

ЭКОНОМИКА ИЛИМДЕРИ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
ECONOMIC SCIENCE

Жундубаев Д.К.

**КЫРГЫЗСТАНДА ИНТЕРНЕТ АРКЫЛУУ СООДА ЖУРГУЗУУНУН
ӨНҮКТҮРҮҮ КЕЛЕЧЕГИ**

Жундубаев Д.К.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛИ
В КЫРГЫЗСТАНЕ**

D.K. Zhundubaev

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ONLINE
TRADE IN KYRGYZSTAN**

УДК: 33

Бул макалада интернет аркылуу соода жүргүзүүнүн жолдорунун өзгөчөлүктөрү, жөнөкөй соода жүргүзүүдөн салыштырмалуу артыкчылыктары жана кемчиликтери талданды. Кыргызстанда интернет аркылуу соода жүргүзүү келечекти камсыз кылган соода жүргүзүүнүн түрү катары автор корутунду чыгарды.

Негизги сөздөр: интернет соода, виртуалдык чөйрө, интернет колдонуучу, логистика, тармак, электрондук акчалар.

В статье анализируются особенности методов торговли через интернет в виртуальной среде, преимущества и проблемы по сравнению с традиционным способом продаж. И автором делается вывод, что в Кыргызстане торговля через интернет станет одним из перспективных видов торговли.

Ключевые слова: интернет торговля, виртуальная среда, интернет пользователь, логистика, сеть, электронные деньги.

The paper analyzes the features of online trading methods in a virtual environment, benefits and challenges compared with the traditional method of sales. And the author concludes that in Kyrgyzstan online trading will be one of the most promising forms of trading.

Key words: Internet commerce, virtual environment, the internet user, logistics, network, electronic money.

Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики любого государства и рассматривается как бизнес-среда для продвижения товаров и услуг.

В Кыргызстане интернет торговля стала появляться в начале 2000-х годов. Сегодня уже в Кыргызстане насчитывается около 300 интернет-магазинов. Примерное количество мобильных кошельков составляет около 120 тыс., и это далеко не предел. Количество банковских карточек также растет, расширяется сеть платежных терминалов [2]. Но самая важная миссия по развитию интернет торговли возложена на интернет-магазины. Им следует налаживать контакт с клиентами таким образом, чтобы

удовить во всем, начиная с дизайна сайта и заканчивая качеством услуг.

В основном, самой проблематичной остается ситуация с развитием логистики. В этом плане Кыргызстану следует брать пример со стран Европы и Китая, где эта отрасль развивается быстрыми темпами.

Что касается государственной поддержки, то первый шаг уже сделан: рынок интернет торговли признан официально. Принят закон о платежной системе и положение об электронных деньгах [1].

По данным Государственного агентства связи Кыргызской Республики [2], число интернет-пользователей на конец 2014 года достигло 4 млн, или около 70% населения. Исследование одной из консалтинговых компаний показало, что около 60% бишкекчан, то есть 700-800 тыс. человек, являются интернет-пользователями. В любом случае можно сказать, что большое количество людей достаточно много времени проводит в Интернете. Всех их можно рассматривать в качестве потенциальных клиентов. Объем рекламного рынка Кыргызстана оценивается примерно в \$2 млн в год. Более половины приходится на телевидение, далее следуют наружная реклама, радио, газеты и журналы. Но они постепенно сдают свои позиции. Факт в том, что коммерческие сайты начали попадать в рейтинг самых популярных сайтов, это говорит о повышении интереса аудитории к покупкам через Интернет. Растет число мобильных приложений, корпоративных аккаунтов в социальных сетях.

По оценкам специалистов Правительства Кыргызской Республики, оборот онлайн ритейла республики сейчас составляет примерно \$5-8 млн. исходя из средних оборотов действующих интернет магазинов [3]. Сегодня создаются сайты, занимающиеся продажей только сотовых телефонов – «Мой телефон», «Мостовой», продуктов питания – Onlineshop.

kg, одежды – Fashion.kg. Запускаются все больше магазинов, продающих бытовую технику – Best.kg, Qwerty, подающий надежды интернет-магазин Compic, который осваивает низкодходный сегмент. Помимо вышеуказанных ниш в Кыргызстане растет торговля цветами, лекарствами, посудой, мебелью, различными гаджетами, сувенирами и многим другим [4].

Всплеск интернет-предпринимательства сказался на усилении конкуренции, параллельно растут требования к качеству обслуживания со стороны потребителей. Каждый год порог входа в этот сектор повышается, за счет увеличения маркетинговых затрат. В качестве ответа на эту проблему возникла новейшая волна торговли через интернет - онлайн торговые площадки: aMart, Mag и другие. Их отличие от предыдущих поколений интернет-магазинов Кыргызстана в том, что покупатель имеет возможность приобрести товар не у одного продавца, а сразу у многих. Если сравнить с обычными базарами интернет-магазины – это «контейнеры», а онлайн торговые площадки – это, своего рода, рынок «Карасуу». Они предоставляют предпринимателям готовое решение в виде онлайн-витрины для осуществления торговли.

Чтобы повысить качество торговли через интернет, необходимо решить как минимум две проблемы:

Первая и самая важная – это вопрос доставки, т.е. логистика, так как в организацию доставок необходимы серьезные инвестиции. В условиях Бишкека, при хорошей организации доставку товара можно организовать в день заказа, что и делают некоторые интернет магазины.

Развитие торговли прямо пропорционально уровню проникновения интернета. Чем выше уровень, тем больше охват населения торговлей через интернет.

Вторая проблема – это низкий уровень внедрения электронной оплаты. Возможности уже есть, но опять же существуют объективные факторы, которые тормозят их широкое внедрения — отсутствие подобной культуры у большей части населения, т.е. боязнь, слабое распространение электронных денег, низкий уровень использования банковских карт. Эти специфические проблемы дополняются низким уровнем проникновения интернета в регионах республики, переборами с электроэнергией, ненадежной почтой и т.д.

Но решение в совокупности двух главных из вышеперечисленных проблем приведет к эффекту и росту интернет торговли.

Следует подчеркнуть, что кыргызстанские пользователи чаще делают покупки в Интернете на зарубежных сайтах. Значит, спрос и интерес имеются, поэтому открывать проекты нужно здесь и сейчас. Нужно внедрять то, что уже пользуется попу-

лярностью. Торговля через интернет помогают сделать процесс сбыта более простым и улучшают эффективность взаимодействия продавца с покупателями и достаточно действенный способ привлечения новых клиентов. А также интернет торговля – это удобно и быстро для обоих участников процесса купли-продажи. В конечном итоге, круглосуточная доступность, отсутствие очередей, широкий ассортимент товаров, возможность ознакомиться с техническими характеристиками и воспользоваться системой сопоставления цен, не вставая с кресла – все это приведет к росту интернет торговли [5]. Таким образом, торговля товарами через интернет в Кыргызстане – перспективный бизнес, способный создать новые рабочие места и доходы. Фактором успеха таких продаж является экономия на операционных издержках.

Нет необходимости открывать магазины, филиалы, то есть нет огромных затрат на аренду, охрану, коммунальные услуги. Поэтому торговля через интернет является одним из наиболее привлекательных средств продвижения товаров, и необходимо определить перспективы её развития, учитывая членства Кыргызстана в ЕАЭС. Так как, 29 мая 2014 года в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза. С 1 января 2015 года ЕАЭС начал функционировать в составе России, Белоруссии и Казахстана. Со 2 января 2015 года членом ЕАЭС стала Армения, Кыргызстан стал полноправным членом союза 12 августа 2015 года.

Отмечу в заключение, что торговля через интернет только внедряется, поэтому нам нужна поддержка по части налогов. К примеру, ввести специальный патент на интернет-магазин, т.е. упрощённую форму налогообложения или отменить НДС на определенный срок, тогда каждый интернет-магазин платил бы налоги и подключался к эквайрингу. Это повлияло бы на развитие интернет торговли и увеличило бы налоговые поступления. Кроме того, настоящее время интернет торговля является фактором, способствующим успешному ведению предпринимательской деятельности и толчком к повышению темпов экономического роста страны. Интернет технологии становятся эффективным инструментом совершенствования любого вида предпринимательства и обеспечивающим его перспективы. Интернет-торговля является достаточно привлекательным не только для отечественных предпринимателей, но и для зарубежных инвесторов, так как на сегодняшний день сфера сельского хозяйства остро нуждается в притоке инвестиций. Учитывая вышеизложенное, рекомендуем предпринимателям разработать маркетинговые мероприятия совершенствования предпринимательства с использованием интернет-технологий, способствующих повышению его конкурентоспособности.

Литература:

1. Обзор СМИ Киргизии за период с 01.06.2015 по 15.06.2015 г (1/3) <http://ved.gov.ru>
2. URL: <http://www.vb.kg/314858>, Конференция по электронной коммерции 01 июня 2015 года.
3. <http://kant.kg/2015-06-01/v-bishkeke-proshla-pervaya-konferentsiya-po-elektronnoy-kommertsii/>
4. Мартынюк А.В. Электронная коммерция: основные понятия, классификация и сущность. - М., 2013.
5. www.fabricsaitov.ru/articles-virtsale.html, Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учебное пособие / О.А. Кобелев., под ред. С.В. Пирогова. – 4-изд. - М.: Дашков, 2013.

Рецензент: к.э.н. Жапаров Г.Д.
