

**1.12 The types of e-commerce: أنواع التجارة الإلكترونية**

The matrix in Figure bellow shows the different types of e-commerce from the perspective of the buyer and seller relationship. This is often used to categorize e-commerce applications. According to this relationship, e-commerce applications can be divided into the following four categories:

**توضيح:** يوضح الشكل التالي أنواع مختلفة من التجارة الإلكترونية من منظور العلاقة بين البائع والمشتري. والذي يستخدم غالباً في تصنيف تطبيقات التجارة الإلكترونية وحسب العلاقة بينهم. ان هذه التطبيقات يمكن ان تقسم الى أربعة أصناف.

	Business (organization)	Consumer (individual)
Business (organization)	B2B (e.g. TPN)	B2C (e.g. Amazon)
Consumer (individual)	C2B (e.g. Priceline)	C2C (e.g. eBay)

Fig. (3-1), shows the types of e-commerce

**1.12.1 Business-to-Consumer (B2C) تجارة بين الشركة والزبون**

In a Business-to-Consumer E-commerce environment, companies sell their online goods to consumers who are the end users of their products or services (the seller is a business organization whereas the buyer is a consumer). Usually, B2C E-commerce web shops have an open access for any visitor, meaning that there is no need for a person to login in order to make any product related inquiry. The figure (3-1) shows this type.

**توضيح:** في هذا النمط من التجارة (بين شركة الى زبون)، تقوم الشركات ببيع منتجاتها المعروضة على الانترنت بشكل مباشر الى الزبون والذي يكون المستفيد النهائي من المنتج او الخدمة. (عادتا، يكون البائع هو المؤسسة التجارية بينما المشتري يكون مستهلك). يتميز هذا بأن متاجر الويب تكون متاحة للوصول من قبل أي فرد وبهذا فانه لا حاجة لتسجيل الدخول لإجراء أي استفسار متعلق بالمنتج. من أكثر التطبيقات شيوعاً لهذا النمط في مجال السلع (الكتب، برامج الكمبيوتر... الخ) والخدمات (التأمين، الأعمال المصرفية، وحجوزات السياحة وتذاكر السفر، الخ).

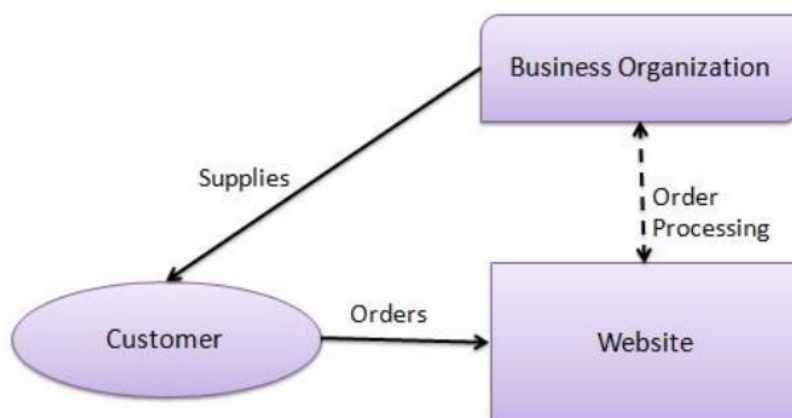


Fig. (3-2), shows the procedure of B2C

#### 1.12.2 Business-to-Business (B2B) تجارة بين شركة الى شركة

In a Business-to-Business E-commerce environment, companies sell their online goods to other companies without being engaged in sales to consumers (both the buyer and the seller are business organizations). In most B2B E-commerce environments entering the web shop will require a log in. B2B web shop usually contains customer-specific pricing, customer-specific assortments and customer-specific discounts.

**توضيح:** في نمط التجارة (بين شركة الى شركة): اما في هذا النوع فان بيع البضائع الموجودة على الانترنت لشركة معينة يكون الى شركات أخرى دون أن تشارك المستهلك في المبيعات (حيث ان كل من المشتري والبائع شركات أعمال). في معظم بيئات الـ B2B فان الدخول الى هذه المتاجر الالكترونية يتطلب تسجيل للدخول. عادة ما يحتوي متجر B2B على التسعيرات وتنسيقات خاصة بالعمل، بالإضافة الى الخصومات. يبلغ حجم تجارة "B2B" حوالي 90% من حجم التجارة الإلكترونية الإجمالية في الوقت الحاضر، ويتوقع أغلب الخبراء أن هذا النمط من التجارة الإلكترونية سوف يستمر في النمو وبمعدل أسرع من النمط "B2C".

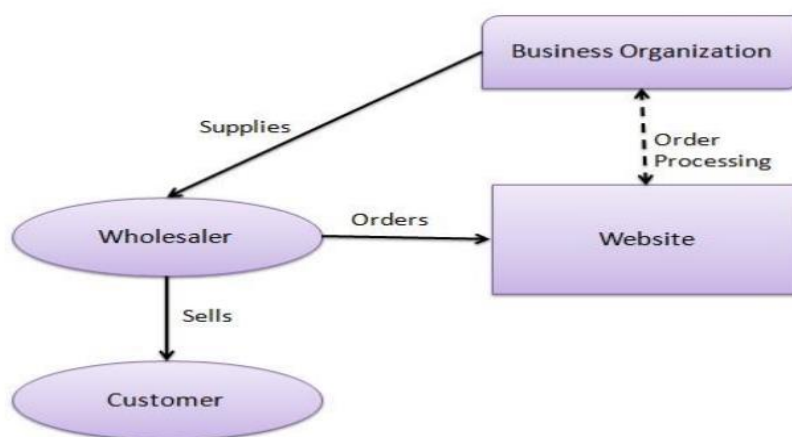


Fig. (3-2), shows the procedure of B2C

### 1.12.3 Consumer-to-Business (C2B) تجارة بين زبون الى شركة

In a Consumer-to-Business E-commerce environment, consumers usually post their products or services online on which companies can post their bids. A consumer reviews the bids and selects the company that meets his price expectations.

**توضيح:** في نمط التجارة (بين زبون الى شركة): في هذا النوع من التجارة، يقوم الزبائن بنشر منتجاتهم أو خدماتهم عبر مواقعهم الالكترونية وبذلك فان بإمكان الشركات نشر عروضها على تلك المنتجات. يقوم المستهلك بمراجعة هذه العطاءات واختيار الشركة التي أعطت السعر المطلوب او المتوقع.

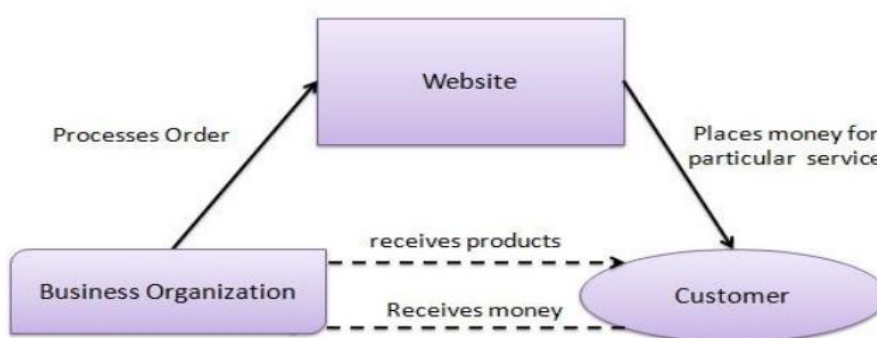


Fig. (3-3), shows the procedure of C2B

#### 1.12.4 Consumer-to-Consumer (C2C) تجارة بين زبون الى زبون

In a Consumer-to-Consumer E-commerce environment consumers sell their online goods to other consumers (both the seller and the buyer are consumers). A well-known example is eBay.

**توضيح:** في نمط التجارة (بين زبون الى زبون): اما في هذا النوع فان بيع البضائع يكون عبر الانترنت من زبون الى زبائن اخرين (حيث ان كل من البائع والمشتري يكونان مستهلكين). مثل مواقع بيع السيارات او الاثاث المستعملة. من أحد أكبر المواقع هو موقع **e-Bay**.

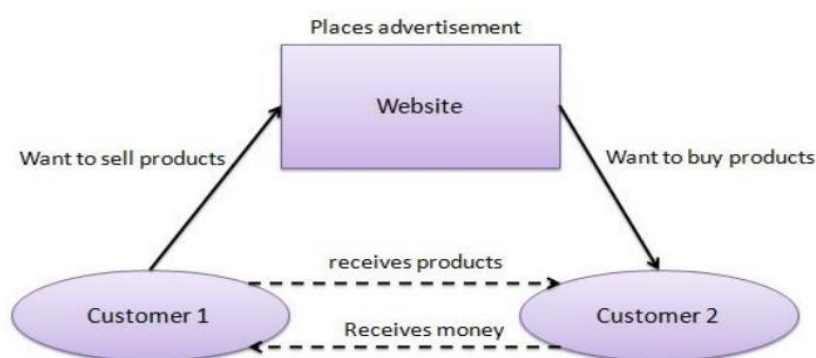


Fig. (3-4), shows the procedure of C2C

#### 1.13 بعض الأمثلة على أنواع التجارة الالكترونية Examples of the types of e-commerce

The aforementioned categories of e-commerce can best be explained by four real life examples.

بالإمكان فهم أنواع التجارة الالكترونية من خلال أربعة امثلة موجود في الواقع وهي:

##### 1. Amazon.com: B2C e-commerce

Amazon.com makes use of data mining techniques to promote the selling of books. This is done by suggesting books to the customer based on the books in the shopping cart and the buying pattern of other customers with a similar profile. After shopping, consumers check out the books and pay by credit cards in most cases. Books are sent by mail or courier, whichever the customer prefers. Besides books, Amazon.com has now become a superstore (or a horizontal portal) by selling a variety of other things such as toys, wireless phones, cameras, and video games. Fig. (3-5), shows the home page of Amazon website.

**توضيح:** يستخدم موقع الامزون الشهير تقنيات استخراج البيانات Data Mining للترويج لبيع الكتب على الموقع. يتم هذا خلال اقتراح عدد من الكتب الى الزبون بالاعتماد على نمط الشراء او الكتب المشتراة من قبل زبائن اخرين لهم نفس الملف الشخصي. في اغلب الأحيان تكون تدفع فاتورة الشراء عن طريق بطاقات الائتمان، بعدها ترسل الكتب عن طريق الايميل او أي طريق يفضلها الزبون. تطور هذا الموقع ليشمل بيع أنواع مختلفة من البضائع مثل الألعاب والهواتف النقالة والكاميرات والالعاب الفيديو.

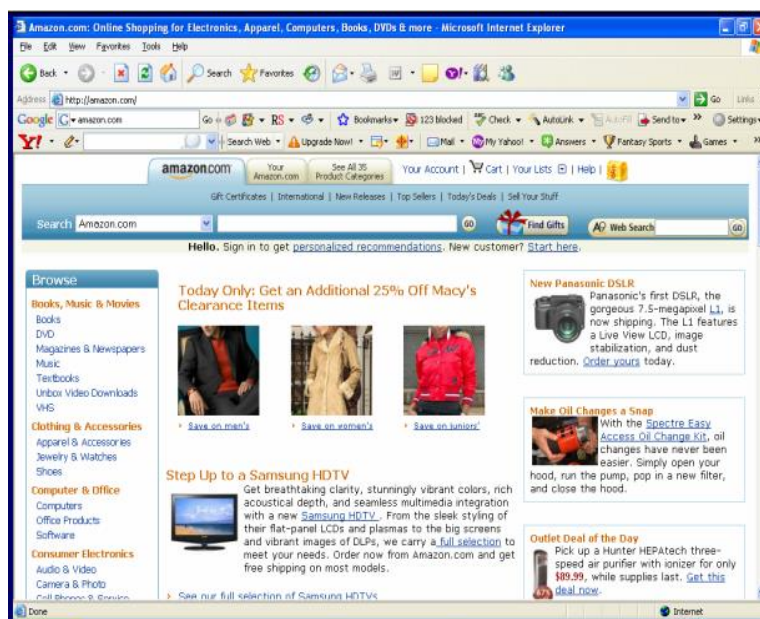
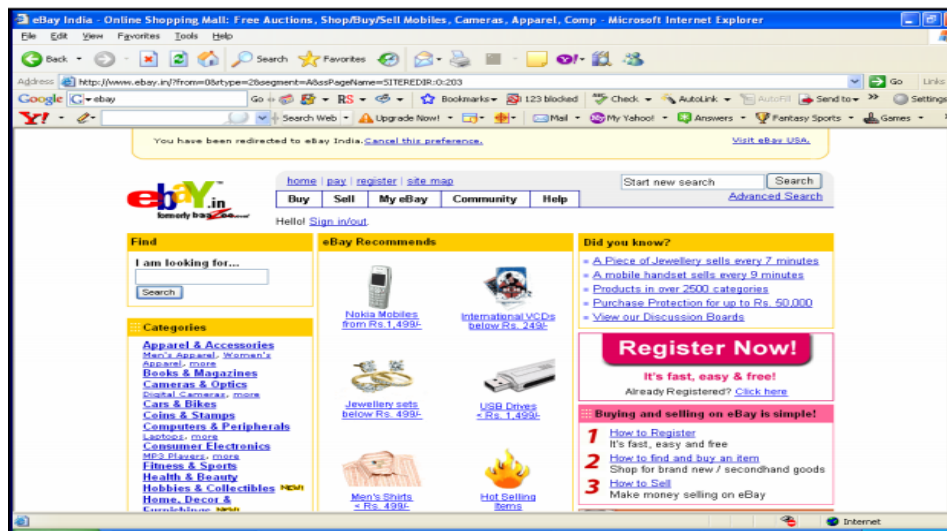


Fig. (3-5), shows Amazon website

## 2. eBay\*: C2C e-commerce

This is a typical C2C e-commerce example in which a consumer can sell to other consumers. By means of online auctions, they participate in the buying and selling of a wide range of items, including books, stamps, coins, music, etc. Fig. (3-6), shows the home page of eBay website

**توضيح:** يعتبر موقع ال eBay مثالا واقعيا على نموذج C2C, حيث بإمكان المستهلك البيع إلى مستهلك اخر من خلال المزادات عبر الإنترنت، حيث بإمكان الزبائن شراء وبيع مجموعة واسعة من العناصر، بما في ذلك الكتب والطابع والعملات المعدنية والموسيقى، إلخ.



**Fig. (3-6), shows eBay website**

### **3. Trading Process Network: B2B e-commerce**

General Electric’s Trading Process Network (TPN) ([www.tpn.geis.com](http://www.tpn.geis.com)) is an internet based trading network for buyers and sellers to carry out B2B e-commerce on the Internet. Unlike B2C e-commerce, it is buyer-driven rather than seller-driven. That means, a buyer submits a request to the system and then respective sellers respond to the request.

**توضيح:** تعتبر شبكة (TPN) الخاصة بشركة جنرال للإلكترونيات شبكة تجارية قائمة على التجارة عبر الانترنت بالنسبة للبائع والمشتري لتتقيد تجارة B2B عبر الانترنت. يتخلف هذا المفهوم عن الـ B2C, حيث ان المشتري هو من يقدم طلب الشراء ومن ثم يلبي البائعون الطلب.

### **4. Priceline\*:C2B e-commerce:**

Priceline ([www.priceline.com](http://www.priceline.com)) introduces a novel e-commerce application called the “demand collection system”. It allows consumers to “name the price” and hence it is consumer driven not seller driven. According to the above definition, this is a C2B e-commerce application. Suppose that you want to buy an air-ticket. You can provide Priceline with your travel requirements (e.g. how many tickets you want to buy, departure and return date, departure/arrival city etc), the desirable price, and your credit card number. Then Priceline will try to find an airline that can meet your requirements. After finding a match, Priceline will buy the ticket(s) for you with your credit card. Fig. (3-7), shows the home page of Priceline website.

**توضيح:** وفرت شركة (priceline) تطبيق مبتكر للتجارة الالكترونية يسمى “demand collection system” حيث تسمح للزبون ان يسمي السعر وبالتالي فان العملية تكون موجهه من قبل المشتري. كما في حالة شراء تذكرة طيران حيث يقوم الزبون بتزويد الموقع بالمتطلبات التي يفضلها مثل عدد التذاكر وقت السفر ووقت العودة ورقم بطاقة الائتمان, بعد ذلك يقوم الموقع بإيجاد انسب عرض لتلك المتطلبات وبعدها يقوم بالشراء.

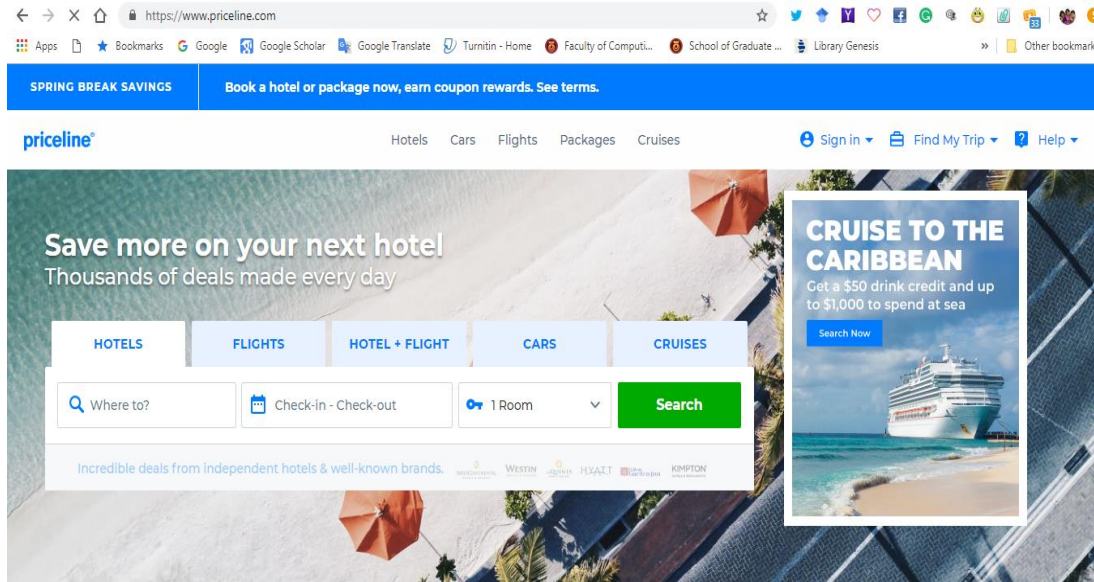


Fig. (3-6), shows the of Priceline website

#### 1.14 E-Governance: الحوكمة الالكترونية

E-governance is the application of information and communication technology (ICT) for delivering government services, exchange of information communication transactions, integration of various stand-alone systems and services between government-to-customer (G2C), government-to-business (G2B), government-to-government (G2G) as well as back office processes and interactions within the entire government framework. Through e-governance, government services will be made available to citizens in a convenient, efficient and transparent manner.

**الحوكمة الإلكترونية:** هي تطبيق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT) لتقديم الخدمات الحكومية، تبادل معاملات اتصالات المعلومات وإيجاد أنظمة تعمل على دمج الخدمات والأنظمة بين الحكومة والمواطنين، الحكومة والشركات والحكومات فيما بينها بالإضافة الى التعاملات والمعالجات داخل الحكومة نفسها، سيتم توفير الخدمات الحكومية للمواطنين بطريقة مريحة وفعالة وشفافة. المجموعات الرئيسية الثلاث التي يمكن تمييزها هنا هي الحكومة والمواطنين والشركات.

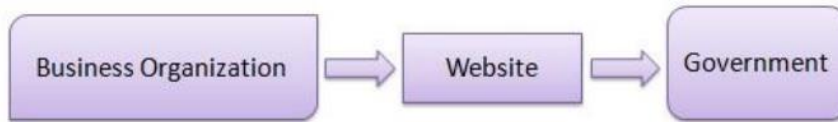


The three main target groups that can be distinguished in governance concepts are government, citizens and businesses هناك ثلاث مجموعات مستهدفة لمفهوم الحوكمة

#### 1.14.1 Business - to - Government (B2G): شركات الى الحكومة

B2G websites are used by government to trade and exchange information with various business organizations. Such websites are accredited by the government and provide a medium to businesses to submit application forms to the government.

الشركات والحكومة (B2G): في هذا النوع، تستخدم الحكومة مواقعها للتجارة وتبادل المعلومات مع مختلف منظمات الأعمال. مثل هذه المواقع تكون معتمدة من قبل الحكومة وتوفر وسيلة للشركات لتقديم استمارات الطلب إلى الحكومة دون الحاجة للتعامل مع المكاتب الحكومية.



#### 1.14.2 Government - to - Business (G2B) الحكومة الى الشركات

Government uses G2B model website to approach business organizations. Such websites support auctions, tenders and application submission functionalities.

الحكومة والشركات (G2B): في هذا النوع، فإن الحكومة تستخدم موقع نموذج G2B للتواصل مع منظمات الأعمال. تدعم مواقع الويب هذه المزايدات والمناقصات وطلبات التقديم على الوظائف ويتم ذلك في اطار تعاملات الحكومة مع الشركات مثل تحصيل الضرائب.





#### 1.14.3 Government - to - Citizen (G2C) الحكومة والمواطنين

Government uses G2C model website to approach citizen in general. Such websites support auctions of vehicles, machinery or any other material. Such website also provides services like registration for birth, marriage or death certificates. Main objectives of G2C website are to reduce average time for fulfilling people requests for various government services.

الحكومة والمستهلكين (G2C): تستخدم الحكومة هذا النوع للتواصل مع المواطن، حيث تقوم بتقديم الخدمات التي يحتاجها المواطنون من خلال شبكة الانترنت، مثل التسجيل للحصول على شهادات الميلاد او الزواج او شهادات الوفاة، بالإضافة الى سداد الفواتير المختلفة وخدمات البنوك. ان الهدف الرئيسي في هذا النوع هو تقليل الوقت لتلبية طلبات الاشخاص للخدمات الحكومية.

