

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГУРТОВОЇ ТОРГІВЛІ НА АГРОПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

© Дудяк Р.П., Колодійчук В.А., Лукаш В.О., 2005

Розглянуто роль і значення гуртового ринку товарів АПК та основних операторів гуртової торгівлі в Україні. Охарактеризовано біржову торгівлю агропромисловою продукцією, її стан, особливості та тенденції розвитку.

Lines and significance wholesale trade commodity of agriculture, special feature exchanges activities of wholesale market of Ukraine.

Постановка проблеми. Торгівля агропродовольчими товарами відіграє надзвичайно важливу роль в економічному та соціальному розвитку суспільства, підвищенні рівня матеріального добробуту населення та забезпеченні продовольчої безпеки країни. Її головною метою є задоволення найважливіших фізіологічних потреб людини в їжі. Виступаючи основним джерелом у продовольчому забезпеченні різних верств населення, торгівля продовольчими товарами виконує важливу соціальну функцію, а показники обсягу і структури товарообігу продовольчих товарів є компонентами рівня життя населення.

Зміни, що відбуваються в аграрному секторі у ході реформування, зумовили руйнування системи управління торгівлею, розпад її ієрархічних структур і утворення самостійних суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності. Закономірною є тенденція до збільшення питомої ваги приватних посередницьких структур на кінцевому споживчому ринку. Новим явищем на регіональних ринках, в останні роки, є намагання виробників самостійно організовувати переробку власної сировини з подальшою реалізацією готової продукції кінцевим споживачем.

Характерною особливістю сьогодення є модифікація функцій держави на сільськогосподарських і продовольчих ринках. З монополіста держава перетворилася на звичайного ринкового агента, що займається закупівлею продукції в межах своєї ринкової квоти в регіональні і республіканські фонди. По-іншому формується ринкова інфраструктура як складова ринкового середовища, інші умови обслуговування купівлі-продажу. Умови та методи реалізації сільськогосподарської продукції стають складнішими, сучасний ринок, хоча і недосконалий, висуває виробникам чи власникам продукції високі вимоги щодо її якості, формування однорідних гуртових партій, гарантій виконання угод.

Водночас переорієнтація на нові канали збуту і новий асортимент продукції не скрізь відбувається легко: заважають інертність і прихильність до традиційних клієнтів, відсутність маркетингового підходу до виробництва [2]. Труднощі зі збутом пов'язані також із високими виробничими витратами з боку сільськогосподарських виробників та низькою купівельною спроможністю населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення і розвитку гуртової торгівлі, зокрема, через біржовий ринок, розглядали багато закордонних та вітчизняних вчених-економістів. Варто відзначити науково обґрунтовані висновки з досліджень гуртового ринку таких вчених України, як академіка УААН П.І.Гайдуцького, професорів В.М.Олійника, В.П.Галушка, члена-кореспондента УААН Б.Й.Пасхавера, а також академіків П.Т.Саблука, В.П.Ситника, О.М.Шпичака.

Дослідження цієї проблеми знайшли відображення у наукових статтях докторів наук Г.О.Шевченка, М.В.Протасова, В.П.Горьового [1] та інших провідних вчених, які розглядали гуртовий і біржовий ринки як основу подальшого розвитку торговельної справи в Україні.

Формулювання цілей статті. Актуальність дослідження цієї проблеми визначила цілі статті, а саме:

- визначити основних операторів гуртової торгівлі агропромисловою продукцією в Україні;
- розглянути особливості становлення та основні показники розвитку біржового ринку України;
- з'ясувати основні причини, що гальмують біржову діяльність;
- охарактеризувати інші вільнопосередницькі форми організації гуртової торгівлі продукцією АПК.

Виклад основного матеріалу. До складу інфраструктури гуртового ринку агропромислової продукції зараховують: біржі, аукціони, гуртово-продовольчі ринки, торговельні доми, збутові кооперативи, ярмарки, виставки.

Основне завдання біржової торгівлі полягає у якомога швидшому просуванні продукції зі сфери виробництва у сферу споживання, регулюванні товаропотоків, встановленні цін на основі попиту і пропозиції.

Активізація на біржовому ринку сільськогосподарської продукції України розпочалася наприкінці 1994 року, з ухваленням Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”, згідно з яким ставки податків на прибутки від посередницьких операцій, включаючи біржові, знизилися до 45%. Після ухвалення у вересні 1995 року Постанов Кабінету Міністрів України “Про заходи щодо розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні” та “Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку”, якими була затверджена “Концепція організації біржового сільськогосподарського ринку”, фактично і був створений біржовий ринок сільськогосподарської продукції.

У 1996 році аграрні біржі працювали вже у всіх регіонах України. Питома вага сільськогосподарської продукції і продовольства в торговельному обороті бірж перевищувала 40%.

Однак, починаючи з другої половини 1996 року у біржовій торгівлі намітився спад активності. Це наочно демонструють показники діяльності Української аграрної біржі у той період (див. таблицю), біржі, яка була і фактично залишається лідером на біржовому ринку України.

Основні показники діяльності Української аграрної біржі

Роки	Пропозиція товарів, тис.грн.	Обсяг укладених угод, тис.грн.	Ліквідність торгів, %	Вартість виконаних контрактів, тис.грн.	Фактичне виконання контрактів, %	Ліквідність біржі, %
1995	331560	202327	61,0	87381	43,2	26,4
1996	604901	174580	28,9	118752	68,0	19,6
1997	315055	23202	7,4	7632	32,9	2,4
1998	178530	18867	10,6	6229	33,0	3,5
1999 (I-ше півріччя)	58177	678	1,2	678	100,0	1,2
Разом	1488223	419654	28,0	220672	52,6	14,7

Загалом, обсяги угод, які уклалися на товарних біржах, що торгують агропродукцією, зменшилися після 1996 р. у 3,6 раза. Причини такого спаду, як стверджує В.П.Горьовий [1], полягають у:

- відміні обов'язкового експорту сільськогосподарської продукції через біржовий ринок;
- неправомірності адміністративного втручання у переміщення сільськогосподарської продукції по території країни;

- недосконала система оподаткування;
- невідповідність сільськогосподарської продукції європейським стандартам якості;
- відсутність гарантій біржових угод, що призвело до залишення зарубіжними покупцями українського ринку.

Після ухвалення низки нормативно-правових документів сьогодні спостерігається по-жвавлення роботи біржового ринку в Україні взагалі, та біржового сільськогосподарського ринку зокрема. Значно поживав біржову торгівлю механізм реєстрації експортних контрактів на біржі, запроваджений для уникнення ситуації 1999 року, коли близько 6 млн. т зерна було продано за кордон за демпінговими цінами. У 2001 році укладено 7175 угод на сільськогосподарську продукцію, продовольство та матеріально-технічні ресурси, з них 81% становлять близько 4 млн. грн., або понад 750 млн. доларів США, що в 2,9 раза перевищує суму вартості біржової торгівлі загалом за 1997–2000 рр.

Проте українські біржі не виконують своїх основних функцій – укладання ф'ючерсних контрактів та хеджування ціни, що робить їх діяльність більш схожою на комерційні посередницькі структури, які здійснюють власну торговельно-посередницьку діяльність.

З організаційного аспекту для України сьогодні привабливими є торгові дома. Торговий дім в аграрному секторі може бути організований як багатопрофільний інвестиційно-виробничо-торговий комплекс з вираженою спеціалізацією, який здійснює купівлю-продаж широкого асортименту продукції, зокрема її експорт та імпорт, створення власного виробництва, надання кредитів, придбання підприємств, передачу їх в оренду, надання інших послуг, а саме лізинг устаткування та транспортних засобів, транспортне та складське обслуговування тощо [2].

Торговий дім, на відміну від товарних бірж, укладає угоди з реальним товаром, з нестандартними (за розміром і якістю) партіями і може бути як місцем торгівлі, так і комерційним підприємством, яке заробляє прибутки.

Сьогодні успішно працюють агроторгові дома та їх філії у Волинській, Чернівецькій, Житомирській, Дніпропетровській, Львівській, Кіровоградській областях. Основними напрямками їх роботи є: формування гуртових партій продукції, постачання матеріально-технічних ресурсів сільгоспвиробникам, впровадження системи мікрокредитування та надання їм інвестицій, а також консалтингових та інформаційних послуг.

Для полегшення реалізації виробленої фермерами продукції в країнах Заходу доволі поширеними є збутові кооперативи. Вони забезпечують реалізацію агропродукції через власну роздрібну торговельну мережу або на договірній основі перепродують продукцію гуртовикам чи безпосередньо в магазини. Великі кооперативні об'єднання регіонального значення здійснюють збут сільськогосподарської продукції на національних гуртових ринках і аукціонах, а також виходять на зовнішні ринки. У Франції на експорт агропродукції з країни через кооперативи припадає 60% загального експорту свіжих фруктів, 50% – зерна, 40% – молока, молочних продуктів, худоби і м'яса, 25% – столового вина.

Оскільки розвиток інфраструктури аграрного ринку перебуває на початковій стадії розвитку, доцільним є проведення аукціонних торгів сільськогосподарської продукції як у формі самостійних заходів, так і організованих товарною біржею. Позитивним прикладом може бути проведення аукціонів на щорічних виставках-ярмарках у селищі Чубинське Бориспільського району, що на Київщині. Остання з них – “Київська осінь 2000”, організаторами якої були Мінагрополітики України, УААН, Київська обласна державна адміністрація, біржові інституції. Постійними учасниками виставки-аукціону племінних (генетичних) ресурсів є науково-дослідні установи, селекційні центри та племоб'єднання, племінні заводи, племферми, окремі господарства.

Аукціон допомагає виробникам сільськогосподарської продукції познайомитись із нововведеннями, новітніми досягненнями у всіх перспективних напрямках селекції, генетики, агробізнесу та запозичити їх чи порівняти з досягненнями власного господарства; мати орієнтир

щодо ціни при подальших продажах чи купівлі впродовж року поза аукціоном; налагодити нові контакти із суміжними постачальниками і покупцями сільськогосподарської продукції та послуг.

Висновки. Отже, гуртова торгівля є однією із форм організації ефективного агропродовольчого ринку. Цивілізованому розвитку агропродовольчого ринку сприятиме розвиток біржової торгівлі та інших вільнопосередницьких форм взаємозв'язків між покупцями та продавцями. Стихийний ринок агропромислового виробництва в Україні може дестабілізувати не лише аграрний сектор, а й національну економіку, що безпосередньо пов'язано з економічною безпекою країни.

1. Горьовий В.П. *Товарні біржі на ринку сільськогосподарської продукції України // Економіка АПК. – 1998. – №8. – С.80.* 2. *Основи формування та функціонування аграрного ринку / За ред. І.М.Брюховецького. – Суми, 2001.* 3. Пащук Ю.В., Мисько О.М. *Введення в бізнес. – Д., 1992.* 4. *Основи формування і функціонування аграрного ринку / Під ред. І.М. Брюховецького. – Суми, 2001.* 5. Сохацька О.М. *Ф'ючерсні ринки. Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні. – Тернопіль, 1999.* 6. *Товарні біржі в Україні: Аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / За ред. Акад. УААН П.Г.Саблука, – К., 1997*

УДК 658.29

А.Г. Загородній, З.О. Коваль, В.Д. Шквір
Національний університет “Львівська політехніка”

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКАМИ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ СПОЖИВАЧАМИ ПРОДУКЦІЇ

© Загородній А.Г., Коваль З.О., Шквір В.Д., 2005

Проаналізовано використання інформаційних систем для управління взаємозв'язками з споживачами в Україні та можливості застосування закордонного досвіду в цій сфері. Запропоновано концепцію побудови інформаційної системи управління та оцінки надійності взаємозв'язку із споживачами продукції.

We analyzed the using of information systems for management of interconnections with the consumers in Ukraine and the possibilities of using of the foreign experience. In this article it is offered the concept of construction of information system of management and of valuation of reliability of interconnections with the consumers of products.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки, для якої характерна конкурентна боротьба між підприємствами, акценти економічної діяльності зміщуються з масштабів виробництва, вартості та якості продукції, унікальної торгової пропозиції на встановлення довготривалих та ефективних стосунків із споживачами. Це стимулює пошук таких методів управління, які б дали змогу підвищити рівень надійності та ефективності взаємозв'язків із споживачами продукції. Особлива роль при встановленні таких взаємозв'язків відводиться методам управління інформаційними ресурсами. З огляду на це важливо розглянути сучасний стан формування та використання інформаційних систем (ІС) обробки інформації у сфері взаємин підприємств із споживачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує велика кількість публікацій, що стосуються інформаційних систем, проблем їх створення та функціонування. Наведемо визначення поняття “інформаційна система” з окремих публікацій. Отже, інформаційна система (ІС) – це:

– інформаційний контур разом із засобами збирання, передачі, опрацювання, зберігання інформації, а також з персоналом, що здійснює ці дії над інформацією [1];

– система, що організовує пам'ять і маніпулювання інформацією про проблемну сферу [2];