

ԷԼԵԿՏՐՈՆԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաները հասարակության վրա մեծ ազդեցություն ունեցող կարևորագույն գործոններից են: Արդեն իսկ փաստ է, որ ինտերնետը, որպես տեղեկատվական տեխնոլոգիաների բաղադրիչ, կարևոր դեր է խաղում հասարակության տնտեսական կյանքում: Տարեցտարի հազարավոր ընկերություններ սկսում են գործունեություն ծավալել ինտերնետի միջոցով, սակայն դեռևս մեր իրականությունից ամբողջովին արմատախիլ չի եղել մեզ բնորոշ ավանդական մտածելակերպը, որը շատ հաճախ մեզ թույլ չի տալիս վստահությամբ ներշնչվել ինտերնետի միջոցով մատուցվող ապրանքների կամ ծառայությունների հանդեպ: Ինտերնետի միջոցով մատուցվող ծառայությունների շարքում իր կարևոր տեղն է գրավում էլեկտրոնային առևտուրը:

Էլեկտրոնային առևտուրը (անգլերենից e-commerce) տնտեսական գործունեության յուրահատուկ բնագավառ է: Այն իր մեջ ներառում է բոլոր ֆինանսական և առևտրային գործարքները, որոնք իրականացվում են համակարգչային ցանցերի և բիզնես գործընթացների միջոցով կամ կապված են մամուլատիպ գործարքների իրականացման հետ¹: Մասնավորապես, էլեկտրոնային առևտրին են վերաբերում՝

- Էլեկտրոնային տեղեկատվության փոխանակումը,
- միջոցների էլեկտրոնային շարժը,
- Էլեկտրոնային առևտուրը,
- Էլեկտրոնային մարքեթինգ,
- Էլեկտրոնային բանկային ծառայությունները,
- Էլեկտրոնային ապահովագրությունը և այլն:

Տարբեր հետազոտություններ ցույց են տալիս, որ ներկայումս կենցաղային տեխնիկայի և գրքերի 12-14%-ը վաճառվում է ինտերնետի միջոցով²: Ավելի դինամիկ էլեկտրոնային առևտրի շուկան սկսեց զարգանալ վերջին 20 տարիների ընթացքում, ինչը բացատրվում է ինտերնետ բաժանորդների թվի արագ աճով:

Ինչպես ցանկացած այլ բիզնեսի տարատեսակ, այնպես էլ էլեկտրոնային առևտուրն ունի իր առավելություններն ու թերությունները: Անդրադառնանք դրանցից մի քանիսին:

Կազմակերպության տեսակետից էլեկտրոնային առևտրի առավելություններն են՝

- Միջազգային շուկա: Էլեկտրոնային առևտրի ամենամեծ և կարևորագույն առավելությունը կայանում է նրանում, որ այն թույլ է տալիս շահագրգիռ ընկերությանը կամ ֆիզիկական անձին դուրս գալ համաշխարհային շուկա: Այսինքն՝ այն սկսում է բավարարել ինչպես ազգային, այնպես էլ միջազգային շուկայի կարիքները: Էլեկտրոնային առևտրի օգնությամբ նույնիսկ ամենափոքր ընկերությունները կարող են մուտք գործել համաշխարհային շուկա՝ ապրանքներ և ծառայություններ վաճառելու կամ գնելու համար: Նման ձևով բիզնեսի իրականացումը նաև բացառում է ժամանակային որևէ սահմանափակում, քանի որ էլեկտրոնային առևտուրը հնարավորություն է տալիս գործարքներ կատարել օրական 24 ժամ, նույնիսկ տոնական և հանգստյան օրերին, ինչն իր հերթին էապես մեծացնում է վաճառքը և շահույթը:
- Ժամանակի կրճատում: Ինտերնետի միջոցով իրականացվող վաճառքները սովորական խանութների հետ համեմատ շատ ավելի հարմար են և ժամանակ տնտեսող: Բացի այդ՝ սպառողները կարող են տեսնել տարբեր հաճախորդների կողմից թողած կարծիքներ այս կամ այն ապրանքի կամ ծառայության վերաբերյալ, ինչը կօգնի պոտենցիալ սպառողին ճիշտ որոշում կայացնել:
- Մատակարարման շղթայի բարելավում: Եթե ավանդական առևտրի դեպքում ապրանքը

¹ Electronic Commerce, Gary Schneide, Course Technology, 2009, p. 5.

² Электронная торговля отправится в регионы, BFM.ru, 23 октября 2010.

սպառողին հասցնելը կարող է էական խնդիրներ առաջացնել մատակարարման հետ կապված, ապա էլեկտրոնային առևտրի դեպքում այս խնդիրը բացակայում է:

- Ապրանքի արագ դուրս բերում շուկա: Առևտրային ընկերությունների տեսանկյունից էլեկտրոնային առևտուրը զգալիորեն նվազեցնում է մարքեթինգի, հաճախորդների սպասարկման, վերամշակման հետ կապված ծախսերը, բիզնես գործընթացների վերակազմակերպման ժամանակը և բարձրացնում արտադրողականությունը:
- Սպառողների վերաբերյալ տեղեկատվության հավաքում: Սա թույլ է տալիս հավաքել և մշակել գնորդների վարքագծի հետ կապված տեղեկատվությունը, որն իր հերթին նպաստում է արդյունավետ մարքեթինգային և գովազդային ռազմավարության մշակմանն ու ընդունմանը:

Սպառողի տեսակետից էլեկտրոնային առևտրի առավելություններն են՝

- Անանունություն: Սրա էությունը կայանում է նրանում, որ այն հնարավորություն է տալիս գաղտնի պահել այն անձի կամ ընկերության անունը, ով էլեկտրոնային առևտրի միջոցով է ձեռք բերել համապատասխան ապրանքը կամ օգտվել է որևէ ծառայությունից:
 - Ապրանքների և ծառայությունների լայն ընտրություն: Գնորդները հնարավորություն ունեն առաջարկվող ապրանքների կամ ծառայությունների լայն տեսականուց ընտրել հենց այն ապրանքը, որն իր որակական հատկանիշներով և գնով ավելի է համապատասխանում իրենց:
 - Ավելի էժան ապրանքներ և ծառայություններ: Էլեկտրոնային առևտուրը հնարավորություն է տալիս սպառողներին ավելի էժան և որակյալ ապրանքներ ձեռք բերել: Էլեկտրոնային առևտրի օգնությամբ պոտենցիալ սպառողը կարող է ուսումնասիրել որոշակի արտադրանք, նույնիսկ գտնել այդ ապրանքն արտադրողին և այն ձեռք բերել շատ ավելի ցածր գնով, քան դրա համար պահանջում են վերավաճառողները:
- Էլեկտրոնային առևտրի զարգացումը նաև որոշակի խնդիրներ առաջացրեց: Մասնավորապես, պետական իշխանության համար այն խնդիրներ առաջացրեց հարկահավաքման քննազավառում:

Այսօր արդեն կարելի է հաստատ պնդել, որ էլեկտրոնային առևտրի հսկայական պոտենցիալը կարող է շատ քիչ ժամանակահատվածում էապես փոխել ողջ առևտրային համակարգը և միևնույն ժամանակ հանդես գալ որպես բիզնեսի վարման առավել արդյունավետ ձև: Էլեկտրոնային առևտրի ներուժը լիարժեք օգտագործելու համար պետք է լուծվեն մի շարք խնդիրներ: Դրանք են՝

1. Գլոբալացում: Համաշխարհային կապը կարող է բիզնեսի վարումը աշխարհի մյուս ծայրում գտնվող ընկերության հետ այնքան հեշտացնել, ինչպես եթե նա գտնվեր հարևան փողոցում: Սակայն հաղորդակցության այս միջոցը միշտ չէ որ հանդիսանում է բավարար: Ինչպե՞ս աշխարհի տարբեր ծայրերում գտնվող ընկերություններ կարող են վստահել մեկը մյուսի գոյությանը կամ նրանց կողմից առաջարկվող ապրանքների և ծառայությունների: Բացի վերոհիշյալից կա ևս մի կարևոր խնդիր, այն է՝ մշակութային և լեզվական բազմազանությունը: Ներկայումս այս խնդիրների մի մասն արդեն հաղթահարված է:
2. Պայմանագրային և ֆինանսական խնդիրներ: Այստեղ կարող են ի հայտ գալ այնպիսի հարցեր, ինչպիսիք են՝ որ փուլում կարելի է երկու ընկերության միջև պայմանագիրը կնքված համարել, ինչպիսի՞ն է այդ պայմանագրի իրավաբանական կարգավիճակը, ո՞ր երկրի օրենսդրության կարգավորման տակ է այն գտնվում, ինչպե՞ս պետք է կատարվի վճարումը՝ հաշվի առնելով ֆինանսական օրենսդրության տարբերությունները, ինչպիսի՞ն պետք է լինեն հարկերը և մաքսային տուրքերը և ինչպե՞ս պետք է դրանք հավաքվեն:
3. Մեփականության իրավունքի հետ կապված խնդիրները: Էլեկտրոնային եղանակով տարածվող ապրանքները կարող են հեշտությամբ կրկնօրինակել, այդ պատճառով հատկապես սուր է դրված մտավոր սեփականության պաշտպանության խնդիրը:
4. Գաղտնիության և անվտանգության հետ կապված խնդիրներ: Էլեկտրոնային առևտրի իրականացումը բաց ցանցերով, ըստ էության, պահանջում է արդյունավետ և հուսալի

մեխանիզմներ, որոնք կապահովեն վերջինիս բոլոր մասնակիցների անվտանգությունը: Այդ մեխանիզմները պետք է ապահովեն գաղտնիություն, անձնականացվածությունը և երաշխիք, որ կողմերը հետագայում չեն ժխտի իրենց մասնակցությունը գործարքին:

5. Տեղեկատվական համակարգերի համատեղելիությունը: Էլեկտրոնային առևտրի ներուժի լրիվ իրագործումը պահանջում է ունիվերսալ մուտքի իրավունք, այսինքն՝ ցանկացած ընկերություն և ցանկացած պատվիրատու պետք է մուտքի հնարավորություն ունենան այն կազմակերպությունների տեղեկատվական շտեմարաններին, որոնք առաջարկում են ապրանքներ և ծառայություններ՝ անկախ նրանց աշխարհագրական տեղից կամ նրանց տեղեկատվական համակարգերի առանձնահատկություններից: Դա իր կողմից պահանջում է ունիվերսալ չափորոշիչներ՝ դրա համար օգտագործելով միջոցների համատեղելիություն:
6. Օրենսդրության անկատարությունը: Մեր ժամանակներում տնտեսության զարգացումը կամ էլեկտրոնային առևտուրը պետք է ուղեկցվի մի շարք հիմնարար սկզբունքային փոփոխություններով՝ ներքին և միջազգային առևտրի իրավական կարգավորման ոլորտում, ինչպես միջազգային իրավունքի մակարդակում, այնպես էլ միջազգային օրենսդրության: Այս խնդրի լուծման բարդությամբ պայմանավորված էլեկտրոնային առևտրի իրավական դաշտի կարգավորման գործում շատ անկատարություններ կան, որոնք կարող են հանգեցնել կոնֆլիկտային իրավիճակների:

Այս բոլոր խնդիրները առկա են նաև ՀՀ-ում, քանի որ դեռևս համապատասխան ամուր հիմքեր չկան էլեկտրոնային առևտրի զարգացման համար՝ թե՛ իրավական և թե՛ գործնական տեսակետներից: Չնայած էլեկտրոնային առևտուրը դարձել է ժամանակակից զարգացած հասարակարգի կյանքի կարևոր բաղադրիչներից մեկը, մեր երկրում էլեկտրոնային առևտրի զարգացումը ցածր մակարդակի վրա է գտնվում, ինչը պայմանավորված է թե՛ ազգային մտածելակերպով, և թե՛ շուկայում առկա մի շարք հիմնախնդիրներով: Մեր հանրապետությունում էլեկտրոնային ձեռնարկատիրությունը գտնվում է դեռևս զարգացման փուլում, և դեռ շատ աշխատանքներ պետք է իրականացվեն այս ոլորտը զարգացնելու ուղղությամբ:

Ինչպես աշխարհի շատ երկրներում, այնպես էլ ՀՀ-ում վերջին տարիներին որոշակի առաջխաղացում է նկատվում այս բնագավառում. նոր էլեկտրոնային խանութներ են բացվել, իսկ որոշ գործող խանութներ սկսել են նաև ավանդական առևտրի հետ միաժամանակ էլեկտրոնային առևտուր իրականացնել: Քանի որ ՀՀ-ում էլեկտրոնային առևտուրը դեռևս զարգացող ոլորտ է համարվում, ուստի պետք է իրականացվեն համապատասխան միջոցառումներ, որոնք կնպաստեն այս ոլորտի նկատմամբ բնակչության հետաքրքրության բարձրացմանը:

Հաշվի առնելով վերջին տարիների ընթացքում ՀՀ-ում նկատվող տեխնիկական առաջընթացը և ինտերնետի ներթափանցումը գործունեության բազմաթիվ ոլորտներ, կարող ենք վստահաբար ասել, որ էլեկտրոնային առևտուրը մոտ ժամանակներս կդառնա առևտրի իրականացման կարևորագույն ուղղություններից մեկը: ՀՀ-ում էլեկտրոնային առևտրի զարգացմանը մեծապես խոչընդոտում է այն փաստը, որ ցածր է ինտերնետից օգտվողների թվաքանակը, իսկ հանրապետության որոշ հեռավոր մարզերում անգամ հաղորդակցության միջոց չկա:

ՀՀ-ում էլեկտրոնային առևտրի զարգացմանը մեծապես կնպաստեն նաև այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են բնակչության մոտ ինտերնետի նկատմամբ վստահության գործոնի բարձրացումը, ինտերնետի հասանելիությունը բնակչության հնարավորինս լայն շրջանակներին, ինչպես նաև համապատասխան մասնագետների թվի շարունակական աճը: