

страны составила 4,5 %. Это самые высокие темпы роста за последние четыре года. Покупатели сделали в белорусских интернет-магазинах, размещенных на Deal.by, 935 тыс. заказов — на 30 % больше, чем в 2019 г. При этом 60 % заказов было сделано со смартфона, а средний чек составил 136 руб. Среди самых востребованных товаров в 2020 г.: маски и средства защиты органов дыхания (спрос увеличился в 14,7 раза по сравнению с 2019 г.), антисептические средства (+245 %), мягкие игрушки (+114 %), держатели для портативных устройств (+99 %) и кабели (+29 %).

Таким образом, в 2020 г. пандемия COVID-19 изменила рынок электронной коммерции, послужив толчком для ее роста. Прогнозируемая выручка электронной торговли — более 4 трлн дол. США к 2025 г.

### Источник

1. Digital Economy Compass 2021 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/study/83121/digital-economy-compass>. — Date of access: 03.11.2021.

**А. Н. Яборова**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — Л. С. Климченя, канд. экон. наук, доцент*

## АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ «БИЗНЕС-ПРАВИТЕЛЬСТВО» В РОССИИ

В современных реалиях одним из самых важных и быстроразвивающихся направлений в развитии региональной и мировой экономики выступает электронная коммерция.

Для исследования были взяты показатели организации ООО «Стар», которая начала свою деятельность в 2006 г. Первые пять лет организация заключала только прямые договоры на бумажных носителях с бюджетными организациями и участвовала в неэлектронных аукционах.

Но с 2011 г. вступили в силу изменения в Закон № 94-ФЗ Российской Федерации, возложившие на региональных и муниципальных заказчиков обязанность закупать необходимые им товары и услуги на открытых электронных аукционах. В связи с данным изменением организация взяла направление на изучение электронных площадок и участие в электронных закупках. На 2013 г. доля выигранных электронных закупок составила 16 % от общего количества договоров организации. С каждым годом количество договоров, заключенных посредством электронных торгов, увеличивалось и в 2018 г. превысило 1/2 от общего количества заключенных договоров. Отчет по трем

кварталам 2021 г. показал, что количество выигранных электронных аукционов (17 федеральных аукционов и 36 региональных закупок) составило 67 % от общего количества заключенных договоров. Также стоит отметить, что большинство прямых договоров на данный момент необходимо подписывать на специальных электронных площадках.

Государственная политика в сфере закупок стремится осуществлять закупки только с использованием электронных систем. В настоящее время в РФ функционируют более 100 В2G-площадок. С помощью электронного заключения договоров есть возможность отслеживать четкое исполнение сроков и условий договоров, что в свою очередь снижает уровень коррупции в данной системе.

**Ю. А. Яковенко**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — И. В. Уриш, канд. экон. наук, доцент*

## **ФРАНЧАЙЗИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Франчайзинг — это вид отношений между рыночными субъектами, при которых одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату в виде паушального взноса права на конкретный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Существуют три основных вида франчайзинга: товарный, деловой, производственный.

Выделим преимущества франчайзинга: идея, лежащая в основе бизнеса, уже опробована, и доказаны ее успешность и доходность; предприниматель получает точные и полные рекомендации и инструкции о порядке запуска и ведения своего бизнеса; предприниматель на самом старте проходит обучение всем особенностям своего бизнеса; предприниматель получает точные данные о размере инвестиций, требуемых для начала своего бизнеса.

Недостатки франчайзинга: очень часто франчайзи не думает о будущем всей сети, для него важнее краткосрочная выгода; риск рассекречивания конфиденциальной информации франчайзера; проблемы с невыполнением стандартов франчайзи; плохая организация системы может довести до распада сети; проблемы с взысканием франчайзинговых платежей.

Франчайзинг в Республике Беларусь. В нашей стране начало развития франчайзинга относится к 2005 г., когда законодательно впервые появилась возможность заключать соответствующие договоры. Первый договор франчайзинга был заключен в 2006 г. С 2006 по 2017 гг. заключено и зарегистрировано 366 договоров франчайзинга.