

крупными зарубежными и отечественными компаниями: «Amazon», «Wal-Mart», «A1», «Евроторг». Результат анализа данных компаний показывает нам, как при минимальном финансировании и наличии позитивно настроенной рабочей группы можно достичь невероятных результатов в работе с клиентами и за сравнительно непродолжительное время развить бизнес от малого до крупного, наиболее конкурентоспособного на рынке.

Таким образом, продолжая работу по изучению диджитализации, целесообразно применять digital-технологии для улучшения ведения современной торговли.

**Д.В. Завадский, В.Д. Бабей**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Н.Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент*

## **КАССЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УСКОРЕНИЯ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ**

Высокий темп жизни современного человека все больше актуализирует необходимость рационального использования времени, в т.ч. при посещении торговых объектов. Это возможно благодаря использованию кассовых систем самообслуживания, или систем self-checkout (SCO), когда покупатель самостоятельно сканирует, взвешивает, оплачивает товары банковской картой или наличными деньгами, при необходимости получает сдачу с помощью автоматизированного устройства [1]. Внедрение касс самообслуживания способствует не только большему охвату покупателей, повышению их лояльности, но и оптимизации зон продаж, росту товарооборота, сокращению затрат на управление персоналом. Преимущества внедрения касс самообслуживания заключаются в том, что они позволяют освободить в среднем 2–3 сотрудников магазина, на 40 % сократить очереди, благодаря чему на 20 % (для США и Европы — на 25–44 %) возрастает пропускная способность магазина. В совокупности все это способствует росту удовлетворенности покупателя. Вместе с тем касса самообслуживания может быть сложна в освоении, например для людей преклонного возраста или детей, что требует наличия в магазине консультантов.

Исследование консалтинговой компании RBR «Global EPOS and Self-Checkout 2019» показывает, что в 2018 г. в мире было продано более 80 000 касс самообслуживания. Аналитики RBR прогнозируют, что к 2024 г. количество установленных касс самообслуживания достигнет 675 000. Мировой рынок касс самообслуживания в будущем будет только расти [2]. По данным исследований IBM Corp Study, Global EPOS, MarketingCharts и NC, 54 % покупателей считают, что

тратят впустую от 30 минут до 4 часов в неделю, простаивая в очередях, а 64 % покупателей покидали магазин из-за очередей. Поэтому 66 % опрошенных готовы использовать кассы самообслуживания и лишь 9 % — не готовы по разным причинам [3].

В Республике Беларусь внедрение касс самообслуживания только начинается, поскольку замысел становится экономически обоснованным. Это связано с тем, что снижается уровень использования наличных денег, совершенствуются технологии, которые могут позволить прием как наличных, так и банковских карт, возрастает необходимость в повышении скорости и качества обслуживания, связи офлайн и онлайн-торговли.

Первые попытки применить технологию самообслуживания приняла торговая сеть «Виталюр» в 2015 г. Однако они оказались безуспешными по ряду причин (невозможность оплаты наличными деньгами, отсутствие штрих-кода на овощах и других неупакованных товарах).

В гипермаркете «Гиппо» в сентябре 2019 г. были установлены кассы самообслуживания. В дальнейшем другие торговые сети также планируют установить кассы самообслуживания. Данные нововведения свидетельствуют об осуществлении первых шагов к созданию «магазинов без продавцов» в Республике Беларусь.

### **Источники**

1. Как системы самообслуживания решают проблемы воровства в магазинах [Электронный ресурс] // Хабр. — 2018. — Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/pilot/blog/359162>.

2. RBR Press Release [Электронный ресурс] // rbr. — 2019. — Режим доступа: [https://www.rbrlondon.com/wp-content/uploads/2019/06/SCO\\_Press\\_Release\\_250719.pdf](https://www.rbrlondon.com/wp-content/uploads/2019/06/SCO_Press_Release_250719.pdf).

3. Арсланов, Т. Нужны ли нам кассы самообслуживания и как примирить с ними покупателей? [Электронный ресурс] / Т. Арсланов // Image media events. — 2015. — Режим доступа: <http://conference.image-media.ru/blog/nuzhny-li-nam-kassy-samoobsluzhivaniya-i-kak-primirit-s-nimi-pokupatelej>.

**Я.А. Змачинская**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент*

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ С НЕБОЛЬШИМ БЮДЖЕТОМ**

В первую очередь стоит отметить, что продвижение с небольшим бюджетом возможно. Один из самых простых в осуществле-