

- повысить трудовую дисциплину и минимизировать последствия «краж рабочего времени». По оценкам АРА (American Payrol Association), опаздывая на работу и покидая ее раньше установленного времени, сотрудники предоставляют себе 1,5-месячный оплачиваемый отпуск. Установлено, что средний срок полной окупаемости биометрической системы учета рабочего времени не превышает 6–7 месяцев [2].

Таким образом, внедрение биометрической технологии учета рабочего времени в магазине МEGATOP позволит не только повысить производительность труда продавцов на 11 % (согласно произведенным расчетам), исключив потери времени, вызванные нарушением трудовой дисциплины, но и оптимизировать численность персонала, сэкономив ФОТ.

### Источники

1. *Косинцева, С.* Биометрические технологии как эффективный инструмент оптимизации бизнеса [Электронный ресурс] / С. Косинцева // Secuteck.Ru. — Режим доступа: [http://lib.secuteck.ru/articles2/sys\\_ogr\\_dost/biometricheskie-tehnologii-kak-effektivnyy-instrument-optimizatsii-biznesa](http://lib.secuteck.ru/articles2/sys_ogr_dost/biometricheskie-tehnologii-kak-effektivnyy-instrument-optimizatsii-biznesa). — Дата доступа: 15.11.2020.

2. *Сорокин, К.* Биометрический учет рабочего времени и контроль доступа: особенности применения и преимущества для заказчика [Электронный ресурс] / К. Сорокин // Secuteck.Ru. — Режим доступа: [http://lib.secuteck.ru/articles2/sys\\_ogr\\_dost/biometricheskiy-uchet-rabochego-vremeni-i-kontrol-dostupa-osobennosti-primeneniya-i-preimuschestva-dlya-zakazchika](http://lib.secuteck.ru/articles2/sys_ogr_dost/biometricheskiy-uchet-rabochego-vremeni-i-kontrol-dostupa-osobennosti-primeneniya-i-preimuschestva-dlya-zakazchika). — Дата доступа: 15.11.2020.

**В. Ю. Ковалева**  
БГЭУ (Минск)

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

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время в связи с развитием компьютерной техники появилась возможность автоматизировать многие процессы, в том числе и продажу товаров.

Активисты севавтопольского центра социологии провели исследование: сколько женщины тратят в среднем времени на поход по магазинам. Итак, около трех лет своей жизни женщины проводят в магазинах. Из этого времени приблизительно 100 ч в год уходит на выбор и покупку одежды. На приобретение продуктов женщины тратят 110 ч, 39 и 20 ч остается на покупку обуви и аксессуаров [1].

Так почему бы тогда «не перебраться» в Интернет? Тем более что все условия для этого есть.

К концу 2020 г. общий объем продаж интернет-магазинов по всему миру, по прогнозам, должен достичь отметки в 2 трлн дол. США [2].

Выделим основные преимущества продаж через интернет-магазины:

1) экономия времени. Интернет-магазин доступен 24 ч в сутки. Работает без праздников и выходных, очередей там нет;

2) экономия денег. Регулярно магазины устраивают различные акции. В этой ситуации так легко соблазниться и купить лишнего. Выбирая доставку через Интернет, покупатель сэкономит деньги на поездку;

3) психологический комфорт. Посетители интернет-магазинов не толкаются в толпе других покупателей, там никто не досаждают навязчивыми советами и не принуждает купить ненужную вещь;

4) удобство оплаты. Клиенты могут выбрать самый оптимальный способ оплаты выбранного товара: наличными при доставке курьером, почтовый или банковский перевод, оплата кредитной картой или электронными деньгами;

5) свобода выбора. Сформированная заявка поступает не в рядовой розничный магазин, а на склад, где имеется огромный выбор товаров.

Две трети покупателей выбирают и белорусские, и зарубежные интернет-магазины, 24 % покупают только в белорусских интернет-магазинах, 9 % — только в зарубежных. Согласно данным Deal. by самая популярная причина, по которой белорусы выбирают иностранные интернет-магазины, — там дешевле. Это отметили 83 % интернет-покупателей, 39 % сказали, что в зарубежных интернет-магазинах есть то, чего нет в Беларуси, 17 % — что к ним выше доверие [3].

Для того чтобы остаться довольными покупкой в интернет-магазине, необходимо отдавать предпочтение крупным и проверенным торговым площадкам. Это поможет избежать многих неприятных моментов, а также приобрести качественный товар.

По оперативным данным Торгового реестра Беларуси количество интернет-магазинов за последние пять лет увеличилось на 10 922 (или на 93,9 %) и на 1 января 2020 г. составило 22 552. Это подтверждает востребованность электронной торговли и продаж через интернет-магазины.

### Источники

1. Сколько лет жизни мы тратим на покупки? [Электронный ресурс] // ForPost. Новости Севастополя. — Режим доступа: <https://sevastopol.su/news/skolko-let-zhizni-my-tratim-na-pokupki>. — Дата доступа: 13.11.2020.

2. Интернет-торговля [Электронный ресурс] // Беларусь Сегодня. — Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/tags/интернет-торговля/>. — Дата доступа: 13.11.2020.

3. Федоричак, В. Интересные факты об интернет-торговле в мире в 2020 году [Электронный ресурс] / В. Федоричак // LEMARBET. — Режим доступа: <https://lemarbet.com/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>. — Дата доступа: 13.11.2020.

**А. Д. Колосовская**  
БГЭУ (Минск)

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

## **ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС В СЕТЕВОМ МАГАЗИНЕ СООО «ЛИБРЕТИК»**

Торговля — особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических, технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена [1, с. 12].

В основе организации торговли лежит торгово-технологический процесс, который состоит из основных и вспомогательных операций.

Весь торгово-технологический процесс можно разделить на несколько этапов. Первый этап включает операции с товарами до предложения их покупателям в торговом зале. Второй этап охватывает операции, связанные с непосредственным обслуживанием покупателей [2, с. 12]. Третий этап включает операции по оказанию дополнительных услуг.

В работе проведен анализ торгово-технологического процесса торговой организации СООО «Либретик».

Приемка товаров в СООО «Либретик» является важной составной частью. Она осуществляется товароведом по количеству и качеству и соответствует требованиям нормативных документов по срокам и процедуре приемки.

Хранение товаров осуществляется в охлажденных помещениях (камеры для хранения рыбных, мясных полуфабрикатов, молочно-жировой продукции, гастрономии, камеры зелени, фруктов, напитков).

Магазин ООО «Либретик» осуществляет продажу по методу частичного самообслуживания. В работе магазина можно выделить ряд преимуществ, которые влияют на торгово-технологический процесс:

- магазин в первую очередь имеет достаточную площадь торгового зала (400 м<sup>2</sup>), что позволяет эффективно размещать торговое оборудование и осуществлять выкладку как можно более разнообразного ассортимента товаров;
- выкладка товара осуществляется своевременно, соблюдаются правила товарного соседства;