

на территории которой зарегистрирована биржа, так и со стороны межгосударственных структур.

#### **Источники**

1. О товарных биржах [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 5 янв. 2009 г., № 10-З : в ред. от 31.10.2018 г. № 782 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018.

2. Информационный портал «Библиотекарь.ру» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/index.html>.

3. Официальный сайт Белорусской универсальной товарной биржи [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.butb.by>.

**А.Э. Жмачинский, Д.А. Волкович**  
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **О.Б. Пароля**

## **ПРОБЛЕМЫ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ**

Правильная организация товароснабжения торговой сети — важнейшее условие удовлетворения спроса населения, эффективной работы торговых предприятий и отрасли в целом. От организации товароснабжения магазинов зависят размер и структура товарных запасов, их оборачиваемость, сохранность, объемы продаж и, в конечном счете, издержки, связанные с продвижением и реализацией товаров. Этот процесс является весьма ответственным и включает комплекс коммерческих, организационных, технологических операций, способствующих достижению главной цели — продажи товаров. Выделяют ряд типичных проблем в поставках товаров в розничные торговые сети:

– отсутствие продуманной стратегии развития канала сбыта. Поставщик пробует одновременно охватить максимум сетей во всех регионах. Ресурсы распыляются, быстро вскрываются внутренние проблемы от производства до логистики, а продажи не соответствуют ожиданиям;

– установление неправильной цены. Переговоры вокруг цены — один из самых распространенных инструментов в продажах. Но заниженные ценовые требования не должны приносить убытки. Если ошибиться при позиционировании товара, это будет сложно исправить в дальнейшем. Большие скидки или слишком дорогие акции («два по цене одного», «1 + 1 = 3») порой кратковременно увеличивают продажи, но снижают прибыль;

– непродуманность логистических путей. Чем меньше времени и затрат общественного труда требуется для осуществления процесса доставки товаров от мест производства до мест потребления, тем

большого экономического и социального эффекта достигает общество. Применение той или иной формы товароснабжения зависит от сложности ассортимента товаров. Для того чтобы обеспечить рациональную организацию процесса товароснабжения, необходимо соблюдать следующие основные принципы:

- применение кратчайших путей товароснабжения;
- широкое использование централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть;
- выбор рациональных транспортных средств и эффективное их использование;
- широкое применение тары-оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных работ, внутрискладского и внутримагазинного перемещения грузов;
- постоянное совершенствование и оптимизация технологической цепи товароснабжения на основе широкого использования в торговле достижений научно-технического прогресса.

В то же время проблемы организации товароснабжения розничной торговли в условиях рыночной экономики исследованы недостаточно. Требуется разработка комплексного подхода к оценке товароснабжения розничной торговли и обоснование рекомендаций по его совершенствованию в современных условиях.

#### **Источники**

1. Типичные ошибки поставщика торговой сети [Электронный ресурс] // Work 5. — Режим доступа: <http://www.work5.ru/gotovye-raboty/86931>. — Дата доступа: 01.12.2018.

2. Особенности организации поставки товаров в розничные торговые сети [Электронный ресурс] // Work 5. — Режим доступа: <http://www.work5.ru/gotovye-raboty/86931>. — Дата доступа: 01.12.2018.

**К.Д. Жуков**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — И.А. Леднёва, канд. экон. наук, доцент*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ТИПЫ НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ СКИДОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

Все скидки на рынке недвижимости делятся на два типа:

- плановые скидки. Скидки, которые формируются с помощью общей суммы управленческих (накладных, косвенных, непрямых) расходов;
- тактические скидки. Источником этих скидок является прибыль. Цель — создание дополнительных стимулов для клиентов за счет прямого снижения цены объекта недвижимости.