

Интернет-торговля: условия работы в Республике Беларусь

Содержание:

Введение:

налоги и рынок;

Законодательная база:

определение Интернет-магазина в нормативных правовых документах;
требования, предъявляемые к Интернет-магазинам;

Интернет-магазин как вспомогательный инструмент в розничной торговле:

портрет потенциального клиента Интернет-магазина в Беларуси;

Позиционирование Интернет-магазина в Беларуси:

«Работа с государством»

Налоги и рынок

■ Прямые налоги на товар:

- налог с продаж в розничной торговле на иностранные товары составляет 15%, на товары, произведенные в Республике Беларусь и Российской Федерации, – 5%;
- единый налог составляет 3%.

■ Прочие налоги и издержки:

- местные - сборы на право торговли;
- налоги на отходы – зависят от площади предприятия, количества сотрудников и прочих факторов;
- сбор на использование тары (картон) – рассчитывается от веса упаковки товара, ввозимого на территорию;
- сбор на использование тары (полиэтилен) - рассчитывается от веса упаковки товара, ввозимого на территорию;
- инновационный фонд – рассчитывается в процентном отношении от общей суммы издержек (себестоимости);
- налог на рекламу – рассчитывается в регионах по разным ставкам, зависящим от надписей на вывесках на иностранном языке.

Определение Интернет-магазина в

нормативных правовых документах

- На данный момент установлен порядок регистрации лишь доменных имен второго уровня, как, например, www.pda-magaz.by На данный момент установлен порядок регистрации лишь доменных имен второго уровня, как, например, www.pda-magaz.by или www.gsm-magaz.by.
- Правил регистрации доменных имен третьего уровня не существует.
- Государственный центр безопасности информации при Президенте Р³еспублики

Обязательные требования, предъявляемые к Интернет-магазину.

- Доменное имя магазина должно быть зарегистрировано в установленном порядке в доменном адресном пространстве национального сегмента сети Интернет, то есть в зоне BY.
- Сервер, на котором размещается Интернет-магазин, должен также находиться на белорусской территории.
- Сайт Интернет-магазина должен принадлежать субъекту торговли и содержать также информацию о субъекте торговли и товарах.
- Адрес Интернет-магазина должен быть указан в лицензии.

Перечень затрат на создание Интернет-магазина

- Поиск и найм руководителя;
- Разработка системы управления контентом;
- Хостинг и регистрация в национальном сегменте (зона ВУ);
- Техническая поддержка;
- Реклама;
- Затраты на зарплату сотрудников магазина (курьеры, менеджеры по продажам, администраторы и пр.);
- Прочие затраты (электроэнергия, аренда офиса, коммунальные платежи, расходные материалы).

«Серые» продавцы

Плюсы

- Цена;
- Отсутствие издержек на таможенную очистку и налоги;
- Отсутствие правовых обязательств перед потребителем;
- Отсутствие затрат, связанных с наличием торгового объекта (аренда, персонал и пр.).

Минусы

- Уголовная и административная ответственность перед государством;
- Возможность продажи товаров только за наличный расчет;
- Отсутствие дополнительных услуг и сервисов (безналичный расчет, кредит);
- Отсутствие возможности массового привлечения потребителей (отдельные виды рекламы, акции);
- Отсутствие гарантийных обязательств перед потребителем;
- Низкое качество обслуживания потребителей.

«Белые» продавцы

■ Плюсы

- Дополнительные сервисы и услуги (кредит, безналичный расчет);
- Возможность массового привлечения потребителя (рекламные компании, акции);
- Правовая поддержка государства;
- Гарантийные обязательства перед потребителем, обеспечиваемые фирмой производителем товара, а не продавцом;
- Качественное обслуживание.

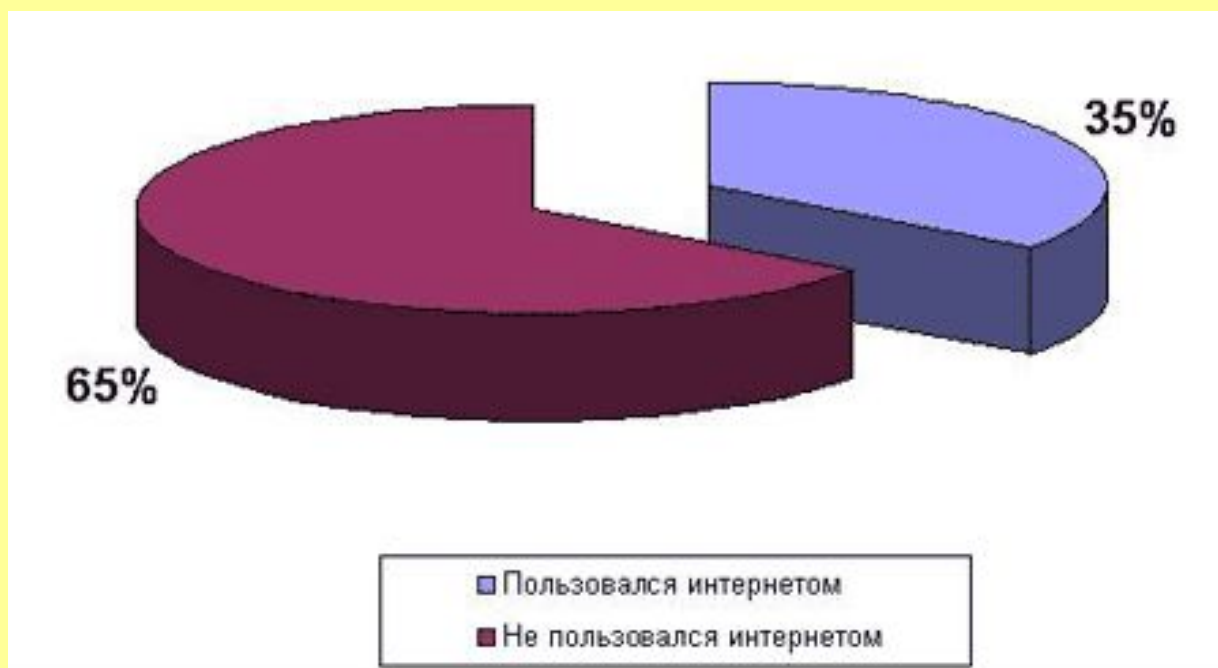
■ Минусы

- Цена;
- Издержки на таможенную очистку, налоги и пр.;
- Затраты на торговый объект (аренда, персонал и пр.)

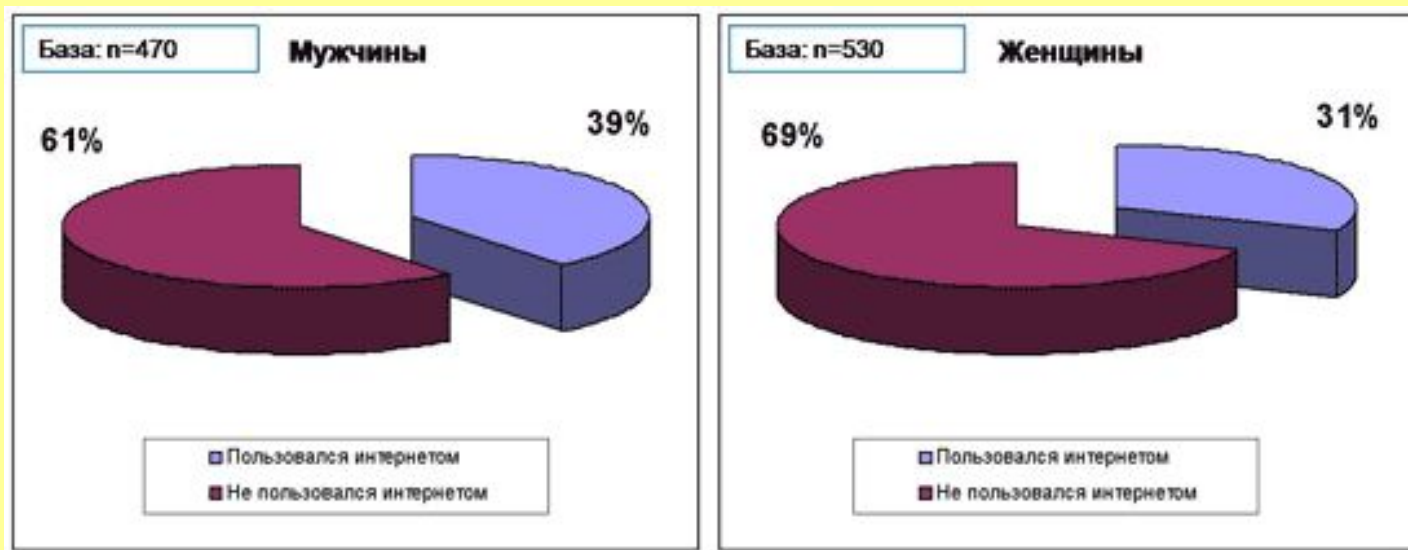
Портрет потенциального клиента Интернет-магазина в Беларуси

- В Беларуси в период с 2003 по 2006 год число пользователей Интернета увеличилось в два раза:
- 2003 год - 1.3 млн. человек;
- 2006 год - 2.6 млн. человек.
- Число активных пользователей (людей, которые проводят в Интернете более 30 минут в день) не превышает 0.5 млн. человек. Число жителей в Республике порядка 10 млн. человек.

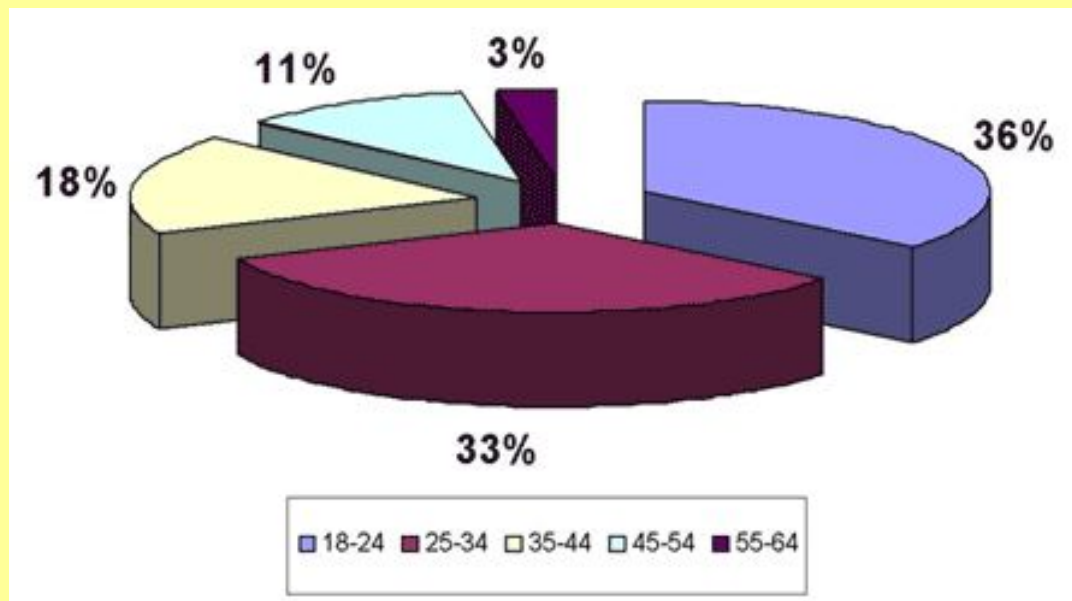
Доля пользовавшихся интернетом за последние три месяца



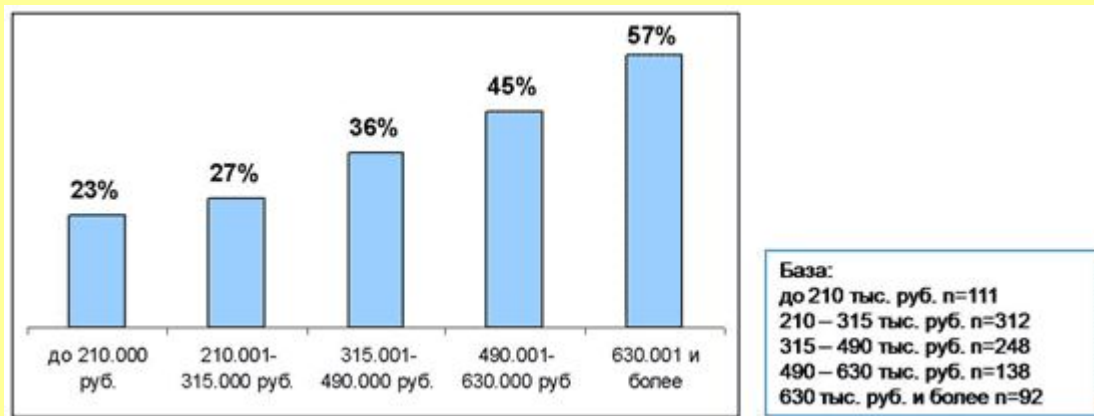
Доля пользовавшихся интернетом за последние три месяца по полу



Доля пользовавшихся интернетом за последние три месяца по возрасту



Доля пользовавшихся интернетом за последние три месяца по доходу



- Как видно из анкетных данных, портрет наиболее активного пользователя Интернетом таков: **мужчина в возрасте от 18 до 24 лет с доходом более 630 000 бел. рублей (294\$ и более)**. На основе этих данных можно прогнозировать перспективы развития электронной торговли в стране и грамотно выстраивать рекламные компании, ориентируясь на пол, возраст и доход потенциального покупателя.

Способы позиционирования Интернет-магазина в Беларуси

- служба бесплатной доставки товаров;
- служба по работе с корпоративными клиентами;
- Интернет-магазин

Выводы:

- Как таковой Интернет-торговли в Беларуси в ее классическом понимании не существует.
- Потребитель лишен возможности произвести оплату посредством банковской карточки на сайте и получить товар в заявленный продавцом срок.
- Отсутствие в Беларуси культуры совершения покупок в сети Интернет.
- Отсутствие инвестиций в классическую электронную торговлю скорее всего не найдет быстрого отклика.
- Интернет-торговлю в стране скорее можно охарактеризовать, как дистанционные продажи, -- именно в таком понимании бизнес способен успешно функционировать в реалиях.
- Важно донести до сознания потребителя все плюсы Интернет-магазинов.

- *«Все будут в Интернете, за исключением некоторых упрямцев»*
Эстер Дайсон
-

- **Спасибо за внимание!**