

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ РЫНКА ЯГОД НЕТРАДИЦИОННЫХ КУЛЬТУР

Н.В. Лягуская

Полесский государственный университет, L.Natalia.15.06.@ yandex.ru

Важнейшим элементом эффективного развития рынка ягод нетрадиционных культур является решение задач, связанных с поиском рациональных каналов использования продукции данной отрасли.

В настоящее время большая часть ягодной продукции реализуется в страны ближнего и дальнего зарубежья. Особенно это характерно для клюквы крупноплодной, которая экспортируется в свежем охлажденном виде в период массовой заготовки и уборки, а в более поздние сроки замороженном. Например, около 80% ягод клюквы крупноплодной предприятие «Полесские журавины» реализует в такие страны, как Россия, Литва, Латвия, Польша, Германия, Голландия, Великобритания, что обусловлено более высокими ценами на этих рынках и возможностью реализации крупными партиями. В зависимости от класса ягоды, условий поставки и конъюнктуры рынка иностранные компании приобретают крупноплодную клюкву по цене 1,2 – 3,5 дол/кг, в то же время на отечественном рынке цена редко превышает 2 дол/кг. Следует отметить и то, что иностранные компании в отличие от отечественных, стараются своевременно оплачивать полученную продукцию.

Объемы и реализационные цены поставок клюквы крупноплодной на экспорт с 2007–2013гг. представлены в таблице 1.

Необходимо отметить, что цены на крупноплодную клюкву, выращенную в Беларуси, зависят от цен на дикорастущие ягоды сложившихся на белорусском и российском рынках, которые значительно отличаются от цены на ягоды, выращенные в США. Это объясняется тем, что цены на ягоды, выращенные в США, формируются, в первую очередь, под влиянием региональной североамериканской, а также мировой конъюнктуры рынка крупноплодной клюквы. В период с 2007–2011гг. стоимость клюквы крупноплодной здесь была в среднем 1,01 дол/кг, что ниже стоимости белорусской клюквы на 1,27дол. США. Вместе с тем, рынок клюквы в США имеет высокую степень защиты, позволяющий фермерам избежать значительных убытков при сохранении объемов производства и неблагоприятной конъюнктуры на рынке готовой продукции – высокая степень кооперации производителей клюквы и реализация продукции в переработанном виде.

Таблица 1 – Объемы и цены клюквы крупноплодной ОАО «Полесские журавины» на экспорт

Виды продукции		Годы						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
класс А (свежая)	тонн	46	56	42	56	34	5,5	42
	тыс.дол США	106,8	143,0	124,7	172,6	116,6	19,2	131,1
	цена, дол/кг	2,32	2,55	2,97	3,08	3,43	3,49	3,12
класс А (замороженная)	тонн	20	–	–	–	–	–	–
	тыс.дол США	31,3	–	–	–	–	–	–
	цена, дол/кг	1,57	–	–	–	–	–	–
класс В (свежая)	тонн	–	60	60,5	–	–	–	–
	тыс.дол США	–	75,6	163,4	–	–	–	–
	цена, дол/кг	–	1,26	2,70	–	–	–	–
класс В (замороженная)	тонн	30	234	160	76	27	213	83,5
	тыс.дол США	40,7	276,6	300,5	225,7	61,0	309,5	169,9
	цена, дол/кг	1,36	1,18	1,88	2,97	2,26	1,45	2,03
класс С (замороженная)	тонн	–	–	20	–	–	–	–
	тыс.дол США	–	–	28,4	–	–	–	–
	цена, дол/кг	–	–	1,42	–	–	–	–
Всего	тонн	96	350	282,5	132	61	218,5	125,5
	тыс.дол США	178,8	495,2	617,0	398,3	177,6	328,7	301,0
Средняя цена, дол/кг		1,86	1,42	2,2	3,02	2,9	1,5	2,40

В США важное место в реализации плодово–ягодной продукции отводится оптовым рынкам, которые представляют форму агроторговой интеграции при ведущей роли оптово–торгового звена. Их главная функция заключается в оптовой закупке свежих и переработанных ягод с последующей их реализацией в основном оптовым покупателям и частично через систему рыночной торговли. Эти рынки оборудованы современными хранилищами, складами, сортировальными и упаковочными линиями, установками для предварительного охлаждения.

Существуют три основные причины, почему именно плодово–ягодная продукция является основным товаром оптовых рынков и почему именно ей придается особое значение в продовольственной политике любого государства. Во–первых, скоропортящаяся плодово–ягодная продукция входит в ежедневный рацион питания населения, поэтому государство должно заботиться о создании условий для ее поставки в розничную сеть, причем с соблюдением качества, безопасности, ассортимента и по доступным ценам. Во–вторых, поскольку плодово–ягодная продукция – это желательно ежедневно потребляемая пища, то поставки ее на прилавки необходимо осуществлять бесперебойно, следовательно, основная ее доля должна производиться в собственной стране. В–третьих, создание организованных оптовых продовольственных рынков следует рассматривать, как товаропроводящий механизм гарантированного сбыта продукции отечественных товаропроизводителей, т.е. тем самым происходит их государственная поддержка.

Специфической особенностью белорусского рынка ягод нетрадиционных культур является производство голубики высокорослой, ягоды которой пользуются определенным спросом среди населения. Поэтому рынок голубики в нашей стране характеризуется ростом цен, что представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Средняя реализационная цена голубики высокорослой ОАО «Полесские журавины», дол/кг

Виды продукции	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Голубика свежая	2,33	2,56	2,80	5,68	4,42	6,72	11,50
Голубика замороженная	1,63	2,05	2,42	3,78	2,95	4,71	8,62

Данные таблицы отражают ежегодный рост цен на ягоды голубики как свежей, так и замороженной. В период с 2007–2013 гг. средняя цена реализации за кг свежей голубики на белорусском рынке составляла 5,14 дол. США. Особенно резкое изменение цены наблюдалось в сезон последних лет – 2012 – 2013 гг., где средняя цена реализации была в пределах 8 и 12 дол/кг, рентабельность 70,7% и 79,4 % соответственно. Рост цен на голубику обусловлен повышением спроса населения и предприятий переработчиков в период массового сбора урожая. В 2007 – 2011 гг. кг свежей голубики на американском рынке оценивался в 4,55 доллара и мороженной 2,29.

Ягоды являются скоропортящимся товаром и как никакой другой вид растениеводческой продукции, требуют четкого и надежного сбыта. В случае несвоевременной реализации голубики в период сезона производится ее заморозка. Сроки хранения замороженных ягод по сравнению со свежими значительно увеличиваются, следовательно, возможности формирования запасов и ритмичного предложения во времени существенно выше. При этом стоимость замороженной голубики в межсезонье существенно ниже, средняя цена которой в 2007–2013гг. составила 3,74 дол/кг, что способствует широкому спросу в зимне–весенний период, когда активизируются различные вирусные инфекции.

В то же время, согласно техническим условиям стандартов РБ, длительность хранения замороженных ягод составляет не более девяти месяцев при температуре хранения не выше минус 18°С. При этом, учитывая данные требования, необходима своевременная реализация замороженных ягод клюквы, голубики или обязательная переработка плодов с максимальным сохранением присутствующих в них витаминов.

Проанализировав ценовые факторы в сфере заготовок и выращенных ягод клюквы и голубики можно сделать вывод, что степень их влияния на функционирование рыночного механизма велика. В связи с этим возникает необходимость совершенствования экономических отношений, посредством которых регулируются все стадии, связанные с производством, заготовкой, хранением, переработкой и реализацией ягод клюквы, голубики, и формируются производственно–экономические связи между всеми субъектами плодово–ягодного подкомплекса. Необходим рыночный механизм, представляющий собой довольно сложную, динамичную и в определенной мере саморегулирующуюся организационно–экономическую систему институциональных структур и экономических отношений. В рамках этой системы должно осуществляться производство и продвижение продукции ягод растений нетрадиционных культур, что в итоге приведёт к увеличению обеспеченности населения высокоценными продуктами питания, увеличению экспорта и повышению эффективности функционирования всего плодово–ягодного подкомплекса.