

продукции в Беларуси имеет достаточно стабильный характер. Анализируя мировую динамику цен, можно отметить скачкообразный характер развития: цены стремительно растут, после чего так же стремительно падают. При этом под влиянием конъюнктуры мирового рынка тенденция роста цен на масло сливочное, СОМ, СЦМ, сыры жирные в ближайшее время сохранится.

Основным импортером белорусской молочной продукции является Российская Федерация — 77,9 %. На долю стран ЕАЭС (не включая Россию) в экспорте молочной продукции приходится 13,7 %. Доля Украины составляет 1,5 %.

По результатам исследования можно сделать вывод, что по ценовому фактору, который является неотъемлемой компонентой конкурентоспособности продукции, белорусские молочные продукты имеют потенциальное сравнительное преимущество, которое, прежде всего, возникло в связи с существованием определенных торговых барьеров при выходе на внешние рынки в виде тарифного и нетарифного регулирования. Для Беларуси, которая является страной с малой открытой экономикой, зависимой от экспорта, важно постоянно совершенствовать внешнеторговую политику, делая упор на повышение конкурентоспособности производимой продукции, выпуск инновационной продукции.

Источник

1. Основные мировые импортеры сельскохозяйственной продукции и продовольствия [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. — Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/Основные%20мировые%20импортеры%20сельскохозяйственной%20продукции.pdf.

Н.К. Одрага
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

ПРОДАЖА ИГРУШЕК В ИНТЕРНЕТЕ. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

На сегодняшний день создание интернет-магазинов является одним из перспективных направлений отечественного онлайн-бизнеса. Бурное развитие технологий обусловило неожиданный всплеск интереса потребителей к данному направлению. Плюсы интернет-торговли очевидны: это возможность произвести покупку, не покидая дома, за короткое время ознакомиться с широким перечнем товаров, предложенных на ряде тематических сайтов, и, наконец, рассчитаться за приобретенное посредством электронных денег. Интернет-торговля

игрушками также стремительно развивается, еженедельно открываются новые интернет-магазины, предлагающие услуги по продаже и доставке детских игрушек.

Доля интернет-продаж игрушек растет с каждым годом. В августе 2018 г. динамика онлайн-заказов возросла на 59 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. По 2019 г. данных пока нет, но тенденция понятна: люди все больше покупают онлайн.

Демографические показатели тоже влияют на продажу отдельных сегментов игрушек. Например, по данным экспертов, в последние годы рождаемость упала — дошколят стало меньше по сравнению с десятилетием назад. Значит, доля товаров для этой возрастной категории тоже убывает. Однако этот спад компенсируется ростом спроса на игрушки онлайн. Поэтому продажи все равно будут расти.

Особенности продажи игрушек в интернет-магазинах:

1) нет сезонности. Игрушки нужны всегда, в любое время года. Всплеск продаж наблюдается перед Новым годом, как и во многих других нишах;

2) люди стараются покупать дорогие игрушки, но которые стоят дешевле, чем в обычных магазинах. Такие покупки составляют 1/3 от всех продаж;

3) родители стали тщательнее следить за качеством товаров и здоровьем детей соответственно. В моде безопасные игрушки ручной работы из экологически чистых материалов;

4) очень много запросов по развивающим играм. Сейчас развивать детей начинают чуть ли не с рождения, записывая во всевозможные центры и покупая «умные» игрушки;

5) потребителям важно получить обратную связь. Активная работа интернет-консультантов способствует повышенной заинтересованности потенциальных клиентов в совершении покупок в интернет-магазине игрушек.

Интернет-магазин позволит сэкономить на торговых площадях. Потребуются только складское помещение и офис. Оба могут находиться за пределами города, но понадобится организовать доставку. При минимальных затратах можно предложить приличный ассортимент.

Преимущество торговли через Интернет — широкая публика. Недостаток — сложная логистика. Держать собственный автомобиль и курьера в штате затратно и возможно только при больших объемах продаж, а пользоваться услугами курьерских служб или курьеров на своем авто — опасно для «здоровья» бизнеса.

В общем и целом продажа игрушек в Интернете имеет ряд преимуществ перед торговлей в стационарных объектах, основными из которых являются: способность размещения неограниченного количества игрушек, находящихся в ассортименте, широкая аудитория, всесезонный спрос. Из недостатков можно выделить лишь затраты на доставку.