

УДК 338
ФОРМИРОВАНИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ В БЕЛАРУСИ

О. В. СЕДЛУХО, Н. В. РУБАНОВА, И. Я. КУРСОВА
Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

В условиях становления и развития рыночного хозяйства в Беларуси важное значение для поставщиков приобретают проблемы сбытовой стратегии и организации эффективной товаропроводящей сети. Причем на современном этапе развития национальной экономики в условиях уже относительно сложившихся экономических связей и конкурентной среды становится актуальным не только общее совершенствование существующих технологий организации торговой деятельности, но и внедрение новых для экономики методик продвижения товара.

Реализация количественных и качественных задач, установленных в Национальной программе развития экспорта на 2011–2015 гг., во многом зависит от эффективного функционирования товаропроводящих сетей крупных белорусских предприятий-экспортеров на перспективных зарубежных рынках.

В настоящее время в качестве основных торговых партнеров Республики Беларусь и лидерами по количеству созданных субъектов товаропроводящей сети являются Россия, Украина, Польша и страны Прибалтики. Перспективные рынки для экспорта белорусских товаров и создания товаропроводящей сети – Китай, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Ближний Восток.

Опыт отечественных и зарубежных предприятий показывает, что эффективность внешнеторговых операций при реализации товара посредником повышается, несмотря на увеличение конечной цены. Увеличивается оперативность сбыта товара, что способствует росту прибыли за счет ускорения оборота капитала. Кроме того, субъекты товаропроводящей сети находятся ближе к покупателю, лучше знают рынок и более оперативно реагируют на изменение его конъюнктуры. Это позволяет реализовывать товар на более благоприятных для экспортера условиях, освобождая его от многих забот, связанных с продажей. Появляется также перспектива повышения конкурентоспособности товара за счет сокращения сроков поставок с промежуточных складов, предпродажного сервиса и технического обслуживания и проч.

Результатом развития товаропроводящей сети является увеличение добавленной стоимости экспорта, рост прибыли от реализации продукции на экспорт, а также повышение конкурентоспособности экспортной продукции.