имеет и ряд недостатков. Одним из существенных недостатков электронной торговли

является то, что Интернет всё ещё не коснулся жизни большого числа людей либо из-за недостатка знаний или доверия. Огромное количество людей все еще не используют Интернет для осуществления финансовых операций. Многие люди опасаются требований о раскрытии личной и частной информации из соображения безопасности.

Ещё одним ограничением электронной торговли является то, что она не подходит для торговли скоропортящимися товарами, такими как продукты питания. Такие товары люди предпочитают покупать обычным способом, чем используя электронную коммерцию, относительно покупки продуктов питания. В итоге, электронная торговля не подходит для подобных секторов бизнеса [2].

Несовершенная система доставки. Покупатели требуют от Интернет-магазинов быстрой и качественной доставки заказов. Покупателям очень удобно, когда покупки доставляют по указанному адресу прямо на дом или на работу. По их мнению, несовершенство системы доставки выражается в: неудовлетворяющих сроках доставки товара и дорогой доставке товара. Возвратить продукт и получить возмещение может быть затруднительно, а также на это потребуется немалое количество времени.

Сложная система заказа. Она заключается в длинном и запутанном процессе оформления покупки. Покупателю необходимо заполнить длинную и часто не совсем понятной форму, в результате чего тратится много времени в Интернете, которое не всегда дешево стоит.

Не всегда широкий ассортимент. Соответственно, получить конкурентное преимущество сможет тот магазин, который предложит пользователям весь необходимый им ассортимент.

Необходимость регистрации. Некоторые магазины предлагают покупателю проходить очень долгий пошаговый процесс регистрации. Это отпугивает потенциальных покупателей совершать покупки в данном магазине, особенно когда покупатель ценит затрачиваемое им время.

Можно сказать, что преимуществом электронной коммерции является потенциал, который перевешивает недостатки. Начиная с середины 90-х годов во всем мире наблюдается рост активности в области онлайн-торговли. Вслед за крупными компаниями, производящими компьютерное оборудование, в Интернет стали выходить торговцы традиционными товарами. Появилось большое количество книжных магазинов, магазины компакт-дисков и видеокассет, винные магазины. Сейчас практически любые товары можно купить через Интернет-магазин.

Сегодня, благодаря наличию высококвалифицированных специалистов, готовых решений и появлению новых технологий, создание электронного магазина любой сложности является решаемой задачей. Некоторые компании даже предлагают бесплатные скрипты для разработки Интернет-магазинов.

Таким образом, любой человек, имеющий доступ к интернету, может, как совершать покупки с помощью Интернет-магазинов, так и сам заняться электронным бизнесом, имея небольшой стартовый капитал. А это ещё один шаг на пути к развитию электронной коммерции, на пути к информационному обществу.

Список используемой литературы

1Багмет, А. Электронная коммерция в Республике Беларусь / А. Багмет // Банкаўскі веснік. –2000. – №37. –12 с.

2Недостатки и преимущества электронной коммерции [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://wmgood.ru> (дата обращения: 22.01.15).