

Л. Л. Мельник,  
к. е. н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

# НАУКОВІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ І СТРУКТУРНОЇ БУДОВИ АГРАРНОГО РИНКУ

L. Melnik,  
PhD in Economics, Associate Professor, Management of Organizations Department  
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

## SCIENTIFIC BASIS OF DETERMINING THE CONTENT AND STRUCTURE OF THE AGRICULTURAL MARKET

***У статті досліджено теоретико-методологічні основи сутності аграрного ринку, визначено його структуру і національні особливості.***

***The theoretical and methodological foundations of the essence of the agricultural market were explored, determined its structure and national characteristics.***

*Ключові слова: аграрний ринок, структура, ринок засобів виробництва, ринок сільськогосподарської продукції, міжгалузевий обмін, ціни, еквівалентність.*

*Key words: agricultural market structure, the market for capital goods market for agricultural products, interdisciplinary exchange rates, prices, equivalence.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У наукових і практичних колах загально визнаним є положення, згідно з яким нагальним завданням для вітчизняного сільського господарства є перехід його на інноваційні засади. Для цього потрібні чималі інвестиції. Основним їх джерелом є прибуток агропідприємств. На сьогодні його обсяги недостатні для відтворення виробництва на інтенсивно-інноваційних засадах, а кожне п'яте сільськогосподарське підприємство у 2012 р. було збитковим. Прибутковість агропідприємств визначається багатьма внутрішньогосподарськими і зовнішніми факторами. У складі останніх — пріоритетним є ціна на аграрному ринку. Ціна — це його несучий каркас. Інформаційна функція ринку втілена насамперед у цінах. Механізм цін є унікальним засобом комунікацій у такій складній системі як ринкова економіка. Ціна, яку формує ринок, може діяти як винагорода виробнику товару, якщо вона компенсує витрати і приносить прибуток (його максимізація — головна мета будь-якого господарюючого суб'єкта), або призводить до економічного банкрутства, втрату вкладених раніше інвестицій. Звідси актуальність досліджень питань щодо змісту, складових аграрного ринку, особливостей ціноутворення.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченню питань щодо аграрного ринку присвячено наукові праці В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, М.В. Зубця, Ю.С. Коваленка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука та багатьох інших. Проте у вітчизняному доробку бракує системних досліджень, які б розширили межі традиційних підходів до аграрного ринку, чимало питань цієї тематики є дискусійними.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета статті — розкрити концептуальні наукові засади щодо змісту і складових аграрного ринку, визначити сучасні проблеми, притаманні національному аграрному ринку.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Впровадження ринкових відносин в сільському господарстві у 90-х роках ХХ ст. привело до посилення уваги з боку науковців щодо теоретико-методологічних основ дослідження змісту та складових аграрного ринку. Для прикладу наведемо таке його визначення: "Аграрний ринок — це система установ, методів та ресурсів здійснення обмінних

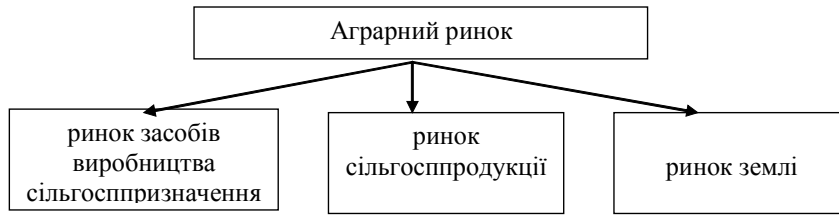


Рис. 1. Структурна будова аграрного ринку

процесів, головним завданням якої є координація та управління агропромисловим виробництвом країни з метою задоволення споживчих потреб її громадян" [4, с. 21].

Не вдаючись до поглибленого "розбору" змісту вищевикладеного, варто відмітити, що воно скоріше відноситься до категорії ринкової інфраструктури, а не власне ринку. Ринок — це об'єктивна реальність. До речі, він може функціонувати і без ринкової інфраструктури, тобто свідомо сформованих установ з метою прискорення обмінних процесів.

Теоретичні основи ринку взагалі були закладені ще в працях класиків політекономії. Виходячи з них, можна стверджувати, що аграрний ринок — це водночас: 1) місце (зона) купівлі — продажу товарів; 2) сфера обігу у зв'язці "виробництво — розподіл — обмін — споживання"; 3) економічні відносини двох суб'єктів — продавця і покупця з приводу купівлі — продажу товару; 4) зміна власника останнього; 5) механізм, що регулює функціонування та розвиток аграрного виробництва.

Аграрний ринок, як правило, ототожнюється із ринком сільськогосподарської продукції. Вважаємо, що він охоплює такі складові (рис. 1).

Кожний із цих видів аграрного ринку має певні особливості, які розглядаються в подальшому, за виключенням ринку землі. Пояснюється це тим, що в Україні ще не сформований повноцінний ринок землі (дотепер діє мораторій на купівлю — продаж земель сільгосппризначення). А тому більш детально проаналізуємо перші дві складові аграрного ринку.

Ринок засобів виробництва сільгосппризначення. Одна із його особливостей є та, що з часом розширюються його обсяги і структура товарів. Зумовлено це об'єктивним процесом посилення суспільного поділу праці. В аграрних господарствах, навіть у економічно розвинених країнах світу, до 30-х років ХХ ст. використовувалися в значній мірі власні засоби й предмети праці (тяглова сила тварин — коні та воли, органічні добрива, корма для худоби й птиці, посівний матеріал тощо).

З точки зору прибутковості аграріїв, а відповідно ринкових цін, першочергове значення має характеристика цього ринку в аспекті рівня конкуренції на ньому. Серед науковців практично загально визнано, що цей ринок є "...ринком олігополії, а по окремих видах матеріально-технічних ресурсів — навіть ринком монополії" [2, с. 32].

Безперечно, що цей ринок не є ринком досконалої конкуренції. Водночас треба врахувати процес глобалізації економічних зв'язків між країнами світу, а відповідно усіх видів аграрних ринків. Нині досить проблематично досягти на них "абсолютної ринкової влади". Крім того, варто наголосити, що окрім природної монополії усі інші її види — це явище тимчасове, а відповідно обмежені можливості щодо диктату цін з боку продавця. Цьому традиційно протидіють такі чинники: 1) зменшується попит на товари з високою ціною; 2) посилюється конкуренція з боку потенційних виробників на даний товар; 3) можливі антимонопольні дії держави.

Відносно національних агровиробників, то їхні потреби в сучасних засобах виробництва занадто перевищують реальний фінансовий стан (через низьку прибутковості, не-

досконалість амортизаційної політики, недоступності кредитів тощо). Аграріям, наприклад країн ЄС, така техніка доступна з врахуванням значної їх підтримки державою. Відповідно за рівнем технічної оснащеності вітчизняне сільське господарство нині відстає від сільського господарства цих країн у декілька разів. Якщо врахувати той факт, що нині співвідношення на ринку сільгосптехніки зарубіжної й вітчизняної становить близько 70:30, і ринок нею насичений, то йдеться передусім про низьку платоспроможність аграріїв, а не олігополізм, а тим більше монополізм виробників техніки. До олігопольного можна віднести ринок паливно-мастильних матеріалів (про це свідчить факт практично однакових високих цін у різних операторів), а також їх "стабільність" в умовах істотного зниження цін на нафту на світовому ринку. В певній мірі це стосується і ринку мінеральних добрив, і хімічних засобів захисту рослин.

Ринок сільськогосподарської продукції. З точки зору конкурентності, то науковці вважають, що "ринку сільськогосподарської продукції... є ринком олігопсонії (монопсонії)" [2, с. 32]. Переробні підприємства як монополісти, а також трейдери й інші посередники занижують ціни на сільськогосподарську продукцію, що щороку не дає змоги сільськогосподарським товаровиробникам забезпечити відтворувальний процес на розширеній основі [1].

Ринок сільськогосподарської продукції, на відміну від ринку матеріально-технічних ресурсів сільгосппризначення, є дійсно в значній мірі ринком олігопсонії. Підстави для такого висновку дає аналіз ринку сільськогосподарської продукції за основними каналами її реалізації.

Держкомстат України виділяє такі напрями реалізації сільськогосподарської продукції, як 1) переробним підприємствам; 2) населенню в рахунок оплати праці; 3) видано пайовиком в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток); 4) на ринку; 5) за іншими напрямами. У таблиці 1 наведено дані щодо структури реалізації основних видів сільськогосподарської продукції за цими напрямами.

Наведені в таблиці дані свідчать, що за виключенням цукрових буряків та молока і молочної продукції, істотно знизилася частка переробних підприємств у загальних обсягах реалізації інших основних видів продукції сільського господарства. Таку тенденцію оцінити позитивно немає підстав. Реалізація переробним підприємствам — найбільш природний для аграріїв канал, оскільки вони виробляють для останніх сировину. Важливим є і той факт, що саме тут є можливість встановити довготривалі відносини між виробниками сировини та її переробниками, а відповідно більш-менш прийнятні ціни.

Порівняно невелика питома вага і раніше і дотепер реалізації продукції сільського господарства на ринку. Водночас тут є позитивна динаміка за період 1990—2012 рр. по всім видам сільськогосподарської продукції. Окрім зернових та зернобобових культур такі напрями реалізації останньої, як видано пайовикам (власникам земельних і майнових часток), і населенню в рахунок оплати праці є незначними.

Привертає до себе увагу найбільш вагомий і динамічний напрям реалізації продукції сільського господарства "за іншими напрямами". У 1990 р. окрім зернових культур

**Таблиця 1. Структура реалізації основних видів сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами України за напрямками реалізації (у відсотках до загального обсягу реалізації)\***

Напрями реалізації	Зернові та зернобобові культури		Олійні культури		Цукрові буряки		Худоба та птиця (у живій вазі)		Молоко та молочні продукти		Яйця	
	1990	2012	1990	2012	1990	2012	1990	2012	1990	2012	1990	2012
Переробним підприємствам	80,4	3,7	98,9	4,9	100,0	94,3	94,8	23,0	99,1	94,0	98,1	2,1
Видано пайовикам	-	6,0	-	0,4	-	-	-	0,1	-	0,0	-	0,0
Населенню в рахунок оплати праці	13,2	0,3	0,8	0,0	-	0,0	3,3	0,6	0,8	0,2	0,4	0,2
На ринку	3,2	3,7	0,3	2,9	-	0,0	1,8	6,7	0,1	1,6	1,3	15,5
За іншими напрямками	3,2	86,3	0,0	91,8	-	85,6	0,1	69,6	-	4,2	0,2	82,2

Джерело: [7, с. 144—146].

(3,2%), яєць (0,2%) він взагалі не існував. У 2012 р. понад 90% олійних культур, 86% зернових і 82% яєць, майже 70% худоби та птиці було реалізовано за цим "закодованим" напрямом реалізації. Принаймні Держкомстат України не визначає, яких саме суб'єктів ринку сільськогосподарської продукції персоналізує цей напрям. Водночас є всі підстави вважати, що ними є різні торгові перекупщики — посередники.

Більшість вітчизняних науковців негативно оцінюють їхню діяльність на ринку сільськогосподарської продукції. Ось лише декілька висловлювань з цього питання. "Нині внутрішній ринок здебільшого контролюється посередницькими структурами, основною метою яких є якомога менше заплатити за вирощену продукцію сільгоспвиробнику при купівлі і якнайдорожче продати споживачеві.

Це призводить до зuboжіння сільгоспвиробників, покупці не мають можливості купувати продукти за високими цінами. В результаті створюється враження штучного перевиробництва продукції, а для посередника з'являється можливість експорту продукції. Такі дії зводять нанівець практично всі зусилля держави з підтримки села, а найголовніше — втрачається саморегульована дія ринку, оскільки наслідки, які виникають в результаті взаємодії попиту і пропозиції в цьому випадку, пожинають знову ж таки посередники" [3, с. 50].

Посередники на ринку сільськогосподарської продукції "...до виробництва продукції ніякого відношення не мають. Їхня участь на аграрному ринку визначається алгоритмом: купив дешевше — продав дорожче" [9, с. 59].

"Як наслідок, первинні виробники сільськогосподарської продукції одержують лише 30—40% виручки від кінцевої (роздрібною) ціни за вироблену ними продукцію, в той час як у країнах з розвинутим сільським господарством на їхню частку припадає 50—70% і більше. Аналіз ціни реалізації експортно-орієнтованих видів продукції свідчить, що на етапі експорту формується до 70% загальних прибутків від продажу сільськогосподарської продукції на світовому ринку, а витратна частина цієї ланки у більшості видів продукції не перевищує 20%" [6, с. 5].

Більш широко розглядає це питання В. Геєць. На 14-х річних Зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (16—17 жовтня 2012 р.) він зазначав: "Наступне питання, яке дуже важливе стратегічно — де сьогодні сільськогосподарська рента? Хто її привласнює? Чому немає фінансових ресурсів у сільських товаровиробників і низька заробітна плата? Тому що посередник, що перебуває між виробником і реалізацією продукції на експорт — це відповідні корпорації, які мають фінансові ресурси і вони ж привласнюють ренту. Я не чую відповідей на це питання і не чую способів, яким чином ми зруйнуємо цю монополію та спробуємо все-таки вилучити сільськогосподарську рен-

ту й відповідним чином її використати в інтересах тих, хто працює і живе на землі. Ви знаєте, мені прикро, але мені здається, що в даний час на цю тему навіть досліджень немає" [8, с. 38].

Усі наведені вище положення є науково обгрунтованими і підтверджуються практикою функціонування аграрного ринку впродовж становлення і розвитку ринкових відносин. Ринковий механізм, в умовах панування на аграрному ринку посередників, які займають олігопольне положення, зрештою призводить до того, що аграрний виробник недоотримує прибуток або навіть одержує збиток, а посередники за рахунок цього надприбуток. Як наслідок, сільське господарство впродовж багатьох років фактично знаходиться на межі простого відтворення.

Сільськогосподарські підприємства — це ланка продовольчого ланцюга з найменшою ринковою силою. Вони зазнають економічного тиску з боку підприємств першої й третьої сфер АПК, різних посередницьких структур. Наслідком чого є низький рівень прибутковості агровиробників.

Варто наголосити, що тільки втручанням держави в ринкові відносини проблему нееквівалентного міжгалузевого обміну не вирішити. Потрібні певні дії й самих аграріїв.

Разом з тим посередництво не варто сприймати тільки як негативне явище. Адже для ринкової економіки в цілому на всіх етапах її розвитку наявність посередників — типове явище. Як відомо, таку роль виконує практично уся торгівля, що в свій час уособилась від промисловості. І це вигідно обом галузям та їхнім первинним структурам. Для аграріїв також більш вигідно спеціалізуватися на безпосередньому виробництві, а такі функції як транспортування, зберігання, переробка й реалізація виробленої продукції, які потребують коштів й часу, певного професіоналізму, передати спеціальним посередницьким структурам. Останні до того ж мають можливість одержати "ефект масштабу", оскільки обслуговують багатьох агровиробників, мають можливість досконало вивчити ринкову кон'юнктуру, використовувати маркетингові структури тощо.

Для безпосередніх агровиробників головне — одержати справедливую ціну за свою продукцію. Але натомість в Україні посередники диктують їм ціни, тобто встановлюють монополю на низький їх рівень.

Отже, за великим рахунком посередників на аграрному ринку не можна розглядати тільки в негативному плані. Вони за певних умов можуть бути корисними для аграріїв суб'єктами на ринку сільськогосподарської продукції. Усе залежить від того, який економічний стан у посередників. Так, у країнах з розвинутою ринковою економікою усі кооперативи фактично є посередниками, виконують постачально-збутові функції. Але вони обслуговують фермерів, є неприбутковими структурами. Тобто такі посередники

сприяють забезпеченню еквівалентного міжгалузевого обміну.

Відносно вітчизняних посередників, то вони є самостійними суб'єктами аграрного ринку. І як будь-який інший бізнесовий суб'єкт, намагаються максимізувати прибуток. Частково цього можна досягти за рахунок економії щодо витрат, яких вимагає посередницька діяльність. Згідно із законами ринкової економіки, в результаті міжгалузевої конкуренції посередник, як і виробник, має одержувати прибуток за формулою середньої його норми. Кількісно вона розраховується як відношення сукупного прибутку до сукупного (суспільного) капіталу, авансованого в усі галузі виробництва, яке виражається у відсотках:

$$P = \Sigma P / \Sigma K_{ав.} \times 100$$

Обсяг прибутку, отриманого за середньою нормою на авансований капітал, називають середнім прибутком (P) і визначають як добуток середньої норми прибутку на розмір авансованого капіталу:

$$P = P' \times K_{ав.}$$

Відповідно формується ціна виробництва, яка є сумою витрат виробництва і середнього прибутку на авансований капітал:

$$Ц = K + P.$$

Але усе це стосується ринків з досконалою конкуренцією. Усі його суб'єкти одержують прибуток як різницю між ціною виробництва і середньогалузевими витратами. Якщо ж будь-який суб'єкт аграрного ринку займає монополію чи олігополію, то він ним скористається, зрозуміло, в своїх інтересах. Його диктат щодо партнера неминучий. Економічна реалізація панування монополіста на ринку — одержання монополію надприбутку за рахунок використання цінового фактора. При цьому на ринку засобів сільськогосподарського призначення мають місце монополію (або олігополію) високі ціни, а на ринку сільськогосподарської продукції щодо її купівлі у агровиробників — монополію низькі ціни. Зрештою в обох випадках аграрії втрачають кошти, які привласнюють їхні контрагенти на цих ринках.

В умовах "демократичного" аграрного ринку забезпечити еквівалентний обмін між усіма його суб'єктами можна лише шляхом подолання монополію чи олігополію положення будь-кого з них. Як це здійснити, це питання виходить за межі тематики статті. Зазначимо лише, що головним напрямом тут може бути розвиток постачально-збутових кооперативів або інших обслуговуючих агровиробників структур. Ефективність кооперативів доведена великим досвідом усіх країн з ринковою економікою.

## ВИСНОВКИ

Аграрний ринок в Україні має складну будову. Головні його сегменти — ринок засобів виробництва сільгосппризначення і ринок сільськогосподарської продукції. Більшість науковців вважають, що вони за багатьма видами товарів є "ринками олігополій". В значній мірі з цим слід погодитися. Хоча на ринку засобів виробництва це стосується передусім ринку паливно-мастильних матеріалів і мінеральних добрив. Водночас ринок сільськогосподарської продукції має більш виражену олігописичну будову. Незаперечним є той факт, що у цілому аграрії на всіх видах ринків мають найменшу ринкову силу. А відповідно зазнають економічний тиск на обох ринках. "На вході" — з боку підприємств першої сфери АПК, "на виході" — третьої і передусім посередників. Іншими словами, аграрії мають відносно інших суб'єктів аграрного ринку менші можливості захисту своїх інтересів. Саме тому "...на сучасному етапі основним питанням, яке має бути вирішено, є дотримання об'єктивного закону вартості" [5, с. 55].

Проблему еквівалентних відносин необхідно вирішувати самим агровиробникам і втручанням держави як еконо-

мічними, так і адміністративними методами (антимонопольні заходи).

## Література:

1. Амбросов В.Я. Поглиблення суспільного поділу праці та трансформація виробничих структур / В.Я. Амбросов // Економіка АПК. — 2011. — № 5. — С. 17—25.
2. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2004. — № 3. — С. 29—34.
3. Зубець М.В. Розвивати внутрішній аграрний ринок / М.В. Зубець // Економіка АПК. — 2007. — № 1. — С. 50—51.
4. Коваленко Ю.С. Наукові засади та основні тенденції аграрного ринку в Україні / Ю.С. Коваленко // Економіка АПК. — 2004. — № 3. — С. 19—29.
5. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток сільського господарства України (науково-методичне забезпечення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 42—55.
6. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2011. — № 10. — С. 3—6.
7. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2012 рік / Державний комітет статистики України. — К., 2013. — 406 с.
8. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. Економістів-аграрників, Київ, 16—17 жовтня 2012 р. / Редкол.: Ю.О. Луценко, П.Т. Саблук та ін. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. — 762 с.
9. Хорунжий М.Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / М.Й. Хорунжий // АПК. — 2011. — № 1. — С. 57—61.

## References:

1. Ambrosov, V.J. (2011), "The deepening social division of labor and the transformation of production structures", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 17—25.
  2. Andreychuk, V.G. (2004), "The internal structure of the market for agricultural products: a theoretical and methodological perspective", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 29—34.
  3. Zubets, M.V. (2007), "Develop the domestic agricultural market", *Ekonomika APK*, vol. 1, pp. 50—51.
  4. Kovalenko, Y. S. (2004), "Scientific principles and main trends of the agricultural market in Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 19—29.
  5. Mesel-Veselyak, V.J. (2011), "The development of agriculture of Ukraine (Guidance for)", *Ekonomika APK*, vol. 7, pp. 42—55.
  6. Sabluk, P.T. (2011), "The implementation of mechanism of the reforms in the agrarian sphere", *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 3—6.
  7. State Statistics Service of Ukraine (2013), "Sil'ske hospodarstvo Ukrainy 2012. Statystychnyj zbirnyk" [Agriculture of Ukraine in 2012. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
  8. Lunenko, Yu.O. Sabluk, P.T. and others (2013), "The development strategy of the agricultural sector for the period to 2020", *Zbirnyk materialiv Chotyrnadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhresu vchenykh ekonomistiv-ahraryukiv* [Proceedings of the fourteenth annual meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists agricultural economists], Kyiv, Ukraine, 762 p.
  9. Khorunzhiy, M.I. (2011), "Problems pricing of agricultural products", *APK*, vol. 1, pp. 57—61.
- Стаття надійшла до редакції 03.04.2014 р.*