

Современное общество – общество информационное. Наша жизнь неразрывно связана с информационными технологиями. Инновационный путь развития невозможен без использования и включения в практическую жизнь информационных технологий.

Сегодня происходят достаточно серьезные изменения в самом обществе. Экономическое развитие, повышение качества жизни и появление массовой промышленности позволили сформировать широкий средний класс с высокой покупательской способностью, где потребление становится вынужденным, биологически обусловленным потреблением и становится социокультурным феноменом.

Для удовлетворения потребительского спроса развиваются и открываются новые торговые площадки. Примером может служить развитие подобных интернет-площадок. Это и такие формы электронной торговли как B2C и B2B. В Республике Беларусь достаточно активно развиваются подобные формы интернет-торговли. Как показывает практика данные формы выгодны не только потребителям. Они востребованы у производителей и поставщиков товаров, продуктов, услуг.

Сегодня массовое потребление определяет основные пути и направления не только социальной политики государства, но и является основой экономики. А основа успешного пути развития – это инновационный путь.

Инновационный путь достаточно материалоемкий путь развития. Он предполагает капитальные вложения в науку, образование и т.п. Внедрение и распространение технических, технологических, управленческих инноваций является неотъемлемым условием успешного продвижения данной стратегии.

Глобализация современного мироустройства приводит к сокращению жизненного цикла продукции. Это является причиной для более быстрого освоения инноваций, внедрения их в производственный процесс.

Как итог, на сегодняшний день, можно сделать вывод, что сложившаяся ситуация в мире, в частности пандемия COVID-19, несмотря на свои отрицательные последствия, ускорила переход ряда отраслей и сфер на более современные, инновационные пути.

УДК 332.122.64

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ B2B

Зайцева Н.В., Варакулин И.А., Хатковский Е.В.
Белорусский Национальный Технический Университет

B2B (“Business-to-Business”) – термин, обозначающий вид экономического и информационного взаимодействия между юридическими лицами. Здесь заказчиками выступают юридические лица, и поставщиками также являются юридические лица, в отличие от более привычной системы B2C, где происходит взаимодействие между юридическим лицом, как поставщиком и физическим лицом, в качестве заказчика.

В системе B2B товары приобретаются с целью осуществления последующей работы, то есть для дела. Как правило, фирмы закупают сырье, или расходные материалы, если без них невозможно обойтись. При выборе поставщика услуги или товара, главы компаний ориентируются на максимально низкую цену и ликвидацию основных профессиональных потребностей.

В период пандемии COVID-19 отрасль B2B активно переходит в цифровое поле, вслед за мировой экономикой. Этот факт открывает дополнительные направления и возможности для применения информационных технологий во взаимодействии B2B не только в розничной, но и в оптовой торговле.

Оптовые закупки подразумевают собой необходимость иметь дело с большими каталогами предложений. Работа с ними вручную требует массу сил и времени. В связи с этим специализированные торговые площадки, где нет ничего лишнего, будут пользоваться спросом. Даже больше, такие площадки уже существуют, и в качестве примеров есть такие интернет-магазины, как N4B.ru, OptyMarket и Supl.biz.

Искусственный интеллект постепенно переходит в бизнес сферу. Сегодня с помощью достаточно простых алгоритмов можно решать достаточно большое количество трудоемких задач: систематизация баз данных по товарным позициям и клиентуре, облегчение работы с каталогами товаров, реализация продукции на основе изображения или голоса.

Чат боты – ещё одна быстро развивающаяся технология, с вовлечением искусственного интеллекта. По официальной статистике Drift State of Conversational Marketing: по сравнению с 2019 годом, использование чат ботов выросло на 92%. Чат боты способны взять на себя основную рутинную работу по быстрому взаимодействию с клиентом. В данный момент они вполне могут выдавать потребителю информацию и развернутые ответы на основные вопросы, связанные с продукцией. Для бизнеса чат-боты крайне полезное явление прогресса, так как позволяют оптимизировать человеческие ресурсы, при этом точно обрабатывая клиентские запросы.

Системы автоматизации уже никого не удивляют в наше время. Если сейчас существуют такие системы, как CRM (Customer Relationship Management) и ERP (Enterprise Resource Planning), то в будущем есть перспектива появления систем, автоматизирующих эти системы, т.е. систем, способных на самоуправление без участия человека. По оценкам Gartner, системы автоматизации будут одним из главных направлений технологического развития бизнеса в ближайшие 5 лет. Алгоритмы, способные на самообучение будут использоваться в решении более сложных задач.

В условиях рыночной экономики, грамотное управление ценниками может стать ключевым. Цены должны выставляться в соответствии с рынком, то есть не быть слишком высокими, но в то же время приносить максимальную прибыль. Совершенствование систем по мониторингу и получению максимально выгодных цен в соответствии с ситуацией на рынке. Ручной мониторинг рынка практически бесполезен, но для этого уже сейчас появляются и полноценно работает такие сервисы, как AllRival, и uXprice. В их функционал входит высчитывание максимально выгодных цен в режиме реального времени, в соответствии с ситуацией на рынке.

Прогностическая аналитика уже очень плотно интегрировалась в нашу повседневную жизнь. Проявляется она в том, как реклама ловко подстраивается под поисковые запросы пользователей и может выдавать достаточно удачные рекомендации. Анализ поведения клиентов позволяет прогнозировать их поведение, запросы и дальнейшие покупки. Такие технологии упрощают удержание клиентов. Подобный метод аналитики уже давно используется гигантскими компаниями, такими как Amazon или Google. В будущем же вполне возможно использование прогностической аналитики в качестве отдельных сервисов, доступных для бизнеса, а оттуда они придут и в B2B.

Так как постепенно в сферу бизнеса постепенно приходят информационные технологии, то в будущем может получить массовое распространение электронный документооборот. Многие поставщики до сих пор фиксируют торговые операции на бумаге, однако, ввиду приближения эпохи цифровой экономики, им придется от этого отказаться. Развитие цифровых технологий в сфере экономики позволит реализовать практику формирования, подписи и заверения документов в онлайн режиме. Это ускорит и упростит заключение торговых договоров и поспособствуют ускорению экономики в принципе.

Уже на протяжении нескольких лет не утихает интерес к PWA. PWA (Progressive Web App) – это технология, которая визуально и функционально трансформирует сайт в мобильное приложение. Появление этой технологии связано со стремлением к удобству, потому что позволяет

при создании веб-сайта, сразу получить и его мобильную версию с полным функционалом. Появление PWA в бизнес сфере неизбежно, потому что появится возможность проведения бизнес операций практически из любого удобного места.

В скором времени B2B продукты станут более понятными и простыми для массового пользователя. Всё больше и больше людей в скором времени будут нуждаться в возможности проведения закупок с такой же легкостью, с какой проходит онлайн шопинг. У пользователей сервисов для бизнеса выросли требования к функционалу и дизайну цифровой продукции, ввиду чего бренды всё чаще будут разрабатывать универсальные и гибкие платформы для обслуживания как розничных, так и оптовых клиентов.

Из-за того, что информационные технологии в экономике набирают гораздо больший вес, более сильный упор будет сделан на информационную безопасность. Глубина и скорость цифровой информации дают огромные преимущества, но и вместе с этим, привлекает хакеров. А ввиду того, что в бизнесе замешаны финансы, внимание к кибербезопасности будет повышенное.

Как итог можем сделать вывод, что пандемия COVID-19 ускорила переход оптовой торговли в информационное поле и в принципе поспособствовала ускорению развития B2B-технологий в мире. Этот рост коснется как площадок для купли/продажи оптовой продукции, так и вопроса кибербезопасности и работы с клиентурой.

УДК 378.147

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Зайцева Н.В., Боровикова А.О., Кандричин А.А.
Белорусский национальный технический университет

На сегодняшний день можно твердо констатировать факт воздействия технологий на жизнь людей, для которых гаджеты представляются более естественными элементами их жизненного пространства, как природа и общество. Это означает, что основная задача информатизации образования заключается в том, чтобы максимально повысить интеллектуальную деятельность использования информационных технологий. Из данного аспекта следует необходимость поднять производительность и качественно повысить подготовку специалистов с новым видом мышления.