

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ТОРГОВОГО ФИЛИАЛА**

**Круглик У.С.**

**Научный руководитель – Стасевич И.П., ст. преподаватель  
Могилевский государственный университет продовольствия  
г. Могилев, Республика Беларусь**

Сфера обращения представлена оптовыми и розничными компаниями. Важнейшая задача оптовой торговли – планомерно регулировать товарное предложение в соответствии со спросом. Внутренняя среда белорусского рынка для оптовой торговли характеризуется повышенной нестабильностью. В этих условиях обойтись без сбытовой политики и продвижения практически невозможно.

Основной целью продвижения товаров является обеспечение стабильного спроса на товар за счет формирования группы постоянных покупателей.

Современный опыт продвижения товаров свидетельствует о том, что оптовые компании способствуют активизации обращения товаров, более полному удовлетворению запросов населения, сдерживают рост цен на продукты питания.

ОАО «Компания «МогНат» – объект производства, который реализует свою продукцию оптом самостоятельно. Отличительными чертами сбытовой деятельности предприятия являются гибкость, наличие тесных партнерских связей с клиентами и ориентированность на долгосрочные взаимовыгодные отношения.

Анализ сбытовой деятельности показал, что ОАО «Компания «МогНат» реализует продукцию, преимущественно, в городе Могилеве. Однако, есть партнеры также в городе Минске и городах Минской области. Следовательно, предприятие несет большие затраты на частую транспортировку своей продукции мелкими партиями в разные города, уменьшая этим свою прибыль.

Создание торгового филиала в городе Минске позволит создавать запасы своей продукции в непосредственной близости от потребителей, более оперативно получать информацию об их предпочтениях и удовлетворять эти предпочтения.

Наличие торгового филиала у ОАО «Компания «МогНат» способствует продвижению торговой марки предприятия и привлечению большего количества покупателей не только в городе Могилеве, но и по всей стране.