

Людмила Козак

РИНКОВА ВЛАДА ТА ДОХОДИ СУБ'ЄКТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО РИНКУ

У статті проаналізовано поведінку, статус та територіальну концентрацію суб'єктів сільськогосподарського ринку. На підставі цього зроблено висновок про недосконалість конкуренції на ринку. Підтвердженням цієї тези слугує дослідження варіації цін за різними каналами реалізації, динаміка сільськогосподарської частки в роздрібних цінах на окремі продукти харчування, структура експортних цін. В роботі показано, що маючи ринкову владу, переробні та заготівельні підприємства суттєво чинили тиск на рівень сільськогосподарських цін, які є однією з причин збитковості та неконкурентоспроможності сільського господарства.

Структура будь-якого товарного ринку є визначальним чинником у ринковому ціноутворенні та суттєво впливає на його функціонування. Внутрішня будова ринку має істотний вплив на визначення правил конкурентної гри суб'єктів ринку, тобто потенційно визначає їх стратегічну поведінку. Товаровиробники, покупці, постачальники ресурсів - усі вони є «конкурентами» на певному ринку за більшу частку доходу в ціні кінцевих продуктів споживання. Конкуренцію в цьому контексті можна назвати як розширене суперництво. Звісно, чим більша ринкова влада в кожній з трьох названих груп ринкових суб'єктів, тим більша їх частка в структурі роздрібних цін. Саме тому при висвітленні сучасного стану сільськогосподарського ринку важливо визначити місце проблем його організації та внутрішньої будови в загальному контексті аграрних перетворень. Розглянемо дану проблему на прикладі Рівненської області.

За ступенем концентрації сільськогосподарських товаровиробників та підприємств, що формують попит на їх продукцію, регіональний аграрний ринок скоріше можна віднести до монополістичних, аніж до ринків з чистою досконалою конкуренцією. Пропозицію сільськогосподарської продукції формують численний арсенал товаровиробників, який характеризується різноманітністю організаційно-правових форм господарювання та розмірів. Поряд з великими сільськогосподарськими підприємствами, що утворились у результаті реформування та реструктуризації колишніх колгоспів та радгоспів, функціонують фермерські (селянські) господарства, особисті підсобні господарства

населення. Множинність форм господарювання сформувалась саме в групі великих сільськогосподарських одиниць. У їх складі колективні, державні, приватно-орендні, кооперативні, акціонерні та інші організаційно-правові форми господарювання. Наслідком здійснюваних реформ стало те, що чисельність сільськогосподарських підприємств, або як їх називає офіційна статистика, «господарства суспільного сектора» збільшилась протягом 90-х років майже в 1,6 рази (з 427 до 674 одиниць) (11,с.93). За цей же період з'явилися на ринку нові суб'єкти, а саме фермерські (селянські) господарства, чисельність яких в регіоні складає 439 одиниць.

Крім того, класичному визначенню самостійного суб'єкта господарювання, який здійснює підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку, відповідають виробники, що не мають ні статусу, ні права юридичної особи. Мова йде про особисте підсобне господарство, частка на ринку якого збільшується. Офіційна статистика нині нараховує більше 210 тис. таких господарств у регіоні. Таким чином, пропозиція сільськогосподарської продукції формується численними товаровиробниками, частка на ринку кожного з яких є незначною. Оскільки ніяких ознак консолідації чи координації дій сільськогосподарських товаровиробників не спостерігається, то можна вважати, що пропозиція формується на вільних конкурентних умовах.

Попит на сільськогосподарську продукцію формується з боку переробних та заготівельних підприємств, комерційних структур, населення та самих товаровиробників для внутрішнього господарського споживання. Сценарій розвитку подій навколо переробних та заготівельних підприємств дещо схожий на попередній, проте ситуація почала змінюватись на краще лише у 1999 році. Чисельність підприємств харчової промисловості, що знаходились на самостійному балансі, за аналізований період збільшилась із 30 до 202 одиниць, або 6,7 рази (табл.1). Особливо масово почали з'являтися нові підприємства у 1999 році, що є позитивним моментом і свідчить про демонополізацію галузі. Однак протягом 1990-1998 рр. у регіоні зберігався досить високий ступінь концентрації харчової промисловості. Так, цукрова промисловість була представлена 6 заводами, борошномельна - 2, кондитерська та м'ясна - 3, молочна та плодоовочева - 11, комбікормова - 2 підприємствами. Якщо врахувати той факт, що діяльність більшості з перерахованих підприємств коригувалась галузевими об'єднаннями, то можна припустити думку про їх суттєву ринкову владу над постачальниками сільськогосподарської сировини.

Динаміка чисельності підприємств харчової промисловості
і підсобних виробництв
у сільськогосподарських підприємствах Рівненщини*

Показники	1990 р.		1995 р.		1998 р.		1999 р.	
	всього	в т.ч. на самостійному балансі	всього	в т.ч. на самостійному балансі	всього	в т.ч. на самостійному балансі	всього	в т.ч. на самостійному балансі
Підприємства та підсобні виробництва харчової промисловості, всього, одиниць, в т.ч. по галузях:								
цукрова	6	6	6	6	8	6	8	8
борошномельна	302	2	304	2	310	3	340	38
кондитерська	1	1	6	3	6	3	9	5
м'ясна	154	3	245	3	276	4	294	26
молочна	33	11	42	12	49	16	45	25
комбікормова	53	2	55	2	40	4	41	5
плодовоовочева	26	11	28	11	35	13	43	17
Заготівельні організації: в т.ч.:								
хлібоприймальні підприємства	12	12	12	12	13	13	13	13
райкоопзаготпроми	15	15	15	15	16	15	16	15

* За даними Рівненського обласного управління статистики

Діяльність заготівельних організацій також досить жорстко регулюється. Так, до недавнього часу заготівля хлібопродуктів в основному здійснювалась державною акціонерною компанією «Хліб України», яка монополізувала не тільки всю елеваторну систему країни, але й субсидоване постачання мінеральних добрив та пального для сільськогосподарських товаровиробників. Заготівля овочів, картоплі та плодово-ягідних культур в основному здійснювалась через організації системи Укркоопспілки, які, маючи ринкову владу, теж в перші роки реформ отримували значну державну підтримку.

Підтримка державою монополістів у перші роки реформ стримувала розвиток конкуренції в галузі заготівель та переробки продукції, що в певній мірі було наслідком падіння ефективності сільськогосподарського виробництва.

З огляду на це, особливої уваги заслуговують зусилля багатьох сільськогосподарських підприємств щодо налагодження власної «малої переробки» та власної мережі збуту сільськогосподарської сировини та продовольства. Таким чином, сільськогосподарські підприємства в надзвичайно складних ситуаціях намагались адаптуватись до тих глибоких змін, які відбувались в економічних умовах їхньої діяльності. Чисельність таких підсобних цехів у господарствах регіону за аналізований період збільшилась з 601 до 809 одиниць, у тому числі млинів та крупорушок на 38 од., цехів по переробці м'яса на 117 од., цехів по переробці овочів - на 11 од. Практикам добре відомо, що саме ці важелі дозволили багатьом сільськогосподарським підприємствам успішно протистояти численним економічним негараздам. Та все ж основна маса сільськогосподарських товаровиробників виявилась інертною, і ще й досі окремі керівники навіть вимагають реанімації держзамовлення. Більшість з названих підсобних промислів працюють лише на задоволення внутрішньогосподарського попиту самих господарств та для обслуговування місцевого населення. Тому основна маса сільськогосподарської продукції реалізовувалась через традиційні канали реалізації. Для оцінки впливу кожного з них на рівень цін проаналізуємо частку кожного каналу в структурі реалізації сільськогосподарської продукції.

Протягом 90-х років в регіоні відбулися істотні структурні зрушення в розподілі товарної продукції за каналами реалізації. Загальною тенденцією є зменшення частки продукції, що реалізовувалась заготівельним та переробним підприємствам: по зерну та м'ясу – зменшення трикратне, овочах та плодах – чотирикратне, картоплі – десятикратне. Виникла і зайняла одне з провідних місць реалізація за бартерними угодами, зокрема по зерну її частка займає 11 %, по картоплі – 18,7 %, по овочах – 11,5 %, по плодах та ягодах – 30 %, по м'ясу – 10,2 % (10, с.6-14).

По деяких видах сировини суттєву частку займає реалізація на ринку через власні магазини та кіоски. Так у 1999 році на ринку було реалізовано зерна 29,7 % проти 9,5 у 1990 р., по картоплі дані показники відповідно складають 57,7 та 10,4 %, по овочах – 50,0 та 6,5 %, по м'ясу – 42,1 та 2,4 %. Зароджується біржова торгівля та експортні операції, здійснювані безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами. На жаль, помітного поширення ці форми ще не набули. Гальмом розгортання біржового ринку виступає низька ліквідність пропозиції, у зв'язку з перенасиченістю внутрішнього

сільськогосподарського ринку. Досить відчутним був вплив на кон'юнктуру ринку зростання питомої ваги продукції, реалізованої населенню через систему громадського харчування, включаючи продаж та видачу в рахунок оплати праці. Отже, структурні зміни у збуті товарної продукції мали ринкову природу і могли б забезпечити сільськогосподарським підприємствам відчутний ефект. Особливо цінним, з позицій біполяризації ринку, є зростання частки реалізації продукції безпосередньо на ринку, тобто кінцевому споживачеві. Проте належного ефекту від цих перетворень сільськогосподарські підприємства не одержали.

Реалізація продукції населенню через заклади громадського харчування та в рахунок оплати праці здійснювалась за цінами, нижчими від середніх. Це означає, що даний канал застосовувався для надання соціальної допомоги в основному працівникам самих підприємств. Такі дії підприємств суттєво «збивали» ринкові ціни, оскільки населення часто реалізовувало отриману продукцію за будь-яку ціну, аби отримати готівку. Звичайно, пояснення того, що реалізація продукції населенню мала певне позитивне значення для сільськогосподарських підприємств, також існує. Заборгованість з оплати праці сільськогосподарським працівникам за останні п'ять років мала тенденцію до постійного збільшення. Отож, реалізація продукції власним працівникам дозволила хоча б частково нормалізувати становище в розрахунках з колективом, і тим самим підтримувати трудову активність.

Ціни, за якими сільськогосподарська продукція продавалась на ринку та через власну торгову мережу, є вищими від середніх, але не настільки, щоб істотно вплинути на рентабельність галузей. Крім того, частка даного каналу хоч має тенденцію до збільшення, але до 1995 року була незначною, а нині не є домінуючою. Змінити ситуацію на краще могли б експортні ціни, але реальні обсяги реалізації за цим каналом мізерні і не впливають на середню ціну. Разом з тим простий аналіз приводить до висновку, що реалізація продукції на ринку та на експорт – це ті канали, які приносили для сільськогосподарських підприємств «живі гроші». У бартерних операціях вони відсутні, продаж населенню – це просто повернення боргів з оплати праці. Особливо відчутним це стало у дні паливної кризи серпня 1999 року, коли всі надходження від продажу продукції на ринку багато господарств витратили на придбання паливно-мастильних матеріалів на приватних автозаправочних станціях, не дочекавшись обіцяного пального з державних ресурсів. Завдяки цьому вдалося, хоч надто дорогою ціною, підтримати темпи збиральних робіт.

Як свідчать факти, панівне становище на ринку сільськогосподарської продукції протягом 90-х років займали переробні та заготівельні органі-

зації. Незважаючи на загальну тенденцію до зниження, їх частка в структурі реалізованої продукції по багатьох видах є доволі значною. Зокрема, по молокопродуктах вона становить 87,9 %, по цукрових буряках – 94,5 %, по зерну – 23, 1 %, по м'ясу – 26,1 %, овочах – 20,9 % (11, с.6-14). За весь аналізований період заготівельні ціни на сільськогосподарську продукцію за даним каналом реалізації утримувались на рівні, нижчому від їх середнього рівня на внутрішньому регіональному ринку. Винятки складають лише ті види продукції, до яких застосовувались відповідні заходи по стимулюванню їх реалізації державним заготівельним та переробним підприємствам. Такі заходи протягом 90-х років застосовувались щодо стимулювання заготівель зерна, а починаючи з 1997 року, запроваджено державне дотування тваринницької продукції, яка реалізовувалась переробним підприємствам. Державні заходи підтримки не могли суттєво вплинути на рентабельність сільськогосподарських підприємств. Крім того, позитивний ефект від їх запровадження зводився нанівець через несвоечасність розрахунків.

З огляду на вищенаведені факти, можна стверджувати, що переробні та заготівельні підприємства мають сильну ринкову владу в порівнянні з розрізненими сільськогосподарськими товаровиробниками, а регіональний ринок сільськогосподарської продукції має ознаки, притаманні недосконалій конкуренції. Цей чинник перешкоджає формуванню єдиного національного ринкового простору для сільськогосподарських товарів та продовольства, призводить до локалізації обмінних процесів у регіоні, послаблює конкуренцію. Якщо локальний покупець сільськогосподарської продукції не відчуває тиску конкурентів, а навпаки, отримує державну підтримку – він диктує ціни не тільки постачальникам сировини, але й кінцевим споживачам своєї продукції. Маємо ринок продавця, а не споживача. Подібна ринкова модель ні в якому разі не може вважатись досконалою, оскільки вона є антиподом соціально-орієнтованої економіки.

Аналіз показує, що формування єдиного ринкового простору відбувається неприпустимо повільно. Індикатором цього процесу є коливання заготівельних цін за каналами реалізації. Варто зазначити, що існує декілька підходів щодо оцінки варіації ринкових цін: дисперсія, середнє квадратичне відхилення тощо. Ми обрали показник розмаху варіації, який визначається як сума максимальних відхилень цін від середньоарифметичної в обидва боки. Саме в такий спосіб характеризувались особливості цінової ситуації в країнах Європейського Союзу [12, с. 30-31]. Розмах варіації між ринковими (найвищий рівень) та цінами заготівельних організацій (найнижчий рівень) приведений в таблиці 2.

Розрахунок розмаху варіації сільськогосподарських цін
на Рівненщині за різними каналами реалізації *

Показники	Відхилення до середніх цін реалізації, %								
	1990 р.			1995 р.			1999 р.		
	Цін заготовільних організації	Ринкових цін	Розмах варіації, %	Цін заготовільних організації	Ринкових цін	Розмах варіації, %	Цін заготовільних організації	Ринкових цін	Розмах варіації, %
Зерно	+23,1	-29,0	52,1	+60,0	-21,2	81,2	+1,3	+7,3	6,0
Цукрові буряки	-	-	-	-	-	-	-	+16,6	16,6
Картопля	-1,9	+18,7	20,6	+25,7	+2,2	23,5	+0,9	+5,7	4,8
Овочі	-1,8	+48,0	49,8	+1,4	-2,0	3,4	+53,4	-6,4	59,8
Плоди та ягоди	-38,3	+12,1	50,4	-51,0	38,4	89,4	-45,1	+45,1	90,2
Худоба та птиця	+1,7	-20,1	21,8	-2,2	+5,2	7,4	+15,0	-8,4	23,4
Молоко та молокопродукти	-	-15,5	15,5	-1,8	+22,2	24,0	+0,3	-2,1	1,8
Яйця	-4,9	72,1	77,0	+2,7	-6,9	9,6	-3,7	4,3	8,0
Вовна	+2,5	-	2,5	+11,2	+71,1	59,9	-	-	-

* Розраховано за даними таблиці 2.15.

Як показують дані, амплітуда коливань цін реалізації по багатьох видах суттєво скорочується протягом аналізованого періоду. Так, по зерну варіація цін зменшилась від 50-80 до 6%, картоплі відповідно – з 20-24 до 4,8%, молокопродуктах – з 15-25 до 1,8%, яйцях – з 70-80% до 8,0%. Однак по таких видах продукції, як овочі, плоди та ягоди, худоба та птиця в живій вазі, розмах варіацій за цей же період навіть збільшився та відповідно складає – 59,8%, 90,2% та 23,4%. Все це говорить про стихійне спонтанне формування аграрного ринкового середовища, яке входить у суперечність зі стратегічними цілями аграрної реформи. Без термінового цілеспрямованого втручання Уряду в процес організації цивілізованого сільськогосподарського ринку досягнення бажаної прогнозованої міри стабільності (2,5 – 3,0% амплітуда коливань цін), мабуть, чекати досить довго.

Завдання формування єдиного національного ринкового простору для сільськогосподарських товарів і продовольства може бути успішно вирішеним на основі сучасних методів організації продуктивних ринків та уп-

равління ними. Досить показовим для нас є досвід країн Європейського співтовариства, де створено цілу низку міжпрофесійних об'єднань, покликаних регулювати діяльність окремих продуктових ринків. За наявності таких об'єднань спроби лобювання цін чи перешкоди вільному пересуванню товарів легко нейтралізуються безпосереднім зверненням до вищих ешелонів влади. Крім того, навіть окреме підприємство чи окремий підприємець через міжпрофесійні об'єднання одержують можливість брати участь в управлінні продуктовими ринками, пропонуючи свої форми та методи їх ефективного функціонування.

Крім високої варіації закупівельних сільськогосподарських цін за різними каналами реалізації, не менш важливим для товаровиробників є ефект від розподілу кінцевої ціни на внутрішньому ринку. У залежності від рівня цін і від того, у якому співвідношенні «розкладатиметься» кінцева ціна між частинами маркетингового ланцюга від товаровиробника сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача, можна передбачити перспективи подальшого нарощування обсягів виробництва. Так, якщо сільськогосподарська частка в ціні кінцевих продуктів зростатиме, товаровиробник отримуватиме додаткові доходи, то можна сподіватися на збільшення обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. В іншому разі, економічна зацікавленість сільськогосподарських товаровиробників зменшуватиметься, з'являється загроза перепрофілювання їх на виробництво інших видів продукції, переміщення діяльності до інших галузей. Саме тому у більшості з розвинутих країн уряд проводить відповідні регулятивні заходи по всій «довжині» маркетингового каналу на продукти харчування з метою підтримання на належному рівні сільськогосподарської частки. Дані заходи в основному спрямовані на обмеження монопольної влади великих компаній, що займаються переробкою та торгівлею сільськогосподарською продукцією.

Тенденція до зниження сільськогосподарської частки в ціні кінцевих продуктів харчування спостерігається майже у всіх країнах. За відсутності відповідних регулятивних заходів з боку держави, особливо гостро ця проблема торкнулась України. На базі моніторингу роздрібних та гуртових цін нами була відстежена динаміка сільськогосподарської частки в ціні окремих продуктів харчування (рис. 1). Динаміка структурних змін у складі роздрібною ціни хліба показує явну тенденцію до поступового зменшення питомої ваги сільського господарства і роздрібною торгівлі за рахунок збільшення її на користь заготівельних, борошномельних та хлібопекарських підприємств. Зменшення частки роздрібною торгівлі пов'язано з демонополізацією галузі та посиленням в ній конкуренції. Враховуючи те, що кількість споживачів та продавців на ринку хлібопекарської продукції велика, а на ринок входять все нові і нові виробники нетрадиційних видів

хліба, то цей ринок вже перестав бути монополізованим. Ціни на ринку формуються без особливого втручання держави, адже в останні роки відмінено обмеження на рівень рентабельності для хлібопекарних підприємств та розмір торгової націнки для роздрібних торговців.

Однак, ціна хліба в значній мірі залежить від ціни борошна. Хлібоприймальні підприємства є тією ланкою, на користь якої перерозподіляється значна частина світового і внутрішнього ринку, що виручається за зерно та борошно. Галузь хлібозаготівель, потужності якої в останні роки використовуються лише на 20-30%, працює рентабельно, а її підприємства є прибутковими саме завдяки корпоративному монопольному тиску на товаровиробника зерна та гуртового покупця своєї продукції. Тиск цей підтримувався в останні роки Державною акціонерною корпорацією «Хліб України» через систему ціноутворення на послуги хлібоприймальних підприємств, яка передбачала встановлення ціни послуг на базі собівартості та нормативної рентабельності. Незважаючи на процес приватизації, що розпочався в галузі, хлібоприймальні підприємства, пропонуючи на ринку послуги по сушці, очистці та зберіганню зерна, і в даний час не відчувають серйозної конкуренції з боку інших структур. Вони були і залишаються регіональними монополістами. Лише за умови повної приватизації цих підприємств за участю товаровиробників зерна, залучення до галузі нових заготівельників буде ліквідована галузева управлінська вертикаль.

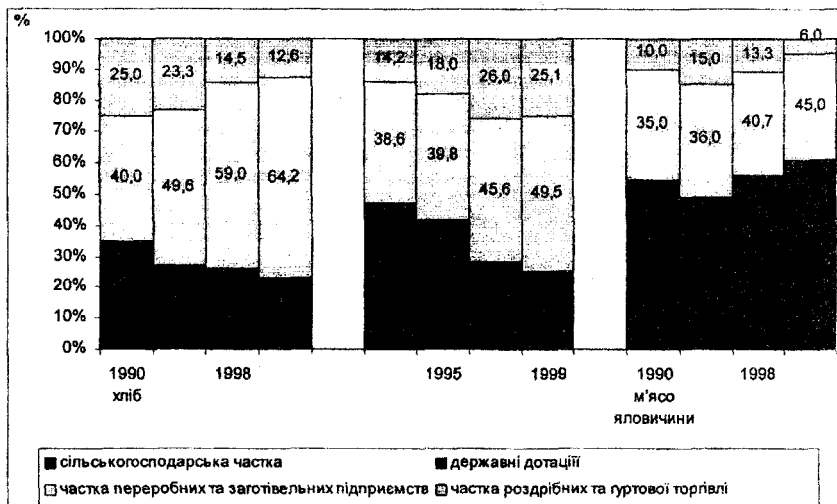


Рис. 1. Динаміка структури роздрібних цін на Рівненщині

Другим після зернового за ступенем монополізації та державного втручання є ринок цукру. Починаючи з 1994 року (Постанова Кабінету Міністрів України від 22.09.94р. «Про заходи щодо стримування цін на цукор, вироблений з цукросировини вітчизняного виробництва»), виконавчою та законодавчою владою було прийнято цілу низку актів, які до найменших подробиць регламентували діяльність ринку. Даними актами передбачалось адміністративне встановлення цін на цукор, припинення стягнення з переробників сировини ПДВ та акцизу. До цього додалися давальницька схема переробки, бартер та натуралізація оплати праці. Пізніше давальницька схема переробки була заборонена (Постанова Кабінету Міністрів України від 24.05.97р. «Про регулювання ринку цукру»). Нарешті в 1999 р. (два роки після провалу Постанови Кабінету Міністрів) Верховна Рада України приймає Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», який повністю повторює її хибну ідеологію тотального одержавлення економічних процесів. Звичайно, ринок цукру розбалансований і давно потребує стабілізації. Проте методи, передбачені законом, більше схожі на пряме державне управління продуктовим ринком. Держава визначає обсяги виробництва цукру і розподіляє їх між цукровими заводами на конкурсних умовах; держава в особі КМУ чи уповноваженого ним органу визначає обсяги виробництва цукрових буряків і через обласні та районні органи виконавчої влади розподіляє їх між виробниками на конкурентних засадах; шляхом ліцензування визначає операторів гуртового ринку цукру, забороняє громадянам, які не мають статусу зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності (тобто населенню), здійснювати роздрібну торгівлю цукром; визначає мінімальні ціни купівлі-продажу цукрових буряків та цукру і затверджує типові угоди між цукровими заводами та бурякосіючими господарствами; спрямовує бюджетні кошти на придбання цукру для державних потреб посередникам, а не товаровиробникам.

У цій складній схемі зовсім загубився виробник сільськогосподарської сировини. Його функції зведені до того, щоб на конкурентних (а можливо, хабарницьких) засадах отримати квоту на виробництво буряків. Все інше, в тому числі і прибуток від реалізації цукру кінцевому споживачеві, пройде повз нього. За відстеженими нами даними саме у 1999 році сільськогосподарська частка в роздрібній ціні цукру знизилася ще на 3 процентні пункти у порівнянні з попереднім роком, а за період з 1990 по 1999 рік її падіння становить 21,8%. Це найбільш стрімке падіння з усіх відстежених нами цін на продукти харчування. На нашу думку, державна підтримка і в даному випадку спрямована не тій ланці, в маркетинговому ланцюгу, що найбільше потребує допомоги. Швидше це допомога для переробників цукросировини, частка яких у ціні цукру за аналізований період збільшилась з 38,6 до 49,5%. Незрозумілим є факт

запровадження ліцензування гуртової торгівлі цукру, адже це призвело до монополізації даного виду діяльності, що в той же час відобразилося на розподілі кінцевого прибутку від реалізації цукром. Як показано на малюнку, частка гуртової та роздрібною торгівлі в структурі ціни збільшилась з 14,2 до 25,1% або на 10,9%.

Дещо виваженіше, на наш погляд, було регулювання ринків тваринницької сировини. Як відомо, найбільше падіння цін, обсягів споживання та виробництва відбулось по продуктах харчування тваринницького походження. Тому, починаючи з 1998 року, було запроваджено державне дотування тваринницької продукції, яка направлялась на переробку на вітчизняних підприємствах (Постанова Кабінету Міністрів України №145 від 16.02.1998 р. «Про затвердження порядку нарахування та виплат дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко та м'ясо в живій вазі»).

Аналіз структури роздрібною ціни на м'ясо яловичини (рис. 1) показує, що дані заходи дали можливість переробним підприємствам підтримувати свою частку на постійному рівні (45%), а частка сільськогосподарського товаровиробника за цей період навіть збільшилась з 55 до 64%, тобто на 9 відсоткових пунктів. Позитивний вплив на розмір сільськогосподарської частки мало посилення конкуренції в галузі переробки м'яса та вихід на ринок нових операторів. Так, за аналізований період чисельність підприємств, які займались переробкою м'яса в регіоні, збільшилась з 154 до 294 одиниць, включаючи власні підсобні цехи сільськогосподарських підприємств. Проте потрібно відзначити, що ні урядові заходи, ні посилення конкуренції в галузі переробки не вирішили проблеми збитковості виробництва тваринницької продукції. Тому необхідні додаткові організаційно-економічні заходи щодо стабілізації названих продуктових ринків.

Регіональний ринок сільськогосподарської продукції, як і України в цілому, протягом багатьох років був перенасиченим. З огляду на це, для України в перспективі надзвичайно важливо стати країною-виробником конкурентоспроможною на світовому ринку сільськогосподарської продукції. Саме тому слід уважніше ставитися до проблеми створення ефективної обслуговуючої інфраструктури. Завищення цін у будь-якій частині маркетингового каналу (транспортування до місця поставки – митне оформлення товару – виробництво) може створити проблему штучного перевиробництва продукції. Останнє за законами саморегульованого ринку може призвести до значного падіння цін на внутрішньому ринку і зробить виробництво сільськогосподарської продукції малоефективним.

Збереження конкурентоспроможності на світовому ринку та забезпечення достатньої рентабельності сільськогосподарського виробництва для нашої країни в даний час і в майбутньому – дві тісно пов'язані між собою

проблеми. Оскільки Україна не може суттєво впливати на ціни світового ринку, то вона повинна прийняти умови світової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Для цього необхідне створення надійного ланцюга товаропросування, який спрацюватиме і на внутрішню, і на зовнішню реалізацію, буде конкурентоспроможним і стимулюватиме сільськогосподарських виробників до збільшення загальних обсягів реалізації.

Схема перерозподілу кінцевої ціни на зерно продовольчої пшениці та на велику рогату худобу в живій вазі на шляху від товаровиробника до світового ринку наведена на рис.2.

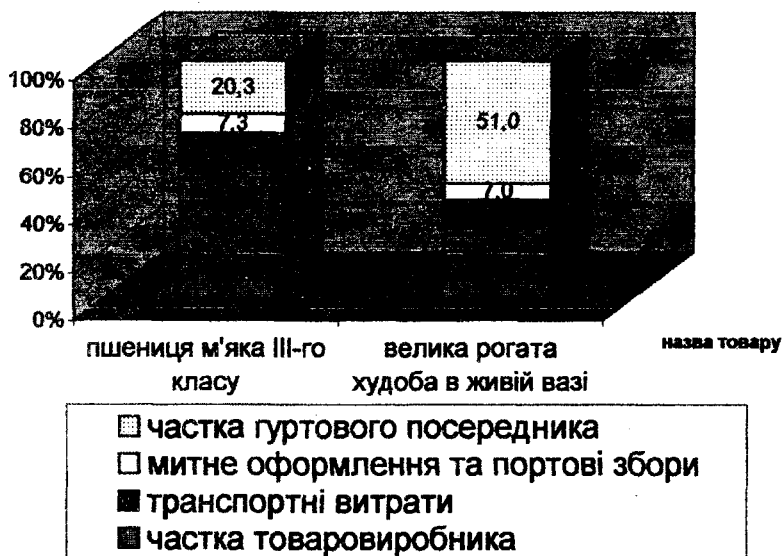


Рис.2. Структура експортної ціни, 1999р.

При розкладанні експортної ціни пшениці III класу (відповідає за якістю американській HRW) питома вага обслуговуючої інфраструктури (елеваторні системи, транспортування, портові збори) в середньому за 1999 рік є досить високою (49,8%) у порівнянні з іншими країнами. Так, транспортні витрати по доставці зерна до порту складають 13,2%, портові збори — 7,3%, витрати гуртового посередника, включаючи його прибуток — 29,3%. Для порівняння в США такі витрати аналогічно становлять 11; 6 і 7% [14, с.34], звідси сільськогосподарська частка в експортній ціні США становить 76%, у той час як в Україні лише 50,2%. Саме завдяки такому розподілу ціна виробника значно нижча від тієї,

яку він міг би потенційно отримати. Крім того, на зерновому ринку України часто складається така ситуація, коли хлібоприймальні підприємства, закупивши зерно в сільськогосподарських підприємств по цінах, набагато нижчих від світових, не в змозі реалізувати зерно на експорт через дорожнечу своїх технологічних витрат та витрат на транспортування до місця поставки зерна. Тобто закуплене за такою схемою зерно стало неконкурентоспроможним на світовому ринку через неефективність обслуговуючої інфраструктури.

Ще більш далеким від оптимального рівня є розподіл доходів від реалізації на експорт великої рогатої худоби в живій вазі. Попри всю складність експортних операцій по даному виду товару, частка гуртового посередника є надзвичайно високою (51%), а сільськогосподарському товаровиробнику дістається лише близько 30%. Причиною такого розкладу цін є знову ж таки монополізація даного виду діяльності в останні роки.

Таким чином, аналіз поведінки, статусу та територіальної концентрації заготівельних та переробних підприємств дає підстави говорити про моносонічну будову сільськогосподарського ринку. Підтвердженням даної тези слугує динаміка та розмах варіації цін за різними каналами реалізації, а також зміни сільськогосподарської частки в роздрібних цінах на окремі продукти харчування, структура експортних цін. Маючи ринкову владу, обслуговуючі інфраструктурні одиниці суттєво чинили тиск на рівень сільськогосподарських цін, встановлюючи при цьому максимальну ціну на свої послуги, що в певній мірі вплинуло на конкурентоспроможність галузі.

1. Закон України «Про господарські товариства» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №49.

2. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №21.

3. Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку». 6 червня 2000р. // Офіційний вісник України. – №23. – С.20-22.

4. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна». 29 червня 2000р. // Офіційний вісник України. – №26. – С.51-53.

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про нові підходи до забезпечення сільськогосподарських виробників матеріально-технічними ресурсами». 17 січня 2000р. // Офіційний вісник України. – №3. – С.58-59.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання державного регулювання виробництва та реалізації цукру». 2 червня 2000р. // Офіційний вісник України. – №23. – С.41-47.

7. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 202 с.

8. Лобода К.В. Вплив нетарифного методу регулювання на експортний потенціал цукрової галузі // Фінанси України. – 2000. – №3. – С.51-58.

-
9. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
 10. Реалізація сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами області: Статистичний щорічник. – Рівне: Обласне управління статистики, 2000. – 86 с.
 11. Статистичний щорічник Рівненської області за 1999 рік. – Рівне: Обласне управління статистики, 2000. – 451 с.
 12. Фактор Г.Л., Шагурин А.Б. Проблемы государственного регулирования сельскохозяйственного производства в странах общего рынка. – М.: ВНИИТЭИСХ, 1978. – 68 с.
 13. Худолій Л. Економічний механізм формування та функціонування ринку зерна в Україні. – К.: ЦДЕ, 1998. – 211 с.
 14. Shepherd Y.S., Futzell Y.A. Marketing Farm Products. – 7th// Iowa State University Presse, 1982. – 428 p.

Kozak, Lyudmyla. Market Power and Income of the Participant on the Agricultural Market.

In the article the author analyzes the behavior, status and territorial concentration of the subjects of agricultural market. On these grounds the author came to the conclusion that the competition on the market was not perfect. The research concerning the amplitude of the prices variation on different channels of realization, the dynamics of the agricultural share in the retail prices for certain food products, and the structure of the export prices supported the author's ideas. The article illustrates that processing and stocking enterprises made a considerable pressure on the level of agricultural prices because of their market power. It has become one of the reasons why agriculture is unprofitable and uncompetitive.
