

УДК 631.115.11

Товарность фермерских хозяйств и сложившиеся каналы реализации продукции

Сазонова Дамира Давидовна

Кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник,
Всероссийский научно-исследовательский институт
использования техники и нефтепродуктов Россельхозакадемии,
392022, Россия, Тамбов, пер. Ново-Рубежный, 28;
e-mail: snsazon@mail.ru

Сазонов Сергей Николаевич

Доктор технических наук, профессор,
заведующий лабораторией,
Всероссийский научно-исследовательский институт
использования техники и нефтепродуктов Россельхозакадемии,
392022, Россия, Тамбов, пер. Ново-Рубежный, 28;
e-mail: snsazon@mail.ru

Аннотация

В статье, основываясь на достоверных данных первичного учета, полученных в фермерских хозяйствах Тамбовской области в 2001-2012 гг., проанализирован фактический уровень товарности фермерских хозяйств, определены используемые фермерами каналы реализации продукции, рассмотрена критерии выбора фермером того или иного канала продаж произведенной продукции.

Ключевые слова

Фермерские хозяйства, уровень товарности, каналы реализации продукции.

Введение

В российской экономической литературе стало общим местом признание того факта, что отсутствие достоверной статистической информации о результатах деятельности фермерских хозяйств завуалировало истинное положение дел в этом секторе аграрной экономики. С этим тезисом сложно не согласиться, потому что попытки органов государственной статистики проводить добровольное анонимное анкетирование фермерских хозяйств не дают достоверной и полной информации о процессах, протекающих в них. В результате фактические экономические показатели деятельности фермерских хозяйств оказываются полностью закрытыми для исследования, анализа и обобщений, а тенденции развития фермерского движения порой рассматриваются через призму некоторых устоявшихся стереотипов, которые порой не имеют никакого отношения к действительности¹.

1 Butterfield J., Kuznetsov M., Sazonov S. Peasant farming in Russia // *Journal of Peasant Studies*. – 1996. – № 4(23). – Pp. 79-105; Сазонов С.Н. Два варианта развития фермерского движения // *АПК: экономика, управление*. – 1994. – № 7. – С. 7-10; Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Почему фермеры за частную собствен-

Отличие настоящей работы от аналогичных состоит в том, что в ней используются достоверные данные первичного учета, накопленные в процессе ведения непосредственно авторами всего комплекса учетно-отчетной документации, в том числе и по операциям, не отражаемым в официальных отчетных документах, в течение 2001-2012 гг. в нескольких десятках фермерских хозяйств Тамбовской области².

ность на землю? // *Экономика сельского хозяйства России*. – 1996. – № 8. – С. 8; Сазонов С.Н. Современные тенденции в развитии фермерского движения в России: иллюзии и реальность // *Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Ежегодник*. 1996 – М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1996. – С. 236-257; Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Кредитная поддержка фермеров и изменение их количества // *Никоновские чтения*. – 2009. – № 14. – С. 385-387; Сазонов С.Н. Организационно-экономические проблемы развития фермерского движения в России // *Международный сельскохозяйственный журнал*. – 1995. – № 5. – С. 28-32; Sazonov S., Sazonova D. Development of Peasant Farms in Central Russia // *Comparative Economic Studies*. – 2005. – № 47(1). – Pp. 101-114.

2 Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Результаты мониторинга фермерских хозяйств. – Тамбов: НЭАЦентр КФХ, 2005. – 113 с.; Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Влияние приоритетного национального проекта «Развитие АПК» на результаты деятельности фермерских хозяйств. – Тамбов: НЭАЦентр КФХ, 2008. – 131 с.; Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Аллокативная

Уровень товарности

Как свидетельствуют результаты многолетнего мониторинга деятельности фермерских хозяйств Тамбовской области, на формирование уровня товарности влияет достаточно большая совокупность различных факторов, включающая и технологические особенности производства той или иной сельскохозяйственной культуры, и фактическую оснащенность техническими средствами и объектами производственной инфраструктуры, и организационно-экономические условия деятельности фермерских хозяйств³.

В целом, за период 2001-2012 гг. уровень товарности в фермерских хозяйствах составил по основным видам сельскохозяйственных культур от

и технические эффективности фермерских хозяйств. Сер. Научные доклады. Том 208. – М.: Московский научный фонд, 2010. – 160 с.

3 Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Каналы реализации и цены продаж продукции фермерскими хозяйствами // Никоновские чтения. – 2010. – № 15. – С. 160-162; Сазонова Д.Д. Уровень товарности фермерских хозяйств и каналы реализации продукции // Никоновские чтения. – 2005. – № 10. – С. 231-235; Сазонова Д.Д. Каналы реализации продукции фермерскими хозяйствами // Никоновские чтения. – 2009. – № 14. – С. 422-424.

32,1% (ячмень) до 89,9% (подсолнечник) при среднем значении – 51,2% (таблица 1). Отличия в уровне товарности различных сельскохозяйственных культур вполне объяснимы. Прежде всего, существенно отличается удельный вес произведенной продукции, затрачиваемой на обеспечение фермерских хозяйств семенным фондом. Если по подсолнечнику удельный вес семян составляет в среднем 6,4%, то по ячменю и пшенице он значительно выше и составляет, соответственно, 25,6% и 31,7%.

Понятно, что такой необычно высокий удельный вес семян при производстве ячменя и пшеницы нельзя объяснить ни сравнительно невысокой урожайностью фермерских полей, ни нарушениями агротехники при производстве продукции. Хотя и первое, и второе – объективная реальность абсолютного большинства российских фермерских хозяйств⁴. Действитель-

4 Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Фермерство на тамбовщине: состояние и тенденции развития // Социологические исследования. – 2006. – № 7. – С. 61-70; Сазонова, Д.Д. Структура и динамика доходов и расходов в крестьянских (фермерских) хозяйствах // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 2. – С. 53-62; Сазонова Д.Д. Фермерские хозяйства Тамбовской области // Аграрная наука. – 2004. – № 11. – С. 6-7; Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н.

но, порой фактический расход семян превышает агрономические нормы в 1,5 раза, но главное в ином.

Семена любой культуры после 5...6 – летнего репродуцирования существенно ухудшаются. Оптимальным считается использование в товарных посевах семян 2-4 репродукции, только в этом случае наиболее полно передаются наследственные качества и признаки сорта. Однако только высокой репродукции семян недостаточно, необходимо, чтобы семенной материал не имел сорных примесей, видового и сортового засорения, не был поражен болезнями и вредителями и т.д. К сожалению, фермеры не в состоянии самостоятельно обеспечивать свои хозяйства высококачественным семенным материалом.

Во-первых, семеноводческих севооборотов, как таковых, в фермерских хозяйствах нет, как нет и семенных посевов, отвечающих хотя бы элементарным требованиям агротехники

возделывания семян (пространственная изоляция перекрестноопыляемых культур, насыщение почвы необходимыми дозами удобрений с преобладанием фосфора, проведение видовых и сортовых прополок, использование «мягких» режимов работы зерноуборочных комбайнов при обмолоте семян и т.д.)⁵.

Во-вторых, из-за отсутствия соответствующих машин в фермерских хозяйствах⁶ невозможно каче-

Оценка технической эффективности использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – № 3-4. – С. 108-128; Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Аллокативная эффективность использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2013. – № 3-4. – С. 32-53.

5 Солопов В.А., Акимов К.К. Диверсификация инновационного производства зерна // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2012. – № 4. – С. 109-114; Ерохин Г.Н., Решетов А.С., Коновский В.В. Моделирование эксплуатационно-технологических показателей зерноуборочных // Тракторы и сельхозмашины. – 2011. – № 1. – С. 30-31; Завражнов А.И., Огородников П.И. Биотехнические системы в агропромышленном комплексе. – М.: Университетская книга, 2011. – 412 с.

6 Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Техническое оснащение как фактор восстановления фермерских хозяйств // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2010. – № 5. – С. 24-26; Сазонова Д.Д., Попова О.Н., Сазонов С.Н. Первоочередные объекты производственной инфраструктуры в фермерских хозяйствах // Техника и оборудование для села. – 2006. – № 12. – С. 14-16; Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Динамика землепользования и оснащения техникой фермерских хозяйств // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – № 7. – С. 38-40.

Таблица 1. Распределение полученной продукции в среднем фермерском хозяйстве

Виды сельскохозяйственных культур		Сбор в весе после подработки, ц	Реализация, %	Внутрихозяйственное потребление					Семейное потребление, %
				всего, %	в том числе				
					арендная плата за землю		семена		
				ц	%	ц	%		
Пшеница	2001г	241,2	62,9	32,7	3,6	1,5	75,3	31,2	4,4
	2002г	299,8	63,2	33,0	17,1	5,7	81,8	27,3	3,8
	2003г	163,4	52,8	44,0	23,0	14,1	48,9	29,9	3,2
	2004г	228,3	40,7	58,0	35,6	15,6	96,8	42,4	1,3
	2005г	332,5	48,9	47,3	35,9	10,8	121,4	36,5	3,8
	2006г	373,0	51,1	42,8	18,3	4,9	141,4	37,9	6,1
	2007г	371,8	42,2	53,6	58,2	15,7	140,8	37,9	4,2
	2008г	634,9	65,5	31,7	58,7	9,2	143,0	22,5	2,8
	2009г	488,1	65,8	30,5	17,2	3,5	131,7	27,0	3,7
	2010г	241,6	44,2	54,8	35,0	35,0	97,4	40,3	1,0
	2011г	391,4	66,0	30,7	18,0	4,6	102,2	26,1	3,3
	2012г	225,8	57,1	40,1	6,4	2,8	84,2	37,3	2,8
		среднее	332,7	56,6	39,9	27,3	8,2	105,4	31,7
Ячмень	2001г	177,2	37,0	54,9	53,9	30,4	43,4	24,5	8,1
	2002г	170,8	39,3	52,1	44,2	25,9	44,7	26,2	8,6
	2003г	261,1	44,7	48,0	59,0	22,6	66,3	25,4	7,3
	2004г	301,7	36,1	55,7	92,3	30,6	75,7	25,1	8,2
	2005г	231,6	33,3	62,0	87,8	37,9	55,8	24,1	4,7
	2006г	212,2	32,5	59,5	72,1	34,0	54,1	25,5	8,0
	2007г	98,8	29,9	64,1	28,4	28,7	35,0	35,4	6,0
	2008г	168,7	47,5	48,4	37,3	22,1	44,4	26,3	4,1
	2009г	253,0	26,9	61,7	92,9	36,7	63,2	25,0	11,4
	2010г	106,1	9,0	81,7	51,0	48,1	35,6	33,6	9,4
	2011г	183,8	12,3	67,2	74,3	40,4	49,3	26,8	20,5
	2012г	227,6	23,6	60,2	92,5	40,6	44,5	19,6	16,2
		среднее	199,4	32,1	58,4	65,5	32,8	51,0	25,6
ЗЕРНО	2001г	418,4	51,9	42,1	57,5	13,7	118,7	28,4	6,0
	2002г	470,6	54,5	39,9	61,3	13,0	126,5	26,9	5,6
	2003г	424,5	47,8	46,5	82,0	19,4	115,2	27,1	5,7
	2004г	530,0	38,1	56,7	127,9	24,2	172,5	32,5	5,2
	2005г	564,1	42,5	53,3	123,7	21,9	177,2	31,4	4,2
	2006г	585,2	44,4	48,8	90,4	15,4	195,5	33,4	6,8
	2007г	470,6	39,6	55,8	86,6	18,4	175,8	37,4	4,6
	2008г	803,6	61,7	36,1	96,0	11,9	187,4	24,2	2,2
	2009г	741,1	52,5	41,2	110,1	14,9	194,9	26,3	6,3
	2010г	347,7	33,5	63,0	86,0	24,7	133,0	38,3	3,5
	2011г	575,2	48,8	42,3	92,3	16,0	151,5	26,3	8,9
	2012г	453,4	40,3	50,2	98,9	21,8	128,7	28,4	9,6
		среднее	532,0	47,5	46,8	92,7	17,4	156,4	29,4
Подсолнечник	2001г	29,4	90,1	9,2	0	0,0	2,7	9,2	0,7
	2002г	39,6	83,6	15,7	2,1	5,3	4,1	10,4	0,7
	2003г	59,5	86,4	12,8	2,4	4,0	5,2	8,8	0,8
	2004г	26,5	67,9	28,3	3,6	13,6	3,9	14,7	3,8
	2005г	39,6	84,3	13,6	1,2	3,0	4,2	10,6	2,1
	2006г	11,3	74,5	22,1	0,7	6,2	1,8	15,9	3,4
	2007г	31,6	72,2	26,2	4,8	15,1	3,5	11,1	1,6
	2008г	29,7	92,3	6,0	0,1	0,3	1,7	5,7	1,7
	2009г	49,9	94,4	4,8	0,1	0,2	2,3	4,6	0,6
	2010г	34,8	94,8	4,3	0,2	0,6	1,3	3,7	0,9
	2011г	158,5	96,3	2,6	0,5	0,3	3,6	2,3	1,1
	2012г	110,3	94,1	5,1	0,2	0,2	5,4	4,9	0,8
		среднее	51,7	89,9	8,9	1,3	2,5	3,3	6,4
Всего	2001г	447,8	54,4	40,0	57,5	12,8	121,4	27,2	5,6

Таблица 1. (Продолжение)

Виды сельскохозяйственных культур		Сбор в весе после подработки, ц	Реализация, %	Внутрихозяйственное потребление					Семейное потребление, %
				всего, %	в том числе				
					арендная плата за землю		семена		
					ц	%	ц	%	
2002г	510,2	56,8	38,0	63,4	12,4	130,6	25,6	5,2	
2003г	484,0	52,6	42,3	84,4	17,5	120,4	24,8	5,1	
2004г	556,5	39,5	55,3	131,5	23,6	176,4	31,7	5,2	
2005г	603,7	45,2	50,7	124,9	20,7	181,4	30,0	4,1	
2006г	596,5	44,9	48,4	91,1	15,3	197,3	33,1	6,7	
2007г	502,2	41,7	53,9	91,4	18,2	179,3	35,7	4,4	
2008г	833,3	62,8	34,2	96,1	11,6	189,1	22,6	3,0	
2009г	791,0	55,2	38,8	110,2	13,9	197,2	24,9	6,0	
2010г	382,5	39,1	57,6	86,2	22,5	134,3	35,1	3,3	
2011г	733,7	59,1	33,7	92,8	12,6	155,1	21,1	7,2	
2012г	563,7	50,8	41,4	99,1	17,6	134,1	23,8	7,8	
среднее	583,8	51,2	43,5	94,1	16,1	159,7	27,4	5,3	

ственно провести послеуборочную очистку семян. Например, машины для первичной очистки семян имеются не более чем в 18% фермерских хозяйств, машин для вторичной очистки нет вообще. В-третьих, в фермерских хозяйствах невозможно провести и качественную предпосевную обработку семян, предотвращающую заражение посевов болезнями. Только в 3,3% фермерских хозяйств имеются протравливатели семян.

Следовательно, необходимость приобретения высококачественных семян является объективной потребностью в абсолютном большинстве фермерских хозяйств. В результате широкое распространение получила практика, когда фермеры берут в долг у крупных сельскохозяйственных предприятий протравленные и очищенные семена и расплачиваются

зерном полученного урожая из расчета один к трем. Естественно, что речь идет о семенах не выше 4-5 репродукции. В редких случаях, если используются семена высоких репродукций, то при обмене соотношение увеличивается вдвое (1:6). В последнем случае поставщиками семян являются научно-исследовательские организации Тамбовской области.

Большое влияние на уровень товарности оказывает удельный вес различных видов продукции, которая идет в качестве натуральной оплаты аренды земельных долей. В настоящее время в структуре фермерского землепользования арендованные земельные доли составляют в среднем 54,8%. При этом в среднем за период 2001-2012гг размер натуральной оплаты составил 1,7 центнеров зерна за один гектар арендуемой земли. В результате,

удельный вес произведенной продукции, которая используется на эти цели, достигает значительных величин.

Предпочтения арендодателей вполне очевидны: их интересует фуражное зерно и, прежде всего, ячмень. Пшеница рассматривается только как замена ячменя. Самостоятельного значения пшеница для арендодателя, например, с целью производства муки обычно не имеет, потому что это требует дополнительных, причем очень обременительных, затрат. Правда, отмечены случаи, когда сами фермеры брали на себя все хлопоты, связанные с производством муки, и предоставляли уже муку в качестве арендной платы. Однако чаще арендодатель заинтересован не в муке, а в фуражном зерне. Примерно те же причины лежат в основе малого распространения натуральной оплаты в виде подсолнечника. Он требует специальной переработки, следовательно, необходимо затратить немало усилий и средств, чтобы получить из подсолнечника масло.

Естественно, немаловажное значение имеет и цена на различные виды сельскохозяйственных культур. Фермер заинтересован выполнить свои арендные обязательства, прежде всего, за счет зерна, имеющего наименьшую цену. Совокупность ука-

занных причин и объясняет тот факт, что в качестве основного вида натуральной оплаты за аренду земельных долей выступает ячмень. В результате, на эти цели фермерское хозяйство расходует в среднем 32,8% ячменя, тогда как пшеницы и подсолнечника лишь 8,2% и 2,5%.

Главной причиной того, что часть продукции фермер оставляет на семейное потребление, является стремление обеспечить кормом скот на личном подворье. В принципе объемы и структура продукции, используемой на эти цели, коррелируется с количеством животных, имеющихся на подворье фермера. Общий объем продукции, используемой на внутрисемейное потребление, составил в среднем 5,3% от количества произведенной продукции. В денежном исчислении, с учетом средней стоимости реализации различных видов сельскохозяйственной продукции, это составило, например, в 2009г – 7,6 тыс.руб., а в 2012г – 24,3 тыс.руб. в расчете на одно хозяйство.

Каналы реализации продукции

На выбор каналов реализации продукции оказывает влияние целая

совокупность факторов, предопределяющих выбор фермера в пользу того или иного из них. Отметим, что далеко не всегда номинальная цена закупки продукции является главным критерием выбора покупателя. В немалой степени на выбор влияет сиюминутная потребность в средствах, в частности для приобретения горючего, а также невозможность длительного сохранения выращенного урожая и его невысокое качество, уровень требований покупателя к биологическому качеству продукции (уровень клейковины, белка, кислотность и т.п.) и ее физическому состоянию (сорность, влажность и т.п.), вид платежа (наличные или безналичные расчеты) и сроки оплаты. Несомненно, важным фактором является наличие или отсутствие транспортных средств для перевозки продукции.

В рамках рассматриваемого периода фермеры использовали в основном следующие каналы реализации продукции: государственное унитарное предприятие «Областная продовольственная корпорация при управлении сельского хозяйства администрации области» (этот канал реализации использовался только в 2001-2002 гг.), частные перекупщики сельскохозяйственной продукции, оптовики (хлебоприемные предприятия области и представитель-

ства аналогичных иногородних фирм), предприятия (рыбхозы, птицефабрики), переработчики (крупяные заводы, маслобойные заводы, мукомольные предприятия и т.д.), частные лица (односельчане) (таблица 2). В настоящее время пока еще не сложились устойчивые пропорции между каналами реализации продукции, поэтому в зависимости от складывающихся условий отличия в объемах реализации по каждому из каналов очень велики. Тем не менее, определенные тенденции уже выявились.

Так, в сумме за 2001-2012 гг. через продовольственную корпорацию прошло 2% объемов реализованной продукции. Номенклатура закупаемой продукции была очень ограниченной – это озимая пшеница (87,2%) и пивоваренный ячмень (12,8%). Объемы закупок со стороны корпорации небольшие и проводились в основном в счет погашения товарных кредитов, предоставленных фермерам. Причем, если в 2001 г. через продовольственную корпорацию было реализовано 25,2% полученной продукции, то, начиная с 2003 года, фермеры не получали товарных кредитов через продовольственную корпорацию и, естественно, этим каналом реализации не пользовались.

Таблица 2. Удельный вес объемов реализации продукции по различным каналам продаж

Продукция		Удельный вес продаж, %					
		Продовольственная корпорация	Частные перекупщики	Оптовики	Предприятия	Переработчики	Население
пшеница	2001	37,5	21,9	24,7	12,3	0	3,6
	2002	3,2	31,0	33,5	0	28,3	4,0
	2003	0	33,1	49,3	0	10,5	6,6
	2004	0	76,8	11,4	0	0	11,8
	2005	0	69,2	14,9	2,8	0	13,1
	2006	0	32,4	59,1	0	0	8,5
	2007	0	32,5	54,6	0	0	12,9
	2008	0	11,9	86,9	0	0	1,2
	2009	0	13,0	78,5	0	0	8,5
	2010	0	8,2	84,5	0	0	7,3
	2011	0	22,3	71,7	0	0	6,0
	2012	0	28,4	66,0	0	0	5,6
	В среднем		2,8	27,1	59,7	1,0	2,8
ячмень	2001	7,0	23,2	49,0	12,1	0	8,7
	2002	6,9	59,7	2,7	12,7	0	18,0
	2003	0	57,1	14,9	16,4	0	11,6
	2004	0	51,1	20,4	13,1	0	15,4
	2005	0	47,6	21,1	15,2	0	12,4
	2006	0	13,5	8,9	29,5	0	48,1
	2007	0	24,1	10,8	48,5	0	16,6
	2008	0	18,4	44,6	6,0	0	31,0
	2009	0	24,5	55,9	9,2	0	10,4
	2010	0	70,5	0	0	0	29,5
	2011	0	48,2	16,8	0	0	35,0
	2012	0	36,6	31,0	0	0	32,4
	В среднем		1,2	39,0	25,2	14,0	0
Подсолнечник	2001	0	82,3	17,7	0	0	0
	2002	0	100	0	0	0	0
	2003	0	75,9	24,1	0	0	0
	2004	0	71,7	0	0	28,3	0
	2005	0	36,4	41,1	0	7,5	0
	2006	0	0	46,3	0	46,3	7,4
	2007	0	10,5	18,9	0	70,6	0
	2008	0	52,2	22,6	0	25,2	0
	2009	0	24,2	65,7	0	10,1	0
	2010	0	12,1	72,1	0	15,8	0
	2011	0	23,4	49,6	0	27,0	0
	2012	0	11,7	41,6	0	46,7	0
	В среднем		0	35,7	39,2	0	25,0
Всего	2001	25,2	28,8	30,5	10,9	0	4,6
	2002	3,7	45,6	22,5	2,9	18,5	6,8
	2003	0	52,8	28,4	7,5	3,7	7,6
	2004	0	63,7	14,9	6,5	2,3	12,6
	2005	0	59,1	19,9	6,0	2,7	12,3
	2006	0	26,6	45,8	7,6	1,4	18,6
	2007	0	28,9	44,5	6,8	7,7	12,1
	2008	0	15,0	77,1	0,9	1,3	5,7
	2009	0	16,0	73,6	1,4	1,1	7,9
	2010	0	13,1	76,4	0	3,5	7,0
	2011	0	24,0	61,1	0	9,5	5,4
	2012	0	23,9	50,6	0	16,9	8,6
	Среднее		2,0	31,1	49,1	3,6	5,6

Частные перекупщики до недавнего времени были наиболее популярными в фермерской среде операторами рынка сельскохозяйственной продукции. На их долю в 2001-2012гг. пришлось 31% всех продаж сельскохозяйственной продукции, реализованной фермерами. Номенклатура закупок распределилась следующим образом: пшеница – 55,1%, ячмень – 27%, подсолнечник – 17,9%. Отметим, что через частных перекупщиков было реализовано фермерами 35,7% произведенного подсолнечника, 39% ячменя, 27,1% пшеницы. При этом вплоть до 2004г. шел несомненный рост объемов продаж, совершаемых с их помощью. Например, если в 2001г. на их долю пришлось 28,8% объемов всех продаж, то в 2004г. – уже 63,7%. Характерно, что эта тенденция касалась всех видов сельскохозяйственной продукции. Но, начиная с 2005г., объемы продаж начали снижаться и в 2010г., например, через перекупщиков было реализовано только 13,1% продукции – в 4,9 раза меньше, чем в 2004 году. Начиная с 2011 года, объем продаж по этому каналу реализации начинает вновь увеличиваться, и к 2012 году достиг 23,9%.

На долю оптовиков пришлось 49,1% объемов реализации сельско-

хозяйственной продукции. Наиболее заметна роль оптовиков на рынке пшеницы – 59,7% от всех объемов продаж за 2001-2012гг. Объем продаж ячменя и подсолнечника через оптовиков составил, соответственно, 25,2 и 39,2%. Судя по данным, приведенным в таблице 2, если удельный вес частных перекупщиков на рынке сельскохозяйственной продукции в период 2004-2010 гг стремительно снижался, то удельный вес оптовиков столь же стремительно рос. В указанный период оптовики интенсивно вытесняли частных перекупщиков. В результате, удельный вес продаж фермерской продукции оптовикам составлял в 2008-2010 гг. от 73,6% до 77,1%. Однако, начиная с 2011 года маятник начал движение в обратную сторону. В 2011 – 2012 гг. мы наблюдаем снижение объемов продаж перекупщикам с 76,4% (2010г.) до 50,6% (2012г.). Вполне обоснованно можно предположить, что, как только удельный вес продаж по какому-то одному каналу реализации становится абсолютно преобладающим, то это является мощным сигналом к реанимации конкурирующего канала реализации.

Предприятия закупили незначительную часть фермерской продукции – 3,6% за 2001-2012гг. Как прави-

ло, они приобретали только фуражное зерно.

На долю переработчиков в среднем пришлось 5,6% объемов реализованной фермерами продукции. При этом в 2002 и 2003 годах это была только продовольственная пшеница. На перерабатывающие предприятия тогда было продано, соответственно, 28,3 и 11% от общих объемов ее реализации. В 2004-12гг. фермеры продавали переработчикам только подсолнечник. В целом ими было приобретено 25% реализованного за 2001-12гг подсолнечника и 2,8% пшеницы. В принципе, подобные тенденции вполне объяснимы. Например, в 2002-03гг. реализация продовольственной пшеницы непосредственно переработчикам объясняется существенным сокращением объемов закупок продовольственной пшеницы областной продовольственной корпорацией, которая в недавнем прошлом была важнейшим поставщиком пшеницы для переработчиков с целью обеспечения мукой хлебопекарных предприятий области.

Увеличение в последние годы поставок подсолнечника напрямую переработчикам объясняется тем, что частные перекупщики заметно снизили и объемы закупок этой продукции,

и ее цены. Если в 2001-2004гг. цена подсолнечника, уплачиваемая перекупщиками, составляла 99% от средней, то в 2005-2012гг. – только 94,4%.

Местному населению фермеры продали в среднем за 2001-12гг. 8,6% своей продукции. В основном – это фуражное зерно с ненормируемыми показателями его качества.

С точки зрения уровня предъявляемых требований к качеству продукции, наиболее высокие требования предъявляли и предъявляют продовольственная корпорация, оптовики и переработчики. Реализация продукции по этим каналам идет только по зачетному весу, соответствующему требованиям государственного стандарта. Образцы продукции проходят лабораторную проверку, по результатам которой физический вес поставленной продукции переводится в зачетный. Также по результатам лабораторной проверки определяется биологическое качество продукции (содержание клейковины, белка, кислотность и т.д.). В результате определяются соответствующий класс продукции и ее цена в расчете на единицу зачетного веса.

Продовольственная корпорация не имела собственных хранилищ, поэтому пользовалась услугами су-

ществующих хлебоприемных предприятий. Все они построены в дореформенный период и в начале 1990-х годов были приватизированы, как правило, работниками этих же предприятий. Некоторые из них в последующем были перепроданы новым владельцам. В настоящее время именно эти предприятия являются главными оптовиками, они же осуществляют приемку и отгрузку продукции в интересах различных иногородних фирм, осуществляющих оптовую закупку сельскохозяйственной продукции.

Интерес в занижении зачетного веса и качественных показателей со стороны хлебоприемных предприятий очевиден, что при осуществлении закупок для себя, что при приемке продукции для продовольственной корпорации или иногородних оптовиков. В любом случае полученные таким образом излишки продукции будут использованы в интересах этого хлебоприемного предприятия. Технически это не представляет никакой сложности, потому что лабораторный анализ продукции проводится сотрудниками этих же предприятий в принадлежащих им же лабораториях. Проведенные неоднократные проверки результатов анализа в независимых лабораториях довольно часто

подтверждают обоснованность претензий фермеров к результатам анализа, прежде всего, по содержанию клейковины (пшеница) и кислотности (подсолнечник), а это важнейшие параметры, определяющие качество продукции и её цену. Все изложенное в полной мере справедливо и в отношении переработчиков, которые тоже проводят проверку качества продукции в собственных лабораториях.

Тем не менее, фермеры сотрудничали и будут сотрудничать с этими предприятиями. Так, в 2001-2002 гг. условиями оплаты товарного кредита, предоставленного продовольственной корпорацией, предусматривалась поставка продукции только на конкретное хлебоприемное предприятие. Для немалой части фермеров необходимость сотрудничества с хлебоприемными предприятиями и переработчиками предопределяется тем, что те могут, конечно же, за счет фермера, проводить очистку и сушку продукции. Нередки случаи, когда поставляемая фермерами продукция действительно по качеству ниже нижнего предела и не может быть ни сохранена, ни переработана без дополнительной очистки и сушки. Несмотря на высокий уровень оплаты этих услуг, для части фермеров это единственная

возможность хоть что-то получить за выращенную продукцию.

Для той части фермеров, которые в состоянии производить высококачественную продукцию, сотрудничество с этой группой предприятий выгодно в том плане, что при этом они потенциально могут значительно повысить цену продаж с учетом ее качества. Разница в цене, в зависимости от качества (класса) по разным видам продукции, составляет 1,5-2,0 раза.

Другая группа потребителей фермерской продукции состоит из предприятий и населения. Общей чертой, объединяющей их, служит значительно более низкие требования к качеству реализуемой продукции. Эти две категории покупателей используют приобретенную продукцию только в качестве фуража, поэтому ни уровень клейковины, ни содержание белка по большому счету никого не интересует. Учитывая, что эти продажи осуществляются только по физическому весу, нет жестких требований по засоренности и влажности продукции, продажа этим потребителям является для фермеров выгодной. Ее объемы сдерживаются только объемом спроса со стороны такого рода покупателей. При этом, если в отношениях с хлебоприемными предприятиями и пере-

работчиками фермер чаще всего оказывается сам обманутым при оценке качества своей продукции, то при продажах населению хитрит уже он, ссылаясь на наивысший уровень цен, естественно, умалчивая, что это цены не фуражного, а продовольственного зерна, и речь идет не о физическом, а о зачетном весе.

С точки зрения требований к качеству продукции частные перекупщики занимают промежуточное положение между упомянутыми выше двумя группами покупателей. Основной целью со стороны перекупщиков является приобретение продукции потенциально достаточно высокого качества, пригодной после дополнительной обработки (иногда и без таковой) или хранения (при хранении повышается уровень содержания клейковины в пшенице) для использования в продовольственных целях. Сделка осуществляется по месту нахождения продукции, возможностей лабораторно оценить ее качество – нет. Правда, специалист в состоянии визуально и на вкус составить вполне объективное представление о качестве продукции. В результате, как правило, цена покупки не превышает цены фуражного зерна или подсолнечника самого низкого качества. Опять же речь идет

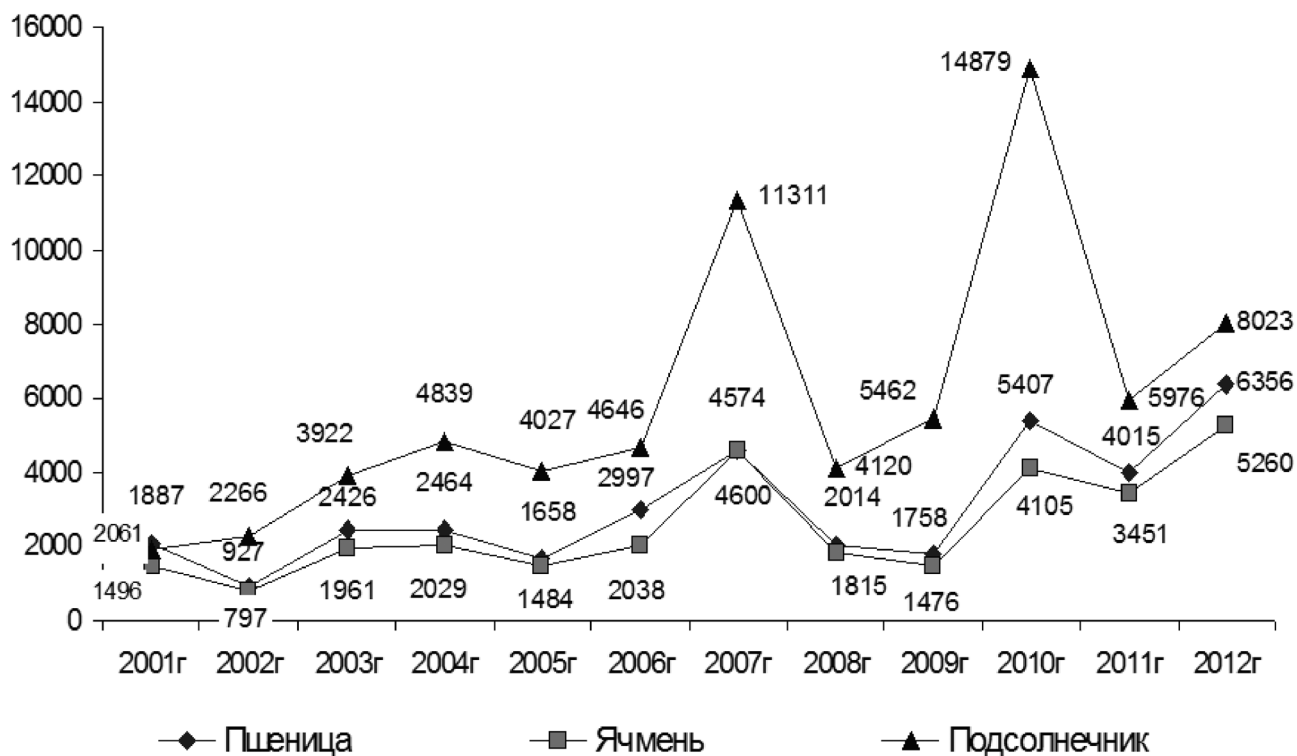


Рисунок 1. Динамика цен на сельскохозяйственную продукцию

о физическом, а не о зачетном весе, транспортные издержки обычно берет на себя перекупщик, отгрузка продукции может осуществляться, в том числе прямо в поле из бункера зерноуборочного комбайна в процессе уборки, оплата продукции осуществляется на месте и наличными. В итоге, несмотря на то, что номинально цена продукции у перекупщиков наименьшая, фермеры обычно не только заинтересованы в сотрудничестве с ними, но в большинстве случаев отдают предпочтение именно им.

Фактические цены реализации сельскохозяйственной продукции очень неустойчивые (рисунок 1).

В целом за период 2001-2012гг цены на пшеницу выросли в 3,1 раза, на ячмень – в 3,5 и на подсолнечник – в 4,3 раза.

Исходя из диаграммы, приведенной на рисунке 2, максимальные (относительно предыдущего года) индексы цен на продукцию были в 2010 году – цены тогда выросли в 2,72–3,08 раза. Минимальные индексы цен были в 2008 году: снижение составило 56%, 61% и 64%, соответственно, на пшеницу ячмень и подсолнечник.

Номинальные цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую в своё время областной продовольственной корпорацией, ис-

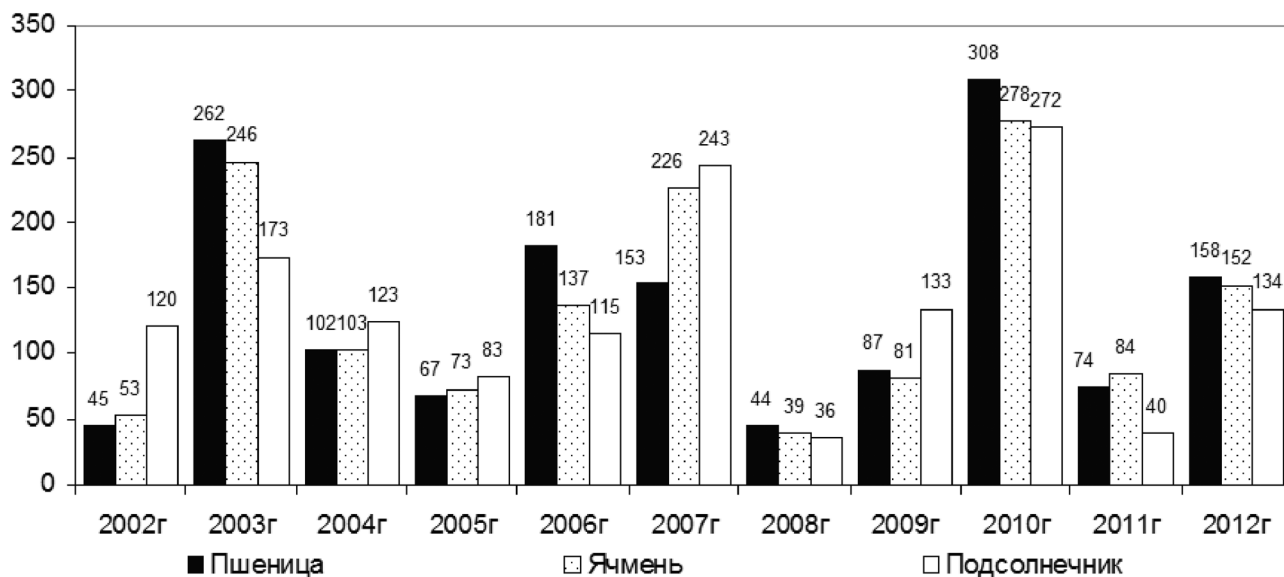


Рисунок 2. Индексы цен на сельскохозяйственную продукцию

кусственно поддерживались на более высоком уровне, но главное состояло в том, что речь шла или о продовольственной пшенице не ниже 4 класса, или о пивоваренном ячмене, поэтому сравнение со средней ценой, которая в значительной степени сформировалась под влиянием цен на фуражное зерно, необъективно. Кроме этого, следует учитывать, что речь шла о цене по зачетному, а не физическому весу. Разнятся цены и по каналам реализации продукции (рисунок 3).

Тем не менее, следует признать, что даже с учетом всех оговорок цены продовольственной корпорации были самыми высокими и составили в среднем 158% и 145,4% относительно средних цен на пшеницу и ячмень, соответственно. Несомненно, что те из

фермеров, которые имели продовольственное зерно и пивоваренный ячмень, стремились увеличить объем продаж именно по этому каналу. Однако его емкость была крайне ограничена.

Все остальные участники рынка определяли цену, исходя из сложившейся конъюнктуры. Этим и объясняется тот факт, что разброс цен составляет крайне незначительную величину, несмотря на явно неравнозначное качество продукции. Например, в 2002г. переработчики и оптовики приобретали у фермеров пшеницу по качеству и правилам абсолютно аналогичным, что и продовольственная корпорация, но цена при этом была практически в два раза ниже. Логика здесь очевидная: зачем платить даже за высококачественную продукцию

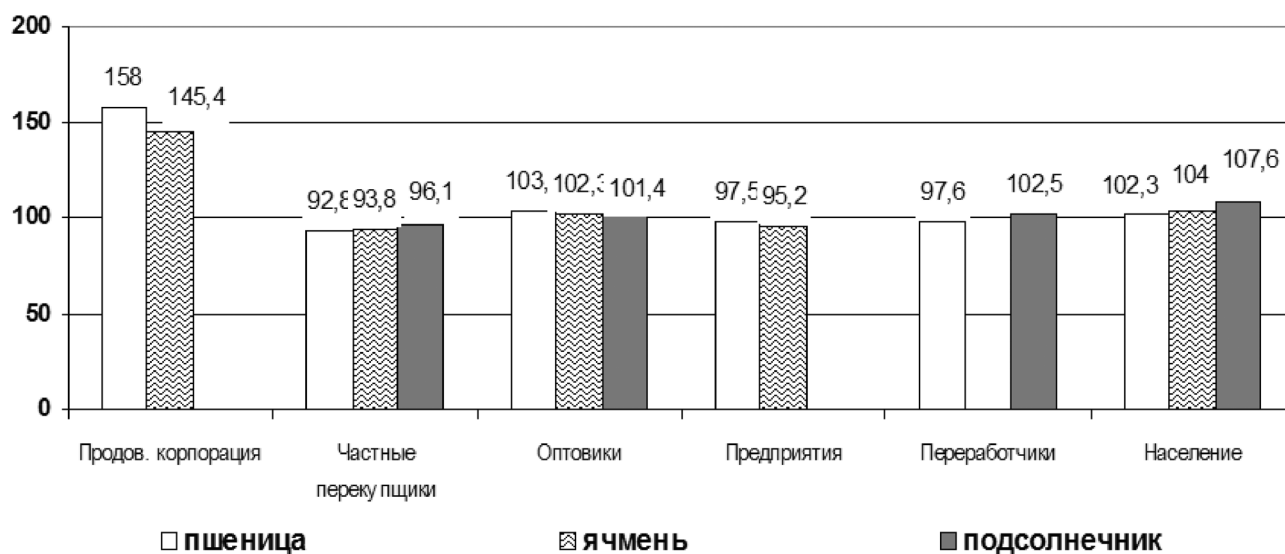


Рисунок 3. Уровень цен (относительно средней) по различным каналам реализации за 2001-2012 гг (%)

больше, если есть возможность купить ее по цене фуражного зерна. Фактически их уровень цен определялся той ценой, что предлагалась частными перекупщиками.

Формально уровень цен, предлагаемый перекупщиками, является наименьшим. Так, судя по данным диаграммы, приведенной на рисунке 3, уровни цен на ячмень и пшеницу у перекупщиков были ниже, чем у оптовиков на 8,5% и 10,7%. Однако если учесть, что закупка идет по физическому, а не зачетному весу, транспортные услуги, как правило, предоставляет тоже перекупщик, то, в конечном счете, уровень цен, предлагаемый перекупщиками, окажется вполне сопоставимым с ценами и у оптовиков, и переработчиков.

Фактически самая высокая цена реализации продукции у фермеров при продажах населению. Качество продукции – наименьшее, транспортные издержки или отсутствуют вообще, или минимальны (внутридеревенские перевозки), вес – физический, а цена реализации выше, чем у перекупщиков на 9,5...11,5%. Но объем этого рынка, определяемый низкой покупательной способностью населения, крайне невелик и существенного значения не имеет.

В целом отметим, что абсолютное большинство фермеров вынуждено реализовывать свою продукцию в тот период, когда цены на нее минимальные. Необходимость практически незамедлительных продаж продукции объясняется и необходимостью вы-

полнения долговых обязательств, и крайней необходимостью в средствах для ведения текущей производственной деятельности. Существенное значение имеет и отсутствие собственных хранилищ, машин и механизмов для подработки и сушки собственной продукции. В принципе, фермеры могут хранить свою продукцию на хлебоприемных предприятиях, однако уровень цен на подобного рода услуги настолько высок, что через 6-8 месяцев хранения даже возросшая цена реализации не покрывает затрат на хранение, поэтому в последние годы фермеры практически прекратили использовать хлебоприемные предприятия для хранения собственной продукции. Предпринятая в середине 1990-х годов в одном из районов Тамбовской области единственная попытка по строительству межфермерского элеватора успехом не увенчалась. К сожалению, абсолютно верные в стратегическом плане намерения, связанные с развитием межфермерской сбытовой кооперации, пока еще не получили заметного практического воплощения.

Заключение

Уровень товарности фермерских хозяйств во многом предподре-

деляется технико-технологическими и организационно-экономическими условиями их деятельности. Основными факторами, которые снижают уровень товарности фермерских хозяйств, являются, во-первых, необходимость использовать неэквивалентный обмен товарного зерна на семенной материал высоких репродукций в пропорции от 1:3 до 1:6. В результате в среднем за 2001-2012 гг. на эти цели было израсходовано 27,4% от общих объемов произведенной продукции.

Во-вторых, необходимость натуральной оплаты аренды земельных долей. С учетом того факта, что более половины фермерского землепользования – это арендованные земельные доли, в среднем за 2001-2012 гг. натуральные выплаты в счет арендной платы составили 16,1% от общих объемов произведенной продукции.

Проведенный анализ продаж произведенной фермерами продукции показал, что основными каналами реализации продукции являются частные перекупщики и оптовики. На их долю пришлось в среднем за 2001-2012 гг. 80,2% всех объемов реализованной фермерами продукции. Установлено, что номинальная цена продукции является хотя и, несомненно, важным, но далеко не единственным показате-

лем, определяющим выбор фермера в пользу того или иного канала реализации произведенной продукции. В немалой степени на выбор влияет острота потребности в денежных средствах, отсутствие условий для длительного хранения выращенного урожая и его невысокое качество, уровень требо-

ваний покупателя к биологическому качеству продукции и ее физическому состоянию, вид платежа (наличные или безналичные расчеты) и сроки оплаты. Несомненно, важным фактором является наличие или отсутствие у фермера собственных транспортных средств для перевозки продукции.

Библиография

1. Ерохин Г.Н., Решетов А.С., Коновский В.В. Моделирование эксплуатационно-технологических показателей зерноуборочных // Тракторы и сельхозмашины. – 2011. – № 1. – С. 30-31.
2. Завражнов А.И., Огородников П.И. Биотехнические системы в агропромышленном комплексе. – М.: Университетская книга, 2011. – 412 с.
3. Сазонов С.Н. Два варианта развития фермерского движения // АПК: экономика, управление. – 1994. – № 7. – С. 7-10.
4. Сазонов С.Н. Организационно-экономические проблемы развития фермерского движения в России // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1995. – № 5. – С. 28-32.
5. Сазонов С.Н. Современные тенденции в развитии фермерского движения в России: иллюзии и реальность // Крестьяноведение. Теория. История. Современность. Ежегодник. 1996 – М.: АСПЕКТ ПРЕСС, 1996. – С. 236-257.
6. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Динамика землепользования и оснащения техникой фермерских хозяйств // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – № 7. – С. 38-40.
7. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Почему фермеры за частную собственность на землю? // Экономика сельского хозяйства России. – 1996. – № 8. – С. 8.
8. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Техническое оснащение как фактор восстановления фермерских хозяйств // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2010. – № 5. – С. 24-26.

9. Сазонова Д.Д. Каналы реализации продукции фермерскими хозяйствами // Никоновские чтения. – 2009. – № 14. – С. 422-424.
10. Сазонова Д.Д. Уровень товарности фермерских хозяйств и каналы реализации продукции // Никоновские чтения. – 2005. – № 10. – С. 231-235.
11. Сазонова Д.Д. Фермерские хозяйства Тамбовской области // Аграрная наука. – 2004. – № 11. – С. 6-7.
12. Сазонова Д.Д., Попова О.Н., Сазонов С.Н. Первоочередные объекты производственной инфраструктуры в фермерских хозяйства // Техника и оборудование для села. – 2006. – № 12. – С. 14-16.
13. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Аллокативная и технические эффективности фермерских хозяйств. Сер. Научные доклады. – М.: Московский научный фонд, 2010. – Том 208. – 160 с.
14. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Аллокативная эффективность использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2013. – № 3-4. – С. 32-53.
15. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Влияние приоритетного национального проекта «Развитие АПК» на результаты деятельности фермерских хозяйств. – Тамбов: НЭАЦентр КФХ, 2008. – 131 с.
16. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Каналы реализации и цены продаж продукции фермерскими хозяйствами // Никоновские чтения. – 2010. – № 15. – С. 160-162.
17. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Кредитная поддержка фермеров и изменение их количества // Никоновские чтения. – 2009. – № 14. – С. 385-387.
18. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Оценка технической эффективности использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – № 3-4. – С. 108-128.
19. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Результаты мониторинга фермерских хозяйств. – Тамбов: НЭАЦентр КФХ, 2005. – 113 с.
20. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Фермерство на тамбовщине: состояние и тенденции развития // Социологические исследования. – 2006. – № 7. – С. 61-70.
21. Сазонова Д.Д. Структура и динамика доходов и расходов в крестьянских (фермерских) хозяйствах // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 2. – С. 53-62.

22. Солопов В.А., Акимов К.К. Диверсификация инновационного производства зерна // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2012. – № 4. – С. 109-114.
23. Butterfield J., Kuznetsov M., Sazonov S. Peasant farming in Russia // Journal of Peasant Studies. – 1996. – № 4(23). – Pp. 79-105.
24. Sazonov S., Sazonova D. Development of Peasant Farms in Central Russia // Comparative Economic Studies. – 2005. – № 47(1). – Pp. 101-114.
-

Marketability of farms and established product outlets

Sazonova Damira Davidovna

PhD (Economics), associate professor,
leading research fellow,

All-Russian scientific research institute for the use
of technology and oil products of the Russian Academy of Agricultural Sciences,
P.O. Box 392022, Novo-Rubezhnyi lane, No. 28, Tambov, Russia;
e-mail: snsazon@mail.ru

Sazonov Sergei Nikolaevich

Full Doctor of Technical Sciences, professor,
laboratory chief,

All-Russian scientific research institute for the use
of technology and oil products of the Russian Academy of Agricultural Sciences,
P.O. Box 392022, Novo-Rubezhnyi lane, No. 28, Tambov, Russia;
e-mail: snsazon@mail.ru

Abstract

The article, based on reliable primary records obtained directly in the farms during 2001-2012 years, analyzes the actual level of marketability of farms of the Tambov region – a typical representative of the agricultural regions in Russia.

The level of marketability of farms is largely predetermined by technical and technological, organizational and economic context of their activities. The main

factors that reduce the marketability of farms are, first, the need to use non-equivalent exchange of marketable grain for seed material of high reproduction in a proportion from 1:3 to 1:6. As a result, for these purposes 27.4% of the total volume of output was spent in average during the period 2001-2012.

Second, the need to pay the natural land rent. Given the fact that more than half of the farm land presents leased land shares, in average during the period 2001-2012 benefits in kind of rent amounted 16.1% of the total volume of output.

The analysis of sales of products produced by farmers showed that the main channels of product sales are private dealers and wholesalers. They accounted for an average of 80.2 % for 2001-2012 of the total volume of sales of products by farmers. It is found that the nominal price of the product is though undoubtedly important, but not the only parameter determining the choice of a farmer in favor of a particular output realization channel. In no small measure the choice is affected by the acuteness of cash requirements, lack of conditions for long-term storage of harvest and its poor quality, the level of customer requirements to the biological quality of the product and its physical condition, type of payment (cash or non-cash payments) and payment terms. An important factor is a presence or absence of the farmer's own vehicles to transport products.

The results obtained can be used to adjust tactics and strategies of the farmers' movement development in Russia.

Keywords

Farms, level of marketability, product sales channels.

References

1. Butterfield, J., Kuznetsov, M., Sazonov, S. (1996), "Peasant farming in Russia", *Journal of Peasant Studies*, No. 4(23), pp. 79-105.
2. Erokhin, G.N., Reshetov, A.S., Konovskii, V.V. (2011), "Simulation of operational and technological indicators of grain harvesters" ["Modelirovanie ekspluatatsionno-tekhnologicheskikh pokazatelei zernouborochnykh"], *Traktory i sel'khoz mashiny*, No. 1, pp. 30-31.
3. Sazonov, S., Sazonova, D. (2005), "Development of Peasant Farms in Central Russia", *Comparative Economic Studies*, No. 47(1), pp. 101-114.

4. Sazonov, S.N. (1994), "Two ways of the farmers' movement development" ["Dva varianta razvitiya fermerskogo dvizheniya"], *APK: ekonomika, upravlenie*, No. 7, pp. 7-10.
5. Sazonov, S.N. (1995), "Organizational and economic problems of the farmers' movement in Russia" ["Organizatsionno-ekonomicheskie problemy razvitiya fermerskogo dvizheniya v Rossii"], *Mezhdunarodnyi sel'skokhozyaistvennyi zhurnal*, No. 5, pp. 28-32.
6. Sazonov, S.N. (1996), "Current trends in the development of farmer's movement in Russia: Illusions and Reality", *Peasant studies. Theory. History. Modernity. Yearbook* ["Sovremennye tendentsii v razvitii fermerskogo dvizheniya v Rossii: illyuzii i real'nost'"], *Krest'yanovedenie. Teoriya. Istoriya. Sovremennost'. Ezhegodnik*, ASPEKT PRESS, Moscow, pp. 236-257.
7. Sazonov, S.N., Sazonova, D.D. (1996), "Why farmers are for the private ownership of land?" ["Pochemu fermery za chastnyu sobstvennost' na zemlyu?"], *Ekonomika sel'skogo khozyaistva Rossii*, No. 8, p. 8.
8. Sazonov, S.N., Sazonova, D.D. (2004), "Dynamics of land use and farm machinery equipment" ["Dinamika zemlepol'zovaniya i osnashcheniya tekhnikofermerskikh khozyaistv"], *Dostizheniya nauki i tekhniki APK*, No. 7, pp. 38-40.
9. Sazonov, S.N., Sazonova, D.D. (2010), "Technical equipment as a factor of farms recovery" ["Tekhnicheskoe osnashchenie kak faktor vosstanovleniya fermerskikh khozyaistv"], *Mekhanizatsiya i elektrifikatsiya sel'skogo khozyaistva*, No. 5, pp. 24-26.
10. Sazonova, D.D. (2004), "Farms of the Tambov region" ["Fermerskie khozyaistva Tambovskoi oblasti"], *Agrarnaya nauka*, No. 11, pp. 6-7.
11. Sazonova, D.D. (2004), "Structure and dynamics of income and expenses in the farms" ["Struktura i dinamika dokhodov i raskhodov v krest'yanskikh (fermerskikh) khozyaistvakh"], *APK: ekonomika, upravlenie*, No. 2, pp. 53-62.
12. Sazonova, D.D. (2005), "Level of marketability of farms and products distribution channels" ["Uroven' tovarnosti fermerskikh khozyaistv i kanaly realizatsii produktsii"], *Nikonovskie chteniya*, No. 10, pp. 231-235.
13. Sazonova, D.D. (2009), "Private farms sales channels" ["Kanaly realizatsii produktsii fermerskimi khozyaistvami"], *Nikonovskie chteniya*, No. 14, pp. 422-424.
14. Sazonova, D.D., Popova, O.N., Sazonov, S.N. (2006), "Priority targets of the production infrastructure in the farms" ["Pervoocherednye ob"ekty proizvodstvennoi infrastruktury v fermerskikh khozyaistva"], *Tekhnika i oborudovanie dlya sela*, No. 12, pp. 14-16.

15. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2005), *Results of monitoring of farms* [*Rezultaty monitoringa fermerskikh khozyaistv*], NEATsentr KFKh, Tambov, 113 p.
16. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2006), "Farming in the Tambov region: state and development trends" ["Fermerstvo na tambovshchine: sostoyanie i tendentsii razvitiya"], *Sotsiologicheskie issledovaniya*, No. 7, pp. 61-70.
17. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2008), *Influence of the priority national project "Development of agroindustrial complex" on the farms efficiency* [*Vliyanie prioritetnogo natsional'nogo proekta "Razvitie APK" na rezultaty deyatelnosti fermerskikh khozyaistv*], NEATsentr KFKh, Tambov, 131 p.
18. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2009), "Credit support to farmers and its development" ["Kreditnaya podderzhka fermerov i izmenenie ikh kolichestva"], *Nikonovskie chteniya*, No. 14, pp. 385-387.
19. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2010), "Sales channels and sales prices in the farms" ["Kanaly realizatsii i tseny prodazh produktsii fermerskimi khozyaistvami"], *Nikonovskie chteniya*, No. 15, pp. 160-162.
20. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2010), *Allocative and technical efficiency of farms. Series "Research reports". Volume 208* [*Allokativnaya i tekhnicheskie effektivnosti fermerskikh khozyaistv. Ser. Nauchnye doklady. Tom 208*], Moskovskii nauchnyi fond, Moscow, 160 p.
21. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2012), "The assessment of technical efficiency of productive resources on farms" ["Otsenka tekhnicheskoi effektivnosti ispol'zovaniya proizvodstvennykh resursov v fermerskikh khozyaistvakh"], *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, No. 3-4, pp. 108-128.
22. Sazonova, D.D., Sazonov, S.N. (2013), "Allocative efficiency of production resources management on farms" ["Allokativnaya effektivnost' ispol'zovaniya proizvodstvennykh resursov v fermerskikh khozyaistvakh"], *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, No. 3-4, pp. 32-53.
23. Solopov, V.A., Akimov, K.K. (2012), "Diversification of innovative grain production" ["Diversifikatsiya innovatsionnogo proizvodstva zerna"], *Vestnik Michurinskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, No. 4, pp. 109-114.
24. Zavrazhnov, A.I., Ogorodnikov, P.I. (2011), *Biotechnical systems in agroindustrial complex* [*Biotekhnicheskie sistemy v agropromyshlennom komplekse*], Universitetskaya kniga, Moscow, 412 p.