

УДК 004.77

***АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ РЕАЛИЗАЦИИ  
ОБОРУДОВАНИЯ БЫВШЕГО В УПОТРЕБЛЕНИИ***

***Новиков Н.М.***

*Магистрант,*

*Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского,*

*Калуга, Россия*

***Салтыкова Н.В.***

*кандидат педагогических наук, доцент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение*

*высшего образования «Калужский государственный университет имени*

*Константина Эдуардовича Циолковского»*

*г. Калуга, Россия*

**Аннотация:** в статье проводится сравнительный анализ информационных систем (ИС) для реализации оборудования бывшего в употреблении на примере трёх российских онлайн-платформ: «Авито», «Юла» и «КупиПродай». Цель исследования — определить оптимальную ИС для торговли поддержанными автомобильными запчастями с учётом таких критериев, как стоимость размещения, удобство интерфейса, функциональность, аудитория, безопасность сделок, специализация и качество мобильных приложений. На основе сравнительного анализа, экспертной оценки и контент-анализа установлено, что наиболее эффективной платформой является «Авито» благодаря широкому охвату аудитории, развитым фильтрам поиска, надёжным механизмам защиты сделок и удобному мобильному приложению. «Юла» может рассматриваться как альтернатива для молодой аудитории, а «КупиПродай» целесообразна лишь для локальных продаж.

**Ключевые слова:** информационные системы, оборудование бывшее в употреблении, автомобильные запчасти, сравнительный анализ, онлайн-платформы.

## ***ANALYSIS OF INFORMATION SYSTEMS FOR THE SALE OF USED EQUIPMENT***

***Novikov N.M.***

*Master's Student,*

*Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky,*

*Kaluga, Russia*

***Saltykova N.V.***

*Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Konstantin Eduardovich Tsiolkovsky Kaluga State University"*

*Kaluga, Russia*

**Abstract:** the article provides a comparative analysis of information systems (IS) for the sale of used equipment using three Russian online platforms as examples: Avito, Youla, and Kupi Prodai. The aim of the study is to identify the optimal IS for trading used auto parts based on criteria such as listing cost, interface usability, functionality, audience reach, transaction security, specialization, and quality of mobile applications. Through comparative analysis, expert evaluation, and content analysis, it is established that the most effective platform is Avito due to its broad audience coverage, advanced search filters, reliable transaction protection mechanisms, and user-friendly mobile applications. Youla may be considered as an alternative for a younger audience, while Kupi Prodai is only advisable for local sales.

**Keywords:** information systems, used equipment, auto parts, comparative analysis, online platforms.

В условиях трансформации современной экономики информационные системы (ИС) становятся ключевым инструментом для организации торговых операций, в том числе в сегменте оборудования бывшего употребления. Рост спроса на вторичное оборудование обусловлен его экономической доступностью и стремлением потребителей к рациональному использованию ресурсов. [2]

Онлайн -платформы обеспечивают взаимодействие продавцов и покупателей, оптимизируют процессы поиска и размещения объявлений, а также способствуют повышению прозрачности рынка. Они позволяют сократить транзакционные издержки, минимизировать временные затраты на поиск необходимых товаров и предоставляют пользователям инструменты для проверки репутации контрагентов. [1]

Актуальность исследования определяется необходимостью выявления наиболее эффективных ИС для реализации подержанного оборудования, в частности автомобильных запчастей, где критически важны точность поиска, надёжность продавцов и удобство взаимодействия. В сегменте автомобильных запчастей покупатели часто ищут конкретные детали по VIN -коду, модели и году выпуска автомобиля, что требует от платформы развитых инструментов фильтрации. [5]

Продавцы, в свою очередь, заинтересованы в широком охвате аудитории и наличии механизмов, гарантирующих безопасность сделок. Таким образом, выбор оптимальной ИС напрямую влияет на эффективность торговых операций и удовлетворённость участников рынка. [4]

Целью работы является проведение сравнительного анализа популярных онлайн платформ («Авито», «Юла», «КупиПродай») и определение оптимальной ИС для торговли подержанными автомобильными запчастями.

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- охарактеризовать функциональные возможности рассматриваемых ИС;
- разработать систему критериев оценки платформ;

-выполнить сравнительный анализ по выделенным критериям;  
-сформулировать рекомендации по выбору ИС для реализации автомобильных запчастей.

Объектом исследования выступают информационные системы онлайн -торговли по функциональные и пользовательские характеристики в контексте реализации автомобильных запчастей.

Современные онлайн -платформы оборудованием представляют собой сложные информационные системы, объединяющие функции размещения объявлений, поиска товаров, коммуникации между участниками и обеспечения безопасности сделок. [3]

Рассмотрим три наиболее популярные в России платформы: «Авито», «Юла» и «КупиПродай». «Авито» является крупнейшей российской площадкой для размещения объявлений. Система предлагает широкий набор инструментов для продавцов и покупателей: расширенные фильтры поиска, систему рейтингов и отзывов, инструменты продвижения объявлений, безопасные платежи и доставку. Платформа обладает многомиллионной аудиторией, что обеспечивает высокую вероятность быстрой продажи. Развитая система верификации пользователей снижает риски мошенничества, а интеграция с сервисами доставки упрощает логистику. Мобильное приложение «Авито» предоставляет полный функционал веб -версии, пользователей.

«Юла», принадлежащая Mail.ru Group, отличается интуитивно понятным интерфейсом и интеграцией с социальными сетями. Платформа предоставляет базовые функции для размещения и поиска объявлений, включая фильтры и возможность общения с продавцами. Аудитория Юлы уступает «Авито», но остаётся значительной, особенно среди молодой аудитории, активно пользующейся социальными сетями. Безопасность сделок обеспечивается базовыми механизмами проверки пользователей, такими как подтверждение Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

номера телефона и модерация объявлений. Мобильное приложение Юлы отличается высокой скоростью работы и минималистичным дизайном, что делает его удобным для быстрого размещения и поиска объявлений.

«КупиПродай» - региональная платформа, ориентированная на локальный рынок. Функционал ограничен по сравнению с конкурентами: отсутствуют продвинутое инструменты поиска и продвижения, система рейтингов развита слабо. Аудитория преимущественно состоит из пользователей отдельных регионов, что сужает возможности для масштабных продаж. Интерфейс платформы менее интуитивен, а мобильное приложение либо отсутствует, либо не обеспечивает полного функционала веб-версии. «КупиПродай» может быть полезна для локальных сделок, где важна близость продавца и покупателя, а требования к инструментам продвижения и безопасности ниже.

Проведём сравнительный анализ этих ИС по следующим критериям:

1. Стоимость размещения объявлений: наличие платных и бесплатных опций;
2. Удобство интерфейса: простота навигации, интуитивность управления;
3. Функциональность: наличие фильтров поиска, инструментов продвижения, систем отзывов;
4. Аудитория: количество пользователей, географическое распределение;
5. Безопасность сделок: наличие механизмов защиты от мошенничества;
6. Специализация: возможность выделения категорий товаров (например, автомобильные запчасти);
7. Мобильные приложения: доступность и качество мобильных версий.

Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ информационных систем для реализации подержанного оборудования

Критерий	«Авито»	«Юла»	«КупиПродай»
Стоимость размещения объявлений	Бесплатные и платные опции,	В основном бесплатно, есть	В основном бесплатно

	тарифы зависят от категории и региона	платные инструменты продвижения	
Удобство интерфейса	Высокий уровень, продуманная структура, удобный поиск	Высокий уровень, интуитивно понятный интерфейс	Средний уровень, менее удобный по сравнению с конкурентами
Функциональность	Широкий набор инструментов: фильтры, продвижение, отзывы, рейтинги	Хороший набор функций, но меньше возможностей для продвижения	Базовый набор функций, ограниченные инструменты поиска
Аудитория	Крупнейшая в России, миллионы пользователей ежедневно	Значительная аудитория, но меньше, чем у «Авито»	Ограниченная аудитория, преимущественно локальная
Безопасность сделок	Развитая система защиты: верификация пользователей, безопасные платежи	Базовые меры безопасности, менее развитые механизмы защиты	Минимальные меры безопасности
Специализация	Широкая, с возможностью выделения категорий (включая автомобильные запчасти)	Широкая, поддержка категорий товаров	Общая, слабая поддержка специализированных категорий
Мобильные приложения	Качественное приложение с полным функционалом	Качественное приложение, удобное для использования	Приложение отсутствует или недостаточно функциональное

При реализации автомобильных запчастей особенно важны следующие аспекты:

Точность поиска. Покупатели ищут запчасти по VIN -коду, модели автомобиля. «Авито» и «Юла» предлагают расширенные фильтры, позволяющие сузить поиск до конкретных параметров. «КупиПродай» имеет ограниченные возможности фильтрации.

Надёжность продавцов. Отзывы и рейтинги помогают оценить добросовестность продавца. «Авито» лидирует в этом аспекте благодаря развитой системе отзывов.

Скорость размещения объявлений. Продавцы ценят возможность быстро разместить объявление с фотографиями и описанием. Все три платформы позволяют это сделать, но «Авито» и «Юла» предоставляют более удобные инструменты.

Локализация. Для автомобильных запчастей важна близость продавца к покупателю, чтобы сократить расходы на доставку. «Авито» и «Юла» показывают расстояние до продавца, «КупиПродай» - нет.

На основании проведённого анализа можно сделать вывод, что «Авито» является наиболее удобной платформой для реализации автомобильных запчастей благодаря:

- широкому охвату аудитории;
- развитой системе фильтров и поиска;
- надёжным механизмам защиты сделок;
- качественным мобильным приложениям;
- возможности размещения подробных объявлений с фотографиями.

«Юла» занимает второе место, предлагая схожий функционал, но с меньшей аудиторией и менее развитыми инструментами продвижения. «КупиПродай» подходит для локальных продаж, но не обеспечивает необходимого уровня удобства и безопасности для торговли автомобильными запчастями в масштабах страны.

Таким образом, анализ информационных систем для реализации оборудования бывшего употребления показал, что выбор платформы зависит от

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

специфики товара и целевой аудитории. Для торговли автомобильными запчастями наиболее подходящей является платформа «Авито», которая обеспечивает:

- широкий охват аудитории;
- удобный поиск по параметрам;
- высокий уровень безопасности сделок;
- развитые инструменты продвижения.

«Юла» может служить альтернативой для продавцов, ориентированных на молодую аудиторию и предпочитающих простой интерфейс. «КупиПродай» целесообразно использовать для локальных продаж в регионах, где эта платформа имеет значительную популярность.

Таким образом, выбор онлайн-платформы для работы с оборудованием, бывшим в употреблении зависит от конкретной потребности пользователя.

#### **Библиографический список:**

1. Кураков Ю. И., Демьянов В. В., Олейник П. П. Информационная система розничной торговли компьютерным оборудованием // Объектные системы. 2014. URL: (дата обращения: [06.04.2026]).
2. Петрова Е. С. Обзор современных информационных систем автоматизации деятельности торговых предприятий // Журнал исследований по управлению. 2018. №9. С. 76–85.
3. Смотров Т. И., Наролина Т. С. Тенденции цифровизации в розничной торговле // Экономинфо. 2020. Т. 17, №1. С. 55–60.
4. Тарасова, Е. Е. Маркетплейсы как онлайн-платформы развития интернет-торговли в России / Е. Е. Тарасова, Е. В. Матузенко, О. А. Глазунова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2022. - № 4 (95). - С. 100–112.
5. Храмов Д. А., Лылов А. С., Курдюмов А. В. Сравнение двух информационных систем для закупок // Агропродовольственная политика России. 2025. URL: (дата обращения: [06.04.2026]).