

انواع تجارت الکترونیک؛ تجارت الکترونیک را بر اساس ماهیت طرفین و اینکه آیا طرف معامله شخصیت حقوقی یا حقیقی است و نیز نوع ارتباط آنها به چهار گروه عمده تقسیم کرده اند:

۱. تجارت بنگاه با بنگاه (B2B)

این نوع از تجارت الکترونیک عبارتست از انجام مبادلات الکترونیک (خرید و فروش کالا و ارائه خدمات) بین شرکتها و موسسات تجاری. یعنی فروشنده و مشتری هر دو بنگاه تجاری (شخصیت حقوقی) با بخش هایی از یک بنگاه هستند که برای برقراری ارتباط بین خود از شبکه های رایانه ای و تجهیزات الکترونیک استفاده می کنند. مثلا دوبنگاه برای ارائه سفارش، انعقاد قرارداد، دریافت فاکتور و پرداخت هزینه ها مبادرت به راه اندازی یک شبکه الکترونیکی بین خود کرده و از این طریق فعالیت های تجاری خود را انجام می دهند.

ارتباط بین آنها برای انجام تمام فرآیند تجارت چنانچه به روش سنتی و با کاغذ و نامه صورت گیرد زمان زیادی لازم دارد ولی اگر تمام تبادلات از طریق اینترنت انجام شود زمان و هزینه به حداقل کاهش می یابد.

این فناوری مدل تکمیل یافته مبادله الکترونیکی داده ها (EDI) است و در واقع سابقه B2B به EDI باز می گردد که در سال های اخیر به خاطر گسترش اینترنت رشد و تکامل فزاینده ای یافته است. شبکه ای باز و ویژه اینترنت به طور فزاینده ای به ابزاری ارتباطی و تجاری تبدیل شده اند و دیگر استفاده از EDI در تجارت رو به اتمام است. تکیه و اعتماد بنگاهها به امکانات، تجهیزات و خدمات سایر بنگاهها نیز از عوامل رشد و توسعه B2B بوده است.

۲. تجارت بنگاه با مشتری (B2C)

این شکل از تجارت الکترونیک بین شخص حقیقی (مصرف کننده یا مشتری) با یک شخص حقوقی (شرکت یا موسسه تجاری) صورت می پذیرد و به خرید و فروش کالا و خدمات بین یک بنگاه تجاری دارای وب سایت و یک مشتری اطلاق می شود. در این روش خریدار و فروشنده مستقیما و بدون واسطه از طریق اینترنت با هم ارتباط برقرار می کنند.

یعنی مشتریان از طریق اینترنت به سایت فروشنده مرتبط می گردند و پس از انتخاب کالای مورد نظر خویش مبادرت به خرید آن می کنند. این نوع از تجارت الکترونیک بسیار متداول است و در حال حاضر بیشتر زمینه های فروش و ارائه خدمات از قبیل سخت افزار، امور مسافرت، جهانگردی، کتاب، موسیقی و ... از طریق B2C انجام می شود. سایت Amazon.com مثال خوبی از این نوع تجارت الکترونیک است.

۳. تجارت مشتری با مشتری (C2C)

در این نوع تجارت هر دو طرف اشخاص حقیقی هستند که بین آنها یک سایت واسطه وجود دارد و منزله محل بازار برای آنها محسوب می شود. بنابراین C2C انجام مبادلات الکترونیک بین افرادی است که اینترنت و فناوری های وب را برای داد و ستد انتخاب کرده اند. در این روش آنها مستقیماً با هم ارتباط برقرار می کنند. انواع مزایده و مناقصه کالا در اینترنت در این حوزه قرار می گیرند. سایت حراجی eBay.com مثال خوبی از این شکل تجارت الکترونیک است.

۴. تجارت مشتری با بنگاه (C2B)

این روش عبارتست از فروش کالا یا ارائه خدمات توسط اشخاص حقیقی به بنگاهها و موسسات تجاری، یعنی افراد برای فروش کالا یا ارائه خدمات به شرکت ها پیشنهاد می کنند.

نویسنده : فرزانه بغیری - دانشجو کارشناسی ارشد حقوق بین الملل