

УДК 004.02

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ

П.В. ЗЯЗЮЛЯ

(Представлено: Т.С. РУДЬКОВА)

Представлено теоретическое обоснование работы электронной торговой площадки, сферы деятельности для применения данного функционала, а также анализ основных функциональных возможностей.

Введение. Всё больше людей хотят открыть своё дело. Причины могут быть разные: недовольство своей работой, начальством, условиями труда, зарплатой или просто хочется кардинальных перемен в жизни, которые возможны благодаря низкому размеру стартового капитала. Личные сбережения, гранты от государства, займы от друзей и родственников – этого бывает достаточно, чтобы открыть малый бизнес.

Малый бизнес – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения [1].

Государство стремится поддерживать малые фирмы и проводит различные программы стимулирования – кредитование на льготных условиях, предоставление безвозмездной финансовой помощи, бесплатные консультации. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП Беларуси к 2020 году вырастет до 40%. Об этом сообщил на открытии международной конференции «Современные инструменты финансирования малого предпринимательства» первый заместитель председателя правления Национального банка Тарас Надольный.

С развитием новых технологий открыть свой бизнес может любой желающий. Всё большее людей по всему миру пользуются веб-приложениями для поиска и покупки продуктов для открытия своего бизнеса. Причины популярности данных веб-приложений заключается в том, что в сети Интернет можно найти всё, что вздумается пользователю, в том числе и различные товары по оптовым ценам.

Электронная торговая площадка – это в первую очередь, сайт, ориентированный на поиск, покупку, заключения сделок и проведения аукционов между поставщиками и организатором. Кроме этого, пользователю предоставлен доступ к разделу «Каталог товаров» в котором он может заключать сделки на товары, не участвуя в аукционах, а покупая товары по фиксированной стоимости, указанной к каждому продукту.

Аукцион – публичная продажа, ценных бумаг, имущества предприятий, произведений искусства, и других объектов, которая производится по заранее установленным правилам аукциона. Общим для всех аукционов принципом является принцип состязательности между потенциальными покупателями. В процессе состязания между покупателями за право приобрести товар выявляется победитель аукциона. Победителем аукциона признаётся лицо, выигравшее аукцион в соответствии с его правилами. В этом случае объект приобретает у победителя аукциона [2].

Функциональная структура электронной торговой площадки. Функциональную структуру разрабатываемой системы можно представить в виде ряда подсистем, каждая из которых, в свою очередь, состоит из отдельных модулей либо представлена одним модулем. Поэтому в структуре электронной торговой площадки можно выделить следующие подсистемы:

- подсистема создания аукциона (отвечает за создание аукциона (рис. 1) в системе под учётной записью «Организатор»);
- подсистема редактирования аукциона (отвечает за редактирование существующих аукционов под учётной записью «Организатор»);
- подсистема каталог компании (хранит в себе данные о всех клиентах и компаниях, которые были зарегистрированы на торговой площадке);
- подсистема каталог товаров (хранит в себе список товаров, которые были созданы пользователями на торговой площадке, так же хранит информацию о заключённых и отклонённых сделках, создание и редактирование товаров);
- подсистема формы участия в аукционе (предоставляет возможность пользователям под учётной записью «Участник» присоединиться к доступному ему аукциону и осуществлять ставки);
- подсистема личный кабинет (предоставляет возможность настройки параметров системы под учётными записями «Организатор» и «Участник» по предпочтениям пользователей и по удобству работы с системой).

Рисунок. – Макет формы «Создание аукциона – Стандартные торги»

Создав аукцион и добавив участников (поставщиков) организатор может быть уверен, что он приобретёт продукт по оптовым ценам, а поставщик в свою очередь, может найти себе новых партнёров для сбыта своего товара.

Пользователь может добавить себе в контакты партнёров и организаторов, чтобы включать их в новые аукционы. На сайте будет присутствовать раздел «Каталог товаров», в котором пользователи (организатор и участник) могут выкладывать товары и оформлять сделки на интересующие их товары, по оптовым ценам не принимая участие в аукционах.

Пользователю сайта будет предоставлена возможность ведения личного кабинета, где он может изменить свою личную информацию и вносить изменения в отображение какого-либо функционала на сайте (отключение колонок на форме аукциона, не создавать отчёты об аукционах, не получать уведомления от участников, которые не состоят с вами в партнёрских отношениях и т.д.).

Заключение. Малый бизнес в Республике Беларусь играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Он способствует формированию конкурентной среде, обеспечивает рост производства потребительских товаров, благодаря ему расширяется сфера услуг, а экономике придается дополнительная стабильность. Значениями малого предпринимательства определяется также и такими его особенностями, как способность быстро реагировать на спрос потребностей и оперативно его удовлетворять, быстро откликаться на изменения рыночной конъюнктуры и демонстрировать высокую маневренность. Помимо прочего, малый бизнес страны предоставляет много новых рабочих мест, что ведёт, в свою очередь, к сокращению численность нетрудоустроенного населения. На основе этого можно сделать вывод, что данная тема является актуальной, так как помогает пользователям за пару минут приобрести необходимые товары, что способствует развитию малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26.07.1999 г. № 296–з. – М. : Амалфея, 1999. – 99 с.
2. Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аукцион>. – Дата обращения: 17.09.2018.