

АЛГОРИТМ ВЫХОДА НА РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В БЕЛАРУСИ

Цель исследования заключается в выработке алгоритма выхода на рынок электронной коммерции в Беларуси. С помощью электронной коммерции у предпринимателей есть потенциал охватить более широкую аудиторию, поскольку они не ограничены местной клиентской базой.

По данным Morgan Stanley, электронная коммерция составляет в 2023 г. 22 % продаж (3,3 трлн долларов) и, вероятно, достигнет 5,4 трлн долл. к 2026 г. [1]. В Республике Беларусь этот показатель — около 6 %. При этом за год в Торговом реестре прибавилось около 1000 новых интернет-магазинов. И это наглядно показывает, какой потенциал существует для роста на ближайшие годы.

Алгоритм выхода на рынок электронной коммерции:

1. Выбор и регистрация формы ведения интернет-магазина. Открытие интернет-магазина относится к предпринимательской деятельности, что требует оформления юридического лица либо регистрации как индивидуального предпринимателя.

2. Оформление расчетного счета в банке.

3. Выбор способа создания интернет-магазина. Интернет-магазины могут создаваться и управляться на базе систем управления контентом (Content Management System (CMS)) или на специализированных онлайн-платформах. На белорусском рынке представлены такие платформы, как Rescommerce, Deal, Digistr.

4. Выбор домена и хостинга. Право на администрирование доменного имени должно быть получено субъектом торговли или интернет-продавцом. Осуществлять розничную торговлю через интернет-магазин можно, только если доменное имя зарегистрировано в национальной зоне, имеющей обозначение «.by» или «.бел». Правила регистрации доменных имен регулируются приказом Оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь от 18.06.2010 г. № 47 «О некоторых вопросах регистрации доменных имен в пространстве иерархических имен национального сегмента сети Интернет».

5. Организация приема платежей. Продавец обязан предоставить потребителю возможность расчета за приобретаемый товар путем дистанционного перечисления денежных средств (по платежным картам, QR-кодам и через ЕРИП).

6. Организация работы службы доставки. Доставка может осуществляться курьером, через услуги почты или до пункта выдачи товара.

7. Наполнение сайта обязательной информацией. На сайте должна содержаться следующая информация: о владельце интернет-магазина; время работы; образец кассового чека; о способах оплаты.

8. Заполнение информации о товарах и услугах. Нормы и требования для заполнения сайта информацией о товарах и услугах прописаны в нормативно-правовых актах. Информация должна быть достоверной и указанной на белорусском или русском языке.

9. Регистрация интернет-магазина в Торговом реестре. Регистрация (бесплатная) осуществляется по заявительному принципу городскими и районными исполкомами по месту регистрации как ИП или юридического лица [2].

Источники

1. Start an ecommerce business in 2023 [Электронный ресурс] // Sell on Amazon. — Режим доступа: <https://sell.amazon.com/learn/start-ecommerce-business>. — Дата доступа: 30.10.2023.

2. Открываем интернет-магазин в Беларуси: что нужно и куда обращаться [Электронный ресурс] // Аутсорсинг бухгалтерских услуг в Минске. — Режим доступа: <https://mygb.by/otkryvaem-internet-magazin/>. — Дата доступа: 19.11.2023.