


ОТЧЕТ
О ПРОВЕДЕННОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ
ИП «Keruen»

**на тему «Организация кооператива по сбыту овощей и оптимальный
размер зоны обслуживания кооператива»**

по направлению «Кооперация в АПК»

Дата проведения:
«24» октября 2025 года

Место проведения консультации:
г. Алматы, ул. Сатпаева, 30Б

Эксперт:  Акимбекова Г.У.
(подпись)

Председатель Правления
ТОО «КазНИИЭАПК и РСТ»  Е.И.Исламов
подпись, М.П.



Структура отчета

- 1) *проблема или круг проблем, требующих консультирования:*
 - Организация кооператива по сбыту овощей и оптимальный размер зоны обслуживания кооператива.
- 2) *рекомендации эксперта по решению поставленной проблемы или круга проблем, которые должны включать в себя расширенные доводы и предложения по улучшению деятельности:*

Обеспечение стабильной реализации производимой продукции является одним из главных проблем сельхозпроизводителя, в особенности мелких хозяйств. Особо остро данный вопрос интересует хозяйств южного региона, характеризующихся мелкими земельными наделами. Из-за требований качественной, доступной по цене и хорошо упакованной продукции мелкие и средние предприятия не в состоянии успешно конкурировать с постоянными поставщиками. Мешают также традиционная нескоординированность действий предприятий различных сфер АПК и противоречия их интересов. Велики потери при бартерных сделках и от участия посредников. Сказывается также отсутствие собственной торговой сети, создание и содержание которой не каждому предприятию доступно. Все это вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей организовывать своими силами совместную деятельность по сбыту произведенной продукции без посредников.

Особо острые проблемы сбыта овощей и бахчевых культур для мелких хозяйств республики, которое также характеризуется отсутствием собственных овощехранилищ и финансовых средств для их создания, значительными затратами на транспортировку произведенной продукции до рынка, в особенности для отдаленных районов, а также высокие затраты на покупку семян, удобрений и др., что определяет необходимость организации эффективного сбыта продукции, перевозки ее на большие расстояния, наличия специализированных транспортных средств, объектов хранения и торгового оборудования, организации закупки излишков продукции домашних хозяйств и др.

В целях стабилизации производства овощных культур обосновывается необходимость создания сбытового кооператива на базе объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей, в особенности мелких хозяйств, выращивающих данные виды продукции. Учредителями в данном случае могут быть крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения (ЛПХ).

Целью деятельности сбытового кооператива является обеспечение выгодных условий реализации сельскохозяйственной продукции, в т.ч. овощей путем: поиска каналов реализации произведенной сельхозпродукции; разработки условий реализации и

оформления договоров; сортировки и формирования партий продукции для реализации; консультаций членов кооператива по вопросам производства и сбыта продукции; ориентирования сельскохозяйственных товаропроизводителей на производство продукции в соответствии с конъюнктурой рынка.

При этом важным фактором эффективного функционирования сельскохозяйственного кооператива является оптимальный размер зоны его обслуживания. Расчеты показывают, что в зависимости от природно-экономических условий территории размещения сельхозтоваропроизводителей существует оптимальный размер зоны обслуживания кооператива, при котором совокупные затраты на реализацию сельскохозяйственной продукции будут минимальными. Так, суммарные затраты на реализацию 1 т овощей при увеличении радиуса обслуживания до 25 км уменьшаются, а затем возрастают. Сокращение же радиуса заготовки и транспортировки овощей только до 10 км приводит к снижению себестоимости продукции консервной промышленности на 2,1%. Эти данные позволяют сделать вывод, что завоз сырья для переработки на расстояние свыше 25 км экономически нецелесообразен. При транспортировке овощей на расстояние до 25 км сохранность первого сорта составляет 75 - 80%, до 40 км – 65%.

Таблица - Зависимость затрат от радиуса обслуживания кооператива по сбыту овощей

Радиус зоны обслуживания кооператива, км	5	10	15	20	25	30	40	50
Площадь территории обслуживания, кв. км.	78,5	314	706,5	1256	1962,5	2826	5024	7850
Объем реализации овощей, т	300	600	900	1200	2100	2700	4800	7500
Транспортные расходы на перевозку 1 т овощей, тенге	150	300	450	600	750	900	1200	1500
Затраты кооператива на реализацию 1 т овощей, тенге	9630	1605	1070	802	458	356	200	128
Суммарные затраты на реализацию 1 т овощей, тенге	9780	1905	1520	1402	1208	1256	1400	1528

Естественно, приведенные выше показатели зависят от вида транспорта и овощей, состояния дорог, температуры, способа затаривания и т.д., поэтому они - относительные. Однако на основе многочисленных исследований ученых-экономистов определены наиболее рациональные параметры этих показателей. Например, по томатам, оптимальным считается расстояние перевозки до 20-25 км, другим видам овощей (капуста, морковь, лук) - до 25-30 километров.

3) *Ожидаемый эффект по результатам применения рекомендаций субъектом АПК с указанием количественных показателей увеличения производства продукции/повышения продуктивности/снижения себестоимости и др.:*

В рекомендуемой модели кооператива по сбыту овощной продукции оптимальный радиус зоны обслуживания составил 25км. Следовательно, для полного обслуживания сельскохозяйственных производителей отдельного района достаточно одного сбытового кооператива с последующей реализацией овощной продукции на перерабатывающие предприятия. ИП «Кегуен» заинтересовался данной моделью кооперации, планирует организовать кооператив по сбыту овощной продукции в Акмолинской области.

4) Фотографии консультации

