

Научная новизна. На основании анализа состава и структуры товарных запасов торгового предприятия разработана система управления запасами, выявлены ее достоинства и недостатки, а также рассчитан экономический эффект от внедрения данной системы на предприятии.

Полученные научные результаты и выводы. Система управления запасами учитывает все три фактора, воздействующих на величину общих затрат: затраты на содержание запаса, затраты на пополнение запаса, закупочная стоимость товара. Это позволяет найти компромисс между этими факторами и обеспечить наиболее выгодное их сочетание. Система гарантирует бездефицитность обслуживания запасом потребности в условиях неопределенности. Формирование системы управления запасами решит стоящие перед предприятием задачи по оптимизации логистики запасов. Предприятие сможет снизить общий уровень запасов, что позволит увеличить коэффициент оборачиваемости оборотных активов, что снизит потребность предприятия в оборотных средствах. Благодаря внедрению данной системы уровень обслуживания клиентов увеличится до уровня 96 %, что позволит увеличить объем продаж, что повлечет за собой и увеличение чистой прибыли компании.

Практическое применение полученных результатов. Разработанная система может применяться в работе предприятий оптовой торговли для поддержания оптимального уровня запасов, определения оптимального размера заказа на пополнение запасов и периодичности пополнения.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ОСОБЫЙ ВИД РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

М. В. Демидович, Д. С. Шастерик (студенты III курса)

Проблематика. Данная работа направлена на изучение проблем, возникающих в результате практического использования электронной торговли как особого вида осуществления распределения продукции.

Цель работы. Выявление достоинств и недостатков при осуществлении электронной торговли в современных условиях, изучение возможностей использования электронной торговли в процессе распределения готовой продукции, проведение анализа состояния электронной торговли в Республике Беларусь и за рубежом, выделение ее перспективных направлений.

Использованные методики. Аналитический метод, статистический метод, метод сравнения.

Научная новизна. В условиях ограниченной экономической среды, таких как карантинные меры во время пандемии COVID-19 (2019 - наши дни), главную роль сыграло развитие электронной торговли. Во многих странах были введены ограничения, одним из которых является домашний карантин. Из-за этого ограничения нельзя было выходить за пределы своего дома. Но человеческая нужда в питании, гигиене и здоровье способствовала поиску решения данной проблемы. На помощь пришла электронная торговля. Благодаря пандемии она смогла набрать обороты в развитии.

Полученные результаты и выводы. Данная работа показала, что электронная торговля даёт человеку больше возможностей для выбора продукции

без затрат времени на посещение магазинов и поиска необходимого товара. Разновидность поставщиков и обширное количество продукции помогают потребителю в выборе нужного товара из предложенного ассортимента.

Также в ходе нашей работы было выделено, что любой человек может продавать свой товар на онлайн-платформах, что способствует разнообразию ассортимента. Электронная торговля уже является одной из ведущих отраслей торговли, она постоянно развивается и достигает новых высот.

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М. О. Исмаилова, В. В. Шумская (студенты III курса)

Проблематика. Данная работа направлена на анализ использования франчайзинга в РБ, а также рассмотрены основные стратегии развития. Франчайзинг – один из популярных видов рыночных взаимоотношений, который начал развиваться ещё в XIX веке. Согласно статистике, по всему миру насчитывается более 16,5 тысяч франчайзеров и 1,2 миллиона франчайзи.

Цель работы. Выявить наиболее привлекательные сферы деятельности для франчайзинговых компаний. Проанализировать значимость и перспективу развития франчайзинга в Беларуси и рассмотреть основные стратегии использования франшизы.

Использованные методики. Аналитический метод, статистический метод.

Научная новизна. На основе анализа самых успешно развивающихся франчайзинговых компаний, по статистике белорусской ассоциации, предложены основные отрасли для открытия бизнеса по франшизе, преимущества и препятствия для развития данного вида рыночных отношений.

Полученные результаты и выводы. Франчайзинг – это новая и перспективная система отношений по построению и ведению бизнеса. Франчайзинг открывает широкие возможности для бизнесмена. Используя франчайзинг, франчайзер стремится получить выгоды от широкого и быстрого расширения своего бизнеса, не прибегая к кредитам и не беря на себя серьезные финансовые обязательства.

Франчайзинг, как выгодная форма ведения бизнеса обширно применяется во всех странах с развитой рыночной экономикой. Сегодня мировой рынок франчайзинга растет и считается одним из самых перспективных.

Франчайзинг в Беларуси находится на начальном этапе своего развития в основном из-за отсутствия специальной правовой базы, регулирующей функционирования франчайзинга и из-за отсутствия понимания у людей о том, что данная форма бизнеса является всё более перспективной.

К числу основных проблем, препятствующих эффективному формированию белорусского рынка франчайзинга, относятся: несовершенство законодательства, отсутствие в предпринимательских кругах серьезных знаний о франчайзинге, практика ухода от налогов и обыденность применения "теневых" операций, практика невыполнения обязательств между партнерами.

В результате анализа действующих на белорусском рынке товаров и услуг франшиз можно утверждать, что, как правило, предприятия начинают внедрять