

**РОЛЬ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ КООПЕРАТИВОВ В
ПОВЫШЕНИИ ДОЛИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В СТРУКТУРЕ
ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ЦЕПОЧЕК
THE ROLE OF SUPPLY AND MARKETING COOPERATIVES IN
INCREASING THE SHARE OF FARMS IN THE VALUE-ADDED
STRUCTURE OF FOOD CHAINS**



УДК 334.73

DOI:10.24411/2588-0209-2020-10234

Кудрявцев Александр Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный технологический университет» (440039, г. Пенза, проезд Байдукова/ул. Гагарина, д. 1а/11), ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1025-5720>, kudryavcev_a@inbox.ru

Кармышова Юлия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный технологический университет» (440039, г. Пенза, проезд Байдукова/ул. Гагарина, д. 1а/11), ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5956-4650>, k-arm@yandex.ru

Alexander A. Kudryavtsev, candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of the Department of Economics and management, Penza state technological University (440039, Penza, Baidukova proezd / ul. Gagarina, 1A/11), ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1025-5720>, kudryavcev_a@inbox.ru

Julia V. Karmysova, candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of the Department of Economics and management, Penza state technological University (440039, Penza, Baidukova proezd / ul. Gagarina, 1A/11), ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5956-4650>, k-arm@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматривается роль снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов в деятельности фермерских хозяйств. Целью исследования является выявление приоритетных направлений кооперирования, позволяющих повысить долю

фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости продовольственных цепочек. В рамках исследования был проведен опрос фермерских хозяйств Пензенской, Оренбургской областей, Чувашской Республики и Республики Мордовия для выявления основных каналов сбыта продукции, оценки направлений и степени распространения неформальной кооперации фермеров. Для оценки доступа к более выгодным каналам продаж был проведен сравнительный анализ цен реализации продукции фермерских хозяйств, сельскохозяйственных организаций и сбытовых кооперативов. С целью оценки выгод от участия фермерских хозяйств в деятельности снабженческих кооперативов проведено сравнение цен реализации отдельных видов ресурсов снабженческими кооперативами своим членам с ценами производителей данных ресурсов и со средними розничными ценами. Выявлено, что участие фермерских хозяйств в сбытовой потребительской кооперации не всегда приводит к получению ими доступа к более выгодным каналам сбыта продукции. Более 40% фермеров, преимущественно в растениеводстве, взаимодействуют при реализации отдельных хозяйственных функций с другими фермерами. Наиболее востребованной сферой неформальной кооперации является использование сельскохозяйственной техники. Около 65% фермерских хозяйств имеют возможность реализовывать продукцию напрямую перерабатывающим предприятиям, 27% фермеров используют короткие цепочки поставок, реализуя продукцию конечному потребителю. С точки зрения увеличения доли фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости продовольственной цепочки целесообразно развивать снабженческие и обслуживающие кооперативы в растениеводстве, в животноводстве приоритетным должно быть развитие перерабатывающих кооперативов.

Abstract. The article discusses the role of supply and marketing agricultural consumer cooperatives in the activities of farms. The aim of the study is to identify priority areas of cooperation that allow increasing the share of farms in the structure of added value of food chains. As part of the study, a survey of farms in the Penza, Orenburg regions, the Chuvash Republic and the Republic of Mordovia was conducted to identify the main sales channels of products, assess the directions and extent of informal farmers' cooperation. To assess access to more profitable sales channels, a comparative analysis of the sales prices of farms, agricultural organizations and marketing cooperatives was conducted. In order to assess the benefits of farmers' participation in the activities of supply cooperatives, the prices of sales of certain types of resources by supply cooperatives to their members were compared with the prices of producers of these resources and with average retail prices. It is revealed that the participation of farms in marketing consumer cooperation does not always lead to their access to more profitable sales channels.

More than 40% of farmers, mainly in crop production, interact with other farmers in the implementation of certain economic functions. The most popular area of informal cooperation is the use of agricultural machinery. About 65% of farms have the opportunity to sell products directly to processing enterprises, 27% of farmers use short supply chains, selling products to the final consumer. From the point of view of increasing the share of farms in the structure of the added value of the food chain, it is advisable to develop supply and service cooperatives in crop production, and in animal husbandry, the development of processing cooperatives should be a priority.

Ключевые слова: снабженческо-сбытовые кооперативы, фермерские хозяйства, цена, реализация продукции.

Keywords: supply and marketing cooperatives, farms, price, sales of products.

Введение. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы как основа и инструмент развития малых форм хозяйствования на селе, в том числе фермерских хозяйств, рассматриваются многими отечественными и зарубежными учеными. С этой же позиции кооперативы рассматриваются и государством в рамках реализации аграрной политики. Сложности со сбытом продукции, неравный доступ к рынкам по сравнению с крупными компаниями, низкие цены на реализуемую продукцию и высокие цены на закупаемые ресурсы – это традиционные, среди прочих, проблемы фермерских хозяйств, причем актуальность их в последние годы не снижается [1,2,3]. Решению обозначенных проблем и должны способствовать создаваемые фермерскими и личными подсобными хозяйствами сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Прежде всего, кооперативы рассматриваются как один из инструментов оптимизации системы сбыта продукции фермерских хозяйств [4,5,6], практический опыт подтверждает возможности потребительской кооперации в снабжении фермеров необходимыми ресурсами, в организации полевых работ [7]. Подробно изучен опыт кооперации в отдельных отраслях сельского хозяйства. В молочном и мясном скотоводстве деятельность потребительских кооперативов создает условия для повышения товарности личных подсобных хозяйств, трансформации их в фермерские хозяйства. Молочные кооперативы, в составе членов которых преобладают мелкие производители, сконцентрированы, прежде всего, на организации сбыта продукции. С расширением числа пайщиков и увеличением масштабов их деятельности функционал кооператива дополняется прочими мерами поддержки членов [8]. В производстве молока и молочной продукции роль кооперативов в повышении доходов фермеров проявляется наиболее ярко [9].

Факторы, препятствующие развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации в нашей стране, также изучены достаточно подробно. В качестве наиболее существенных можно отметить следующие: несовершенство нормативно-правовой базы; недостаток собственных средств; нежелание фермеров и личных подсобных хозяйств вступать в кооператив из-за опасений ограничения самостоятельности и недобросовестного поведения других пайщиков; удаленность фермеров одной специализации друг от друга; ценовая дискриминация со стороны переработчиков [10]. Зарубежный опыт показывает, что проблемы кооперативов в нашей стране не уникальны.

Само по себе участие фермеров в кооперативах не приводит к повышению производственных показателей и доходов по причине возможного неэффективного управления в кооперативах. В отдельных случаях контрактное производство может обеспечивать более существенные выгоды фермерам [11]. Сложность согласования важных управленческих решений между членами и значительные временные издержки на принятие таких решений требуют высокого уровня доверия в кооперативе и выработки механизмов согласования интересов всех участников [12].

Развитие кооперативов не является самоцелью, их ценность определяется тем, насколько эффективно они обеспечивают встраивание фермерских и личных подсобных хозяйств в агропродовольственные цепочки создания стоимости. Особую актуальность приобретает включение фермерских хозяйств и их кооперативов в короткие цепочки поставок, когда весь цикл формирования добавленной стоимости от производства сырья до розничных продаж локализуется на местном уровне, что способствует развитию сельских территорий [10, 13].

Если рассматривать кооперацию как платформу доступа фермерских хозяйств к горизонтальным и вертикальным цепочкам создания стоимости, то ее эффективность можно оценить с позиций способности перераспределения добавленной стоимости в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей. Ранее мы выявили, что для фермерских хозяйств в зависимости от отраслевой принадлежности масштабы деятельности могут по-разному влиять на доступ к более выгодным каналам продаж [14]. Преимущества кооперации традиционно обосновываются именно возможностью использования эффекта масштаба. Причем потенциально доля фермера в добавленной стоимости может повышаться в рамках кооперации как за счет снижения стоимости приобретаемых ресурсов (снабженческая кооперация), так и за счет перераспределения в пользу фермера добавленной стоимости из сферы переработки и реализации продукции (перерабатывающая и сбытовая кооперация). Целью данного исследования является оценка того, в какой степени этот эффект проявляется на практике, способствует ли участие в кооперации повышению доли фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости продовольственных цепочек, и какие направления кооперации в связи с этим являются приоритетными.

Материалы и методы исследования. Ключевыми показателями, определяющими и характеризующими долю фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости являются цены на приобретаемые ресурсы и реализуемую продукцию. В свою очередь, данные цены зависят в значительной степени от количества участников в цепочке поставок ресурсов и сбыта продукции, то есть, от длины цепочки. В качестве информационной основы исследования использованы результаты опроса 37 глав крестьянских (фермерских) хозяйств в следующих субъектах РФ: Пензенская область, Оренбургская область, Чувашская Республика, Республика Мордовия. Опрос основной части респондентов проводился по телефону в форме полуструктурированного интервью. Кроме этого, были проанализированы данные статистической отчетности 511 фермерских хозяйств Пензенской области за 2018 год (Форма 1 КФХ), а также статистические данные о деятельности сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых кооперативов и сельскохозяйственных организаций единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС). В рамках исследования использовались методы научной абстракции, группировки, аналогии и сравнения.

Результаты и обсуждение. Основной целью интервью с фермерами было выяснение степени вовлеченности фермерских хозяйств в деятельность потребительских

кооперативов, оценка влияния участия в кооперативе на результаты деятельности фермерского хозяйства, оценка степени распространения практики неформальной кооперации фермеров, выявление основных каналов сбыта продукции фермерскими хозяйствами. В составе опрошенных фермерских хозяйств 51,7% - хозяйства, занимающиеся растениеводством, 20,7% - смешанные, 27,6% - животноводческие хозяйства. Таким образом, растениеводство остается наиболее привлекательным для фермеров видом деятельности. Большинство опрошенных фермеров в данной группе выращивают пшеницу, в меньшей степени распространены ячмень и овес, подсолнечник, картофель и овощи. Животноводческие хозяйства в выборке представлены производителями молока и мяса, одним птицеводческим хозяйством.

Из 37 опрошенных фермеров участниками кооперативов являются 4 хозяйства. Из этих 4 хозяйств 2 фермера сообщили, что вступление в кооператив благоприятно повлияло на результаты их деятельности, другие 2 фермера сказали о том, что ничего не поменялось. Охарактеризуем два случая положительного опыта кооперации. В первом случае фермерское хозяйство осуществляет производство молока и мяса, продукция частично реализуется в перерабатывающий кооператив. Во втором случае также хозяйство занимается производством молока и мяса, продукция поставляется в перерабатывающий кооператив, который, в свою очередь, реализует ее через собственные торговые точки на местных розничных рынках, а также поставляет в бюджетные учреждения социальной сферы. Фермеры, сообщившие о неудачном опыте участия в кооперативе, ведут смешанное хозяйство. В качестве причин отсутствия выгод от участия в кооперативе один из фермеров указал следующее: «На словах все обещают работать и сотрудничать, а как до дела доходит, никто участвовать не хочет. Например, нашли возможность приобрести партию удобрений по выгодной цене, нужно оплачивать, но все отказываются, ссылаясь на нехватку денег». Нужно отметить, что и среди фермеров, не состоящих в кооперативе, высказывались похожие мнения о том, что «каждый сам за себя», «если кооператив есть, то работает он на кого-то одного, а для остальных пользы нет», «кооперация – дело важное, но нужно, чтобы сверху кто-то инициировал, заставил».

Отвечая на вопрос об основных каналах сбыта продукции, фермеры в большинстве случаев говорили о том, что основной проблемой является не возможность сбыть продукцию как таковая, а низкий уровень цен и их изменчивость по годам, монополизм переработчиков. Более 40% опрошенных фермеров реализуют продукцию только напрямую перерабатывающим предприятиям, еще 24,1% реализуют продукцию, как перерабатывающим предприятиям, так и посредникам. Только два фермера ответили, что большую часть продукции реализуют посредникам. При этом многие фермеры отмечали, что нельзя однозначно сказать, какой канал продаж выгоднее. Имеют место случаи, когда посредники предлагали цену за продукцию выше, чем перерабатывающее предприятие.

Продажи продукции непосредственно населению осуществляют 20,7% опрошенных фермеров. Это касается в основном зерна мелкими партиями и в мелкой фасовке, которое приобретают личные подсобные хозяйства, выращивающие скот и птицу. Непосредственно населению продукцию реализуют небольшие хозяйства, производящие мясо. Через собственные магазины и торговые точки реализуют продукцию 6,9% опрошенных фермеров.

Для оценки наиболее перспективных направлений кооперирования фермерских хозяйства в рамках интервью также задавался вопрос о формах сотрудничества с другими фермерскими и личными подсобными хозяйствами. Более 40% фермеров сообщили о том, что взаимодействуют с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями в

процессе своей деятельности. Причем такое взаимодействие распространено преимущественно в смешанных и растениеводческих хозяйствах. Об отсутствии сотрудничества и неформальной кооперации заявили 75% фермеров, занимающихся животноводством. В качестве основных направлений сотрудничества фермеры отметили следующие:

- привлечение или предоставление в аренду, совместное использование сельскохозяйственной техники, оборудования, транспортных средств (66,7% от всех фермеров, осуществляющих сотрудничество). Более крупные фермерские хозяйства предоставляют имеющуюся технику для проведения сельскохозяйственных работ мелким фермерам;

- совместное осуществление закупки каких-либо ресурсов (33,3%). Фермеры отмечали, что кооперировались для закупки семян и кормов;

- совместный сбыт продукции (8,3%). В данном случае речь идет об объединении усилий фермеров с целью экономии транспортных расходов при реализации продукции, а не для формирования более крупной партии товаров. Приведем комментарий одного фермера относительно сбыта подсолнечника на перерабатывающее предприятие: «Пробовали объединяться с другими фермерами, но хлопот много, а выгода 500 рублей с тонны. Смысла особого нет»;

- обмен информацией относительно цен и каналов поставок ресурсов, реализации продукции и др. (33,3%). Данное направление взаимодействия не относится к традиционным видам потребительской кооперации, но в современных условиях обладание необходимой информацией имеет крайне важное значение.

Проблемы со сбытом продукции фермерских хозяйств часто связываются с незначительными масштабами их деятельности. И если принять данное положение, то можно сделать вывод о том, что кооперативы, объединяющие фермерские и личные подсобные хозяйства, а также сельскохозяйственные организации в большинстве случаев должны иметь лучший доступ к каналам продаж. Под лучшим доступом мы понимаем возможность реализовать продукцию по более высокой цене. Сроки экспозиции продукции на рынке до момента продажи в данном случае мы не принимаем во внимание, поскольку они в определенной степени коррелируют с ценой. Фермер старается получить максимально выгодную для себя цену реализуемой продукции с учетом максимально допустимого исходя из его индивидуальных возможностей срока продажи. В таблице 1 представим сравнение цен на основные виды продукции фермерских хозяйств и сельскохозяйственных организаций в Пензенской области.

Таблица 1 – Средние цены реализации продукции фермерскими хозяйствами и сельскохозяйственными организациями в Пензенской области в 2018 г., руб. за 1 ц.

Наименование продукции	Фермерские хозяйства	Сельскохозяйственные организации
Пшеница (озимая и яровая)	801,6	789,8
Кукуруза (на зерно)	686,7	616,2
Рапс озимый и яровой	2299,9	2220,4
Подсолнечник на зерно и семена	1638,0	1663,6
Картофель	1762,1	1386,0
Свекла сахарная	298,5	294,2
Скот и птица (в живом весе)	11170,5	9799,7

Овцы и козы	11896,8	10000,0
Молоко сырое коровье	1661,4	2445,1
Мед натуральный	20000,0	15000,0

Данные таблицы 1 показывают, что по большинству из рассмотренных видов продукции средний уровень цен реализации продукции фермерскими хозяйствами превышает аналогичный показатель по сельскохозяйственным организациям. Максимальное превышение отмечается по меду (33%), картофелю (27%), овцам и козам (19%) и скоту и птице в живом весе (14%). Такое превышение может быть достигнуто за счет использования фермерами коротких цепочек реализации продукции (мясо и мед реализуются в значительной части местному населению), а также за счет позиционирования продукции фермеров как более качественной и экологически чистой. Основное различие в цене в пользу сельскохозяйственных организаций отмечается по молоку, они реализовали данную продукцию по цене в среднем почти в полтора раза выше, чем фермеры. Такие различия могут быть обусловлены как качеством продукции, так и более существенным уровнем ценовой дискриминации в отношении фермеров со стороны переработчиков.

В таблице 2 представим сравнение цен сельскохозяйственных организаций и снабженческо-сбытовых кооперативов, но уже в масштабах Приволжского федерального округа, чтобы оценить показатели на основе данных большего числа кооперативов.

Таблица 2 - Средние цены реализации продукции сельскохозяйственными организациями и снабженческо-сбытовыми сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в Приволжском федеральном округе в 2018 г., руб. за 1 ц.

Наименование продукции	Сельскохозяйственные организации	Кооперативы
Зерно злаковых и бобовых культур	743,9	813,4
Картофель	1033,5	1658,6
Скот и птица (в живом весе)	8014,3	10952,8
Молоко сырое	2074,5	2101,9

Ввиду ограниченности статистических данных в таблице 2 рассмотрено меньшее количество видов продукции. Кооперативы в среднем реализовывали продукцию по более высоким ценам в сравнении с сельскохозяйственными организациями. Максимальное преимущество снабженческо-сбытовых кооперативов в цене отмечается по картофелю и мясу. Можно сделать вывод, что увеличение объема поставок продукции сверх определенного уровня по многим видам деятельности не гарантирует получения доступа к более выгодным каналам продаж с точки зрения цены. Фермеры, действуя самостоятельно или кооперируясь в относительно небольшие кооперативы (а именно такие кооперативы преобладают в настоящее время), могут реализовывать свою продукцию по более высоким ценам, чем сельскохозяйственные организации. В качестве исключения можно выделить производство молока. Не случайно, в структуре продукции, реализуемой сбытовыми кооперативами, преобладает молоко (60,6% в 2018 г. по Приволжскому федеральному округу). Мотивом объединения фермеров в рамках сбытового кооператива по другим видам продукции в этих условиях может быть не желание получить более высокую цену, а повышение гарантии своевременной реализации продукции в более

существенных объемах, наращивание объемов производства и продаж. Для мелких фермеров такая мотивация отсутствует.

Другая возможность повысить долю фермеров в добавленной стоимости, как уже отмечалось, связана с участием в деятельности снабженческих кооперативов, которые призваны снизить материальные затраты фермерских и личных подсобных хозяйств. По анализируемым кооперативам Пензенской области доля материальных затрат в структуре текущих расходов составила в 2018 году 77,4%. Состав и структура материальных затрат, в свою очередь, обусловлены преобладанием растениеводческих фермерских хозяйств (рисунок 1).

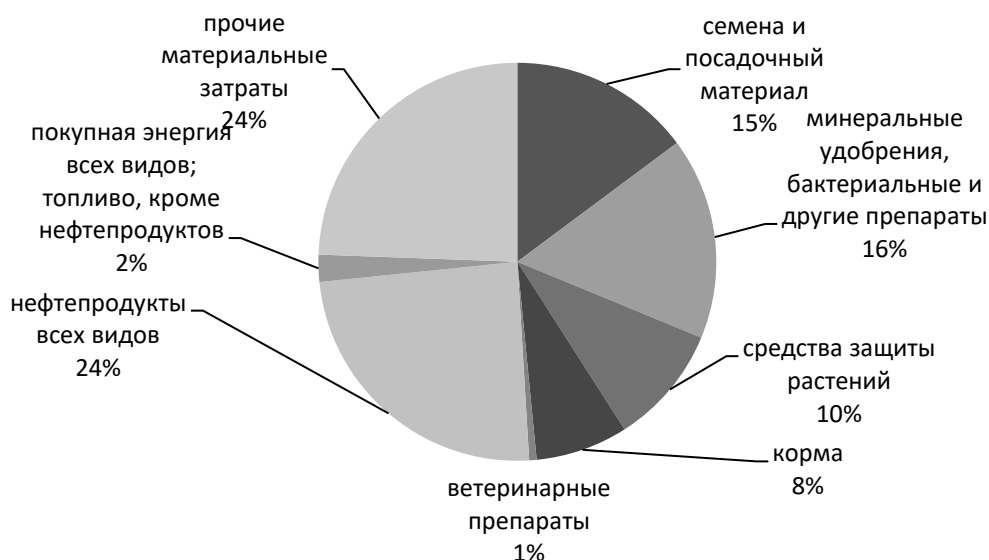


Рисунок 1 - Структура материальных затрат фермерских хозяйств в Пензенской области в 2018 г., %

Рисунок 1 показывает, что в структуре материальных затрат преобладают расходы на нефтепродукты, удобрения, семена и средства защиты растений. Для всей совокупности кооперативов доля затрат на корма относительно невелика, но если рассматривать материальные затраты только животноводческих кооперативов, данные расходы будут преобладающими. Соответственно, кооперация по закупке данных видов ресурсов может обеспечить существенную выгоду для фермеров за счет снижения закупочных цен. Мы сравнили оптовые отпускные цены производителей отдельных видов ресурсов и цены реализации аналогичных ресурсов снабженческими кооперативами (таблица 3).

Таблица 3 – Средние цены отдельных промышленных товаров, реализуемых производителями и снабженческо-сбытовыми сельскохозяйственными потребительскими кооперативами в Приволжском федеральном округе в 2018 г., руб. за тонну

Наименование товаров	Цены производителей промышленных товаров	Цены кооперативов	Отношение цены кооператива к цене производителя	Средняя потребительская цена
Комбикорма	15776,64	9592,22	0,61	-
Бензин автомобильный	29609,38	42020,23	1,42	55330
Топливо	32864,12	41570,93	1,26	50580

дизельное				
-----------	--	--	--	--

Кооперативы реализовывали своим членам комбикорма по цене в среднем почти на 40% меньше, чем отпускная цена производителей. Обусловлено это тем, что такие кооперативы, как правило, не выступают посредниками, а сами производят комбикорма для последующего снабжения членов. Различается в данном случае состав комбикормов. По бензину и дизельному топливу цена отгрузки кооперативов достаточно существенно превышала цены производителей, причем более выгодным для сельскохозяйственных товаропроизводителей было приобретение через кооператив дизельного топлива. Но при этом цена на бензин и дизельное топливо для членов кооперативов была ниже розничной цены на 24% и 18% соответственно. Таким образом, участие в снабженческом кооперативе способствовало снижению материальных затрат малых сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Выводы. Фермерские хозяйства в большинстве случаев имеют возможность реализовывать продукцию напрямую перерабатывающим организациям. Реализация продукции через посредников наиболее распространена при продаже продукции растениеводства. Также достаточно широко используются короткие цепочки поставок на местные рынки, в основном это касается продажи мяса и зерна в мелкой фасовке. Если короткие цепочки поставок однозначно приводят к повышению доли фермерских хозяйств в структуре добавленной стоимости, то выбор в пользу прямых поставок продукции на перерабатывающее предприятие или продажи посредникам не всегда очевиден. В отдельных случаях посредники могут выкупать продукцию по более высокой цене. Это может быть обусловлено тем, что посредники имеют выход на более выгодные каналы сбыта продукции, не связанные с местным перерабатывающим предприятием.

Вовлеченность фермерских хозяйств в деятельность сельскохозяйственных потребительских кооперативов крайне низкая, причем опыт такого участия часто отрицательный. Но при этом достаточно распространенной является практика неформальной кооперации фермеров, прежде всего, при использовании техники, осуществлении закупок ресурсов. Соответственно, указанные направления могут быть достаточно перспективными с точки зрения организации потребительских кооперативов.

Действующие сбытовые кооперативы в растениеводстве, как правило, не имеют значительных преимуществ перед фермерскими хозяйствами с точки зрения доступа к каналам с более высокой долей добавленной стоимости. Более перспективным направлением сбытовой кооперации являются молочные кооперативы. Комбинация функций переработки и сбыта является более эффективной, позволяет фермерам получить доступ к коротким цепочкам с более высокой долей добавленной стоимости.

Для целей повышения рентабельности деятельности малых форм хозяйствования, увеличения их доли в добавленной стоимости необходимо сделать акцент на развитии снабженческих кооперативов в растениеводстве и перерабатывающих кооперативов в животноводстве, а также на развитии обслуживающих кооперативов, осуществляющих выполнение агротехнических работ в растениеводстве. Сбытовые кооперативы в растениеводстве могут быть эффективны только в условиях значительных масштабов их деятельности, встраивания в длинные и глобальные агропродовольственные цепочки.

Благодарности. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00987.

Литература

1. Овчинцева Л.А. Факторы устойчивого развития сельских территорий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. № 2. С. 121-141.
2. Сагдиева Э.А. Развитие и состояние крестьянско-фермерских хозяйств в Республике Татарстан и Пензенской области (по материалам Всероссийских сельскохозяйственных переписей 2006-2016 гг. и полевых исследований 2015-2018 гг.) // Село России. 2019. № 2. С. 47-72.
3. Головина С.Г., Лоретц Е.Е., Миколайчик И.Н., Смирнова Л.Н. Проблемы развития фермерства в сложившихся условиях среды // Аграрный вестник Урала. 2019. № 8. С. 65-74.
4. Год Н.А. Методы оптимизации процесса сбыта сельхозпродукции фермерских хозяйств // Экономика сельского хозяйства России. 2020. № 5. С. 88-92.
5. Рунова Е.В. Особенности развития малых форм хозяйствования на селе (на примере Чистопольского района Республики Татарстан) // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 1. С. 124-130.
6. Буторина Г.Ю. Малые формы хозяйствования в АПК Тюменской области: проблемы и перспективы развития // Агропродовольственная политика России. 2019. № 3-4. С. 27-31.
7. Галикеев Р.Н. Кооперация как фактор развития малых форм хозяйствования на селе // Вестник БИСТ. 2020. № 1. С. 59-64.
8. Башмачников В.Ф., Фролова Е.Ю. Развитие производства молока и мяса крупного рогатого скота в личных подсобных и фермерских хозяйствах в рамках кооперативных систем // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2020. № 3. С. 85-95.
9. Максимов А.Ф., Тэн А.Д. Сельскохозяйственная кооперации в продовольственных производственно-сбытовых цепочках (на примере молочной продукции) // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2019. № 5. С. 32-40.
10. Костяев А.И., Шепелева Е.А. Продовольственные цепочки с короткими поставками в развитии сельских территорий // Аграрная наука Евро-Северо-Востока. 2019. № 6. С. 632-644.
11. Alemu A.E., Maertens M., Deckers J. *et al.* Impact of supply chain coordination on honey farmers' income in Tigray, Northern Ethiopia. *Agric Econ* 4, 9 (2016). <https://doi.org/10.1186/s40100-016-0053-x>
12. Carbone A. Food supply chains: coordination governance and other shaping forces. *Agric Econ* 5, 3 (2017). <https://doi.org/10.1186/s40100-017-0071-3>
13. Дибиров А.А. Формирование продовольственных цепей поставок и их влияние на развитие сельских территорий // АПК: экономика, управление. 2020. № 10. С. 95-108.
14. Kudryavtsev A.A., Karmyshova Y.V. Industry aspects of farm access to high value-added supply chains. E3S Web Conf., 176 (2020). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017605005>

Literatura

1. Ovchintseva L.A. Faktory ustoichivogo razvitiya sel'skikh territorii // *Ehkonomika sel'skokhozyaistvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii*. 2017. № 2. S. 121-141.
2. Sagdieva E.H.A. Razvitie i sostoyanie krest'yansko-fermerskikh khozyaistv v Respublike Tatarstan i Penzenskoi oblasti (po materialam Vserossiiskikh sel'skokhozyaistvennykh perepisei 2006-2016 gg. i polevykh issledovaniy 2015-2018 gg.) // *Selo Rossii*. 2019. № 2. S. 47-72.
3. Golovina S.G., Loretts E.E., Mikolaichik I.N., Smirnova L.N. Problemy razvitiya fermerstva v slozhivshikhsya usloviyakh sredy // *Agrarnyi vestnik Urala*. 2019. № 8. S. 65-74.
4. Tod N.A. Metody optimizatsii protsessa sbyta sel'khozproduktov fermerskikh khozyaistv // *Ehkonomika sel'skogo khozyaistva Rossii*. 2020. № 5. S. 88-92.
5. Runova E.V. Osobennosti razvitiya malykh form khozyaistvovaniya na sele (na primere Chistopol'skogo raiona Respubliki Tatarstan) // *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki*. 2019. № 1. S. 124-130.
6. Butorina G.YU. Malye formy khozyaistvovaniya v APK Tyumenskoi oblasti: problemy i perspektivy razvitiya // *Agroproduktov'stvennaya politika Rossii*. 2019. № 3-4. S. 27-31.
7. Galikeev R.N. Kooperatsiya kak faktor razvitiya malykh form khozyaistvovaniya na sele // *Vestnik BIST*. 2020. № 1. S. 59-64.
8. Bashmachnikov V.F., Frolova E.YU. Razvitie proizvodstva moloka i myasa krupnogo rogatogo skota v lichnykh podsobnykh i fermerskikh khozyaistvakh v ramkakh kooperativnykh sistem // *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki*. 2020. № 3. S. 85-95.
9. Maksimov A.F., Tehn A.D. Sel'skokhozyaistvennaya kooperatsiya v proizvodstvennykh proizvodstvenno-sbytovykh tsepkakh (na primere molochnoi produktov) // *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki*. 2019. № 5. S. 32-40.
10. Kostyaev A.I., Shepeleva E.A. Proizvodstvennye tsepkhi s korotkimi postavkami v razvitiy sel'skikh territorii // *Agrarnaya nauka Evro-Severo-Vostoka*. 2019. № 6. S. 632-644.
11. Alemu A.E., Maertens M., Deckers J. et al. Impact of supply chain coordination on honey farmers' income in Tigray, Northern Ethiopia. *Agric Econ* 4, 9 (2016). <https://doi.org/10.1186/s40100-016-0053-x>
12. Carbone A. Food supply chains: coordination governance and other shaping forces. *Agric Econ* 5, 3 (2017). <https://doi.org/10.1186/s40100-017-0071-3>
13. Dibirov A.A. Formirovanie proizvodstvennykh tsepei postavok i ikh vliyanie na razvitie sel'skikh territorii // *APK: ehkonomika, upravlenie*. 2020. № 10. S. 95-108.
14. Kudryavtsev A.A., Karmyshova Y.V. Industry aspects of farm access to high value-added supply chains. *E3S Web Conf.*, 176 (2020). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017605005>