

УДК 368.1

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.В. МИХАЛЬЧУК

(Полоцкий государственный университет)

Анализируется современное состояние производственно-сбытовой деятельности в сфере агропромышленного комплекса. Определены основные факторы, обуславливающие проблемы в системе сбыта Республики Беларусь. Обоснована необходимость разработки рекомендаций по совершенствованию системы товародвижения продукции сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности. Определены факторы, обуславливающие эффективное функционирование системы сбыта как на государственном, так и на уровне предприятия. Демонстрируется целесообразность и основные направления совершенствования сбытовой системы применительно к конкретным продуктовым рынкам. Исходя из оценки эффективности товаропроводящей сети республики предложены мероприятия, способствующие ее усовершенствованию.

Введение. Одним из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности аграрных предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках является формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции. Новые условия хозяйствования, складывающиеся в сфере агропромышленного комплекса (АПК), требуют удовлетворения потребностей населения в качественной и доступной продукции, проведения результативной работы на рынке по поддержанию спроса на сельскохозяйственную продукцию, организации соответствующей инфраструктуры рынка.

Система сбыта в Республике Беларусь представляет собой жесткую централизованную вертикальную структуру, основанную на монополии государства. Проблемы, возникающие при реализации продукции, обусловлены рядом факторов. Среди них можно выделить такие, как: низкий уровень маркетингового потенциала субъектов хозяйствования, медленное формирование логистических структур в национальном АПК, отсутствие определенных звеньев в товаропроводящей сети, низкая эффективность связей в цепи «производитель – потребитель», неразвитая инфраструктурная сфера, несовершенное ценообразование, недостаточность информации о состоянии рынка. В конечном результате это ведет к снижению прибыли товаропроизводителей, отвлечению денежных средств на создание баз для хранения и переработки сырья. Это происходит в условиях, когда потребитель предъявляет все большие требования к товару, его внешнему виду, качеству, ассортименту, всему процессу производства.

Решение изложенных проблем требует разработки необходимых рекомендаций по совершенствованию системы товародвижения продукции сельского производства и перерабатывающей промышленности, а также обозначения путей реализации предложенных мероприятий.

Основная часть. Производственно-сбытовая система в АПК представляет единую организационно-хозяйственную структуру, включающую производителей сельскохозяйственного сырья, перерабатывающие предприятия, поставщиков материалов и комплектующих, потребителей готового продовольствия, подсистемы транспортного и складского обслуживания, а также государство с его регулирующей функцией. Цель системы заключается в удовлетворении потребностей населения в качественных и экономически доступных продуктах питания, промышленности – в сельскохозяйственном сырье, а также в формировании государственных продовольственных резервов.

Система сбыта не претерпела существенных качественных изменений и представляет жесткую централизованную вертикальную структуру, основанную на государственном монополизме. Проблема реализации продукции обусловлена несовершенством ценообразования, слабо развитой инфраструктурой АПК, отсутствием необходимой информации о состоянии рынка, недостаточной государственной поддержкой. Формирование многообразия сбытовых структур сдерживается монополизмом государственных заготовительных организаций, перерабатывающей промышленности и торговли.

Организацию сбыта сырья и продовольствия в современных условиях определяют такие факторы, как тип продукта, характер потребителя и географическая протяженность рынка, соответственно формируются и типы сбытовой сети: по регионам, по видам продукции, по категориям потребителей.

Эффективное функционирование системы сбыта предполагает совместные усилия товаропроизводителей и государства: на уровне предприятия – совершенствование каналов сбыта продукции, повышение уровня качества продукции, развитие маркетинговой деятельности, создание собственных

производственно-коммерческих структур; на уровне государства – осуществление льготного кредитования товаропроизводителей, целевого финансирования, проведение государственных закупок и регулирование цен, развитие современной системы товародвижения [1, с. 115].

В развитых государствах сложилась система единого рынка с межрегиональным разделением труда, мощной транспортно-распределительной системой. Приоритетными формами сбыта сельскохозяйственной продукции являются: контрактация, оптовые рынки и аукционы, сбытовые фермерские кооперативы, биржевая торговля, продажа непосредственно на ферме крупным посредникам, продажа государственным учреждениям.

Используя мировой опыт применительно к условиям республики, совершенствование системы сбыта следует вести в направлении интеграции предприятий АПК с целью создания замкнутого технологически-сбытового цикла «производство – хранение – переработка – сбыт», развития форм оптовой торговли сырьем и продовольствием, оптимизации системы государственных заказов, включая проведение тендеров. Особое значение при этом необходимо уделять мероприятиям стимулирования сбыта.

Обеспечение сбалансированности внутреннего рынка и наращивания экспортного потенциала предполагает необходимость совершенствования производственно-сбытовой деятельности, включая следующие направления:

- *диверсификация производства и сбыта* в целях более полного обеспечения сырьем и продовольствием собственного производства, адекватно потребностям внутреннего рынка, расширение его емкости, сокращение импорта до минимально необходимого уровня, стимулирование импортозамещения и наращивание экспортного потенциала;

- *наращивание объемов экспорта сырья и продовольствия и его диверсификация* на инновационной основе, уход от моноэкспорта;

- *гарантия безопасности потребляемых продуктов* как одно из важнейших условий повышения качества жизни;

- *пропаганда здорового питания* для всех категорий населения и повышение уровня его экономической доступности;

- *создание крупных корпораций и фирм*, доминирующих на внутреннем рынке, продвигающих продукцию на экспорт, стабильно функционирующих на привлекательных рынках в перспективных регионах;

- *ориентирование стратегии развития на формирование наиболее коротких каналов сбыта* для ускорения товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения продукции и сложностями транспортировки;

- *развитие инфраструктуры, образующей систему сбыта* (субъекты рынка, формирующие процесс товарооборота, биржи, оптовые рынки, распределительные центры, терминалы, хладокомбинаты, элеваторы и т.п.);

- создание распределительных (логистических) центров в местах производства и потребления.

Применительно к конкретным продуктовым рынкам целесообразны и другие направления совершенствования сбытовой системы:

- на рынке зерна требует корректировки часть движения продукции: производитель – посредник – переработчик. Целесообразно создание на региональном уровне объединения крупных производителей зерна. Приоритет следует отдавать реализации товарного зерна посредством биржевой торговли;

- развитие рынка картофеля определяется инновационным развитием отрасли: основная часть продукции должна перерабатываться (65 – 70 %) и поставляться отечественному и зарубежному потребителю в виде конкурентоспособной готовой продукции и полуфабрикатов высокого качества;

- совершенствование функционирования рынка сахара, растительного масла, других пищевых продуктов предполагает создание необходимой инфраструктуры на базе оптовых рынков и распределительных центров, что обеспечит их большую открытость, сократит число посредников и, в конечном итоге, будет способствовать снижению розничных цен;

- динамично развивающийся на инновационной основе рынок молока и молочных продуктов, располагающий современной инфраструктурой, который постоянно повышает качество продукции и делает ассортимент более разнообразным, должен функционировать на основе сложившихся долгосрочных, стабильных договорных отношений по всей технологической цепи: цельномолочная продукция – сельский товаропроизводитель – переработчик – потребитель. Продукцию длительного хранения можно также реализовать по этой схеме или посредством биржевой торговли, позволяющей установить реальную рыночную цену;

- рынок скота и птицы предполагает сохранение структуры сбыта на базе действующих мясокомбинатов, а также развитие биржевой торговли племенными животными и птицей, приобретаемых в целях воспроизводства поголовья или повышения генетического потенциала продуктивности. Взаимоотноше-

ния сельских товаропроизводителей, переработчиков скота и птицы, и торговли должны определяться только экономическими интересами.

Совершенствование функционирования оптовых продовольственных рынков обусловлено созданием соответствующей логистической системы и должно быть направлено на реализацию инновационной стратегии развития рынков и создание дополнительных конкурентных преимуществ.

Продвижение сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешние рынки – сложная система, включающая не только субъектов инфраструктуры сбыта продукции, но и способы, и методы ее продвижения, внешнеторговое регулирование посредством использования таможенных тарифных и нетарифных мер. Эффективность продвижения отечественной продукции на внешние рынки определяется товаропроводящей сетью, формирование которой обуславливают ряд факторов (внутренние, внешние): потенциал экспорта предприятия (фирмы), компании; объем и ассортимент продукции; особенности рынка (экономические, научно-технические и др.).

Товаропроводящая сеть республики в современных условиях представлена продовольственными компаниями, торговыми домами, представительствами, дистрибьюторскими структурами, торговыми точками, агентскими соглашениями, дилерскими договорами и др. Создан белорусский торгово-выставочный и информационно-маркетинговый центр в Москве. Однако их количество и выполняемые функции не могут в полной мере обеспечить эффективную внешнюю торговлю сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. Требуют также совершенствования механизмы создания и функционирования субъектов товаропроводящей сети [2].

Для агропромышленного комплекса Республики Беларусь приемлема разносторонняя структура товаропроводящей сети, функционирующая за рубежом. Ее формирование обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства, размерами и финансовым состоянием предприятий, широким ассортиментом продукции, поставляемой на экспорт. Выбор партнера в качестве субъекта на рынке зерна за рубежом наиболее приемлемо осуществлять на конкурсной основе по таким критериям, как наличие высокой квалификации, набор предоставляемых маркетинговых услуг по сбыту и рекламе, стабильность финансового положения и платежеспособность. Количество субъектов сети должно быть адекватно емкости рынка по конкретному товару и не должно создавать нездоровую конкуренцию между ними.

Одним из важных способов продвижения отечественных товаров на международные рынки является формирование логистических систем различного уровня. Деятельность этих структур должна быть направлена на оптимизацию механизмов товародвижения и сбыта продукции на основе планирования и управления процессом их реализации в стране назначения, а также управления товарными, сервисными и информационными потоками. В целях повышения роли логистики и эффективного использования необходимо принять соответствующий закон, обеспечить подготовку высококвалифицированных специалистов в этой области, создать Национальный информационно-аналитический центр.

Механизмы формирования и функционирования товаропроводящей сети за рубежом при экспорте продукции должны включать меры нормативно-правового, экономического и организационного характера. На начальном этапе первостепенную роль играет исследование товарного рынка и наиболее эффективных схем реализации продукции в соответствующем регионе, поскольку результаты внешнеэкономической деятельности напрямую зависят от системного изучения внешней среды маркетинга, включая особенности законодательства, международные правила, социально-культурную среду, обычаи, правила валютно-финансовых расчетов.

Заключение. Реализация представленных мероприятий по совершенствованию системы сбыта позволит обеспечить необходимые организационно-экономические условия для производства конкурентоспособной продукции и ее продвижение на внутренний и внешний рынки.

Предлагаемые направления предусматривают:

- *расширение* внутренней и внешней инфраструктуры с ориентацией на удовлетворение потребностей населения в качественных и экономически доступных продуктах питания, промышленности – сельскохозяйственном сырье;

- *формирование* государственных продовольственных резервов.

Результативность данной системы предполагает совместные усилия предприятий и государства. На микроуровне должно происходить совершенствование каналов реализации товаров, повышение уровня товарности продукции, развитие маркетинговой деятельности, создание собственных производственно-коммерческих структур.

Перед правительством стоит задача осуществления льготного кредитования субъектов хозяйствования, их целевого финансирования, проведения государственных закупок, регулирования цен, развития современной товаропроводящей сети.

Реализация соответствующего комплекса направлений в разрезе отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия позволит создать условия для успешной интеграции республики не только в рамках Единого экономического пространства, но и обеспечить повышение эффективности функционирования сбытовых структур, способствующих согласованию интересов аграрного комплекса Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильина З.М. Конкуренентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты / З.М. Ильина, Н.Н. Батова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 120 с.
2. Кириенко, Н.В. Моделирование системы сбыта аграрного предприятия на основе маркетинговой концепции / Н.В. Кириенко // Аграрная экономика. – 2012. – № 9. – С. 30 – 42.
3. Агирбов, Ю.И. Рынки сельскохозяйственной продукции: учеб. пособие / Ю.И. Агирбов, Р.Р. Мухаметзянов, А.П. Леснов. – М., 2005. – 345 с.
4. Гусаков, В.Г. Механизм рыночной организации аграрного производства: оценка и перспективы / В.Г. Гусаков. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 363 с.
5. Ильина, З.М. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия: учеб. пособие / З.М. Ильина, И.В. Мирочицкая. – Минск: БГЭУ, 2010. – 226 с.
6. Методические рекомендации по формированию эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 43 с.
7. Русый, М. Экспортный вектор аграрного сектора / М. Русый // Экономика Беларуси. – 2012. – № 2(31).
8. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 250 с.

Поступила 24.09.2013

DIRECTIONS TO IMPROVE SALES OF SUBJECTS OF AGRICULTURE

A. MYKHALCHUK

The current state of production and sales activities in the field of agriculture is being analyzed. The main factors causing problems in the distribution system of the Republic of Belarus are specified. The necessity to develop recommendations for the improvement of the system of commodity circulation of agricultural production and processing industry is justified. Factors that contribute to the effective functioning of markets, both at the national and enterprise levels are identified. The feasibility and main trends of the marketing system for specific food markets are being demonstrated. Activities, based on the evaluation of the effectiveness of the distribution network of the Republic, that also contribute to its improvement, are suggested.