

Г. А. Толстая

Научный руководитель

Н. А. Савостенко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СБЫТУ ПРОДУКЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ «УЗДЕНСКИЙ ЛЕСХОЗ»

Роль лесного сектора в экономике Беларуси в обозримой перспективе будет возрастать. Республика за счет собственных лесных ресурсов способна не только полностью удовлетворять свои потребности в древесине, но и развивать экспорт лесной продукции. Отрасль лесного хозяйства переживает период преобразований. Проблемам повышения эффективности лесного комплекса уделяется значительное внимание. Разработаны и реализуются республиканские программы, в которых предусмотрено повышение эффективности работы лесохозяйственного комплекса республики и улучшение переработки древесины, увеличение выручки и поступлений в бюджет от ее реализации.

Государственное лесохозяйственное учреждение «Узденский лесхоз» является одним из крупнейших лесохозяйственных учреждений Республики Беларусь, успешно осуществляет свою деятельность на рынке лесоматериалов обработанных (пиломатериалов, погонажных изделий, окоренного кола, щепы топливной и др.) и необработанных лесоматериалов и дров. Общая площадь лесов, находящихся в ведении Узденского лесхоза, составляет 47,172 тыс. га, в том числе покрытых лесом – 42,9 тыс. га.

Коммерческая деятельность по сбыту продукции лесхоза многогранна и осуществляется эффективно взаимодействующей со всеми структурными подразделениями коммерческой службой. Коммерческая работа по сбыту продукции начинается с координации интересов хозяйствующего субъекта с требованиями рынка, включает в себя планирование ассортимента и сбыта продукции, формирование портфеля заказов, сбытовой политики лесохозяйственного учреждения, разработку планов-графиков отгрузки готовой продукции, ее приемку, подготовку к отгрузке, контроль за выполнением заказов покупателей и платежеспособностью клиентов.

Продукция Государственного лесохозяйственного учреждения «Узденский лесхоз» конкурентоспособна, реализуется на внешний и внутренний рынки. Объемы сбыта и число покупателей продукции постоянно увеличиваются. Основными странами, с которыми лесохозяйственное учреждение взаимодействует на внешнем рынке, являются Литва, Латвия, Россия, Польша, КНР. Реализация деловой древесины на внутреннем рынке в заготовленном виде осуществляется через ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», как самим лесхозом, так и по договорам с УП «Беллесэкспорт».

Конкурентное преимущество при реализации продукции лесхоза обусловлено следующими факторами: реализацией пиломатериалов, отсортированных согласно ГОСТ; улучшением сортности отгруженной продукции; сортировкой лесоматериалов круглых по диаметрам; предложением по реализации лесоматериалов на различных условиях франкировки; рациональной распиловкой древесины и увеличением выхода пиловочника.

Отрицательно воздействует на развитие коммерческой деятельности лесхоза недостаток собственных оборотных средств и дебиторская задолженность.

Эффективность деятельности лесхоза зависит от глубины изучения рынков сбыта, количества налаженных партнерских связей, для чего необходима разработка тактики и стратегии реализации продукции на экспорт и внутренний рынок, что возможно благодаря использованию метода SWOT-анализа. Для стимулирования продвижения продукции на рынок целесообразно применение гибкой системы расчетов с покупателями, развитие рекламно-информационной деятельности, доработка интернет-сайта лесхоза. Следует оптимизировать временные затраты на обработку заявок покупателей путем внедрения и использования современных программных комплексов.