

*Сун Вэньсюэ*

*студент*

*Московский педагогический государственный университет*

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ  
УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ КИТАЙСКОЙ  
КОМПАНИИ «ТАОБАО»**

*Аннотация: в данной статье на примере китайской компании Таобао раскрываются современные стратегии управления электронной торговлей. Дается краткая характеристика основным направлениям их совершенствования. Делается вывод об использовании системного подхода к развитию различных направлений деятельности компании. Успешная реализация предложенных инициатив позволит укрепить лидерские позиции компании на рынке электронной коммерции и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.*

*Ключевые слова: электронная торговля, стратегии, устойчивое развитие, экосистемы, технологии, управление,*

*Song Wenxue*

*student*

*Moscow Pedagogical State University*

**DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ELECTRONIC TRADE  
MANAGEMENT STRATEGY OF THE CHINESE  
COMPANY TAobao**

Abstract: this article uses the example of the Chinese company Taobao to reveal modern e-commerce management strategies. A brief description of the main areas of their improvement is given. A conclusion is made about the use of a

systematic approach to the development of various areas of the company's activities. Successful implementation of the proposed initiatives will strengthen the company's leadership position in the e-commerce market and ensure sustainable development in the long term.

Keywords: e-commerce, strategies, sustainable development, ecosystems, technologies, management.

В современных условиях цифровой трансформации мировой экономики совершенствование стратегии управления электронной торговлей становится ключевым фактором успеха для компаний, работающих в сфере электронной коммерции. Компания Таобао, являясь одним из лидеров данного сектора, нуждается в постоянной адаптации и улучшении своих стратегических подходов для поддержания конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития. Выделим основные направления совершенствования стратегии управления электронной торговлей компании Таобао.

Первостепенным направлением совершенствования стратегии управления электронной торговлей Таобао является углубление персонализации пользовательского опыта на основе технологий искусственного интеллекта и машинного обучения. Существующие алгоритмы рекомендаций могут быть значительно улучшены за счет внедрения более сложных моделей анализа поведенческих паттернов потребителей и учета контекстуальных факторов при формировании персонализированных предложений.

Развитие омниканальной стратегии требует более тесной интеграции онлайн и офлайн каналов продаж. Создание единой экосистемы, объединяющей цифровые и физические точки взаимодействия с потребителем, позволит обеспечить бесшовный покупательский опыт и повысить уровень удовлетворенности клиентов. Это направление

включает развитие сети умных магазинов, оснащенных современными технологиями распознавания клиентов и автоматизации процесса покупок.

Совершенствование логистической инфраструктуры. Внедрение передовых технологий автоматизации складских операций, использование беспилотных транспортных средств и оптимизация маршрутов доставки с помощью искусственного интеллекта позволят существенно повысить эффективность логистических процессов и сократить время доставки товаров.

Повышение качества обслуживания клиентов требует внедрения более совершенных систем поддержки пользователей. Развитие интеллектуальных чат-ботов, способных решать сложные запросы клиентов, и создание предиктивных систем выявления потенциальных проблем позволят существенно улучшить качество клиентского сервиса и снизить нагрузку на службу поддержки [1].

Расширение международного присутствия Taobao требует разработки адаптивных стратегий выхода на новые рынки. Это включает локализацию платформы с учетом культурных особенностей различных регионов, развитие партнерских отношений с местными компаниями и создание региональных логистических хабов для оптимизации процесса доставки товаров.

Оптимизация системы управления рисками. Внедрение более совершенных алгоритмов выявления мошеннических действий, усиление мер по защите персональных данных пользователей и развитие систем предотвращения кибер-угроз позволят повысить безопасность платформы и укрепить доверие пользователей.

Развитие социальной коммерции. Создание более эффективных инструментов для проведения прямых трансляций, развитие функционала социального взаимодействия между пользователями и интеграция с

популярными социальными сетями позволят увеличить вовлеченность аудитории и повысить конверсию продаж.

Оптимизация ценообразования и системы скидок требует внедрения более совершенных алгоритмов динамического ценообразования. Использование технологий машинного обучения для анализа рыночных условий, поведения конкурентов и потребительского спроса позволит формировать более эффективные ценовые стратегии и программы лояльности.

Совершенствование системы управления качеством товаров. Внедрение более строгих стандартов контроля качества, развитие системы сертификации продавцов и создание механизмов быстрого реагирования на жалобы покупателей позволят повысить уровень доверия к платформе [2].

Развитие финансовых сервисов представляет собой перспективное направление диверсификации деятельности Taobao. Создание новых финансовых продуктов, развитие систем кредитования и внедрение инновационных платежных решений позволят расширить спектр услуг и увеличить доходность платформы.

Совершенствование аналитических инструментов для продавцов является важным направлением развития B2B-составляющей платформы. Предоставление более детальной аналитики продаж, инструментов прогнозирования спроса и оптимизации ассортимента позволит повысить эффективность работы продавцов и качество предлагаемых товаров.

Развитие экологически ответственного подхода к ведению бизнеса. Внедрение программ по сокращению углеродного следа, использование экологичной упаковки и поддержка продавцов, предлагающих экологически чистые товары, позволят улучшить имидж компании и привлечь экологически сознательных потребителей.

Совершенствование системы управления взаимоотношениями с поставщиками требует внедрения более эффективных инструментов коммуникации и координации. Развитие платформы для управления цепочками поставок, автоматизация процессов взаимодействия с поставщиками и создание системы раннего предупреждения о возможных проблемах позволят повысить надежность поставок.

Развитие инновационных форматов торговли. Внедрение технологий дополненной и виртуальной реальности для демонстрации товаров, создание интерактивных витрин и развитие голосовой коммерции позволят улучшить покупательский опыт и привлечь новую аудиторию [3].

Совершенствование системы обучения и поддержки продавцов представляет собой важное направление развития платформы. Создание более эффективных образовательных программ, развитие системы наставничества и предоставление инструментов для оптимизации бизнес-процессов позволят повысить качество работы продавцов.

Развитие программ лояльности и вознаграждения клиентов требует внедрения более персонализированных подходов. Создание многоуровневой системы привилегий, развитие механизмов геймификации и внедрение инновационных форматов поощрения клиентов позволят повысить уровень удержания пользователей.

Совершенствование системы управления контентом также является важным направлением развития платформы. Внедрение более эффективных алгоритмов модерации контента, развитие инструментов для создания качественного визуального контента и оптимизация процесса публикации товаров позволят улучшить пользовательский опыт.

Развитие партнерских программ и коллабораций представляет собой перспективное направление расширения деятельности Taobao. Создание стратегических альянсов с ведущими брендами, развитие программ совместного продвижения товаров и интеграция с комплементарными

сервисами позволят расширить предложение платформы и привлечь новую аудиторию.

Совершенствование мобильной платформы требует постоянной оптимизации и обновления функционала мобильного приложения. Внедрение новых технологий для улучшения производительности, развитие офлайн-режима работы и оптимизация интерфейса для различных устройств позволят улучшить мобильный пользовательский опыт.

Развитие системы управления данными и аналитики является критически важным направлением совершенствования стратегии Taobao. Внедрение передовых технологий обработки больших данных, развитие предиктивной аналитики и создание единой платформы для анализа бизнес-показателей позволят принимать более обоснованные стратегические решения и оптимизировать операционную деятельность компании [4].

Совершенствование системы кросс-платформенной интеграции представляет собой важное направление развития цифровой экосистемы Taobao. Создание единого интерфейса для взаимодействия с различными платформами группы Alibaba, развитие механизмов обмена данными и унификация пользовательского опыта позволят повысить эффективность взаимодействия между различными сервисами компании.

Развитие инструментов автоматизации маркетинга требует внедрения более совершенных алгоритмов управления рекламными кампаниями. Создание системы автоматической оптимизации рекламных бюджетов, развитие инструментов таргетирования и внедрение технологий programmatic-рекламы позволят повысить эффективность маркетинговых инвестиций.

Совершенствование системы управления репутацией является важным направлением развития стратегии Taobao. Внедрение более

эффективных механизмов мониторинга общественного мнения, развитие системы реагирования на негативные отзывы и создание программ по улучшению имиджа компании позволят укрепить позиции бренда на рынке.

Развитие системы управления интеллектуальной собственностью представляет собой критически важное направление защиты интересов компании и ее партнеров. Внедрение более совершенных механизмов выявления нарушений авторских прав, развитие системы регистрации товарных знаков и создание эффективных процедур разрешения споров позволят обеспечить правовую защиту участников платформы.

Совершенствование системы управления инновациями требует создания более эффективных механизмов генерации и внедрения новых идей. Развитие корпоративных инновационных лабораторий, создание системы поощрения инновационных инициатив и формирование партнерств с технологическими стартапами позволят ускорить процесс технологической модернизации платформы [5].

Развитие системы управления талантами является важным направлением обеспечения конкурентоспособности Taobao. Создание программ по привлечению и удержанию высококвалифицированных специалистов, развитие системы профессионального роста и внедрение инновационных методов мотивации персонала позволят сформировать сильную команду профессионалов.

Рационализация системы управления знаниями требует создания более эффективных механизмов накопления и распространения опыта. Развитие корпоративной базы знаний, внедрение системы менторства и создание платформы для обмена лучшими практиками позволят повысить эффективность использования интеллектуального капитала компании.

Развитие системы управления качеством обслуживания представляет собой важное направление повышения удовлетворенности клиентов.

Внедрение более совершенных стандартов обслуживания, развитие системы контроля качества и создание механизмов оперативного реагирования на запросы клиентов позволят улучшить качество предоставляемых услуг.

Преобразование системы управления проектами требует внедрения более эффективных методологий и инструментов проектного менеджмента. Развитие agile-практик, создание единой системы управления проектным портфелем и внедрение современных инструментов коллаборации позволят повысить эффективность реализации стратегических инициатив.

Развитие системы управления устойчивым развитием является важным направлением совершенствования стратегии Taobao. Внедрение принципов ESG в бизнес-процессы компании, развитие программ социальной ответственности и создание механизмов оценки влияния на окружающую среду позволят обеспечить долгосрочную устойчивость бизнеса [6].

Совершенствование системы управления безопасностью требует внедрения более совершенных механизмов защиты информации и предотвращения мошенничества. Развитие систем биометрической идентификации, внедрение технологий блокчейн для обеспечения прозрачности транзакций и создание многоуровневой системы защиты данных позволят повысить безопасность платформы.

Развитие системы управления цепочками создания ценности представляет собой важное направление оптимизации бизнес-процессов. Внедрение технологий цифровых двойников, развитие предиктивного управления запасами и создание интегрированной системы планирования позволят повысить эффективность операционной деятельности.

Модернизация системы управления клиентским опытом требует создания более персонализированных и интуитивных интерфейсов

взаимодействия. Развитие технологий эмоционального искусственного интеллекта, внедрение систем предиктивного обслуживания и создание омниканальной системы коммуникаций позволят улучшить качество взаимодействия с клиентами.

Развитие системы управления инновационными технологиями является ключевым направлением обеспечения технологического лидерства Taobao. Внедрение технологий квантовых вычислений, развитие систем edge computing и создание инфраструктуры для работы с технологиями Web 3.0 позволят обеспечить технологическое превосходство платформы.

Совершенствование системы управления рыночной экспансией требует разработки более эффективных стратегий выхода на новые рынки. Создание локализованных версий платформы, развитие партнерских отношений с местными игроками и формирование уникальных ценностных предложений для различных рынков позволят успешно расширить географию присутствия компании [7].

Оптимизация системы управления инвестициями представляет собой важное направление обеспечения финансовой эффективности Taobao. Внедрение более совершенных методов оценки инвестиционных проектов, развитие системы управления портфелем инвестиций и создание механизмов контроля за реализацией инвестиционных программ позволят оптимизировать использование финансовых ресурсов.

Совершенствование системы управления организационными изменениями требует создания более эффективных механизмов трансформации бизнеса. Развитие культуры постоянных улучшений, внедрение гибких организационных структур и создание системы управления изменениями позволят обеспечить успешную реализацию стратегических инициатив.

Развитие системы управления корпоративной культурой является важным направлением формирования устойчивых конкурентных преимуществ Taobao. Создание системы корпоративных ценностей, развитие механизмов вовлечения сотрудников и формирование инновационной культуры позволят создать сильную организационную основу для реализации стратегических целей компании.

Таким образом, комплексное совершенствование стратегии управления электронной торговлей компании Taobao требует системного подхода к развитию различных направлений деятельности. Успешная реализация предложенных инициатив позволит укрепить лидерские позиции компании на рынке электронной коммерции и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

#### **Использованные источники:**

1. Чжан Вэй. Развитие трансграничной электронной торговли Китая / Чжан Вэй // Российский внешнеэкономический вестник. – 2023. – № 5. – С. 89-97.
2. Шувалова, О. В. Цифровые технологии в международной торговле / О. В. Шувалова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 9. – С. 123-130.
3. Щербаков, В. В. Логистика электронной торговли в международном бизнесе / В. В. Щербаков // Логистика и управление цепями поставок. – 2023. – № 2. – С. 45-53.
4. Юань Сяохун. Стратегии выхода китайских платформ электронной коммерции на международный рынок / Юань Сяохун // Экономика и управление. – 2022. – № 7. – С. 78-86.
5. Яковлев, А. А. Цифровые платформы в международной торговле: проблемы и перспективы / А. А. Яковлев // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4. – С. 89-97.

6. Ян Лин. Развитие электронной коммерции в Китае: современные тенденции / Ян Лин // Проблемы современной экономики. – 2022. – № 5. – С. 167-175.
7. Антонов, К. А. Безопасность транзакций в международной электронной торговле / К. А. Антонов // Информационная безопасность. – 2023. – № 3. – С. 45-52.