

ров в кредит с привлечением банков используется чаще. При такой форме кредитования торговая организация может значительно сэкономить на банковской комиссии, что и является достаточно привлекательным.

Таким образом, в условиях жесткой конкуренции для торговых организаций кредит является одним из основных приемов для увеличения объема продаваемых товаров и привлечения новых потенциальных покупателей. Использование такой формы розничной торговли в какой-то степени также позволяет снизить социальную напряженность в стране.

Источники

1. Синтетический учет операций по продаже товаров в кредит [Электронный ресурс] // Poisk.ru. — Режим доступа: <https://poisk.ru.ru/s48139t5.html>.

2. Кредит или рассрочка при розничной торговле [Электронный ресурс] // Юридические фирмы, юристы, адвокаты Минска и всей Беларуси. — Режим доступа: <http://www.jurcatalog.by/articles/18786/kredit-ili-rassrochka-pri-roznicnoj-torgovle#>.

А.Н. Бурма
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — И.В. Уриш, канд. экон. наук, доцент

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ИЗ МЯСА ПТИЦЫ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ВИТЕБСКАЯ БРОЙЛЕРНАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»)

Основной задачей современного предприятия является создание конкурентоспособного производства, обеспечивающего успешную реализацию продукции на внутреннем и внешнем рынках сбыта. Одним из главных показателей конкурентоспособности предприятия является его экспортная составляющая. Актуальность разрабатываемой темы в том, что в условиях усиления международной конкуренции для предприятия важнейшей задачей становятся управление экспортной деятельностью, оценка и создание его экспортного потенциала, анализ факторов, определяющих возможности расширения и повышения эффективности экспорта. Целью данного исследования является оценка перспектив развития экспортной деятельности ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика», а также разработка и предложение мер по ее совершенствованию для дальнейшего эффективного развития предприятия.

Цель исследования обуславливает постановку и решение следующих задач: провести анализ эффективности экспортной деятельности предприятия и ее управленческой структуры; дать оценку внешней конкурентной среды, в которой осуществляет свою деятельность предприятие; оценить экспортный потенциал предприятия, его конкурентные преимущества и дать оценку эффективности их использования.

По итогу написания диссертации разрабатываются и будут предложены к внедрению следующие практические мероприятия, направленные на улучшение перспектив развития экспортной деятельности: реорганизация управленческой структуры экспортной деятельности на предприятии; изменение ассортиментной структуры экспорта; разработка и внедрение системы оценки эффективности экспортной деятельности и использования экспортного потенциала предприятия.

Проблематика данного исследования заключается в том, что в настоящее время на предприятии полностью отсутствует сбалансированность спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках. Перспективные объемы экспорта в натуральном выражении значительно превышают производственные мощности предприятия, что приводит к изменению в структуре ассортимента на внутреннем рынке, некоторые виды продукции становятся только экспортноориентированными, что в свою очередь приводит к дефициту этих видов на внутреннем рынке, повышению спроса и, соответственно, необоснованному росту цен. Рост международной конкуренции, отсутствие опыта и конкурентного преимущества, пренебрежение экспортной стратегией, прямая зависимость поставок от динамики экспортных цен отрицательно сказываются на взаимоотношениях с зарубежными контрагентами. Решение проблем и достижение поставленных задач, рассмотренных в научной работе, позволят существенно улучшить перспективы развития экспортной деятельности ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика».

Ван Жу
БГЭУ (Минск)
Научный руководитель — **С.В. Стасюкевич**

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И РЫНОЧНАЯ ПОЗИЦИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последние годы одновременно с возрастанием конкуренции увеличилась роль конкурентоспособности и обострилась конкурентная борьба между предприятиями. Сегодня недостаточно иметь