

ЗАПАДНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Гутри И.С.

Ростовский Государственный Университет

Рассмотрение положительного опыта в развитии систем электронной коммерции (ЭК) в развитых странах позволяет выделить западную модель развития ЭК и электронного бизнеса (ЭБ). Любой бизнес (торговые и производственные процессы) состоит из двух компонентов – внутреннего ядра бизнес - процесса и оболочки, контактирующей с внешним миром (рис. 1). В ядро включена вся внутренняя бизнес-логика. В центре внимания западных концепций развития крупного корпоративного бизнеса сейчас находятся так называемые ERP-системы (Enterprise Resource Planning). Считается, что ERP-системы являются наиболее полнофункциональными для успешного и устойчивого развития бизнес - процесса в производственных, торговых, транспортных и других компаниях. Другая тенденция в развитии западной управленческой мысли касалась вопросов необходимости документального оформления как бизнес-процессов, происходящих внутри компании, так и внешних связей, складывающихся вокруг любого бизнеса. Проявление внутренней бизнес - логики компании (управленческого “потока работ”) оформлялось в виде неких документов, т. е. происходило в направлении так называемых EDMS-систем (Enterprise Document Management System) и систем документооборота. Эти же системы использовали и для документального оформления внешних связей компании, развертывая единые интегрированные системы внешнего и внутреннего документооборота.



Рисунок 1 – Компоненты бизнеса, использующего электронную коммерцию¹

Рисунок 1, отражающий западную модель функционирования системы ЭК и ЭБ, указывает на необходимость создания единого интегрированного ядра из ERP- и EDMS-систем. Вокруг такого ядра строится оболочка — несколько систем контактов с внешним миром: системы маркетинга, сервисные службы, системы собственно коммерческие — сбыт и снабжение. С помощью изменений внешней оболочки происходит “подстраивание” бизнеса к изменениям внешних условий его существования. Поэтому системы, составляющие эту оболочку,

строились таким образом, чтобы можно было легко их перестраивать и видоизменять в зависимости от новых условий, складывающихся для бизнеса, или от локальных и региональных особенностей, возникающих при расширении компании.

Электронная коммерция возникла как технология для поддержания внешних бизнес-контактов. На Западе ЭК существует более 30 лет в виде EDI (Electronic Data Interchange)-систем. Через EDI-системы осуществлялось взаимодействие между отделами сбыта и снабжения крупных корпораций, т. е. исторически электронная коммерция в виде EDI возникла и развивалась на Западе как система класса “бизнес – бизнес” (B2B, business-to-business). В то время самого понятия “бизнес – потребитель” (B2C, business-to-consumer) не существовало, и ситуация эта сохранялась вплоть до появления и широкого распространения Интернета в середине 90-х годов. Для максимальной эффективности B2B-взаимодействия EDI-системы напрямую интегрировались в ERP-системы, являясь как бы их продолжением. То есть с помощью EDI корпорации взаимодействовали напрямую, минуя промежуточные

¹ Составлено по: Новомлинский Л. Российские “УХАБЫ” на пути от электронной коммерции к электронному бизнесу // Мир электронной коммерции. – 2000. – №3. – С.47.

оболочки, что уменьшало в несколько раз стоимость торговых транзакций. EDI-система работала еще до начала широкого использования Интернет-технологий потому, что все вышеперечисленное — ERP, EDMS, EDI — суть не технологии, а методологии. В этом и заключается главная особенность западного бизнеса — в его основе лежат методологии, а не технологии.

Системы управления документами (EDMS-системы) и системы поддержки документооборота получили развитие в так называемых интранет-оболочках, в которых стали широко использоваться дружелюбность и гибкость Web-интерфейсов. Оболочки маркетинга и сервиса трансформировались в экстранет - системы, которые также состыковывались с корпоративными EDMS-системами. Дальнейшее развитие интранет- и экстранет-систем привело к появлению корпоративных порталов, в которых корпорации пытаются интегрировать все внешние и внутренние потоки неструктурированной информации и отображения бизнес-процессов в документах (рис. 2).



Рисунок 2 – Интеграция внешних и внутренних потоков неструктурированной информации и отображения бизнес-процессов в документах корпорациями²

Изображенная модель на рисунке 2 показывает, что при всех этих трансформациях ERP-ядро методологически практически не изменилось, хотя Web-интерфейсы к нему появились и будут появляться в дальнейшем. Но главные изменения происходят с той частью “старой оболочки” бизнеса, которая была связана с системами сбыта и снабжения корпорации.

Системы снабжения трансформировались в различного рода B2B-системы, развертывающиеся в первую очередь на базе supply chain (“цепи поставщиков”) методологии, а системы сбыта трансформировались в B2C-системы самых различных форм и видов.

Суммируя сказанное о путях развития западных бизнес-концепций, в том числе и современных концепций ЭК и ЭБ, можно сказать, что в их основе лежит принцип методологической преемственности, наследования. Каждый новый этап развития бизнеса на Западе стремится максимально полно сохранить уже сложившийся методологический базис, а изменения происходят в первую очередь за счет новых технологий. Именно с точки зрения методологической преемственности Россия принципиально отличается от Запада. В нашей стране не только отсутствует преемственность (из-за отсутствия бизнеса как такового), но, самое главное, у нас наблюдается глубокий разрыв между методологиями и технологиями. Методологии ERP и EDMS внедрены в России лишь в единичных случаях, а методология EDI не применяется.

Именно переход от отдельных, интуитивно предпринимаемых шагов в области электронной коммерции в российских компаниях к последовательной программе действий необходим для построения устойчивой основы для развития электронного бизнеса в России.

² Составлено по: Новомлинский Л. Российские “УХАБЫ” на пути от электронной коммерции к электронному бизнесу // Мир электронной коммерции. – 2000. – №3.