

скидок на приобретаемые товары, предложение дальнейшего сотрудничества.

Когда поставщиков немного (два-три), критериями отбора служат производственные мощности, цены на закупаемые материалы, надежность поставщиков. Выбирается поставщик, в наибольшей степени соответствующий названным критериям.

Когда поставщиков много, то отбор целесообразно проводить в два этапа. Первый этап — предварительный. Часть поставщиков, не соответствующая требованиям потребителя, исключается из списка. На втором этапе используется более широкий перечень критериев отбора поставщиков.

Правильно организованная закупочная работа способствует удовлетворению потребительского спроса, позволяет уменьшить вероятность коммерческого риска, связанного с отсутствием сбыта товаров.

Литература

1. Организация и технология торговли : учеб. / С. Н. Виноградова [и др.] ; под общ. ред. С. Н. Виноградовой. — 3-е изд., испр. — Минск : Вышэйш. шк., 2012. — 464 с.

2. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности : учеб. / Л. В. Осипова, И. М. Синяева. — М. : ЮНИТИ, 2013. — 324 с.

3. Положение о поставках товаров Республики Беларусь : постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. № 444 // Глав. бухгалтер. — 2000. — № 41.

4. Ромина, А. Г. Коммерческая деятельность : учеб. пособие / А. Г. Ромина. — Минск : БГЭУ, 2015. — 317 с.

5. Сысоева, С. В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице : учеб. пособие / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. — СПб. : Питер, 2014. — 336 с.

<http://edoc.bseu.by>

М.А. Ерчак
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель А.И. Ерчак — канд. экон. наук, доцент

НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РИТЕЙЛЕ

В условиях концентрации торговой отрасли большое значение имеют инновации как фактор интенсивного экономического роста. Практика деятельности торговых сетей показывает, что развитие происходило за счет увеличения торговых площадей и численности персонала. Однако в связи с растущей конкуренцией и концентрацией торгового бизнеса появляется необходимость использования инноваций. Это оптимизирует затраты и создает условия для экономического роста [1].

Внедрение инноваций в ритейле в настоящее время происходит по нескольким ключевым направлениям: совершенствование торгового

процесса, в том числе процесса обслуживания покупателей, автоматизация расчетов, повышение эффективности работы логистических систем.

Так, есть перспективы применения технологий искусственного интеллекта, способных в корне изменить то, как осуществляется коммуникация с потребителем и продажа ему услуг и товаров. К примеру, в 2017 г. планируется открыть новые магазины Amazon в Сиэтле и Лондоне, где покупки будут совершаться при помощи специального мобильного приложения. Оплата будет сниматься с привязанной к телефону банковской карточки, а сам телефон нужно будет приложить к турникету на входе. Информацию о выбранных продуктах будет собирать система, работающая на основе искусственного интеллекта. Это позволит отказаться от использования в магазине традиционных кассиров и существенно сократить расходы на оплату труда.

Новые формы оплаты, например бесконтактная, уже используются и в Беларуси. Оплату с мобильного телефона планируется ввести в 2017 г. на основе Samsung Pay и Apple Pay. В качестве безопасных решений предполагается внедрять технологии распознавания голоса и лиц. В 2015 г. в «Виталюре» была установлена первая в стране касса самообслуживания: покупатель сам сканирует товар, после кладет его на весы, считывающие данные о весе товара из истории прежних покупок. Одним из барьеров для покупателей является отсутствие приемника наличных денег. Следующим шагом после касс самообслуживания станет использование системы Scan & Go: товар считывается и оплачивается переносными сканерами и складывается в тележку. Кстати, и использование традиционных тележек в магазине также подвергается изменениям. Так, крупнейшая розничная сеть в мире Walmart представила проект беспилотной самодвижущейся магазинной тележки, которая будет находить своего владельца на территории магазина с помощью датчиков.

Также наблюдаются изменения в сфере логистики в торговле, в частности, большое распространение получили такие инструменты, как Е-биржа, Е-каталоги, Е-сорсинг, используемые для оптимизации работы с поставщиками. Автоматизация закупочной деятельности тесно связана с развитием КИС от систем MRPII-класса к ERP-, ERPII- и APS-системам [2, с. 293–295]. Активно внедряются инновационные решения и в сфере складской логистики. Так, компания Amazon и британский продуктовый онлайн-ритейлер Ocado для максимально быстрой доставки заказа автоматизируют свои склады с помощью роботов и систем искусственного интеллекта. Также для быстрой доставки заказов используются дроны и беспилотные летательные аппараты. Клиенты американской продуктовой сети 7-Eleven отмечают, что доставка заказа в среднем занимает десять минут с момента оплаты.

В целом применение инноваций в торговле в настоящее время выступает важным условием успешного функционирования на рынке.

Литература

1. Мартынова, О. В. Инновации как фактор экономического роста розничных торговых сетей / О. В. Мартынова // Вестн. экономики, права и социологии. — № 1. — 2013. — С. 80–82.

2. Логистика / В. В. Дыбская [и др.] ; под ред. В. И. Сергеева. — М. : Эксмо, 2014. — 944 с.

А.В. Жилинская, А.В. Шабуньо
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель **А.И. Ерчак** — канд. экон. наук, доцент

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

16 апреля 1992 г. был принят Закон Республики Беларусь «О приватизации жилищного фонда». Это событие способствовало возникновению белорусского рынка недвижимости. Его развитие можно разделить на следующие этапы:

1. 2000–2007 гг. — для данного периода был характерен рост цен, что обуславливалось следующими факторами:

- ростом себестоимости строительства;
- увеличением спроса на недвижимое имущество;
- изменением курса валют;
- увеличением цен на энергетические ресурсы.

2. 2007 г. — данный период является переломным для рынка недвижимости, большая часть населения не имела возможности приобрести недвижимое имущество.

3. 2007–2008 гг. — в этот период появилось такое понятие, как социальное жилье. Недвижимость такого типа была распространена в странах Западной Европы и Америке, а в Беларуси появилась только в 2008 г. (принятие Закона «Об ипотеке»).

4. 2008–2014 гг. — в данный период был принят ряд нормативных актов: Жилищный кодекс, подписанный 28 августа 2012 г., Указ Президента Республики Беларусь от 14 января 2014 г. № 26 «О мерах по совершенствованию строительной деятельности». Активность населения в приобретении жилой недвижимости снизилась.

5. 2014–2017 г. — в этот период наблюдается временный застой в развитии рынка недвижимости, но, по мнению экспертов, ситуация изменится уже в 2017 г.

На современном этапе развития рынок жилой недвижимости включает следующие тенденции:

- цикличность — кризисы сменяются пиками спроса на недвижимое имущество;
- социальное жилье;