

ТКАЧЕНКО К.В., аспірантка

Науковий керівник – ВАРЧЕНКО О.М., д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН МІЖ КОНТРАГЕНТАМИ ЗА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНА

У статті узагальнено особливості збуту зерна сільськогосподарськими товаровиробниками в Україні. Охарактеризовано відносини між контрагентами та запропоновано методи їх удосконалення. Уточнено причини виникнення проблем за реалізацією продукції в ринкових умовах. Проаналізовано динаміку реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами в Україні. Ідентифіковано конфлікти сільськогосподарських підприємств із ринковими контрагентами під час реалізації продукції рослинництва. Досліджено канали реалізації зерна й основні проблеми агрохолдингів щодо зберігання врожаю. Доведено необхідність запровадження складських свідоцтв у господарську практику торговельно-закупівельних організацій як ефективного інструменту передачі права власності на зерно.

Ключові слова: зерновиробники, агропродовольчий ринок, канали реалізації зерна, спеціалізовані елеватори, складські свідоцтва.

Постановка проблеми. Проблема реалізації продукції в ринкових умовах обумовлена наступними причинами: недосконалість ціноутворення, слаборозвинена інфраструктура, низька ефективність зв'язків у ланцюзі "виробник-споживач", відсутність необхідної інформації про стан ринку, недостатня державна підтримка. Монополізм заготівельників, переробників і торгівлі, стримуючий розвиток конкуренції на внутрішньому ринку, не стимулює насичення його товарами.

Інфраструктура складається з галузей, які надають суб'єктам господарської діяльності матеріальні й нематеріальні послуги, забезпечуючи їх ефективне функціонування. У ринкових умовах з високою конкуренцією та низьким рівнем розвитку інфраструктури сільськогосподарських товаровиробників розвиваються кооперативні відносини у сфері реалізації продукції. У процесі формування елементів інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції велике значення має поєднання ринкового механізму з державним регулюванням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування національного зернового ринку досліджуються у працях таких українських науковців: В.І. Бойко, Т.М. Гайдук, П.І. Гайдуцький, І.В. Кобута, З.П. Ніколаєва, В.Ю. Протасов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л. М. Худолій, О.М. Шпичак та інших. Україна нещодавно ввійшла до трійки найбільших світових зернових експортерів, але її частка на ринку досить мала, тому Україні необхідно зміцнювати свої позиції на світовому ринку зерна. Проте, значно мало уваги приділялося дослідженню проблем відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і покупцями за реалізації зерна.

Мета дослідження – здійснити оцінювання відносин між контрагентами під час реалізації зерна та запропонувати методи їх удосконалення.

Матеріал і методи дослідження. У роботі використано системний підхід (у разі вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення збуту), структурно-логічний аналіз (за дослідження структурно-динамічних тенденцій зміни кон'юнктури ринку зерна), монографічний метод (для вивчення літературних джерел, нормативно-правових актів і практики діяльності окремих виробників зерна).

Результати досліджень та їх обговорення. Частково регульованими напрямками продажу зерна сільськогосподарськими товаровиробниками є реалізація його заготівельним організаціям, населенню, через продаж та видачу зерна в рахунок оплати праці. Частка цих каналів збуту зерна неухильно скорочується, відповідно збільшується обсяг чисто ринкових напрямів реалізації зерна: за «іншими каналами збуту».

Це свідчить про чітко виражений зсув у структурі реалізації зерна до все більшого домінування суто ринкового сегмента, навіть незважаючи на те, що ціни реалізації зерна заготівельним організаціям за всі ці роки були значно вищими. Їх рівень був вищий і по окремих видах зерна. У роки ринкових перетворень сталася втрата не тільки керованості, але і стабільності зернового ринку, виражена в різкій динаміці ринкових цін на зерно та продукти його переробки, посилення спекулятивних тенденцій в торгівлі ними, прихованому адміністративному обмеженні ринкового руху зерна в окремих суб'єктах [1].

Вибір каналу реалізації зерна визначається різними чинниками, до яких, зокрема, можна віднести: обсяги товарних партій, споживчі властивості зерна, рівень цін та умови розрахунку, транспортні витрати на його перевезення тощо.

Протягом останніх років відбулися певні трансформаційні зміни щодо каналів збуту та реалізації вирощеного врожаю зернових культур сільськогосподарськими підприємствами – основного товаровиробника.

Основним каналом збуту для більшості сільськогосподарських товаровиробників України стала реалізація за «іншими каналами збуту». Оскільки за двадцятирічний період ринкових перетворень біржова торгівля зерном не отримала належного розвитку в країні, то основний обсяг товарного зерна реалізується за ринковими каналами збуту, минаючи біржі [2]. Для цих каналів характерні неорганізованість, кількісна та цінова інформаційна непрозорість, високі транзакційні витрати, слабе використання принципів логістики (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка та структура реалізації зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами

Рік	Реалізовано тис. т.	З нього за напрямками реалізації									
		переробним підприємствам		населенню в рахунок оплати праці		пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)		на ринку через власні магазини, ларки, палатки		За іншими напрямками	
		тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%
1990	18498,8	14868,7	80,4	2441,2	13,2	-	-	582,1	-	606,8	3,2
1995	13108,8	4911,0	37,5	3973,0	30,3	-	-	2509,3	-	1715,5	13,0
2000	10725,6	427,7	4,0	2214,3	20,6	-	-	3734,6	34,8	4349,0	40,5
2001	16967,3	368,1	2,2	2733,7	16,1	2167,4	12,7	3004,5	17,7	-2994,7	-17,6
2002	18979,4	450,3	2,4	2163,1	11,4	2376,7	12,5	3064,5	16,1	13301,5	70,1
2003	8999,2	353,0	3,9	911,4	10,1	1178	13	1222,5	13,6	6512,3	72,4
2004	16698,1	1069,3	6,4	1142,3	6,9	2090,8	12,5	1901,8	11,4	12584,7	75,4
2005	19458,4	1021,0	5,2	910,5	4,7	2032,6	10,5	1941,3	10	15585,6	69,5
2006	17814,2	824,9	4,6	659,6	3,7	18117,2	10,2	1757,3	9,9	12741,4	71,5
2007	13965,4	710,8	5,1	377,1	2,7	1526,6	10,9	1209,3	8,7	10094,8	72,3
2008	24763,1	1085,3	4,4	371,5	1,5	2286	9,2	1953,4	7,9	19066,7	77
2009	31686,3	1239,6	3,9	311,2	1	2349,1	7,4	2100,9	6,6	25685,3	81,1
2010	23661,6	8060	3,4	223,8	0,9	2262,6	9,6	1683,6	7,1	18685,5	79
2011	286090	1038,5	3,6	149,8	0,5	2370,9	8,3	1407	4,9	23642,5	82,7

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України.

Для більшості суб'єктів господарювання основним документом, що підтверджує торгові угоди, є договори купівлі-продажу зерна, зміст яких часто має довільну форму, створюючи тим самим певні труднощі у вирішенні сторонами спірних питань. Частина зерна реалізується і без укладання договорів, оскільки багато сільськогосподарських товаровиробників не мають власних зерносковищ і не об'єднані в збутові кооперативи, що давало б їм можливість формувати великі товарні партії зерна вищої якості, знижувати витрати обігу. Крім того, вони слабо оснащені зерноочисною і зерносушильною технікою, що не дозволяє їм у період збирання врожаю зернових культур доводити зерно до базисних кондицій, а за можливості їх післязбиральної доробки, в умовах відсутності біржової торгівлі зерном за стандартизованим контрактами реалізувати його за ціною, що відшкодовує додаткові витрати у разі підвищення якості зерна [3]. Це змушує їх основний обсяг товарного зерна продавати в сезон збирання врожаю за заниженими цінами торговим посередникам або агентам великих зернових компаній за готівковий розрахунок, не несучи при цьому витрат на транспортування і доробку зерна. Певною мірою орієнтації на названий вище канал сприяв і значно вищий рівень закупівельних цін.

Ще одним значним блокуючим фактором у розвитку зернового ринку та збуту зерна є робота елеваторів і хлібоприймальних підприємств. Поспішне акціонування підприємств зберігання зерна в більшості випадків різко погіршило стан їх матеріально-технічної бази, яка в дореформений період постійно підтримувалася переважно новим будівництвом за рахунок централізованих державних капітальних вкладень [4]. Тільки одна п'ята частина елеваторів з технічного забезпечення наближається до світового рівня, а інша їхня частина потребує модернізації, без якої неможливо істотно поліпшити умови зберігання зерна та підвищити його якість. При цьому близько десяти провідних компаній контролюють майже четверту частину елеваторів. Одночасно спостерігається висока собівартість зберігання зерна, оскільки елеватори завантажені менш ніж на половину. У результаті значна частина врожаю зернових культур залишається в господарствах,

які мають одну третину загальної ємності, більшість з яких не здатні самостійно нормально зберігати зерно, що призводить до необґрунтованих його високих втрат і зниження якості.

Так, 28% українських агрохолдингів взагалі не мають потужностей для зберігання врожаю. При цьому багато холдингів хоч і мають зерносховища, все ж не забезпечені ними повністю. Навіть підприємства топ-десятки холдингів (за обсягами земельних угідь) не можна назвати цілком забезпеченими своїми зерносховищами й елеваторами. В цілому ж 77 холдингів (із земельним банком понад 10 тис. га) дефіцит потужностей зі зберігання відчувають 22 компанії, з них 11 свою продукцію експортують. Через відсутність власних елеваторів ці підприємства вдаються до послуг великих трейдингових компаній [5].

Сезон 2012-2013-го рр., за свідченнями експертів, обіцяє стати переломним для елеваторної галузі. По-перше, активно зростає кількість нових та відремонтованих елеваторів. Нині потужності з одночасного зберігання на складах в Україні сягають 58 млн тонн, зокрема на сертифікованих складах – 31 млн, на несертифікованих – 27 млн. По-друге, активно просувається питання стосовно зміни підходів до сертифікації підприємств, що зберігають зернові культури, чому, без сумніву, сприяє недавня відміна щорічної обов'язкової сертифікації складів.

Останнім часом збільшується і кількість дрібних зерновиробників, які намагаються заощадити на елеваторах, облаштовуючи місце для зберігання на своїх територіях. Водночас нові спеціалізовані елеватори, що надають послуги зі зберігання продукції, відчувають потребу в клієнтах. Слід відзначити, завантаження таких елеваторів нині сягає лише 46% від максимально можливо-го. Більше того, у другій половині сезону на елеваторах зберігається приблизно 20-25% збіжжя.

У зв'язку зі скороченням державних закупівель зерна і приватизацією елеваторів і хлібоприймальних підприємств, перед сільськогосподарськими товаровиробниками гостро постала проблема зберігання зерна. Якщо раніше майже всі витрати зі зберігання і транспортування зерна на елеватор або хлібоприймальний пункт несла держава, то тепер їх змушені оплачувати самі сільськогосподарські товаровиробники, зберігаючи його у власних, часто непристосованих зерносховищах, або оплачуючи оренду ємностей елеваторів і хлібоприймальних підприємств.

За таких обставин, визначальним для формування територіальних меж ринку є вплив витрат на транспортування зерна від виробника до зерносховища. На його розмір суттєвий вплив мають – вартість залізничних перевезень, висока вартість палива, необхідність перевезення на зберігання великих обсягів щойно зібраного зерна, за умови обмеженості кількості придатних транспортних засобів. При цьому транспортні витрати є найбільш впливовим фактором у виборі зерносховища навіть у порівнянні з цінами на його послуги.

Як і раніше, невирішеною проблемою розвитку зернового ринку залишається організація оформлення, укладення та виконання договорів, які є основним правовим документом, що підтверджує акт передачі. На вітчизняному зерновому ринку фактично відсутній комплекс затверджених торгових правил зерном і продуктами його переробки, що тягне за собою численні порушення під час укладання та виконання угод. Не задіяні також повною мірою узгоджені типові контракти (договори) на закупівлю зерна (за винятком контракту на закупівлю зерна до аграрного фонду) з уніфікованим понятійним апаратом, що створює додаткові труднощі під час розгляду спорів у арбітражному суді. Не налагоджений механізм справляння заборгованості по неплатежах, немає спеціалізованого арбітражного суду, а наявна універсальна система державного арбітражу не володіє всіма тонкощами ведення зернової торгівлі, є тривалою за часом, оскільки відсутня єдність у стандартах на зерно. Тому додаткові труднощі викликають численні порушення у визначенні якісних показників зерна в бік їх заниження елеваторами і хлібоприймальними підприємствами. Як і раніше, багато сільськогосподарських товаровиробників не мають необхідного лабораторного обладнання для проведення аналогічних аналізів. З розвитком зовнішньоекономічних зв'язків багато складнощів виникає в питаннях відповідності нормативних документів різних зарубіжних країн [6].

Після розгляду відносин з підприємствами системи заготівлі зерна 76% керівників і 64% фахівців відзначили, що сформована практика розрахунків робить не вигідною для господарства реалізацію зерна за схемою «поле – елеватор». Через відсутність можливості зберігати зерно у себе, підприємства змушені погоджуватися на умови, які диктуються власниками елеваторів. Керівники відзначають низький рівень цін на реалізовану продукцію. Найбільш вигідні ціни для реалізації зерна складаються в зимово-весняний період, а сільськогосподарські підприємства продають його у міру появи покупця, тобто за цінами нижче можливих. Не маючи реального уявлення про стан справ на агропродовольчому ринку і про ціни на сільськогосподарську сировину, підприємства укладають договори не з найбільш вигідними і надійними покупцями, а з тими, хто «прийшов першим».

У відносинах із хлібоприймальними підприємствами існують недоліки організаційного порядку: знижується під час приймання якість зерна (кількість клейковини, вага, засміченість зерна та інші параметри) – заготівельні організації отримують від цього додатковий прибуток, а господарства несуть втрати. Для контролю за працівниками, що визначають якість зерна, сільгосптоваровиробники змушені відправляти своїх представників на елеватори, внаслідок чого виникають додаткові матеріальні і трудові втрати (табл. 2).

Окрім того, одним із найбільш ефективних інструментів поповнення оборотних засобів й управління ціновими ризиками на ринку зерна є використання практики випуску, обігу та погашення складських свідоцтв, які оформляються на власників товару в момент завезення його на сертифікований склад. Товарні запаси зерна, які знаходяться на сертифікованих складах, можуть бути матеріальним забезпеченням кредиту.

Таблиця 2 – Конфлікти, які виникають у сільськогосподарських підприємств у процесі взаємодії з ринковими контрагентами за реалізації продукції рослинництва

Зміст проблеми	Втрачені ресурси			
	матеріальні	трудові	фінансові	продукція у фізичному обсязі
1. Труднощі, що не дозволяють організувати реалізацію зерна за схемою «поле – елеватор». Господарства змушені витрачати кошти на сушильне господарство, механізацію токів, зайві обсяги перевезень	+	-	+	+
2. Конфлікти через визначення якості зерна. Господарство змушене направляти для контролю свого представника		+	+	+
3. Підприємство не одержує інформацію про графіки приймання зерна через відсутність координації в пікові періоди, мають місце черги на елеваторах	+	+	+	

Досвід зарубіжних країн свідчить, що складські свідоцтва на зерно використовуються як: ефективний інструмент передачі права власності на зерно при торговельно-закупівельних організаціях (при цьому право власності передається на папері через відповідний запис у складському свідоцтві, а зерно не підлягає фізичній перевалці і залишається на складі); застави під час оформлення кредиту в банку чи іншій фінансовій установі; на товарних біржах у разі здійснення механізму постачання наявного зерна відносно строкових контрактів, торгівля якими здійснюється на біржі.

Висновки. Складські свідоцтва сприятимуть забезпеченню надійної, чіткої й оперативної процедури зміни права власності на товар без його фізичного переміщення, а виробники зерна й усі учасники зернового ринку можуть знайти надійні джерела фінансування своїх господарських операцій й обирати вигідний період для збуту зерна. Окрім того, складські свідоцтва сприяють: зниженню цінових коливань на зерно; підвищенню ефективності й прозорості функціонування товарних складів (елеваторів); стимулюють зниження втрат під час зберігання; зменшують ризик для банків; підвищують прозорість зернового ринку, а також сприяють розвитку системи поширення ринкової інформації в зерновому секторі економіки країни.

Для того, щоб в Україні запровадження складських свідоцтв було успішним, необхідно реалізувати ряд заходів: відпрацювати відповідну законодавчу базу; активізувати функціонування ринку сільськогосподарських товарів із численними його учасниками (виробники, переробні та торгові підприємства), що призведе до підтримання балансу попиту та пропозиції і формуванню цін на товари, які віддзеркалюють структуру витрат (включно витрати на зберігання); забезпечити надійність й ефективність функціонування складських приміщень (елеваторів); організувати ефективно діючу систему сертифікації, інспектування і моніторингу складських приміщень (елеваторів); створити компенсаційний фонд і забезпечити систему гарантій виконання; домогтися довіри з боку банків.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Решетняк В. Зерновой рынок и большая политика – игра по правилам боев без правил / В. Решетняк // Зерно: Журнал современного агропромышленника. – 2011. – № 11.
2. Шпичак О.М. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О.М. Шпичак, О.М. Боднар, І.В. Кобута; за ред. О.М. Шпичака. – К.: Нічлава, 2009. – 406 с.
3. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001) / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2002. – 499 с.
4. Голомша Н.С. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н.С. Голомша // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С.83-87.

5. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/press/1349853795>

6. Копитець Н. Г. Передумови формування ринкової системи збуту та реалізації сільськогосподарської продукції / Н. Г. Копитець // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 118-125.

Организационно-экономические принципы формирования взаимоотношений между контрагентами при реализации зерна

К.В. Ткаченко

В статье обобщены особенности сбыта зерна сельскохозяйственными товаропроизводителями в Украине. Обоснованы отношения между контрагентами и предложены методы их усовершенствования. Уточнены причины возникновения проблем при реализации продукции в рыночных условиях. Проанализирована динамика реализации зерновых и зернобобовых культур сельскохозяйственными предприятиями в Украине. Идентифицированы конфликты сельскохозяйственных предприятий с рыночными контрагентами во время реализации продукции растениеводства. Исследованы каналы реализации зерна и основные проблемы агрохолдингов относительно хранения урожая. Доказана необходимость внедрения складских свидетельств в хозяйственную практику торгово-закупочных организаций как эффективно-го инструмента передачи права собственности на зерно.

Ключевые слова: зернопроизводители, агропродовольственный рынок, каналы реализации зерна, специализированные элеваторы, складские свидетельства.

Organizational-economic principles of forming of mutual relations between contractors during realization of grain

K. Tkachenko

The features of sale of grain by agricultural commodity producers in Ukraine are generalized in the article. The relations between contractors are described and the methods of their improvement are offered. Reasons of origin of problems are specified for realization of products in market conditions. The dynamics of realization of corn cultures by agricultural enterprises in Ukraine is analysed. The conflicts of agricultural enterprises with market contractors are identified during realization of products of plant-grower. The ductings of realization of grain and basic problems of agroholdings in relation of harvest storage are investigated. The necessity of introduction of ware-house certificates is well-proven for economic practice of trade organizations as effective instrument of transfer of proper right on grain.

Key words: grain producers, ductings of realization of grain, specialized elevators, ware-house certificates.

УДК 339.133.024: 378.4:338.431

ХОМЕНКО О.М., аспірант

Науковий керівник – **ДАНИЛЕНКО А.С.**, д-р екон. наук

Білоцерківський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ НА ОСВІТНІ ПОСЛУГИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ АГРАРНОЇ ОСВІТИ

У статті обґрунтовано основні заходи стимулювання попиту на послуги вищої аграрної школи. Сформульовано модель ефективного маркетингового механізму регулювання попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів аграрного профілю, яка надає дієвий спосіб впливу на вибір абітурієнтами освітньої стратегії, та безпосередньо впливає на споживчі переваги, підсилює цінність затребуваних на ринку праці напрямків підготовки й спонукає абітурієнтів до вибору спеціальності відповідно до регіональних потреб у трудових ресурсах. Розглянуто інструменти маркетингу (товарна і цінова політика, доступність послуг, персонал, матеріальне забезпечення) як структурного елементу механізму регулювання споживчого попиту на послуги аграрних закладів вищої освіти. Висвітлено групи факторів, що впливають на процес регулювання попиту на освітні послуги.

Ключові слова: споживчий попит, освітні послуги, інструменти маркетингу, методи просування.

Постановка проблеми. Успішна адаптація постачальників освітніх послуг до запитів споживачів у рамках невизначеного й динамічного середовища потребує ефективного маркетингового механізму регулювання попиту на послуги вищої аграрної освіти, який забезпечить найкращі кінцеві результати у нинішніх умовах. Інерційне формування споживчого попиту на професійні освітні послуги у довгостроковому періоді призводить до серйозних деформацій ринку трудових ресурсів. У зв'язку із цим, великого значення набуває розробка такого механізму, який сприяв би підвищенню рівня відповідності інтересів абітурієнтів та роботодавців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань формування споживчого попиту на освітні послуги аграрних закладів вищої освіти присвячено праці відомих вчених, серед яких: Д.В. Бондаренко, Л. Головій, А.Я. Дмитрів, Я.В. Зоська, О.А. Кратт, Т.Б. Решетілова, Г.О. Черніченко [1-7] та інші. Водночас, окремі заходи стимулювання попиту на освітні послуги аграрних закладів вищої освіти на сьогодні залишаються недостатньо розкритими та потребують поглибленого дослідження.

Метою дослідження є створення маркетингового механізму регулювання споживчого попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів аграрного профілю з метою досягнення динамічної відповідності інтересів усіх учасників відносин на ринку послуг на взаємовигідній основі.