

Береналиев Т.К.

**КЫРГЫЗСТАНДЫН ЧҮЙ ӨРӨӨНҮНДӨ
АГРОКЛАСТЕРДИК БОРБОРДУ ЛОГИСТИКАЛЫК
СИСТЕМАНЫН ПРИНЦИПТЕРИ МЕНЕН ТҮЗҮҮ**

Береналиев Т.К.

**ФОРМИРОВАНИЕ АГРОКЛАСТЕРНОГО ЦЕНТРА
С ПРИНЦИПАМИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В ЧУЙСКОЙ ДОЛИНЕ КЫРГЫЗСТАНА**

T.K. Berenaliev

**FORMATION OF AN AGROCLUSTER CENTER
WITH THE PRINCIPLES OF LOGISTICS SYSTEMS
IN THE CHUI VALLEY OF KYRGYZSTAN**

УДК: 338.43/656.062 (575.02) (04)

Илимий макалада айлануу чөйрөсүндөгү азыркы рыноктун ролу жана анын айыл чарба азыктарынын рыногундагы мааниси көрсөтүлгөн. Автор азыркы убактагы Кыргызстандын айыл чарба продуктуларынын дүң сатуу рыногунун инфраструктураларынын абалын тескөө негизинде жана өндүрүлгөн продуктуларды сатууну төмөнкү деңгээлде уюштуруусунан улам айыл чарба товар өндүрүүчүлөрүнүн кезигишкен көйгөйлөрүн көрсөткөн. Ал кээ бир өлкөлөрдө айыл чарба азыктарынын дүң соодалоо логистикалык системанын принциптеринде өнүгүүсүнүн негизинде, Чүй өрөөнүндө агрокластердик борборлун түзүүнүн маанисин негиздеген.

Негизги сөздөр: базар, дүң, айыл чарба азыктары, логистика, маркетинг, агрокластер, логистикалык системалар.

В научной статье дана роль современного рынка в сфере обращения и его особое значение для рынка сельскохозяйственных продуктов. Автор на основе анализа существующих инфраструктур рынков оптовой торговли сельхоз продуктов в Кыргызстане и характеристики низкого уровня организации сбыта произведенной ими продукции, показал те проблемы, с которыми сталкиваются сельские товаропроизводители. Он на основе характеристики развития оптовой торговли сельских продукций на принципах логистической системы в некоторых странах, обосновал важность создания в Чуйской долине агрокластерного центра.

Ключевые слова: рынок, оптовый, сельскохозяйственные продукты, логистика, маркетинг, агрокластер, логистические системы.

The scientific article describes the role of the modern market in the sphere of circulation and its special significance for the market of agricultural products. Based on an analysis of the existing infrastructures of the wholesale markets for agricultural

products in Kyrgyzstan and the characteristics of the low level of organization of sales of their products, the author showed the problems faced by rural producers. Based on the characteristics of the development of wholesale trade in rural products on the principles of a logistics system in some countries, he substantiated the importance of creating an agro-cluster center in the Chui Valley.

Key words: market, wholesale, agricultural products, logistics, marketing, agrocluster, logistics systems.

Сущность современного рынка определяется как совокупность экономических отношений между компаниями, государством, различными типами фирм и организаций, домашними хозяйствами, при купле-продаже товаров и услуг в сфере обращения, что является как механизм осуществления этих отношений в рамках законов производства и денежного обращения.

Рынок конечно же, имеет собственную инфраструктуру. Самым важным институтом инфраструктуры рынка, где непосредственно формируются цены, являются различные виды торговых учреждений и в том числе оптово-розничные рынки (базары), базы и др. объекты. От уровня их развития будет определяться формирование реальных товарно-денежных отношений, установление баланса интересов продавцов и покупателей и в целом их гармоничное развитие.

Одним из основных элементов рыночной инфраструктуры сельскохозяйственных товаров является оптовые и мелкооптовые рынки, плодоовощные базы, склады, хранилища, морозильные камеры, логистические объекты, оптовые распределительные службы сельхоз товаров по торговым точкам и др. потребителям, зоны санитарного и ветеринарного контроля, площади для стоянок автотранспорта и др. которые в

развитых странах объединяются в единый комплекс - агрокластер.

В деле разрешения социальных проблем на селе и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства важную роль занимает создание развитой и надежной инфраструктуры по сбыту выращенного урожая. Сельский товаропроизводитель подвержен значительным трудностям и рискам, связанным от погодных условий, от уровня механизации и своевременности уборки урожая и в конечном итоге от успешной реализации своего продукта. Именно последний фактор в Кыргызстане приобретает в настоящее время острый характер прежде всего из-за отсутствия гарантированного и не всегда экономически выгодного сбыта своей продукции.

Для Кыргызстана, где доля сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности в ВВП Кыргызстана составляет 22,8%, численность занятых – 33,2%, в сельской местности проживает 65% от всего населения и средняя заработная плата является самой низкой (3346,7 сома, т.е. 54% от среднего показателя по стране) создание агрокластера, отвечающего вышеуказанным требованиям имеет важное значение в обеспечении развития сельскохозяйственной отрасли, в подъеме социального уровня жизни на селе и в целом продовольственной безопасности страны.

Эта задача приобретает еще более актуальное значение в условиях углубления сотрудничества в рамках ЕАЭС, когда открывшиеся рынки на территориях Российского и Казахстанского пространства постепенно убирают барьеры протекционистского характера. Современные оптовые рынки сельхозпродуктов за счет созданной базы хранения, сортировки, фасовки и упаковки, сертификации качества продукции, а также транспортной логистики непосредственным образом будут способствовать экспорту отечественных сельхоз товаров.

Оптовые рынки сельхозпродуктов помогут снизить издержки производителей, сократив расходы на логистику поскольку упрощается доступ к сетям распределения и сбыта. В них будет участвовать много игроков, занимающихся закупкой, реализацией, хранением и переработкой сельхозпродукции. В результате, появится возможность производителям выбирать наиболее выгодные предложения.

В силу того, что крупнейший мегаполис страны г. Бишкек имеет самый ёмкий потребительский рынок, сюда почти со всех регионов Кыргызстана, а также из соседних стран таких как Китай, Узбекистан, Таджикистан, Казахстан и др. поступает сельскохозяйственная продукция для реализации. Однако, предназначенный

для этих целей оптово-розничный рынок по торговле плодово - овощными продуктами «Сары Озон Дыйкан» с начала образования (2016 г.) не отвечал этим требованиям. Положение усугубляется из-за отсутствия альтернативного оптово-розничного рынка сельскохозяйственных продуктов в г. Бишкек или его окрестностях. Почти круглый год на рынке «Сары Озон Дыйкан» существует неразрешимая проблема, прежде всего связанная с очень низкой пропускной способностью его.

Как утверждается в Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2018-2040 годы: «Нерешенной остается проблема справедливого распределения доходов от продаж продукции агропромышленного комплекса между производителями сельскохозяйственной продукции, переработчиками этой продукции, торгово-посредническими организациями. Традиционно доля сельскохозяйственного товаропроизводителя в конечной цене продукта является самой маленькой. Фермеры несут существенные потери при реализации своей продукции из-за незнания спроса и предложения на рынке, нехватки хранилищ. Они нередко сбывают свою продукцию по минимальным ценам посредническим компаниям. Это не только лишает хозяйства в достаточных финансовых ресурсах для развития, но также лишает экономических мотивов наращивания объемов производства».

Оптово-розничный плодовоовощной рынок «Сары Озон Дыйкан» расположен в западно-северной части города, основной заезд и выезд к нему осуществляется по ул.Фучика и он является тупиковым. С северной части рынка находится улица Темировская с южной части – улица Кронштадская. Подъездная с улицы Фучика шириной 12-15 м и с востока территория ОАО «Газпрома». Практически возможность расширения у этого рынка отсутствует.

Основная территория Рынка «Сары Озон Дыйкан» составляет всего около 3 га. Из-за нехватки территории для этих целей прилегающая к рынку территория площадью 1,8 га, которая первоначально предназначалась для стоянки автотранспорта уже давно используется как торговая площадка.

Четких размещений торговых рядов на рынке нет. Они не распределены на оптовые, мелкооптовые и розничные виды. Крытая торговая площадь составляет всего около 0,4 га. Продавцы сами расставляют каждый день по утрам свои товары для реализации на полу и каждый вечер обратно собирают в кучу и закрывают для сдачи охранникам.

Открытая территория в период зимних снежных и

весенне-осенних дождливых сезонов образует лужу и антисанитарное состояние.

Движение автотранспорта по рынку «Сары Озон Дыйкан» происходит запутанно и в результате возникают внутри большие автомобильные заторы.

Из-за отсутствия специальной площади для реализации товаров из автомашин, этот вид торговли (из большегрузных автомобилей как правило на седельных тягачах грузоподъемностью свыше до 30 тонн) на рынке «Сары Озон Дыйкан» осуществляется на обочине дороги улицы Кронштадской и вдоль улицы подъезжающей к рынку в результате, которой уже далеко от ворот к рынку образуется пробка парализующая движение транспорта на 2-3 часа каждый день.

Начиная с июня по октябрь ежегодно, когда увеличивается массовый завоз плодов, овощей и бахчевых культур из Юга республики, а также картофеля и фруктов из северных регионов страны торговля из большегрузных автомобилей, располагаемых на обочинах дорог осуществляется только на прилегающих к рынку улицах.

Если автомобильные пробки на подходах к рынку рассеиваются к началу зимнего периода, они никогда не исчезают внутри рынка, потому что покупатели на автомобилях останавливаясь у торговцев занимают немало времени и им от этого никуда деться.

Особо следует остановиться на обеспечении соблюдения санитарных норм и правил на рынке. Сильная притесненность территории рынка «Сары Озон Дыйкан» не позволяет обеспечить требуемое санитарное состояние внутри. Когда санитарные машины стоят в пробке по 2-3 часа у них пропадает желание обслуживать этот рынок. Собственный санитарный транспорт не успевает своевременно убирать территорию рынка. В результате образуется на рынке гора мусора и антисанитарное состояние, которое усугубляется в летний и осенний период при массовом поступлении сельхозпродуктов.

Из-за существования постоянных пробок и антисанитарного состояния Оптово-розничный рынок «Сары Озон Дыйкан» не пользуется популярностью среди населения г. Бишкек и Чуйской области. Опрос проведенный среди 50 человек показал, что только 30% из них посещали этот рынок для проведения мелко-оптовой или розничной закупки сельхозпродуктов. Причинами непопулярности у этой категории населения по их мнению являются те же обстоятельства, связанные с авто пробками и антисанитарией, недоверие Службе контроля качества завозимых сельхозпродуктов и отсутствие какой-либо маркетинговой работы.

Несмотря на сильную притесненность рынка «Сары Озон Дыйкан» ежедневно в среднем в летний период в целях реализации товаров стоят порядка 100 большегрузных автомобилей (седельных тягачей с полуприцепами или автомобили с прицепами) на непосредственных территориях рынка, а на подходах к нему на обочинах стоят до 50 средне грузных автомобилей.

Если сравнить существующую территорию и деятельность рынка «Сары Озон Дыйкан» с передовыми мировыми оптово-розничными сетями по торговле, хранению, распределению и логистике сельскохозяйственных продуктов, то можно видеть, как далеко мы отстаем в этом важном вопросе:

Агрокластер "Фуд-сити", который был открыт в сентябре 2014 года на Калужском шоссе, около МКАД в Московской области, то его территория расположена на участке площадью более 84,5 га, объединяет несколько торговых, офисных и гостиничных зданий, складских комплексов, помещений для производства льда, а также парковки для грузового и легкового транспорта.

На юго-восточном предместье венгерской столицы, примерно в 15 километрах от ее центра имеется крупнейший в стране агропродовольственный рынок с площадью 33 га, на котором реализуется продукция местных сельхозпроизводителей и оптовых торговых компаний.

Калининская овощная база вблизи Санкт Петербурга занимает площадь 100 га павильонов для оптовой торговли овощами, фруктами, мясом, рыбой и другими свежими продуктами, логистических объектов, зоны санитарного и ветеринарного контроля.

Следует отметить, что все эти объекты располагаются на территориях за пределами городов, в соответствии с требованиями санитарных норм и правил.

За последнее время оптовые рынки сельхозпродуктов с высокой эффективностью деятельности показывают насколько они востребованы в настоящее время.

Третий год подряд в Украине функционируют оптовые рынки сельскохозяйственной продукции. На сегодня уже начали свою работу рынки «Столичный», «Шувар» и «Азовский». В целом же статус оптового рынка сельхозпродуктов получило двенадцать юридических лиц. В перспективе сеть оптового рынка охватит всю Украину. Следовательно, жители этой страны смогут покупать сельхозпродукцию по доступным ценам, в свою очередь производители смогут оперативно ее реализовывать. Посредническое звено же,

которые необоснованно завышает стоимость продукции, не допускаются до таких точек продаж. В этом и есть преимущество оптовых рынков для производителей и потребителей. Так, рынки «Шувар», «Столичный», «Хозяин» и «Азовский» уже посетило 6 миллионов украинцев. Свою же продукцию реализовали свыше 353 тысячи производителей. Они продали 1,7 миллиона тонн сельхозпродукции. Оптовые рынки сельскохозяйственной продукции становятся важным элементом логистики сельскохозяйственной продукции. Ведь для удовлетворения потребностей сельхозпроизводителей и потребителей в инфраструктуру каждого оптового рынка сельскохозяйственной продукции входит по меньшей мере один логистический терминал. Это сооружение со складами и зоной предпродажной подготовки продукции.

Здесь осуществляются прием, хранение, мойка, калибровка, фасовка, формирование товарных партий и подготовка продукции к дальнейшей транспортировке. Именно на оптовых рынках сельхоз продуктов агрокластерного содержания формируются партии продукции, которая будет поступать на экспорт.

Анализ ситуации в Кыргызстане показал следующее: при мощном сельском хозяйстве мы с каждым годом все больший сегмент рынка продовольственных товаров отдаем импорту. Несмотря на имеющийся благоприятный климат для выращивания, наш рынок отвоевывается некоторыми импортными сельскохозяйственными продуктами, такими как яблоки, груши, персики, слива, чеснок, мясомолочная продукция, замороженные ягоды и др. Считаем, что причина происходящего кроется в отсутствии в логистической цепочке рынка важного звена – организованной оптовой торговли и распределения продукции, выращенной и произведенной нашими фермерами и сельхозфирмами, а также перерабатывающих предприятий при рынках.

На отечественном рынке сельхозпродукции доминируют неорганизованные посреднические структуры. Они стихийно устанавливают цены, перепродают продукцию, чем еще больше завышают конечную розничную цену. По нашим данным, это приводит к значительным потерям выращенного урожая, времени и финансовых ресурсов в среднем на 30-40 процентов. Как показывают опросные данные, Крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ) Кыргызстана, работающие с посредниками и перекупщиками на постоянной основе, составляют половину опрошенных КФХ в Чуйской области, 62% в Иссык-Кульской области, 63% в Баткенской области, 56% в Нарынских областях. Причем в нередких случаях к закупленным сельхозпродуктам

они добавляют маржу в 2 и более раза.

Учитывая эту ситуацию остальная часть фермеров сама ищет пути выгодной реализации своей продукции. Прежде всего оптовый рынок сельскохозяйственной продукции должен избавить фермера от забот о торговле своей продукцией. Сегодня на это у него уходит треть и более времени. Фермеру приходится либо бегать по базарам, магазинам, либо ездить по рынкам в надежде сдать товар на реализацию. Но и в первом, и во втором случае договор чаще всего заключается на невыгодных для товаропроизводителя условиях либо не заключается вообще. Как следствие, овощи и фрукты пропадают на полях и в садах, в кузовах автомобилей, так и не оказавшись на столе потребителя.

Приезжая на агрокластер, фермер должен сдать свою продукцию по приемлемой оптовой цене и не задумываться, где и как ее будут продавать. Поиск торговых предприятий под реализацию товара – забота не его, а оптовых операторов. Кроме того, создание агрокластера позволит значительно ускорить движение продукции от производителя к потребителю. Поэтому в соответствии с нашим проектом «Строительство Агрокластера в Чуйской области» предусматривается провести инвестиционный проект по созданию агрокластера в Чуйской области, отвечающего современным требованиям и основной цели – наращивание объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции на основе механизмов ускорения товарооборота, согласования интересов производителя, посредника и потребителя с учетом спроса на продукты питания, что должно способствовать стабилизации цен, снижению потерь в процессе их сбыта и в целом действенной поддержке сельских товаропроизводителей.

В соответствии с нашим проектом агрокластер будет предполагать формирования логистического и маркетингового центра. Он не будет заниматься торговлей, а будет предоставлять услуги различным субъектам, работающим на рынке сельхозпродукции, и способствовать ее движению на всех этапах от поля (производителя) до прилавка.

Проект предполагает возведение мощных современных овощехранилищ, холодильников, торговых павильонов, создание информационного распределительного и логистического центров и их подразделений.

Мы предполагаем реализовать проект в несколько этапов:

1-этап. Проектирование и приобретение земли 30 га и трансформация ее под строительство агрокластера. Здесь очень важно предварительно изучить вопрос

о товарных потоках, спросе, транспортных развязках, о правильном размещении так называемого логистического перекрестка, спроектировать сам рынок и разработать регламент его работы.

На основе изучения требований СНиП к Оптов-розничным рынкам, логистическим учреждениям, базам хранения продовольственных продуктов и др., а также из-за оптимальности месторасположения - вблизи г. Бишкек - центра Чуйской долины, близости к объездной автодороге и др. параметрам нами в качестве участка для строительства агрокластера рекомендуется территория, расположенная на пересечении объездной автодороги с автодорогой, выходящей из с. Маевки.

В соответствии с требованиями Строительных и Санитарных норм для нашего случая потребуется площадь застройки в 30 га земли. Приобретение земельных участков предлагаем проводить или выкупом этих земель, или заменой на равнозначную земельную площадь или др. рыночными действиями (доля в уставном капитале, бартер, предоставление равнозначной земли на другом месте и др.).

2-этап. Планировка и освоение инфраструктуры территории.

3- этап. Строительство торговых рядов и их крыш.

Основная цель нашего проекта заключается в создании скоростного обслуживания оптовых покупателей продовольственных товаров. В этих целях нами в проекте предусматривается создание 12 торговых рядов из спаренных контейнеров. Подвоз товаров будет производиться грузовыми автомобилями на нечетных рядах, называемых «рядами выгрузки товаров» с шириной междурядного пространства 10 метров. Это задумано для того, чтобы не смешивать в одном ряду поставщиков с покупателями. То есть для продавцов товаров этот ряд будет «тыловым» для приема товаров и хранения на контейнере их, а с контейнера с другой стороны он будет продавать свой товар, выставив на показ покупателям.

Такая ширина позволит останавливаться грузовым автомобилям в 2 ряда одновременно и им станет возможным разгружать товар для левого и правого сторон ряда. При этом будет оставаться пространство для проезда по середине другим грузовым автомобилям. Таким образом полностью исключается «пробковая» ситуация для грузовых автотранспортных средств.

По четным рядам мы планируем организовать проезд для оптовых и мелкооптовых, а также розничных покупателей. И здесь из-за достаточной ширины ряда в 10 м покупатели могут останавливаться либо с лева или с права к торговым рядам и покупать необходимый товар. На средней части ряда будет оставаться

достаточная ширина полосы для движения основного потока автотранспорта покупателей.

В целях организации продажи своих продуктов, для фермеров и крестьян, нами предусматривается отвод специальных торговых рядов для них.

Во всех этих рядах движение будет односторонним в направлении с востока на запад, что по нашему мнению, полностью исключает пробковые нагрузки.

В начале всех рядов будут установлены турникеты, которые автоматизировано будут обслуживать клиентов, работая в зависимости от оплаты и загруженности рядов (блокируя въезд транспорта в случае появления пробок).

4-этап. Приобретение специальной техники для обслуживания рынка.

Общий объем инвестиций на 4 этапах, охватывающих инвестирование в течении года составит около 5,14 млн. долларов США.

5-этап. Создание информационного, распределительного и логистического центров.

С момента открытия агрокластера мы планируем сразу же организовать работу информационного, распределительного и логистического центров.

Современные рынки сейчас немислимы без современных информационных технологий. Большое значение для их развития имеют также технические средства связи. Это обусловлено тем, что эффективность инвестиций во многом зависит от оперативности в принятии решений, так как ситуация на рынке изменяется чрезвычайно быстро. Благодаря использованию новейших систем коммуникаций и компьютеров, информация распространяется практически мгновенно.

Если спрос на товар растет, производители станут его больше производить, увеличивая при этом цену. Насыщение рынка товарами снижает спрос и соответственно цену. Таким образом, рынок воздействует на темпы, пропорции, а также на обновление производства.

Для обеспечения всех сельхоз товаропроизводителей полной информацией о рынке сельхозпродуктов и продовольствия необходимо прежде всего иметь сайт агрокластера, с широкой и оперативной сводкой о состоянии цен на ту или иную продукцию, об имеющихся тенденциях спроса и предложения и о анализе ситуации с прошлогодними периодами и др. Работа распределительного центра будет заключаться в предварительном (за одни сутки) принятии заказов по электронной почте или по телефону от розничных торговых сетей, маркетов и супермаркетов, кафе и ресторанов и др. потребителей. По нашему плану агрокластер будет работать круглые сутки. Формирование

товаров по заказчикам будет проводиться в течении ночи. Доставка товаров заказчикам будет производиться с раннего утра и должна закончиться до открытия торговых точек.

Транспортные средства на эту работу будут привлекаться из частных владельцев. Причем необходимо добиться взаимосогласованной не обременительной ставки транспортных услуг.

Организационная база инфраструктуры рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий. Материальная база состоит из транспортных систем, складского и тарного хозяйства, информационной системы и средств связи.

6-этап. Строительство холодильных складов, крытых рынков, хранилищ перерабатывающих производств, фасовочно-упаковочных цехов из бескаркасных ангаров.

Быстровозводимые бескаркасные ангары для холодильных складов, крытых рынков, хранилищ и производственных цехов по обработке плодов и овощей по предварительным нашим расчетам будут занимать площадь до 5 га. В условиях рыночной экономики реализация производителями и поставщиками готовой продукции и приобретение их потребителями по выгодным ценам имеет первостепенное значение. Своевременный, несуетливый и выгодный сбыт

произведенной продукции позволит фермерам стабилизировать свою деятельность и даже увеличивать производство. Агрокластер отвечает этим требованиям и несомненно при полном функционировании распределительного и логистического его центров, с включением в процесс экспорта сельхозпродуктов в Казахстан и Россию, вызовет спрос на дополнительное производство сельхоз продуктов отечественным товаропроизводителям. Агрокластер создаст выгодные условия и потребителям продовольственных продуктов за счет установления достаточно приемлемого уровня цен, а также за счет обеспечения жителям столицы и Чуйской области условий самим приобретать продукты питания с доступным заездом на автомобилях и без каких-либо препятствий.

Литература:

1. Александров О.А. Логистика: Учеб.пособие. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 216 с.
2. Ахметов В.Я. Агрокластеры в регионах России: Проблемы формирования и развития. / Региональная экономика: теория и практика. - 2010. - №29 (164). - С.36-42.
3. Акканина Н.В. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.В. Акканина [и др.]; под редакцией Н.В.Акканиной. - Москва: Изд. Юрайт, 2019. - 314 с.
4. Исмаилова Н.Р., Логистика и маркетинг. / Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. №1, 2014. С.125-128.