

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

ПРОБЛЕМЫ

Сегодня перед фирмами стоит важнейший вопрос: «Какую помощь в конкуренции может оказать электронная торговля?»

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) играют важную роль во всех отраслях, начиная с сельского хозяйства и заканчивая промышленными изделиями, потребительскими товарами и профессиональными услугами. Фирмы могут применять ИКТ в целях экономии средств в

ходе проведения исследований рынка, организации процессов экспорта и управления системой платежей и отношениями с клиентами.

Признание потенциала ИКТ – это лишь одна сторона вопроса, другая сторона – их применение для повышения эффективности работы. Сталкиваясь





с огромным выбором решений в области ИКТ, мелким экспортерам необходимо знать, какие из них позволят придать их продукции более заметный характер, повысить эффективность работы или улучшить качество продукции. ИКТ включают широкий спектр возможностей: разработку веб-сайтов, использование Интернет-ресурсов, ориентированных на поддержку торговли между компаниями, применение мобильной связи для управления поставками и системой распределения и многое другое.

ИКТ также открывают новые возможности в области экспорта электронных изделий, например, компьютерных деталей, программного обеспечения и услуг в области делопроизводства. Однако если фирмы не осведомлены и не компетентны в использовании ИКТ, эти новые возможности им ничего не дадут.

В развивающихся странах, где подключение к системе Интернет зачастую весьма ограниченное или очень дорогое, главной задачей может стать развитие электронной культуры и ее творческое использование для ведения торговли.

Внедрение в практику электронных технологий не может произойти само по себе: этот процесс должен проходить под

контролем государства. Странам нужны такие стратегии в области электронной торговли, которые не ограничивались бы только вопросами связи, а охватывали такие коммерческие реалии, как доверие, издержки производства и промышленные структуры. Им также необходимы такие важнейшие составляющие, как доступ к финансам, дорогам, транспорту и энергии.

Только после того как будет заложена эта основа, фирмы развивающихся стран смогут с успехом использовать ИКТ для устранения «цифрового разрыва» и резкого увеличения темпов развития.

РЕШЕНИЯ

- ▶ **Обеспечение «электронной готовности».** Если страна достигла готовности в сфере ИКТ с точки зрения культуры и навыков проживающего в ней населения, то ее шансы на успех в области торговли повышаются. Правительствам следует вкладывать средства в развитие электронной грамотности, например, путем перехода на систему электронных государственных услуг.
- ▶ **Разработка стратегии в области электронной торговли.** Правительствам следует создать нормативно-правовую базу, которая поддерживала бы электронную торговлю, а не мешала ей. Специалистам по стратегиям экспорта нужно проникнуться идеей электронной торговли и практическими планами поддержки бизнеса в деле развития ИКТ, начав с разъяснительной работы в целях повышения осведомленности. Чтобы перейти от повышения осведомленности к конкретным действиям, экспортерам нужны прикладные технологии, которые работали бы в местном контексте, а также возможности учиться на опыте других. В процессе внедрения электронных технологий в бизнес вовсе не обязательно использовать самые дорогие технологии – нужны лишь самые подходящие из них.
- ▶ Для получения **навыков электронной торговли** экспортерам нужна подготовка и информация о методах электронной торговли, а также о таких вопросах, как доверие и безопасность.

Помощь со стороны МТЦ

- ▶ **МТЦ помогает разъяснить** методы применения ИКТ для расширения экспорта, работая с экспортерами и теми, кто их поддерживает. Благодаря своему вкладу в работу Всемирного саммита по информационному обществу (ВСИС), МТЦ помогает экспортерам заявить о себе в информационном обществе. Для доработки своих программ электронной торговли МТЦ использует рекомендации, содержащиеся в плане действий ВСИС.
- ▶ **Электронная система в МТЦ** в интересах экспортеров может повысить эффективность и объемы продаж с помощью таких средств ИКТ, как Интернет-аукционы лучших сортов кофе, «онлайновые» средства анализа ведущих отраслей экспорта, подготовка по вопросам электронной системы закупок для поставщиков товаров гуманитарного назначения, онлайн-инструменты диагностики готовности к экспорту и т.п. МТЦ информирует о возможностях электронной торговли с помощью таких программ, как региональные форумы по электронной торговле, и уже опубликовал более 70 статей по этой теме в своем журнале «Международный торговый форум».
- ▶ **Программа МТЦ «Мост электронной торговли»** действует в 27 странах и содержит многие из указанных выше средств для создания конкурентоспособных фирм в области электронной торговли и развития потенциала в учреждениях, которые их поддерживают.