Электронная коммерция (e-commerce) — это любые торговые и финансовые транзакции, происходящие в онлайн-пространстве. Это включает в себя покупки и продажи товаров и услуг, денежные переводы, а также другие бизнес-процессы, осуществляемые через интернет.

На основании приведенного определения электронной коммерции перейдем к классификации ее моделей. Они дифференцируются по типу взаимодействующих сторон: B2C, B2B, C2C и другие.

* B2C (Business to Consumer) — бизнес для потребителя. Пример: Amazon, Wildberries.
* B2B (Business to Business) — бизнес для бизнеса. Пример: Alibaba, Ozon Business.
* C2C (Consumer to Consumer) — потребитель для потребителя. Пример: Avito, eBay.
* C2B (Consumer to Business) — потребитель для бизнеса. Пример: фриланс-платформы.
* G2C / G2B / B2G / C2G — взаимодействие между государством, бизнесом и гражданами.

**Как работает электронная коммерция?**

Клиент выбирает товар в онлайн-магазине, оформляет заказ и оплачивает его через интернет. Система обрабатывает заказ, проверяет наличие товара на складе и организует доставку. В случае цифровых товаров — предоставляет доступ к скачиванию или отправляет по электронной почте.

**Преимущества онлайн-коммерции**

Во-первых, предпринимателям не нужно арендовать торговые площади или нанимать большой штат продавцов — достаточно организовать склад и службу онлайн-поддержки. Во-вторых, сокращается цепочка посредников, что ведёт к снижению издержек и более выгодным ценам для покупателей. Кроме того, бизнес получает прямой доступ к аналитике: можно отслеживать продажи, поведение клиентов и оперативно корректировать стратегию. Наконец, интернет и онлайн-реклама открывают возможности для глобального расширения клиентской базы.

**Недостатки онлайн-коммерции**

Однако есть и challenges. Во-первых, в регионах с плохим интернет-соединением доступность услуг ограничена. Во-вторых, существуют трудности с защитой авторских прав — например, копирование товарных знаков или дизайнов. Ещё один важный момент — высокая конкуренция, требующая постоянных инноваций и инвестиций в маркетинг.