

М. А. Жуковец

Научный руководитель

Т. М. Тишковская

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ

Торговля является одной из ключевых сфер экономики, обеспечивающей взаимодействие между производителями и потребителями. Инновации в торговле имеют огромное значение для развития экономики и повышения качества жизни населения.

В настоящее время можно выделить следующие основные направления инновационного развития торговли, а также проблемы и возможности, связанные с этим процессом:

– Электронная коммерция. Электронная коммерция стала одним из наиболее значительных инноваций в торговле за последние десятилетия. Она позволяет осуществлять торговлю товарами и услугами через интернет, т. е. в e-commerce входят все торговые и финансовые транзакции, цепочки бизнес-процессов, которые происходят в онлайн-пространстве [1]. Это значительно упрощает процесс покупки и продажи, снижает затраты и расширяет географию торговли. В рынок электронной коммерции входят: онлайн-магазины, международные и локальные маркетплейсы (AliExpress, Emall, Wildberries, Ozon и др.), сервисы электронной продажи программного обеспечения (Google Play, App Store и т.д.), всевозможные b2b-сервисы, площадки и платформы для продажи бизнес-услуг и приложений, финансовые системы и онлайн-банкинг, курьерские службы вроде Яндекс Еды, управление цепочками поставок – логистические и транспортные компании, интернет-маркетинг и сервисы для него, транспортные услуги, которые заказывают и оплачивают онлайн: Яндекс Такси, Uber, сервисы каршеринга, электронные страховые услуги.

– Роботизация и автоматизация процессов. Роботизация и автоматизация торговли позволяют сократить время обслуживания покупателей, повысить эффективность работы и снизить затраты на оплату труда. Внедрение автоматизированных касс, систем управления складами и роботизации погрузочно-разгрузочных работ становится все более актуальным направлением для торговых организаций. Самыми распространенными проблемами в розничной торговле, которые может решить автоматизация, являются процессы продаж и обслуживания покупателей: ошибки при ручном вводе данных, недостаточная скорость обслуживания, недостаточная эффективность управления запасами, низкая точность аналитики, низкая удовлетворенность клиентов: автоматизация процесса обслуживания клиентов, включая онлайн-чаты, системы самообслуживания, упрощенные процессы заказа и доставки, все это помогает повысить удовлетворенность клиентов, что, в свою очередь, способствует увеличению продаж и росту бизнеса [2].

– Развитие технологий блокчейн. Блокчейн-технологии могут существенно изменить будущее торговли, обеспечивая прозрачность и безопасность сделок, сокращение времени на проведение транзакций, а также возможность создания децентрализованных торговых площадок. Способы применения блокчейна в сфере торговли следующие: отслеживание цепочки поставок продуктов, проверка подлинности сделок, программы лояльности, факторинг и оптимизация бизнес-процессов, гарантия на товары [3]. Однако на данный момент эти технологии еще не получили широкого распространения в торговой отрасли, и их практическое применение требует дальнейших исследований и разработок, но данная технология будет востребована уже в ближайшем будущем.

– Искусственный интеллект и машинное обучение. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения в торговле позволяет оптимизировать процессы управления запасами, прогнозирования спроса, анализа покупательского поведения и разработки маркетинговых стратегий. Это может привести к улучшению качества обслуживания покупателей

и повышению конкурентоспособности торговых организаций. Искусственный интеллект в торговле повышает производительность бизнеса на 40% [4]. Но для того чтобы он приносил пользу, необходимо правильно им пользоваться. Качественный алгоритм на основе искусственного интеллекта стоит дорого, но дает определенные преимущества:

- создание алгоритмов (на базе искусственного интеллекта можно создавать торговые алгоритмы, которые учитывают технический и фундаментальный анализ);
- создание и тестирование рабочих стратегий (к еще одной полезной функции искусственного интеллекта можно отнести тестирование и определение самых лучших стратегий для торговли);
- оперативное открытие и закрытие позиций (искусственному интеллекту не нужен отдых, что делает его отличным сотрудником, который будет быстрее других покупать или продавать активы);
- помощь в обучении (представьте, что у вас есть помощник, который видел и знает, как совершались миллионы сделок до текущего момента);
- повышенная продуктивность (чтобы сэкономить время, можно запросить анализ объемного документа в 200 с. и получить результат всего за 2 мин).

На преимущества и перспективу искусственного интеллекта в торговле обратил внимание А. Герчик, основатель GTE. Вместе с партнером они создали виртуального ассистента по имени Jerold – помощника для торговли. Основываясь на математике, физике и биологии, ассистент создавался почти 14 лет, чтобы по итогу принимать объективные торговые решения. Простейший пример того, как может работать Jerold – это сигналы на открытие и закрытие сделок, основанных на рыночной ситуации и актуальных ценах. Сами сигналы представлены в виде сообщений в Telegram-канале. Пользователь видит оповещение и принимает решение по входу или выходу из сделки. Но использование искусственного интеллекта также имеет определенные недостатки. Самые главные из них – это отсутствие мотивации, интуиции и возможности принимать решения в противоречивых ситуациях.

Итак, инновационное развитие торговли сталкивается с рядом проблем, таких как:

- недостаток финансирования (многие инновационные проекты требуют значительных инвестиций, которые могут быть недоступны для многих торговых организаций);
- проблемы с интеграцией новых технологий (внедрение инновационных решений может потребовать перестройки существующих процессов и обучения персонала);
- вопросы защиты данных и безопасности (использование новых технологий может привести к риску утечки информации и нарушения конфиденциальности).

Однако, несмотря на эти проблемы, инновационное развитие торговли предоставляет ряд возможностей для роста и развития организаций:

- повышение конкурентоспособности (внедрение новых технологий позволяет торговым организациям улучшить качество обслуживания, снизить затраты и привлечь новых покупателей);
- расширение рынка (инновационные решения могут способствовать выходу торговых организаций на новые рынки и увеличению объемов продаж).

Таким образом, инновационное развитие торговли является ключевым фактором для успешного функционирования экономики, так как внедрение современных технологий и инноваций позволяет торговым организациям повысить свою конкурентоспособность, улучшить качество обслуживания и расширить рынок сбыта. Вместе с тем, необходимо учитывать возможные проблемы и вызовы, связанные с инновационным развитием, чтобы обеспечить успешное внедрение новых технологий и максимальное использование предоставляемых возможностей.

Список использованной литературы

1. **E-commerce**: что это, принцип работы, виды электронной коммерции [Электронный ресурс] // Яндекс Практикум. – Режим доступа: <https://practicum.yandex.ru/blog/chto-takoe-e-commerce>. – Дата доступа: 02.03.2024.
2. **Автоматизация** в розничной торговле. Настоящее и будущее [Электронный ресурс] // VC.ru. – Режим доступа: <https://vc.ru/trade/676591-avtomatizaciya-v-roznicnoy>. – Дата доступа: 02.03.2024.
3. **Как** применять блокчейн в сфере торговли – пять реальных способов [Электронный ресурс] // RB.RU. – Режим доступа: <https://rb.ru/Колонки>. – Дата доступа: 02.03.2024.
4. **ИИ** и трейдинг. Как машинное обучение влияет на торговлю [Электронный ресурс] // GTE. – Режим доступа: <https://gerchik.com>. – Дата доступа: 02.03.2024.