

به نام خدا

عنوان :

پول الکترونیکی و نقش آن در تجارت الکترونیک

نام دانشجو:

نام استاد:

تاریخ ارائه:

۱۴۰۰/۰۰/۰۰

تاریخچه تجارت الکترونیک

تجارت الکترونیک یک مفهوم جدید نیست و استفاده از فناوریهای الکترونیکی در انجام امور بازرگانی و تجاری از نمونه های مهم EDI به سالها قبل باز می گردد. خرید با استفاده از کارتهای اعتباری در فروشگاهها و کاربرد الکترونیک در تجارت به شمار می آید.

EDI روشی است برای تبادل اطلاعات تجاری متداول، با قالبی مشخص از یک

کامپیوتر به کامپیوتر دیگر.

ترکیب تجارت و الکترونیک از سال ۱۹۷۰ آغاز شد. در آن زمان شرکتهای بزرگی دست به تشکیل شبکه های کامپیوتری زدند تا اطلاعات تجاری را بین خود و تولیدکنندگان مبادله کنند.

در ۲۶ اکتبر ۱۹۹۳، بیل کلینتون رئیس جمهور امریکا، با امضاء یک دستورالعمل دولت فدرال را موظف کرد که در کمترین زمان ممکن، تجارت الکترونیکی را برای خرید و فروش کالاها در سطح امریکا به شکلی عملی درآورد.

طبق این دستورالعمل، چهار مرحله برای راه اندازی تجارت الکترونیکی تعیین شد:

۱. تا قبل از مارس ۱۹۹۴، باید ساختار و معماری یک تجارت الکترونیکی که قابل استفاده در سطح ایالات متحده باشد، تعیین گردد.

۲. تا قبل از سپتامبر ۱۹۹۴، یک تجارت الکترونیکی اولیه که دولت فدرال و تولیدکنندگان خصوصی را قادر به تبادل اطلاعات مربوط به خریدها و قیمت محصولات می کند به طور عملی در سطح کشور پیاده شود.

۳. تا قبل از جولای ۱۹۹۵، یک سیستم کامل تجارت الکترونیکی پیاده شود که قابلیت تبادل پول الکترونیکی و استفاده از بانکهای اطلاعاتی را دارا باشد.

۴. تا قبل از ژانویه ۱۹۹۷ یک سیستم کامل تجارت الکترونیکی با تمام قابلیت های ممکن در سطح کشور پیاده شود.

تجارت الکترونیکی در ابتدای پیدایش خود چیزی بیش از یک اطلاع رسانی ساده تجاری نبود و هر کس

می توانست محصولات خود را با استفاده از صفحات وب بر روی اینترنت تبلیغ کند.

تعریف تجارت الکترونیک

در یک تعریف ساده ، تجارت الکترونیک را می توان انجام هر گونه امور تجاری و

بازرگانی از طریق شبکه جهانی اینترنت بیان کرد.

در یک تعریف دقیقتر، تجارت الکترونیک یعنی انجام معاملات از طریق شبکه، یا خرید و

فروش محصولات و خدمات از طریق فروشگاههای اینترنتی وب. این امور می توانند

شامل خرید و فروش عمده یا خرده کالاهای فیزیکی و غیر فیزیکی مانند محصولات

غذایی یا نرم افزارهای کامپیوتری و ارائه خدمات به مشتریان نظیر مشاوره های پزشکی

یا حقوقی و یا دیگر موارد تجاری مانند تبادل کالا با کالا ، راه اندازی مناقصات و مزایده‌ها باشد.

مزایای تجارت الکترونیک

۱. افزایش فروش

۲. افزایش درآمد

۳. افزایش سرمایه گذاری

۴. افزایش سطح رفاه زندگی مردم

۵. ایجاد فرصت‌های تجاری جدید برای صنایع و بنگاه های بازرگانی

۶. افزایش فرصت‌های جدید شغلی

۷. امکان ارائه خدمات و محصولات در سطح جهانی

۸. جلوگیری از اتلاف وقت و کاهش تردهای بی مورد

۹. کاهش هزینه های سربار و ایجاد رقابت در سطح بین الملل

۱۰. دسترسی سریع به اطلاعات

۱۱. عدم حضور واسطه

۱۲. کاهش هزینه های تبلیغات کال

۱۳. ورود به بازارهای فرا منطقه ای در جهت بازاریابی جهانی

معایب تجارت الکترونیک

۱. تأثیر ناشناخته آن بر روابط اجتماعی انسان

۲. کاهش میزان تولید

۳. کاهش تولید شرکتهای ورشکسته

نیازهای تجارت الکترونیک

۱. یک سیستم بانکی روان و دقیق

۲. قوانین گمرکی، مالیاتی و بانکداری الکترونیکی

۳. کد تجاری محصول

۴. تهیه و تدوین نظام مالی اطلاعات و نظام حقوقی اطلاع رسانی (کپی رایت)

۵. امنیت اطلاعات

۶. محرمانه بودن اطلاعات شخصی

۷. تطبیق مقررات ملی با مقررات متحدالشکل بین المللی

۸. همکاری دانشگاهها، مراکز تحقیقاتی و سازمانهای مختلف

۹. پذیرش اسناد الکترونیکی توسط قوه قضاییه

۱۰. تأمین، صدور و بکارگیری کارت اعتباری

۱۱. تأمین خطوط ارتباطی پرسرعت و مطمئن و ایجاد بستر مخابراتی به شکل بی سیم

پرداخت الکترونیک

پس از راه اندازی سایت تجارت الکترونیک نوبت به مهمترین بخش این چرخه یعنی

پرداخت الکترونیک می رسد. در این مبحث به توضیح و بررسی

۱. پرداخت الکترونیک

۲. ویژگی های پرداخت الکترونیکی

۳. مدل های پرداخت الکترونیکی

۴. روش های پرداخت الکترونیکی

خواهیم پرداخت. قبل از پرداختن به جزئیات پرداخت الکترونیک فرایند کلی تجارت

الکترونیک را در نظر می گیریم.

تجارت الکترونیک از شش مرحله تشکیل شده است. مرحله اول بررسی

(Cataloging) است که در آن خریدار محصول مورد نظر خود را در سایتها ی مربوطه

بررسی می کند. پس از این مرحله خریدار با فروشندگان مختلف راجع به پارامترهایی مثل

قیمت، نوع، زمان تحویل ، خدمات پس از فروش ، نحوه پرداخت و غیره مذاکره

(Negotiation) میکند و یک فروشنده را انتخاب می کند.

بعد از مذاکره بین خریدار و فروشنده قرارداد (Contract) بسته می شود. اکنون نوبت

مهمترین مرحله تجارت الکترونیک یعنی پرداخت (Payment) الکترونیک است. انجام

هیچ معامله ای بدون پرداخت کامل نیست. در این مرحله به گونه ای خریدار پول محصول

خریداری شده را به فروشنده پرداخت می کند. پس از پرداخت محصول خریداری شده به خریدار تحویل (Delivery) داده می شود. در نهایت فروشنده با خدمات پس از فروش (support After sale) از محصول خود حمایت می کند.

پرداخت ، جزء اصلی تجارت است. هیچ معامله ای بدون پرداخت کامل نیست. امروزه با گسترش تجارت الکترونیک نیاز به روشهای پرداخت الکترونیکی مناسب به شدت احساس می شود.

پرداخت الکترونیک عبارتست از پرداخت پول در مقابل کالا و خدمات در تجارت الکترونیک. به عبارت دیگر پرداخت پول از طریق وسایل الکترونیک به خصوص اینترنت. در انجام یک پرداخت الکترونیک حداقل ۴ نقش وجود دارد:

۱. پرداخت کننده (**Payer**) : کسی است که بابت چیزی پول پرداخت می کند. در واقع مشتری است.

۲. دریافت کننده (**Payee**) : کسی است که بابت چیزی پول دریافت می کند. در واقع فروشنده است.

۳. بانک کارگزار مشتری یا موسسه مالی صادر کننده اعتبار برای مشتری (**Issuer**)

۴. بانک کارگزار فروشنده (**Acquirer**)

ویژگی های یک روش پرداخت الکترونیکی مناسب در یک پرداخت الکترونیکی ویژگی های بسیاری در نظر گرفته می شود که تعدادی از آنها را در ادامه بررسی می کنیم.

امنیت Security

آیا اطلاعات مالی و شخصی را به روشی می توان تغییر داد که مانع از افشاء آن برای گروه های غیر مجاز گردد؟(در بخش امنیت به توضیح کامل این بخش خواهیم پرداخت).

قابلیت بررسی Audit ability

یعنی اینکه سیستم بتواند تمام جنبه های تراکنش را ثبت کند تا در صورت لزوم از آن استفاده کرد.

کارایی Efficiency

انجام تراکنش با هزینه زمانی کم

قابلیت اطمینان Reliability

آیا سیستم به قدر کافی مستحکم است که تراکنشها یا پول را در صورت قطع برق، خراب شدن سرور ، خرابی های شبکه یا ورودی پیش بینی نشده از طرف کاربران از دست ندهد؟

مقیاس پذیری Scalability

در صورت افزایش بار کاری و افزایش منابع، کارایی کم نشود.

قابلیت مجتمع شدن **Integration**

آیا سیستم قابلیت مجتمع شدن با سیستم حسابداری یا پرداخت دیگر را دارد؟

قابلیت پذیرش **Acceptability**

آیا سیستم از سوی کاربران پذیرفته خواهد شد؟

هزینه پایین **Low Cost**

هزینه انجام هر تراکنش در آن پایین باشد.

گمنامی **Anonymity**

اینکه مشتری بدون نیاز به معرفی خود قادر به پرداخت باشد.

مدلهای پرداخت الکترونیک

با در نظر گرفتن اینکه دریافت کننده، پول را از حساب پرداخت کننده بکشد یا پرداخت

کننده پول را به حساب دریافت کننده بفرستد و اینکه دو طرف مستقیماً با هم در ارتباط

باشند یا نه ، چهار مدل پرداخت الکترونیک قابل تصور است.

۱. مدل پرداخت مستقیم مانند پول (**Direct Cash Like**)

در این مدل ارتباط مستقیم بین پرداخت کننده و دریافت کننده وجود دارد. پرداخت کننده

ابتدا از یک بانک با دادن پول نشانه (Token) دریافت می کند. سپس این نشانه را به

دریافت کننده می دهد. دریافت کننده این نشانه را به بانک کارگزار خود و به حساب خود می گذارد. در نهایت بانک کارگزار دریافت کننده (Acquirer) و بانک کارگزار پرداخت کننده (Issuer) با هم تسویه حساب می کنند. از نمونه های واقعی بر مبنای این مدل می توان پول دیجیتالی (E-cash، Digital Cash) را نام برد.

شکل زیر نشان دهنده مدل پرداخت مستقیم می باشد.

۲. مدل پرداخت مستقیم بر مبنای حساب **Direct Account Based**

در این مدل ارتباط مستقیم بین پرداخت کننده و دریافت کننده وجود دارد. پرداخت کننده یک سند پرداخت به دریافت کننده می دهد. دریافت کننده این سند را در بانک کارگزار خود به حساب خود می گذارد. سپس بانک کارگزار در یافت کننده و بانک کارگزار پرداخت کننده با هم تسویه حساب می کنند. در نهایت پیامی از بانک کارگزار پرداخت کننده به وی مبنی بر انجام پرداخت می رسد. از نمونه های واقعی بر مبنای این مدل می توان چک الکترونیکی E-check را نام برد.

۳. مدل پرداخت غیرمستقیم کشش بر مبنای حساب **Indirect Pull**

Account Based

در این مدل ارتباط مستقیم بین پرداخت کننده و دریافت کننده وجود ندارد. دریافت کننده آغاز گر جریان پرداخت است و اطلاعات حساب پرداخت کننده را در اختیار دارد. روند

انجام پرداخت بدین صورت است که دریافت کننده از بانک کارگزار خود تقاضای انتقال

وجه را از حساب پرداخت کننده در بانک وی به حساب خود می کند. سپس بانک

کارگزار دریافت کننده و بانک کارگزار پرداخت کننده با هم تسویه حساب می کنند. در

نهایت پیامی از بانک کارگزار پرداخت کننده به وی مبنی بر انجام پرداخت می رسد.

از نمونه های واقعی بر مبنای این مدل می توان کارت اعتباری Credit Card را نام

برد.

۴. مدل پرداخت غیرمستقیم فشار بر مبنای حساب **Indirect Push**

Account Based

د

...



...

۲. سیستم مایکروسافت

مایکروسافت تجارت الکترونیکی را با استفاده از بخش مهمی از سایتهای Web شرکتها

هموار ساخته است. امکانات تجارت الکترونیکی به صورت یکپارچه و سازگار در خانواده

محصولات Ms Back Office ارائه شده است. یکی از نرم افزار ها Microsoft

Site Server است که محیط وب جامعی را برای مدیریت پیشرفته تجارت الکترونیک

از طریق سایت وب ارائه کرده است.

نرم افزار Site Server شامل Commerce Server یک نرم افزار فروش در

اینترنت است که در سال ۱۹۹۶ مورد قبول هزاران مشتری در کشورهای مختلف قرار

گرفته است.

۳. E-Wallet یا کیف الکترونیکی

استراتژی پرداخت E-Wallet مربوط به شرکت Master Card است. این شرکت

چند نوع کیف الکترونیکی ارائه کرده است که مشتریان بر اساس نیاز بازار می توانند از

آنها استفاده کنند.

کیفهای الکترونیکی برنامه های نرم افزاری هستند که در کنار کامپیوتر شخصی صاحب

کارت یا سرویس دهنده عضو یا ارائه کننده خدمات شبکه نگهداری می شود. این برنامه

شامل اطلاعات تمام پرداختهای ضروری ، صورتحسابها و حمل کالا به ازاء هر خرید در

شبکه است.

کیف الکترونیکی همانند شکل شبکه ای کیف واقعی است. اطلاعات شخصی و پرداخت شما در جایی نگهداری می شود تا هنگام نیاز برای خرید چیزی در شبکه از آن استفاده کنید. کیف الکترونیکی شما را در پر کردن فرمهای سفارش شبکه ای کمک می کند و موجب سرعت عمل و سادگی کار خرید می گردد.

شما با دریافت یک E-Wallet کلیه مشخصات خود و کارت اعتباری خود را در آن ذخیره کرده و در صورت خرید از روی شبکه ID کیف خود را وارد کرده و کلیه کارها به طور اتوماتیک انجام می گیرد. نمونه ای از این مدل را می توانید در Direct Pay سایت Yahoo ملاحظه کنید.

علاوه بر پر کردن فرمهای سفارش، کیفهای الکترونیکی کارهای بیشتری انجام می دهد. به عنوان مثال:

۱. نگهداری کلمه رمز برای سایتهای مختلف

۲. سابقه خریدها با کیف الکترونیکی

۳. نگهداری چندین آدرس حمل کال

۴. نگهداری کتابچه راهنم

۵. تذکرات خودکار درباره فروش فوق العاده و تخفیفه

روشهای پرداخت الکترونیک را بررسی کردیم ولی استفاده از این روشها در ایران تقریباً غیرممکن یا بسیار مشکل است. در ذیل تعدادی از محدودیت های این روشها را مشاهده می کنید.

مشکلات روشهای پرداخت الکترونیک در ایران

۱. استفاده از کارتهای اعتباری در ایران بسیار مشکل است.
۲. از نظر فرهنگ تجاری، خریدار این اعتماد را به فروشنده ندارد که مشخصات کارت اعتباری خود را به فروشنده بدهد و او بتواند از آن برداشت کند.
۳. زیرساختهای حقوقی و قانونی برای رسیدگی به تخلف وجود ندارد.
۴. گرفتن کارت اعتباری بین المللی در ایران کاری بسیار دشوار است.
۵. گرفتن Merchant ID شناسه مخصوص فروشنده یا بازرگان در ایران تقریباً غیر ممکن است.

انواع تجارت الکترونیک

۱. تجارت Business to Business-B2B

این نوع تجارت ، تجارت بین دو بنگاه می باشد. نمونه ای از این نوع تجارت ، شرکتی است که از یک شبکه برای انجام سفارش به تولیدکنندگان، دریافت پیش فاکتور و فاکتور خرید و همچنین پرداخت هزینه ها استفاده می کند. علیرغم آنکه این نوع تجارت الکترونیکی سالهاست که با استفاده از EDI انجام می گیرد ولی در واقع از ۵ یا ۶ سال پیش به شکل امروزی خود در آمد. شرکت Cisco یکی از اولین شرکتهایی بود که در جولای سال ۱۹۹۶ سایت تجارت الکترونیک خود را راه اندازی نمود.

۲. تجارت Business to Consumer-B2C

این نوع تجارت ، تجارت بین بنگاه و مصرف کننده می باشد. تجارت الکترونیکی بین بنگاه و مشتری بسیار متداول است. B2C یا همان خرده فروشی از حدود ۸ سال پیش با راه اندازی سایتهایی چون Amazon و CDNow آغاز شد.

پیشگام تجارت از نوع B2C جف بزوس بود که در سال ۱۹۹۴ شرکت Amazon را بنانهاد. وی که یک تاجر کم تجربه در امر خرده فروشی بود سایت خود را فقط با هدف فروش کتاب از طریق اینترنت راه اندازی کرد.

در حال حاضر زمینه فروش کالا و خدمات که از طریق اینترنت و بر اساس B2C انجام می پذیرد عبارتند از:

سخت افزار و نرم افزار، امور مسافرت، جهانگردی، کتاب، ارسال هدیه و گل، مواد غذایی و نوشیدنی، جواهرات، کالاهای ورزشی و الکترونیکی.

۳. تجارت C2C-Consumer to Consumer

در تجارت C2C یا تجارت بین مصرف کننده و مصرف کننده انواع مزایده و مناقصه کالاها از طریق اینترنت قرار می گیرد. نمونه ای از این نوع تجارت الکترونیک را می توان در سایت EBay مشاهده نمود.

۴. تجارت B2A-Business to Administration

این نوع تجارت شامل کلیه تراکنشهای مالی و تجاری بین شرکتها و سازمانهای دولتی می باشد. تأمین نیازهای دولت توسط شرکتها و پرداخت عوارض از جمله مواردی است که می توان در این گروه گنجانده.

...

این قسمت از فایل حذف شده است...

**آنچه ملاحظه می کنید، تنها بخشی از فایل اصلی می باشد
جهت دسترسی به متن کامل با پسوند ورد، فایل را خریداری نمایید.**

...

انتقال اطلاعات مطمئن الکترونیکی تحت شبکه های باز ابداع نموده اند و آن را SET نامیدند.

قبل از این پیشرفت Master Card و Visa هر یک روشهای جداگانه ای را دنبال می کردند. در اواسط دسامبر ۱۹۹۷ توسط این دو شرکت ، سازمانی به نام CO SET به ثبت رسید که ساختار کنونی و وضعیت آینده این استاندارد و سایر متعلقات آنرا تعیین می کند. پروتکل SET دارای سه مزیت می باشد که همراهی آنها با یکدیگر این پروتکل را از سایر روشها مطمئن تر ساخته است:

۱. محرمانگی، به وسیله رمزنگاری که خواندن پیامها را توسط دیگران غیر ممکن می کند.
۲. درستی ، بوسیله چکیده پیام و تأیید امضاء اطمینان می دهد پیامها بدون تغییر رد و بدل می شوند.

۳. تأییدیه به وسیله گواهی امضاء دیجیتالی ، که اطمینان می دهد ادعاهایی که افراد درگیر معامله دارند قابل اثبات و اعمالی که انجام داده اند غیر قابل انکار است.

استاندارد SET تکنولوژی نسبتاً پیچیده ای است.

ابتدا مشتری دارنده کارت و فروشنده هستند که قصد معامله دارند. بعد موسسه مالی است که کارت از طرف وی صادر شده و فروشنده سیستم آنرا به عنوان روش پرداخت پذیرفته است. این موسسه است که در کلیه معاملات بین صاحبان کارت و فروشندگان مسئول است و به فروشنده اطمینان می دهد که پولش پرداخت خواهد شد و بالاخره صادر کننده گواهی شناسایی افراد است که گواهی هایی صادر می کند که توسط همه قسمت ها قابل تشخیص است.

قبل از اینکه استفاده از پروتکل SET آغاز شود صاحب کارت در فروشگاه الکترونیکی سایت می گردد و کالاهایی را انتخاب می کند. بعد از این مرحله SET آغاز می شود و نرم افزار فروشنده کار را آغاز می کند و مشخصات فروشنده را که به صورت دیجیتال گواهی شده است برای خریدار ارسال می نماید. همچنین تقاضای گواهی نامه شناسایی خریدار را برای کامپیوتر او ارسال می نماید. این عمل اینگونه صورت می پذیرد که بعد از اینکه برنامه صاحب کارت فروشنده را شناسایی کرد درخواست خرید و مشخصات کارت طبق گواهی امضاء دیجیتالی رمزگذاری می کند و سپس برای فروشنده ارسال می کند.

نرم افزار فروشنده پیام موافقت پرداخت و محتوای سفارش را از رمز در می آورد و آنرا همراه اطلاعات حساب مشتری و مبلغ که همچنان رمز شده اند برای موسسه ارسال می کند.

این قسمت از SET حائز اهمیت است چرا که اطلاعات کارت (مانند شماره و تاریخ

اعتبار) برای فروشنده قابل مشاهده نیست و فقط مسئول پرداخت مثل بانک ، می تواند

آنها ببیند. بعد از اینکه موسسه درخواست مجوز فروشنده را دریافت کرد آنها رمزگشایی و

جهت بررسی و تأیید از طریق خطوط اختصاصی برای بانک صاحب کارت می

فرستد. وقتی موسسه جواب را از بانک دریافت کند آنها رمز گذاری کرده و به فروشنده

ارجاع می دهد.

وقتی نرم افزار فروشنده جواب بگیرد آنها با مبلغ مطابقت می دهد و سپس آنها رمز کرده

به برنامه مشتری (Wallet) می فرستد. اگر موجودی کافی باشد این پاسخ تأیید شده

است. در نهایت وقتی سفارش محقق می گردد که بوسیله موسسه از بانک مشتری به

حساب بانکی فروشنده انجام شده باشد.

کلیه مراحل بالا ظرف چند ثانیه و بین مرورگرها اتفاق می افتد و این روند قابل مشاهده

نمی باشد.