

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ

Д. Н. Собалевская

*студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
westikd@yandex.by*

Научный руководитель: Н. И. Шандора

*старший преподаватель, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, shandoranatasha@tut.by*

В статье описываются электронные торговые площадки как решение для автоматизации закупочных процессов компаний и интеграции покупателей и продавцов в едином информационном пространстве. Рассматриваются различные виды электронных торговых площадок, их функции и возможности, предоставляемые бизнесу. Упоминаются представленные в Республике Беларусь торговые площадки.

Ключевые слова: электронная торговля; электронные торговые площадки; автоматизация бизнеса; закупочная деятельность; эффективность.

ELECTRONIC TRADING PLATFORM AS A TOOL FOR SUSTAINABLE TRADE DEVELOPMENT

D. N. Sobalevskaya

student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, westikd@yandex.by

Supervisor: N. I. Shandora

senior lecturer, Belarusian State University, Minsk, Belarus, shandoranatasha@tut.by

The article describes electronic trading platforms as a solution for automation of procurement processes of companies and integration of buyers and sellers in a single information space. Different types of electronic trading platforms, their functions and opportunities provided to businesses are considered. The article mentions the trading platforms represented in the Republic of Belarus.

Keywords: e-commerce; electronic trading platforms; business automation; procurement; efficiency.

Цифровизация и автоматизация закупочной деятельности позволяет компаниям экономить свои ресурсы и избегать ошибок, связанных с человеческим фактором, что стимулирует предприятия внедрять различные инструменты для повышения эффективности работы. Это способствует росту популярности решений, которые позволяют перевести закупочные процессы в онлайн-формат. Одним из таких решений являются электронные торговые площадки.

Электронная торговая площадка (ЭТП) представляет собой сервис, который позволяет осуществлять закупку и поставку товаров и услуг. Согласно положению о порядке проведения электронных торгов, утвержденному постановлением Совета Министров Республики Беларусь, электронная торговая площадка определяется как информационная торговая система, предназначенная для проведения торгов в электронной форме, доступ к которой осуществляется через сайт в глобальной компьютерной сети Интернет [2].

Электронные торговые площадки интегрируют потребителей и поставщиков товаров и услуг в едином информационно-торговом пространстве. Они предлагают разнообразные сервисы, которые повышают эффективность бизнеса и обеспечивают безопасность сделок. Интернет предлагает, как узкоспециализированные, так и универсальные площадки, что делает процесс закупок более удобным и доступным.

Электронные торговые площадки (ЭТП) бывают нескольких видов, в зависимости от их назначения и участников. Государственные электронные торговые площадки (B2G): используются для проведения государственных закупок. Коммерческие электронные площадки (B2B): предназначены для взаимодействия между бизнесами, компании используют их для закупок товаров и услуг у других компаний. Площадки для розничной торговли (B2C): здесь продавцами выступают компании, а покупателями – частные лица. Примеры включают онлайн-магазины и маркетплейсы. Площадки для продажи имущества обанкротившихся предприятий: специализированные площадки для продажи имущества обанкротившихся компаний. Площадки C2C ориентированы на торговлю между частными лицами [1].

Электронные торговые площадки играют значительную роль в современном бизнесе и экономике, способствуя устойчивому развитию торговли. К ключевым аспектам их экономического влияния можно отнести упрощение доступа к рынкам. ЭТП позволяют малым и средним предприятиям выходить на новые рынки, которые ранее были недоступны из-за высоких затрат на вход. Использование ЭТП снижает операционные расходы, такие как аренда торговых помещений и затраты на рекламу. Благо-

даря цифровым платформам компании могут оптимизировать свои процессы и сократить время на обработку заказов. Это позволяет компаниям сосредоточиться на основном бизнесе и повысить свою конкурентоспособность. Электронные торговые площадки предоставляют доступ к аналитике и данным о рынке, что помогает предприятиям лучше понимать потребительские предпочтения, это улучшает процесс принятия решений и способствует более эффективному управлению ресурсами. ЭТП способствуют интеграции местных компаний в глобальные цепочки поставок, что открывает новые возможности для экспорта и сотрудничества с международными партнерами [3].

В 2023 году объем мировой электронной торговли составил \$5,8 триллионов, прогнозные значения данного показателя предполагают его дальнейший рост, что подтверждает актуальность ЭТП [4]. Среди тенденций развития ЭТП можно выделить внедрение омниканальности, B2B платформ, новых способов оплаты, использование искусственного интеллекта и low-code разработки.

Торговые площадки для закупок становятся неотъемлемой частью современного бизнеса. Они упрощают процесс закупок, способствуют снижению затрат и повышению эффективности. В условиях растущей конкуренции предприятиям важно адаптироваться к новым технологиям и использовать возможности, которые предоставляют торговые площадки. В конечном итоге, успешное использование таких платформ может стать ключевым фактором в достижении конкурентных преимуществ на рынке.

Библиографические ссылки

1. Виды электронных торговых площадок [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-elektronnyh-torgovyh-ploschadok> (дата обращения: 10.09.2024).
2. О проведении электронных торгов [Электронный ресурс]. URL: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=C21300608> (дата обращения: 11.09.2024).
3. Оценка экономической эффективности электронных торговых площадок [Электронный ресурс]. URL: <https://s.fundamental-research.ru/pdf/2018/1/42056.pdf> (дата обращения: 11.09.2024).
4. 35 E-Commerce Statistics of 2024 [Электронный ресурс]. URL: 35 E-Commerce Statistics of 2024 – Forbes Advisor (дата обращения: 11.09.2024).