

МАГАЗИНЫ БЕЗ ОЧЕРЕДИ

(Окончание.
Начало на 1-й стр. «СЕ».)

Бытовую технику можно заказать онлайн с доставкой на дом — такой сервис доступен на сайтах многих специализированных магазинов. И достаточно удобен: не нужно заботиться о том, как самостоятельно поднять холодильник на девятый этаж, плюс продавцы всегда предоставляют гарантийный талон. Если в чем-то сомневаетесь, довольно часто на сайте указан номер горячей линии, а иногда работает и онлайн-консультант. В случае поломки можно будет обратиться в гарантийный центр. А вот для техники, купленной за границей, такая услуга не доступна. Есть ряд компаний, предоставляющих международную гарантию, но это скорее исключение, чем правило. И на практике возникают сложности при починке товара.

При покупке одежды связываться с онлайн-продавцом практически обязательно, если, конечно, вы не любите рисковать. Он сможет подсказать размер выбранной вещи даже в сантиметрах, что убережет покупателя от неподходящего приобретения. Интернет-магазин одежды можно открыть вдали от столицы, а доставка посылки в рамках ЕАЭС занимает порядка двух-трех недель, но есть варианты подороже и побыстрее.

А ЧТО У НАС?

По мнению **Александра КОНДРАШОНКА, заместителя директора Агентства стратегического и экономического развития**, интернет-торговля в России в частности и в целом в странах ЕАЭС влияет на белорусский рынок. «Рынок интернет-торговли в Беларуси можно сегментировать на две составляющие: игроки глобальные (например, Aliexpress) и локальные (21vek.by, oz.by и т. д.)», — поясняет эксперт.

При этом глобальные игроки работают на белорусском рынке не первый год, но с вводом в конце 2016 года лимитов (сумма заказа — не более 22 евро, вес — не более 10 кг) на беспощадную покупку товаров

По состоянию на 1 октября 2017 года в Торговом реестре Беларуси зарегистрировано 15 642 интернет-магазина (прирост к началу 2017 года — 13,2%), из которых 47,2% принадлежат юридическим лицам, 52,8% — индивидуальным предпринимателям. Больше всего интернет-магазинов зарегистрировано в столице — 64,68%.

По данным Национального статистического комитета Беларуси, удельный вес розничного товарооборота интернет-магазинов в розничном товарообороте организаций торговли составил в 2016 году 2,8%.

из-за границы одним получателем интерес к покупкам через зарубежные интернет-магазины снизился. Так, раньше была категория людей, которые заказывали не только дешевые, но и достаточно дорогие товары на глобальных торговых площадках. Это получалось выгоднее, чем купить офлайн.

Также в Беларуси есть компании, которые представлены исключительно как локальные, которые не выходят на региональные рынки, а действуют только на местном уровне. «Темпы развития компаний, занимающихся интернет-торговлей, в целом совпадают с общим масштабом роста рынка розничной торговли Беларуси. В марте этого года инвестиционная компания «Зубр Капитал» вложила средства в компанию 21vek.by», — рассказывает Александр Кондрашонов.

По его словам, интернет-рынок интересен тем, что является альтернативой офлайн торговли и удобен прежде всего для потребителя. При этом последний — это житель большого города (в регионах больше развиты привычные офлайн-продажи) со средним уровнем достатка в возрасте от 18 до 45 лет, который пользуется интернетом в повседневной жизни.

ВНУТРЕННИЕ КОНКУРЕНТЫ

В странах ЕАЭС наиболее развитый рынок онлайн-торговли — российский. Его особенность состоит в том, что на рынке присутствуют как глобальные компании (alibaba.com), так и крупные местные игроки (например, kupiVIP.ru, wildberries.ru), которые выросли прежде всего за счет внутреннего рынка. «На российском рынке есть возможность онлайн-продавцу вырасти в крупного игрока в силу большой емкости внутреннего рынка», — отмечает заместитель директора агентства. — «Притом российский рынок растет интенсивнее, чем белорусский».

В Казахстане рынок онлайн-торговли тоже развивается быстро, но с российским не сопоставим. Относительно Армении также намечается положительная тенденция роста спроса на онлайн-услуги. Начиная с 2015 года рынок набирает обороты и прирастает более чем на 70% ежегодно. Особенностью здесь является то, что интернет-покупки в равной степени



фото Марины БЕГУНОВОЙ

совершаются как в крупных городах, так и в регионах.

«Что касается Кыргызстана, то тут пока один из самых низких уровней доходов населения в странах ЕАЭС», — рассказывает бизнес-аналитик. — Кроме того, это одна из первых стран на просторах СНГ, которая вступила в ВТО, что повлекло за собой наводнение товарами, которые беспощадно поступают с иных рынков. Тут же

действует фактор близости Китая, а значит, идет поток товаров по низким ценам».

«В целом направление интернет-торговли перспективное для всех членов ЕАЭС», — подытожил Александр Кондрашонов.

Вероника ПУСТОВИТ.
pustavit@zviazda.by

Надежда АНИСОВИЧ.
anisovich@zviazda.by

О КОММЕНТАРИИ В ТЕМУ

Сергей ВАЙНИЛОВИЧ, основатель и учредитель онлайн-гипермаркета 21vek.by, также занимается продвижением интернет-магазинов sundays.by, getbox.by.

— **Как вы считаете, в последние годы продажи и покупки через интернет становятся популярнее среди белорусов?**

— Безусловно популярнее, и с каждым днем мы наблюдаем рост. Более того, тут уместно ожидать роста по экспоненте, иными словами — взрывного роста. То есть 3—4 года почти ничего не происходит, а потом скачок. Сегодня отрасль интернет-торговли не имеет альтернатив, и это определяет уверенность в положительном тренде.

— **Какие препятствия могут встретиться на пути тех, кто решит продавать что-либо онлайн?**

— Это низкомаржинальный бизнес (с малой прибылью. — «СЕ»), значительно ниже, чем кажется при анализе. Также тут высокая конкуренция, и в первую очередь — со стороны трансграничных компаний. Кроме того, привлечение пользователя достаточно дорогое.

— **Какая страна для Беларуси может послужить примером успешных интернет-продаж?**

— Как правило, для ориентира нужно выбирать схожие страны по различным критериям (уровень потребления, уровень доверия к интернету, логистические характеристики местности и т. д.). Поэтому 6—8 лет назад мы ориентировались на Россию, затем следили за Украиной. Сейчас смотрим за Чехией и Польшей, Прибалтикой. На каждом рынке мы следим за определенными ориентирами. Нет такого рынка, чтобы полностью повторил белорусский.

— **То, что блокирующий пакет 21vek.by выкупил «Зубр Капитал» качественно отразилось на работе онлайн-площадки?**

— Пока не отразилось. Но ключевое слово — пока. Мы стали чувствовать себя значительно увереннее и готовы к новым победам.

Вероника ПУСТОВИТ. pustavit@zviazda.by

О В ЦИФРАХ

В Евразийской экономической комиссии «Союз-Евразия» сообщили, что в странах ЕАЭС наблюдается тенденция роста электронной торговли. По оценкам Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), рынок интернет-торговли в России в 2016 году составил порядка \$15,7 млрд, а в 2017-м может превысить \$18,8. Объем трансграничной интернет-торговли в 2016 году в России составил более \$5 млрд,

а в 2017-м эта цифра может приблизиться к \$7 млрд. Ожидается рост доли трансграничной интернет-торговли в России к 2020 году до 77% от общего объема. В 2016 году в России интернет-покупки, стоимость которых не превышала 50 евро, составили 75% всех трансграничных товаров, из них стоимость 64% составила менее 22 евро.

Объем рынка интернет-торговли в Беларуси оценивается в порядка \$400 млн в 2016 го-

ду. В Казахстане — \$800 млн. В целом объем интернет-торговли в рамках ЕАЭС составляет порядка \$20 млрд.

На международном уровне поставлена новая задача — определить оптимальную модель таможенного регулирования, обеспечивающую баланс между содействием торговле и таможенным контролем, а также создать равные условия конкуренции для отечественных и иностранных интернет-магазинов.