

ЩОДО ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КАРТОПЛІ ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ

Розглядаються проблеми реалізації картоплі господарствами населення. Особлива увага приділяється аналізу цінової ситуації при реалізації по різних маркетингових каналах.

The problems of potato farms. Particular attention is paid to analyze the price situation in the implementation of various marketing channels.

Ключові слова: картопля, господарства населення, ціна.

За останні роки обсяг виробництва картоплі коливається в межах 16,7-20,7 млн. тонн. Питома вага господарств населення у валовому зборі становить понад 98 %. За чотирнадцять років площі посадки картоплі в сільськогосподарських підприємствах скоротилися майже на 400 тис. га, що становить 4,5 % до рівня 1990 р., а в господарствах населення зросли на 530,3 тис. га.

У загальній пропозиції картоплі визначилась стійка тенденція до зростання пропозиції картоплі господарствами населення та різкого зменшення частки сільськогосподарських підприємств. Зростання виробництва картоплі господарствами населення супроводжується зниженням рівня механізації виробництва, погіршенням захисту рослин від шкідників і хвороб, зростанням собівартості картоплі.

Проблемами виробництва та реалізації картоплі в господарствах населення займалися Перегуда В.Л.[1] Він наголошував, що виробництво картоплі в особистих селянських господарствах - це вимушена міра, оскільки приватник вирощує з застосуванням значної кількості ручної праці. Ігнатенко Л.У.[2] вважає, що в даний час створилися спеціалізовані зони з виробництва та реалізації картоплі господарствами населення. На думку Шпичака О.М.[3] незначну кількість вирощеної картоплі приватник реалізує на роздрібних продовольчих ринках, решту через систему торгово-посередницьких структур.

Метою статті – аналіз механізму реалізації картоплі господарствами приватного сектору.

В умовах економічної нестабільності населення значною мірою вимушено займатися самозабезпеченням продуктами харчування і в першу чергу картоплею. Цим ми схильні пояснювати насиченість картоплею загальної площі посівів у господарствах населення та зміни у розміщенні виробництва.

Таблиця 1

Канали реалізації картоплі господарствами населення України*

Канали реалізації	2004р.		2008р.	
	Кількість т.	Ціна 1т.	Кількість т.	Ціна 1т.
Переробним підприємствам	73 863	550,7	10 805	1 659,1
На ринку	304 649	702,8	274 646	2 224,8
За іншими каналами	565 105	513,0	418 288	1 595,7

*За даними Держкомстату України

Як свідчать дані таблиці 1 на протязі 2004-2005 рр. відбувався процес переорієнтації приватного сільськогосподарського товаровиробника з реалізації на роздрібних продовольчих ринках до реалізації по інших каналах (під цим каналом розуміють реалізацію торгово-посередницьким структурам).

На нашу думку до основних причин зміни каналів реалізації є:

1. Проблеми з доставкою товарної картоплі на роздрібний продовольчий ринок. Реалізація картоплі дрібними партіями (до 50 кг.) економічно не вигідна, оскільки виручка за реалізований товар не покриє навіть транспортно-збутові витрати (це при реалізації середньостиглої картоплі).

2. Вартість часу, витраченого на реалізацію картоплі на роздрібних продовольчих ринках, перевищує очікуваний прибуток від реалізації.

3. Вік приватного товаровиробника. Селяни в пенсійному і передпенсійному віці фізично не здатні, щоб реалізувати вирощену картоплю на ринках.

4. Зростання ефективності діяльності ланцюжка приватний товаровиробник-посередник – оптовий продовольчий ринок – роздрібний продовольчий ринок, в порівнянні з ланцюжком приватний товаровиробник – роздрібний продовольчий ринок – споживач. Це проявляється в тому, що на роздрібний продовольчий ринок надходить лише 30-40% картоплі, яка надійшла на реалізацію від приватника.

Проблем реалізації картоплі необхідно розглядати в двох площинах:

- 1) реалізація ранньої картоплі;
- 2) реалізація середньостиглої картоплі.

Реалізація картоплі ранніх сортів розпочинається в південних областях з кінця березня – початку квітня, в західних регіонах з середини травня. Як, свідчать дані соціологічного обстеження приватних

господарств України 80 % вирощеної ранньої картоплі в південних областях реалізують через систему оптових продовольчих ринків, 20 % - самостійно на роздрібних продовольчих ринках. В західних областях 73% ранньої картоплі реалізують приватні сільськогосподарські товаровиробники самостійно на роздрібних продовольчих ринках, решта, 27% реалізуються на оптових продовольчих ринках або торгово-посередницьким структурам безпосередньо на місці. Як свідчить аналіз каналів реалізації ранньої картоплі, між регіонами існує диференціація в збуті. Так, на нашу думку, основною причиною реалізації ранньостиглої картоплі через систему оптових продовольчих ринків є:

1. Небажання займатися реалізацією ранньої картоплі товаровиробником самостійно, оскільки існує досить високий ризик псування картоплі при транспортуванні та подальшій реалізації. Необхідно відзначити, що рання картопля вирощена в південних областях України реалізовується головним чином в країнах Прибалтики та Росії. Транспортуванням та реалізацією можуть займатися суб'єкти підприємницької діяльності.

2. В південних областях у приватних господарствах площі під ранньою картоплею досить значні. Крім того, в даних регіонах практикується збирання картоплі двох врожаїв. Фактично в індивідуала не вистачає часу для самостійної реалізації, оскільки необхідно підготувати площу під майбутній урожай картоплі.

Досить значна питома вага реалізації ранньої картоплі в західних регіонах через систему роздрібних продовольчих ринків пояснюється незначними площами посадки ранньої картоплі. Обсяги виробництва даного сільськогосподарського продукту задовольняють потреби лише фізичних осіб, оскільки заклади харчування купують на оптових продовольчих ринках ранньостиглу картоплю, яка надходить з південних регіонів;

Ринкова ціна на даний продукт залежить від попиту і пропозиції на ринку. На сьогоднішній день вплив держави на даному сегменті продовольчого ринку мінімальний.

Як свідчать дані статистичного спостереження на продовольчому ринку «Кооператор», різке зростання цін спостерігається на початку реалізації ранньої картоплі, оскільки попит повністю ненасичений даним видом сільськогосподарської продукції. Імпорт даного виду сільськогосподарської продукції з інших регіонів не має суттєвого значення при встановленні ціни на картоплю, яка вирощена в даній місцевості при умові, що вона реалізується фізичним особам. Основна причина – це якість товару. Картопля, яка надходить з південних регіонів, а також з Польщі чи країн Африки, характеризується високим вмістом води в бульбі, крім того, вона спарена, оскільки її транспортують в целофанових мішках.

На ринкову ціну досить значний вплив мають погодні умови, оскільки це пов'язано з пропозицією картоплі на ринку. Так в дощовий період надходження на ринок зменшується, що автоматично призводить до зростання ціни на неї.

Досить значний вплив має день тижня. В суботу, неділю, понеділок, вівторок ціни відносно знижуються, оскільки потенційні покупці – міські жителі - покривають потребу в даному продукті харчування за рахунок вирощеної картоплі на власних дачних ділянках.

Реалізація середньостиглої та пізньостиглої картоплі відбувається головним чином торгово-посередницьким структурам, а також потенційним споживачам – фізичним особам безпосередньо на місці.

Реалізація картоплі торгово-посередницьким структурам відбувається двома способами:

1. Шляхом на натурального товарообміну;
2. Шляхом закупівлі за готівку.

При проведенні бартерних операцій з участю посередницьких структур використовується система “множинних” цін на одну й ту ж продукцію, що виражається готівковою та безготівковою грошовою одиницею, а також певною кількістю обмінюваної продукції. При натуральному товарообміні грошовий еквівалент значно вищий ніж при розрахунках готівкою чи безготівковими грошми, оскільки в грошовий еквівалент при здійсненні бартерних операцій враховується величина витрат на реалізацію обмінюваної продукції, прибуток від здійснення даної операції, ризик можливих збитків, а також величина податків, які посередник сплатить при здійсненні товарообмінної операції з колективними сільськогосподарськими підприємствами.

Проте в даний час спостерігається тенденція до зниження проведення бартерних операцій з участю посередницьких структур з колективними сільськогосподарськими підприємствами та зростання з приватними товаровиробниками сільськогосподарської продукції. На дану ситуацію вплинуло декілька факторів. По-перше, за допомогою пільгових кредитів колективним сільськогосподарським підприємствам вдалося задовольнити сезонну потребу в обігових коштах. По-друге, не виплата працівникам колективних сільськогосподарських підприємств протягом тривалого часу заробітної плати на основному місці роботи - в господарствах суспільного сектору, та значне зростання площ особистих підсобних господарств. Дана ситуація стимулює виробництво на присадибних ділянках продукції, призначеної для обміну. Обмінним еквівалентом виступали наступні товари: баштани, соняшникова олія, томатна паста, крупа, оселедці, промислові товари (мило, пральний порошок), агрохімікати. Як правило, при таких угодах розрахункова ціна картоплі нижче ринкової. Проте 13 % респондентів здійснювали бартерні операції в основному з приватними особами, розраховуючись картоплею. По-третє, відсутність мережі заготівельних пунктів в

сільській місцевості. Не може селянин в силу специфіки ведення присадибного господарства повністю реалізовувати на продовольчих ринках міст вироблену продукцію.

Як свідчать спостереження, які проводилися протягом 6 років, спостерігається тенденція до зниження обсягів пропозиції картоплі для товарного обміну за даним еквівалентом.

На таку обставину впливають декілька причин. По-перше, наявність на продовольчих ринках мережі оптових заготівельників картоплі. По-друге, наявність заготівельників, які закупають в індивідуальних товаровиробників картоплю безпосередньо в селах. По-третє, в даний час на відміну від минулих років, зросла питома вага картоплі, яка використовувалася для власного споживання та для згодовування тваринам, що знаходяться в присадибних господарствах.

Більшість приватних сільськогосподарських товаровиробників вважають за доцільне реалізувати на продовольчих ринках міста Хмельницького. Так, за 50 кг картоплі можна виручити до 35 грн., витративши на транспортні витрати – 3 грн. На решту - 32 грн. можна купити від 9-10 літрів олії, при товарному обміні 8 літрів.

Особливо хотілося звернути увагу на територіальну диференціацію грошового еквівалента бартерного обміну. Основний фактор - це ринкові ціни на продукти обміну, але необхідно відзначити про значний вплив територіального фактору. Чим віддалене село від основних місць реалізації тим вищий коефіцієнт обміну. Дана ситуація сприятлива для підвищення коефіцієнту обміну. В певній мірі зростають транспортні витрати, але не настільки щоб підвищувати коефіцієнт обміну з 1:8 в великих селах до 1:10 - 1:12 в населених пунктах, які розташовані у значному віддаленні від шляхів транспортного сполучення. Крім того, в даній категорії населених пунктів в 2-3 рази швидше проводяться обмінні операції. Це пояснюється тим що в жителів даної категорії сіл значно більша площа присадибних ділянок, менше використовується картоплі для згодовування тварин які вирощуються в присадибних господарствах, високі витрати на транспортування до місця реалізації.

При реалізації за готівку торгово-посередницької структури орієнтуються на фактори:

- 1) ринкова ціна в регіоні де відбувається заготівля картоплі;
- 2) транспортно - заготівельні витрати;
- 3) ринкова ціна в регіоні, де відбудеться її реалізація.

Заготівля картоплі відбувається шляхом подвірного об'їзду сільських населених пунктів в період масового збирання картоплі. Саме на цей період приходить пік заготівлі картоплі, оскільки реалізують приватники з власних земельних ділянок. Крім того заготівля здійснюється навесні в той час коли приватники проводять операції з підготовкою насінневого матеріалу, а також операції, які пов'язані з продовженням терміну зберігання. Приватники визначають розміри лишків картоплі, і саме в цей час у них виникає дефіцит готівкових коштів, оскільки відчувається наближення весняно польових робіт, що змушує їх реалізувати даний сільськогосподарський продукт. Крім того в цей час зростає попит на даний вид сільськогосподарської культури, оскільки в споживачів – міських жителів - зменшуються запаси даного продукту харчування.

Зростають обсяги реалізації картоплі безпосередньо в господарстві приватника. Реалізація по даній схемі найбільш вигідна, як для індивідуального товаровиробника, так і для споживачів, оскільки реалізація відбувається по ринкових цінах на момент укладення угоди, це по-перше. По-друге, споживач отримує постійного постачальника сільськогосподарської продукції

Все ж в основі будь-якої ціни, по якій відбувається реалізація картоплі лежить ринкова ціна.

На ринкову ціну картоплі сильний вплив мають сезонні коливання. Найнижчі ціни спостерігаються в вересні-жовтні, найвищі в лютому-березні. Проте, при реалізації картоплі спостерігається «ринкове вікно» тобто неспівпадання ринкової ціни з максимальним виробництвом даної продукції. Даний період становить близько 2 – 3 тижнів. Це пояснюється тим, що товаровиробнику перед реалізацією картоплі необхідно провести цілу низку передпродажної підготовки товару. Внаслідок зростання надходження товарної картоплі на ринок, ціна падає. Найбільша кількість продукції реалізується у вересні-листопаді. Після закінчення збиральних робіт відбувається масова реалізація картоплі виробниками, які не мають змоги зберігати вирощений урожай, а споживачі роблять запаси продовольчої картоплі, оскільки в цей період ціни на неї нижчі на 20-25 %.

Аналіз проблем реалізації картоплі особистими селянськими господарствами не можливий без розгляду проблем товарності картоплі в ОСГ.

Товарність картоплі в 2004 р. знизилась у порівнянні з 1996р. на 10%. Це пояснюється, з одного боку, деяким спадом попиту на дану продукцію в прилеглих містах через зростаючі обсяги виробництва картоплі в рамках індивідуального і колективного городництва. З іншого боку, розширилось надходження на міські ринки порівняно дешевої привізної продукції з територій, які спеціалізуються на вирощуванні товарної картоплі. Пропозиція картоплі на локальному ринку збільшується також у результаті активного залучення в орбіту ринкових відносин виробників із віддалених сільських районів, які раніше, як правило, не продавали свою продукцію чи зовсім продавали її рідко й у невеликій кількості.

Якщо в 1996 р. власники домогосподарств визначали свій потенційний обсяг реалізації картоплі на рівні 34%, то в 2004 р. - 29% .

Потенційна товарність картоплі, виробленої в господарствах населення, склала в 2002р. у присадибних господарствах жителів приміських селищ потенційна товарність картоплі склала 29,5% (у 1996 р.- 44,3%); для господарств, розташованих у населених пунктах з регулярним транспортним повідомленням з містами - 19,7% (у 1996 р. - 29,2%); для господарств віддалених сільських районів — 37,7% (у 1996 р. - нульова).

В 2004р. 60% товарної картоплі населення реалізувало шляхом натурального обміну її на промислові та продовольчі товари з використанням торгово-посередницьких структур, 23% - реалізовувалось на продовольчих ринках (головним чином картопля ранньостиглих сортів), решта – безкоштовно віддавалась родичам, які проживають у містах.

Резерви росту товарності картоплі залежать від типу ОСГ, виробничої і продуктивної диверсифікованості, структури валової продукції і посівних площ, внутрішньогосподарських витрат, витрат на відтворення, продуктивності, якості, гарантій збуту і рівня цін. В умовах виявлення резервів товарності ОСГ є одним зі способів формування товарних продовольчих фондів. До основних резервів товарності належать:

1. Інтенсивне використання ресурсів, розширення сфери сільськогосподарської діяльності. В даний час переважає екстенсивне використання ресурсів особистих господарств населення, в зв'язку з відсутністю міні техніки. Розвиток ринку міні техніки буде сприяти підвищенню інтенсивності використання ресурсів в господарствах населення.

2. Розвиток ефективних форм організації виробництва: кооперації, інтеграції, на основі кооперування приватників, переробників, торгівлі з метою ефективного виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

3. Підтримка вітчизняного товаровиробника. Вона повинна проявлятися не тільки лише в наданні різноманітних дотацій, а й в обмеженні і навіть в повному закритті для іноземних товаровиробників сільськогосподарської продукції вітчизняних ринків.

4. Мораторій на сплату податків і пільгові кредити. Розвиток кредитування виробництва продукції в ОСГ значно підвищив відповідно обсяги реалізації продукції, яка вирощується в господарствах населення. Доцільно було б здійснювати кредитування ОСГ через систему створених кредитних споживчих кооперативів чи кредитних спілок. Саме через вищезазначені кредитні інститути вважаємо за доцільне спрямовувати деревну фінансову допомогу господарствам населення.

5. Стабільна правова база. Вона повинна виражатися лише в системі взаємопов'язаних і узгоджених між собою законодавчих актів, дія яких повинна бути спрямована на стимулювання розвитку виробництва та реалізації продукції господарствами населення.

6. Розвиток системи заготівлі продукції. Процес заготівлі сільськогосподарської продукції в господарствах населення носить стихійний, хаотичний характер. Діяльність торгово-посередницьких структур повинна відбуватися лише за умови контролю з боку місцевих органів самоврядування.

Література

1. Перегуда В.Л. Картопля Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / [за ред. Шпичака О.М.] К. : ІАЕ, 2001. – С. 149-159.
2. Ігнатченко Л.У. Ціни, витрати, прибутки агро виробництва та інфраструктура продовольчих ринків / [за ред. О.М. Шпичака.] – К. : ІАЕ, 2000. – С. 443-452.
3. Ціни, витрати, прибутки агро виробництва та інфраструктура продовольчих ринків / [за ред. О.М. Шпичака.] – К. : ІАЕ, 2000. – 585 с.
4. Юренко О. Яким сортам віддати перевагу? / О. Юрченко // Картопляр. – 2003. – № 1. – С. 14-15.
5. Юрчишин В.В. Проблеми зміцнення правової бази сільського господарства / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2000. – № 3. – С. 3-11.

Надійшла 29.11.2009