

марки базируется на использовании «детского» юмора, умело встроенного в ситуацию потребления продукта. Вкусовые характеристики продукта становятся вторичными, на первый план выходит настроение, создаваемое героями рекламного ролика, благодаря чему он становится легко запоминаемым, создает благоприятное отношение к марке. Наличие ребенка в рекламном ролике позволяет сформировать представление о торговой марке: «Сочный» — это вкусные, полезные, доступные соки и нектары для детей и взрослых.

Таким образом, дети сами по себе — очень мощный катализатор положительных эмоций. Именно по этой причине многие рекламодатели используют детей в своей рекламе. Однако стоит учитывать специфику использования детей в рекламе. Не для каждого товара такая реклама будет эффективной и приемлемой. Также стоит учитывать законодательные ограничения для защиты несовершеннолетних при производстве рекламы, поскольку дети в несовершеннолетнем возрасте любят смотреть рекламные ролики больше, нежели фильмы, мультфильмы и другое, за их красочность, музыкальность и краткосрочность.

Источник

Какаулина К. А. Дети как механизм рекламы / К. А. Какаулина // Молодой ученый. — 2018. — № 32.

П.В. Еременко

*Научный руководитель — кандидат экономических наук С.Л. Флерко
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА ПРИМЕРЕ БЕЛОРУССКОЙ УНИВЕРСАЛЬНОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖИ

Белорусская универсальная товарная биржа выступает в Республике Беларусь как ядро организованного товарного рынка. В современных рыночных условиях биржевой механизм имеет преимущество перед другими формами торговли и является наиболее эффективным.

Биржа была создана в 2005 г. Основной задачей, ставившейся государством при создании товарной биржи, было исключение из цепочки товарооборота необоснованных посреднических структур, которые в то время просто заполнили рынок. В таких условиях товар по пути к потребителю мог многократно переходить из рук в руки, существенно набирая при этом в цене.

БУТБ создавалась по принципу «открытой биржи», предоставляющей фактически неограниченному кругу субъектов товарного рын-

ка, в том числе производителям и потребителям товаров, возможность непосредственного участия в торгах [1].

Анализируя данные, отражающие работу БУТБ, следует привести статистические данные:

- по состоянию на 1 февраля 2019 г. на БУТБ аккредитовано 20 612 компаний, включая 4131 нерезидента из 61 страны мира;
- по итогам января 2019 г. сумма экспортных сделок на Белорусской универсальной товарной бирже выросла в 2,2 раза, достигнув 132,8 млн BYN;
- в январе 2019 г. на торговых площадках ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» заключено 30 778 сделок на общую сумму 415 млн BYN, что на 61 % больше прошлогоднего показателя.

Выделяют основные преимущества биржевой торговли:

1) одновременное участие в биржевых торгах ничем не ограничиваемого числа продавцов и покупателей;

2) в условиях реальной конкуренции на биржевых торгах устанавливаются реальные рыночные цены на товар;

3) все, с чего для будущего участника начинается биржевая торговля, — бесплатно (аккредитация, обучение трейдеров, ПО для торгов).

Перспективными направлениями деятельности БУТБ являются:

1. Переход на стопроцентный электронный документооборот. В режиме онлайн проходят как сами торги, так и подписание договора купли-продажи. В ближайшее время планируется перевести «в цифру» всю торговую документацию.

2. Вовлечение услуг как биржевого товара. Согласно законодательству о биржевой торговле в качестве биржевого товара могут выступать и услуги. В настоящее время на бирже представлены только услуги по заготовке древесины. За 11 месяцев 2017 г. объем реализации таких услуг превысил на 21 % показатель аналогичного периода прошлого года. По прогнозам аналитиков в будущем спрос на лесозаготовку будет расти, поскольку лесхозам выгоднее передать эту работу на аутсорсинг, нежели выполнять ее собственными силами. Со временем в биржевую торговлю будут вовлекаться и другие услуги для B2B сектора, которые пока еще приобретаются традиционным способом.

3. Внедрение расчетов блокчейн. В биржевой торговле наиболее перспективным применением блокчейна будут «умные контракты» (smart contracts), которые позволят сторонам сделки не беспокоиться о добросовестности своего контрагента, поскольку контракт исполнится только тогда, когда покупатель получит товар, а продавец — оплату [2].

Источники

1. Беларусь биржевая / А. С. Саликов [и др.]. — Минск : Белорус. универс. товар. биржа, 2015. — 196 с.

2. Белорусская универсальная товарная биржа [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.butb.by>. — Дата доступа: 30.03.2019.