

**АВРАМ
ЕСКЕНАЗИ**

**БИЗНЕС
ИНТЕРНЕТ
ПРИЛОЖЕНИЯ**



Университетско издателство
Икономически университет - Варна

СЪДЪРЖАНИЕ

Увод	7
А. Външна характеристика на електронната търговия	
А.1. Въздействие на Интернет върху бизнеса	9
1. Въведение в тематиката	9
2. Как Интернет въздейства върху бизнеса	10
А.2. Електронната търговия в Европа	21
1. Въведение	21
2. Проблемите на потребителите	21
3. Класификация на стоки и услуги	23
4. Основни направления в изследване на състоянието	24
5. Някои резултати	27
Б. Теоретични основи на електронната търговия	
Б.1. Основни понятия и класификации	37
1. Въведение	37
2. Определения	37
3. Хронология и поколения	39
4. Модели	41
5. Архитектура на приложенията на електронната търговия	45
6. Бизнес-архитектура	46
7. Критично значение на електронната търговия	47
Б.2. Моделът „Грижа за клиента“	48
1. Въведение	48
2. Бизнес-принцип, бизнес-цели, инвестиции и стойност	48
3. Пример	49
4. Проблеми на архитектурата - основни задачи, с които архитектурата следва да се съобрази	50
5. Ключови бизнес-процеси	52

6. Ключови софтуерни компоненти	53
Б.3. Моделът „Снабдителни вериги“	55
1. Понятие за снабдителни вериги	55
2. Снабдителните вериги в Интернет	58
3. Ключови приложни функции на разширените снабдителните вериги	60
В. Базови технологични елементи на електронната търговия	
В.1. Базови архитектурни елементи	63
1. Общи понятия	63
2. Архитектура клиент/сървър	64
3. Интернет, Интранет, Екстранет	69
4. Връзките в Интернет	73
В.2. Електронен документ и електронен подпис	76
1. Въведение	76
2. Основни понятия и техните определения	77
3. Технология	78
4. Характеристики на електронното изявление	80
5. Удостоверяващи организации	81
6. Приложение на електронния подпис и електронния документ	82
7. Други коментари	82
В.3. Електронно заплащане	85
1. Въведение	85
2. Системи за плащане при електронната търговия	85
3. Механизъм на електронното заплащане	90
4. Актуалното положение в България	95
В.4. Технология на електронните търгове	97
1. Въведение и класификация на търговете	97
2. Реализация на търг в Интернет	99
3. Технологични детайли	104
4. Примери за решения, достъпни на пазара	105

В.5. Проблеми на избора и на човешките ресурси	109
1. Основополагащи въпроси за първоначален анализ	109
2. Стратегия за осигуряване на необходимия софтуер	109
3. Човешки ресурси	111
Г. Допълнителни елементи при реализацията на електронна търговия	
Г.1. Бизнес-сайт - схема за характеризиране и оценка	114
1. Обща кратка характеристика	114
2. Бизнес-приложения и процеси	115
3. Оценяване	115
4. Впечатления и препоръки	116
5. Примери	117
Г.2. Стратегии за привличане на клиенти	124
1. Въведение	124
2. Стратегии за привличане	124
Г.3. Езици, свързани с електронната търговия	135
1. Въведение	135
2. SGML	135
3. HTML	136
4. XML	136
5. HTML и XML	138
Г.4. Правни проблеми на електронната търговия	139
1. Някои основни съображения и понятия	139
2. Цели, мотиви и методи за решаване на основните правни проблеми на електронната търговия	140
3. Основни аспекти за правно регулиране	142
Г.5. Глобални аспекти на електронната търговия	148
1. Глобалният характер на електронната търговия	148
2. Езикови проблеми	149
3. Културни аспекти	152
4. Инфраструктурни проблеми	154

Д. Софтуерно осигуряване на електронната търговия	
Д.1. Базов софтуер за електронната търговия	155
1. Избор на собствен или външен хост	155
2. Сървъри	157
3. Софтуер на Web сървъри	158
Д.2. Софтуерни пакети за електронна търговия	163
1. Критерии за оценка на софтуерни пакети	163
2. Microsoft	165
3. IBM	167
Е. Действащи приложения на електронната търговия	
Е.1. Dell Online	172
1. Създаване и развитие на Dell	172
2. Dell Direct Model	173
3. Световната разпространителска мрежа на Dell	174
4. Електронна търговия	176
Е.2. Homegrocer.com	183
1. Цели, сравнение и действие	183
2. Конкуренция	184
3. Предимствата на Homegrocer	185
4. Технология	186
5. Начало и развитие	187
Речник	190

УВОД

Основната цел на тази книга е да бъде учебник по дисциплината „Бизнес Интернет приложения“, лекции по която чета от учебната 1999/2000 година на студентите от Икономически университет - Варна, (специалност „Информатика“ - магистърска степен). Тази цел определя и философията на книгата.

Когато се говори за електронен бизнес или за електронна търговия, обикновено - волно или неволно - се набляга на технологичната страна, т.е. на софтуерните, хардуерните и комуникационните аспекти. Забравя се обаче, че в края на краищата те си остават само средство. Основната цел е бизнесът, макар и реализиран по един нов и по-особен начин.

От това положение следва, че главните играчи са бизнесмените, а те, както би следвало да бъде, са преди всичко икономисти или поне трябва да имат сериозни икономически познания. Това обяснява защо в Икономически университет - Варна има такъв курс.

Електронният бизнес обаче в сравнение с традиционния поставя две нови изисквания към практикуващите го. От една страна разбирането за бизнес съществено се променя поради качествено новите възможности на Интернет. Това води до нови модели на бизнес процесите, до интегриране на производствени и търговски дейности, за които досега това не е било възможно, до стратегии, които досега са били непознати. Естествено това не се прави самоцелно - преследват се целите, които винаги и навсякъде всеки бизнес е преследвал.

Следователно, за да бъде успешен електронният бизнес, тези, които го реализират, трябва добре да познават споменатите особености. Доколкото обаче тези особености са осъществими в определена технологична среда, при това развиваща се изключително динамично, те са задължени да имат ясна представа какво представлява тя и докъде са границите на нейните възможности. Трябва още да могат да определят (без да е нужно да знаят подробностите, които остават за софтуеристите и хардуеристите) какви биха били най-подходящите технологични средства при реализирането на конкретен електронен бизнес.

Изказаните дотук съображения определят структурата и съдър-

жанието на книгата.

Благодарен съм на моите колеги Фани Златарева и Павел Азълов, понастоящем професори в САЩ, които ми подариха десетина от най-новите книги по електронна търговия и електронен бизнес, оказали се изключително полезни при написването на книгата.

Благодаря също така на доц. Анна Кънчева и на доц. Мария Кашева от Икономически университет - Варна, по чиято инициатива започна четенето на този курс и които ме насърчиха за написването на тази книга.

Задължен съм също на моя колега Аврам Аврамов, чиито семинарни занятия допринасят този курс да не остава за студентите чиста теория.

Благодарен съм на Института по математика и информатика към БАН, където е основната ми месторабота, за осигурения ми достъп до Интернет - нещо, без което днес трудно би била написана книга от подобен род.