

**STATE EDUCATIONAL ESTABLISHMENT
“SCHOOL OF BUSINESS OF THE BELARUSIAN STATE
UNIVERSITY”**

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION

Thesis abstract

**E-COMMERCE
(BASED ON A CASE STUDY OF ALIBABA GROUP
HOLDING LIMITED)**

Cai Yuewei

Supervisor

Jekaterina Yurievna Sadovskaya
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Minsk, 2024

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 66 с., 20 рис., 6 табл., 50 ист., 6 прил.

*ПРОДАЖИ, МЕНЕДЖМЕНТ, ОТДЕЛ ПРОДАЖ, РЫНОК,
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА*

Цель исследования: всесторонне проанализировать эволюцию индустрии электронной коммерции и Алибаба Групп, а также дать некоторые предложения по будущему развитию Алибаба Групп и компаний электронной коммерции.

Задачи исследования:

- проанализировать индустрию электронной коммерции;
- оценить текущее состояние и стратегическое позиционирование Алибаба;
- изучить будущие перспективы и тенденции в индустрии электронной коммерции для укрепления и развития Алибаба Групп.

Объект исследования: Алибаба Групп Холдингс Лимитед

Предмет исследования: Индустрия электронной коммерции с упором на пример Алибаба Групп Холдингс Лимитед.

Методы исследования: анализ учебной литературы и финансовой отчетности, анализ финансовых коэффициентов, сравнение изучаемых показателей, коэффициентов, анализ литературы, статистический и математический анализ.

Исследования и разработки: оценивает последние тенденции внедрения технологий и инноваций в индустрии электронной коммерции, имеющие отношение к Алибаба Групп. Исследование моделей поведения и предпочтений потребителей в сфере электронной коммерции, особенно в отношении целевых рынков Алибаба Групп. Изучает тематические исследования или истории успеха других компаний электронной коммерции, чтобы получить представление и потенциальные стратегии, применимые к Алибаба Групп.

Область возможного практического применения: Алибаба Групп и аналогичные компании.

Технико-экономическая и социальная значимость исследования: Рекомендации для Алибаба Групп с применимым будущим развитием и потенциальными стратегиями

Автор признает, что материалы, использованные в статье, верно и объективно представляют дело, а все материалы других сторон сопровождаются ссылками на их оригинальных авторов.

(подпись студента)

ABSTRACT

Thesis paper: 66 p., 20 figures, 6 tables, 50 sources, 6 appendices.

SALES, MANAGEMENT, SALES DEPARTMENT, MARKET, IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM

The aim of the study: to comprehensively analyse the evolution of the e-commerce industry and Alibaba Group and to give some suggestions for the future development of Alibaba Group Holding Limited and e-commerce companies.

Objectives of the thesis paper:

- analyse the E-commerce industry and key factors;
- to evaluate the current status and strategic positioning of Alibaba Group;
- to explore future prospects and trends in the e-commerce industry for enhancing and developing Alibaba Group and e-commerce companies.

The object of the study: Alibaba Group Holding Limited.

The subject of the research: E-commerce industry, focusing on the case study of Alibaba Group Holding Limited.

Research methods: analysis of educational literature and financial statements, analysis of financial ratios, comparison of the studied indicators, ratios, literature analysis, statistical and mathematical analysis.

Research and development: evaluates the latest trends in technology adoption and innovation within the e-commerce industry as relevant to Alibaba Group. Investigating consumer behaviour patterns and preferences in the e-commerce space, especially concerning Alibaba Group's target markets. Examines case studies or success stories of other e-commerce companies to draw insights and potential strategies applicable to Alibaba Group.

Area of possible practical application: Alibaba Group and similar companies.

Technical, economic and social significance of the study: Recommendation for Alibaba Group with applicable future development and potential strategies

The author acknowledges that materials used in the paper do correctly and objectively present the case and all other party's materials are accompanied by links to their original authors.

(подпись студента)

