

ции) к инновационному типу хозяйствования: 1) экономические критерии; 2) социальные критерии; 3) технологические критерии.

Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. развитие отрасли должно быть нацелено:

- на увеличение объема и ассортимента товаров и услуг за счет роста количества рабочих мест и производительности труда;
- повышение вклада предпринимательства путем создания условий для его развития;
- формирование крупных конкурентоспособных организаций, интегрированных структур, в том числе сетей, кластеров; создание совместных предприятий и крупных торговых организаций, применяющих сетевые технологии, в том числе торгово-промышленных холдингов, распределительных центров;
- дальнейшее развитие сферы услуг в сельской местности, малых и средних городских поселениях;
- совершенствование каналов товародвижения путем развития электронной торговли (создание Центра электронной торговли, формирование электронного выставочного комплекса, электронной биржи и ярмарок);
- формирование системы республиканских, региональных и зарубежных оптовых логистических центров;
- обеспечение условий для перемещения капитала и трудовых ресурсов в сферу услуг из других секторов национальной экономики.

Решение этих задач требует создания адекватных форм организации экономики и управления инновациями в торговой сфере, интеграции функций инновационной деятельности в торговую, освоения новых научных знаний и передовых достижений мирового ритейла, учета государственного участия в системе инновационных коммуникаций на потребительском рынке.

*С.Е. Пушкина, канд. экон. наук, доцент  
БГЭУ(Минск)*

## **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Торговля потребительской кооперации играет существенную роль в процессе доведения продукции от производителей до конечных потребителей в масштабах всей республики. Оптовое звено представлено тремя оптовыми базами Белкоопсоюза и 14 межрайонными базами облпотребсоюзов. Совокупная складская площадь — 207,5 тыс. м<sup>2</sup> более 30 % которой сдано в аренду.

Деятельность оптовых баз характеризуется разобщенностью в работе с поставщиками (специфичность условий поставки, оплаты), разли-

циями в уровне развития материально-технической базы и организации процесса товародвижения, а также упрощенностью и узким перечнем услуг, оказываемых потребителям. Развитие кооперативного опта сдерживается отсутствием:

- специализированных программных продуктов и систем, ориентированных на клиента (CRM — Client Relation Ship Management);
- современного холодильного оборудования и средств автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
- достаточных по размерам складских площадей, современной системы размещения товаров на складах и новых подходов к организации движения транспорта.

Поставки с межрайонных оптовых баз занимают менее 30 % в розничном товарообороте обслуживаемых райпо. Во-первых, значительная доля товаров доставляется от производителей непосредственно в объекты розничной торговли. Во-вторых, в обстановке обострившейся конкуренции оптовые посредники иных форм собственности предлагают лучшие условия (отсрочка платежа, собственная доставка, комплектование мелких партий, широчайший ассортимент, гибкая система скидок и др.), при которых райпо более выгодно работать с внесистемными посредниками.

Успех кооперативных организаций в конкурентной борьбе в значительной мере зависит от степени рационализации товароснабжения. Действующая модель товароснабжения розницы пришла в противоречие с новой практикой организации предложения товаров в рознице и централизацией управления группами магазинов. Современная система товароснабжения должна учитывать специфику работы магазинов и особенности их покупателей: широкую номенклатуру товаров (от 5 до 30 тыс. наименований), универсальный характер ассортимента, необходимость поддержания стабильного ассортимента в течение всего рабочего дня. Перспективным является превращение складов из мест физического хранения и перемещения грузов в центры рационализации товарных потоков, где поступающая от поставщиков товарная масса преобразуется в готовые к реализации дробные ассортиментные позиции и партии товара быстро распределяются по торговым объектам.

В этой связи следует учитывать опыт западных и российских компаний, имеющих широкую сеть розничных торговых предприятий и собственные распределительные центры, т.е. по сути — оптовые предприятия.

Для создания модели централизованной управляемой организации необходимы преобразования. Первое из них связано с внедрением в технологические процессы по складированию и транспортировке товаров логистических схем с последующей автоматизацией этих процессов; второе — с экономической эффективностью. Управляющий орган потребительской кооперации, централизуя закупку больших партий товаров, добивается наибольших скидок у поставщиков и более быстрого обновления ассортимента в соответствии с изменением спроса населения, что необходимо для ускорения оборачиваемости товарных запасов.

За счет этого достигается оптимизация торгово-технологических и складских операций, транспортных потоков, работы по контролю качества товаров и обеспечивается централизация людей и средств, что позволяет сократить внутрихозяйственные затраты в организациях розничной торговли.

Кардинальное изменение подходов к управлению кооперативной торговой системой (в частности ее оптовым звеном) должно способствовать эффективности ее функционирования и конкурентоспособности за счет увеличения объемов деятельности и повышения эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

*Т.М. Розина, канд. экон. наук, доцент  
БГЭУ (Минск)*

## **ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ В БЕЛАРУСИ: ИТОГИ РАЗВИТИЯ**

Основные направления развития оптовой торговли республики были определены в Программе развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006-2010 гг. [1].

Опубликованные статистические данные о развитии оптовой торговли за прошедшую пятилетку дают возможность проанализировать основные показатели, отражающие тенденции и направления изменений в данной сфере [2]. Необходимо обратить внимание на недостаточность опубликованных данных для полноценного анализа ситуации в секторе оптовой торговли, являющемся важнейшим элементом рыночной инфраструктуры. По информации, представленной в статистическом сборнике, сложно оценить результаты решения задач, определенных в указанной программе. В условиях новых тенденций глобального характера отсутствие необходимой информации о состоянии оптовой торговли чревато негативными последствиями.

Основные выводы, полученные в результате анализа данных о развитии оптовой торговли республики, заключаются в следующем.

Оценка динамики количества торгующих организаций показала увеличение их общего числа по республике с 11 301 в 2000 г. до 12 354 в 2010 г., или на 9,3 %. Однако по областям сложились разные тенденции. Стабильный прирост отмечался в Брестской области с 477 до 787 (65,0 %), а также в Минской области — с 755 до 1234 (63,4 %). В Минске прирост за 10 лет составил 7,9 %, однако он в основном пришелся на период после 2005 г. — с 5915 до 7310 (на 23,6 %). За 10 лет количество торгующих организаций сократилось, причем где-то существенно (в Могилевской области на 16,2 %, Гомельской — на 11,7 %); а где-то незначительно (в Витебской области на 1,5 %, Гродненской — на 0,9 %). Особенно заметное уменьшение количества торгующих организаций по республике отмечалось к 2005 г.

Доля государственной формы собственности, в 2000 г. составлявшая 30,7 % в объеме оптового товарооборота республики, в 2010 г. сни-