

УДК 339.33

РАЗВИТИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Марцева С.В., ст. преп., Шупило С.Р., студ.

*Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Торговля – это предпринимательская деятельность, направленная на приобретение и продажу товаров с оказанием или без оказания услуг, связанных с продажей товаров.

Оптовая торговля – вид торговли, связанный с приобретением и продажей товаров для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь [1].

Субъекты, осуществляющие оптовую торговлю, организуют хранение и переработку товаров, формируют их запасы в объеме и ассортименте, необходимых для обеспечения населения разнообразными товарами, оказывают информационные, транспортные и иные услуги, связанные с продажей товаров.

Торгово-технологический процесс оптовой торговли представляет собой комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения, и включает в себя операции по приемке товаров, их сортировке, комплектации, хранению, отпуску или отгрузке.

Оптовая торговля определяет структуру и направление товарных потоков. Она выступает на рынке в качестве посредника между промышленностью и розничным торговым звеном.

Развитие оптовой торговли зависит от удачного выбора сферы, правильного определения стратегии и умелой тактики деятельности.

Оптовое предприятие может выступать в качестве дистрибьютора – сбытового посредника, торговца по договору, заключающего с предприятием-изготовителем договор на право продажи продукции на определенной территории в течение согласованного срока и совершающего операции от своего имени и за свой счет, но придерживающегося условий, установленных договором с изготовителем товара. Дистрибьютор осуществляет свою деятельность в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка. Необходимо добиваться такого положения, чтобы потребителю не было нужды самому разыскивать на рынке какие-либо товары или услуги, поэтому при громадном разнообразии товаров успех деятельности дистрибьютора зависит от его умения прогнозировать потребительский спрос и оперативно вносить необходимые изменения в свои стратегические планы и тактические действия.

Необходимость оптовой торговли связана со следующими факторами: неравномерное размещение на территории РБ предприятий промышленности, выпускающих отдельные группы и наименования товаров народного потребления, концентрация производства в отдельных районах страны, специализация промышленных предприятий на выпуске товаров народного потребления узкого производственного ассортимента. Целями развития оптовой торговли являются: создание развитой структуры каналов товародвижения, поддержание необходимой интенсивности товаропотоков, формирование

резервных источников финансового обеспечения процесса товародвижения, развитие инфраструктуры торговли, стимулирование развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах, обеспечение необходимого уровня конкуренции, поддержка развития малого и среднего бизнеса без ограничения развития сетей, стимулирование развития удаленных каналов продаж.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь, 8 января 2014 г., № 128-З: принят Палатой представителей 16 декабря 2013 г.; одобрен Сов. Республики 19 декабря 2013 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2021.

УДК 336 (07)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Чубарова Н.Э., ассистент, Новиков Е.С., студ.
*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Финансовый лизинг – это эффективный способ приобретения дорогостоящих объектов (недвижимости, оборудования, транспортных средств и других) без одномоментной оплаты их полной стоимости. Статистические данные позволяют выделить следующие тенденции развития финансового лизинга в Республике Беларусь:

- в 2020 г. снизились основные статистические показатели лизинговой отрасли: объем нового бизнеса сократился на 4,6 %, в потребительском сегменте количество новых договоров сократилось на 57 %, их общая стоимость – на 14,9 %. В инвестиционном сегменте спад менее значителен: количество новых договоров сократилось на 11,8 %, их стоимость – только на 1,9 % [1];

- в отрасли в некотором роде наблюдается выполнение закона Парето: небольшое количество договоров инвестиционного лизинга (11,7 % в 2020 г.) обеспечивают основной объем нового бизнеса в денежном выражении (82,3 %);

- в сегменте инвестиционного лизинга среди предметов лизинга преобладают категории «транспортные средства» и «машины и оборудование» (по данным 2019 г. соответственно 57,5 % и 39,5 %). Транспортные средства устойчиво лидируют с 2010 года. В потребительском сегменте 54,7 % объема нового бизнеса в 2019 году занял легковой автотранспорт, 35,9 % – иные предметы лизинга (бытовая, компьютерная техника и др.); в последние годы увеличилась доля лизинга зданий и сооружений (9,3 % в 2019 г.) [2].

Основные проблемы лизинга в Республике Беларусь следующие:

- возможность конфискации предмета лизинга – автомобиля при управлении им лицом в состоянии опьянения, независимо от того, что в период действия договора лизинга автомобиль принадлежит лизинговой организации;