

# ТИПОВЕ Е-ТЪРГОВИЯ

# **Основните типове е-търговия са:**

- **business-to-business (B2B);**
- **business-to-consumer (B2C);**
- **business-to-government (B2G);**
- **consumer-to-consumer (C2C);**
- **mobile commerce (m-commerce).**

# ***B2B БИЗНЕС КЪМ БИЗНЕС***

# Дефиниция

- B2B е-търговия между фирми.
- 80% от цялата електронна търговия е ОТ ТОЗИ ТИП
- B2B моделът електронна търговия има два основни компонента: e-frastructure and e-markets – инфраструктура за електронна търговия и електронни пазари (борси)

# Инфраструктура за електронна търговия

- E-frastructure е архитектура на типа B2B, който включва основно следното:
- логистика – транспорт, склад и разпространение;
- доставчици на услуги - разработка, хостинг и управление на софтуерни пакети от централна база
- аутсорсинг на функции на електронната търговия, като решения за уеб-хостинг, сигурност и грижа за клиента.

# E-frastructure

- Софтуер за онлайн аукционни - експлоатацията и поддръжката на реално време, търгове в интернет
- Софтуер за управление на съдържанието - content management software
- Доставка на софтуер за електронна търговия - Commerce One

# Електронни пазари

- Електронните пазари (борси) са Web сайтове където контактуват продавачи и купувачи и се извършват транзакции за големи обеми стоки или услуги.
- Повечето B2B приложения са в областта на управление на доставките, управление на материалните запаси, управление на дистрибуцията, както и управление на плащанията.

# Влияние на B2B пазарите

Влиянието на B2B онлайн пазарите в икономиката се изразява в следното:

- Разходите по сделката
- Премахване на посредниците
- Прозрачност на ценообразуването
- Икономии от мащаба и мрежов ефект effects



# *Разходи по сделките*

Има три типа на разходи, които значително се намаляват чрез провеждането на електронната търговия.

- На първо място - намаляването на разходите за търсене, тъй като купувачите не трябва да минат през няколко посредници за търсене на информация
- На второ място е намаляването на разходите за обработка на транзакции (например фактури, поръчки и схеми на плащане)
- На трето място, онлайн обработка подобрява управлението на запасите и логистиката.

# *Премахване на посредниците*

- Чрез електронните пазари, доставчиците са в състояние да си взаимодействат и да преговарят директно с купувачите.
- Появят се обаче нови форми на посредници - например, самите електронни пазари могат да се разглеждат като посредници.

# Прозрачност при ценообразуването

- Сред най-очевидните предимства на B2B пазарите е увеличението на прозрачността на ценообразуването.
- Интернет дава възможност за публикуване на информация за една единична покупка или сделка между фирми.
- Купувачите имат много повече време, за да сравняват цените и да вземат по-добри решения за купуване.
- B2B електронните пазари позволят динамично договаряне и ценообразуване, при което множество купувачи и продавачи колективно да участват в определянето на цените чрез двупосочни търгове. Цените могат да бъдат определяни чрез автоматично съвпадение на оферти и предложения.

# *Икономии от мащаба*

- Бързият растеж на електронните пазари създава традиционните основания за икономии от мащаба от гледна точка на предлагането.
- Търсене - всеки допълнителен участник в електронната пазар създава стойност за всички участници от страната на търсенето. Повече участници формират критична маса, която е от ключово значение за привличането на повече потребители на електронна пазар.

# ***B2C ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ***

# Дефиниция

- Business-to-consumer е електронна търговия между предприятия и крайни клиенти, като търговията може да е за физически стоки и услуги и информационни стоки (е-книги, софтуер и др.)

# Най-ранна форма на е- търговия

- Основите на B2C са в онлайн търговията на дребно и е сред най-ранните форми.
- Типични представители - Amazon.com, Drugstore.com, Beyond.com, Barnes and Noble and ToysRus.
- Други примери за B2C търговия с информационни стоки са E-Trade and Travelocity.

# В2С приложения

- Най-често срещаните приложения от този тип електронна търговия са в областта на:
- закупуването на продукти и информация (е-магазини)
- управление на личните финанси и инвестиции с използването на онлайн банкови инструменти.



# Ползи от B2C

- B2C намалява разходите за покупка
- B2C премахва бариерите за търговия между държавите и потребители.
- При информационните стоки ползите са най-осезателни – продажбата на софтуер и електронни книги спестява на фирмите физическата дистрибуторска мрежа, която е нещо изкуствено, допълнително при софтуера – доставка на диск с програма за клиента.

# ***B2G ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ***

# Дефиниция

- Бизнес-към-правителство (B2G) обикновено се определя като е-търговия между предприятията и публичния сектор.  
Тя се отнася до използването на интернет за обществени поръчки, процедури за лицензиране, както и други свързани с правителството операции.

# Две основни черти

- публичния сектор играе водеща роля в тези взаимоотношения;
- публичният сектор има най-голяма нужда да направи системата си за обществени поръчки по-ефективна

# Малка част засега

- Увеличаване на прозрачността на процеса на възлагане на обществени поръчки и намаляване на риска от нередности.  
Пазарът B2G като компонент на общата електронна търговия е малък, но бързоразвиващ се.

# Други типове е-бизнес свързани с правителството

- Администрация-към-Гражданин (Government to Citizen - G2C) - моделът предоставя на гражданите определен набор от услуги, предлагани от държавната администрация.
- Администрация-към-Бизнес (Government to Business - G2B) - модел за оптимизирано взаимодействие между държавните ведомства и бизнеса.
- Администрация-към-Администрация (Government to Government - G2G) - моделът се използва при бизнес взаимодействие между регионални и областни администрации.

# ***C2C ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ***

# Дефиниция

- Потребители към потребители (C2C) е търговия между частни лица.
- Този вид на електронната търговия се характеризира с онлайн търгове и okazji.
- Той може би има най-голям потенциал за развитие на нови пазари.
- Типичен пример [prodavalnik.com](http://prodavalnik.com)



# Три форми на C2C

- аукциони
- peer-to-peer системи
- Групирани по тематика обяви в порталните сайтове – [mobile.bg](http://mobile.bg)

# Размер на C2C търговията

- Сайтовете за C2C търговия, като eBay генерират продажби за милиони долари всеки ден.
- Размерът на този пазар е огромен.

# Ползи от C2C търговия

- Намалява разходите на потребителите в сравнение с купуването на пространство за публикуване на лична обява в други сайтове за търговия.
- Източник на информация са фирмите, които желаят да купуват или продават подобни стоки, които потребителите разменят помежду си.
- Лесно и евтино се поддържат подобни сайтове за C2C търговия.
- Личните излишни вещи се продават лесно.

# Недостатъци от C2C търговия

- купувач и продавач не си сътрудничат един с друг, след като е направена транзакцията;
- Купувачът и продавачът не се познават много добре.
- Правилата за търговия се налагат от сайта.
- Трудно се създава репутация на сайта.

# *МОБИЛНА ТЪРГОВИЯ*

# M-commerce

- Мобилна търговия е купуване и продажба на стоки и услуги с използване на безжичните технологии – мобилни телефони, таблети и др.
- Световен лидер в този тип търговия е Япония, където потребителите на мобилни телефони са повече от потребителите на интернет.

# Индустрии, които са повлияни най-силно от m-commerce

- Финансови услуги, включително мобилни банкови услуги, когато клиентите използват своите мобилни устройства за достъп до сметките си и да плащат битовите си задължения, да плащат поръчки, сметки, както и брокерски услуги;
- Телекомуникации – услугите драстично се промениха – днес хората разглеждат профилите си, говорят с приятели и пр. от мобилните си устройства;
- Информационни услуги, които включват доставката на развлекателни и спортни новини, финансови новини, актуализации на трафика и пр..