

## 55. ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ: ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

*Бахмат А.Д., Зусько Д.Д., студенты группы 272301, Полоско Е.И., аспирант*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Ефремов А.А. – канд. экон. наук, доцент каф. ЭИ*

**Аннотация.** Данная работа исследует роль интернет-торговли в современной экономике, выявляя её потенциал для бизнеса и сложности, с которыми сталкиваются компании. Для преодоления этих вызовов предлагаются различные стратегии, направленные на улучшение эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Интернет-торговля переписывает правила игры в мире бизнеса, открывая новые возможности и перспективы для компаний любого масштаба. Преимущества онлайн-торговли невероятно важны для современного бизнеса и охватывают различные аспекты его деятельности.

Интернет-торговля обеспечивает глобальный охват аудитории. Путем предоставления возможности компаниям продавать свои товары и услуги через интернет, она позволяет им дотянуться до миллионов потенциальных клиентов в разных уголках мира. Это расширяет рынок сбыта и создает новые возможности для роста и развития бизнеса [1].

Интернет-торговля существенно снижает операционные расходы компаний. Отсутствие необходимости в аренде физических магазинов и содержании персонала, связанного с ними, позволяет сократить значительную часть издержек. Это особенно важно для стартапов и малых предприятий, которые могут начать свой бизнес с минимальными вложениями и масштабировать его по мере роста.

Третье важное преимущество интернет-торговли заключается в возможности использования аналитики данных и искусственного интеллекта для улучшения бизнес-процессов. Анализ поведения потребителей и предпочтений позволяет компаниям создавать персонализированные предложения и улучшать опыт покупателей. Это не только способствует увеличению конверсии и лояльности клиентов, но и помогает бизнесам более эффективно управлять своими ресурсами и оптимизировать свою деятельность.

За последние десятилетия интернет-торговля превратилась в огромную индустрию. Сегодня существует множество интернет-магазинов, предлагающих широкий ассортимент товаров и услуг. Среди них явно выделяются следующие лидеры, представленные на рисунке 1 [2].

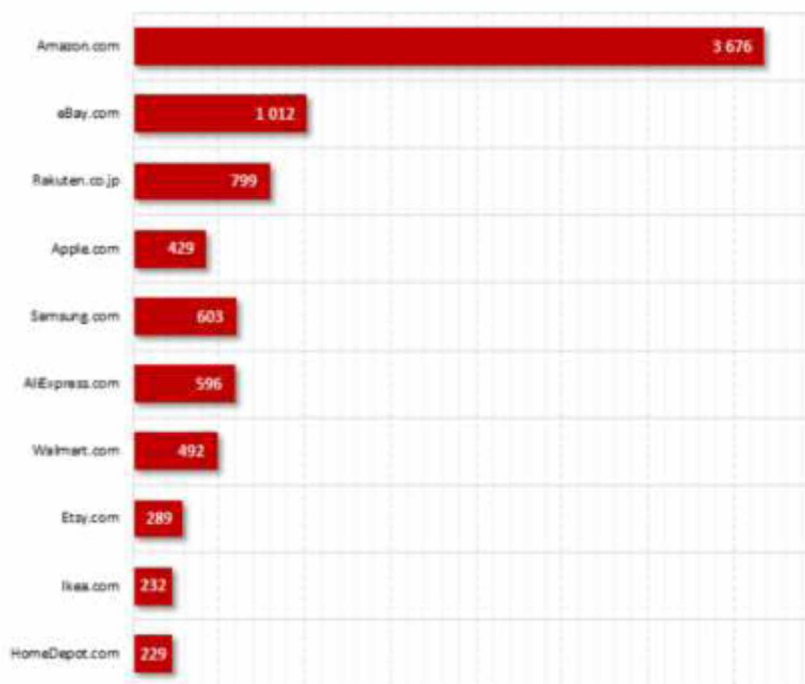


Рисунок 1 – Самые популярные в мире интернет-магазины по среднемесячной посещаемости в миллионах на 2020 год

Amazon – пример успешной интернет-торговой платформы, обеспечивающей глобальный охват и широкий ассортимент товаров по конкурентоспособным ценам [3]. Другими примерами являются Alibaba Group в Китае и eBay в США. Alibaba Group, основанная в 1999 году, является крупнейшей онлайн-торговой платформой в мире по обороту товарооборота и рыночной капитализации. Она предоставляет платформу для B2B, B2C и C2C торговли, объединяя миллионы продавцов и покупателей со всего мира. Американская платформа eBay, основанная в 1995 году, известна своей аукционной моделью продажи товаров, позволяющей покупателям приобретать товары как по фиксированным ценам, так и на аукционах. Обе платформы играют ключевую роль в мировой интернет-торговле, предоставляя широкий ассортимент товаров и услуг для миллионов потребителей по всему миру.

Интернет-торговля, несомненно, представляет огромные возможности для компаний, но она также сталкивается с рядом значительных вызовов.

С ростом числа участников на рынке конкуренция становится все более острой. Стремление выделиться среди множества конкурентов требует от компаний постоянного инновационного развития. Это может включать в себя создание уникальных продуктов или услуг, разработку креативных маркетинговых стратегий или улучшение пользовательского опыта.

Безопасность данных и защита личной информации – еще один критически важный аспект [4]. В мире, где цифровые угрозы постоянно возрастают, обеспечение безопасности данных клиентов становится неотъемлемой задачей для любой интернет-торговой платформы. Нарушение безопасности может серьезно повредить репутацию компании и вызвать финансовые потери из-за утраты доверия потребителей.

Быстрая и надежная доставка играет ключевую роль в удовлетворении ожиданий потребителей, но требует разработки эффективных логистических стратегий, особенно при масштабировании бизнеса на международном уровне.

Также вызовом является управление возвратами товаров. Покупатели ожидают гибких и удобных условий возврата товаров, что может стать трудностью для компаний, особенно в отношении управления запасами и финансовыми потоками.

Для успешной работы в сфере интернет-торговли компании могут воспользоваться рядом стратегий, направленных на улучшение эффективности и конкурентоспособности своего бизнеса.

Инвестиции в современные технологии безопасности играют критическую роль в обеспечении защиты данных клиентов и проведении безопасных транзакций. Использование шифрования данных, многоуровневой аутентификации и мониторинга потенциальных угроз помогает предотвратить утечки информации и несанкционированный доступ к конфиденциальным данным.

Современные системы управления логистикой позволяют компаниям отслеживать товары в режиме реального времени, оптимизировать маршруты доставки и сократить временные задержки. Быстрая и надежная доставка играет важную роль в удовлетворении потребностей клиентов и формировании их лояльности к бренду.

Эффективной стратегией для компаний в интернет-торговле может послужить использование аналитики данных [5]. Анализ поведения потребителей и их предпочтений позволяет создавать персонализированные предложения, оптимизировать ассортимент товаров и улучшать пользовательский опыт. Это помогает компаниям привлекать и удерживать клиентов, выделяясь на фоне конкурентов.

Разработка эффективных стратегий управления возвратами товаров играет важную роль в успешной работе в интернет-торговле. Гибкая и прозрачная политика возврата помогает минимизировать негативные последствия для бизнеса и удовлетворить потребности клиентов, укрепляя их доверие к компании.

Интернет-торговля представляет огромные возможности для современного бизнеса, однако успешное функционирование в этой области требует не только инновационных подходов и использования современных технологий, но и готовности к преодолению различных вызовов, с которыми сталкиваются компании. Путем применения правильных стратегий и эффективного управления рисками бизнес может добиться успеха и роста в условиях современного цифрового рынка.

**Список использованных источников:**

1. Интернет-торговля как фактор развития бизнеса / Д.С. Тагавердиева // УЭПС: управление, экономика, политика, социология, 2021. – С.1-4.
2. 27 ИЗ 100 ЧЕЛОВЕК НА ЗЕМЛЕ СОВЕРШАЮТ ПОКУПКИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ranking.kz/reviews/industries/27-iz-100-chelovek-na-zemle-sovershayut-pokupki-cherez-internet.html>.
3. Ecommerce: The History and Future of Online Shopping [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bigcommerce.co.uk/articles/ecommerce/>.
4. Безопасность онлайн-торговли: закономерности и сложности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://globalcentre.hse.ru/nletter10.9>.
5. Топ 11 маркетинговых стратегий для интернет-магазина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://freedompay.money/blog/top-11-marketingovykh-strategy>.