

да. Однако отрицательная тенденция складывается в сфере торговли со снижением числа индивидуальных предпринимателей и небольших компаний, хотя их и по-прежнему большинство на рынке.

Спектр оказываемых услуг субъектами малого бизнеса очень широк: от ремонта обуви и пошива одежды до аутсорсинга и консалтинга, аудита и маркетинговых исследований.

Источники

1. Система господдержки бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] // Институт предпринимательской деятельности. — Режим доступа: <http://uoipd.by/files/files/biblioteka/v-pomoshh-predprinimatelstvu/Sistema-gospodderzhki-biznesa-v-Belarusi.pdf>. — Дата доступа: 02.12.2018.

2. Как получить государственную поддержку на развитие малого бизнеса? [Электронный ресурс] // Консалт. — Режим доступа: <http://konsalt.by/stati/vozmozhnosti-dlya-biznesa/kak-poluchit-gosudarstvennuyu-pomoshh-na-razvitie-malogo-biznesa.html>. — Дата доступа: 02.12.2018.

В.В. Буйда
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.Н. Макарова, канд. физ.-мат. наук, доцент

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ

Быстрое реагирование компании на появление новых информационных технологий (ИТ) и внедрение их в свою деятельность способствует достижению экономического превосходства над конкурентами. Поэтому изучение системы устройства ИТ в торговле является весьма актуальным.

В торговле оперируют такие системы, как «бэк офис» и «фронт офис», которые тесно взаимодействуют друг с другом. Главной составляющей успешного ведения торговых отношений является удовлетворение потребностей потребителя, что является задачей фронт офиса. Основное направление развития на рынке бэк-офисных систем — это расширение функций торговой программы для обеспечения полной автоматизации самых различных торговых предприятий. Автоматизация торгового бизнеса предлагает удобные инструменты для ввода и обработки информации и современные механизмы управления процессами деятельности предприятия, что существенно сокращает ошибки, при этом уменьшается себестоимость продукции и увеличивается производительность всего предприятия в целом. Выделяют два этапа автоматизации торгового предприятия: на первом этапе создается техническая инфраструктура, а далее следует программный комплекс. Немалое значение имеет уровень сервиса, который позволяет уменьшить потери при выходе оборудования из строя.

С внедрением автоматизированной системы (АС) возникает необходимость в кодировании и маркировке всего продаваемого товара. Самым современным методом кодирования, используемым в торговле, является штриховое кодирование товаров. Также существует метод числового кодирования, при котором используются этикет-пистолеты. По сравнению с первым этот метод является более дешевым, однако существенно уменьшает надежность функционирования автоматизированной системы за счет ручного ввода кодов товаров на клавиатуре POS-терминала.

Кроме того, в торговле стали использоваться такие АС, как электронные ценники, которые выводят информацию о цене и свойствах товара на экран.

Большое значение для нормального функционирования АС имеет сервис. Высококачественный и оперативный сервис позволяет свести до минимума потери при выходе оборудования из строя. Ярким примером автоматизированного сервиса является «умная» корзина для супермаркетов. Такая корзина может подсчитать стоимость покупок и даже упаковать их в пакет, что позволит ликвидировать очереди на кассах. «Умная» корзина считывает данные о покупках с помощью RFID-тегов и подсчитывает общую стоимость. На выходе из магазина покупатель ставит корзину в специальный слот, дно которого автоматически раздвигается, и продукты аккуратно складываются в пакет, после чего остается лишь заплатить [1].

В настоящее время ряд белорусских компаний, имеющих опыт проектирования внедрения АС торговых предприятий, не только оказывают сервисные услуги, но и выступают в качестве консалтинговых центров.

В заключение сформулируем основные выводы работы. Применение ИТ в торговле во многом определяет успешность развития торговой организации. АС ускоряют процесс организации торговли и значительно сокращают издержки предприятий. На современном рынке сохранить конкурентные позиции удастся только тем, кто постоянно развивается и использует новые ИТ, поскольку в результате их внедрения происходит сокращение операционных издержек, получение дополнительных доходов вследствие увеличения оборота и инвестиционной привлекательности компании.

Источники

1. Носова, В. «Умные» корзины избавят супермаркеты от очередей [Электронный ресурс] / В. Носова // Hi-tech вести. — Режим доступа: <https://hitech.vesti.ru/article/634228/>. — Дата доступа: 29.11.18.