

За период 2021–2024 гг. наметилась тенденция по увеличению фактов мошенничества с использованием электронных средств платежа и криминальных деяний в сфере компьютерной информации.

В настоящее время мы сталкиваемся с такой ситуацией, что условия, которые диктует обществу цифровизация, с одной стороны упрощают и улучшают жизнь, а с другой – создают основы для возникновения новых видов экономических преступлений [7, с. 156].

Заключение. Подводя итог, следует отметить, что цифровизация в экономической сфере может представлять определённые риски, которые могут привести к повышению киберпреступности. Правоохранительными органами все больше уделяется внимание борьбе с дистанционным мошенничеством. Тенденция направлена на усиление мер по выявлению и пресечению деятельности преступных групп, которые специализируются на киберпреступлениях.

Современные реалии уже указывают на пробелы в российском законодательстве и требуют их планомерного устранения. Государство и общество может успешно предупредить преступления, которые в условиях цифровизации активно совершаются в информационной сфере, на основе применения широкого комплекса предупредительных мер и усовершенствования уголовно-правового законодательства.

Список использованной литературы

1 Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г., № 1632-р // СЗ РФ. – 2017. – № 32. – Ст. 5138.

2 Халин, В. Г. Цифровизация и киберриски / В. Г. Халин, Г. В. Чернова // Управленческое консультирование. – 2023. – №7 (175). – С. 28–41.

3 Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 28 декабря 2024 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 8 января 2025 г.) // СЗ РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

4 Тактоева, В. В. Понятие экономической преступности и проблемы квалификации преступлений в сфере экономики / В. В. Тактоева // Криминалистика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – №2 (6). – С. 69–73.

5 Юсупов, У. В. Квалификация преступлений в сфере экономики / У. В. Юсупов, Л. А. Исаева // Теория и практика современной науки. – 2022. – №2 (80). – С. 172–176.

6 Галстян, Д. А. Экономические преступления в условиях цифровизации и проблемы их уголовно-правовой оценки / Д. А. Галстян // Вопросы российской юстиции. – 2022. – №19. – С. 431–429.

7 Манукян, А. Р. Экономические преступления в условиях цифровизации / А. Р. Манукян // Проблемы экономики и юридической практики. – 2020. – №1. – С. 155–156.

А. Г. БАТУРА

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. Е. Корнеенко**

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях современной экономики информационные технологии (ИТ) и системы сбытовой деятельности играют ключевую роль в обеспечении успешного функционирования компаний. Они позволяют оптимизировать процессы продаж, улучшить взаимодействие с клиентами и повысить общую эффективность бизнеса.

Традиционные методы продаж, такие как телефонные звонки и личные встречи, все чаще уступают место цифровым платформам. E-commerce, социальные сети и мобильные приложения предоставляют новые возможности для взаимодействия с клиентами. Потребители могут исследовать продукты, сравнивать цены и делать покупки в любое время и в любом месте. Это изменение потребительских привычек требует от компаний адаптации своих стратегий.

Для начала разберём понятия сбыта, информационных технологий и систем.

Сбыт – это деятельность по реализации продукции и/или услуг производителями индустриальным клиентам или конечным потребителям с помощью посредников или прямого маркетинга [1].

Информационные технологии (ИТ) – это комплекс взаимосвязанных, научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.

Информационная система (ИС) – объединение кадровых, технических, финансовых и иных ресурсов для поиска, обработки, распространения и хранения информации [2]. Информационные технологии в сбытовой деятельности помогают автоматизировать рутинные задачи, такие как обработка заказов, управление запасами и выставление счетов. Это снижает вероятность ошибок и позволяет сотрудникам сосредотачиваться на более важных аспектах работы. Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) дают возможность собирать и анализировать информацию о клиентах, их предпочтениях и истории покупок. Это способствует более персонализированному подходу и повышает уровень удовлетворенности клиентов.

Современные аналитические инструменты позволяют компаниям собирать и обрабатывать большие объемы данных. Это помогает в прогнозировании спроса, выявлении рыночных тенденций и оптимизации товарных запасов. Автоматизация процессов с помощью ИТ позволяет сократить время, затрачиваемое на выполнение рутинных задач. Это освобождает сотрудников для более важных задач, таких как развитие стратегий продаж и работа с клиентами. Например, системы управления запасами и заказа товара помогают избежать нехватки или избыточных остатков, что значительно улучшает финансовые показатели компании.

Несмотря на многочисленные преимущества, внедрение информационных технологий в сбытовую деятельность сопряжено с рядом вызовов. Во-первых, необходимы значительные инвестиции в технологии и обучение персонала. Во-вторых, компании должны быть готовы к постоянным изменениям в технологиях и трендах. Наконец, вопросы безопасности данных становятся все более актуальными, так как утечки информации могут негативно сказаться на репутации компании.

Разберём в таблице 1 ИТ и ИС, которые используются в сбытовой деятельности организаций.

Таблица 1 – Информационные технологии и системы, применяемые в сбытовой деятельности

Название ИС	Компания, программный продукт	Область применения ИС
1	2	3
CRM-системы	Salesforce HubSpot Zoho CRM Microsoft Dynamics 365	Маркетинг, продажи, обслуживание клиентов, аналитика, интеграция бизнес-процессов, управление проектами

Окончание таблицы 1

1	2	3
ERP-системы	SAP ERP Oracle ERP Cloud Microsoft Dynamic 365 ERP Infor ERP Odoo	Управление ресурсами, финансовый учёт, производство, управление цепочками поставок, планирование ресурсов
Системы бизнес-аналитики	Tableau Power BI QlikView SAS Business Intelligence	Анализ данных, визуализация, отчёты, аналитика, интеграция данных, дашборды, анализ больших данных
Системы управления проектами	Asana Trello Jira Monday.com	Управление задачами, планирование проектов, управление проектами, визуализация проектов, Agile-управление
Системы для автоматизации маркетинга	Marketo Pardot (Salesforce) Mailchimp ActiveCampaign	Автоматизация маркетинга, управление кампаниями, анализ эффективности
Электронная коммерция и платформы для продаж	Shopify WooCommerce Magento BigCommerce	Управление интернет-магазинами, продажи, управление запасами
Системы поддержки клиентов	Zendesk Freshdesk ServiceNow Intercom	Управление обращениями клиентов, поддержка, аналитика
Платформы для управления контентом	WordPress Joomla Drupal	Управление веб-контентом, создание сайтов

По таблице 1 можно сделать следующие дополнения:

- CRM-системы: ориентированы на управление взаимоотношениями с клиентами, что помогает оптимизировать маркетинг и продажи;
- ERP-системы: интегрируют все аспекты бизнеса, включая финансы, HR, производство и управление цепочками поставок;
- системы бизнес-аналитики: позволяют анализировать данные и визуализировать результаты для улучшения принятия решений;
- системы управления проектами: помогают планировать, отслеживать и управлять проектами, улучшая командную работу и эффективность.

Таблица 1 демонстрирует разнообразие информационных систем, применяемых для оптимизации различных бизнес-процессов сбытовой деятельности в современных организациях.

В области сбытовой деятельности информационные технологии могут включать:

- серверы и системы хранения данных – эти технологии позволяют безопасно хранить информацию о клиентах и товарах. Например, динамическое моделирование бизнес-процессов требует наличия актуальных и надежных данных для анализа и принятия решений. Хранение и обработка данных о продажах, предпочтениях клиентов и запасах позволяет моделировать различные сценарии и выявлять узкие места в сбытовых процессах;

– программное обеспечение для автоматизации продаж – инструменты автоматизации, такие как кассовые системы и CRM-программы, существенно упрощают процесс продажи. Они позволяют собирать данные о каждой транзакции, что необходимо для динамического моделирования. Анализ данных помогает выявить тренды, прогнозировать спрос и оптимизировать запасы, что улучшает сбытовые процессы;

– облачные технологии – облачные решения обеспечивают мобильный доступ к информации и системам из любой точки. Это позволяет сотрудникам работать с данными в реальном времени, что критически важно для динамического моделирования. Мобильный доступ способствует гибкости и адаптивности бизнес-процессов, позволяя компании быстро реагировать на изменения на рынке и в потребительских предпочтениях.

Многие компании уже успешно применяют информационные технологии в своей сбытовой стратегии. Например, крупные ритейлеры используют аналитические инструменты для изучения поведения покупателей и оптимизации товарных запасов. Это позволяет значительно снизить издержки и повысить уровень обслуживания. Также в качестве примера можно представить Amazon, который использует сложные алгоритмы для анализа покупательских привычек и предсказания спроса, что позволяет им предлагать товары в нужное время и в нужном количестве. Другим примером является компания Coca-Cola, которая использует мобильные приложения для управления своими торговыми автоматами. Это позволяет им отслеживать запасы и оптимизировать поставки, что снижает затраты и увеличивает прибыль. Компании, работающие в сфере B2B, также активно внедряют CRM-системы для управления клиентскими отношениями и автоматизации процессов продаж, что приводит к повышению эффективности и улучшению финансовых результатов.

В Республике Беларусь информационные системы и технологии активно внедряются в сбытовую деятельность предприятий, что позволяет улучшать их эффективность. Их применение позволяет автоматизировать соответствующие процессы, улучшать взаимодействие с клиентами и принимать обоснованные решения на основе получаемых данных. В условиях современного рынка компании, не использующие ИТ, рискуют оказаться вне конкурентной борьбы. Таким образом, внедрение информационных технологий в сбытовую деятельность является необходимым шагом для достижения устойчивого роста и развития бизнеса.

Список использованной литературы

1 Сбытовая политика фирмы [Электронный ресурс]. – 2025. – Режим доступа: <https://707.su/wRzP>. – Дата доступа: 27.01.2025.

2 Информационные системы и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/informatika/informacionnye_sistemy_i_tehnologii/#informacionnye-sistemy-is. – Дата доступа: 28.01.2025.

П. А. БОБР

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Пугачева,**

канд. экон. наук, доц.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОСЕТЕЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ВИДЕО В ЭКОНОМИКЕ

С развитием технологий искусственного интеллекта нейросети занимают центральное место в преобразовании множества отраслей экономики. Одной из наиболее ярких областей применения искусственного интеллекта стало создание видеоконтента,