

УДК 339.187.4

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ

Ващук О.В.

ПВНЗ “Нікопольський економічний університет”

В статтє проаналізовані основні причини впливу на розвиток комерційної діяльності аграрних виробників і обґрунтована необхідність розвитку оптового звеня в інфраструктурі аграрного ринку регіонального рівня.

Ключеві слова: інфраструктура аграрного ринку, механізм діяльності аграрних підприємств, оптові посередники, логістичні структури.

Major causes, which influence the development of agrarian producers' commercial activity, are analyzed in the article. The necessity of wholesale connection development in agrarian market of regional level is proved.

Key words: agrarian market infrastructure, mechanism of agrarian enterprises activity, wholesale agents, logistic structures.

Постановка проблеми. Сучасний національний аграрний ринок має низку невирішених проблем. Ефективне його функціонування залежить не лише від обсягів сільськогосподарського виробництва (кількісних та якісних параметрів). Організація комерційної діяльності аграрних формувань суттєво впливає на створення належних умов формування ланцюгів просування продукції до кінцевого споживача і, відповідно, на кінцеві результати їх господарської діяльності. Але саме від обсягів реалізації агропродукції залежать обсяги її виробництва. Питання підвищення ефективності господарювання агропідприємств від створення належних умов та оптимальних шляхів реалізації продукції потрапляють під пильну увагу сучасних науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ефективність комерційної діяльності агропідприємств щільно залежить від формування наявної інфраструктури аграрного ринку, особливо регіонального рівня. Питанням розвитку інфраструктури аграрного ринку присвячені праці Андрійчука В.Г., Дем'яненка С.І., Гайдуцького П.І., Саблука П.Т., Юрчишина В.В. та інших видатних національних науковців-дослідників. Але, на наш погляд, не до кінця висвітленими залишаються питання стосовно місця і ролі інтеграційних формувань, що створюються на базі аграрних, переробних та торгівельних підприємств і, особливо, роль та місце гуртової торгівлі.

Завдання статті. Наше дослідження спрямоване на визначення та обґрунтування необхідності створення оптимальних ланцюгів просування аграрної продукції на ринок, що спонукатиме до підвищення ефективності господарювання внаслідок зменшення загальних економічних витрат та втрат продукції.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарське виробництво – це один із найризиковіших видів господарської діяльності. Ефективність його залежить не лише від природнокліматичних умов (родючості ґрунтів, кількості опадів, місця розташування тощо). Вагомий вплив надають і кон'юнктурні коливання аграрного ринку (зміни цін, попиту та пропонування). Наявність відповідної інфраструктури аграрного ринку – це необхідна складова ринкових відносин, що формуються та розвиваються в Україні. Саме структурні підрозділи ринкової інфраструктури (їх кількість, види та умови взаємозв'язків тощо), що обслуговують відносини обміну, виступають основними чинниками формування прозорих, адекватних та ефективних відносин національного ринку і, особливо, аграрного. Сільськогосподарські виробники зазнають значних економічних втрат не лише в процесі виробництва, а і під час просування товарної продукції до споживачів. Ефективне функціонування аграрного ринку здійснює перманентний вплив не лише на рівень господарювання агровиробників, а і на рівень продовольчої безпеки країни.

Продовольча безпека передбачає задоволення потреб населення країни у продуктах харчування за рахунок його внутрішнього виробництва. Саме тому вагомий значення набувають обсяги аграрного виробництва та їх структура. Рівень самозабезпечення продовольством населення країни формується на регіональному рівні, бо використання природних переваг регіонів допомагає формувати регіональну спеціалізацію товаровиробників, що впливає на масштаби, структуру, якість та асортиментне забезпечення валових зборів аграрної продукції та їх переробки.

Аграрний сектор економіки країни вимагає тісної співпраці сільського господарства, переробної, харчової, фармацевтичної та інших видів діяльності (транспорту, торгівлі, зв'язку, фінансових структур тощо). Але пріоритетність у такому інтеграційному об'єднанні належить сільськогосподарським виробникам. Ці підприємства у процесі виробництва створюють додану вартість, яку використовують інші підприємства, особливо переробні та підприємства гуртової і роздрібної торгівлі, які більш монополізовані.

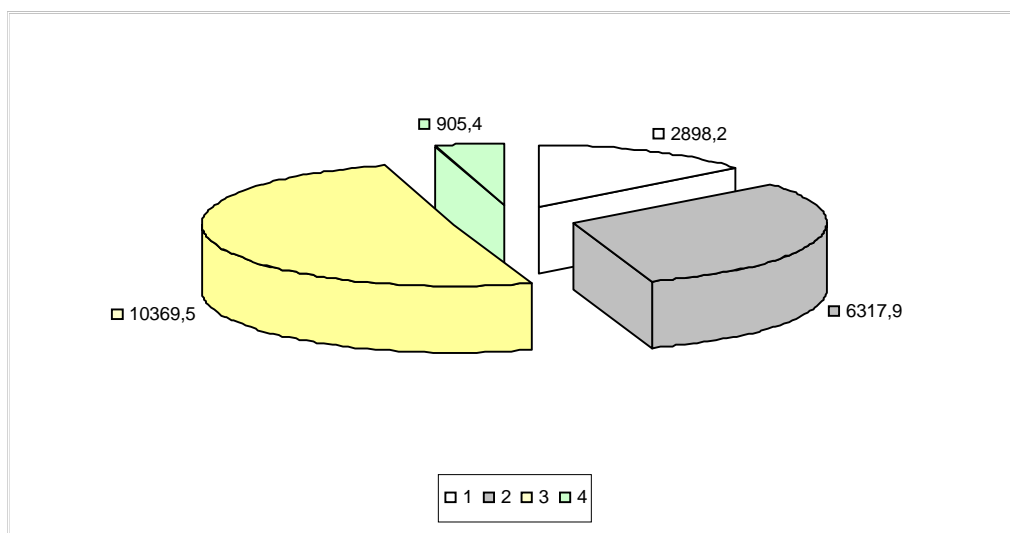
На ефективність господарської діяльності агропідприємств особливо впливають розміри підприємств та масштаби виробництва аграрної продукції. Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь представлений у табл. 1, аналіз результатів якої засвідчує, що 82,8 % від загальної кількості підприємств – це підприємства, що обробляють до 500 га (у середньому на одне таке підприємство припадає 68,0 га сільськогосподарських угідь). Частка підприємств з обсягами земельних угідь більше 10000 га – всього 0,1 %, а решта (17,1 %) – це підприємства, що обробляють від 500 до 10000 га угідь.

Таблиця 1

Розподіл діючих аграрних підприємств України за розмірами сільськогосподарських угідь, 2008 р. [1, 2]

Показники	Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя, тис. га				
	Всього	у тому числі:			
		від 5 до 500 га	500,0 – 2000,0	2000,0 – 10000,0	більше 10000,0
Кількість підприємств, одиниць	51456	42619	5850	2923	64
Частка підприємств, %	100	82,8	11,4	5,7	0,1

Аналіз показників частки площі сільськогосподарських угідь, що знаходилися в обробітку національних агропідприємств у 2008 р. (рис. 1), доводить, що більшість товаровиробників у сільському господарстві – це дрібнотоварні підприємства, які у середньому обробляли від 68,0 до 3547,6 га угідь. Підприємства, частка яких у загальній кількості аграрних підприємств становить 5,7 %, обробляють 50,6 % усіх сільськогосподарських угідь.



- 1 – підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя до 500 га – 14,2 %;
- 2 – підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя від 500 до 2000 га – 30,8 %;
- 3 – підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя від 2000 до 10000 га – 50,6 %;
- 4 – підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя 10000 га і більше – 4,4 %.

Рис. 1. Частки розподілу діючих сільськогосподарських підприємств України за розміром угідь, 2008 р. [1, 2]

Проведений аналіз доводить, що дрібнотоварність аграрних підприємств не дозволяє їм суттєво впливати на кон'юктуру аграрного ринку. Цей чинник також перешкоджає протистояти у конкурентній боротьбі з підприємствами по переробці та реалізації сільськогосподарської продукції, які у своїй більшості представлені монополізованими структурами. Все це призводить до виникнення диспаритету цін на агропродукцію і, як результат, зниження ефективності господарської діяльності безпосередніх виробників зазначеної продукції, бо закупівельні ціни мають занадто низький рівень.

Роки трансформації національної економіки не сприяли розвитку кооперативного руху серед агровиробників. За переконаннями більшості національних дослідників і нашими, кооперуванню перешкоджають як недосконалість державно-правової і фінансово-економічної забезпеченості, так і національний селянський менталітет та відсутність ініціативних менеджерів у агровиробництві.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва та товарності сільськогосподарських виробників Дніпропетровської області, ми звернули увагу на низьку частку товарності їх за деякими видами аграрної продукції. Нами було встановлено, що у 2008 р. за такими видами аграрної продукції, як: насіння соняшника, цукрової буряки, м'ясо у живій вазі, яйця та вовна, рівень товарності варіював у межах від 51 до 83 %.

Особливо низький рівень товарності спостерігався за такими видами,

як : картопля – до 2 %,

овочі – 6,5 %,

плоди та ягоди – до 6 %,

молоко та молокопродукти – до 15 % [2].

На наш погляд, реалізація цих видів продукції відбувається через комерційні структури (найменш прозорі та облікові), і тому показники товарності – такі невтішні. Слід зазначити, що частка зазначених видів сільськогосподарської продукції у загальних обсягах виробництва посідає майже 35 %. Отже, легалізація шляхів реалізації перерахованих видів продукції сприятиме покращенню результатів фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області.

Ми переконані, що вагомим чинником підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та комерційної діяльності агропідприємств на сьогоднішній день є синергія, що виникає у результаті інтеграції підприємств різних форм власності та видів господарської діяльності у єдину систему. Створена таким чином інтеграційна система у результаті комплексної взаємодії системи продуктивних сил, досконалої нормативно-правової бази, техніко-економічних відносин, розвитку досконаліших форм господарського механізму, виникнення якісно та істотно нових типів і форм власності, їх взаємодії з існуючими формами та оптимального поєднання у цілісну економічну систему, забезпечує підсилення загальної ефективності її функціонування [3]. Ми переконані, що саме синергія і є тією основною рушійною силою, що здатна підвищити продуктивність, а отже і ефективність сучасних інтеграційних систем.

На наш погляд, створення певної системи (моделі), яка б передбачала об'єднання зусиль виробників сільськогосподарської продукції, її переробників, продавців та споживачів, повинна ґрунтуватися на засадах логістичних підходів, яким, на жаль, приділяється незначна увага сучасних національних дослідників та практиків.

Створена логістична система використовує синергічні зв'язки різноманітних підприємств, пов'язаних виробництвом, транспортуванням, переробкою, реалізацією тощо аграрної продукції. Вона повинна стимулювати оптимізацію управління матеріальним потоком, тобто вирішувати питання, пов'язані з процесами обігу сировини, матеріалів, готової продукції, її доставки, складування, зберігання, фасування та доведення до споживача у відповідності до його вимог та інтересів. Усі проміжні ланцюги (від виробника до споживача) поєднуються єдиною метою – забезпечити урізноманітненні потреби споживача у повній мірі та у відповідності до їх часових, цінних, якісних, кількісних, асортиментних тощо вимог, що мають занадто швидку їх зміну у досить короткому часовому проміжку. Коли вимоги споживача стають пріоритетними для усіх ланцюжків, через які проходить аграрна продукція, єдиним чинником, об'єднуючим і пов'язуючим зусилля різних, навіть за видами господарської діяльності, підприємств стають умови оптимального управління матеріалопотоків зазначеної продукції. Але таке поєднання дозволить спростити і оптимізувати також інформаційні та фінансові потоки, що виникають, забезпечують та обслуговують потік матеріальний (агропродукції). У результаті отримання своєчасної інформації стосовно необхідних для споживачів товарів (за кількістю, асортиментом та якістю), агровиробники будуть вирощувати продукцію, що буде купуватися, а не намагатимуться продавати те, що виростили без урахування потреб споживачів.

Ми переконані, що сьогодні вимагає розвивати та розширювати мережу гуртових підприємств, як важливої ланки сфери товарного обігу, які здатні бути ефективним посередником між сфера-

ми виробництва та споживання і можуть виступати у ролі інтеграційного центру створення логістичних систем (об'єднуючи дрібнотоварні та індивідуальні господарства населення) для просування агропродукції до кінцевого споживача. Розвиток гуртової торгівлі, особливо на регіональному рівні, стимулює, у першу чергу, розвиток внутрішнього споживчого ринку (залучаючи дрібнотоварні господарства до цивілізованих ринкових відносин), а отже і національного виробництва, яке здатне випускати конкурентоспроможні товари і задовольняти попит споживачів з різним рівнем доходів.

Особливої уваги, на наш погляд, вимагає розвиток селянських та гуртових ринків регіонального рівня. Владні регіональні структури мають створити сприятливі умови, щоб основними продавцями на таких ринках були товаровиробники, не залежно від того, які обсяги аграрної продукції вони виробляють. Усунення комерційних посередників, які стали основними гравцями на зазначених ринках, спонукатиме формування цін під впливом попиту та пропонування, що призведе до значного підвищення закупівельних та зниження роздрібних цін на агропродукцію.

Особливої уваги вимагає реалізація овочевої та плодово-ягідної продукції. Як уже зазначалося, за цими видами спостерігається низький рівень товарності. Для того щоб уникнути такої ситуації, ми і пропонуємо створити логістичні системи для просування зазначених видів продукції. На наш погляд, інтегратором, що об'єднає зусилля усіх ланок такої системи, має виступати плодоовочева гуртовня (так пропонуємо називати закупівельно-реалізаційні (гуртові) підприємства). Ми глибоко переконані, що саме гуртовні здатні поєднати розрізнені дрібнотоварні агровиробників та індивідуальні господарства населення прийнятними умовами закупівлі та реалізації продукції єдиним ланцюгом, що дозволить підвищити ефективність функціонування не лише агровиробників, а і системи у цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, розвиток національного аграрного ринку вимагає формування відповідної інфраструктури, що передбачає розширення мережі гуртових посередників, особливо плодоовочевих гуртовень регіонального ринку, які впливатимуть на підвищення ефективності господарської діяльності усіх взаємопов'язаних структур.

Подальшого дослідження вимагає розробка організаційного та функціонального механізму діяльності зазначених гуртових підприємств та визначення місця і ролі державних структур у їх створенні та регулюванні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2007 рік. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2008. – 535 с.
2. Показники економічного розвитку аграрного сектору Дніпропетровської області. – www.stat.ucsu.org.ua.
3. Гриценко М.П., Малік М.Й., Пулім В.А. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання. // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51-52.