

Таким образом, использование таможенных льгот и упрощенных процедур в Республике Беларусь позволяет компаниям значительно снизить затраты на закупки, ускорить процессы и повысить конкурентоспособность. Для успешного применения этих механизмов важно глубоко изучить законодательство, оптимизировать логистику и активно использовать современные технологии.

Источники

1. О таможенном регулировании : Закон Респ. Беларусь от 10 янв. 2014 г. № 129-З : с изм. и доп. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11400129> (дата обращения: 14.05.2025).

2. О мерах по упрощению таможенных операций : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15 июля 2022 г. № 500 : текст по состоянию на 8 апр. 2025 г. — Минск : Дикта, 2025. — 2 с.

А.В. Бордачёва

*Научный руководитель — И.С. Шумских
БГЭУ (Минск)*

ФЕНОМЕН DARK STORES: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях стремительной цифровизации и роста потребности в мгновенном удовлетворении запросов современный ретейл вынужден постоянно эволюционировать. Онлайн-покупки, еще недавно считавшиеся удобной альтернативой, сегодня становятся нормой, а скорость доставки — ключевым фактором выбора. Это заставляет компании искать новые, более эффективные форматы работы, сочетающие оперативность, экономичность и экологичность. Одним из таких решений стали «темные магазины» (Dark Stores).

Dark Store — это закрытые для обычных покупателей торговые помещения, организованные по принципу розничного магазина (с полочной выкладкой товаров и торговым оборудованием), но функционирующие исключительно как распределительные центры для сверхбыстрой комплектации и доставки онлайн-заказов в пределах ограниченной территории (обычно 3–5 км) в сроки от 15 минут до 2 часов.

Согласно статистике, в 2022 г. мировой рынок дарксторов оценивался в 11 млрд долл. США, а ожидаемый среднегодовой темп роста с 2023 по 2032 г. составит примерно 37,8 %. Ожидается, что к 2032 г. рынок достигнет 271,5 млрд долл. США, что подтверждает тенденцию компаний к использованию в своей деятельности данного формата [1].

На сегодняшний день формат Dark Stores в Беларуси находится на начальной стадии развития и пока не получил массового распространения, несмотря на глобальную популярность подобных моделей в других странах.

Среди немногочисленных представителей этого формата в нашей стране можно выделить двух наиболее популярных игроков: сервис «ЯМИГОМ», который недавно купил другого игрока — «Бегу», и Bazar [2].

Преимущества и недостатки формата Dark Store приведены в таблице.

Преимущества и недостатки формата Dark Store

Преимущества		Недостатки
для организации	для потребителей	
Экономия на аренде	Экономия времени	Низкая маржинальность бизнеса
Экономия на оформлении	Быстрая доставка	Высокие операционные затраты
Экономия на оборудовании	Широкий ассортимент товаров	Зависимость от IT-инфраструктуры
Экономия на персонале	Удобство	Недоверие потребителей, особенно в регионах
Автоматизированный контроль наличия товаров, их срока годности	Бесконтактная оплата	Требует больших инвестиций для расширения

И с т о ч н и к: собственная разработка.

Основная проблема медленного развития данного формата ретейла в Республике Беларусь — стоимость «последней мили». В Беларуси, где плотность заказов пока невысока, такие расходы делают бизнес низкомаржинальным.

Также стоит отметить, что потребители еще не привыкли к мгновенной доставке. Многие по-прежнему предпочитают сходить в магазин или заказать продукты с доставкой на следующий день.

Технологическая составляющая также представляет собой серьезный барьер. Для эффективной работы Dark Stores требуется сложная IT-инфраструктура. Разработка и поддержка таких решений требуют значительных ресурсов, которые не всегда доступны местным игрокам.

Также не стоит забывать о конкуренции с классическим ретейлом.

Опыт других стран показывает, что Dark Stores начинают приносить прибыль только при достижении определенного масштаба. В белорусских условиях это означает необходимость привлечения серьезных инвестиций — как от местных венчурных фондов, так и от международных игроков, специализирующихся на ретейл-технологиях.

Одновременно с этим нужно работать над изменением потребительских привычек. Большинство белорусов пока не знакомы с концепцией Dark Stores или не видят в ней существенных преимуществ. Важно наглядно демонстриро-

вать, что быстрая доставка — это не просто удобство, а качественно новый уровень сервиса.

Критически важным является решение логистических проблем. Решением могут стать создание сети компактных распределительных центров в жилых районах, использование экономичных видов транспорта и внедрение умных систем маршрутизации.

Особый интерес представляет модель «темных кухонь», адаптированная под ретейл, когда один склад обслуживает несколько брендов одновременно. Интересным решением может стать гибридная модель, когда традиционные магазины выделяют часть своих площадей под DarkStore-зону.

Развитие Dark Store в Беларуси — это не вопрос копирования зарубежного опыта, а поиск собственной модели, учитывающей местную специфику потребления, уровень доходов населения и особенности городской инфраструктуры. При грамотном подходе этот формат действительно может изменить наши представления о покупке продуктов и товаров первой необходимости, сделав процесс максимально простым и удобным.

Источники

1. Dark Store Market to Grow at CAGR of 37.80 % through 2032 — Business Model, E-commerce Marketplaces, Top Players, Expansion Challenge & Forecast by The Brainy Insights // The Brainy Insights. — URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/03/02/2619212/0/en/Dark-Store-Market-to-Grow-at-CAGR-of-37-80-through-2032-Business-Model-E-commerce-Marketplaces-Top-Players-Expansion-Challenge-Forecast-by-The-Brainy-Insights.html> (date of access: 17.04.2025).

2. Синькевич, Е.В. Даркстор как новый формат в распределительной логистике / Е.В. Синькевич, Е.В. Шастало // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития : материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. студентов, Минск, 13–14 апр. 2023 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Е.В. Гусаков (пред.) [и др.]. — Минск, 2023. — С. 232–233.

М.А. Бугаев, А.А. Галенка

*Научный руководитель — Н.В. Казаченко
БГЭУ (Минск)*

ВЛИЯНИЕ РАЗДРАЖИТЕЛЕЙ НА ЧЕЛОВЕКА. RUSKIT: ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЕ ПО БОРЬБЕ С ИНТЕРНЕТ-ЗАВИСИМОСТЬЮ

В современном цифровом пространстве маркетинговые коммуникации сталкиваются с новыми вызовами, обусловленными изменениями в поведении аудитории и перенасыщением информационной среды. К ключевым проблемам