

УДК 339.13:338.439

## РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

**Иван Алексеевич Минаков**

доктор экономических наук, профессор

ekark@yandex.ru

**Виктор Александрович Матюхин**

магистрант

michac@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

**Аннотация.** Изучена деятельность товаропроизводителей по реализации плодово-ягодной продукции, ее особенности, товарность садоводства, каналы сбыта и обоснованы предложения по совершенствованию сбытовой деятельности садоводческих хозяйств: ориентация производства на спрос и поиск эффективных каналов сбыта на основе маркетинга и кооперации, развитие агропромышленного производства, рациональное использование выращенной продукции путем организации хранения в местах ее производства.

**Ключевые слова:** садоводство, сбыт, каналы реализации, рынок, маркетинг, кооперация, качество, Тамбовская область.

Реализация сельскохозяйственной продукции является важным звеном в продвижении товара от производителя до потребителя. Именно сбыт продукции определяет экономическую эффективность деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей [9]. Особо остро стоит проблема сбыта скоропортящейся и малотранспортабельной плодово-ягодной продукции. Кроме того, ее предложение зависит от погодно-климатических условий, периодичности плодоношения плодовых культур и сезонности производства, а спрос от цен и платежеспособности населения. Поэтому весьма актуальным является разработка конкретных предложений по совершенствованию реализации плодов и ягод.

Сбытовая деятельность садоводческих предприятий должна гарнировать им получение прибыли, позволяющая вести расширенное воспроизводство в отрасли. Целями службы сбыта являются сохранение качества плодов и ягод при хранении и транспортировке, поиск каналов сбыта, позволяющих реализовать фрукты по ценам выше полной себестоимости единицы продукции.

На личное потребление используется только часть произведенной продукции, то есть реализованной, количество которой имеет тенденцию роста (табл.1). За 2020-2023 гг. объем реализации плодов и ягод хозяйствами всех категорий региона увеличился с 15,5 до 19,7 тыс. т, или на 27,1%, в том числе плодов семечковых культур – 13,9 до 17,7 тыс. т, или на 27,3%, ягод – с 1,4 до 1,8 тыс. т, или на 28,6%. Объем реализации плодов косточковых культур не изменился и составил 0,2 тыс. т.

Таблица 1

Реализация плодово-ягодной продукции в Тамбовской области, тыс. т.

	2020	2021	2022	2023
Плоды и ягоды	15,5	16,0	13,0	19,7
в том числе				
Плоды семечковые	13,9	14,4	11,3	17,7
Плоды косточковые	0,2	0,2	0,2	0,2
Ягоды	1,4	1,4	1,6	1,8

Товаропроизводители региона на рынок поставляют в основном семечковые плоды. Об этом свидетельствует структура реализованной плодово-

ягодной продукции, которая за рассматриваемый период практически не изменилась. Доля семечковых плодов возросла с 89,7 до 89,9%, ягод – с 9,0 до 9,1%, а доля косточковых плодов уменьшилась с 1,3 до 1,0%. Сложившаяся структура реализованной продукции не удовлетворяет потребности населения области в косточковых плодах и ягоде.

Объем реализованной плодово-ягодной продукции в определенной степени зависит от валового ее сбора, который незначительно увеличился (табл. 2). За 2020-2023 гг. объем производства плодов и ягод в хозяйствах всех категорий увеличился с 40,8 до 41,8 тыс. т, или всего лишь на 2,5%, в том числе косточковых плодов – с 4,2 до 4,3 тыс. т, или на 2,4%, ягод – с 6,5 до 7,7 тыс. т, или на 18,5%, а валовой сбор семечковых плодов сократился с 30,1 до 29,8 тыс. т, или на 1,0%. В структуре выращенных фруктов, как в структуре реализованной продукции преобладают семечковые плоды. В 2023 г. на их долю приходилось 71,3%, на долю косточковых плодов – 10,3%, ягод – 18,4%.

Таблица 2

Производство плодово-ягодной продукции в Тамбовской области, тыс. т.

	2020	2021	2022	2023
Плоды и ягоды	40,8	33,8	39,4	41,8
в том числе				
Плоды семечковые	30,1	23,5	28,5	29,8
Плоды косточковые	4,2	3,9	4,0	4,3
Ягоды	6,5	6,4	7,1	7,7

Другим фактором, определяющим объем реализации плодово-ягодной продукции, является уровень его товарности (табл. 3). За 2020-2023 гг. уровень товарности производства плодово-ягодной продукции увеличился с 38,0 до 47,1%, или на 9,1 процентный пункт, в том числе плодов семечковых культур - с 46,0 до 59,4%, или на 13,4 процентных пункта, ягод – с 21,5 до 23,4%, или на 1,9 процентных пункта, а уровень товарности производства плодов косточковых культур незначительно снизился: с 4,8 до 4,7%. Повышение товарности производства фруктов в регионе обусловлено сокращением потерь плодов и ягод при их уборке, хранении и транспортировке. Определенную роль в этом сыграло развитие базы хранения у сельскохозяйственных

товаропроизводителей, позволяющая рационально использовать всю выращенную продукцию, в том числе нестандартную.

Таблица 3

Уровень товарности производства плодово-ягодной продукции в Тамбовской области,  
тыс. т.

	2020	2021	2022	2023
Плоды и ягоды	38,0	47,3	33,0	47,1
в том числе				
Плоды семечковые	46,0	61,3	39,6	59,4
Плоды косточковые	4,8	5,1	5,0	4,7
Ягоды	21,5	21,9	22,5	23,4

Объем реализации плодово-ягодной продукции и уровень товарности ее производства различаются по категориям хозяйств в Тамбовской области (табл. 4). В 2023 г. сельскохозяйственные организации реализовали плодово-ягодной продукции 16,5 тыс. т, или 83,8%, хозяйства населения – 2,0 тыс. т, или 10,1%, крестьянские (фермерские) хозяйства – 1,2 тыс. т, или 6,1% общего объема ее продаж.

Сельскохозяйственные товаропроизводители в основном производят и реализуют семечковые плоды – яблоки, другие семечковые плоды (груша, айва) практически не выращиваются. В регионе из 17,7 тыс. т реализованных семечковых плодов на долю сельскохозяйственных организаций приходится 90,4% (16,0 тыс. т), хозяйств населения – 4,0% (0,7 тыс. т), крестьянских (фермерских) хозяйств – 5,6% (1,0 тыс. т). Товаропроизводители области реализуют всего 0,2 тыс. т косточковых плодов, из которых сельскохозяйственные организации и хозяйства населения продают по 0,1 тыс. т, или по 50,0%.

Продажей ягод в основном занимаются хозяйства населения. Они реализуют ягод 1,2 тыс. т, или 66,7%, сельскохозяйственные организации – 0,4 тыс. т, или 22,2%, крестьянские (фермерские) хозяйства – 0,2 тыс. т, или 11,1% общего объема их продаж. Ягодководство является высоко трудоемкой отраслью и поэтому сельскохозяйственные организации мало внимания уделяют ему.

Хотя имеются системы машин, в основном импортные и дорогостоящие для возделывания многих ягодных культур.

Таблица 4

Реализация и уровень товарности производства плодово-ягодной продукции по категориям хозяйств в Тамбовской области в 2023 г., тыс. т

	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Фермерские хозяйства
Плоды и ягоды	19,7	16,5	2,0	1,2
в том числе				
Плоды семечковые	17,7	16,0	0,7	1,0
Плоды косточковые	0,2	0,1	0,1	-
Ягоды	1,8	0,4	1,2	0,2
Уровень товарности плодов и ягод, %	47,1	87,8	9,4	66,7

Высокий уровень товарности производства плодов и ягод наблюдается в сельскохозяйственных организациях (87,8%) и крестьянских (фермерских) хозяйствах (66,7%). Эти хозяйства являются коммерческими организациями, основная цель которых производство и реализация плодово-ягодной продукции для получения максимум прибыли. В хозяйствах населения низкий уровень товарности производства фруктов, так как они не являются коммерческими организациями и их основная цель - удовлетворить собственные потребности [2, 7].

Плодово-ягодная продукция реализуется по следующим каналам:

- перерабатывающим предприятиям;
- организациям, осуществляющим закупки для государственных и муниципальных нужд;
- оптовой и розничной торговле,
- на рынке, через собственные магазины и палатки;
- потребительской кооперации;
- населению (через систему общественного питания хозяйства, выдача и продажа в счет оплаты труда);
- собственным несельскохозяйственным подразделениям на переработку;
- за пределы субъекта Российской Федерации.

Основным каналом реализации плодово-ягодной продукции является перерабатывающие предприятия. В 2023 г. сельскохозяйственными организациями им было реализовано 11794 т плодов и ягод, или 59,9%, за пределы Тамбовской области вывезено 6340 т, или 32,2%, а по другим каналам сбыта продано 1566 т, или 7,9% объема их продаж. Большая доля реализации фруктов за пределы региона объясняется более низкой платежеспособностью населения Тамбовской области по сравнению с другими субъектами России и недостаточной мощностью перерабатывающих предприятий.

Непременным условием повышения эффективной деятельности садоводческих хозяйств по реализации плодов и ягод является анализ конъюнктуры рынка фруктов, а именно спроса, предложения, конкуренции, цен с использованием маркетинговых методов исследования и разработка производственных программ с учетом полученных данных. На крупных предприятиях, производящих большое количество плодово-ягодной продукции, и занимающие ее переработкой целесообразно создавать маркетинговые службы, а на средних и малых предприятиях иметь специалиста по маркетингу [1, 4].

Эффективность сбытовой деятельности зависят от цен реализации плодово-ягодной продукции, которые колеблется по каналам и срокам ее сбыта. Изучение конъюнктуры рынка плодов и ягод позволяет выявить наиболее рентабельные каналы их реализации. Самые низкие цены на плодово-ягодную продукцию складываются в период ее уборки, а самые высокие цены – в зимние и весенние месяцы. Следовательно, росту цен будет способствовать организация хранения плодовой продукции в местах ее хранения и реализация в более поздние сроки [5, 6].

Кроме того, цены на плоды и ягоды зависят от их качества. Повышение качества плодово-ягодной продукции на основе использования системы менеджмента качества будет способствовать росту эффективности деятельности предприятий по ее реализации [3].

Малые садоводческие предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства испытывают трудности с реализацией выращенной плодово-ягодной продукции. Организация потребительских сбытовых кооперативов позволит этим организациям своевременно без потерь довести плодово-ягодную продукцию до потребителей [8, 10].

Важнейшим направлением совершенствования сбытовой деятельности товаропроизводителей является развитие агропромышленного производства в рамках крупного специализированного садоводческого предприятия, что позволит реализовывать продукцию переработки (соки, пюре, компоты и др.), а не сырье на перерабатывающие заводы [3]. Это обеспечит рост эффективности функционирования садоводческих организаций.

Следовательно, основными направлениями совершенствования деятельности садоводческих организаций по реализации плодово-ягодной продукции являются ориентация производства на спрос и поиск эффективных каналов сбыта на основе маркетинга и кооперации, развитие агропромышленного производства, рациональное использование выращенной продукции путем организации хранения в местах ее производства.

### **Список литературы:**

1. Азжеурова М. В. Коммерческая деятельность предприятия: сущность, задачи и функции // Наука и Образование. 2020. Т. 3. № 1.
2. Дубовицкий А. А., Климентова Э. А., Григорьева Л. В. Анализ современного состояния отрасли садоводства в России и перспективы развития на основе реализации рыночного потенциала // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2022. Т. 15. № 4(75). С. 124-138. EDN GKOJZL.
3. Ермаков И. Л. Тенденции эффективности производства плодов семечковых // Сборник научных трудов, посвященный 85-летию Мичуринского государственного аграрного университета: в 4 т.. Том 3. Мичуринск:

Мичуринский государственный аграрный университет. 2016. С. 71-75. EDN ZCAEEJ.

4. Куликов И. М., Минаков И.А. Развитие и эффективность садоводства в сельскохозяйственных организациях // Садоводство и виноградарство. 2017. № 2. С. 11-17. EDN YLZXER.

5. Минаков И. А. Проблемы повышения эффективности садоводства в новых экономических условиях // Садоводство и виноградарство. 2001. №1. С. 18.

6. Минаков И. А. Формирование рынка плодово-ягодной продукции в России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 5. С. 56-60. EDN KUUBNB.

7. Минаков И. А., Евдокимов Н.Н. Повышение эффективности производства зерна в условиях становления рыночных отношений // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2001. № 3. С. 10-12. EDN LHWGUP.

8. Минаков И. А., Куликов Н.И. Организационно-экономический механизм функционирования сельскохозяйственных кооперативов и агропромышленных формирований : монография. Объед. ун-т им. В. И. Вернадского, Тамбов. гос. техн. ун-т, Мичурин. гос. аграр. ун-т. Тамбов : Изд-во ТГТУ. 2005. 129 с. EDN QQXYAZ.

9. Экономика агропродовольственного рынка / И. А. Минаков, А. Н. Квочкин, Л. А. Сабетова и др. / Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М». 2018. 232 с. EDN XNDSXP.

10. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. А. Минаков, А. А. Сабетова, Н. И. Куликов и др. / 2-е издание, стереотипное. Москва: Издательство КолосС. 2017. 528 с. EDN HIGHOD.

UDC 339.13:338.439

**SALES OF FRUIT AND BERRY PRODUCTS:  
PROBLEMS AND SOLUTIONS**

**Ivan Al. Minakov**

doctor of economics, professor

ekapk@yandex.ru

**Victor Al. Matyukhin**

master's student

michac@yandex.ru

Michurinsk state agrarian University

Michurinsk, Russia

**Abstract.** The article examines the activities of commodity producers in the sale of fruit and berry products, its features, marketability of horticulture, sales channels, and substantiates proposals for improving the marketing activities of horticultural farms: orientation of production to demand and search for effective sales channels based on marketing and cooperation, development of agro-industrial production, rational use of grown products by organizing storage in places of its production.

**Keywords:** gardening, sales, sales channels, market, marketing, cooperation, quality, Tambov region.

Статья поступила в редакцию 30.01.2025; одобрена после рецензирования 21.03.2025; принята к публикации 31.03.2025.

The article was submitted 30.01.2025; approved after reviewing 21.03.2025; accepted for publication 31.03.2025.