

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Шмиглюк Є.Г., здоб. ОС «магістр»

Науковий керівник – д-р. екон. наук, проф. **В.М. Марченко**
Державний торговельно-економічний університет

Електронна комерція істотно вплинула на різні сфери економіки, включаючи оптову торгівлю. Розвиток електронної комерції в оптовій торгівлі має значну актуальність, обумовлену динамічними змінами в економіці та потребами сучасного бізнесу. Е-комерція трансформує традиційні оптові канали, пропонуючи нові можливості та виклики, що потребують ретельного вивчення та осмислення.

Електронна комерція – вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних комунікаційних технологій [1, с. 9].

Оптова електронна комерція – це метод онлайн-транзакцій між дистриб'юторами, виробниками, оптовиками або імпортерами та їхніми бізнес-клієнтами (роздрібними торговцями).

Оптова електронна комерція дає змогу компанії-постачальнику (оптовику) та її клієнтам-покупцям керувати своїми замовленнями в Інтернеті й усувати непотрібні витрати. Розширені можливості електронної комерції допомагають зменшити кількість помилок у замовленнях.

Згідно з дослідженням Gartner, 83% покупців B2B віддають перевагу використанню електронної комерції для замовлення та оплати, а до 2025 року 80% продажів B2B відбуватимуться в цифрових каналах.

Звичайна бізнес-модель зазнає виклику через широке поширення цифрових технологій. У сучасному світі все зводиться до продажу продуктів онлайн і надання цифрових послуг на ринку, а це означає, що наявність сильної онлайн-присутності є обов'язковою умовою для всіх видів бізнесу, включаючи оптову торгівлю.

Оптовим компаніям потрібно перейти на модель електронної комерції через такі фактори: зміна купівельної поведінки клієнтів: більшість з них використовують Інтернет для пошуку товарів; аналітика та дані стають усе більш важливим фактором для бізнесу як з точки зору залучення клієнтів, так і з точки зору їх утримання; потенціал прямого споживання [3].

Перехід на онлайн-канали спричинив значні зміни в оптовій галузі, оскільки все більше й більше оптовиків звертаються до електронної комерції, щоб охопити клієнтів і розвивати свій

бізнес. Електронна комерція має не тільки переваги, але й певні виклики.

Переваги:

1. Розширене охоплення: Інтернет-канали дозволяють оптовикам охопити глобальну клієнтську базу, а не обмежуватися певною географічною територією.

2. Менші накладні витрати: робота магазину електронної комерції зазвичай вимагає менших витрат, ніж утримання звичайного магазину.

3. Більша зручність: Інтернет-магазини дозволяють клієнтам купувати товари в будь-який час і з будь-якого місця.

4. Кращий збір і аналіз даних: платформи електронної комерції надають оптовикам цінні дані про поведінку клієнтів, які можна використовувати для покращення маркетингу та продажів.

Окрім цього, важливими перевагами є швидше утвердження бренду, багатоканальні продажі, можливість оцінити роботу конкурентів, можливість мати прямий контакт з покупцями та створювати для них персональні пропозиції, доступність мобільної комерції [2].

Виклики:

1. Посилення конкуренції: із зростанням електронної комерції на ринку з'явилося більше гравців, що ускладнює виокремлення оптовиків.

2. Доставка та логістика: оптовики можуть зіткнутися з проблемами доставки та логістики, оскільки їм може знадобитися обробляти більшу кількість товарів, ніж у звичайній роздрібній операції.

3. Кібербезпека: підприємства електронної комерції піддаються більшому ризику кібератак і витоку даних, тому оптовики повинні вжити заходів для захисту конфіденційної інформації.

4. Адаптація до технологій: електронна комерція — це сфера, що швидко розвивається, і оптовики повинні бути в курсі останніх технологій і тенденцій, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Технології відіграють дедалі важливішу роль у майбутньому оптової торгівлі. Такі інновації, як штучний інтелект, автоматизація та блокчейн, допомагають підвищити ефективність, зменшити витрати та створити нові можливості для оптовиків.

Наприклад, штучний інтелект можна використовувати для аналізу даних клієнтів і прогнозування поведінки споживачів, тоді як автоматизація може допомогти підвищити ефективність ланцюжка

поставок. Крім того, технологію блокчейн можна використовувати для підвищення прозорості та безпеки в ланцюзі поставок.

Майбутнє електронної комерції оптової торгівлі виглядає багатообіцяючим, і прогнози свідчать про продовження зростання в найближчі роки.

Підприємства оптової торгівлі можуть скористатися цією тенденцією, реалізувавши комплексну стратегію електронної комерції, яка враховує унікальні потреби та вимоги клієнтів. Вона може включати розробку онлайн-платформи, яка спрощує для компаній розміщення замовлень і відстеження доставки, пропонуючи гнучкі варіанти оплати, персоналізуючи процес покупок, створюючи безперебійний досвід клієнтів, інвестуючи в цифровий маркетинг і використовуючи технології для автоматизації повторюваних завдань.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що електронна комерція значно вплинула на галузь оптової торгівлі шляхом збільшення охоплення та оптимізації операцій. Ця галузь продовжуватиме розвиватися в майбутньому. Цифрові рішення для оптової торгівлі допоможуть автоматизувати бізнес для безперебійної роботи та покращення взаємодії з користувачем. Адаптація до мінливих потреб клієнтів допоможе оптовим підприємствам досягти успіху в динамічному світі електронної комерції.

Для успіху в оптовій електронній комерції підприємствам важливо: розробити зручну онлайн-платформу, пропонувати гнучкі варіанти оплати, персоналізувати процес покупок, інвестувати в цифровий маркетинг, використовувати технології для автоматизації.

Потенціал майбутнього зростання високий, оскільки електронна комерція надає підприємствам нові можливості для обслуговування клієнтів інноваційними способами.

Інформаційні джерела

1. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання) / І.Б. Федішин. Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.

2.10 найкращих оптових платформ електронної комерції. URL: https://leelinesourcing.com/uk/wholesale-ecommerce/#10_Benefits_of_Wholesale_eCommerce (дата доступу: 04.04.2024).

3.E-Commerce Is The Future of Wholesale Businesses. URL: <https://ordercircle.com/why-e-commerce-is-the-future-of-wholesale-businesses/> (дата доступу: 04.04.2024).