

## **ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА**

**Маёров Андрей Николаевич**

старший преподаватель кафедры экономики и управления учреждения образования «Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова»  
(г. Могилев, Беларусь)  
maerovy.family@mail.ru

*Аннотация. В статье рассмотрено состояние сбытовой деятельности сельхозпредприятий на современном этапе. Аргументирована необходимость разработки рекомендаций по развитию системы сбыта. Представлены основные направления развития системы сбыта продукции.*

Формирование эффективной системы сбыта продукции на сельхозпредприятиях является одним из приоритетных направлений повышения их конкурентоспособности как на внутреннем так и на внешнем рынках. Всё более новые способы производства продукции в сфере агропромышленного комплекса (АПК) требуют от производителя удовлетворение потребностей населения в доступной, свежей и качественной продукции.

Современная система сбыта сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь не претерпела существенных изменений в 21 веке и представляет собой централизованную и монопольную структуру. Возникающие проблемы при сбыте сельхозпродукции обусловлены определёнными факторами. К ним можно отнести: невысокий уровень развития маркетинга на сельхозпредприятиях, медленное образование логистических структур, отсутствие хорошо функционирующих товаропроводящих сетей, недостаточное владение информацией товаропроизводителей о состоянии рынка и несовершенное ценообразование на сельхозпродукцию. Всё это ведёт к снижению доходов производителей, так как денежные средства необходимо направлять на создание мест для хранения, сортировки и переработки сырья. Сельхозпроизводители возможно и готовы к формированию новых сбытовых структур, однако всё это сдерживается монополизмом государственных заготовительных организаций, перерабатывающей промышленностью и торговлей.

В современных условиях на организацию сбыта сельхозпродукции влияют такие факторы как: тип продукта, географическая протяженность рынка,

характер потребителя. Исходя из этого и формируются типы сбытовых систем: по видам продукции, по регионам, по категориям потребителей.

Для эффективной работы системы сбыта на сельхозпредприятиях необходимы совместные усилия товаропроизводителей и государства. Товаропроизводителям необходимо приложить усилия по совершенствованию каналов сбыта продукции, повышению качества продукции, развитию маркетинговой деятельности, созданию своих производственно-коммерческих структур. Государству в свою очередь необходимо осуществлять льготное кредитование товаропроизводителей при надобности, развивать целевое финансирование, осуществлять государственные закупки, регулировать цены на сельхозпродукцию и способствовать развитию современных систем товародвижения [1, с. 115].

В западных странах сложилась немного иная система сбыта продукции. Там отдаётся приоритет единому рынку с межрегиональным разделением труда, на котором действует мощная транспортно-распределительная система. Основными формами сбыта продукции являются: оптовые рынки и аукционы, контракция сырья, фермерские сбытовые кооперативы, биржевая торговля, продажа на ферме крупным посредникам, продажа государственным учреждением. Используя опыт развитых стран, совершенствование системы сбыта необходимо вести в направлении интеграции сельхозпредприятий региона с целью создания замкнутого технологически-сбытового цикла. Кроме этого необходимо оптимизировать систему государственных заказов, включая проведение тендеров. Основное внимание необходимо уделить мероприятиям стимулирования сбыта.

Для обеспечения сбалансированного внутреннего рынка и наращивания экспортных возможностей необходимо развивать систему сбыта по следующим направлениям:

- диверсификация производства и сбыта продукции (*полное обеспечение сырьём и продовольствием собственного производства, стимулирование импортозамещения, сокращение импорта до минимального уровня*);
- развитие инфраструктуры, образующей систему сбыта (*онлайн кросс-платформы, оптовые рынки, биржи, распределительные центры, элеваторы и т.д.*);
- развитие стратегии на формирование наиболее коротких каналов сбыта продукции (*ускорение товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения продукции и сложностями транспортировки*);
- создание и привлечение действующих крупных посреднических фирм для продвижения сельхозпродукции на экспорт (*стабильно работающие на рынках страны*);
- наращивание объёмов экспорта сырья и продовольствия (*на инновационной основе, уход от моноэкспорта*);
- создание логистических (распределительных) центров в местах производства и потребления.

Глядя на направления развития системы сбыта продукции, можно сделать вывод, что главными векторами в развитии должны стать новые формы сбыта

и экспорт. Однако продвижение сельхозпродукции на экспорт весьма сложная задача. Которая включает в себя не только субъектов инфраструктуры сбыта продукции за границу, но и способы, и методы её продвижения, внешнеторговое регулирование таможенных тарифов и нетарифных мер. Для продвижения сельхозпродукции на международные рынки необходимо сформировать эффективные логистические системы различного уровня. Их деятельность должна быть направлена на оптимизацию механизмов товародвижения и сбыта продукции. В целях повышения роли логистики обеспечивающей эффективное передвижение сельхозпродукции на мировые рынки необходимо принять соответствующие законы в стране, подготовить высококвалифицированных специалистов в этой области и создать информационно-аналитический центр.

Выполнение данных мероприятий позволит совершенствовать систему сбыта на сельхозпредприятиях региона и обеспечит необходимые организационно-экономические условия для производства и реализации конкурентоспособной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

### **Список литературы**

1. Ильина З.М. Конкурентоспособность 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. Гусаков, В.Г. Механизм рыночной организации аграрного производства: оценка и перспективы / В.Г. Гусаков. – Минск: Беларус. Навука, 2011. – 363 с.
3. 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.
4. Русый, М. Экспортный вектор аграрного сектора / М. Русый // Экономика Беларуси. – 2012. – 250 с.