



आधुनिक भारताच्या व्यवसायामध्ये ऑनलाईन व्यवसायाची भूमिका

प्रा. डॉ. राजेश सं. बहूरुपी

भिवापूर महाविद्यालय भिवापूर

Corresponding Author: - प्रा. डॉ. राजेश सं. बहूरुपी

DOI- 10.5281/zenodo.11368985

प्रस्तावना

ऑनलाईन व्यवसाय आधुनिक जगात अत्यंत महत्वपूर्ण आहे. आपल्या देशात ऑनलाईन व्यवसायाचा वापर मोठ्या प्रमाणात होताना दिसून येतो.जेव्हा मुद्रेचा शोध लागला तेव्हापासून मानवाच्या सामाजिक अस्तित्वाची व्यापार विषयक बाजू अधिक भक्कम होत गेली. मुद्रेच्या वापरामुळे विविध वस्तुचे उत्पादन, विनिमय, वाटणी व उपयोग इत्यादी क्षेत्रात सततच वाढ होत आहे. मुद्रेचा शोध लागण्यापूर्वी वस्तुविनिमय प्रचलित होता. वस्तुविनिमयामध्ये उद्भवत असलेल्या अडचणीना दूर करण्याकरिता पैशाचे माध्यम स्विकारण्यात आले. मानव शिकारी अवस्थेमध्ये असताना त्याने गाथी, बैल, शेळ्या, मेंढ्या इत्यादी जनावरांचा पैसा म्हणून वापर केला आहे. त्याचबरोबर बदलत्या परिस्थितीनुसार मानवाने कधी गहू, तांदुळ, कवड्या, लाकुड इत्यादी वस्तुंचा सुद्धा पैसा म्हणून उपयोग करण्यात आला. या पैशाच्या प्रकारामध्ये चलनी पैसा व हिशेबी पैसा, कायदेशीर व ऐच्छिक पैसा, धातू व कागदी पैसा, प्रधान व गौन नाणी, प्रमाप व प्रतीक नाणी, पत्रमुद्रा, पतपैसा आणि आजच्या युगात आपणाला ई-कामर्सचे अस्तित्व दिसायला लागले. इंटरनेटवरती आपणाला वस्तूंच्या खरेदी-विक्रीचे व्यवहार दिसायला लागले. हे आधुनिक भारताच्या व्यवसायामध्ये ई-कामर्स चे एक नविन स्वरूप आहे. सन १९९६ च्या मध्यापासूनच ई-कामर्स भारतामध्ये आले. काही जाब फाइंडर, क्लासिफाइडस आणि मॅटिमोलियल साइट्चा उगम झाला होता. परंतु हयाविषयीची माहिती अगदी फार थोड्या लोकांना होती. त्याचा परिणाम असा झाला की त्या वेबसाईट बंद केल्या गेल्या. सन २०००मध्ये इंटरनेटशी संबंधित कंपण्यामधील गुंतवणूक फार वाढायला लागली. या घटनेला 'डॉटकॉम बस्ट' असे म्हटल्या जाते. टूरिझम, फ्लाइट बुकिंग, हॉटेल बुकिंग अश्याप्रकारे या इंटरनेटचा व्यवसाय वाढत गेला. २००९ या कालावधीमध्ये या क्षेत्राचा महसूल १६ हजार ६०० करोड रूपये होता. आज या क्षेत्राची झेप बरीच वाढलेली आहे. २०१५ मध्ये १ लाख करोड रूपयांचा टप्पा पार झाला.

ई-कॉमर्सचा अर्थ व प्रकार:-

इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्स ला ई-कॉमर्स असे संबोधले जाते. आपल्याला हव्या असलेल्या ब-याच वस्तू हया आपण इंटरनेटच्या माध्यमातून प्राप्त करून घेत असतो. इंटरनेटवर वस्तूंच्या खरेदी-विक्रीचे जे व्यवहार होतात ते ई-कामर्स म्हणून ओळखल्या जाते. दिवसेंदिवस व्यापारी व ग्राहक यांच्यातील व्यवहार हे इंटरनेटच्या माध्यमातून संकलीत आहे. इतर कोणत्याही प्रकारच्या कॉमर्स प्रमाणेच इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्सला व्यापारी व ग्राहक या दोन्ही पक्षांची गरज असते.

इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्सचे प्रकार:-

1. B2C - Business to Consumer
2. C2C - Consumer to Consumer
3. B2B - Business to Business

वरिल रेखांकित केलेल्या प्रकाराची थोडक्यात माहिती खालीलप्रमाणे सांगितलेली आहे.

1. Business to Consumer (B2C) -

या प्रकारच्या पध्दतीमध्ये उत्पादनांची विक्री ही जनतेला होत असते. वस्तूचा उत्पादक किंवा निर्माता हा आपली वस्तू प्रत्यक्षपणे ग्राहकाला विकत असतो. खरेदी आणि विक्रीच्या व्यवहारांमध्ये मध्यस्थांचा अभाव आपल्याला दिसून येत असतो हेच या पध्दतीचे वैशिष्ट्य होय.

2. Consumer to Consumer (C2C) . या प्रकारच्या

पध्दतीमध्ये व्यक्ति आपला माल किंवा वस्तू विकत असतात. उत्पादनाच्या वर्गीकृत जाहिराती किंवा लिलाव हा त्याचाच एक भाग आहे. हया पध्दतीमध्ये खरीदीदार किंवा विक्रेते हयांची एकमेकांसमोर भेट होत नाही.

3. Business to Business - या प्रकारच्या पध्दतीमध्ये

उत्पादनाची विक्री ही एका उद्योगातून दुस-या उद्योगात होते. निर्माता व पुरवठा करणारा हयातील एक वैशिष्ट्यपूर्ण असा संबंध

(Relationship) आहे. हा संबंध स्पष्ट करण्याकरिता उदाहरण म्हणजे फर्निचर निर्मात्याचे होय. फर्निचर तयार करणा-याला ताकूड पेंट, वार्निश इत्यादींची आवश्यकता असते. हा B2B E-Commerce मध्ये फर्निचर निर्माता इलेक्ट्रॉनिकद्वारे आवश्यकता वस्तूंची ऑर्डर पुरवठाकर्त्याकडे देतो व बरेचदा हा बिलाचे पैसे इलेक्ट्रॉनिकच्या साहयानेच दिले जातात. सर्वात अधिक लोकप्रिय B2B E-Commerce हे ऑटोमोबाइलचे सुटे भाग, कॉम्प्युटर्स प्रकृती स्वास्थाकरिता आवश्यक अशी औषधी हया करिता असते.

Web Store Fronts - gs B2C इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्सकरिता

आवश्यकता असणारे स्टोअर्स आहेत. खरेदी करू इच्छिणारे दुकानदार मालाची पाहणी करण्याकरिता वेबचा वापर करून पसंत पडलेला माल खरेदी करतात. उद्योग धंदेवाल्यांना स्टोअर्स निर्मितीत मदत करणकरिता "Web Storefront Creation Packages" किंवा Commerce Server हया नावाचा नविन प्रकारचा एक कार्यक्रम नुकताच सुरू करण्यात आला आहे. अश्याप्रकारचे कार्यक्रम Web Sites निर्माण करतात. हया Web Sites मुळे देणारे आवश्यक वस्तू हया शॉपिंग कार्डसमध्ये ठेवू शकतात तसेच माल व सेवांची खरेदी करू शकतात. हयाशिवाय विविध प्रकारचे कर, शिपिंग खर्च, विविध प्रकारच्या पेमेंट सवलती इत्यादीबद्दल माहिती पुरवितात हयाचबरोबर Store Front Sites हया भेट देणा-याविषयी माहिती ही गोळा करतात.

Web Auction -C2C E-Commerce ची विशेषपणा ही आहे

की, मंड मजबजपवदे ची सतत 'लोकप्रियता' वाढत आहे. मंड मजबजपवदे म्हणजे वेब लिलाव हे पारंपारिक लिलावासारखे आहेत. फक्त फरक इतकाच आढळून येतो की, Web Auctions मध्ये खरेदीदार व विक्रेते हयांची समोरासमोर भेट अगदी क्वचितच होत असते. विक्रेते हे वर आपल्या उत्पादनाचे (विक्रय मालाचे) वर्णन करतात व खरेदीदार हे आपली लिलावातील बोली इलेक्ट्रॉनिकद्वारे लावतात. पारंपारिक

लिलावाप्रमाणेच येथे सुध्दा कधी कधी लिलावाची बोली ही अतिशय स्पर्धात्मक सुध्दा बनते.

ई-कॉमर्सचे लाभ –

१. श्रमाची बचत, वेळेची बचत होऊन सोयी व सुविधा प्राप्त होतात.
२. वस्तु आपणाला ह्या कमी किमतीमध्ये मिळतात.
३. बँकेच्या व्यवहाराकरिता E-Commerce अधिक फायदेशीर आहे.
४. वस्तुची आणि किंमतीची आपल्याला तुलना करता येते.
५. वस्तु आपणाला घरपोच उपलब्ध होतात.

ई-कॉमर्सचे अपकार्य (दोष)–

1. अशा प्रकारच्या व्यवहारामध्ये ग्राहकांची फसवणूक होण्याची शक्यता टाळता येत नाही.
2. कधी कधी माहिती ही दुसरीकडे जाण्याची शक्यता असते.
3. E-Commerce मध्ये सुरक्षितता पाहिजे त्या प्रमाणात आढळून येत नाही.
4. दोषपूर्ण उत्पादन ग्राहकांना मिळते.
5. वेळेविषयी निश्चितता राखल्या जात नाही.

ई-कॉमर्सचे ग्राहक

बाजारात जाऊन शॉपिंग करायचे दिवस सध्या इतिहासजमा होत आहेत. हातात मोबाईल व इंटरनेट असल्याने सध्या ई-कॉमर्स हाताच्या बोटावर आले आहे. फक्त एका क्लिकवर वस्तु आपल्या घरात हजर होते. हे ई-कॉमर्सचे वेड संपूर्ण भारतात लागले आहे. छोट्या छोट्या शहरातूनही 'ई-कॉमर्स' द्वारे खरेदी वाढत आहेत. या ई-कॉमर्सबाबत नियमन यंत्रणा अस्तित्वात नाही. त्यामुळे ग्राहकांची फसवणूक होऊ शकते. त्यासाठी ग्राहकांनी दक्ष राहणे गरजेचे आहे.

जगभरामध्ये ई-कॉमर्सचा प्रसार अधिकाधिक वेगाने होतो आहे. दर सहा महिन्याला तंत्रज्ञान बदलत आहे. विशेषतः मोबाईल, संगणक क्षेत्रात दर महिन्याला नवनवीन बदल घडत आहेत. तरुण पिढीही स्वतःला तातडीने अपडेट करत नवीन गॅझेट्स खरेदी करत आहेत.

आताच्या टेक्नोसॅव्ही पिढीला बाजारात जाण्याचा कंटाळा येत आहे. तसेच ई-कॉमर्सवरील उत्पादने बाजारातील उत्पादनांपेक्षा कमी किमतीत उपलब्ध आहेत. त्यामुळे आपल्या देशात ई-कॉमर्स वाढण्यासाठी अत्यंत अनुकूल अशी परिस्थिती आहे.

सरकारी यंत्रणा, नगरपालिका, जमिनीचे कागदपत्रांचा रेकॉर्ड, स्टॅप फी भरणे, इ. अनेकानेक कामांमध्ये संगणकीय प्रणालींचा विशिष्ट प्रमाणात वापर सुरू ओ. तसेच तो भविष्यात वाढतच जाणार आहे. आपल्या देशातील प्रचंड मोठ्या रेल्वे आस्थापनाच्या बुकिंग/रिझर्वेशन इ. चे काही दशकापूर्वी सुरू झालेले ई-बुकिंग, आता सर्वसामान्यांच्या अंगवळणी पडले आहे.

स्वतःचे एस.टी. पासून विमानपर्यंतचे सर्व प्रवासाचे तिकीट संगणक किंवा मोबाईलवरून काढणाऱ्यांची संख्या दिवसेंदिवस वाढत आहे.

ई-कॉमर्सची उपयोगिता–

इंटरनेटवरती वस्तूचे जे खरेदी-विक्रीचे व्यवहार होतात. सगळ्या ठिकाणी सहजपणे अगदी वेळेमध्ये उपलब्ध होत असतात. या तंत्रयुगामध्ये ग्राहकाला कोणत्याही वेळी स्वतःच्या घरी सुध्दा बसून वस्तूची खरेदी-विक्री करता येते. विक्रेता व खरेदीदार यांच्या व्यवहारामध्ये कोणीही मध्यस्थी नसतो. कधी कधी चिल्लर विक्रेते सुध्दा E-Commerce चा वापर करीत असतात. त्या माध्यमातून तो आपल्या ग्राहकांशी संपर्कात राहत असतो व व्यवहारामध्ये संबंधाचे स्वरूप हे अधिक स्पष्ट होत असते.

निष्कर्ष–

संदर्भः–

1. <https://Indian Market.com>
2. <https://Computer hindinotes.com>

प्रा. डॉ. राजेश सं. बहूरुपी

3. <https://www.lokmat.com>

4. डॉ. झामरे एन.जी., डॉ. ज्योत्सना देशपांडे –अधिकोष अति वित्तीय प्रणाली

5. डॉ. प्रभाकर देशमुख– विपणन व्यवस्थापन