

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ЗЕРНА

В статті розкрито деякі найважливіші і загальні проблеми формування ринку конкурентоспроможного зерна в процесі функціонування сільськогосподарських підприємств.

In the article some problems of forming of market of competitive corn most important and general are exposed in the process of functioning of agricultural enterprises.

Ключові слова: зерновий ринок, конкурентоспроможність, сільськогосподарські товаровиробники, державне регулювання.

Вступ. Основним пріоритетом розвитку зернового ринку є його насичення великою кількістю якісного та недорогого зерна. Вирішення проблеми наповнення ринку зерном передбачає виконання великої кількості заходів, спрямованих на оптимізацію усіх сфер діяльності АПК. Комплексне вирішення поставленого завдання досягається за рахунок розвитку інноваційно-інвестиційної сфери, її найповнішого використання, а також за рахунок формування ефективних інтегрованих утворень в межах зернового ринку.

Основний розділ. З точки зору процесного підходу кожне сільськогосподарське підприємство виконує певну послідовність операцій, які характеризують окремі етапи руху матеріального потоку. Найчастіше до таких етапів відносять: ресурсне та матеріально-технічне забезпечення, постачання і зберігання матеріалів на складі, виконання виробничих операцій, зберігання і транспортування готової продукції, розподіл товарів. Проведений SWOT-аналіз показав наявність великої кількості слабких сторін та загроз на зерновому ринку, більшість із них є типовими для агроформувань (рис. 1).

<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ:</p> <p>1) родючість ґрунтів; 2) зернові традиції; 3) частка посівної площі; 4) динамічний розвиток експортної інфраструктури; 5) низькі ціни; 6) дешева робоча сила.</p>	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ:</p> <p>7) низька якість зерна; 8) висока собівартість; 9) низька урожайність; 10) зношеність техніки; 11) застарілі технології; 12) слабе використання сівозмін; 13) нестабільність аграрної політики; 14) низька кваліфікація праці; 15) низька кваліфікація менеджменту; 16) слабе фінансове становище підприємств; 17) слабка інтеграція зусиль суб'єктів ринку; 18) нерозвинена біржова торгівля; 19) велика частка тіньового обігу зерна; 20) низький рівень внесення добрив та ЗЗР; 21) низькі обсяги інвестування в суб'єктів зернового ринку; 22) велике соціальне значення зернового ринку для країни.</p>
<p>МОЖЛИВОСТІ:</p> <p>23) збільшення частки експорту на ринку дешевого зерна; 24) вихід на ринок високоякісного зерна; 25) збільшення частки використання зерна на виробництво етанолу; 26) тенденція до зростання світових цін на зерно; 27) транзитні можливості експорту російського та казахського зерна через порти Чорного та Азовського морів.</p>	<p>ЗАГРОЗИ:</p> <p>28) неефективна аграрна політика; 29) погіршення стану ґрунтів; 30) зміна кліматичних умов; 31) висока залежність від погодних умов; 32) валютні ризики; 33) ризики відміни мораторію на продаж землі.</p>

Рис. 1. SWOT-аналіз зернового ринку

На рис. 1 надані тільки деякі найважливіші і загальні проблеми формування ринку конкурентоспроможного зерна приблизно в тій послідовності, в якій вони з'являються в процесі функціонування сільськогосподарських підприємств. Окремі проблеми, що виникають на шляху

матеріального потоку мають здатність повторюватися на пізніших етапах або характеризуються взаємозалежністю, тобто їх вирішення на ранніх етапах усуває або зменшує імовірність повторення цих проблем на пізніших стадіях.

На основі проведеного аналізу визначаємо пріоритети розвитку зернового ринку в таких сферах: оптимізація землеволодіння та землекористування; страхування ризиків сільськогосподарських підприємств; насичення ринку якісним та відносно дешевим зерном; оновлення на інноваційній основі матеріально-технічного стану аграрних формувань; маркетингова діяльність суб'єктів ринку; логістичне забезпечення ринку; цінова політика; підтримка доходів сільськогосподарських товаровиробників; розвиток експортного потенціалу ринку.

Основні засади аграрної політики за умови розгляду зернового ринку з точки зору логістичного інтегрованого підходу не повинні мати епізодичний і випадковий характер. Вони повинні базуватися на системному підході до проблеми, що дозволяє відслідковувати взаємозв'язки між різними аспектами діяльності господарюючих суб'єктів і розраховувати можливий вплив зміни одного із елементів системи на всі інші. Найважчим завданням, за таких обставин, є пошук "первинної проблеми" в цілому їх ланцюгу. Її усунення сприятиме значно легшому вирішенню сукупності наступних, за етапами руху матеріального потоку, проблем завдяки існуванню взаємозв'язку між ними.

Детальний аналіз досліджуваного ринку на основі процесного підходу дозволив систематизувати та класифікувати ці проблеми за етапами руху матеріального потоку.

Відслідковуючи рух матеріального потоку на зерновому ринку, можна фіксували додаткові резерви підвищення виходу продукції з одного гектара. Використання таких резервів дасть можливість підвищити не тільки урожайність зернових культур, але й забезпечити зростання продуктивності праці та рівня рентабельності, зменшити собівартість продукції.

За дослідженнями вчених на еродованих землях щорічний недобір урожаю складає приблизно 20 %, що становить 7-8 млн. тонн зерна. Використання даного резерву передбачає вжиття природоохоронних заходів пов'язаних із укріпленням схилів, відновлення вмісту гумусу у верхній частині ґрунту. Частково вирішення цих завдань може бути здійснено за рахунок використання новітніх технологій зерновиробництва – мінімального обробітку ґрунту та органічного землеробства.

В процесі здійснення технологічних операцій велика увага приділяється підбору якісного насіннєвого матеріалу, мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо. Здійснення кожного із названих заходів дає можливість підвищити вихід зерна або, принаймні, застрахувати себе від його втрат. Використання якісного сортового елітного чи оригінального насіннєвого матеріалу дозволяє підвищувати урожайність на 25-27 %. Проте, забезпечення зерновиробництва якісною сировиною та матеріалами не завжди дає ефект. Значна частина проблем, пов'язаних з цим, лежить в площині несвоечасного виконання технологічних операцій пов'язаних із сівбою, доглядом за посівами та збиранням урожаю і взагалі порушенням технологічних схем зерновиробництва. Такі порушення можуть призвести до втрати навіть 30 % урожаю.

Неефективне використання технічних засобів, їх перевантаження, а також виконання технологічних операцій застарілою технікою призводить до втрати близько 3 млн. тонн зернових культур.

Врахування усіх названих проблем лише на етапі виконання технологічних операцій дозволяє значно підвищувати урожайність зернових. Немалі резерви підвищення ефективності зерновиробництва криються і на інших етапах руху матеріального потоку – етапі постачання та реалізації продукції.

Формування розподільчого сегменту зернового ринку відбувається в процесі інтеграції України в СОТ. Це, в свою чергу, висуває ряд вимог до регулювання реалізаційних та забезпечувальних процесів. Основним напрямом покращення стану підсистеми є формування ефективної системи маркетингу на кожному підприємстві чи в межах їх об'єднань. Окрім цього, значний ефект досягається за рахунок використання наявних методів цінового регулювання та розвитку біржової торгівлі зерном.

На даному етапі формування зернового ринку ефективна біржова торгівля здатна вирішити дві з найголовніших проблем аналізованого ринку: нормалізувати ціни на основі ф'ючерсних торгів, внаслідок чого ціни, які встановлюються на ринку, реально відображають співвідношення попиту та пропозиції із незначним корегуванням на спекулятивні чинники; створити основу для отримання гарантованого доходу від реалізації продукції завдяки активному використанню хеджування. Незважаючи на очевидні переваги біржової торгівлі і, зокрема, торгівлі ф'ючерсами, частка біржі в структурі реалізації зернових є дуже низькою.

Проведений аналіз структури реалізації зернових культур показав, що найбільша їх частка розподіляється за так званими "іншими каналами". Проте, значна частина цього зерна пізніше перерозподіляється. Так, наприклад, від 33 до 46 % (а в 2009 році – 84,9 %) зерна, яке було реалізовано через "інші канали", пізніше надійшло на переробні підприємства. Припускаємо, що переважна частина решти врожаю склала експортну частку.

Виходячи з цього, основу зернового ринку України на даному етапі складають посередницькі схеми. Не зважаючи на те, що ціна зерна, що реалізується за цими схемами, є найменшою з-поміж інших каналів, його частка і надалі зростає. Це пояснюється великою активністю і мобільністю посередників, які,

окрім всього іншого, часто укладають із сільськогосподарськими товаровиробниками кредитні угоди, якими зобов'язують останніх продавати продукцію визначеним організаціям. В таких умовах, активізація біржової торгівлі, без вжиття будь-яких стимулюючих заходів з боку самих бірж чи органів державної влади, видається складним завданням.

Залучення сільгосптоваровиробників до біржової діяльності передбачає усунення комплексу проблем, зокрема: підвищення рівня їх інформованості про біржові механізми; навчання керівників аграрних підприємств біржовій діяльності чи створення спеціалізованої структури, яка б реалізовувала їх інтереси на біржі; створення системи їх мотивування до реалізації більшої частки зерна через біржу. Вирішення останньої проблеми можна досягти за рахунок формування системи прямих платежів, в основі якої стояло би прив'язування частки зерна реалізованого сільськогосподарськими підприємствами до встановленого розміру державних виплат.

Основним напрямом існуючої моделі регулювання зернового ринку є активна цінова політика, яка передбачає поєднання економічних та адміністративних методів в процесах, пов'язаних зі встановленням гарантованої ціни на ринку, а також зменшенням цінових коливань.

Основними методами цінового регулювання на зерновому ринку є товарні та фінансові інтервенції. Згідно із Законом України „Про зерно та ринок зерна в Україні”, інтервенційні операції – це дії державного агента з проведення інтервенційних операцій по закупівлі зерна до інтервенційного фонду та продажу зерна інтервенційного фонду і продуктів його переробки для підтримання на внутрішньому ринку рівня цін на зерно та продуктів його переробки шляхом укладання договорів купівлі-продажу на акредитованих біржах.

В основі інтервенційних закупівель стоять основні закони ринку, зокрема ті, які стосуються встановлення рівноважної ціни на основі взаємодії попиту та пропозиції. Так, відповідно до закону вартості, із збільшенням попиту на продукцію ціна на неї зростає, і навпаки, із збільшенням пропозиції продукції ціна на неї знижується. Особливості зерновиробництва призводять до того, що найбільша пропозиція зерна утворюється в серпні-вересні місяця кожного року, а потім вона поступово зменшується. Попит же на зерно має більш рівномірний характер і не значно коливається протягом року.

Механізм дії інтервенційних закупок пояснюється впливом на попит та пропозицію зерна на ринку. Так, в умовах дефіциту зерна і високих цін на нього, продаж частини зерна інтервенційного фонду по цінах нижчих за ринкові, дозволить наситити ринок і знизити ціну на зерно. В умовах надлишкової пропозиції, скуповування зерна з ринку за вищими цінами дозволить стабілізувати ситуацію шляхом підвищення цін. Такі заходи спрямовані на випередження ринкового механізму, врівноваження якого у вільному ринку має певну інертність і значні затримки фаз коливання.

Таким чином, еволюція політики цінового регулювання зумовила розвиток товарних та фінансових інтервенцій, які, на даний момент, є основними регулюючими інструментами на зерновому ринку. Як додатковий чинник цінового регулювання використовують заставні закупівлі, які визначають гарантовану ціну, хоча основним їх призначенням є залучення кредитів під заставу урожаю. Дослідження інтервенційної моделі цінового регулювання дозволили виділити три основні проблеми, що зумовлюють її низьку ефективність: 1) слабе фінансування інтервенцій; 2) відсутність достатніх запасів зерна для здійснення масштабних товарних інтервенцій; 3) встановлення мінімальної та максимальної ціни на основі врахування витрат минулих періодів із коригуванням на значення прогнозного індексу споживчих цін, що не відображає реальної кон'юнктури ринку.

Результати господарювання суб'єктів підприємницької діяльності в ринкових умовах залежать від кон'юнктури ринку, яка складається на певний момент часу. Саме вона визначає що, скільки і якої якості потрібне на ринку по якій ціні. В умовах зернового ринку таку кон'юнктуру формують покупці. Саме тому результати господарювання сільськогосподарських товаровиробників залежать від волі покупців, які в умовах недосконалої антимонопольного законодавства в сукупності із несформаністю судової системи правосуддя мають можливість змовлятися з метою отримання кращих конкурентних умов існування. Окрім цього, олігопсонічний характер ринку призводить часто до ситуацій, коли збільшення обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами не призводить до підвищення рівня їх рентабельності.

Важливу роль в нейтралізації негативного впливу покупців на характер ринкових відносин повинна відігравати держава, основним завданням якої, в таких умовах, повинна стати підтримка доходів аграрних формувань. На жаль, існуюча система підтримки, яка передбачає заохочення (у вигляді дотацій) тих виробників, які отримали збитки, не виконує свого основного призначення – економічного зацікавлення підприємств в отриманні якнайкращих результатів. Саме тому, більшість виробників балансуючи на рівні нульового прибутку будь-якими способами прагнуть показати у фінансово-бухгалтерській звітності негативні показники господарювання. Вирішити таку ситуацію можуть прямі виплати на площу посіву, які, проте, вимагають значних бюджетних ресурсів, інакше, їх вплив може звестися до мінімуму, а в окремих випадках – навіть погіршити стан системи.

Відповідно, виникає ситуація, коли сільськогосподарські товаровиробники не володіють основним елементом ринкового середовища – мотивом господарювання. Більшість з них працюють завдяки власному ентузіазмові, прихильності до традицій і консервативності, яка не дозволяє їм змінювати сферу діяльності. Отримання високих фінансово-економічних показників у сільському господарстві досягається в значній мірі

завдяки високопрофесійному менеджменту окремих керівників, які, проте, складають досить незначну частку від їх загальної кількості.

Проблема із мотивацією сільськогосподарських виробників на ринках сільськогосподарських товарів, а особливо на зерновому ринку впливає, значною мірою, із основних принципів державної політики в даній сфері. Одним із основних завдань економічної політики нашої держави є добробут громадян та захист малозабезпечених верств населення, який відповідно до спотворених уявлень про економічні відносини, досягається, в першу чергу, за рахунок здешевлення основних продуктів харчування. Найбільшу частку у структурі споживання продуктів харчування займає продукція переробки зернових. Відповідно, заниження цін на продукцію зернопереробки та безпосередньо зерно дозволяє, в більшості випадків, тримати доступні ціни на ринку, проте, призводить до зменшення доходів як сільськогосподарських товаровиробників так і переробних підприємств, що, по своїй суті, дуже негативно впливає на їхню мотивацію в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності.

Як бачимо, основні гравці зернового ринку, які повинні забезпечувати мотивуючу функцію, такі як покупці зерна та держава, не справляються із її виконанням. В такій ситуації ми вважаємо за доцільне озвучити чергову проблему зернового ринку: “як зацікавити сільськогосподарських товаровиробників в покращенні фінансово-економічних показників діяльності”.

Вирішення поставленої проблеми потребує розв’язання ряду тактичних завдань, які передбачають:

1) здійснити реформування системи підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом розширення бази прямих платежів, відмови від обмеження цін на продовольчі товари, забезпечення захисту малозабезпечених громадян через механізми адресних виплат, допомоги чи субсидій;

2) посилити економічну мотивацію сільськогосподарських формувань до укрупнення земельних угідь та активного кооперування із суб’єктами ринку через пряме зацікавлення в результатах діяльності (ефекти масштабів виробництва і ринку) шляхом надання таким утворенням податкових пільг чи канікул, або створення сприятливих умов кредитування, використання лізингу тощо;

3) підвищення культурно-професійного рівня аграрних менеджерів шляхом формування та реалізації програми їх навчання та підвищення кваліфікації не лише у сфері виробництва продукції, а на всіх етапах руху матеріального потоку.

Серед інших стратегічно важливих напрямів розвитку зернового ринку доцільно відзначити подальший розвиток експорту зернових за умови забезпечення внутрішніх продовольчих потреб, а також пошук альтернативних методів використання зернових. Одним із таких методів є використання зерна для виробництва біоетанолу – добавки до бензинового палива, яка забезпечує його більшу екологічність та сприяє підвищенню рівня енергетичної безпеки країни.

Висновки. Таким чином, обґрунтування стратегії розвитку зернового ринку охоплює комплекс багатьох заходів, кожен з яких має свій резерв підвищення ефективності зерновиробництва. Визначення черговості та пріоритетності кожного із заходів на основі проведеного SWOT-аналізу дасть можливість сформувати висококонкурентний ринок зерна із значимими показниками у сфері виробництва та розподілу продукції.

Література

1. Кваша С.М., Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.
2. Кобута І.В. Особливості аграрної політики Європейського Союзу на зерновому ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 110-118.
3. Микитенко І.А. Споживання, експорт та імпорт сільськогосподарської продукції та продовольства. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 73 с.
4. Саблук В. І досі ефективність державного регулювання ринку зерна в Україні залишається низькою // Зерно і хліб. – 2008. – Вип. 1. – С. 7.
5. Шпигуляк О.Г., Воскобійник Ю.П., Овсянніков О.В. Формування конкурентоспроможності в аграрній економіці // Агроінком. – 2007. – № 9-10. – С. 4-8.

Надійшла 19.03.2010