

УДК 338.45:662.

**РАДЬКО В.І.**, канд. екон. наук

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

**ГУРА А.М.**, канд. екон. наук

*Білоцерківський національний аграрний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ**

У статті розглядаються організаційно-економічні засади формування інфраструктури ринку м'ясного скотарства. Авторами проведено аналіз сучасного стану функціонування ринку продукції скотарства та перспективи його подальшого розвитку. Дослідники відмічають, що інфраструктуру ринку м'ясного скотарства доцільно розвивати за наступними напрямками: формування та розвиток ринків живої худоби; організація оптової торгівлі продуктами забою; розвиток мережі сертифікованих боєнь.

Запропоновано нові підходи щодо формування збутової інфраструктури ринку м'ясного скотарства.

**Ключові слова:** ринок продукції скотарства, оптова та роздрібна торгівля, ефективність збутової діяльності.

**Постановка проблеми.** Вітчизняний ринок м'ясної продукції скотарства функціонує стихійно через слабку інфраструктуру, наявність великої кількості посередницьких структур, недосконалість механізму ринкових відносин між товаровиробниками м'ясної продукції, її переробниками, торгівлею. Водночас скотарство залишається однією із провідних, історично традиційних для України галузей тваринництва, спроможною в умовах обмеженості матеріальних і фінансових ресурсів не лише збільшити виробництво сировини для м'ясопереробної промисловості, але й забезпечити економію витрат завдяки унікальним якостям м'яса великої рогатої худоби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні, методологічні та прикладні питання економічного регулювання ринку продукції м'ясного скотарства висвітлені у працях вітчизняних учених: П.С. Березівського, Р.С. Грабовського, С.Л. Дусановського, О.В. Мазуренка, В.Я. Месель-Веселяка, В.М. Микитюка, П.Т. Саблука, І.В. Свиноуса, І.Н. Топіхи, О.М. Шпичака, М.Д. Янківа та багатьох інших.

**Мета дослідження** – оцінювання сучасного стану інфраструктури ринку м'ясної продукції та розробка пропозиції щодо її покращення.

**Методи дослідження.** Для реалізації поставленої мети використовувалися наступні методи та прийоми: монографічний, анкетування, абстрактно-логічний.

**Результати досліджень та їх обговорення.** Аналізуючи сучасний стан функціонування ринку продукції скотарства та перспективи його подальшого розвитку, необхідно відзначити, що інфраструктуру ринку м'ясного скотарства доцільно розвивати за наступними напрямками: формування та розвиток ринків живої худоби; організація оптової торгівлі продуктами забою; розвиток мережі сертифікованих боєнь.

Нині функціонування ринків живої худоби знаходиться поза межами дії законодавства. Їх основними функціями є: забезпечення облаштованого місця зустрічі продавців та покупців за доступну оплату; визначення ринкової ціни як ціни реального попиту та реальної пропозиції; надання послуг щодо транспортування, зберігання, складування; формування великих партій стандартизованого товару; організація контролю якості та безпеки продукції; формування інформації про тенденції та стан ринку; сприяння у проведенні рекламних кампаній продукції та поширенні позитивної інформації про товар та товаровиробника.

Причини відсутності стимулів до розвитку ринків живої худоби: домінування стихійних і тіньових каналів збуту; перенесення торгів безпосередньо в дрібнотоварні господарства [1, с. 121]. Нині виникає ситуація, коли закупівельники худоби, які раніше працювали через ринок, налагодили контакти з постійними продавцями. Наслідком цього стало збільшення продажу худоби «з дому».

Подібні випадки мали місце в історії світової м'ясоторгівлі, особливо така ситуація проявилася у США до 1933 року. Вирішення цієї проблеми в історії знайшло свої відображення у «правилі Кольта», за яким за продажу худоби з двору тварин розстрілювали, спалювали і дезінфікували помістя. Фермерське господарство на певний час оголошувалося карантинною зоною. Заборонити продаж худоби з двору потрібно саме через санітарні норми, і власне одне із завдань ринків живої худоби – це вивести торгівлю з двору [2, с.34].

Водночас для розвитку ринків живої худоби необхідно, в першу чергу, законодавче забезпечення, яке знайшло б своє відображення у вигляді доповнень до ЗУ «Про оптові сільськогосподарські ринки» та в розробленій Концепції розвитку ринків живої худоби. Вони повинні стати учасниками професійних об'єднань виробників продукції м'ясного скотарства.

В організації продажу худоби через ринок мають бути зацікавлені, насамперед, органи місцевої влади, що сприятиме формуванню регіонального бюджету, оскільки дев'ята частина ринкового збору надходить до місцевого бюджету.

Доцільно закріпити законодавчо, що якщо в радіусі 150 км є оптовий ринок худоби – торги мають вестися через ринок, де все належно перевірятиметься.

Зазначимо, що у багатьох країнах світу є обмеження на розміщення оптових ринків – радіус 150-250 км, тому що якщо оптові ринки будуть наближені до продавців худоби, то це збільшить ціну послуг, а чим менше ринків і більше на кожному конкретному ринку продавців і покупців – тим дешевші послуги. Доказом цього може слугувати досвід Польщі: для того щоб ринок в Броніше працював, у Варшаві було викуплено всі ринки і переведено їх до Броніше.

Ринок живої худоби є надзвичайно важливим механізмом і для держави – встановлення реальної ринкової ціни дозволяє визначити, наскільки економіка в тій чи іншій галузі відповідає суспільним потребам: якщо ціна надто висока, вища за світові – це означає, що треба щось змінювати в економіці, якщо ж ціна занижена і втрати несуть товаровиробники – це є індикатором перевиробництва певного виду товарів, і держава має подбати про більш ефективне використання ресурсів [3, с. 11].

Вони придатні для збору маркетингової (насамперед цінової) інформації, і необхідно на основі оптових ринків сільськогосподарської продукції створити державну систему моніторингу ринку.

Розміщення і кількість ринків живої худоби мають бути пов'язані: по-перше, із наближеністю до споживачів; по-друге, рівнем концентрації тваринницької продукції; по-третє, чисельністю населення регіону.

Ринки тваринницької продукції спрямовані на прискорення процесу укладення угод купівлі-продажу, тобто для виробника створюються можливості швидкої реалізації товару, а для покупця – швидкого придбання цього товару. Отже, формується висока ліквідність ринку, яка створена посередниками, що стимулює до оперативного відновлення рівноваги ціни.

Розвиток цивілізованого ринку живої худоби вигідний усім зацікавленим особам. Продавці чітко знатимуть, що отримують на ринку потрібну їм інформацію, і позбудуться впливу торгово-посередницьких структур. Покупці худоби, у свою чергу, будуть впевнені, що придбали тварин саме тієї породи і продуктивності, якої бажали, із проведеним ветеринарним обстеженням і відповідним чином зареєстрованих. Органи ветеринарної медицини матимуть змогу відстежувати переміщення тварин, а місцеві органи отримають кошти до бюджету у вигляді місцевих зборів.

Держава повинна впливати на те, щоб ринок працював тривалий час, щоб послуги ринку були доступними за ціною, і ще один важливий момент – щоб не було значної кількості ринків.

70 % вітчизняної яловичини споживається як кускові м'ясні напівфабрикати на внутрішньому ринку. Виробництвом цієї продукції займаються як господарства населення, так і сільськогосподарські підприємства. Відповідно рівень цін та попит на цю продукцію залежатиме від розвитку внутрішнього ринку м'яса та платоспроможності вітчизняного покупця з одного боку, та можливостей виробників знизити собівартість виробництва продукції, оптимізувавши весь виробничо-збутовий ланцюг [4, с. 223].

Сільськогосподарські підприємства працюють напряму або із бійнею чи м'ясокомбінатом, що має в своїй структурі бійню. Фермерські та особисті селянські господарства реалізують худобу через заготівельників. У зв'язку з можливістю експортувати яловичину до РФ рядом м'ясопереробних підприємств, закупівельні ціни для сільськогосподарських підприємств, що мають для реалізації худобу вищої вгодованості, склалися досить високі і вперше за роки незалежності покривають рівень затрат. Іншим значним кінцевим споживачем цього виду продукції є супермаркети та магазини і меншою мірою ця продукція потрапляє на ринки, лотки, базари. Як правило, така продукція не реалізується на стихійних ринках взагалі.

Зважаючи, що у структурі виробництва яловичини до 80% припадає на господарства населення, доцільно детальніше проаналізувати виробничо-збутовий ланцюг для такої категорії підприємств.

У 2012 р. сектор забою та первинної переробки худоби та птиці був представлений діяльністю 550 підприємств, що мають власні переробні потужності і здійснюють закупівлю та переробку

закупленого або власної худоби та птиці у відповідності з необхідними ветеринарно-санітарними вимогами. З них 85 підприємств займалися первинною переробкою тільки власної продукції.

Як допоміжні структури при згаданих вище підприємствах працювало 641 прийомних пункти, які здійснювали закупівлю худоби від господарств населення.

Оскільки значна частина цих пунктів працювала на правах фізичної особи підприємця, то з другого кварталу 2012 р. ці заготівельні структури офіційно не працюють із бійнями, а забійні підприємства близько 7-10% додатково включають у ціну худоби, що закуповується, зважаючи на послуги заготівельника.

Близько 200 тис. т м'яса в забійній вазі реалізуються на внутрішньому ринку у вигляді необроблених м'ясних напівфабрикатів, з них щонайменше 35-40% припадає на подвірне виробництво господарствами населення, які повсюдно забивають тварин безпосередньо на території власного домогосподарства або на приватних міні-бойнях, достовірна кількість яких невідома через відсутність спеціалізованого їх обліку. Найчастіше це невеликі бійні з мінімальним набором технологічного обладнання продуктивністю 1-3 голів ВРХ за зміну. Актуальність подвірного забою худоби підтверджує структура заробітку на 1 кг яловичини промислового та подвірного виробництва [5, с. 20].

При тому, що роздрібна ціна торговців, які реалізують продукцію на стихійних ринках, у травні 2013 р. складала близько 50 грн/кг, тоді як у магазинах та супермаркетах – близько 56 грн/кг, заробіток виробника м'яса був вищим за подвірний забій. Так, за рівня цін, що склався, неліцензовані бійні отримували близько 5,1 грн/кг, тоді як легальні бійні заробляли менше 1 грн/кг.

Одна із причин такої суттєвої різниці полягає в тому, що переробники, які торгують на внутрішньому ринку, вимушені конкурувати із переробниками, які мають можливість експортувати, і відповідно знижують свою маржу до мінімального рівня [6, с. 87]. До того ж, основними покупцями яловичини промислового виробництва є організована торгівля, то ж кінцева ціна на цю продукцію є значно вищою ніж на стихійних ринках. Разом з тим, розрахунки засвідчують, що промислова переробка яловичини для реалізації на внутрішньому ринку є не вигідною, що підтверджується скороченням офіційних боєнь та зменшенням обсягів закупівлі худоби для промислової переробки.

У 2010 році Верховна Рада України відтермінувала до 1 січня 2015 р. заборону на реалізацію на агропродовольчих ринках продукції домашнього виробництва та подвірного забою. Тоді ж Кабінетом міністрів України передбачалося доручити у тримісячний термін розробити та затвердити державну програму утворення та відкриття пунктів закупівлі молока та боєнь (забійно-санітарних пунктів) тварин, що утримуються у господарствах населення, а також щорічно передбачати фінансування заходів відповідної програми у проекті державного бюджету. На жаль, у 2014 р. коштів на фінансування вирішення цієї проблеми не передбачено. Швидше за все, що до 2015 р. суттєвих змін у секторі забою ВРХ не відбудеться, оскільки на сьогодні залишається велика зацікавленість в нелегальному забої у населення, яке в свою чергу є основним постачальником худоби на забій.

Важливою складовою є інфраструктура ринку продукції м'ясного скотарства щодо вирішення питання сертифікації боєнь, що вимагає нормативно-законодавчого регулювання, оскільки ветеринарно-санітарні правила для боєнь, забійно-санітарних пунктів господарств та подвірного забою тварин не регламентують механізм сертифікації забійних пунктів.

У цьому випадку вважаємо за доцільне адаптувати світовий досвід щодо сертифікації забійних пунктів.

Процес сертифікації забійних пунктів включає низку вимог за такими напрямками:

- розміщення та обладнання забійного пункту. Використовуючи світовий досвід, ми вважаємо, що забійний пункт має утворювати середовище, що дозволяє послідовно застосовувати мінімальні критерії безпеки харчових продуктів. Структура бойні або установи та обладнання, що використовується, мають обмежувати мікробне зараження до найнижчого можливого рівня і запобігати подальшому поширенню такого зараження до рівнів, що становлять загрозу. Структура бойні та обладнання мають також захищати м'ясо від забруднення із зовнішніх джерел.

Допоміжні ділянки, зокрема, майданчики, відведені для годівлі тварин, складають загальне середовище і мають відповідати нормативам утримання закладу харчової промисловості. Загальний дизайн та конструкція приміщень повинні запобігати потраплянню забруднення із зовнішніх джерел у вигляді небажаних запахів, пилу, паразитів. Слід встановити систему

контролю виробничих процесів, яка захищає свіже м'ясо від небезпек і базується на вимогах НАССР;

- вимоги до приймання на забій сільськогосподарських тварин. Приймання тварин на забій має здійснюватися лише за наявності відповідного дозволу від працівників державної ветеринарної служби та знаків ідентифікації тварини (наявність вушних бірок) та паспорта на тварину.

Ветеринарний інспектор приймає остаточне рішення щодо можливості забою і розбирання тварини на бойні та умов такого забою і розбирання;

- вимоги до продуктів забою регулюють ветеринарно-санітарні правила. Операції з пакування та обгортання використовуються для забезпечення захисту м'яса від зовнішнього забруднення впродовж обробки, зберігання та транспортування.

М'ясопродукти, які були отримані від забою сільськогосподарських тварин в необладнаних місцях, з погляду санітарних норм і правил є вже джерелом небезпеки для споживача. Так, у Законі України «Про безпечність та якість харчових продуктів» заборонено реалізувати продукти забою сільськогосподарських тварин, забій яких був здійснений безпосередньо в сільському домогосподарстві.

**Висновки.** Починаючи із 2015 р., забій сільськогосподарських тварин на основі розпорядження Державного Комітету ветеринарної медицини має здійснюватися на спеціально обладнаній та сертифікованій бойні. Ми вважаємо, що в ідеалі воно повинно так і бути. Але до моменту впровадження норм названого вище законодавчого акту в нашій державі не було створено мережі забійних пунктів. При цьому необхідно зазначити, що в деяких регіонах нашої країни (Волочиський район Хмельницької області) успішно функціонує ланцюг: приватний товаровиробник – забійний пункт – роздрібний продовольчий ринок. Як свідчить набутий досвід, це є кроком вперед до цивілізованого суспільства, оскільки забій здійснюється відповідно до ветеринарно-санітарних норм щодо забою тварини, транспортування до забійного пункту здійснюється за бажанням власника тварини спеціально обладнаним автомобілем забійного пункту. Мораторій на впровадження у дію норм названого вище законодавчого акту на наступні 5 років дає час на створення цивілізованих умов для забою та реалізації м'ясопродуктів через систему роздрібних продовольчих ринків.

Нових підходів до організації оптової та роздрібною торгівлі та руху продукції м'ясного скотарства вимагає проблема продовольчого забезпечення країни. Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, оптимальною формою такої організації є оптові ринки живої худоби та ефективно функціонуюча роздрібна торговельна мережа.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Копитець Н. Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект: монографія / Н. Г. Копитець. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 210 с.
2. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко; за наук. ред. акад. УААН П. Т. Саблука. – К.: ННЦЕА, 2004. – 198 с.
3. Пуцентейло П. Р. Перспективи розвитку виробничого потенціалу м'ясного скотарства України / П. Р. Пуцентейло // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 9–17.
4. Свідовський А. М. Проблеми та досвід державного регулювання на ринку м'ясопродуктів / А. М. Свідовський, І. А. Оносова // Торговля і ринок України. – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2001. – С. 220–226.
5. Захарин С. Кто главный на рынке мяса: производители или потребители? А может посредники? / С. Захарин // Продукты питания. – 2004. – № 24. – С. 20–21.
6. Яців І. Б. Регіональний ринок м'яса: ефективність функціонування і перспективи розвитку: монографія / І. Б. Яців, С. Ф. Яців. – Львів, 2008. – 185 с.

#### REFERENCES

1. Kopitec' N. G. Funkcionuvannja sistemi zbutu produkciji skotarstva: teoretiko-prakticnij aspekt: monografija / N. G. Kopitec'. – K.: Institut agrarnoi ekonomiki, 2007. – 210 s.
2. Mesel'-Veseljak V. Ja. Rozvitok m'jasoproduktovogo pidkompleksu Ukraїni / V. Ja. Mesel'-Veseljak, O. V. Mazurenko; za nauk. red. akad. UAAN P. T. Sabluka. – K.: NNCIEA, 2004. – 198 s.
3. Pucentejlo P. R. Perspektivi rozvitku virobничого potencialu m'jasnogo skotarstva Ukraїni / P. R. Pucentejlo // Stalij rozvitok ekonomiki. – 2011. – № 1. – S. 9–17.
4. Svidovs'kij A. M. Problemi ta dosvid derzhavnogo reguljuvannja na rинku m'jasoproduktiv / A. M. Svidovs'kij, I. A. Onosova // Torgivlja i rинok Ukraїni. – Donec'k: DonDUET. – 2001. – S. 220–226.
5. Zaharin S. Kto glavnyj na rynke mjasa: proizvoditeli ili potrebiteli? A mozhет posredniki? / S. Zaharin // Produkty pitanija. – 2004. – № 24. – С. 20–21.
6. Jaciv I. B. Regional'nij rинok m'jasa: effektivnist' funkcionuvannja i perspektivi rozvitku: monografija / I. B. Jaciv, S. F. Jaciv. – L'viv, 2008. – 185 s.

**Проблемы формирования инфраструктуры рынка мясного скотоводства в Украине**

**В.И. Радько, А.М. Гура**

В статье рассматриваются организационно-экономические основы формирования инфраструктуры рынка мясного скотоводства. Авторами проведен анализ современного состояния функционирования рынка продукции скотоводства и перспективы его дальнейшего развития. Исследователи отмечают, что инфраструктуру рынка мясного скотоводства целесообразно развивать по следующим направлениям: формирование и развитие рынков живого скота; организация оптовой торговли продуктами убоя; развитие сети сертифицированных боен.

Предложены новые подходы к формированию сбытовой инфраструктуры рынка мясного скотоводства.

**Ключевые слова:** рынок продукции скотоводства, оптовая и розничная торговля, эффективность сбытовой деятельности.

*Надійшла 28.03.2014 р.*