

2. Продовольственная безопасность Республики Беларусь, Мониторинг-2013; в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия / З. М. Ильина и др.; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 206 с.
3. Отчетность сельскохозяйственных предприятий Гродненской области за 2011-2016 гг.

УДК 631.15:339.17:004(476)

## **ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ И ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Е. В. Руденко, Д. В. Руденко**

УО «Гродненский государственный аграрный университет»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
(Республика Беларусь, 230008, г. Гродно, ул. Терешковой, 28  
e-mail: ggau@ggau.by)

***Ключевые слова:** эффективность, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственные предприятия, сбыт, закупка, электронная торговля, электронный аукцион.*

***Аннотация.** Одной из главных проблем функционирования предприятий АПК является низкая рентабельность производства. В настоящей статье рассмотрены вопросы повышения экономической эффективности работы сельскохозяйственных предприятий путем совершенствования как закупочной, так и сбытовой деятельности. Благодаря применению современных технологий, в том числе возможностей электронной торговли, данные предприятия имеют возможность снижать издержки производства и находить новые рынки сбыта, что позволяет повысить результативность внешнеэкономической деятельности аграрного бизнеса.*

## **PROBLEMS OF IMPROVING THE ORGANIZATION OF SALES AND PURCHESING IN AGRICULTURES ENTERPRISES**

**E. V. Rudenko, D. V. Rudenko**

EI «Grodno State Agrarian University»  
(Belarus, Grodno, 230008, 28 Tereshkova st.; e-mail: ggau@ggau.by)

***Key words:** efficiency, agricultural products, agricultural enterprises, marketing, procurement, electronic commerce, electronic auction.*

***Summary.** One of the main problems of the agricultural enterprises function is low profitability of production. In this article, the issues of increasing the economic efficiency of agricultural enterprises by improving both procurement and marketing activities are considered. Thanks to the use of modern technologies, including the possibilities of electronic commerce, these enterprises have the opportunity to re-*

*duce production costs and find new markets. In addition, this allows increasing the effectiveness of foreign economic activities of the agricultural business.*

*(Поступила в редакцию 30.05.2017 г.)*

**Введение.** Проблема повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных производителей является одной из важнейших задач их функционирования. К сожалению, за последние годы показатели экономической эффективности их функционирования снижаются. Рентабельность реализации сельскохозяйственной продукции уменьшилась, а количество убыточных предприятий возросло.

Актуальным вопросом становится поиск новых путей повышения экономической эффективности работы сельскохозяйственных производителей. Одной из возможностей направления деятельности в данной ситуации является поиск новых рынков сбыта и снижение издержек на производимую продукцию.

**Цель работы:** изучить отдельные направления повышения эффективности экономической деятельности сельскохозяйственных производителей всех форм собственности. Отдельное внимание уделить новым формам организации как закупочной, так и сбытовой деятельности.

**Материал и методика исследований.** Исследования проводились на основе фактических данных официальной отчетности сельскохозяйственных производителей, данных национального статистического комитета, а также материалов официального сайта по закупкам Республики Беларусь [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by).

**Результаты исследований и их обсуждение.** Одним из традиционных и основных видов деятельности большинства предприятий АПК остается производство сельскохозяйственного сырья (продукции растениеводства и животноводства). Однако в современных условиях эта работа не приносит должного экономического эффекта, т. к. рентабельность аграрного производства в Республике Беларусь постоянно снижается. Так, за последние 5 лет показатель прибыльности сельскохозяйственных производителей снизился на 15 п. п. [1].

Вместе с тем это приводит к значительным негативным последствиям – уменьшается мотивация к аграрному производству, происходит утечка капитала в другие отрасли экономики, снижается уровень оплаты труда на селе, увеличивается отток квалифицированных кадров, теряется престижность образования по сельскохозяйственным специальностям, возрастают риски продовольственной безопасности.

Государственной программой развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. предусмотрено повышение текуще-

го уровня рентабельности сельскохозяйственного производства [2]. Добиться данных показателей в настоящее время достаточно сложно, т. к. на отдельных рынках сбыта наблюдается негативная ситуация – низкие цены, высокая конкуренция, различные административные барьеры и т. п.

Отдельные предприятия нашли выход в переработке производимого сельскохозяйственного сырья и созданию на своей базе мини-цехов по производству и переработке мясной, молочной, овощной и прочей продукции. Такая деятельность приносит им дополнительную прибыль и помогает сгладить негативные последствия от низкой рентабельности при реализации продукции.

Некоторые аграрии начинают заниматься деятельностью, не связанной с сельскохозяйственным производством. Открывают подсобные цеха и промыслы, занимаются деревообработкой, строительством, грузоперевозками, торговлей, т. е. любой деятельностью, приносящей прибыль. Однако такой подход не всегда приемлем, поскольку требует значительных материальных затрат, специальных знаний, опытных специалистов и, самое главное, отвлекает от основной деятельности – производства сельскохозяйственной продукции.

В целом можно выделить два основных направления, которые позволяют добиться повышения экономической эффективности аграрного бизнеса – это увеличение цены реализуемой продукции и снижение затрат на ее производство. По данным направлениям деятельности в современной экономической литературе имеется огромное количество информации.

В статье рассматриваются взаимосвязанные направления: повышение эффективности сбытовой и закупочной деятельности сельхозорганизаций путем применения новых возможностей электронной торговли. Изучим эти направления более подробно.

В связи с тем, что в настоящее время большинство производителей сельскохозяйственной продукции – это крупные предприятия с государственной долей собственности или использующие прямую государственную поддержку, то правительство установило определенные правила при осуществлении закупок товаров (работ, услуг). Данное законодательство направлено в первую очередь на снижение издержек при осуществлении любых закупок (т. е. покупать товары (работы, услуги) как можно дешевле), на недопущение фактов коррупции при осуществлении коммерческой деятельности.

При соблюдении данных норм заказчик при прочих равных условиях имеет возможность приобрести товары (работы, услуги) по ми-

нимальной цене, что позволяет снизить издержки производства и повысить конкурентоспособность производимой продукции.

Можно выделить три сферы законодательства, которые регламентируют закупочную деятельность – это государственные закупки, приобретение товаров за счет собственных средств и деятельность в области строительства. Центральным элементом всех этих трех сфер является проведение закупок на конкурсной основе. Заказчик при определенных условиях обязан разработать конкурсную документацию на проведение процедуры закупки, обозначить критерии выбора победителя, публично объявить начало процедуры, а также в дальнейшем огласить ее результат.

Для осуществления данной деятельности в Республике Беларусь создан официальный сайт (информационная система «Тендеры») – [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by), оператором которого выступает РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». Основной задачей оператора является организация и внедрение данной системы для организации закупок товаров (работ, услуг) в соответствии с действующим законодательством [7].

Наиболее жесткие требования предъявляются к заказчикам, которые производят закупки за счет бюджетных средств. Так, сельхозпроизводители всех форм собственности за государственный счет наиболее часто закупают услуги по известкованию кислых почв, ремонту сельскохозяйственной техники, покупке средств защиты растений, ветеринарных препаратов и мн. др. [3].

При этом все конкурсные процедуры по выбору поставщиков для такого рода закупок могут осуществляться только в электронной форме с обязательным размещением всей процедуры на сайте [www.icetrade.by](http://www.icetrade.by). Наиболее распространенной конкурентной процедурой государственных закупок является электронный аукцион.

Для его проведения требуется минимальные технические требования: персональный компьютер, подключенный к сети Интернет и электронная цифровая подпись, полученная в установленном порядке. В дальнейшем уполномоченные специалисты как заказчика, так и поставщиков общаются только в «виртуальном пространстве».

Технология электронных закупок является очень удобной, т. к. позволяет быстро передавать большие объемы информации, мгновенно отвечать на любые вопросы, заключать договора не выходя из рабочего кабинета и самое главное – покупать товары (работы, услуги) по минимальной цене.

Это достигается благодаря неограниченному количеству поставщиков, которые могут участвовать в электронных процедурах. При

этом не имеет значения, где он находится – в том же городе или на другом конце земного шара. Любым поставщикам предоставляется одинаковая возможность участвовать в процедурах закупки. Следовательно, чем больше поставщиков, тем выше конкуренция среди них, тем ниже предлагаемые для заказчика цены.

Благодаря технологии цифровой подписи, все документы, получаемые и передаваемые на официальном сайте, являются юридически достоверными. Стоимость таких услуг гораздо ниже, чем передача тех же данных посредством почты. Отсутствует необходимость личной встречи заказчика и поставщика в т. ч. и для подписания договора.

Отдельные виды процедур закупок (за собственные средства, в строительстве) действующее законодательство позволяет проводить без использования электронных площадок, отдавая предпочтение традиционным технологиям. Например, получение предложений поставщиков в «бумажных» конвертах, последующие их вскрытие и проведение личной встречи поставщика и конкурсной комиссии [4].

Такой способ закупок за рубежом постепенно изживает себя, поскольку имеет ряд недостатков: сложности в коммуникациях (особенно если поставщик и заказчик из разных стран), повышенные расходы на «бумажную переписку», «медлительность» таких процессов, коррупционные риски и, наконец, самое главное – низкая эффективность конечного результата.

При этом как, показала практика, белорусские заказчики при возможности выбора между электронной процедурой и традиционной по-прежнему предпочитают «бумажный вариант» проведения закупки.

Одновременно отечественные предприятия сталкиваются с проблемой сбыта производимой продукции. Это обусловлено в ее экспортной направленности, большом количестве производителей на иностранных рынках и высокой конкуренции между ними. Анализируя проблемы, возникающие у белорусских поставщиков в данной сфере, можно отметить, что в большинстве случаев дело упирается в незнание и неумение осуществлять маркетинговую деятельность за рубежом.

Как известно, основным рынком белорусского АПК является рынок Российской Федерации. Одним из основных покупателей данной продукции выступают организации, имеющие бюджетное финансирование (российская армия, крупные муниципальные заказчики и т. п.). Эти структуры также обязаны проводить закупки в соответствии с действующим законодательством за бюджетные средства [5].

Основным способом закупки таких товаров в Российской Федерации являются электронные процедуры. Для этих целей создан официальный сайт (единая информационная система в сфере закупок)

www.zakupki.gov.ru, оператором которого выступает ЗАО «Сбербанк-АСТ». Как и в Республике Беларусь одной из популярных форм закупок в Российской Федерации является электронный аукцион, правила проведения которого очень близки к белорусским.

Аналогичные по смыслу процедуры осуществляют покупатели и из других стран как ближнего, так и дальнего зарубежья. Крупным заказчиком выступает ООН в лице своих отдельных комиссий. Годовой бюджет таких закупок только по линии продовольствия измеряется миллиардами долларов США. При этом ООН является одним из самых платежеспособных и надежных заказчиков, с минимальными коррупционными проблемами и коммерческими рисками. Все эти страны проводят, как правило, электронные процедуры закупок (конкурсы, аукционы) на своих официальных сайтах [6].

Однако работа на этих ресурсах для белорусских поставщиков сельхозпродукции сопряжена с определенными сложностями. Главная из которых – это незнание зарубежного законодательства и все та же боязнь электронных технологий ведения бизнеса.

Выходом из сложившейся ситуации может стать обязательное изучение соответствующими специалистами всех нюансов электронной торговли сначала внутри Республики Беларусь, а затем на зарубежных рынках. Такое обучение целесообразно проводить в соответствующих отраслевых вузах и колледжах, а также на курсах переподготовки и повышения квалификации.

Инициатором такого обучения должны стать в первую очередь сами сельскохозяйственные производители, а также соответствующие государственные структуры.

**Заключение.** Таким образом, подводя итоги данного исследования, можно отметить, что с применением электронных технологий закупок и сбыта в сельхозорганизациях Республики Беларусь сложились определенные проблемы:

1. Незнание действующего законодательства в области закупочной деятельности как Республики Беларусь, так и зарубежного.
2. Отсутствие должного уровня подготовки как соответствующих специалистов (юристов, специалистов по закупкам, материально-техническому снабжению и сбыту), так и руководителей организаций.
3. Нежелание отдельных организаций осуществлять закупочную деятельность в соответствии с действующим законодательством и прямое ей противодействие, неготовность изучать рынки др. стран.
4. Коррупция в отношениях между заказчиками и поставщиками.
5. Незрелость цифровых технологий в сельской местности, неудовлетворительное состояние материально технической базы заказчиков.

6. «Недоверие» работников заказчика новым технологиям, боязнь осваивать новые виды и методы деятельности, предпочтение «традиционных бумажных» технологий закупок перед электронными.

Выходом из сложившейся ситуации может стать обязательное изучение соответствующими специалистами всех нюансов электронной торговли сначала внутри Республики Беларусь, а затем на зарубежных рынках. Такое обучение целесообразно проводить в соответствующих отраслевых вузах и колледжах, а также на курсах переподготовки и повышения квалификации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2016. – 345 с.
2. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 гг. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 марта 2016 г. № 196 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017
3. Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь ([www.pravo.by](http://www.pravo.by)). – 21.07.2012.- 2/1971
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь ([www.pravo.by](http://www.pravo.by)). – 07.07.2012.- 5/35926
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017
6. Руденко, Е. В. Электронные аукционы как способ продвижения сельскохозяйственной продукции на внешние рынки / Е. В. Руденко, Д. В. Руденко // XVI международная научно-практическая конференция «Современные технологии сельскохозяйственного производства»: экономика. Бухгалтерский учет. Общественные науки: материалы конференции (Гродно, 17 мая 2013 года) / Учреждение образования «Гродненский государственный аграрный университет». – Гродно, 2013. – С. 111-113.
7. Руденко, Е. В. Реализация сельскохозяйственной продукции на электронных аукционах в Республике Беларусь / Е. В. Руденко, Д. В. Руденко // XVI международная научно-практическая конференция «Современные технологии сельскохозяйственного производства»: экономика. Бухгалтерский учет. Общественные науки: материалы конференции (Гродно, 17 мая 2013 года) / Учреждение образования «Гродненский государственный аграрный университет». – Гродно, 2013. – С. 110-111.