

- № 2.- С. 123-125.

4. Супіханов Б.К. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2007. - № 5.- С. 44-46.

5. Швиданенко О.А. Сучасні критерії конкурентоспроможності : ефективність та інноваційність // Актуальні проблеми економіки. - 2003.-38.-С.145-153.

6. Шевельова С.О. Розвиток конкуренції в молоко продуктовому підкомплексі. // Економіка АПК. – 2002. - № 6.- С. 97-100.

УДК 338.49:330.342.146.:63(477.44)

ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ ВІННИЧЧИНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Пчелянська Г.О., асистент

Вінницький державний аграрний університет

Розглядається стан сучасного розвитку інфраструктури аграрного ринку Вінницької області. Дається характеристика діяльності Вінницької універсальної товарної біржі, агроторгових домів, обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів.

Розбудова аграрного ринку Вінниччини виступає пріоритетним завданням регіональної політики в сфері АПК області. Важливою передумовою ефективною діяльності суб'єктів аграрного ринку є функціонування ринкової інфраструктури, оскільки саме вона забезпечує взаємодію між товаровиробником та споживачем, попитом та пропозицією.

Питання розвитку інфраструктури аграрного ринку знаходили своє відображення в працях багатьох вітчизняних вчених, таких як Саблук П.Т., Шпичак О.М., Мочерний С.В., Міщенко Н.М., Бойко В.І., Гладій В.М., Молдован Л.В., Васильчак С.В. та ін., проте проблеми неефективності сучасного функціонування елементів інфраструктури потребують їх постійного вивчення та пошуку шляхів удосконалення.

Інфраструктура аграрного ринку – сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови, що забезпечують обслуговування та регулювання безперервного та ефективного функціонування та розвитку ринкової економіки [1, с.5]. Тому виникає необхідність докладніше з'ясувати роль та значення інфраструктуру в розвитку ринку. Виділяють 4 головні групи учасників продовольчого ринку. Виробники сільськогосподарської продукції утворюють першу та найбільшу (після індивідуальних споживачів) групу. Друга група учасників ринку продовольства – це переробні підприємства багатьох галузей. Наразі недостатньо сформованою, але досить динамічною є третя група учасників, яку утворюють посередники. Вони виконують різні функції в залежності від місця, яке вони займають в ланцюгу доведення продукції від виробника до споживача.

Наступною великою групою учасників ринку є підприємства торгівлі, фізичні і юридичні особи, які продають сільськогосподарську продукцію і продовольство [2, с.3]. Відповідно до зазначеного поділу продовольчого ринку, до ринкової інфраструктури ми можемо віднести 3 та 4 групи учасників, які займаються посередницькою діяльністю та торгівлею.

Основою ефективного функціонування аграрного ринку є всебічний розвиток і постійне вдосконалення його інфраструктурних елементів – системи підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфери, які покликані обслуговувати рух продукції від виробника до споживача. Зазначена система виконує функції виявлення ринкових цін, як цін реального попиту та реальної пропозиції [3, с.35]. Саме інфраструктура ринку повинна виконувати функцію генератора ринкових цін, на основі яких формуються ціни пропозиції і попиту та узгоджуються інтереси сільськогосподарських товаровиробників. Отже основна функція інфраструктури полягає в обслуговуванні виробників сільськогосподарської продукції на основних етапах створення споживчої вартості: постачання – виробництво – збут. Для товаровиробника важливе значення має не тільки процес виконання тієї чи іншої функції, а й те, ким вона виконується, яка вартість її виконання тим чи іншим суб'єктом, і як ці послуги відбиваються на ціні кінцевого споживання.

Основними організаційно-технічними елементами інфраструктури ринку виступають товарні біржі, агроторгові дома, обслуговуючі кооперативи, оптово-продовольчі ринки, ярмарки живої худоби, заготівельні пункти та ін. [4, с.36].

У Вінницькій області з березня 1991 року функціонує Вінницька товарна універсальна біржа (ВТУБ), створена як універсальна, яка спеціалізується на торгівлі сільськогосподарської продукцією [5]. В 2006 році на ВТУБ було укладено 636 угод, з них 245 щодо купівлі-продажу сільськогосподарської продукції (рис. 1).

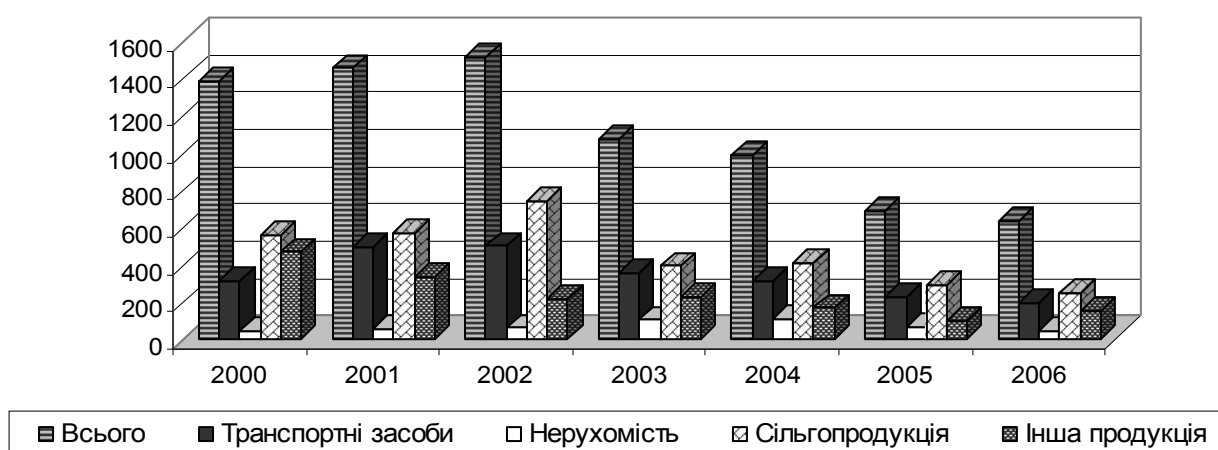


Рис. 1. Кількість укладених угод за 2000-2006 рр. на ВТУБ

Як бачимо, в динаміці спостерігається зменшення кількості контрактів, що укладаються на біржі, проте вартість даних угод залишається досить високою (рис. 2). Зростання вартості угод і зменшення їх кількості порівняно з 2000 роком, можна пояснити збільшенням середньої вартості укладених угод.

Так, в 2000 році в середньому вартість однієї угоди на купівлю-продаж сільськогосподарської продукції становила 80 тис. грн., в 2006 році – 280 тис. грн. це пояснюється перш за все зростанням вартості продукції, а також високим рівнем інфляції в країні.

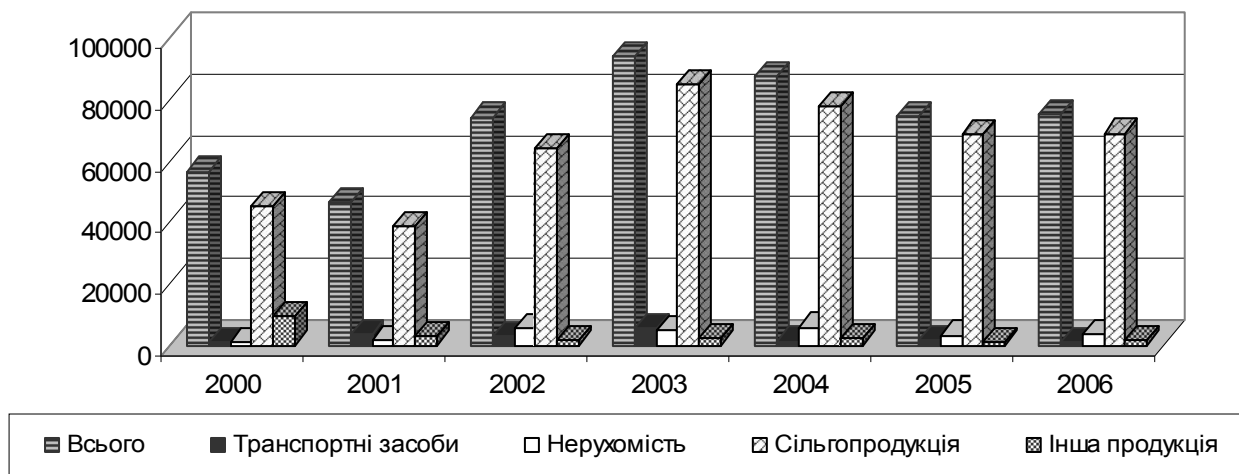


Рис. 2. Вартість укладених угод за 2000-2006 рр. на ВТУБ, тис. грн.

В 2006 році на ВТУБ серед укладених щодо купівлі сільськогосподарської продукції переважали угоди щодо купівлі пшениці, проте, найбільшу вартість мали угоди на купівлю кукурудзи, незначну вартість (від 3 до 7 млн. грн.) мали угоди щодо купівлі соняшника, ріпаку, жита, ячменю та іншої сільськогосподарської продукції (рис. 3, 4).

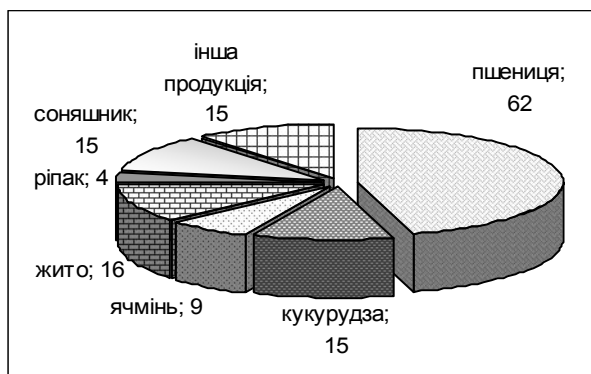


Рис. 3. Кількість угод укладених щодо купівлі сільськогосподарської продукції на ВТУБ, 2006 рік

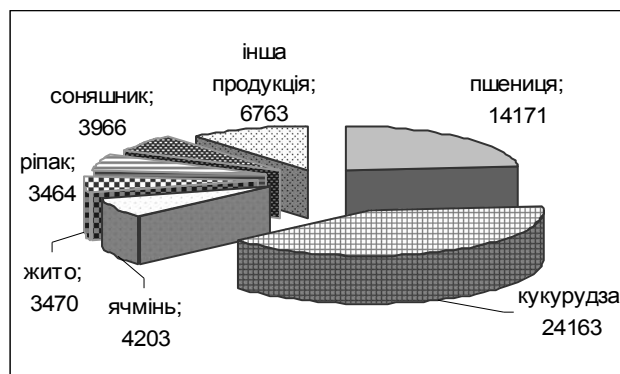


Рис. 4. Вартість укладених угод щодо купівлі сільськогосподарської продукції на ВТУБ, 2006 рік, тис. грн.

Біржова торгівля сільськогосподарською продукцією в Вінницькій області представлена в основному спотовими угодами, тобто на біржовому ринку укладаються угоди на реальний товар з негайною поставкою. Продукція виставляється на біржах, як правило, відповідно до обсягів встановлених лотів: зернові насипом - вагонна партія 60 т; насіння соняшнику насипом -35т; цукор-пісок у мішках по 50 кг - вагонною нормою 60-68 т; олія автомобільними цистернами- по 8-12 т, залізничними - по 60 т; м'ясо в тушах -

авторефрежераторами - по 10-12 т, вагонними партіями - по 25 т. За реєстрацію угоди купівлі - продажу сільгосппродукції біржі сплачується реєстраційний збір у розмірі 0,25% суми контракту.

Незначні об'єми біржових угод не здатні суттєво вплинути на рівень цін на сільськогосподарську продукцію в області, так як за допомогою біржі реалізовується менше 1% товарного зерна області. При тому, що ціна на біржі є вищою ніж середньоринкова і встановлюється відповідно до кон'юнктури на аграрному ринку та найбільше відповідає принципам ціноутворення в ринкових умовах [6, с. 344]. Та, зазвичай, сільськогосподарські виробники не є членами біржі та користуються послугами посередників. Таким біржовим посередником може виступати районний агроторговий дім. В області функціонує 25 агроторгових домів створених в районних центрах. Основними завданнями районного агроторгового дому виступають:

- організація аграрних ринків у зоні дії агроторгових домів та забезпечення їх взаємодії з міжрегіональними ринками сільськогосподарської продукції;

- координація дій товаровиробників регіону (району) по накопиченню та реалізації сільськогосподарської продукції через систему аграрних бірж України, формування лотів сільськогосподарської продукції і переробки, що виставляються на торги;

- сприяння товаровиробникам в одержанні максимальних прибутків від реалізації сільськогосподарської продукції, сировини та продукції їх переробки [7].

Агроторговий дім повинен формувати великі партії сільськогосподарської продукції, доробляти їх відповідно до стандартів біржової торгівлі та реалізовувати, при цьому забезпечувати отримання прибутків не для себе, а для товаровиробника. Але на сьогодні агроторгові дома не виконують покладених на них завдань, що негативно впливає на розвиток оптової торгівлі в області. Серед основних причин неефективної діяльності даного суб'єкту інфраструктури можна назвати те, що великі, потужні підприємства мають добре налагоджені канали по збуту виробленої продукції, які оминають агроторгові дома. Ті ж підприємства, які для ефективного збуту потребують послуг агроторгового дому (зберігання, реалізація виробленої продукції), не здатні утримувати дану ланку, внаслідок власного незадовільного фінансового становища.

Важливу роль в забезпеченні ефективної діяльності аграрних підприємств виконують сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це підприємства, створені для здійснення обслуговування переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва. Факторами, що спонукають сільськогосподарських товаровиробників до кооперування, можуть бути: вигода від участі у великих за обсягом господарських операціях, створення конкуренції комерційним посередницьким фірмам та уникнення конкуренції між собою, використання професійного менеджменту; можливість отримувати прибуток не тільки від виробництва, а й від подальших стадій руху виробленої ними продукції у межах маркетингового ланцюжка певного товару

(виробництво – збирання та зберігання – переробка – транспортування – оптова торгівля – роздрібна торгівля - споживання); вихід на вигідні ринку збуту, постачання та послуг. Обслуговуючий кооператив не ставить за мету отримання прибутку для себе, а має за мету збільшення прибутку господарств своїх членів [8, с. 87]. Станом на 1 січня 2006 року у Вінницькій області було створено 42 обслуговуючих кооперативи, з них 3 – міжрайонні, 14- районні, 25 – місцевого значення (сільські). Із загальної кількості створених кооперативів 3 переробних, 4 заготівельно-збутових, 6 сервісних та 29 багатофункціональних.

Отже, на сьогодні, діяльність суб'єктів ринкової інфраструктури аграрного ринку області залишається незадовільною. Хоча ціни на біржі є привабливим для виробника, він не поспішає на ній реалізовувати свою продукцію. Це пов'язано, перш за все, з тим, що не кожен виробник має можливість самостійно сформувавши партію товару, відповідно до біржових вимог, крім того, фактором, який стримує розвиток біржової торгівлі виступає невисокий рівень виконання контрактів, незастосування практики страхування ризиків. Тому діяльність наведених суб'єктів на аграрному ринку потребує правового, інформаційного та організаційного вдосконалення.

Література:

1. Внукова Н.Н. Управление развитием рыночной инфраструктуры: Методологический и организационный аспект. – Х.: Форд, 1998. – 16с.
2. Васильчак С.В. Теоретико-методологічні принципи розвитку аграрного ринку // Агроінком. – 2005. - №9-10. – С.2-5
3. Молдован Л.В. Організація сільськогосподарського ринку // Науковий вісник Національного аграрного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К. – 2006. – Вип. 97. – С.35-41
4. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 336с.
5. www.vtub.vinnisa.ua
6. Пчелянська Г.О. Роль ринкової інфраструктури в системі ціноутворення // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 230: В 3 т. – Т II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 342-349
7. Типове положення про міжрегіональний та районний агроторговий дім // Картотека законодавства України. – 2007. - №6.
8. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556с.