

УДК – 339.13

Оспанова Салтанат Маратовна
Магистрант
Карагандинский государственный университет им.Е.А. Букетова
Ospanova S.M.
Undergraduate
Academician E.A. Buketov Karaganda State University

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В КАЗАХСТАНЕ **DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN KAZAKHSTAN**

Аннотация: раскрытие основных определений, принципов и подходов развития электронной торговли в Казахстане.

Ключевые слова: электронная торговля, принципы электронной торговли, особенности развития e-commerce

Abstract: opening of basic definitions, principles and approaches of development of electronic trade in Kazakhstan.

Keywords: e-commerce, e-commerce principles, especially the development of e-commerce

Согласно Стратегии «Казахстан- 2050» основной целью экономической политики государства является модернизация и диверсификация экономики в условиях глобализации, интеграции и развития информационных технологий [1, с.16]. В настоящее время эффективность деятельности предприятия зависит от снижения издержек обращения, совершенствования каналов сбыта, сокращения посреднических звеньев, применения инновационных технологий в организации торговли, услуг. В этой связи, изучение особенностей развития электронной торговли и ее значения в современной экономике позволит

решить вопросы, связанные с эффективным управлением и достижением конкурентоспособности предприятия.

Характерные направления развития электронной торговли, несмотря на короткий период ее существования, получили определенное освещение в экономической литературе. Так, отдельные вопросы функционирования и развития рынка услуг электронной торговли были раскрыты в научных трудах различных авторов: Ванденберга Е., Ликлайдера Дж., Друкера П., Коуза Р., Моля А., Найта Ф., Арского Ю. М., Егорова В. С., Демина А. И., Казаковой В. Н., Радионовой И. И. и др.

Хотелось бы отметить, что исследования большинства экономистов имеют узконаправленный характер и ограничиваются анализом технологических аспектов развития электронной торговли, либо акцентируют свое внимание на изучении особенностей ведения бизнеса и сети Интернет [2, с.14].

За последние годы с ростом популярности сети Интернет, появлением новых технологий электронная торговля стала активно развиваться как в крупных, так и на малых предприятиях. В данных условиях особую актуальность приобретает исследование теоретических и прикладных аспектов развития электронной торговли, так как неполное их изучение оказывает негативное влияние на развитие электронной торговли и услуг в РК и требует научного поиска путей решения накопившихся проблем.

Так, электронная торговля представляет собой новый способ организации, управления, и осуществления сделок с использованием компьютеров и коммуникационных сетей [3, с.26].

Электронная торговля – процесс продажи товаров и услуг, в котором весь цикл коммерческого взаимодействия покупателя и продавца осуществляется электронным образом с применением Интернет технологий.

В данных определениях акцентируется внимание на эффективном способе управления закупками и сбытом компании, с целью более тесного взаимодействия с поставщиками, партнерами и быстрого реагирования на нужды и потребности клиентов.

В современных условиях развития экономики Казахстана многие компании используют различные подходы по организации бизнеса в Интернете. Так, например, при создании Интернет-каталога фирма собирает общую информацию, предоставляет полный перечень и краткое описание продукции или предлагаемых услуг. При этом внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность предприятия осуществляется традиционными методами. Данный подход в основном используется на первоначальном этапе использования Интернета в коммерческой деятельности.

Следующей стадией развития электронной торговли на предприятии является организация продаж и формирование полного вэб-центра. При данном подходе на сайте размещается подробная информация о каждом продукте компании, включая технические характеристики, результаты тестов, отзывы предыдущих покупателей о выпускаемой продукции. Кроме того, посетители сайта имеют возможность использовать интерактивные экспертные системы (Frequently Asked Questions, FAQ), которые позволяют получить полную информацию о предприятии, продукции, техническом обслуживании. На сайте покупатель имеет возможность заполнить заявку на приобретение необходимого товара или услуги.

Завершающей стадией является интеграция вэб-сайта с системой управления предприятием, где создается интерактивный портал, который полностью или частично интегрирован с остальными системами предприятия. В этой связи информация, представляемая на сайте компании, основывается не только на первоначальных данных, но и на

оперативных данных всех компьютерных систем предприятия, учитывает количество и стоимость комплектующих, которые находятся в производстве и на складах, загруженность производства заказами и т.д. Хотелось бы отметить, что вышеуказанные системы не только принимают заказ покупателей на поставку продукции, рассчитывают стоимость и сроки поставки, но и автоматически совершают сделку. Они направляют соответствующие команды на различные задействованные производственные участки, склады, структуры продаж и закупок, а в некоторых случаях самостоятельно формируют и направляют дополнительные заказы поставщикам и другим партнерам по бизнесу. В последнее время используются модели, которые интегрируют в себе и компьютерные системы поставщиков и субподрядчиков, что позволяет в любой момент времени определить стоимость заказываемого товара и рассчитать сроки его поставки. К основным преимуществам использования данной формы организации и ведения бизнеса относятся:

- снижение затрат на рабочую силу;
- сокращение задержек и простоев в работе;
- уменьшение складских запасов;
- возможность оперативной обработки и выполнения заказов, т.е., производство продукции «под заказ», снижение расходов на сбыт и возможность избежать работы «на склад» [4, с.32].

При раскрытии особенностей развития электронной торговли необходимо определить основные принципы построения информационной системы:

- принцип законности (легитимности) подразумевает законность и действительность коммерческой операции, совершаемой электронным способом. В этой связи сделки должны осуществляться на основании действующего национального законодательства и с учетом соответствующих международных правовых норм;

- принцип глобальности учитывает потребности национального и международного рынка;
- принцип «онлайнности» предполагает формирование режима непрерывного функционирования, т.е. режима реального времени;
- принцип непротиворечивости основывается на едином толковании основных терминов и понятий в сфере электронной торговли;
- принцип достоверности подразумевает использование только достоверной информации о компании, продуктах и услугах;
- принцип стандартности – это соответствие единым международным стандартам, например, стандарт ISO 10303 для компьютерного представления и обмена данными о продукте;
- принцип интерактивности позволяет быстро реагировать на любые запросы клиентов сети;
- принцип анонимности предполагает анонимность информации о клиенте в системе электронной торговли;
- принцип отсутствия дискриминации, т.е. предоставление свободного доступа к ресурсам систем электронной торговли, как для различных предприятий, так и для физических лиц;
- принцип безопасности обеспечивает сохранность информации об участниках сделки электронной торговли;
- принцип дружелюбности интерфейса позволяет создать простую, удобную и доступную систему электронной торговли для целевой аудитории [5,с.41].

В результате анализа принципов системы электронной торговли следует выделить их взаимозависимость и взаимодополняемость. Например, принцип безопасности и анонимности преследует единую цель по сохранению информации о клиенте и невозможности передачи данных о клиенте третьим лицам. Принцип законности и стандартности

предполагает осуществление коммерческих операций строго в соответствии с национальными и международными нормативно-правовыми актами и стандартами в области электронной торговли.

Следует отметить, что проведенное исследование охватило ряд вопросов, связанных с особенностями развития электронной торговли в соответствии с целями и задачами исследования были рассмотрены основные понятия, подходы и принципы, связанные с внедрением систем электронной торговли в Казахстане.

Таким образом, в результате анализа электронной торговли можно выделить основное преимущество информационных систем – способность своевременно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, обеспечивая тем самым эффективное управление предприятием. Следует отметить, что электронная торговля выполняет не только функцию обеспечения субъектов рынка различными товарами и услугами, но и изменяет качество взаимодействий экономических субъектов в процессе коммерческой деятельности.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А.Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства», Астана, 14.12. 2012 г.
2. Ахромов Я.В. Системы электроннойкоммерции: Учебное пособие для вузов. М.: Оникс, 2007. -416 с.
3. Коваленко О.Развитие предпринимательства в Интернет-торговли // Вестник КНЭУ – 2013. - № 6 - С 28-33
4. Старовойтова Т.Ф. Электронный бизнес и коммерция. Минск: ТетраСистемс, 2009. - 144 с.
5. Мурашова С. В. Виртуальная торговля: научное издание. - СПб: Изд-во СПбТЭЫ, 2006 - 122 с.