

УДК 334.735

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ МАЛЫМИ ФОРМАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

*Александр Семенов, Алексей Семенов, ассистент,
ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ
8(8422) 55-95-01*

Ключевые слова: *малые формы, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственный потребительский кооператив, организация продаж.*

В статье показана необходимость и преимущества организации процесса продажи продукции малых форм хозяйствования, дано обоснование организации продажи продукции малыми формами хозяйствования посредством использования услуг кооператива второго уровня.

В настоящее время перед малыми формами хозяйствования стоит проблема сбыта произведенной продукции (дефицит информации о рыночной конъюнктуре, о потенциальных партнерах, невозможность влиять на цены из-за малых партий продаваемой продукции и т.д.), обеспечения им доступа к рынкам сбыта, а также недостаток мощностей для хранения, предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции, что приводит к ее реализации по низким ценам [2]. В результате фермерская продукция не доходит до конечного потребителя в крупных городах (поскольку чаще всего направляется либо на локальные колхозные рынки, либо на переработку), что снижает эффективность деятельности сельхозпроизводителей и лишает клиентов возможность приобретать качественные и экологически чистые продукты [7].

В Ульяновской области 24 мая 2010 года создан областной сельскохозяйственный потребительский кооператив «СимбирскАгро». В его состав в настоящее время входят 10 кооперативов первого уровня. Значение развития сельскохозяйственного потребительского кооператива второго уровня в Ульяновской области обеспечивается решением следующих задач:

- включение мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей в агропродовольственный рынок с целью оптимального использо-

вания их производственного потенциала и роста конкурентоспособности;

- сочетание свободы предпринимательства малых форм хозяйствования с экономически самостоятельными крупными организациями перерабатывающей промышленности и снабженческо-сбытовой системы;

- участие в управлении кооперативов вне зависимости от масштабов деятельности участника кооператива;

- обеспечение устойчивого развития сельских территорий, решение проблем занятости сельского населения и повышение уровня его жизни;

- более равномерное распределение рисков за счёт совместного использования как финансовых, так и материально-технических ресурсов;

- совместное приобретение и использование новой техники и технологии, снижение транзакционных издержек;

- повышение качества маркетинговой деятельности за счёт более гибкого приспособления к рыночной конъюнктуре;

- возможность более качественного предоставления информационных и других услуг.

В рамках реализации данных задач планируется организация торговой площадки для продажи качественной, экологически чистой и натуральной фермерской продукции, представленной как постоянно действующую сельскохозяйственную выставку-ярмарку на уже действующих торговых площадках региона.

Уникальная система торговли продуктами сельскохозяйственного производства от фермеров к потребителю без посредников позволит сельхозтоваропроизводителю получить все условия для создания успешного бизнеса, а покупателю – выиграть в цене и качестве продуктов. Кроме того, в перспективе планируется изменить условия для продавцов и покупателей – сделать крытые комфортные павильоны, увеличить рабочий день, чтобы жители смогли попасть на рынок в удобное время. Появится определенная форма у продавцов, витрины оформят в едином узнаваемом стиле. Кроме того, Областной сельскохозяйственный кооператив «СимбирскАгро» будет предоставлять услуги по доставке продукции к месту реализации, продвижению продукции к потребителю (на первом этапе – реклама продукции), проведению ветеринарной сертификации продукции, хранению продукции.

Организация продажи сельскохозяйственной продукции малыми

формами хозяйствования посредством использования услуг кооператива будет иметь следующие преимущества:

- эффект от масштаба продажи продукции будет совмещаться с эффектом максимального учета в организационно-экономическом механизме кооперации непосредственно интересов производителей продукции;

- повышение доходности членов кооператива;

- обеспечение качественными услугами по сбыту произведенной продукции, максимально учитывающими интересы членов кооператива.

Конкурентными преимуществами является продажа высококачественной, экологически чистой, натуральной продукции, произведенной малыми формами хозяйствования Ульяновской области [5].

Организация продажи сельскохозяйственной продукции направлена на повышение рентабельности деятельности членов Кооператива, а также хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого уровня и других производителей сельскохозяйственной продукции путем решения следующих задач:

- выполнение услуг по сбору и сбыту произведенной продукции по максимально выгодной цене и на лучших условиях, что способствует развитию здоровой конкуренции на рынке;

- осуществление объединения в крупные партии продукции членов кооператива, организация фасовки и упаковки готовой продукции в соответствие с тенденциями рынка;

- внедрение новых продуктов и услуг, необходимых членам кооператива и другим заинтересованным сторонам (кормовые добавки, средства защиты животных и др.);

- содействие процессу развития института малого и среднего агробизнеса.

В связи с этим для реализации данных задач перспективы развития Областного сельскохозяйственного потребительского кооператива «СимбирскАгро» следует рассматривать по следующим направлениям:

- 1) разработка фирменного стиля / бренда;
- 2) создание логистического центра по продаже продукции, произведенной малыми формами хозяйствования, в котором будут действовать производственные площадки, включающие в себя хранение, переработку, фасовку, упаковку и доставку продукции в необходимых для бесперебойной отгрузки объемах торговую сеть, общепит;

- 3) открытие постоянно действующей сельскохозяйственной выставки-ярмарки во всех районах г.Ульяновска;
- 4) разработка и функционирование интернет-сайта для продвижения продукции потребителю, организация интернет-магазина.

Библиографический список

5. Дозорова Т.А., Утьманова Н.А. Потребительская кооперация – основа развития малого агробизнеса // Материалы Международной научно-практической конференции «Российское село и кооперация: сегодня и завтра» 1 марта 2017 г. – Ярославль-Москва: Издательство «Канцлер», 2017. – С. 174-179.
6. Эффективность развития потребительской кооперации в сельском хозяйстве: тенденции, критерии оценки их деятельности и перспективы развития: научное издание / Т.А. Дозорова, Н.Р. Александрова, В.М. Севастьянова, Н.М. Нейф, Н.А. Утьманова, М.С. Еварестова, А.В. Дозоров, А.С. Семенов, А.С. Семенов; под общей редакцией Т.А. Дозоровой, Н.Р. Александровой – Ульяновск: Ульяновский ГАУ, 2018. – 136 с.
7. Методические указания для оценки эффективности работы сельскохозяйственных потребительских кооперативов / Т.А.Дозорова, Н.Р.Александрова, В.М.Севастьянова, Н.М.Нейф. – Ульяновск: Ульяновский ГАУ, 2018. -55с.
8. Дозорова Т.В. Критерии оценки эффективности работы сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Критерии и методика оценки работы сельскохозяйственных потребительских кооперативов: материалы круглого стола. Ульяновск, 29 декабря 2017 г. / Под общей редакцией Т.А. Дозоровой, Н.Р. Александровой – Ульяновск: Ульяновский ГАУ, 2018. – С.9-14.
9. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка малых форм хозяйствования в развитии молока // Т.А.Дозорова, Н.Р.Александрова, Н.А.Утьманова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. - № 6. – С. 15-19.
10. Дозорова, Т.А. Программно-целевое регулирование развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрный потенциал в системе продовольственного обеспечения: теория и практика». – Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2016. – Ч. 1. -С.218-225.
11. Семенов, Алексей С. Совершенствование организационно-экономического обеспечения развития потребительской кооперации в сельском хозяйстве // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрный потенциал в системе продовольственного обеспечения: теория и практика». – Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2016. – Ч. 1. -С.99-105.
12. Семенов, Александр С. Формирование экономических отношений при соз-

дании перерабатывающего потребительского кооператива // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрный потенциал в системе продовольственного обеспечения: теория и практика». – Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2016. – Ч. 1. -С.106-110.

THE ORGANIZATION OF SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS BY SMALL BUSINESSES

Semenov Alexande, Semenov Alexey

Key words: *small forms, peasant (farmer) farms, agricultural consumer cooperative, sales organization.*

The article shows the necessity and advantages of the organization of the process of sale of products of small forms of management, the organization of the sale of products by small forms of management through the use of the services of a second-level cooperative.