

УДК 338.432:338.49.

338.5

© 2012

В.М. Ціхановська,
кандидат
економічних наук

Вінницький національний
аграрний університет

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР У ЛАНЦЮГУ ТОВАРОРУХУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто економічну природу функціонування торгово-посередницьких структур. Особливу увагу приділено дослідженню першопричин виникнення торгово-посередницьких структур на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства.

Постановка проблеми. З переходом до ринкової економіки централізована система заготівель перестала функціонувати. Виробники і споживачі стали самостійно вирішувати, що і скільки виробляти, що купувати, кому і як продавати. Розпад централізованої системи розподілу без заміни іншою призвів до ускладнення діяльності виробничих структур, які опинилися в ситуації, коли необхідно самостійно здійснювати не властиві їм функції. В умовах перехідного періоду стихійно формувалися нові зв'язки між виробниками та споживачами, відновлювалися й започатковувалися нові канали руху продукції. Нові структури і зв'язки, що виникли в окремих продуктових сегментах, є важливим свідченням переходу продовольчого підкомплексу до ринкової економіки.

За останні десятиріччя на споживчому ринку України з'явилася велика кількість торгових посередників, зросла кількість угод у сфері бізнесу, що здійснюються через посередництво. Посередники виступають з'єднувальною лан-

кою між виробниками різноманітної продукції та її споживачами. У процесі своєї діяльності вони створюють додану вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми функціонування торгово-посередницьких структур знайшли своє відображення у працях І.Г. Кириленка, Г.М. Калетніка, М.Ю. Коденської, І.І. Лотоцького, В.Я. Месель-Веселяка, Д.А. Міщенко, Г.Ю. Міщука, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, О.М. Шпичака, О.О. Шмиги, О.Г. Шпикуляка та ін.

Методи дослідження. Для розкриття змісту й уточнення наукових понять застосовували методи теоретичного узагальнення та порівняння, а саме: з метою вивчення та узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду з діяльності торгово-посередницьких структур використовували монографічний метод, для вивчення та порівняння емпіричних даних, аналізу динаміки реалізації сільськогосподарської продукції торгово-посередницьким структурам послуговувалися економіко-статистичним аналізом.



Структура реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення по маркетингових каналах (%) за 2010 р.

Результати дослідження та їх обговорення. Оцінка збутової діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств населення свідчить, що переважний обсяг виробленої продукції реалізується торгово-посередницьким структурам (рисунок).

Виявлено основні причини реалізації товарної продукції посередникам:

Реалізація через систему заготівельно-посередницьких структур дає змогу товаровиробникам економити на затратах живої праці, які виникають за реалізації продукції, а також на вартості довідки про стан здоров'я тварини, ринкового збору, вартості послуг, які надаються за реалізації продукції тваринництва на продовольчому ринку, та вартості товаротransпортних витрат. При цьому товаровиробник надає посередникові цінову знижку під час укладання угоди купівлі-продажу. Ця знижка і є джерелом відшкодування витрат посередника за реалізації. Кваліфікований посередник забезпечує більшу економію витрат на реалізації продукції, ніж товаровиробник, який продає її самостійно. Отже, в ідеальному варіанті складається така економічна ситуація. Цінова знижка товаровиробника посереднику (C_p) дорівнює сумі витрат на реалізацію продукції безпосередньо товаровиробником ($B_{p.t.}$). При цьому витрати на реалізацію посередником ($B_{p.p.}$), з урахуванням його кваліфікації та спеціалізації, завжди нижчі за аналогічні витрати безпосереднього товаровиробника. Це можна записати так: $C_p = B_{p.t.} - B_{p.p.}$. Різниця між $B_{p.t.}$ – $B_{p.p.}$ дає економію сукупних витрат на реалізацію, що вигідно суспільству й посередникові, який з цієї різниці має свій зиск. У цьому й полягає суть розподілу спеціалізації праці. Така схема діяльності посередника можлива лише за умови інформованості безпосереднього товаровиробника про рівень цін на товар. За неінформованості товаровиробника посередник користується цим і занижує ціну закупівлі, чим викликає справедливе нарікання. З огляду на це потрібно не ліквідовувати посередника як «клас», а забезпечувати необхідною ціновою інформацією товаровиробника, що усуне з ринку нецивілізованого посередника. Крім того, посередник налагоджує контакт із постійними покупцями. На відміну від приватного товаровиробника, посередник орієнтується в кон'юктурних змінах, що відбуваються на цьому сегменті ринку. На посередника не діє фактор часу.

Діяльність посередницьких структур пов'язана з рядом обставин як економічного, так і юридичного характеру.

■ Із розвитком спеціалізації в багатьох випадках залучення посередника обходиться суб'єкту підприємницької діяльності дешевше, ніж виконання тих самих функцій власними си-

лами, тобто доцільність залучення посередницьких організацій зумовлена тією ж економією витрат на виробництво та обіг, яку вони забезпечують товаровиробникові. Це виявляється у зменшенні чисельності персоналу, на який покладено виробленої сільськогосподарської продукції, та підвищенні продуктивності праці в цій сфері [3].

■ Об'єктивна необхідність залучення посередників для здійснення товарообмінних операцій пов'язана з наявністю в них стабільних контактів із товаровиробниками та покупцями продукції, що сприяє гарантованому й надійному виконанню зобов'язань сторонами договору.

■ Трапляються ситуації, коли залучення посередника зумовлено суто юридичними вимогами і є обов'язковим відповідно до чинного законодавства.

■ Залучення посередника дає змогу перекласти на нього частину комерційних ризиків, що знижує можливі втрати товаровиробника.

■ На операції із залученням посередника поширюється специфічний податковий режим порівняно з безпосередніми відносинами партнерів, тому в деяких випадках це є виправданим із погляду оподаткування.

■ Руйнування системи заготівлі лишків сільськогосподарської продукції через споживчу кооперацию. В жодному населеному пункті Вінницької, Хмельницької та Тернопільської областей не діють заготівельні пункти сільської споживчої кооперації. Споживча кооперация перебуває нині в найжорсткішій кризі. Вона не витримала конкуренції з приватними заготівельниками через відсутність у працівників економічного інтересу.

■ Небажання виробника продавати вирощену продукцію через незнання кон'юнктури ринку та відсутність навичок в реалізації.

Сучасні торгово-посередницькі структури кардинально відрізняються від посередників, які діяли в 1993–1996 рр. Вони є переважно суб'єктами підприємницької діяльності, мають обладнані забійні пункти, використовують найману робочу силу, контролюють якість заготовленої продукції спільно з фахівцями фітосанітарної служби. Крім того, більшість із них об'єднані в торгово-заготівельні кооперативи з чітко розподіленими функціями [4].

Деякі дослідники наголошують на тому, що посередник привласнює значну частину прибутку, яку недоотримує приватний товаровиробник. Однак посередник бере на себе підприємницький ризик. Крім того, не враховується вартість часу, який він витрачає на реалізацію продукції [1].

З огляду на зазначене вище вважаємо за доцільне запропонувати класифікацію торгово-посередницьких структур:

- за способом виникнення: приватні структури; спільні підприємства; філії іноземних компаній;

- за юридичним статусом: фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності; юридичні особи; фізичні особи без реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності;

- за спеціалізацією: спеціалізовані посередники; диверсифіковані посередники без явно вираженої товарної орієнтації;

- за виконуваними функціями: посередники, що здійснюють торгівлю на умовах комісії; посередники, що здійснюють торгівлю за власний рахунок; посередники, не тільки здійснюють торгівлю, а й виконують функції зберігання, переробки, транспортування продукції тощо; посередники, для яких торгівля — основна сфера діяльності, проте також здійснюють переробку реалізованої продукції;

- за територіальним розміщенням: локальні посередники, діяльність яких обмежена місцевим ринком; регіональні посередники, що працюють на регіональних ринках; посередники національного масштабу;

- за ступенем залученості у зовнішньоторговельну діяльність: посередники, які здійснюють імпорто-експортну торгівлю продовольством; посередники, які працюють тільки на внутрішньому ринку [2].

За результатами опитування, середній вік власників торгово-посередницьких структур становить 30–35 років. Серед опитаних 35% мають одну торгову точку, 23% — 2–3, 34 — 3–5, 8% — понад 5 торгових точок. Усі володіють складськими приміщеннями, де й здійснюється оптова торгівля. При цьому 53% придбали пристрої для фасування сипких продуктів переробки рослинництва, 76% — власний транспорт для перевезення продовольчих товарів. Усі опитані здійснюють транспортування товарів від приватних товаровиробників власним або найманим транспортом. У формуванні ціни вони орієнтуються на попит та пропозицію на певний вид продукції. Для 41% опитаних основними інформаційними джерелами встановлення ціни є «ціни інших продавців», для 24% — інформація від сільськогосподарських товаровиробників про стан посівів, для решти (35%) — оптові ціни переробників.

За здійснення оптової торгівлі 89% продукції реалізується торгово-посередницьким структурам, 11% — кінцевим споживачам.

Опитуванням встановлено, що основними проблемами торгово-посередницьких структур є: конкуренція — 13%; умови праці та зберігання продукції — 5%; вплив погодних умов і сезонність — 19%; ринкові збори та проблеми з місцем торгівлі — 24%; низька платоспроможність споживачів — 39%.

Респонденти виокремили також такі категорії найактуальніших проблем у веденні свого бізнесу:

Перша. Основна проблема бізнесу — недовисконалість законодавчої бази, високі податки й проблеми ринку загалом: «невідповідності в законодавстві», «часта зміна законів», «ігнорування сфери сільського господарства», «високі відсоткові ставки банків».

Друга. Гостра кадрова проблема: «мало кваліфікованих працівників».

Третя. Проблеми із постачальниками плодоовочевої продукції, асортимент пропонованих овочів і фруктів; низька якість сортування й калібрування товару; брак інформації від виробників; складність контролю за якістю продукції.

Четверта. Проблеми з доставкою, що пов'язано з високими транспортними тарифами та непорядкованими дорогами.

П'ята. Проблеми з устаткуванням і недостатнім обсягом обігового капіталу: погані умови зберігання продукції, нестача рефрижераторів і теплиць, відсутність обігових коштів.

Аналіз діяльності свідчить, що, крім за звичайних посередницьких функцій, посередники на вітчизняному ринку відіграють і специфічну роль у формуванні ринкової системи. Вони виконують функції адаптації до таких недосконалостей ринку, як проблема платежів, регіональні бар'єри, тіньовий оборот. Велика гнучкість посередників дає змогу їм ефективно обслуговувати товарообмінні й давальницькі операції. Можна навіть сказати, що нині адаптивні функції, які здійснюються посередниками, є більш важливими, ніж виконання ними звичайних посередницьких функцій.

В умовах СОТ торгово-посередницькі структури стануть з'єднувальною ланкою між приватним товаровиробником та споживачем, особливо після набуття чинності Законом України «Про якість і безпеку харчових продуктів». На наше переконання, навіть після п'ятирічного мораторію на впровадження деяких положень названого законодавчого акта у розвитку ринкової інфраструктури на селі істотних змін не відбудеться, хіба що зникне селянство як частина суспільства внаслідок демографічної кризи.

Як показує аналіз, посередник посів своє місце в ланцюзі товароруху м'ясної продукції від індивідуального товаровиробника до споживача. Проте багато суб'єктів підприємницької діяльності цієї категорії працюють у тіньовому секторі економіки. У нашій країні були спроби їх легалізувати (Волинська область), однак методи легалізації виявилися недосконалими. Слід запровадити такі правила, щоб підприємцю було вигідно працювати легально.

Висновки

З метою цивілізованої легалізації діяльності торгово-посередницьких структур необхідно розробити систему законодавчих актів, зокрема Закон України «Про торгово-посередницьку діяльність», який би регламентував цю діяльність. Нині під час реалізації продукції, особливо тваринницької, є можливість проводити сумнівні фінансові операції через систему торгово-посередницьких структур.

Ще в недалекому минулому в кожному сільському населеному пункті серед жителів села був свій заготівельник лишків сільськогосподарської продукції, якому люди довіряли. Тим більше, що облік заготівель контролювали сільські ради, а розрахунки за здану продукцію здійснювалися безпосередньо між виробником і переробником. На певному етапі деякі

переробники відмовилися від послуг місцевих заготівельників.

Між виробником і переробником з'явився посередник, який перебрав на себе функції розрахунків зі здавачами. Переробник звільнився від відповідальності за нерозрахунки чи не своєчасні розрахунки зі здавачами й переклав їх на посередника.

З наведеного вище прикладу логічно припустити, що для переробника вигідним є посередник, який має подвійний статус. З одного боку, він зареєстрований як суб'єкт підприємництва — фізична особа, що здійснює торгівлю молокопродукцією, з другого — працює з переробником на основі укладеного договору підряду про надання переробнику послуг із заготівлі сировини.

Бібліографія

1. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку/Белявцев М.І., Шестопалова Л.В. — К.: Центр навч. літ-ри, 2005. — 416 с.
2. Копитець Н.Г. Функціонування системи збуту продукції скотарства: теоретико-практичний аспект: моногр./Н.Г. Копитець. — К.: Ін-т аграр. економіки, 2007. — 210 с.
3. Свиноус І.В. В молочній кризі посередник не винен/І.В. Свиноус//Агроксперт. — 2009. — № 6. — С. 45–47.
4. Туржанський В.А. Ярмаркова торгівля як стимулятор розвитку торгово-посередницької діяльності на ринку тваринницької продукції: матер. Міжн.

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.

5. Шпичак О.М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами — витрати, ціни, ефективність: моногр./О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. — 300 с.