

К. С. Монгалёва

Продовольственный рынок и система реализации продукции фермерских хозяйств Ярославской области

В статье выявлены особенности продовольственного рынка фермерского сектора Ярославской области. Рассмотрена система реализации продукции крестьянских (фермерских) хозяйств Ярославской области.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, Ярославская область, рынки сбыта продукции, объем производства, инфраструктура, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность.

K. S. Mongaliova

The Food Market and the System of Farms' Products Selling of the Yaroslavl Region

In this paper the peculiarities of the food market farm sector of the Yaroslavl region are pointed out. We regard the system of farms' products selling of the Yaroslavl region.

Keywords: Peasant (farmer's) economy, the Yaroslavl region, product markets, amount of production, infrastructure, agricultural output, competitiveness.

В настоящее время существует несколько факторов, негативно влияющих на развитие фермерского сектора. Среди них необходимо отметить отсутствие гарантированного рынка сбыта продукции крестьянских (фермерских) хозяйств, недостаточную их государственную поддержку, несовершенство рыночных условий и т. д. Однако, несмотря на тяжелые экономические условия для развития крестьянских (фермерских) хозяйств (далее К(Ф)Х), как в стране, так и в Ярославской области, производство их продукции остается на прежнем уровне и в отдельных случаях продолжает расти [1].

Рост объемов производства и отсутствие у К(Ф)Х надежных связей с рыночными структурами обострили проблему сбыта их продукции.

При планировании производства в фермерском хозяйстве очень важно учитывать потребности рынка в тех или иных видах сельхозпродукции, поскольку именно результат ее сбыта является основным источником доходов этой категории производителей [1, 4].

Организация сбытовой деятельности в данном секторе обладает рядом особенностей, которые тесно связаны со спецификой и условиями функционирования этих хозяйств, прежде всего, с семейным характером производства, стремлением фермеров максимально удовлетворить возрастающие потребности членов своей семьи [2, 4].

Первая особенность организации сбыта фермерской продукции в Ярославской области заключается как раз в повышении уровня ее товарности. Это требует обязательного исполнения таких условий, как удовлетворение потребностей семьи, развитие предпринимательской инициативы ее членов, роста уровня расширенного воспроизводства [3].

Крестьянские хозяйства могут и должны быстро изменять структуру своего производства, обладать гибкостью и мобильностью по сравнению с крупными сельхозпроизводителями нашей области. Это составляет вторую особенность такого производства.

Третьей особенностью является многоканальность сбыта фермерской продукции, что, в первую очередь, связано с отсутствием гарантий заключения и продления договоров на ее поставку и выполнения условий по ним. Это оказывает отрицательное влияние на развитие производства. Фермерские хозяйства Ярославской области отличаются небольшим размером, в связи с чем затраты на реализацию продукции значительно выше, чем в сельхозорганизациях. Кроме того, основные оптовые покупатели продукции крестьянских хозяйств постоянно стремятся снизить закупочные цены [3].

Инфраструктура фермерских хозяйств Ярославской области развита слабо. Этот факт обу-

славливает четвертую особенность – высокий уровень себестоимости продукции.

Пятая особенность заключается в трудностях реализации произведенной продукции в силу неразвитости рыночной инфраструктуры сбыта, что сдерживает объемы производства. Ярославские фермеры с достаточным объемом производства сельскохозяйственной продукции для продажи столкнулись с проблемами хранения, переработки и транспортировки этой продукции к местам сбыта [2; 3].

При организации сбыта сельскохозяйственной продукции крестьянскими хозяйствами Ярославской области должен учитываться такой показатель, как окупаемость затрат труда, времени и материальных ресурсов.

Еще одним фактором для организации сбыта продукции является его высокая гарантированность. По нашему мнению, самым главным гарантом при сбыте продукции фермерскими хозяйствами должно выступать государство через систему закупок [1; 2; 3].

Для эффективной реализации сбыта фермерской продукции необходима ориентация производства на удовлетворение потребностей ярославского рынка. Исключительно важными при организации сбыта фермерской продукции являются ее конкурентоспособность и высокая качественная характеристика произведенного товара [1; 3].

Система сбыта готовой продукции в крестьянских хозяйствах Ярославской области еще находится в процессе формирования. Среди каналов реализации сельскохозяйственной продукции фермерскими хозяйствами области приоритетными являются перерабатывающие предприятия, коммерческие заготовительные организации, частные предприниматели, местные и региональные рынки [2; 3].

Примером схемы сбыта сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Ярославской области непосредственно населению является крестьянское хозяйство Пошехонского муниципального района «Среднерусская пчела», специализирующееся на производстве меда и другой продукции пчеловодства. Основатель фермерского хозяйства А. Понаморев имеет постоянных покупателей и сам формирует покупательскую базу, продавая продукцию непосредственно населению.

Фермерское хозяйство «Пиянино», расположенное в Большесельском муниципальном районе и специализирующееся на производстве мо-

лока, может служить примером канала реализации сельскохозяйственной продукции через заготовительные коммерческие организации и перерабатывающие предприятия. Глава хозяйства В. М. Пиянин непосредственно сдает свою продукцию (молоко) в сельскохозяйственный потребительский обслуживающий кооператив «Родники». Данный кооператив, в свою очередь, формирует определенную партию продукции и сдает ее на молокозавод г. Ярославля. После переработки на заводе молоко и молочные продукты поступают на прилавки магазинов и рынки.

Крестьянское хозяйство Тутаевского муниципального района «Былина», также специализирующееся на производстве молока, заключает договоры напрямую с муниципальными учреждениями Тутаевского муниципального района и г. Тутаева и поставляет непосредственно им свою продукцию.

Еще одним примером канала сбыта фермерской продукции в Ярославской области служит фермерское хозяйство «МАГРО» Некрасовского муниципального района, производящее различные виды овощей (морковь, лук, капуста) и картофель. Глава этого хозяйства продает свою продукцию частным предпринимателям (чаще всего это перекупщики), которые и поставляют ее на рынки и магазины городов.

Фермерские хозяйства Ярославского муниципального района «Заря» и «Бурманово», специализирующиеся на производстве картофеля и овощей, поставляют свою продукцию непосредственно на местные и региональные рынки, в магазины и населению. В меньшей степени главы этих хозяйств сотрудничают с частными предпринимателями и сельскохозяйственными обслуживающими потребительскими кооперативами.

Фермерское хозяйство «Кузнецово» Тутаевского муниципального района, производящее молоко, самостоятельно сдает свой товар на молокозаводы, после чего молочная продукция реализуется населению через торговую сеть.

Крестьянское хозяйство «Золотово» Некрасовского района, занимающееся выращиванием овощей, напрямую сдает свою продукцию в торговую сеть, минуя посредников.

Однако из-за большого количества посреднических структур доступ фермеров на розничные рынки затруднен. Отношения с потребителями строятся на основе договоров, которые чаще заключаются в письменной форме, но в ряде случаев имеют и устный характер. Таким образом,

успешно решать задачи сбыта, хранения и переработки продукции К(Ф)Х не смогут, пока не станут полноправными партнерами в развитой инфраструктуре рынка. Важной для деятельности фермерских хозяйств является форма расчетов при реализации продукции, которая может быть денежной и бартерной. Надо иметь в виду, что обмен сельхозпродукции, например, на удобрения, запасные части, технику, выгоден лишь тогда, когда рыночные цены на продукты обмена эквивалентны, а не преднамеренно завышены или занижены.

В настоящее время для Ярославской области представляется сложным разработать более или менее обоснованную схему организации сбыта фермерской продукции, поскольку с малейшим изменением рыночной инфраструктуры ее составляющие также будут меняться и качественно, и количественно. На современном этапе главная задача для фермеров – повышение товарности и доходности хозяйств.

Библиографический список

1. Белякова, Ю. В. Фермерский сектор Астраханской области: состояние, проблемы и пути решения [Текст] / Ю. В. Белякова, А. Н. Бармин, М. М. Иолин, Е. С. Гусева, С. В. Екимов ; под общ. ред. А. Н. Бармина. – Астрахань : ООО «Новая Артель» , 2010. – 178 с.
2. Дорохова, В. И. Повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов в условиях рынка [Текст] / В. И. Дорохова, М. М. Максимов, А. И. Голубева, В. А. Медянцева ; под общ. ред. М. М. Максимова. – Ярославль : ЯГСХА , 2005. – 219 с.
3. Дугин, П. И. Проблемы становления и развития новых форм хозяйствования на селе [Текст] / П. И. Дугин, Г. Д. Мертенс, В. Л. Мертенс ; под общ. ред. П. И. Дугина. – Ярославль : ЯГСХА , 2004. – 261 с.
4. Жабанова, К. В. Фермерское хозяйство в России [Электронный ресурс] : учебное пособие / К. В. Жабанова. – Режим доступа : http://www.kgau.ru/distance/ec_05/zhbinova/fermerstvo/00_autor.html.