

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА «ПОЛИТОТДЕЛЕЦ» БЕШЕНКОВИЧСКОГО РАЙОНА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. Коваленок

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, Горки

В условиях рыночных отношений проблемой становится реализация продукции, вызванная множеством причин: несовершенством существующего ценообразования, слаборазвитой инфраструктурой АПК, разрушением связей между производителями и потребителями, отсутствием необходимой информации о состоянии рынка, недостаточной государственной поддержкой. Становление рыночных отношений связано с созданием рыночной инфраструктуры, базирующейся на многообразии сбытовых структур, развитии конкуренции коммерческих отношений. Современный сбыт характеризуется появлением новых рыночных каналов: происходит переориентация товаропроизводителей на альтернативные каналы сбыта – продажа на рынках, сделки на давальческих условиях и т.д.

Формирование рыночной системы продвижения продукции связано, прежде всего, с выбором наиболее эффективных каналов ее реализации, определением потенциальных покупателей, снижением издержек и повышением конкурентоспособности. Предприятиям АПК республики предоставлена некоторая свобода в выборе каналов реализации произведенной продукции, так как производство продукции может стабильно развиваться только тогда, когда налажен и гарантирован ее сбыт. Но длительный цикл и сезонность производства сельскохозяйственной продукции, отсутствие в хозяйствах современных мощностей для ее первичной переработки и длительного хранения вынуждают сельских товаропроизводителей продавать продукцию за ограниченный период времени, не имея достаточных возможностей для маневра и поиска более выгодных каналов реализации.

В настоящее время в республике государственные закупки пока занимают основное место в сбытовой деятельности. Реализация по государственным закупочным каналам не предполагает каких-либо специальных льгот для производителей, кроме выполнения предусмотренных законом обязательств. Цены на продукты в рамках госзаказа – не выше рыночных, к тому же хозяйства, выполняющие свои закупочные квоты, обычно не имеют права на получение материально-технических ресурсов или льготных кредитов от Правительства. Поэтому сегодня получают широкое распространение такие каналы сбыта, как продажа продукции населению на рынках, а хозяйствам и предприятиям – на основе договоров, сделок на давальческих условиях.

Сбытовую деятельность можно проанализировать по данным СХПК (колхоза) «Политотделец» Бешенковичского района Витебской области за 2002 г. Данное хозяйство имеет молочно-мясную специализацию с развитым семеноводством, поэтому половина урожая зерновых культур (52 % валового сбора) не вовлекается в сферу товарного обращения, а используется на корм скоту.

Валовой сбор зерна составил в 2002 г. 2703 т., 48 % которого идет на реализацию. Государству реализуется только 20,9 % от валового сбора, то есть 562 т. Хозяйство реализует 223 т зерна на условиях обмена 2 кг фуража за 1 кг семенного зерна, имея при этом выручку на 20 млн р. больше, чем бы оно продало такое же количество зерна государству. В 2002 г. хозяйством также было продано 447 т зерна (16,3 % валового сбора) предприятиям и 24 т – населению.

Вся продукция мясного подкомплекса реализуется государству. Из-за сравнительно слабого развития в стране переработки мяса скота основной его объем поступает на мясокомбинаты, значительная часть которых акционирована, что ведет к росту цен и уменьшению прибыли предприятия.

Молочная продукция реализуется посредством сделок на давальческих условиях, так как продажа молока государству сопровождается низкими закупочными ценами на поставляемую продукцию, нарушением сроков и порядка расчетов за нее, частичным и полным отказом от закупок законтрактованной продукции. Хозяйство сдает молоко молокозаводу на переработку, получая обратно сухое молоко и сливочное масло. Всего молокозаводу было сдано в 2002 г. 340 480 кг молока. Хозяйство получило 34 тыс. кг сухого молока и, реализовав его коммерческим структурам, получило выручку на 35 млн р. больше, если бы реализовывало продукцию в качестве цельного молока государству.

Таким образом, переход к рыночной экономике агропромышленного комплекса и его продуктовых подкомплексов требует совершенствования системы сбыта продукции, предполагающей создание рыночной инфраструктуры и развитие соответствующих ей организационных форм товародвижения, обеспечивающих создание конкурентной среды в сфере сбыта.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. Кожух

Пинский филиал

Белорусского государственного экономического университета

Перспективы развития агробизнеса в Республике Беларусь базируются на создании оптимального варианта аграрного предприятия, возможностей привлечения инвестиций и потенциальной эффективности его функционирования, которая определяется в каждом случае реальными макро-, и микроэкономическими обстоятельствами.

Исследуя проблемы формирования новых видов аграрных предприятий в нашей республике, можно заключить следующее:

- 1) трансформация колхозов и совхозов в отличие от многих постсоциалистических стран происходит как на доктринально-научном, так и на официально-правительственном уровне;
- 2) идет процесс рыночных преобразований в аграрном секторе;
- 3) в процессе тех небольших по масштабу и глубине рыночных преобразо-