

ственности; выделение в качестве ключевых исходных прогнозных данных баланса прибыли и убытков; движение денежных средств.

*Д.С. Салов*, аспирант  
ИЭ НАН Беларуси

## **СИСТЕМЫ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ**

В настоящее время в Республике Беларусь формируются новые формы и методы организации сбыта продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей. Функционирование рыночной системы сбыта должно основываться на скоординированном движении товаров, конкуренции и механизме ценообразования с учетом спроса и предложения. Поэтому определенный интерес представляет изучение практики функционирования систем сбыта в зарубежных странах.

Основными организационно-технологическими формами реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки в развитых странах являются: реализация продукции через сбытовые фермерские кооперативы; контрактация сырья и продовольствия перерабатывающими и торговыми предприятиями; сбыт продукции на оптовых рынках и аукционах; биржевая торговля; розничная торговля.

В большинстве западноевропейских стран сбытовые кооперативы объединяют значительную часть фермеров. Так, удельный вес кооперативов в сбыте молока в ФРГ составляет почти 80 %, зерна — более 50, овощей — около 40, свинины, говядины — 25 и мяса птицы — свыше 17 %. Во многих кооперативах организована переработка и доводка аграрной продукции.

Кооперация позволяет мелким и средним фермерским хозяйствам стабильно функционировать в конкурентной борьбе, своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, внедрять прогрессивные технологии в производство и сбыт продукции.

Как форма интеграции аграрного производства с торговыми и перерабатывающими предприятиями в странах Европейского союза особое развитие получила контрактация. Она подразумевает заключение соглашения между фермерами и производственными, торговыми предприятиями на производство и реализацию фиксированного количества продукции. Большинство контрактов предусматривают стандарты, которые определяют надбавки (скидки) к

фиксированной цене за высокое (низкое) качество в сравнении с базисным уровнем. Контракты с фиксированной ценой преобладают в свиноводстве Нидерландов (85 % контрактруемого поголовья), Франции и других стран. Опыт ЕС показывает, что контрактная система сбыта сельскохозяйственной продукции позволяет фермерам осуществлять поставки по гарантированным ценам, получать заранее оговоренный фиксированный доход, стимулирует рост производительности труда и снижение издержек, способствует концентрации мелкотоварного производства.

Несмотря на быстрое развитие контрактации и кооперативного сбыта, в реализации продукции сельского хозяйства важную роль играют оптовые рынки и аукционы. Во Франции на оптовых рынках сбывается 50 % поголовья крупного рогатого скота, 45 % — овощей и фруктов. В ФРГ фермеры продают оптовикам почти весь картофель, свыше 60 % овощей, фруктов и скота. Велика роль оптовой торговли в установлении цен, которые служат ориентиром для всех других каналов сбыта и, в частности, для определения контрактных расценок.

В Германии, Бельгии и Австрии важную роль в сбыте сельскохозяйственной продукции играют товарные биржи. Биржевая торговля охватывает почти все виды животноводческой продукции и значительную часть продукции растениеводства. В настоящее время в развитых странах Европы доля зерновых культур составляет около 21 %, продукции животноводства — 18 % объема всех биржевых сделок.

Таким образом, позитивный опыт функционирования систем сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, накопленный в развитых странах, может быть использован в процессе совершенствования систем сбыта в республике. Основными направлениями улучшения организации реализации аграрной продукции в условиях перехода страны к рыночной экономике могут выступать: создание кооперативных форм реализации (маркетинговые фирмы, сбытовые кооперативы); расширение договорных форм сбыта на основе контрактации, использование оптовых рынков, аукционов и бирж; модернизация организационно-технологической базы систем сбыта.