

**М. В. СМИРНОВА**

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого)

Науч. рук. **Н. И. Исайчикова,**

канд. экон. наук, доц.

## **АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В СООО «КОНТЕ ТРЕЙД»**

Данная работа представляет собой практическое исследование использования интернет-технологии «электронного бизнеса» конкретного предприятия.

Объектом исследования работы является СООО « Конте Трейд».

Предмет исследования – технологии «электронного бизнеса».

Для наиболее эффективного достижения поставленной цели, стоит обозначить основные задачи:

- проанализировать интернет-технологии «электронного бизнеса» как средство, обеспечивающее процветание организации в информационной эпохе;
- наметить направления по совершенствованию «электронного бизнеса» как инструмента повышения эффективности деятельности на СООО « Конте Трейд»;
- оценить эффективность электронного бизнеса в исследуемой организации.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования для дальнейшего изучения вопросов, касающихся состояния и путей развития электронного бизнеса в Республике Беларусь.

В данном исследовании мы понимаем под электронным бизнесом любую форму бизнес-процесса, в котором взаимодействие между субъектами происходит электронным способом. Другими словами, это способ заработка денег посредством любых электронных устройств. В анализируемых литературных источниках [1] и [2], под электронным бизнесом понимают предоставление услуг или конечного продукта через электронные средства, которыми являются телевидение, телефон, Интернет.

С расширением компьютерной техники и ростом автоматизации СООО «Конте Трейд» появились новые виды информации. К ним относятся данные, которые содержатся в оперативной памяти ПЭВМ, на внешних носителях, а также выдаются в печатном виде.

В таблице 1 рассмотрим основные преимущества и недостатки элементов электронного бизнеса в СООО «Конте Трейд».

Таблица 1 – Основные преимущества и недостатки элементов электронного бизнеса в СООО «Конте Трейд»

Преимущества	Недостатки
Снижение издержек и как следствие, снижение стоимости банковских услуг	Недостаточный уровень безопасности проведение платежей
Приобретение в качестве интернета нового канала сбыта	Недостаточный уровень информационной безопасности
Возможность разработки принципиально новых услуг	Невысокий процент клиентов готовых к такому виду услуг по сравнению с традиционными банками
Возможность обратной связи с клиентов в режиме онлайн	Потери при коммуникациях из-за несогласованности стандартов данных
Возможность интеграции платежных процессов с системами взаимодействия с клиентами	Дополнительные текущие расходы на техническую и информационную поддержку
Возможность предоставления круглосуточного доступа к банковским серверам	Узкий спектр предоставляемых услуг через интернет
Стирание географических границ при продаже услуг	Юридические и правовые разногласия между участниками сделок из-за правового несовершенства бизнес- процессов в интернете.
Отсутствие в работе с клиентами ошибок в следствие « человеческого фактора»	-

Все выше перечисленные операции можно отследить и посмотреть при участии программы Мобильная Торговля, но есть категории торговых точек, не нуждающихся в торговых представителях. К таким торговым точкам относятся небольшие магазины ИП, ЧП, которые самостоятельно делают заявки и отправляют на электронную почту отдела продаж города [gomel@contetrade.by](mailto:gomel@contetrade.by).

Таким образом, использование ИТ в маркетинге позволяет организовать эффективную модель функционирования предприятия, что обеспечивает не только стабильное развитие компании, но и повышает эффективность работы предприятия по сравнению с другими агентами рынка. Так как информационные технологии шагнули значительно вперед, в компании СООО «Конте Трейд» пришли перемены и нововведения. Для полноценной работы связанной с отгрузкой продукции и выполнении всех поставленных целей, планов, фокусов, АКБ, 2G, 3G, 4G и т.д. необходима быстрая работа торговых представителей по сбору и организации заявок на отгрузку, так же мерчендайзеров, для полноценной выкладки ранее заказанного и отгруженного на торговую точку товара, оперативная реакция специалистов, логистов и водителей, для быстрой и незамедлительной отгрузки в минимальные сроки.[3]

В таблице 2 представим динамику эффективности управления «электронным бизнесом» на СООО «Конте Трейд».

Таблица 2– Динамика эффективности управления «электронным бизнесом» на СООО «Конте Трейд»

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение, +/-	
				2016/2015	2017/2016
1	2	3	4	5	6
1 Коэффициент готовности выполнения заказов, %	97	95	97	-2	2
2 Дисциплина управления транспортными средствами, %	85	88	90	3	2
3 Коэффициент безаварийности, %	91	93	95	2	2
4 Коэффициент дисциплины хранения	85	87	84	2	-3

## Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6
5 Средний стаж работников занятых в управлении, лет	15	15	17	0	2
6 Коэффициент отбраковки товаров на складе	10,4	7,6	8,4	-2,8	0,8
7 Информационная доступность, %	85	87	90	2	3

Значение показателей дисциплины управления транспортным средством и коэф-фициент безаварийности сохраняются на высоком уровне вследствие высокого стажа работников склада. Однако, коэффициент дисциплины хранения на складе и отбраковки товаров снижаются, что говорит о невысоком качестве складских операций на СООО «Конте Трейд».

### Список использованной литературы

- 1 Гаврилов, Л. П. Основы электронной коммерции и бизнеса / Л.П. Гаврилов. - М.: Солон-Пресс, 2017. - 592 с.
- 2 Голик, В. С. Интернет-реклама или как делаются деньги в сети / В.С. Голик, А.И. Толкачев. - М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2017. - 160 с.
- 3 Карр, Николас Великий переход. Революция облачных технологий / Николас Карр. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. - 272 с.