

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ И В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Электронная коммерция, стремительно распространяясь, особенно последние десять лет, преобразует многие виды экономической и социальной деятельности. Она открывает новые возможности для увеличения добавленной стоимости, более широких структурных изменений, получения конкурентных преимуществ.

В 2018 г. объем электронной коммерции составил более 2,86 трлн дол. США, что эквивалентно 11,5 % общего объема международной торговли. Основными товарами, приобретаемыми в международной практике в сети Интернет, являются: мода (одежда, обувь, аксессуары); электроника и мультимедиа (бытовая электроника, книги, кино, музыка, игры); игрушки, увлечения и хобби; мебель и техника; продукты питания и личная гигиена.

Движущей силой развития электронной коммерции выступает распространение платформ. Лидирующими странами здесь выступают США и Китай, которым принадлежат 70 крупнейших цифровых платформ мира. Доля Европы всего 4 %, а Африки и Латинской Америки в совокупности — только 1 %.

На долю семи «суперплатформ», а именно компании «Майкрософт» и следующих за ней компаний «Эшпл», «Амазон», «Гугл», «Фэйсбук», «Тенсент» и «Алибаба», приходится две трети совокупной капитализации рынка.

Предприятия, работающие на платформах, обладают существенными преимуществами в экономике, основанной на данных.

Учитывая значение и масштабы развития информационных технологий, на Министерской конференции стран — членов ВТО в декабре 1996 г. в Сингапуре было принято Соглашение по информационным технологиям. Оно охватывает большое количество высокотехнологичной продукции, в отношении которой согласованы нулевые ставки импортных таможенных пошлин. В 2015 г. в Найроби более 50 членов ВТО договорились о расширении перечня товаров, охватываемых Соглашением.

В 2016 г. рынок электронной коммерции Республики Беларусь составлял 360 млн дол. США, или 2 % от розничного товарооборота в стране, в 2017 г. — 568 млн дол. США (2,8 %). К концу 2018 г. он вырос на 20 % и превысил 681 млн дол. США.

Наиболее популярные электронные площадки в Республике Беларусь: модели B2B — by.kompass.com, butb.by, deal.by; модели B2C — 21vek.by, wildberries.by, evroopt.by, lamoda.by, onliner.by, shop.by, oz.by; модели C2C — kufar.by; модели B2G — goszakupki.by, icetrade.by.

Республика Беларусь — единственная страна в ЕАЭС, которая позволяет издавать сертификаты открытого ключа электронной цифровой подписи для нерезидентов, что дает им возможность также участвовать в процедурах закупок.

На 1 января 2019 г. в торговом реестре зарегистрировано более 19,4 тыс. интернет-магазинов. По сравнению с 2018 г. их количество увеличилось на 19,8 %. С 2010 г. товарооборот интернет-торговли в Беларуси увеличился больше чем в 30 раз. Делают покупки или оплачивают счета через интернет 46 % жителей Беларуси.

Вместе с тем по-прежнему остро стоит вопрос в развитии рынка электронной коммерции при поставке товаров на экспорт. Новые технологии, развитие электронной коммерции неизбежно связаны со значительными изменениями на рынке труда, включая сокращение рабочих мест в одних секторах и создание в массовых масштабах новых возможностей — в других.

Развитие электронной коммерции требует самых разнообразных новых знаний и навыков и ставит соответствующие задачи перед учебными заведениями, особенно готовящими специалистов для реального сектора экономики.

Таким образом, электронная коммерция может стать одной из главных движущих сил быстрого роста экспорта предприятий Республики Беларусь.

*Т.А. Угарина, канд. экон. наук, доцент
t.a.ugarina@jlist.ru
БГЭУ (Минск)*

ОБ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Проблема оптимизации структуры капитала организаций традиционно и вполне правомерно фокусируется, как правило, на вопросе увеличения его стоимости. В этом контексте практика диктует в первую очередь рассматривать зависимость от заемных источников, влияющих на увеличение стоимости организации при различных макроэкономических условиях. Немаловажный интерес в этом отношении представляет также выявление основных источников финансирования хозяйственной деятельности, влияющих на цену производственных компаний.

Как правило, большинство исследователей вполне закономерно связывают причины финансовой устойчивости организаций с внешними факторами (налоги, уровень процентной ставки, определенные институциональные особенности и пр.). Между тем, эти макроэкономические факторы часто во многом усугубляют и усугубляются в свою очередь внутренними причинами состояния организаций. Особенно это очевидно в условиях системной трансформации экономики с одновременным формированием рыночной системы координат хозяйственной деятельности, когда идет процесс преобразования государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества или выделения в самостоятельные организации структурных подразделений и/или иные реорганизационные процедуры, включая процессы корпоратизации. И в этом смысле следует сделать акцент на том факте, что понятие «собственных» средств может быть расширено за счет привлечения в структуру капитала внешних источников финансирования различными способами в процессе реструктуризации отношений собственности. В этом случае не столько актуализируется форма внешнего инвестирования, сколько происходит расширение финансирования реального сектора путем непосредственного участия, вливания в капитал конкретных организаций не задействованных ранее ресурсов (возможно отечественных и/или иностранных частных капиталов, институциональных инвесторов и пр.). Иными словами, реструктуризация отношений собственности может быть рассмотрена как способ оптимизации структуры капитала посредством изменения имущественного статуса внешних инвесторов по отношению к определенной организации, предприятию, компании или экономике страны в целом. Этот подход значительно шире охватывает возможности привлечения различных по количественным, социальным и финансовым возможностям субъектов, способных включаться в инвестиционный процесс и содействовать инновационному развитию реального сектора экономики.

Это особенно важно в то время, когда вопрос о необходимости модернизации с целью повышения конкурентоспособности белорусской экономики актуализируется в условиях возрастания потребности в финансовых ресурсах. Современная практика формирования структуры капиталов многих организаций свидетельствует, что чаще всего их хозяйственная деятельность финансируется преимущественно из источников нераспределенной прибыли и акционерного капитала. Поиск финансирования для инвестиционных