

РОЛЬ І МІСЦЕ СКЛАДОВИХ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ЛАНЦЮГУ ТОВАРОРУХУ ТВАРИНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІД ОСГ ДО КІНЦЕВОГО СПОЖИВАЧА

Розглядається роль і місце елементів ринкової інфраструктури при збуті тваринницької продукції особистими селянськими господарствами.

A role and place of elements of market infrastructure are examined at selling off stock-raising products by the personal peasant economies.

Ключові слова: особисте селянське господарство, тваринницька продукція, кооператив.

Постановка проблеми. В структурі реалізації сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами в 2009 році питома вага продажу через систему роздрібних продовольчих ринків становить: картоплі – 39,1%, овочів – 72,6%, великої рогатої худоби (в живій вазі) – 16%, свиней – 28,5%, птиці – 78%. молока – 13,9%, яєць – 62,9%. В той же час питома вага продажу по інших каналах становить: великої рогатої худоби – 49,9%, свиней – 56%, молока – 17,3%, птиці – 21,8%, яєць – 36,9%. Частка сільськогосподарської продукції, яка надходить на переробні підприємства в 2009 році становить: великої рогатої худоби – 34,1%, свиней – 15,5%, птиці – 0,2%, молока – 68,8%, яєць – 0,2%. При цьому необхідно відзначити, що рівень реалізаційних цін на роздрібних продовольчих ринках значно вищий ніж по інших каналах реалізації. Так, ціна великої рогатої худоби вища на 10%, свиней – 13%, молока та молокопродуктів – 81%. Різниця між роздрібними цінами на продовольчому ринку та цінами переробних підприємств і торгово-посередницьких структур розрахунково компенсує транспортно-реалізаційні витрати.

Огляд наукових досліджень. Проблема дослідження елементів ринкової інфраструктури ринку тваринницької продукції протягом тривалого часу займалися Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Туржанський В.А., Шпичак О.М. та багато інших. Більшість їхніх досліджень були здійснені в межах окремого регіону, без врахувань особливостей здійснення господарської діяльності тієї чи іншої форми господарювання.

Мета дослідження. Дослідити роль і місце елементів ринкової інфраструктури при збуті тваринницької продукції особистими селянськими господарствами.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать результати проведених досліджень, значні резерви росту обсягів реалізації сільськогосподарської продукції є у віддалених від великих міст господарствах. Але основна причина, що перешкоджає нарощуванню обсягів реалізації сільськогосподарської продукції є відсутність елементів ринкової інфраструктури, в першу чергу, розвинутої мережі доріг з твердим покриттям і заготівельних пунктів з обладнаними складськими приміщеннями для зберігання сільськогосподарської продукції, яку заготовили в особистих селянських господарствах.

Основними заходами, які б стимулювали зростання товарності виробництва сільськогосподарської продукції, є наступні:

- 1) розвиток мережі заготівельних пунктів (стаціонарних чи пересувних) переробних підприємств;
- 2) стимулювання розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, які б займалися заготівлею і подальшою реалізацією сільськогосподарської продукції;
- 3) відновлення діяльності заготівельних пунктів сільської споживчої кооперації;
- 4) відновлення системи договорів-контрактації на постачання сільськогосподарської продукції для потреб бюджетних організацій, які знаходяться на території особистого селянського господарства.

З метою підвищення ефективності заготівлі молока молокопереробні підприємства закуповують його через посередників, які працюють на агентських умовах або є штатними працівниками. Це дає змогу створити додаткові робочі місця на селі й контролювати якість молока в господарствах населення, оскільки більшість приймальних пунктів обладнано приладами з контролю якості сировини. Крім того, заготівельник зобов'язаний проводити розрахунки з селянами за реалізоване молоко. В Україні 2009 р. функціонувало 16611 закупівельних пунктів, що приймали молоко від особистих господарств населення. Підґрунтям їхньої успішної роботи є, насамперед, дотримання ветеринарних та санітарних вимог щодо заготівлі молока від особистих підсобних господарств

В 2009 році Україні створено 1410 заготівельних пунктів, які займаються закупівлею худоби в господарствах населення. Вони забезпечені власним транспортом і за заявками власників особистих селянських господарств закуповують у них сільськогосподарських тварин. 1134 заготівельних пункти здійснюють закупівлю в населення плодоовочевої продукції. Вони здійснюють сортування та зберігання в складських приміщеннях заготівельного пункту та допродажну підготовку продукції до реалізації.

Більшість пересувних заготівельних пункти здійснюють зустрічний продаж чи натуральний обмін промислових товарів або сільськогосподарської продукції, яка не вирощується в даній місцевості на традиційну для даного регіону сільськогосподарську продукцію, яку вирощують ОСГ. Вигода обопільна як для заготівельника, так і для власника особистого селянського господарства.

Діяльність пересувних заготівельних пункти, які здійснюють заготівлю залишків сільськогосподарської продукції в ОСГ шляхом натурального товарообміну неможлива без наявності розгалуженої мережі продавців, які б займалися реалізацією продукції, одержаної в процесі проведення бартерної операції з приватними товаровиробниками. Вони транспортують одержану продукцію в процесі натурального товарообміну в місця підвищеного попиту на неї. Використовуючи систему дрібнооптових й роздрібних продовольчих ринків, вони реалізують дану продукцію.

Як свідчать проведені дослідження, посередник посів своє місце в ланцюгу товароруку сільськогосподарської продукції від індивідуального товаровиробника до споживача. Проте багато суб'єктів підприємницької діяльності цієї категорії працюють у тіньовому секторі економіки. В нашій країні були спроби їх легалізувати, використовуючи адміністративні методи, але вони виявилися недосконалыми. Слід запровадити такі правила, щоб підприємцю було вигідно працювати легально.

З метою цивілізованої легалізації діяльності торгово-посередницьких структур необхідно розробити систему законодавчих актів, зокрема Закон України "Про торгово-посередницьку діяльність", який би регламентував таку діяльність. Нині при реалізації продукції, особливо тваринницької, через систему торгово-посередницьких структур є можливість проведення сумнівних фінансових операцій. Ще у недалекому минулому в кожному селі був свій заготівельник тваринницької продукції з числа жителів села, 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 і функції розрахунків зі здавачами. Переробник позбавився відповідальності за нерозрахунки чи несвоєчасні розрахунки зі здавачами й переклав їх на посередника.

Логічно припустити з наведеного вище прикладу, що для переробника вигідним є посередник, який має "подвійний" статус. З одного боку, він зареєстрований як суб'єкт підприємництва – фізична особа, яка здійснює торгівлю тваринницькою продукцією; з іншого – працює з переробником на основі укладеного договору підяду про надання переробнику послуг із заготівлі тваринницької продукції. Отже, в будь-який момент є можливість застосувати положення абзацу 3 п. 1 "Порядку нарахування, виплат і використання коштів на виплату дотацій": "Цей порядок не поширюється на операції з продажу молока і м'яса в живій вазі посередниками та переробки сировини на давальницьких умовах". Такий посередник має додаткові можливості для сумнівних обгородок.

Нині піднімається питання про організацію сільських обслуговуючих кооперативів, діяльність яких буде спрямовуватися на заготівлю сільськогосподарських тварин у господарствах населення.

При розгляді діяльності торгово-посередницьких структур вважаємо за потрібне проаналізувати діяльність заготівельно-збутових кооперативів.

На сьогодні набуває поширення діяльність торгово-посередницьких кооперативів, які спеціалізуються на заготівлі молока. Прикладом їх діяльності є обслуговуючий молочарський кооператив «Довіра», добровільно створений відповідно до чинного законодавства для обслуговування співвласників на засадах взаємодопомоги. Крім основної діяльності зі збирання та збуту молока, кооператив може надавати такі допоміжні послуги:

1. Ветеринарне обслуговування і забезпечення штучного осіменіння великої рогатої худоби. Таку роботу доцільно проводити у співпраці з облплемпідприємствами, спеціалісти яких можуть надавати фахові консультації, навчати техніків штучного осіменіння. Організація й діяльність пунктів штучного осіменіння худоби дасть змогу поліпшити генетичний потенціал і підвищити продуктивні якості корів, яких утримують члени кооперативу.

2. Кооператив може постачати своїм членам комбікорми, насіння, мінеральні добрива та хімічні засоби, необхідні для вирощування кормових культур, а також інвентар для ведення молочного скотарства.

3. Надання техніки для підготовки ґрунту, сінокосіння, перевезення врожаю, проведення меліоративних робіт на пасовищі.

4. Послуги з підготовки пасовищ для випасу худоби членів кооперативу.

Подібні кооперативи знімають із службових осіб чимало проблем не тільки організаційних, відносно реалізації продукції, а й соціальних, економічних, технологічних, моральних і т. п. Виділимо тільки одну з них – соціальну. Якщо по-справжньому організувати роботу кооперативу (а їх у селі може бути кілька) за європейськими стандартами, то можна забезпечити роботою не один десяток людей. А тепер щодо так званих молочних кооперативів. У чому їхні переваги?

По-перше, переробні підприємства з більшим бажанням працюють з кооперативами, а не з індивідуальними виробниками. Адже з кооперативами співпраця може ґрунтуватися лише на договірній юридичній основі. Обидві сторони беруть на себе певні зобов'язання і відповідальність за їхнє виконання. Тобто усе відбувається у правовому полі.

По-друге, як показує практика, за такої співпраці плата за молоко вища, і встановлюється вона за згодою обох сторін на якийсь певний час наперед. Змінити її можна лише за згодою обох сторін.

По-третє, самі собою знімаються претензії щодо якості продукції, так як на приймальних пунктах встановлюється обладнання для визначення якості молока та його охолодження й зберігання. Це робить або молокозавод, або кооператив.

Проте, як свідчать результати досліджень, їх діяльність саме на цьому сегменті ринку кооперативів зводиться до функцій, що виконують на даний час торгово-посередницькі структури. Це по-перше. По-друге, необхідно врахувати менталітет сучасного українського селянина, оскільки він внутрішньо налаштований, що цей кооператив матиме значний зиск з вирощеної ним худоби, і насамперед місцеві органи влади, та сумніви щодо якості продукції, яку здає інший член кооперативу. По-третє, враховуючи стан розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах можна констатувати такий факт, як відсутність сировинної бази для здійснення діяльності торгово-збутових кооперативів. Особисті селянські господарства, які утримують 1–2 корови та 2–3 голови свиней, не можуть розглядатися як основні постачальники тваринницької продукції, а таких, як наголошувалося більшість. Крім того, ОСГ з високою концентрацією сільськогосподарських тварин некомпактно розташовані, що призводить до зростання транспортно-заготівельних витрат кооперативу. По-четверте, при формуванні кооперативів нині порушені основні принципи кооперативного руху – добровільність, економічна вигода. Яскравим прикладом є формування директивним способом сільських обслуговуючих кооперативів у Вінницькій області. Але основне питання, що постає перед торгово-заготівельним кооперативом – це зниження рівня бактеріологічного забруднення молокосировини, яка надходить від господарств населення. Як свідчать результати дослідження, підвищити якість молокосировини за рахунок зниження цього показника кооператив не має змоги, оскільки вирішення вказаної проблеми знаходиться в межах компетенції виробників. Тобто молокопереробні підприємства і надалі прийматимуть молоко від господарств населення через кооперативи за ціною, яка формується за діючими стандартами, в основі яких знаходиться і показник бактеріологічної забрудненості. По-п'яте, наявність маржі як різниці між ціною, за якою реалізує кооператив молокопереробним підприємствам молоко, і закупівельною ціною на нього призводить до зниження цін на молоко і переорієнтації приватних товаровиробників з кооперативу на переробника. Яскравим прикладом слугують події в Томашпільському районі Вінницької області, коли молокозавод запропонував вищу ціну, ніж сільський обслуговуючий кооператив.

Проте більшість власників особистих селянських господарств (основного виробника тваринницької продукції) позитивно налаштовані на надання функцій із заготівлі сільськогосподарських тварин реформованим сільськогосподарським підприємствам. При цьому, посиляться обопільна зацікавленість як сільськогосподарського підприємства, так і селянина у нарощуванні виробництва тваринницької продукції, а саме у відновленні кооперативних зв'язків. Це по-перше. По-друге, відбудеться поступова самоликвідація торгово-посередницьких структур. Їх місце займуть прямі зв'язки між виробником і переробником, виробником та споживачем. Найголовніше – зняти податкові перешкоди у цих взаємовідносинах.

Висновки. Необхідно звернути увагу на розвиток формування торгово-збутових кооперативів з власною переробною базою. Економічна вигода була б обопільна для сільськогосподарських товаровиробників усіх форм господарювання, зокрема для у вигляді відрахувань до бюджету та створення нових робочих місць, а для споживачів – можливість придбання високоякісних продуктів харчування, крім того не виникають проблеми зі збутом та ціною на реалізовану продукцію. Вважаємо за доцільне створення кооперативних переробних підприємств на потужностях колишніх господарств. Виникає проблема щодо конкурентоспроможності продуктів переробки. На нашу думку, така продукція буде конкурентоспроможною, передусім, на місцевому ринку, оскільки споживач буде впевнений в якості продукції, адже в сільській місцевості думка односельців щодо її якості є головною.

Роль держави у такому випадку полягає в наступному. По-перше, в цільовому кредитуванні придбання основних засобів. По-друге, у пільговому оподаткуванні до трьох років. По-третє, в компенсації частини придбання основних засобів, якщо вони придбані за рахунок пайовиків. По-четверте, контроль за дотриманням правил чесної конкуренції кооперативних підприємств і великих молоко- і м'ясопереробних підприємств.

Іншим заходом державної підтримки є створення розгалуженої мережі заготівельних пунктів по закупівлі лишків сільськогосподарської продукції на основі укладання договорів-контрактів з особистими селянськими господарствами для бюджетних установ, які знаходяться в сільській місцевості, в якій розташовані особисті селянські господарства. При цьому необхідно відзначити про обопільну вигоду як для державних органів, які будуть мати можливість отримати дешево і високоякісну сільськогосподарську продукцію, так і для сільські домогосподарств, в яких з'явиться можливість збуту залишків вирощеної продукції.

Література

1. Виноградский В. Г. Вне системы: крестьянское семейное хозяйство / В. Г. Виноградский

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nir.ru>

2. Гутко Л. М. Основні фактори ефективності присадибного господарства / Л. М. Гутко // Економіка АПК. – 1998. – № 2. – С. 46–48.

3. Свиноус І. В. Економічні аспекти функціонування особистих селянських господарств / Свиноус І. В. – К. : ТОВ "Аграр Медіа Груп", 2010. – 418 с.

4. Нефедова Т. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? / Нефедова Т., Пэллот Дж. – М. : Новое издательство, 2006. – 356 с.

5. Свиноус І. В. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність : [монографія] / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2008. – 320 с.

Надійшла 17.10.2010