

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР ІЗ ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглядаються проблеми взаємодії приватного сільськогосподарського виробника із торгово-посередницькими структурами, які діють на продовольчому ринку.

Ключові слова: приватний підприємець, торгово-посередницька діяльність, приватний товаровиробник сільськогосподарської продукції.

Постановка проблеми. Лібералізація економіки зруйнувала існуючу десятиліттями централізовану систему розподілу товарів. Виробники і споживачі одержали самостійність у вирішенні питання: що робити і купувати, кому і як продавати? Розвал централізованої системи розподілу неминуче повинен був призвести до краху усіх виробничих структур, поставлених новими умовами в ситуацію, коли вони самостійно мали здійснювати невластиві їм функції. Однак краху не відбулося. Більше того, кілька років існування ринку в нових перехідних умовах демонструють стихійне формування нових зв'язків між виробниками і споживачами, відновлення і створення нових, раніше не існуючих, каналів руху продукції.

У продовольчому секторі України в перехідний період відзначаються два різнонаправлених явища: з одного боку, із початку 90-х років посилюється спад виробництва як в цілому в продовольчому комплексі країни, так і в окремих його галузях і підгалузях, за винятком приватного сектору. Водночас у продовольчому комплексі країни з'являються нові ринкові структури, поряд із традиційними, формуються нові канали руху продукції, нові продуктові ланцюжки. Ці нові структури і нові зв'язки, що виникають в окремих продуктових сегментах, є найбільш важливим свідченням переходу всього продовольчого комплексу від централізованої планової системи до ринкової економіки. На продовольчих ринках з'явилися приватні посередники. Кількість посередницьких структур на ринках окремих продуктів суттєво коливається, але значення їх зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням процесу взаємозв'язку торгових посередників із сільськогосподарськими товаровиробниками займалися вчені-аграрники Шпичак О.М., Саблук П.Т. Проте їхні дослідження були спрямовані на аналіз діяльності торгових посередників на біржовому ринку. Значний вклад в систематизацію досліджень діяльності торгових посередників внесли Іванов Ю. та Соколенко В. Вони розглянули економічну природу торгово-посередницьких операцій, а також особливості їх оподаткування. Аналіз діючої системи оподаткування свідчить про її недосконалість. Це проявляється в тому, що в діючих нормативних актах не визначено об'єкт оподаткування у торгово-посередницьких операціях. Так, у Податковому кодексі немає визначення торгово-посередницьких операцій. Крім того, це питання також залишається невизначеним у проекті нового Податкового кодексу, який був розглянутий в першому читанні.

Через складність проблеми дослідженню взаємозв'язків приватника із торговими посередниками не приділялося значної уваги з боку вчених.

Метою і завданням дослідження є аналіз взаємодії приватного товаровиробника сільськогосподарської продукції і торгово-посередницьких структур, які діють на продовольчому ринку. При цьому були використані методи соціологічного опитування та статистичного спостереження.

Результати досліджень та їх обговорення. Посередницькі операції займають вельми значне місце в господарській діяльності сільськогосподарських підприємств різної форми власності. Пов'язано це з цілим рядом обставин як юридичного, так і економічного характеру. По-перше, розвиток спеціалізації призвів до того, що у цілому ряді випадків залучення посередника коштує суб'єкту підприємницької діяльності дешевше, ніж виконання тих самих функцій власними силами.

По-друге, об'єктивна необхідність у залученні посередників для здійснення тих або інших операцій може бути пов'язана з наявністю у нього стабільних контактів з товаровиробниками та покупцями товару, що сприяє гарантованому та надійному виконанню зобов'язань сторонами договору.

По-третє, існують ситуації, коли залучення посередника зумовлено суто юридичними причинами і є обов'язковим відповідно до вимог законодавства.

По-четверте, залучення посередника дозволяє перекласти на нього частину комерційних ризиків, що знижує можливі втрати.

По-п'яте, операції із залученням посередника мають специфічний податковий режим порівняно з безпосередніми відносинами партнерів, тому в ряді випадків залучення посередників є виправданим і з погляду оподаткування.

Перераховані обставини роблять посередницькі операції не тільки економічно доцільними, але й дуже привабливими.

Великі посередницькі фірми, які діють на ринку сільськогосподарської продукції, намагаються працювати із фермерами та великотоварними сільськогосподарськими підприємствами, тому що в цьому випадку, по-перше, фірма одержує постійного клієнта – постачальника продукції, по-друге, досить високий обсяг закупівельної партії (3-20 тонн), що значно полегшує їх реалізацію та зменшує витрати на зберігання. У свою чергу, ці фірми, володіючи обсягом партії 50-500 тонн, є бажаними клієнтами на переробних підприємствах.

Але, на наш погляд, більш цікавими нині з погляду економічного дослідження процесів взаємодії сільськогосподарського приватного товаровиробника і посередника є малі приватні підприємці, що займаються посередницькою діяльністю. Вони на сьогодні є з'єднувальною ланкою між селянином і міськими споживачами, поєднуючи в одній особі заготівельника і продавця. Як свідчать результати соціологічного опитування приватних товаровиробників сільськогосподарської продукції, 86 % реалізують продукцію саме дрібним посередникам. Скуповуючи сільськогосподарську продукцію в будь-який час і в будь-яких кількостях, посередник рятує селянина від проблеми реалізації і додаткових витрат на реалізацію та на збереження продукції. Адже, у разі реалізації на продовольчому ринку приватний товаровиробник повинен був заплатити ринковий збір, здійснити платежі за надання інших послуг. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що селянин, вивозячи самостійно свою продукцію на ринок, несе такі витрати, що існуюча ціна повинна збільшитися на 10-20 %.

Найголовніше для сільськогосподарського товаровиробника, він втрачає час на виконання не властивих йому функцій – реалізацію продукції. В багатьох випадках приватник не бажає реалізовувати частку виробленої продукції, призначеної для реалізації, сподіваючись на сезонні коливання цін на сільськогосподарську продукцію. Тому ним реалізується дуже невелика її кількість, в основному на покриття особистих потреб. Для приватного підприємця не має значення обсяг запропонованої для реалізації продукції, оскільки він має можливість накопичувати сільськогосподарську продукцію з метою реалізації за прийнятною для нього ціною.

На відміну від селянина, який реалізує свою продукцію, діяльність посередника пристосована до зміни кон'юнктури ринку на ту чи іншу сільськогосподарську продукцію. Знаючи про величину затрат на придбання продукції, а також про можливі витрати на реалізацію та розмір прибутку зменшенням чи збільшенням обсягу запропонованої для реалізації продукції, посередник

реагує на коливання ринкової ціни. На Хмельницькому продовольчому ринку ціна на визначений вид сільськогосподарської продукції протягом дня може змінюватися 3-4 рази, а тому приватний підприємець, одержуючи інформацію відразу на місці, змінює і закупівельні схеми одночасно зі зміною продажної ціни. Різниця між закупівельною ціною приватного підприємця і ціною реалізації товару на ринку складає 3-5 %. Маневреність, можливість швидко реагувати на зміну ціни, дозволяє посереднику втриматися на "плаву" не за рахунок торгової націнки, а за рахунок збільшення обсягів реалізації. Гнучкість реалізаційної ціни залежно від обсягу продажної партії впливає на націнку, яка може складати від 0,4 до 5%, тобто від 0,01 до 0,05 грн, що дозволяє посереднику продавати протягом місяця досить значні обсяги продукції, які не під силу приватним виробникам сільськогосподарської продукції. У зимові місяці, коли селяни не квапляться продавати свої запаси, основним завданням торгових посередників залишається утриматися «на плаву», тому що обсяг продажів складає приблизно 25-30% від весняного сезону, це близько 8-10 тонн різної сільськогосподарської продукції (цукор, борошно, крупи) із середньою націнкою 3-6 коп. У сезон, коли збільшується обсяг реалізації, торговий посередник може продавати протягом місяця близько 35-50 тонн. Середній заробіток приватних підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю, коливається від 1000 до 2000 грн на місяць, але основна частина цієї суми витрачається на утримання торгового місця, складських приміщень, оплату патента на торгівлю і зарплату продавця. Наприклад, на Білоцерківському центральному продовольчому ринку оплата торгового місця складає 420 грн, оренда складських приміщень від 200 до 500 грн, зарплата продавця – 250-300 грн. Тому дуже часто в зимові місяці приватні

підприємці працюють собі на збиток, сподіваючись, що в сезонне зростання обсягів реалізації продукції їх витрати відшкодуються.

У деяких випадках приватні підприємці мають можливість закуповувати у приватних товаровиробників і реалізовувати за більш низькою ціною ніж мінімальна ціна, яка встановлена діючими законодавчими актами. Така ситуація виникає з цукром. Як відзначено у ст. 9 Закону України “Про ціни та ціноутворення” [4], фіксовані й регульовані ціни встановлюють на ресурси, що визначально впливають на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монополічне положення на ринку. Очевидно, в Україні цукор – продукт вирішального соціального значення, оскільки ціни на нього регулює держава.

Як свідчать обстеження 34 підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю на Хмельницькому продовольчому ринку, розмір торговельної націнки становив 0,03-0,05 грн/кг. Аналогічна ситуація повторюється і на ринку тваринницької продукції із прийняттям відповідних нормативних актів про встановлення фіксованих закупівельних цін. Як свідчить аналіз, від прийняття таких рішень залишаються у вигаші лише великі посередницькі структури та переробні підприємства (за винятком переробних підприємств, які займаються переробкою тваринницької продукції), а у програшу залишаються індивідуальний товаровиробник і кінцевий споживач.

Поява на ринку приватного товаровиробника з його незначними обсягами продукції для реалізації не вигідне як дирекції ринку, так і місцевій владі, оскільки це не гарантує повного заповнення торгових місць на території ринку, і відповідно зменшення надходження коштів до бюджету міста. Нині можна з упевненістю стверджувати, що ринковий збір стає основним джерелом поповнення бюджету міста Хмельницького, його величина становить 70,7% від величини дохідної частини міського бюджету. Крім того, необхідно здійснити додаткові витрати на облаштування торгових місць, щоб приватник міг реалізовувати свою продукцію відповідно до “Правил торгівлі на ринках”. З метою закріплення приватних підприємців, які займаються торгово-посередницькою діяльністю на території ринку, адміністрація проводить попереднє стягнення ринкового збору за здійснення торгової діяльності. Також приватний підприємець повинен обладнати торгове місце кіоском за стандартами керівництва ринку (на кожному ринку вони різні). Собівартість такого кіоску коливається від 4300 грн до 4500 грн, тому виклавши гроші, посередник залишається на ринку. Адміністрація ринку, в свою чергу, гарантує стабільне положення навіть в не сезон, коли селяни не вивозять свою продукцію. Крім того, підприємець змушений орендувати складські приміщення, які знаходяться у власності адміністрації ринку.

Висновок. Наявність з’єднувальної ланки між приватним товаровиробником сільськогосподарської продукції і кінцевим споживачем у вигляді торгово-посередницьких структур в першу чергу влаштовує селянина. По-перше, він завжди має можливість збути свою продукцію, одержавши при цьому готівку; по-друге, він врятований від проблем і витрат, пов’язаних з реалізацією своєї продукції, в тому числі і втрати особистого часу; по-третє, торгово-посередницькі структури мають можливість кредитувати діяльність особистих сільськогосподарських підприємств. Кінцевий споживач може постійно придбати необхідну продукцію високої якості за мінімальними цінами (ціна в оптово-роздрібних торгово-посередницьких структурах на 20-30% нижча, ніж в магазинах). Має певну зацікавленість у розвитку посередницьких структур місцева влада, оскільки наявність цієї категорії суб’єктів підприємницької діяльності забезпечує постійне надходження до бюджету коштів; сприяє зайнятості як міського, так і сільського населення.

Аналізуючи взаємозв’язок між приватним товаровиробником сільськогосподарської продукції і торгово-посередницькими структурами, виникла ціла низка проблем, які вимагають нагального вирішення.

По-перше, в умовах відсутності коштів у держави на допомогу розвитку приватного сектору агропромислового комплексу необхідно залучати тимчасово вільні кошти саме цієї категорії суб’єктів підприємницької діяльності через укладання угод на поставку майбутнього врожаю.

По-друге, необхідно створити умови прийняттям відповідних нормативних актів для ефективного функціонування ланцюга руху продукції сільського господарства: особисте селянське господарство – посередник – кінцевий споживач, прийняттям законів “Про особисте селянське

господарство”, “Про торгово-посередницьку діяльність на позабiржовому ринку сiльськогосподарської продукції”.

Вирiшення перерахованих вище проблем дозволить повністю забезпечити продукцією сiльського господарства населення з мiнiмальними розмірами фiнансової допомоги держави.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шуст О. А. Напрями формування інформаційної інфраструктури в АПК / О. А. Шуст // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 89–96.
2. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: монографія / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2008. – 300 с.
3. Туржанський В. А. Ярмаркова торгівля як стимулятор розвитку торгово-посередницької діяльності на ринку тваринницької продукції: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [“АПК в умовах активізації інтеграційних процесів: стан, проблеми, перспективи”] (Кам’янець-Подільський, 20–21 травня 2004 р.) / В. А. Туржанський / М-во аграр. політики, Подільська держ. аграрно-технічна академія; редкол.: д-р с.-г. наук, проф. М. І. Бахмат [та ін.]. – Кам’янець-Подільський: Подільська держ. аграрно-технічна академія, 2004. – Вип. 12, Т. 2. – С. 26–29.
4. Стукач В.Ф. Инфраструктура обслуживания личных подсобных хозяйств сельского населения / В.Ф. Стукач, М.Н. Якубенко // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – №6. – С.36-38.
5. Свиноус І.В. Розвиток посередництва на ринку м’ясної продукції / І.В. Свиноус, В.А. Туржанський // Економіка АПК. – 2004. – №5. – С.130-134.
6. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства: [учебник] / Н.А. Попов – М.: Финансы и статистика, 2000. – 320 с.

Взаимосвязь посреднических структур с хозяйствами населения

И.Н. Паска

В статье рассматриваются проблемы взаимодействия частного сельскохозяйственного производителя с торгово-посредническими структурами, которые действуют на продовольственном рынке.

Ключевые слова: частный предприниматель, торгово-посредническая деятельность, частный товаропроизводитель сельскохозяйственной продукции.

Interconnection of medium structures with population enterprises

I. Paska

The paper addresses the problem of the interaction of private agricultural producers with trade intermediaries acting on the food market.

Key words: entrepreneur, trade brokering, private producers of agricultural products.