



Электронный бизнес. Особенности электронного бизнеса. Уровни интеграции электронного бизнеса

Электронный бизнес представляет собой любую транзакцию, совершенную посредством сети, по завершению которой происходит передача права собственности товаров или услуг.

Электронный бизнес – это преобразование основных бизнес-процессов компании путем внедрения интернет-технологий, нацеленное на повышение эффективности деятельности. Электронным бизнесом является всякая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей компании.

Область приложения электронного бизнеса:

- 1) финансовые операции в интерактивном режиме. К ним относятся операции с банковским продуктом, операции со страховым продуктом, интерактивное инвестирование, спекулятивные операции с валютой и ценными бумагами.
- 2) рынки электронной торговли. К ним относятся торговля через визуальные магазины, торговля информационным продуктом, торговля туристическим продуктом.
- 3) рынки мобильной торговли. Это торговля через торговые автоматы и рынки торговых услуг.

Виды электронного бизнеса:

- 1) электронные аукционы;
- 2) электронные банки;
- 3) электронная коммерция;
- 4) электронная научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа;
- 5) электронные указатели;
- 6) электронное обучение;
- 7) электронная почта;
- 8) электронный маркетинг.

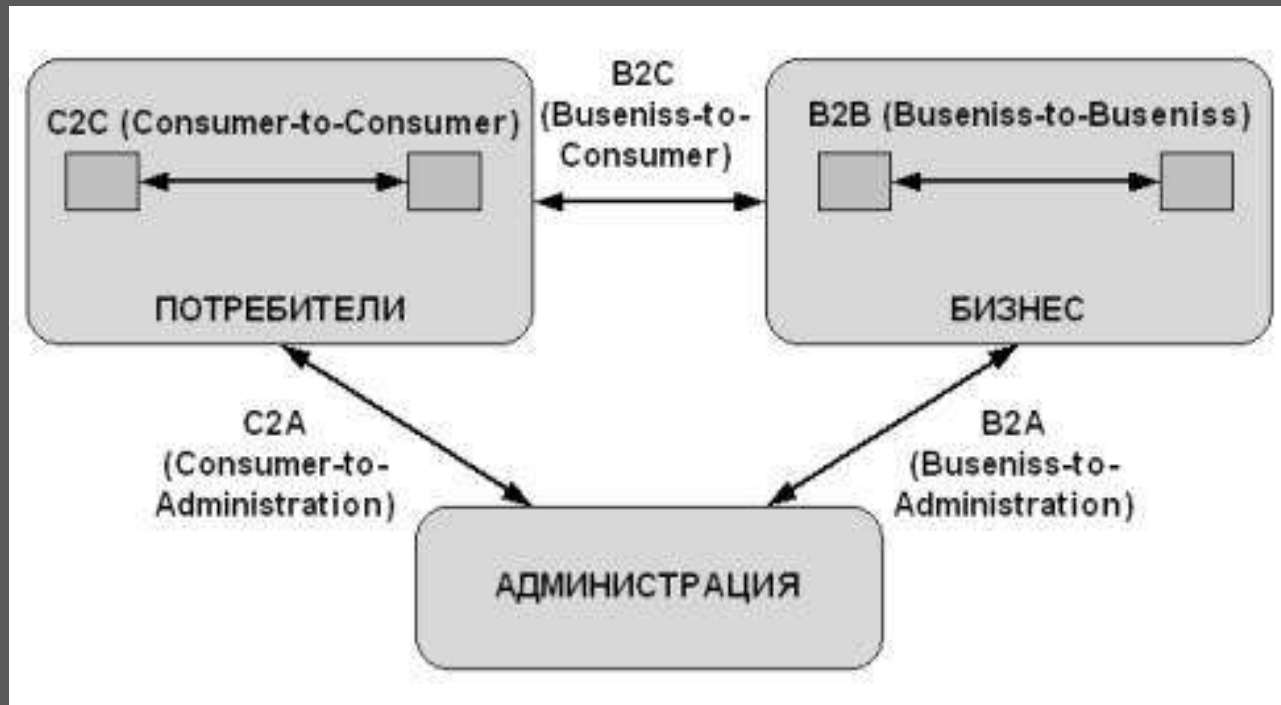
Степень подготовки государства к электронному бизнесу определяется уровнем инвентаризации, уровнем развития коммуникаций, качеством подготовки специалистов, готовностью финансовых институтов к электронному бизнесу, вниманием правительства к данной отрасли.

Федеральная целевая программа «Электронная Россия» начата в 2002г. и предполагается ее окончание в 2011г. Программа предусматривает создание единого цифрового пространства включающего в себя структуру власти обычных граждан и экономические структуры. Данная программа представляет собой комплекс разнообразных мероприятий, от технических до правовых, направленных на внедрение и распространение информационных и коммуникационных технологий в важнейших сферах социальной жизни. Основная цель программы — построение экономики, ориентированное на потребление и экспорт информационных продуктов и услуг, что позволит сократить отставание России в использовании новых технологий.

Интеграция информационных систем бизнеса и государства

Широкие масштабы использования информационных технологий в коммерческих и государственных организациях позволяет говорить об электронизации управления бизнесом и государством в целом. Неотъемлемой частью электронной экономики является электронное государство. Электронное государство – это способ осуществления информационных аспектов государственной деятельности, основанной на использовании информационных технологий. Электронное государство представляет собой использование информационных коммуникационных технологий для преобразования правительства с целью сделать его более доступным для граждан, более эффективным и более подотчетным.

Элементами электронного государства являются государство(администрация) , бизнес, человек(потребители).



4 стадии электронного правления. Особенностью этих стадий является то, что они совершенно не взаимосвязаны.

- 1я стадия: Публичность (электронный административный учет) - используется для расширения доступа к правительственной информации. Электронный учет – учет в электронной компьютерной базе данных сведений о субъектах, их статусах, правах, обязанностях и совершенных ими действиях. Составляющие электронного учета:

1) информация – законы, нормативно-правовые акты, формы необходимых документов и статистические и экономические данные;

2) электронный доступ к информации.

- 2я стадия: Предоставление государственных услуг в on-line режиме или электронное администрирование. Администрирование это способ информационного обмена, в котором государство организывает непосредственную коллективную деятельность своих служащих для достижения целей, поставленных государственным управлением.

- 3я стадия: Участие или электронный доступ граждан к информации государства. Интерактивное электронное правительство предполагает двухсторонние электронные коммуникации, в которых подразумевает публикации адресов электронной почты государственных служащих.
- 4я стадия: Аудит электронного государства. Этот компонент включает в себя создание форумов с участием граждан и представителей правительства

В электронном государстве существует 3 приоритета: электронное правительство, электронное здравоохранение и электронное обучение. В области электронного правительства выделяют следующие ключевые моменты:

- 1) Открытость правительства. Правительство считается открытым, если оно обслуживает бизнес, общественные организации и граждан, которые могут получить от него необходимую и понятную информацию и услуги, вести дела и принимать участие в принятии решений.
- 2) Результативность работы электронного правительства.
- 3) Прозрачность. Под прозрачностью понимают доверие населения и возможность общественного контроля.
- 4) Эффективность – рациональное использование государственных фондов и ресурсов.
- 5) Безопасность – повышение безопасности граждан и всей страны в целом.

Глобальной проблемой, тормозящей внедрение информационных технологий в государственных структурах:

- 1) разнообразие видов и типов информационных ресурсов;
- 2) разнообразие моделей деятельности федеральных, региональных и муниципальных структур власти;
- 3) разнообразие применяемых способов хранения и предоставления информации;
- 4) разный подход к выбору программных средств и используемых технологий доступа;
- 5) недостаточное финансирование программ и отсутствие понимания между федеральными центрами и регионами;
- 6) неэффективность отечественной бюрократии и недоброжелательность по отношению к гражданам.

Процесс перехода предприятий к электронному бизнесу

Электронный бизнес – это производное от термина электронная почта, обозначающее ведение бизнеса посредством интернета, причем это не только купля-продажа, но и обслуживание клиента и взаимодействие с бизнес- партнерами.

Электронная коммерция – это только купля-продажа.

Электронный бизнес – это преобразование основных бизнес-процессов при помощи интернет- технологий.

Электронный бизнес – любая, базирующаяся на средствах интернета бизнес-деятельность, преобразующая внешние и внутренние взаимоотношения для создания новой стоимости и использования рыночных возможностей, предоставляемых новыми правилами связанной экономики.

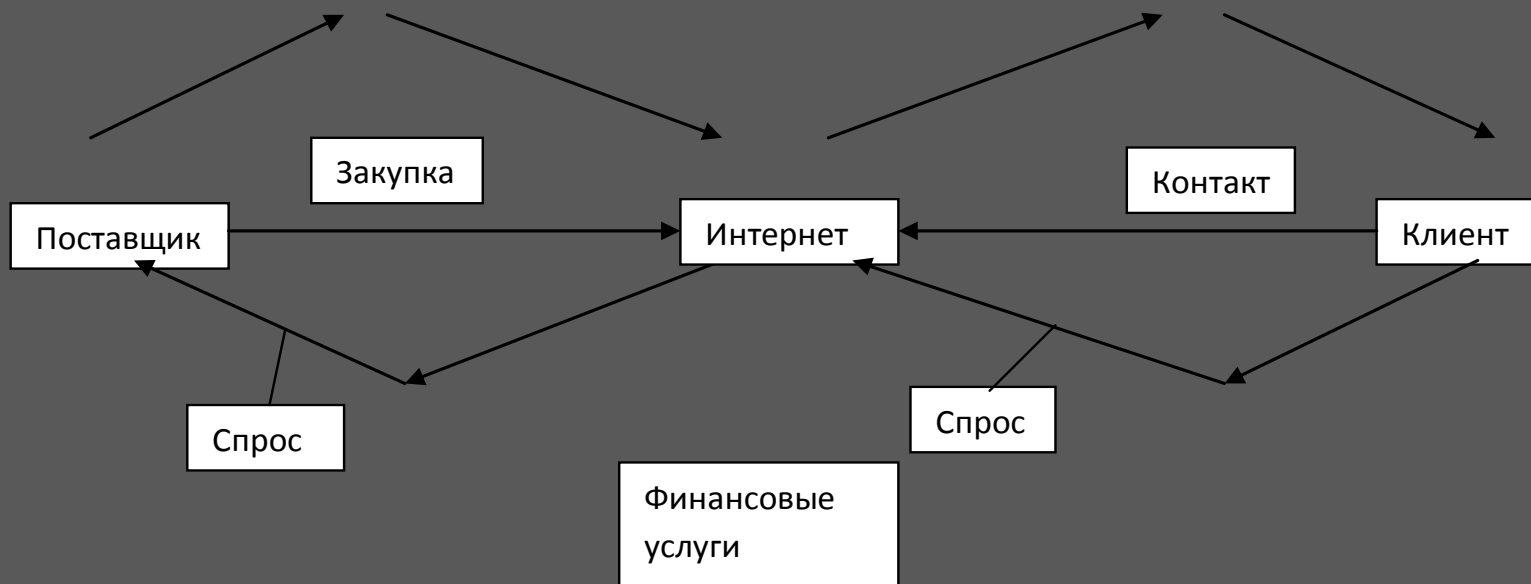
Электронная коммерция – это использование коммуникационных технологий для передачи бизнес- информации и ведения бизнеса.

Электронный бизнес – это любой процесс, который организация производит посредством сети связанных между собой компьютеров.

Электронная коммерция – это любая транзакция, совершаемая через компьютерную сеть.

Преимущество электронного бизнеса в том, что это новая форма организации предприятия, новая форма ведения бизнеса

Структура организации электронного бизнеса в системе поставщик-производитель-клиент



Аналитики выделяют 3 основные стадии, соответствующие совершенствованию системы электронного бизнеса:

- 1) организация веб - узла компании, представление электронных каталогов продукции, сведений о деятельности фирмы, статистической информации, ориентация на поставщика товаров и услуг;
- 2) создание системы электронного бизнеса интегрирующего веб - сайт и внутренние системы обработки заказов и управления материальными активами, появляется возможность размещения заказов и контроль за и выполнение непосредственно через веб - интерфейс сайта компании-поставщика, подобная организация позволяет отображать данные о материальных запасах, ценах, запасах и поставках. Центральным элементом этой системы является поставщик и добавляется потребитель, на которого ориентирован данный этап.
- 3) ставит акцент на потребителя и ориентируется в целом на заказчика, в результате чего, технология автоматизации, интеграции... предоставляют максимальные преимущества внешним клиентам. При этом внедряется сеть поставок, как сложная система деловых взаимосвязей, благодаря которой изменение в одной из компаний передается в любую связанную бизнес-систему.

Классификация моделей электронного бизнеса

	Государство (G)	Бизнес (B)	Гражданин (C)
Государство	G2G координация	G2B информирование и распродажа неликвидов	G2C
Бизнес	B2G снабжение	B2B электронная коммерция	B2C электронная коммерция
Гражданин	C2G налоги	C2B сравнение цен	C2C Аукционы

Система бизнес для бизнеса – это организация комплексного информационного и торгового взаимодействия между компаниями посредством электронных коммуникаций (интернет, интранет, мобильные и другие средства связи). Основным отличием системы B2B является автоматизированный обмен данными между двумя взаимодействующими системами, что означает наличие на обеих сторонах комплексных автоматизированных систем управления (систем управления ресурсами предприятия). В системе B2B любой подрядчик имеет возможность просматривать текущие потребности компании, незамедлительно реагировать на них, планировать график поставок, определять способы доставки, выставлять счета, причем всю эту информацию в систему управления ресурсами предприятия. Прежде всего, системы B2B предназначены для решения задач сбыта и материально-технического снабжения. Кроме того, эта система позволяет снизить транзакционные издержки и удалить неэффективные звенья из снабженческих цепочек.

Модели B2B:

- 1) Модель агрегации (электронная торговая площадка) – универсальное место для закупки материально-технического обеспечения для компании. В едином месте, в единой форме представляются каталоги поставщиков о группах и категориях продуктов, отображаемые в реальном масштабе времени.
- 2) Модель торгового концентратора – на сайте образуют торговое содружество продавцов и покупателей. Продавец имеет специальное место для рекламы своих товаров, а покупатель имеет возможность получить информацию, содержащую спецификацию и описание продуктов. Данная модель может быть горизонтальной, т.е. поддерживать всех продавцов и покупателей из разных отраслей. Диагональная торговая модель поддерживает определенные категории продавцов и покупателей и определенные категории товаров. Особенностью данной модели является наличие аукционов по продаже больших партий редких товаров либо аукционы по комплексному снабжению небольших компаний.
- 3) Доска объявлений – представляет собой структуру, где продавцы и покупатели могут вывешивать нечто, что может вызвать интерес у продавцов и покупателей. Стороны, найдя друг друга осуществляют взаимодействие вне структуры. Цель данного типа электронного бизнеса – подвигнуть промышленность к более стандартизированным контактам.

- 4) Модель аукционов – продавцы и покупатели выставляют конкурирующие заявки на заключение контрактов. Это идеальная модель для ликвидации излишков по наилучшей цене.
- 5) Брокерский сайт – работает в качестве посредника между покупателем и продавцом, который существует с целью получение через интернет заказа от одного предприятия и размещения его в другом предприятии.
- 6) Корпоративный сайт компании – предназначен для общения данной компании с другими партнерами контрагентами, действующими и потенциальными инвесторами. Сайт содержит информацию о компании, его руководстве, а также каталоги продукции и описание услуг.
- 7) Онлайн-магазины – эта модель может быть встроена в общий корпоративный сайт или существовать отдельно.
- 8) Служба закупок – позволяет предприятию осуществить материально-техническое снабжение непосредственно через свой интернет-сайт. Для этого необходимо разместить свои потребности в материально-технических ресурсах с целью поиска поставщика и получению от него коммерческих предложений.

Преимущества системы B2B:

- 1) система расширяет охват рынка;
- 2) интернет платформы обеспечивают снижение цен;
- 3) деятельность онлайн-посредников снижает операционные издержки компаний покупателей;
- 4) веб-системы позволяют выявить наилучшие способы ведения бизнеса.

Можно выделить две группы рисков, возникающих у клиентов B2B:

- 1) технологический риск – некачественная связь провайдера, взлом средств криптозащиты, внутренняя атака баз данных с последующей утечкой конфиденциальной информации, возможность отказа в обслуживании;
- 2) бизнес риск – риск несоответствия качества поставляемой продукции, риск потери покупателем предоплаченных по сделке денежных средств, риск неоплаты или просрочки оплаты, риск снижения нормы прибыли для поставщиков и покупателей.

Общим недостатком площадок B2B является отсутствие расчетных сервисов, в результате чего сделка разбивается на две части: электронную (покупатель и продавец договариваются об условиях) и традиционную (подписание документов, проведение оплаты).

Движение бизнеса в интернете

Согласно анализу специалистов, в процессе освоения интернета компании проходят следующие этапы:

- 1) подключение к интернету с возможностью компании активно его использовать – данный этап является пассивным, но без него нельзя обойтись;
- 2) создание web-сайта, но создается он как интерактивный информационный канал маркетинга для создания положительного образа компании, взаимодействия с внешней средой и продвижения товаров и услуг;
- 3) осуществление закупок и продаж с использованием электронных каналов связи;
- 4) использование интернета для интеграции с внутренними управленческими системами компании.

Содержание разделов web-сайта связано с воздействием на различные целевые группы с тем, чтобы создать положительный имидж компании.

1я целевая группа – информация для прессы – это готовые материалы, которые журналисты могут использовать для тематических публикаций.

2я - общая информация о компании – та информация, которую компания рассказывает о себе аудитории. Это говорит о её прозрачности и готовности работать с обществом.

3я - информация о продукции или каталог.

Принципиальными для компании являются следующие целевые группы: инвесторы и акционеры, клиенты, представители средств массовой информации (не только регионального, но и федерального уровня), локальное общество в котором работает компания, профессиональное общество, другие заинтересованные лица.

B2B представляет собой модель, в которой потребители услуг электронного бизнеса выступают продавцами, а покупатели – физические лица.

Преимущества для покупателя:

- 1) отсутствие географической привязанности к точке торговли;
- 2) сравнение информации о товарах от различных производителей и продавцов;
- 3) возможность экономии времени.

Система B2C имеет место в случаях продажи предприятием своих товаров или услуг через интернет напрямую потребителю.

Система B2B – принцип заключения контракта основан на взаимной прибыли.

Система B2C – продажа товаров осуществляется по принципу очередности поступления заявок. Примером воплощения B2C является электронные магазины, системы бронирования и продажи билетов.

Развитие бизнеса B2C связано с общим развитием экономики и повышением благосостояния покупателей. Интернет торговля может развиваться только при условии высокого качества всех его составляющих: 1) логистика – данная часть в России не развита; 2) транспортная инфраструктура; 3) почтовая система; 4) платежные системы интернет магазинов. Торговые компании, работающие в системе B2C выделяют следующие структуры:

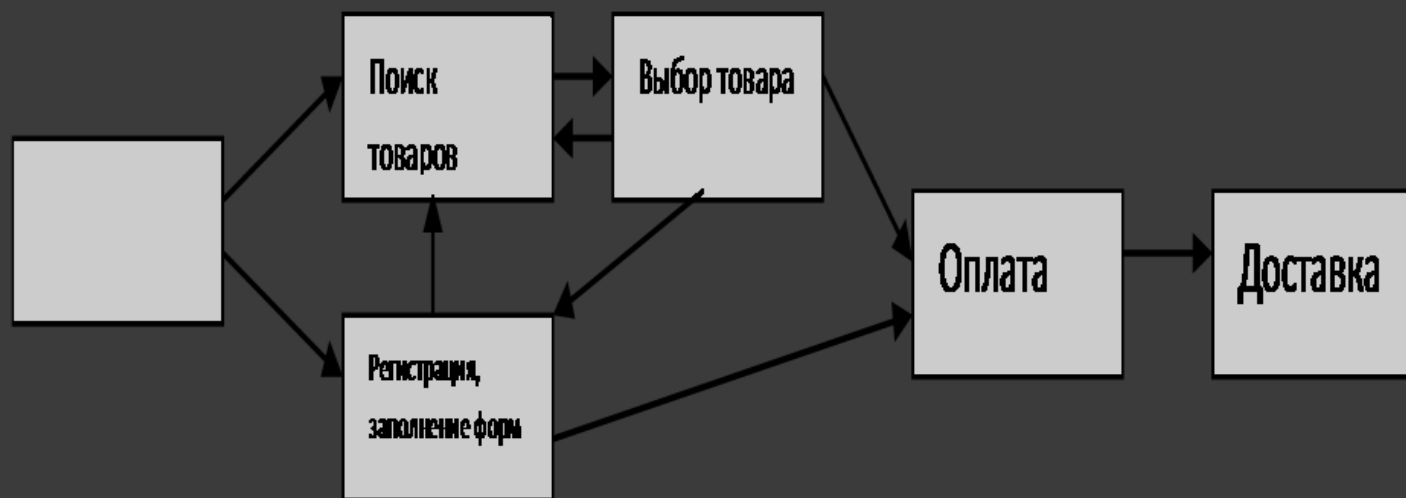
- 1) Web-витрина – размещение в сети каталога продукции или товаров компании, имеющие min средства оформления заказа;
- 2) Интернет магазин содержит кроме витрины всю необходимую бизнес - инфраструктуру для управления процессом электронной торговли;
- 3) Торговые интернет системы (ТИС) – представляют собой интернет магазин и web-офис, который полностью интегрирован с бизнес- компаниями.

B2C организационно и методологически более проста, чем система B2B. Для клиента интернет магазин – витрина, где должно быть представлено:

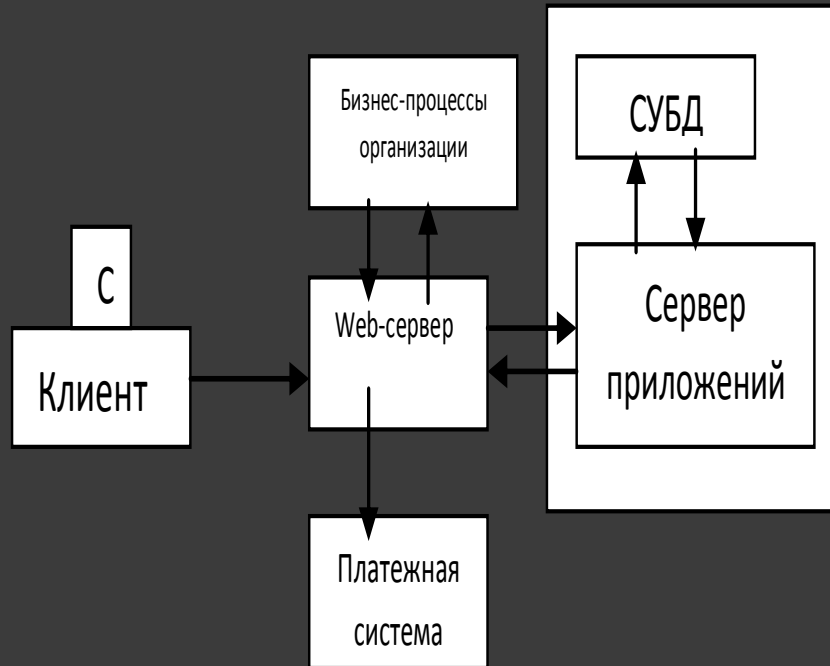
- 1) каталог товаров;
- 2) интерфейсные элементы для ввода регистрационной информации и формирования заказа на покупку;
- 3) проведение платежей через интернет;
- 4) получение информации о компании-продавце;
- 5) присутствие on-line помощи.

Витрина электронного магазина располагается на интернет сервере и представляет собой web-сайт с активным содержанием.

Основные этапы процесса покупки:



Информационное обслуживание покупателя – главная цель интернет магазина.



Web-сервер - распределяет поступающие запросы с возможным разграничением доступа.

Сервер приложений управляет работой всей системы и в частности бизнес-логистикой интернет магазина.

СУБД (система управления базами данных) - осуществляет хранение и обработку данных.

Для полной интеграции с бизнес-процессами компании должен быть организован шлюз для электронной передачи данных между покупателями и документооборотом данной компании.

3 основные особенности системы B2C:

- 1) сам продавец ведет торговлю вручную через своих менеджеров, а не с помощью автоматизированной торговой системы;
- 2) частное лицо или юридическое лицо, выступающее в роли покупателя находится в выгодном положении если у интерфейса интернет-магазина нет реальной связи с предприятием;
- 3) особенности связанные с бизнес-процессом, т.к. каждый бизнес-процесс автоматизирован с помощью какой-то системы управления, которая может не состыковаться с вашей бизнес-системой, тем самым, лишая вас доступа.

Система C2C (покупатель для покупателя)

Вид электронной торговли между покупателем и продавцом. Сайт выступает в роли посредника между покупателем и продавцом. Потребители заключают свою сделку и расширяют свою деятельность с помощью 3го лица – провайдера (он предоставляет услуги обмена). Вокруг web-сайта складывается интернет-сообщество людей, объединенных конкретными интересами, их количество прямо пропорционально усилиям участников проекта и организации необходимых сервисов. Направление C2C позволяет заключать сделки в любой удобный момент времени, уменьшать накладные расходы и экономить средства конечного потребителя. К сектору C2C относятся интернет- аукционы на которых происходит продажа непосредственно от одного человека другому в рамках электронного бизнеса, когда имеется один продавец и много покупателей. Для принятия участия в аукционах покупателю или продавцу достаточно стать клиентом одного из аукционных серверов и выставить для продажи свой товар или высказать желание о его приобретении через интернет.

Интернет позволяет одному человеку, ставшему клиентом аукциона участвовать одновременно в нескольких электронных торгах, а для регистрации достаточно иметь электронный счет в банке. Банковские структуры используют технологию электронных аукционов для валютных торгов. Продажа товара за максимально возможную цену называется прямым аукционом. В этой структуре – один продавец, а покупателей два или более. Обратный аукцион – один покупатель и несколько продавцов – по данной структуре работают все аукционы государственных закупок. Аукционы реализуют схемы естественного ценообразования, поэтому используются для исследования возможностей рынка.

Торги на аукционах ведутся по следующим схемам:

- 1) стандартный или английский аукцион. Используется открытый формат предложения, когда все покупатели знают о предложении друг друга. Продавец назначает стартовую цену, и покупатели указывают цену на 3% больше предложенной.
- 2) голландский аукцион – начинается с заведомо завышенной цены, также использует открытую форму предложений и продолжается до тех пор, пока один из покупателей не согласится её принять.
- 3) аукцион одновременного предложения – все покупатели одновременно назначают цены и побеждает тот, кто предлагает максимальную.
- 4) двойной аукцион – когда предложение поступает от продавца и покупателя одновременно. В результате устанавливается равновесная цена – электронные биржи работают по принципу электронного аукциона.
- 5) аукцион закрытых предложений – когда покупатель и продавец делает закрытые (секретные) предложения в течение установленного времени. Победитель покупает товар по цене, предшествующей максимальной.

On-line аукцион представляет собой информационную базу, в которой содержится описание товара, допущенного к торгам. На аукционах действует система рейтинговых оценок участников торгов. Она заключается в том, что победитель аукциона и продавец выставляют друг другу оценки, отражающие их отношение к контрагенту, сложившейся в процессе взаимодействия. Выставление этой оценки является обязательным.

Интернет биржа - позволяет в активном режиме производить операции с финансовыми активами. Биржа – это торговая площадка, где цена товара определяется спросом и предложением. На бирже товар должен быть стандартным, т.к. торговля анонимная и покупатель не может посмотреть товар до его покупки. Доходы интернет бирж полностью состоят из комиссионных за заключение сделки.

Дистанционное банковское обслуживание

Электронный банкинг или on-line банкинг - представление банковских продуктов на расстоянии вне офиса банков без непосредственного контакта с сотрудниками банка. В глоссарии: управление банковскими счетами посредством телефона (телебанкинг), посредством персонального компьютера и интернета – интернет- банкинг, с использованием мобильных устройств – мобильный банкинг. Все эти системы используют системы класса банк-клиент, которые предназначены для расчетно-кассового обслуживания клиентов и обмена информацией между ними и банком. В разрезе данных систем выделяют также домашние банки – это самостоятельная форма оказания банковских услуг, дающая возможность вести многие банковские операции с использованием современной электронной техники с удаленного рабочего места. В данном случае удаленным рабочим местом может быть контора, фирма, магазин и т.д. Для ведения банковских операций в рамках данной структуры необходимо заключить с банком специальный договор. Пользователь самостоятельно приобретает необходимое оборудование. Также необходимо получить от банка необходимое программное обеспечение. Банк гарантирует техническую и методическую поддержку, обновление программного обеспечения и возможность консультаций и рекомендаций. Для ведения операций владелец использует секретный ключ, который вводит при подключении к банковскому компьютеру, а также ключ необходимой ему операции.

Телебанкинг дает возможность клиенту получать различную справочную информацию в речевом и факсимильном виде, а также проводить активные операции со своими счетами. В данной системе банковские операции выполняются посредством интерактивного диалога системы и клиента. К данной системе можно подключить систему голосовой почты и факсимильную почту. К достоинствам данной системы относится – обработка платежей в автоматизированном режиме, к недостаткам – информация о платежах передается операторам - операционистам.

- Интернет–банкинг – предоставление банковских услуг посредством публичных сетей связи с помощью специального программного аппаратного обеспечения. Интернет- банкинг представляет собой совокупность баз данных программных и языковых средств, предназначенных для накопления данных в банковской структуре. Существует 3 категории интернет- банкинга:
 - 1) предназначенные для предоставления информации о счете клиента, например, интернет-банк express,
 - 2) позволяют осуществлять удаленное управление счетами – межбанковские переводы, оплата коммунальных услуг и покупка-продажа безналичной валюты,
 - 3) системы, позволяющие клиенту получить в режиме on-line практически весь комплекс интернет-услуг.
- Мобильный банкинг – управление банковским счетом посредством сотового телефона или портативного компьютера с использованием технологий беспроводного доступа. Данная структура позволяет круглосуточно контролировать движение средств с помощью сообщений на телефон.

Уровни интеграции электронного бизнеса

Освоение Интернет в качестве платформы ведения электронного бизнеса всегда начинается с этапа обозначения собственного присутствия в киберпространстве.

На первом этапе организация создает набор информационных страниц с данными, характеризующими направления деятельности организации: сведения о товарах и услугах, контактные адреса и телефоны и т.п. Иногда с такой страницей может быть связана некоторая внутренняя база данных организации (например, цен на товары), причем изменения в базе данных приводят к обновлению содержимого информационных страниц. На данном этапе Интернет используется как дополнительный рекламный канал.

Более сложный этап требует организацию информационного потока извне. Соответствующий поток может содержать необходимые данные о состоянии рынка (опросы пользователей), а может быть формой экономического взаимодействия, например заполнением формы с заказом на товар. Выход на этот этап сулит более значимый экономический эффект, но для осуществления перехода организации необходимо преодолеть барьер безопасности. Необходимо выйти на уровень решений, допускающих взаимодействие внешних пользователей с внутренними структурами организации (как базами данных, так и с персоналом).

При выходе на уровень предоставления услуг пользователю «с улицы» (точнее, с виртуальной улицы) необходимо принимать в расчет возможность его деструктивного воздействия на ресурсы организации. Предоставление персоналу возможности взаимодействия со структурами киберпространства создает условия для нецелевого использования финансовых ресурсов организации, например, использование электронной почты и рабочего времени для переписки, не относящейся к служебным обязанностям.

На следующем этапе разрабатываются и внедряются решения, обеспечивающие проведение через Интернет отдельных операций экономической деятельности организации: оформление заказов, заключение договоров, расчеты с поставщиками и покупателями и т.п. Каждое приложение работает как автономная структура и имеет собственный интерфейс с информационными ресурсами организации. Экономическая целесообразность каждого решения становится все более явной, накопленный опыт и подготовка персонала в области обеспечения безопасного ведения бизнеса в киберпространстве вселяет определенный оптимизм в руководство. Вступление в этап реальной интеграции приводит к сквозной координации всех бизнес-процессов. Интеграция происходит на основе единого информационного сервера организации, интегрировавшего информацию из всех предшествующих баз данных. Интеграция позволяет координировать работы по снижению затрат при формировании цепочек добавленной стоимости и повышению эффективности при осуществлении как внешних, так и внутренних операций.

На следующем этапе осуществляется интеграция всех фирм, участвующих в производстве товаров и услуг в некотором секторе рынка. Интеграция происходит на основе создания единой информационной среды для управления процессом производства, системой договоров и взаиморасчетов. Формируется единое киберпространство электронного рынка.

В изложенной схеме развития уровней интеграции электронного бизнеса каждый последующий этап развития формируется как логическое развитие предыдущего этапа.

Эволюция бизнес-приложений в ходе интеграционных процессов электронного бизнеса может быть представлена следующей последовательностью этапов:

1. Инструменты серверной интеграции; программные инструменты для анализа производительности; прикладные программы для рабочих групп; внутрифирменные приложения, организованные на основе технологий Интернет; компьютеризованное обучение;

2. Клиентские приложения для групп по интересам; отраслевые вертикальные приложения; отраслевые горизонтальные приложения;

3. Электронные торговые системы; прикладные программы электронного бизнеса; программные средства, обеспечивающие деятельность виртуальной компании;

4. Управление процессами составления контрактов для организации; глобальный поиск товаров и услуг; национальная информационная инфраструктура; глобальная информационная инфраструктура.

Эволюция технологий управления информацией в ходе интеграционных процессов электронного бизнеса может быть представлена последовательностью этапов:

1. Пересылка файлов; внутренняя электронная почта; электронный обмен данными внутри организации;

2. Универсальный интерфейс обмена сообщениями; базы данных экономических сообществ; технологии обмена данными между рабочими группами сообществ;

3. Организация хранилищ данных большого объема и технологии извлечения аналитической информации из хранилищ данных; управление бизнес-правилами обработки транзакций на основе хранилищ знаний; интеллектуальные поисковые машины;

4. Управление процессами электронной торговли внутри страны; управление информационным сопровождением импорта и экспорта; управление деятельностью межгосударственных торговых союзов.

Основные черты эволюции процессов управления электронным документооборотом в ходе интеграционных процессов электронного бизнеса могут быть представлены примерно следующими этапами:

1. Выставление счетов, по предварительно разработанным шаблонам; составление внутренних на основании автоматизированного анализа информационных потоков; выставление счетов по совершенным сделкам; система сопровождения внутренних отчетов;

2. Выставление счетов, процесс формирования которых управляется клиентом; поддержка онлайн-платежей и электронных переводов денежных средств;

3. Автоматизация ведения местного и регионального налогообложения; банковские услуги государственного уровня; анализ тенденций в электронном бизнесе;

4. Транснациональные платежи; таможенная и акцизная отчетность; международная банковская деятельность.

Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов электронного бизнеса представляется следующей последовательностью этапов:

1. Службы сертификации технологий обеспечения безопасности; поддержка внутренних процедур аутентификации; внутренний аудит систем электронного бизнеса; организация технологий шифрования и управление ключами защиты;

2. Организация инфраструктуры общедоступных ключей; электронная цифровая подпись; технологии единого подтверждения подлинности; формирование доверенных инфраструктур; технологии обнаружения вторжений и ликвидации их последствий;

3. Услуги доверенных сторонних организаций; интеграция финансовых систем; глобальный мониторинг безопасности.

Эволюция коммуникационных технологий, влияющая на ход интеграционных процессов электронного бизнеса может быть представлена последовательностью этапов:

1. Локальная сеть организации; организация взаимодействия подразделений организации на технологиях Интернет/Интранет; однонаправленный выход в Интернет; единая справочная служба;

2. Каталоги сообществ организаций-партнеров электронного бизнеса; регистрационные технологии и службы поддержки; электронная почта масштаба сообщества; телекоммуникационные службы, обеспечивающие согласование протоколов;

3. Общенациональные сети, поддерживающие выходы на глобальные сети; системы поддержки государственных баз данных; глобальная поддержка мультимедиа-трафика: телеконференции, мультимедиа-презентации, Интернет-телефония.

СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Какое же программное обеспечение может потребоваться предприятию для реализации того или иного вида электронного бизнеса? Ответ на этот вопрос зависит от многих факторов, в частности от профиля предприятия, от профессионального, социального и возрастного состава потенциальных клиентов, от объемов и характера операций, от некоторых организационных особенностей имеющейся инфраструктуры, в том числе от реализации доступа в Интернет.

В настоящее время на рынке программного обеспечения предлагаются средства развертывания электронного бизнеса, позволяющие осуществлять их внедрение, но и создание на их основе решений для конкретной компании. Как правило, такие решения позволяют реализовать бизнес-логику приложения для электронного бизнеса, предоставляя для этой цели различные программные интерфейсы. Нередко они базируются на применении не только серверных систем управления базами данных, но и серверов приложений, а также могут интегрироваться с программным обеспечением для создания веб- порталов и средствами управления информационным наполнением (контентом) веб- сайтов. Практически все лидеры индустрии программного обеспечения, такие, как IBM, Microsoft, Oracle, в настоящее время производят подобные средства для электронного бизнеса. Известно несколько крупных отечественных разработчиков таких систем.

Программный комплекс для электронного бизнеса WebSphere Commerce фирмы IBM является готовым к работе интегрированным решением для создания решений B2C и B2B, пригодным для применения в компаниях любых размеров. В этот пакет входят программное обеспечение, поддерживающее создание сайтов электронного бизнеса, и WebSphere Payment Manager - средство для безопасной проводки платежей в Интернет.

Серверная часть WebSphere основана на сервере приложений WebSphere Application Server. Все данные, связанные с номенклатурой товаров, сведения о поставщиках и клиентах хранятся в серверной базе данных DB2 Universal Database. WebSphere Commerce Analyzer- средство Business Intelligence позволяет анализировать статистические данные для принятия необходимых решений, а Websphere Accelerator - инструмент менеджеров сайта электронного бизнеса обеспечивает выполнение различных функций в зависимости от принадлежности пользователя к одной из четырех основных групп: маркетинг, бизнес-планирование, эксплуатация и обслуживание заказчиков. С помощью этого инструмента можно выявлять определенные сегменты рынка, оценивать спрос на те или иные товары и услуги, разрабатывать и реализовать маркетинговую стратегию и конкретные коммерческие решения, использующие мобильные устройства в качестве клиентских мест.

IBM WebSphere Commerce - платформа для поддержки процессов продаж, закупок и управления каналами распространения, предоставляет быстрые и экономически эффективные решения в области электронного бизнеса.

- ◎ Поддержка реализаций B2C и B2B
- ◎ Надежная, безопасная и масштабируемая платформа для электронной коммерции, обеспечивающая бесперебойную работу даже в самых сложных и непредсказуемых условиях
- ◎ Функции управления содержимым каталогов, позволяющие создавать и внедрять сложные электронные каталоги, а также управлять ими
- ◎ Встроенные средства платежей, поддерживающие системы Offline, SET, CyberCash
- ◎ Очень гибкая среда разработки с широкими возможностями настройки, основанная на открытой архитектуре и отраслевых стандартах
- ◎ Скорость, простота и тесная интеграция с внутренними и внешними системами и бизнес-процессами
- ◎ Сокращение расходов и быстрая окупаемость инвестиций

Российские компании поставщики решений для электронного бизнеса

Несмотря на настоящее обилие разнообразных приложений электронного бизнеса, существующих на мировом рынке, за несколько лет, прошедших с появления его в России, ряд отечественных компаний сумели уверенно заявить о себе, как о разработчиках и поставщиках эффективных решений для ведения электронного бизнеса. В частности, наибольшую известность получили программные разработки следующих компаний:

- Компания Аркадия. Программные продукты 1С: Аркадия Интернет-Магазин для 1С:Предприятия 7.5 и 1С:Аркадия Интернет-Магазин, конфигурации для Web-расширения системы программ 1С:Предприятие 7.7. Данное ПО позволяет создать легкий в администрировании полнофункциональный электронный магазин, интегрированный с распространенной системой 1С: Предприятие. Создаваемый электронный магазин может стать частью существующего Web-сайта фирмы или послужить основой для разработки нового сайта. ПО 1С: Аркадия Интернет-Магазин предоставляет покупателю возможность просматривать прайс-лист продавца, внешний вид товара, описание его свойств и характеристик, осуществлять поиск товаров, отбирать товары в покупательскую корзину, получить выписанный в онлайн-режиме счет и распечатать его прямо из браузера, просматривать историю покупок и платежей. При помощи компоненты 1С:Предприятие 7.7. Web-расширение обеспечивается связь Web-витрины с торговой системой 1С: Торговля + Склад. Кроме того, при формировании счета может учитываться информация о скидках и бонусах, а также стоимость доставки товара. (<http://www.arcadia.spb.ru/>)

○ Компания АйТи предлагает технологию SmartCity комплексное решение на основе применения смарт-карт с использованием концепции электронного кошелька. Эта технология является также платформой для разработки множества Интернет-приложений. Кроме того, компания Мобико дочерняя компания АйТи занимается разработкой корпоративных Web-решений мобильного доступа и предлагает целый набор решений (WebMailRu сервер Интернет-почты, Solo MIO (Mobile Internet Office) решение для создания Интернет- и интранет-систем коллективной работы, Capella MIO продукт Solo MIO для работы в составе кластера, позволяющего масштабировать систему при росте нагрузки). Можно отметить и корпоративную B2B-систему приема и согласования заказов через Интернет АйТи-РИТМ, объем совершенных сделок в которой в конце прошлого года превысил \$2 млн. (<http://www.it.ru/>)

- ⦿ Компания ALEE Interactive Business Solutions разрабатывает решения для поддержки электронной коммерции и автоматизации бизнес-процессов на основе Web-технологий. (<http://www.alee.ru/>)
- ⦿ Компания Альтер Вест предлагает для создания электронных магазинов ПО UlterShop, реализованное на базе технологий Java и SQL. Оно может работать на любом современном компьютере с любой ОС без перекомпиляции. Позволяет создавать торговые ряды и порталы. Имеет открытый интерфейс для розничных покупателей и закрытый для дилеров и других категорий покупателей. Обеспечивает обратную связь с покупателем, предоставляя информацию о состоянии заказа. Возможна интеграция с рядом складских и бухгалтерских систем (1С, ДИЦ, КОМТЕХ+ и т. д.). Возможно подключение нескольких платежных систем по выбору хозяина магазина. (<http://www.uw.ru/>)

- Компания AVM Consulting разработала Web-приложение WebPerson, позволяющее общаться с посетителями сайта в онлайн-режиме. Общение осуществляется через текстовый чат, обладающий рядом расширенных возможностей. Приложение можно использовать для взаимодействия с посетителями сайта в реальном времени, предпродажных консультаций с потенциальными клиентами или предоставления технической поддержки. ПО WebPerson работает со всеми стандартными Web-браузерами, включая Netscape и Internet Explorer.
- Компания Гарант-Парк предлагает ПО Commerce- Park для создания электронных магазинов любой сложности.
- У компании Инист можно отметить программные продукты Электронная система ИНИСТ-CARD, Интернет-версию системы БАНК-КЛИЕНТ, а также ИНИСТ/Internet-Магазин. (<http://www.inist.ru/>)
- Компания iNetLab предлагает ПО для создания электронных магазинов WebShop 3.43. Данный программный продукт поддерживает одновременно 2 валюты, 11 распространенных языков (русский, английский, французский, португальский, датский, немецкий, итальянский, норвежский, испанский, голландский, польский) и популярные международные платежные системы.

- Компания NAK Microware разработала систему Easy Trade: Торговля без проблем на основе СУБД Sybase, включающую Windows-приложения для автоматизации торгово-складской деятельности фирмы + Интернет-магазин + Web-версию Easy Trade (для внутреннего использования).
- Компания Online System Group предлагает программное средство OSG WebShop. Виртуальная торговая площадка, созданная на базе ПО WebShop, предназначена для создания Интернет-магазинов или торговых рядов с единой корзиной. Возможно подключение платежных систем, офисных учетных программ и т. п. (<http://www.osg.ru/>)
- Компания Рексофт разработала технологию DynaSite, с помощью которой возможно перенести в Интернет большую часть бизнес-процессов, связанных с реализацией товаров и услуг, информационно-маркетинговым обслуживанием клиентов и партнеров.

ВЫВОДЫ

Главной особенностью современного этапа является тот факт, что информационные технологии формируют новый мир. В данном случае мы рассмотрели часть этого мира в виде электронного бизнеса. Другой особенностью рассматриваемых процессов является существенное их ускорение, устранение во многих случаях проблем географических расстояний, временных лагов и задержек. Все это должно изменить структуру многих предприятий и организаций. Станут ненужными посреднические организации, поменяются функции представительств, дистрибьюторов и других служб, необходимо будет ориентироваться на совершенно другие временные параметры. И такие перспективы важно учитывать при организации подготовки кадров и системы образования.

В заключение сформулируем основные задачи, стоящие перед организацией, выходящей на уровень электронного бизнеса:

- ⦿ повышение эффективности организационной структуры;
- ⦿ превращение информационных ресурсов организации в средство достижения коммерческих целей;
- ⦿ поддержка внедрения информационных технологий во все сферы бизнес- деятельности;
- ⦿ совершенствование технологий управления, базирующихся на электронном документообороте.

Ссылки:

1. http://itec.finesc.ru/student/conferences/04/economics/mashura_ec.pdf
2. [Новичкам электронного бизнеса-e-beginner.exe](#)
3. [Эффективное управление электронным бизнесом-управ.exe](#)

