



УДК 658.81

**ELECTRONIC TRADING PLATFORM AS ONE OF THE TOOLS FOR
INCREASING NON-AVIATION AIRPORT REVENUES****ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ
УВЕЛИЧЕНИЯ НЕАВИАЦИОННЫХ ДОХОДОВ АЭРОПОРТА****Ferafontova M.V. / Ферафонтлова М.В.***k.e.n., doc./к.э.н., доцент*

SPIN: 9937-1542

Belova N.M. / Белова Н.М.*к.р.н., doc./к.п.н., доцент**Russian State University for Humanities Domodedovo branch,
Domodedovo, Kashirskoe shosse, 4k.2, 142001/**Российский Государственный Гуманитарный Университет, филиал в г. Домодедово,
Домодедово, Каширское шоссе, д.4, к.2, 142001*

Аннотация. В статье рассматриваются преимущества и недостатки электронных торговых площадок, изучается опыт международных аэропортов, на сайте которых можно осуществить онлайн-покупки, даны рекомендации для развития электронных торговых площадок российских аэропортов как способа увеличения доходов от неавиационной деятельности

Ключевые слова: электронные торговые площадки, преимущества и недостатки электронных торговых площадок, международный опыт использования торговых площадок в аэропортах мира

Введение.

В последнее время электронные торговые площадки завоевывают все большую популярность среди потребителей, позволяет серьезно сэкономить время на процессе покупки. В России электронные площадки появились в девяностых годах прошлого века, они использовались исключительно для проведения торгов, где содержалась необходимая информация для закупки. В настоящее время электронная торговая площадка - это сайт, с помощью которого можно заключить сделку о купле-продаже онлайн, подобные сервисы объединяют продавцов и покупателей в едином торговом пространстве. [1] Рассмотрим преимущества и недостатки электронной торговой площадки, а также международный опыт

Электронная торговая площадка – это программный комплекс информационных и технических решений, которые обеспечивают взаимодействие заказчика и продавца через электронные каналы связи. [2, с.33]

Основная часть.

Безусловно, использование электронных торговых площадок имеет свои достоинства и недостатки, как для покупателя, так и для продавцов. Преимущества для продавцов:

1. Снижение издержек в процессе продаж – реализация товаров и услуг через традиционные каналы сбыта является крайне затратной, для сбыта необходимо провести рекламную кампанию, для розничной торговли необходим персонал, площадь и многое другое. Использование электронной торговой площадки позволяет избежать ряд затрат.



2. Реализация товаров и услуг через новый канал продаж позволяет выйти на новую группу потребителей, что в свою очередь поможет в увеличении доходов.
3. Снижение стоимости управления заказами – автоматизация процесса обмена информации о товаре позволяет снизить вероятность ошибки персонала, сэкономить время.

Преимущества для покупателей:

1. Благодаря внедрению электронных торговых площадок снижаются затраты, а соответственно и цены на продукцию, что является существенным преимуществом для потребителей.

2. На торговых электронных площадках размещается весь ассортимент, потребитель не сталкивается с проблемой отсутствия размера, цвета и т.д.

Однако кроме преимуществ, существуют и недостатки. *Недостатки для продавцов:*

1. Учитывая то, что в результате внедрения электронных торговых площадок серьезно сокращаются издержки в процессе продаж, возрастает конкуренция, так как большинство компаний в сфере ритейла будут выбирать онлайн продажи.

2. Приобретение товаров на электронных торговых площадках подразумевает их транспортировку до потребителя, в связи с этим происходит увеличение логистических издержек на перевозку товаров в другие регионы.

3. Бесперывные инвестиции и усовершенствование технологий – технологии развиваются достаточно быстрыми темпами, для того, чтобы остаться конкурентоспособными необходимо создавать или отслеживать и внедрять новые технологии, а для этого требуются инвестиции. [2, с.35]

Риски для покупателей:

1. Покупатель может столкнуться с рисками несоответствия качества продукции с заявленными характеристиками, а также с несоответствиями требований по поставке продукции.

2. Вопрос ценообразования при онлайн и офлайн продажах остается спорным, при наличии электронной торговой площадки далеко не всегда цена снижается, потому потребитель может приобретать продукцию по той же цене, что и офлайн, но при этом ещё и столкнуться с риском несоответствия качества.

3. Растягивается процесс приобретения товара – для получения товара потребителю требуется больше времени с учетом доставки, чем при покупке в офлайн, когда покупатель может прийти в магазин и тут же приобрести товар.

Существует несколько видов электронных площадок, которые имеют свою специфику, а именно:

1. Электронные площадки, которые используются предприятиями и государством в целях организации государственных закупок, проведения тендеров и аукционов. В России существует несколько подобных площадок, это Сбербанк АСТ, государственная тендерная площадка Росэлторг, электронная площадка торгов РТС тендер и другие.

2. Коммерческие электронные торговые площадки, которые созданы для взаимодействия коммерческих организаций. Дело в том, что в процессе



производства продукции компании закупают сырье, комплектующие и т.д., а также в ходе реализации продукции через посредников, для автоматизации и ускорения данной операции компании используют электронные торговые площадки.

3. Электронные торговые площадки между покупателями – одним из самых известных электронных аукционов такого типа можно считать eBay, на этих площадках физические лица могут совершать сделки купли-продажи. Продавцы выставляют на продажу или торги в основном потребительские товары, размещают всю информацию о данном товаре на интернет ресурсе, а пользователи в свою очередь могут этот товар приобрести.

4. Также электронные торговые площадки выступают важным ресурсом для розничной торговли. Коммерческие организации для реализации своей продукции или услуг либо создают собственный сайт, так называемый Интернет- магазин, либо используют сайты, создаваемые третьей стороной, где представлена продукция нескольких брендов.

Стоит отметить, что существуют закрытые электронные торговые площадки, пользователем которых может стать не каждый, а также общедоступные площадки, которые являются информационным пространством для неограниченного круга лиц. Одной из главных целей общедоступных электронных площадок является увеличение клиентской базы, посредством использования механизмов продвижения в Интернет и расширения ассортимента товаров и услуг.

В ходе работы была разработана классификация электронных торговых площадок по степени охвата выполняемых функций:

1. «Справочная» - площадка на которой товары представлены по магазинам, каталог транслирует товары со сравнением цен, бронирование и оплата, доставка не предусмотрены, владелец площадки получает вознаграждение за переход. Подобным примером является Яндекс Маркет.

2. «Витрина» - на площадке представлены товары по магазинам, каталог товаров транслируется без сравнения цен, бронирование реализовано, оплата не предусмотрена, доставка/ самовывоз осуществляются магазинами, монетизация за счет комиссии за бронь. Примером выступает площадка аэропорта Хитроу.

3. «Агрегатор» - на площадке представлены товары по магазинам, каталог товаров транслируется без сравнения цен, бронирование отсутствует, оплата предусмотрена, доставка осуществляются магазинами, зарабатывает с комиссии с продаж. Примером подобной площадки является AliExpress.

4. «Полного цикла» - магазины не представлены на площадке, каталог товаров транслируется без сравнения цен, бронирование отсутствует, оплата предусмотрена, единая доставка от электронной торговой площадки. Зарабатывает на комиссии с продаж. Примером площадки выступает Беру.ру.

Внедрение электронных торговых площадок позволяет увеличить неавиационные доходы, поэтому в последнее время наблюдается использование подобных технологий среди зарубежных аэропортов. Так же это позволяет сэкономить время пассажиров, которые могут сделать заказ онлайн и не тратить время на поиск продукции в магазинах аэропорта. Рассмотрим



некоторые из них.

На официальном сайте крупнейшего аэропорта Германии Франкфурт-на-Майне [3] существует переход на сайт, где можно осуществить покупку онлайн. Для того, чтобы воспользоваться сайтом, необходимо зарегистрироваться. Существует шесть категорий товаров: красота и мода; электроника; хозяйственные товары, сувениры и подарки; игры и канцтовары; сумки и багаж; сопутствующие товары, к которым относятся деликатесы, алкоголь, табак и другое. Кроме вышеуказанных категорий можно отфильтровать продукцию по брендам, на сайте есть раздел «Специальные предложения», в котором размещены товары со скидкой, так же существует отдельный раздел с товарами, которые относятся к предметам роскоши. В разделе «Duty free» представлены беспошлинные товары. Пассажиры могут зарезервировать беспошлинные товары по текущей цене на сайте магазина аэропорта за 90 дней до вылета и забрать в аэропорту в день поездки, так же товары могут быть доставлены по адресу в пределах Германии. Необходимо отметить, что беспошлинные товары могут приобрести только пассажиры, при покупке необходимо ввести в форму на сайте номер рейса, билета, название авиакомпании, дату вылета, все остальные товары могут приобрести покупатели, которые не улетают. Пользователи сайта могут принять участие в бонусной программе и получить преимущества при покупке товаров.

Одним из зарубежных аэропортов, на сайте которого можно осуществить онлайн шопинг, является международный аэропорт города Лондон - Хитроу.[4] На официальном сайте в разделе магазины и рестораны можно перейти на отдельный сайт Heathrow boutique, где можно приобрести различные товары: одежда, аксессуары, косметические средства, сумки, обувь, украшения, еда, электроника. Покупатель просматривает ассортимент товаров, доступных в Хитроу, добавляет товары в корзину сайта и отправляет запрос, затем получает подтверждение цены и наличие запроса бронирования. Когда человек приезжает в аэропорт, необходимо посетить магазин, в котором располагается товар, оплатить и забрать заказ. Так же существует доставка по любому адресу в Великобритании, если общая сумма покупки превышает 300 фунтов стерлингов, то доставка бесплатная (она доступна только пассажирам, путешествующим в пределах Европейского Союза).

Международный аэропорт Чанги [5] в Сингапуре тоже имеет электронную торговую площадку. Как и во всех вышеупомянутых, на электронной площадке Ishop Changi размещены различные товары, от косметических средств и одежды до алкогольной продукции и еды. Заказ можно осуществить за 30 дней и до 18 часов до полета, товары можно забрать на территории аэропорта или оформить доставку. Платеж осуществляется на сайте, передача личной информации покупателя зашифрована для защиты данных. На товар действует 30-ти дневная гарантия возврата денег. Совершая онлайн покупку можно получить дополнительные привилегии и скидки по бонусной программе. Для пассажиров есть возможность приобрести беспошлинные товары.

В Америке существует отдельная электронная торговая площадка Duty Free Americas, [6] на которой улетающим пассажирам можно приобрести



беспошлинные товары. От всех вышеперечисленных она отличается тем, что не существует электронной торговой площадки для каждого аэропорта, это общая платформа для совершения онлайн шоппинга. В программе участвуют 8 американских аэропортов: Международный аэропорт Хартсфилд-Джексон Атланта; Международный аэропорт Балтимор-Вашингтон; Международный аэропорт Цинциннати/Северный Кетнтуки; Международный аэропорт Вашингтон Даллес; Международный аэропорт им. Джона Кеннеди; Международный аэропорт Майами; аэропорт Опа-Лока в Майами; Международный аэропорт Сан-Антонио. Для того, чтобы начать шоппинг, необходимо заполнить форму на сайте, указать аэропорт, из которого вы вылетаете, авиакомпанию, номер рейса и дату. Чтобы совершить покупку беспошлинных товаров, необходимо покинуть США (на срок более 48 часов). Кроме сайта существует ещё и мобильное приложение Duty Free Americas, с помощью которого так же можно совершить покупку за 7 дней до отъезда. Минусом данной площадки является отсутствие доставки по стране, заказ можно забрать только на территории аэропортов партнеров.

На сегодняшний день и в России существует подобная платформа, это электронная торговая площадка беспошлинных товаров My Duty Free, которая позволяет оформить предварительный заказ беспошлинных товаров. Для оформления заказа на сайте необходимо ввести свое имя, номер рейса и контактную информацию, заказ можно получить и оплатить в магазине Duty Free. Однако стоит отметить, что в данном случае аэропорт вряд ли имеет возможность получить дополнительный доход.

Разработкой и внедрением электронных торговых площадок в последнее время занимается все большее количество компаний. По типу разработки электронных торговых площадок можно выделить готовое решение и кастомную разработку.

Готовое решение представляет собой пакет с готовой разработкой, стоит учесть, что данный вариант подходит для небольшой площадки, на которой планируется осуществлять продажу одной категории товаров и нет цели стать популярной площадкой с большим трафиком, как, к примеру, ЯндексМаркет или Ozon. При внедрении площадки готового решения стоит учесть то, что в данном случае отсутствует возможность персонализации внешнего вида, создания дополнительного функционала.

Кастомная разработка стоит гораздо дороже, потому что это выполнение индивидуального технического задания, учитывающая желания заказчика, включая множество дополнительных функций и страниц, это площадка абсолютно не похожа на имеющиеся у многих компаний шаблоны, кроме того данный тип разработки позволяет осуществлять изменения сайта.

Кроме классификации по типу разработки программного обеспечения на сегодняшний день в целом на рынке существует возможность выбора размещения сервиса в облаке или на сервере компании.

Спектр неавиационного бизнеса и источников дохода в аэропорту широк, включая розничную торговлю, еду и напитки, парковку, недвижимость и другие услуги. Тем не менее, полный потенциал неавиационного бизнеса часто



не реализуется в аэропортах.

Заключение.

Новым источником неавиационных доходов в случае запуска площадки для электронной коммерции станут средства, получаемые от продавцов, чьи товары будут представлены, а также от размещаемой рекламы на сайте. Целесообразно будет взимать плату в виде процента от онлайн продаж. Таким образом, аэропорт становится посредником, предоставляя площадку для купли-продажи.

Поведение потребителей за последние пару десятилетий изменилось, по данным исследовательской компании Mix Research, 44 % россиян совершают покупки через Интернет. 49% онлайн покупок в России совершается со смартфонов.[7] Создавая электронные торговые площадки, аэропорты могут предлагать своим клиентам товары и услуги, одновременно открывая новые возможности получения неавиационных доходов.

Литература

1. Фоменко Н. М., Ефимов Е. Н. Общая характеристика электронных торговых площадок // Пространство экономики. 2016. №2-2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschaya-harakteristika-elektronnyh-torgovyh-ploschadok>
2. Родионова А., Фалина Т. ЭТПлогия / А. Родионова, Т. Фалина // Citizen. Seldon. 2015. №24. – С.33-37
3. Аэропорт Франкфурт на Майне [Электронный ресурс] / официальный сайт. – Режим доступа: <https://shop.frankfurt-airport.com/de/luxury/>
4. Аэропорт Хитроу [Электронный ресурс] / официальный сайт. – Режим доступа: <https://boutique.heathrow.com/en/>
5. Аэропорт Чанги [Электронный ресурс] / официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.ishopchangi.com>
6. Официальный сайт Duty Free Americas [Электронный ресурс] / официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.dutyfreeamericas.com/>
7. Кулаков М. Онлайн- шопинг в цифрах: главная статистика // // Shopolog. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/onlayn-shopping-v-cifrah-glavnaya-statistika/>

References

1. Fomenko N. M., Efimov E. N. General characteristics of electronic trading platforms // The space economy. 2016. №2-2. Mode of access: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschaya-harakteristika-elektronnyh-torgovyh-ploschadok>
2. Rodionova A., Falina T. Etplogiya / A. Rodionova, T. Falina // Citizen. Seldon. 2015. No. 24. – P. 33-37
3. airport Frankfurt am main [Electronic resource] / official website. – Mode of access: <https://shop.frankfurt-airport.com/de/luxury/>
4. Heathrow airport [Electronic resource] / official website. – Mode of access: <https://boutique.heathrow.com/en/>
5. Changi airport [Electronic resource] / official website. – Mode of access: <https://www.ishopchangi.com>



6. Official website of Duty Free Americas [Electronic resource] / official website. – Mode of access: <https://www.dutyfreeamericas.com/>

7. Kulakov M. Online shopping in numbers: home statistics / / / / Shopolog. - [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/onlayn-shopping-v-cifrah-glavnaya-statistika/>

Annotation. *The article discusses the advantages and disadvantages of electronic trading platforms, examines the experience of international airports where online purchases can be made, and provides recommendations for the development of electronic trading platforms of Russian airports as a way to increase revenue from non-aviation activities*

Keywords: *electronic trading platforms, advantages and disadvantages of electronic trading platforms, international experience in using trading platforms at airports around the world*