

2. Дайчмаи, И. Интерпол. Всемирная система борьбы с преступностью / И. Дайчмаи. – М. : Рипол Классик, 2013. – 480 с.
3. Журавлева, Е. Ю. Основные категории пользователей среды сети Интернет / Е. Ю. Журавлева // Социология и Интернет: перспективные направления и исследования, Москва, 15 нояб. 2004 г. – 18 февр. 2005 г. / Высш. шк. экономики. – М., 2005. – С. 29.
4. Колескин, Д. В. История развития мошенничества, современные виды мошенничества и способы борьбы с ними / Д. В. Колескин // Социально-гуманитарные проблемы современности : сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 24 апр. 2020 г. / Агентство перспектив. науч. исслед. – Белгород, 2020 г. – С. 37–42.
5. МВД: 10 тысяч киберпреступлений зафиксировано в Беларуси в 2023 г. – Режим доступа: <https://www.belarus.kp.ru/online/news/5431533/>. – Дата доступа: 02.04.2024.

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ: ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

О. В. Сафронова, Е. А. Кужелева

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель Е. В. Трейтьякова

Представлены интернет-торговля, ее анализ и перспективы. Рассмотрены история и развитие, преимущества и недостатки, тенденции и инновации и перспективы развития интернет-торговли.

Ключевые слова: интернет-торговля, цифровая торговля, тенденции и инновации, перспективы развития.

Интернет-торговля подразумевает продажу товаров или услуг через Интернет. Если говорить о физических лицах, то потенциальный покупатель заходит на сайт продавца (отечественного или зарубежного), знакомится с ассортиментом имеющейся продукции либо осуществляет поиск конкретного товара, изучает описание, характеристики, фотографии, отзывы покупателей, которые уже приобрели данный товар, и делает выбор в пользу того или иного продукта. После чего происходит непосредственно покупка товара и оформление его доставки.

С понятием интернет-торговли отождествляют понятие цифровой торговли.

Цифровая торговля – это производство, распределение, маркетинг, продажа или доставка товаров и услуг через электронные каналы. И понятие «цифровая торговля» шире понятия «интернет-торговли», поскольку включает не только продажу через Интернет, но и взаимодействие через другие информационно-коммуникационные, информационные и социальные сети, а также потому, что оно основано на более широком спектре бизнес-моделей.

Интернет-торговля включает в себя следующие аспекты:

1. История и развитие интернет-торговли:

1) *появление Интернета:* Интернет был создан в 1960-х гг., но коммерческое использование стало возможным только в 1990-х гг.;

2) *первые онлайн-покупки:* в 1994 г. компания NetMarket провела первую онлайн-транзакцию, продав студенческие CD;

3) *рост популярности:* в конце 1990-х гг. с развитием Интернета и повышением уровня доверия к онлайн-платежам интернет-торговля стала все более популярной;

4) *электронные платежные системы:* появление PayPal в 1998 г. и других электронных платежных систем способствовало росту интернет-торговли;

5) *развитие онлайн-рынков*: крупные онлайн-рынки, такие, как Amazon и eBay, начали развиваться и становиться популярными в начале 2000-х гг.;

6) *мобильная торговля*: с развитием мобильных устройств и приложений интернет-торговля стала доступной через мобильные устройства, что привело к росту мобильной торговли;

7) *искусственный интеллект и персонализация*: с развитием технологий искусственного интеллекта интернет-торговцы начали использовать аналитику данных для персонализации предложений и улучшения опыта покупателей;

8) *развитие криптовалют и блокчейна*: в последние годы технологии криптовалют и блокчейна начали применяться в интернет-торговле, обеспечивая безопасные и прозрачные транзакции.

2. Преимущества и недостатки интернет-торговли: интернет-торговля, безусловно, имеет множество преимуществ и недостатков. Представим некоторые из них:

- **Преимущества интернет-торговли:**

1) *удобство*: покупатели могут делать покупки в любое время суток, не выходя из дома;

2) *широкий выбор товаров*: интернет предлагает доступ к товарам со всего мира, что позволяет выбирать из большого ассортимента;

3) *сравнение цен*: покупатели могут легко сравнивать цены на различных сайтах для получения лучшей сделки;

4) *экономия времени и усилий*: нет необходимости тратить время на поездку в магазин и стоять в очередях.

5) *отзывы и рейтинги*: покупатели могут ознакомиться с отзывами других покупателей перед совершением покупки.

- **Недостатки интернет-торговли:**

1) *невозможность проверки товара*: покупатели не могут физически проверить товар перед покупкой, что может привести к разочарованию;

2) *доставка и возврат товара*: возможны задержки в доставке и сложности с возвратом товара при необходимости;

3) *безопасность*: существует риск кибермошенничества и утечки личной информации при онлайн-покупках;

4) *необходимость ожидания*: покупатели должны ждать доставку товара, что может быть неудобно, если требуется товар немедленно;

5) *ограничения возврата*: некоторые продавцы могут иметь строгие политики возврата, что делает процесс возврата сложным.

3. Тенденции и инновации: интернет-торговля постоянно эволюционирует. Приведем некоторые из последних тенденций и инноваций:

1) *искусственный интеллект и машинное обучение*: использование алгоритмов машинного обучения для персонализации рекомендаций товаров, управления запасами, прогнозирования спроса и борьбы с мошенничеством;

2) *расширенная реальность AR и виртуальная реальность VR*: позволяют покупателям примерять одежду или аксессуары виртуально перед покупкой, создавая более интерактивный и увлекательный опыт покупки;

3) *интернет вещей IoT*: связанные устройства предоставляют данные о потреблении товаров, что помогает компаниям оптимизировать запасы, предлагать персонализированные услуги и улучшать обслуживание клиентов;

4) *быстрая доставка и логистика*: компании стремятся к ускорению доставки

заказов, включая использование дронов и автономных автомобилей для более эффективной доставки;

5) *платежные инновации*: внедрение новых методов оплаты, таких как цифровые кошельки, криптовалюты и платежи через социальные сети, что делает процесс покупки более удобным и безопасным;

6) *социальная торговля*: использование социальных медиа для продажи товаров и услуг, что позволяет компаниям привлекать новых клиентов и улучшать вовлеченность аудитории;

7) *умные аналитические инструменты*: анализ больших данных и прогностические модели помогают компаниям понимать поведение потребителей, прогнозировать тренды и принимать более обоснованные бизнес-решения.

4. Перспективы развития интернет-торговли:

1) *рост использования мобильных устройств*: с каждым годом все больше потребителей предпочитают совершать покупки через мобильные устройства. Платформы должны быть максимально оптимизированы для работы на смартфонах и планшетах, чтобы обеспечить удобство и безопасность пользования;

2) *искусственный интеллект и аналитика данных*: использование AI и аналитики данных в интернет-торговле помогает компаниям предсказывать тренды, улучшать персонализацию предложений и управлять запасами более эффективно;

3) *расширение международной торговли*: онлайн-рынки предоставляют уникальную возможность для компаний продавать свои товары и услуги за пределами своей страны. С ростом доступности международных доставок и методов оплаты, все больше предпринимателей и брендов начинают экспансию на мировые рынки через Интернет;

4) *увеличение ориентации на экологическую ответственность*: с ростом осознания проблем изменения климата и увеличения потребительского спроса на устойчивые и экологически чистые продукты интернет-торговцы должны «идти в ногу со временем» и предлагать экологически чистые альтернативы и решения;

5) *развитие технологий виртуальной и дополненной реальности*: использование VR и AR в интернет-торговле помогает потребителям более полноценно познать и оценить товары и услуги перед покупкой, что способствует увеличению конверсии и улучшению пользовательского опыта.

Литература

1. Что такое электронная коммерция и как устроена онлайн-торговля. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/607fe4549a7947027eaffbe6>. – Дата доступа: 12.12.2023.
2. Экскурс в историю: как зарождалась эра интернет-торговли. – Режим доступа: <https://www.buhgalteria.ru/article/ekskurs-v-istoriyu-kak-zarozhdalas-era-internet-torgovli>. – Дата доступа: 19.09.2014.
3. Преимущества и недостатки электронной коммерции. – Режим доступа: <https://sdv.ru/articles/elektronnaya-kommertsiya/preimushchestva-i-nedostatki-elektronnoy-kom-mertsii/>. – Дата доступа: 02.09.2018.