

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Интернет сравнивает магазин с традиционным магазином. Интернет-бизнес - это новый способ сэкономить деньги и время. Те, кто думает начать бизнес, хотели бы инвестировать в эту область. Тем не менее, только 1,2% казахстанской торговли приходится на онлайн-бизнес. Иными словами, объем казахстанского рынка электронной коммерции составляет 106,9 млрд. Тенге.

Согласно мировому опыту, электронная коммерция развивается в последние годы. Например, в России около 30% работающего населения заказывают через интернет-магазины. В последние годы количество онлайн-покупателей выросло в 2,5 раза. Что касается крупнейших стран электронной коммерции, то Китай является лидером с 681 млрд. Долларов. За Соединенными Штатами (438 миллиардов долларов) следует Великобритания (196 миллиардов долларов). В Австралии и Турции торговля также развивается. Электронная коммерция выросла с 31% до 40%. С другой стороны, развитие электронной коммерции в этих регионах составляет в среднем 17% [1].

В Европе электронная коммерция составляет 4,91% ВВП. За Азиатско-Тихоокеанским регионом (4,87%) следует Азиатско-Тихоокеанский. Наибольшая доля приходится на Китай (7,9% ВВП), а Франция занимает второе место с 3,95%. [2].

Уровень электронной коммерции в Казахстане растет с каждым годом. Согласно статистике, 10 миллионов человек в стране пользуются Интернетом. За 5 месяцев 2018 года объем рынка электронной коммерции составил 101 млрд. Тенге, или 2,9% от общего оборота розничной торговли.

В сфере электронной коммерции в стране набирают все большую популярность услуги таких крупных игроков, как satu.kz, technodom, kaspі.kz, flip.kz, AliExpress.

Давайте посмотрим на силу электронной коммерции в интересах страны. Потенциал электронной коммерции растет день ото дня, даже без ее географических ограничений. Современное общество уходит от оплаты наличными. Вместо того, чтобы держать кошелек, люди управляют своими деньгами через интернет-приложения и несут только несколько платежных карт. Это удобно и безопасно. Рассмотрим преимущества интернет-магазина: [3].

1) экономия времени - человек работает 6 дней в неделю с 9 до 18 часов и не успевает зайти в магазин. Интернет-магазин позволяет вам совершать покупки в любое время, не выходя из офиса, а выбор и заказ товара занимает всего несколько минут, если вы знаете, что хотите купить. Служба доставки в интернет-магазин будет намного быстрее и удобнее, чем в магазине, обычно в удобное время и по цене;

2) ассортимент и информация - интернет-магазин не имеет ограничений (в обычном магазине есть ограниченный выбор торговых центров). Если предусмотрен поиск по параметрам, то можно отобразить соответствующие характеристики товара, затем выбрать из списка моделей, удовлетворяющих спрос, и еще одно очень важное замечание - не каждый менеджер по продажам может запомнить в интернет-магазине всю информацию о товаре. Интернет-магазин может предоставлять такую информацию, как рейтинги покупок, советы и обзоры продуктов, а также выбираемые заранее определенные статьи о продуктах;

3) экономия денег. Затраты на содержание интернет-магазина значительно ниже обычных, включая доставку. В отличие от обычного магазина, интернет-магазин может одновременно обслуживать сотни покупателей. Кроме того, если покупатель находится в другом городе, он или она не сможет пропустить междугороднюю связь. Всю информацию можно найти на страницах интернет-магазина.

Таким образом, учет электронной торговли похож на учет обычных (традиционных) розничных магазинов. Однако при более внимательном рассмотрении интернет-магазина выявляется ряд особенностей, которые необходимо учитывать в его первоначальной организации.

Литература

1. [<http://back-office.su/buhgalter-dlya-internet-magazina/>]
2. [<https://stat.gov.kz>]
3. [<https://shopuchet.kz/uchet-v-internet-magazine/>]