Для этого предусматривается осуществление следующих мер:

- четкое определение специализации межрайонных и оптовых предприятий республиканского подчинения (по закупкам товаров, завозимых из-за пределов республики, а также вырабатываемых отечественными товаропроизводителями);
- внедрение схем товарообеспечения районных потребительских обществ с участием республиканских и межрайонных оптовых предприятий;
- наращивание объемов оптового оборота и доведение дельного веса поставки товаров в обслуживаемые районы до 15 % за счет развития внешнеэкономической деятельности, дилерства и материально-технического снабжения;
- развитие мелкооптовой продажи за счет продажи товаров через магазины-склады. Несмотря на то что в настоящее время в системе насчитывается 16 магазинов складов, однако должного результата от их деятельности не получено;
- дальнейшее развитие нетрадиционных видов деятельности за счет развития заготовительной, производственной деятельности и розничной продажи;
- укрепление финансового положения за счет мероприятий по снижению издержек обращения, выполнению объемных показателей и получению дополнительных валовых доходов, соблюдению договорной дисциплины;
- осуществление компьютеризации и автоматизации торгово-технологических и коммерческих процессов;
- развитие материально-технической базы оптовых предприятий.

Следовательно, кооперативный опт не существует сам по себе. Его главная задача наладить эффективную систему товароснабжения сельской розничной торговой сети, поэтому его проблемы следует решать исходя из общих направлений развития потребительской кооперации при тесном взаимодействии с розничными, производственными, заготовительными и транспортными организациями и предприятиями системы.

КРЕСТЬЯНСКОЕ (ФЕРМЕРСКОЕ) ХОЗЯЙСТВО В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ АПК БЕЛАРУСИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

С.П. Кацубо

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь

Нужды государства в сельскохозяйственной продукции всегда регулировались особым законодательством, что обуславливается особой значимостью этих отношений. В силу этого производство и сбыт сельскохозяйственной продукции сельскими отечественными товаропроизводителями являются приоритетными задачами в насыщении рынка продуктами, в обеспечении продовольственной безопасности государства.

Крестьянское (фермерское) хозяйство, являясь самостоятельным субъектом хозяйствования в системе хозяйственно-производственных отношений агропромышленного комплекса Республики Беларусь, более свободно в выборе каналов реализации своей продукции: продажа государству на свободном рынке по складывающимся ценам спроса и предложения, населению, бартерный обмен на промышленную и строительную продукцию. Государство, привлекая сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства к заключению контрактов на поставку продукции для государственных нужд, предоставляет им весьма значительные преференции.

На наш взгляд, для крестьянского (фермерского) хозяйства наиболее приемлемой формой договорных отношений является контрактация. Фермерские хозяйства оказываются более зависимыми от поставок государственным заготовителям, чем крупные предприятия. Они используют меньше каналов реализации продукции, особенно таких, как посредники, прямые поставки в розничную сеть, ярмарки, оптовые рынки, бартер, поскольку перерабатывающие предприятия, посредники, экспортеры предпочитают иметь дело с поставщиками более крупных партий товара. Более того, нынешняя политика заготовительных, закупочных, перерабатывающих, сбытовых организаций приводит к снижению у сельскохозяйственных товаропроизводителей экономического интереса к производству продукции.

И в то же время, крестьянские хозяйства более активно ищут альтернативные направления реализации своей продукции через продажу ее перекупщикам за наличный расчет – без оформления сделок, путем создания собственных производств по переработке продукции и т. д.

В связи с этим необходимо совершенствовать систему организаций, способствующих сбыту сельскохозяйственной продукции, создавая, таким образом, благоприятные условия для ее производства и реализации.

На наш взгляд, необходимо реанимировать биржевую торговлю (специализированные биржи). Их деятельность следует направить на развитие форвардной и фьючерсной торговли.

Согласно Закону Республики Беларусь от 13 марта 1992 года «О товарных биржах», субъекты хозяйствования могут производить биржевые сделки как с товаром, который имеется в наличии, так и с товаром, который появится в будущем: форвардные, фьючерсные, опционные и другие сделки.

В странах дальнего зарубежья фьючерсные рынки широко распространены и хорошо отлажены. Они позволяют снизить уровень риска, связанного с неопределенностью будущих цен на продаваемый и покупаемый товар. Это рынки будущих поставок. Рынки фьючерсов, на наш взгляд, могут служить интересам будущих поставщиков и потребителей товаров, использующих их для снижения уровня риска и неопределенности цен. Вышеперечисленные сделки расширяют круг возможностей реализации произведенной продукции крестьянским (фермерским) хозяйством, путем получения беспроцентных ссуд от покупателя (форвардная сделка), получения гарантий в закупочной цене (фьючерсная сделка, опцион).

До последнего времени не нашла распространения кооперативная форма сбыта. Так, в зарубежных странах через кооперативы реализуют от 40 (в США) до 75 % (во Франции) товарного зерна. Для стран Северной Европы, Нидерландов, Ирлан-

дии, Японии процент участия сельских хозяев в кооперативах – 95 %. В других европейских государствах – 80 % всех фермерских хозяйств. США, Канаде, Австралии – 75 %; Великобритании и Италии – около 42 % всех фермерских хозяйств. Чаще всего это сбытовые, закупочные, перерабатывающие и сервисные кооперативы.

Сбытовые кооперативные структуры могли бы взять на себя функции сбыта продукции, произведенной фермерскими хозяйствами в Республике Беларусь. Кооперативный сбыт должен быть организован так, чтобы за продукты крестьянского труда были выручены для крестьянина наивысшие цены.

В последние годы в странах ЕС широко практикуется продажа сельскохозяйственной продукции на аукционах. Проведение аукциона предполагает регламентацию продаж (формирование партий товара, упаковка и т. п.), установление минимальных цен (определение размера и выплата компенсаций фермерам в случае снятия их продукции с аукциона по конъюнктурным соображениям), формирование требований к качеству и контролю качества, стимулирование расширения ассортимента (гарантии доходов, консультации экспертов), предоставление услуг покупателям (сдача в аренду складов, помещений для контор, холодильников, предоставление торговых кредитов и информации о рынках).

Организация перерабатывающих и торговых межфермерских служб с целью оказания помощи крестьянским хозяйствам в сбыте своей продукции могла бы решить многие проблемы для сельскохозяйственных товаропроизводителей. В частности, с такой целью создан Минский оптовый рынок сельхозпродукции и продовольствия. В его основе лежит формирование совершенно нового типа взаимоотношений между поставщиками и потребителями – создание постоянно действующей прямой связи. Эта идея, основанная на международном опыте деятельности подобного предприятия, способна полностью решить проблемы производителей по сбыту собственной продукции. Оптовый рынок располагает центрами хранения и доработки продукции, поставляет упаковочные материалы фермерам. На фермерских рынках реализация производится без посредников.

Большинство производителей считает, что чем больше рынок сбыта, тем больше их потенциал в плане достижения эффективных масштабов деятельности по получению доступа к большему числу покупателей. Создание эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции позволит решить эту задачу.