

## РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗБУДОВИ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*У статті розглянута система існуючих підприємств та організацій що забезпечують просування аграрної продукції до споживача, наголошено на їх не раціональності та не ефективності для сільськогосподарських виробників. Запропоновано економічне обґрунтування доцільного структурного співвідношення інфраструктурних складових аграрного ринку та необхідності розвитку розширеної системи гуртових посередників*

*В статье рассмотрена система существующих предприятий и организаций, которые обеспечивают прохождение аграрной продукции к потребителю, подчеркнута их не рациональность и не эффективность для сельскохозяйственных производителей. Предложено экономическое обоснование рационального структурного соотношения инфраструктурных составных аграрного рынка и необходимость развития расширенной сети оптовых посредников.*

**Постановка проблеми.** Глобальний та системно-затяжний характер світової економічної кризи, що розпочалася у 2008 р., вимагає від підприємців, владних структур, менеджерів та науковців усіх країн світу об'єднання зусиль для розробки дієвих заходів її подолання. Мінімізувати втрати від наслідків фінансової та, безпосередньо пов'язаної з нею, економічної кризи можливо лише через запровадження невідкладних (дієвих та обґрунтованих) адміністративних, нормативно-правових та економічних заходів. І це, у першу чергу, стосується пріоритетних галузей, тих що сформували Україну як складову світової глобалізованої системи. До таких галузей належить сільське господарство та галузі, що займаються переробкою аграрної продукції. Види товарної продукції, які формують продовольчу безпеку країни та експортні можливості її, потребують перманентної державної підтримки. Ця підтримка необхідна товаровиробникам не лише на стадії виробництва зазначених видів продукції, а і на стадії дистрибуції. Агровиробники потерпають від недостатності фінансових ресурсів. Але великі втрати, у тому числі і фінансові, сільськогосподарські підприємства зазнають через відсутність організованої (сформованої) інфраструктури аграрного ринку та недосконалої законодавчої забезпеченості умов його формування, які б допомогли побудувати прозорі, партнерські та взаємовигідні умови реалізації агропродукції. Все це призводить до порушень у системі ціноутворення і, як наслідок, зниження ефективності та інвестиційної привабливості

агробізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато сучасних дослідників приділяють увагу формуванню належної інфраструктурної забезпеченості аграрного ринку. Серед них слід відзначити таких, як Березін О.В., Бойко В.І., Білоус О.Г., Власов В.І., Гайдуцький П.І., Горьовий В.П., Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Малік М.Й., Федоров М.М. та інші. У своїх працях науковці розкривають методико-теоретичні основи формування та функціонування інфраструктурної складової ринкових відносин. Але не вирішеною на сьогоднішній день залишається проблема формування доцільної структурної складової інфраструктури аграрного ринку як національного, так і регіонального рівнів. У даній статті автор приділяє увагу саме питанням необхідності структурного формування регіонального аграрного ринку та їх впливу на ефективність господарювання аграрних підприємств.

**Метою дослідження** є визначення сучасного стану формування інфраструктури аграрного ринку регіонального значення та теоретико-організаційне обґрунтування необхідності інфраструктурних змін, як одного із вирішальних чинників впливу на підвищення ефективності господарювання товаровиробників та підвищення продовольчої безпеки країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах наростання економічної кризи необхідно більше приділяти уваги агропромисловому

\* Ващук О.В. – ст. викладач Нікопольського економічного університету, м. Нікополь Дніпропетровської обл.

комплексу (АПК) країни, як перспективному та потужному експортеру сільськогосподарської продукції сировини. Цедопоможенормалізувати загрозливий стан платіжного балансу країни через стабільне надходження валютних ресурсів від продажу агропродукції.

За визначенням Саблука П.Т., АПК обіймає три четверти території України, на якій проживає третя частина населення, формується майже 60 % фонду споживання та створюється 17 % валового внутрішнього продукту [1, с. 4]. Центральною ланкою АПК є сільське господарство. Ця галузь, не зважаючи на постійне зменшення зайнятих у ній, забезпечує робочими місцями майже 4 млн. чоловік сільського населення. Для реалізації сільськогосподарської продукції необхідно, щоб ринковий механізм працював без перебоїв, тобто необхідна високоорганізована мережа спеціальних служб і організацій, котрі б обслуговували потоки товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили, що переміщуються у межах ринкової системи під впливом ринкових важелів. Система таких організацій складає елементи інфраструктури ринку.

Термін “інфраструктура” (від латин. *infra* – підстава, фундамент, і *structura* – будова, взаєморозташування) вперше був застосований у дослідженнях західних економістів. Багато і національних, і зарубіжних вчених присвятили свої дослідження розвитку та впливу складових інфраструктури на формування ринкових відносин, висуваючи різні трактування цього поняття [2-5]. П. Розенштейн-Родан включав до інфраструктури базові галузі економіки (енергетику, транспорт, зв'язок тощо), що прискорюють інвестування. К.І. Беляєвський трактує інфраструктуру ринку як систему, що організаційно і матеріально забезпечує основні ринкові процеси. Ібрагімов Л.А. вважає, що інфраструктура – це комплекс видів діяльності у сфері обігу відповідних груп підприємств, що забезпечують раціональний рух товару. Федько В.П. та Федько Н.С. під інфраструктурою розуміють сукупність видів діяльності, що забезпечують ефективне функціонування об'єктів ринкової економіки і їх єдність у певному реальному ринковому просторі. Стаханов В.Н. вважає інфраструктурою комплекс специфічних трудових процесів з виробництва послуг, що забезпечують обмін діяльністю у суспільному виробництві і житті людини. За визначенням Чернявського І.Ф. інфраструктура - це сукупність спеціалізованих виробництв і видів діяльності, що обслуговують основні галузі з метою забезпечення ефек-

тивного функціонування загальнонародної кооперації праці й отримання високих кінцевих результатів. Таке розмаїття поглядів на сутність інфраструктури приводить до висновку, що з однієї точки зору, інфраструктура – це сукупність галузей і суб'єктів господарювання, а з іншої – це сукупність організаційних, виробничих і соціальних функцій ринку. Р. Іохімсен узагальнив сутність ринкової інфраструктури і зазначив, що це сукупність матеріальних, персональних та інституційних видів діяльності і їх організацій, що сприяють створенню господарської єдності на території і вирівнюванню винагороди за однакові вкладення доцільно витрачених ресурсів, тобто роблять можливою повну інтеграцію і високий рівень господарської діяльності [3].

Слід зазначити, що до складу інфраструктури комплексу економіки входять такі блоки: виробничий, соціально-побутовий, інституційний, персональний та екологічний, які і визначають ефективність функціонування економіки у цілому. І тому, при переході України до моделі економіки з переважно ринковими регуляторами необхідно було змінити форми і методи роботи елементів інфраструктури господарства, тобто ліквідувати застарілі та сформувати нові.

Зарубіжні теоретики ринку виходять з того, що правильно розставлені параметри валютно-фінансової, кредитної, товарної, цінової політики та інші макроекономічні показники здатні автоматично відрегулювати всю решту економічних показників тільки за умови, якщо в економіці країни існує розвинена інфраструктура [4].

Останнім часом в Україні сформувалися певні економічні відносини між різноманітними виробниками сільськогосподарської продукції та її продавцями. Очевидним є те, що наявність відносної ефективності виробництва аграрної продукції та продовольчих товарів кожного окремого регіону, спонукає виробників, що діють на території даного регіону, спеціалізуватися на виробництві тієї продукції, яка забезпечує порівняльні конкурентні переваги, у першу чергу, на міжрегіональному споживчому ринку, формування якого, на наш погляд, повинно стати пріоритетним на сучасному етапі суспільного розвитку. Для цього об'єднання підприємств на регіональному рівні з використанням логістичних методів господарювання забезпечить не лише підвищення їх конкурентоспроможності, а стимулюватиме і регіональний розвиток.

Слід зазначити, що лише незначна частка від загального обсягу виробленої агропродукції

надходить до покупців (кінцевих споживачів) безпосередньо від виробників. Основна маса продукції реалізується через посередників – гуртових та роздрібних торговців, які разом з іншими суб'єктами ринку, утворюють канали розподілу товарів.

Сьогодні існують різні погляди на роль та місце кожного з учасників ланцюжку товаропросування. Але більшість поглядів дослідників збігається у визнанні посередника як інструменту для створення трьох форм корисності: місця, часу і придбання. Доставляючи товари і послуги від виробників до споживачів, посередники забезпечують їхню доступність у зручному місці та у потрібний час, спрощуючи процес обміну. Посередники також виконують специфічні допоміжні функції, такі як: надання торговельних послуг, забезпечення інформацією про ринок, підтримку у просуванні товарів і стимулювання збуту, відбір, стандартизацію і фасування товарів, зберігання товарів на складах, транспортування товарів до місць продажу, розподіл ризику, фінансування виробників та спрощення купівлі. Іноді послуги посередників призводять до реального зменшення цін товарів реалізації, бо усувають необхідність установаження зайвих численних контактів між виробниками і споживачами, які за відсутності посередників були б обов'язковими. Необхідність посередників доведена історичним досвідом розвитку економічних відносин, оскільки будь-яка спеціалізація завжди ефективніша та раціональніша, ніж поєднання одним підприємством різних видів діяльності та функцій виробництва, транспортування, реалізації тощо. Посередники зменшують загальні витрати розподілу, бо у результаті їхньої діяльності скорочується кількість угод між виробниками і кінцевими споживачами (трансакційні витрати), у результаті чого і спрацьовує синергійний ефект.

Разом з тим, вартість, яку сплачує кінцевий споживач за продукцію чи послуги, зростає пропорційно збільшенню кількості посередників. Отже, з позицій споживача, збільшення кількості посередників оцінюється однозначно негативно. І тому визначення обґрунтованої (оптимальної) кількості посередницьких структур і є наріжним каменем сучасного ефективного розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Як відомо, існує два основних типи посередників: гуртові та роздрібні. Перші продають товари роздрібним торговцям або іншим гуртовим ланкам, інституціональним споживачам (за умови формування держрезерву), а роздрібні посередники реалізують продукцію

чи послуги кінцевим споживачам.

Важливим посередницьким елементом у системі товаропросування виступають, у першу чергу, організатори гуртового товарообігу, такі як товарні біржі, торгові доми, аукціони, ярмарки тощо.

Товарні біржі не є самостійними суб'єктами гуртової торговельної діяльності, а слугують для створення умов щодо організації закупівельної та реалізаційної діяльності клієнтів. На погляд більшості дослідників і наш, біржова торгівля – основний компонент формування стабільного ринкового середовища, що згладжує динамізм ринкових ситуацій [7].

Важливим компонентом ринкової інфраструктури, що діє у Дніпропетровській області, є товарні біржі, які виступають системоутворюючим компонентом формування інших її складових. Біржова торгівля, на жаль, ще не набула належного розвитку на сучасному етапі розвитку ринкових відносин як в Україні, так і на Дніпропетровщині.

Дослідивши необхідну літератури, ми переконалися, що більшість дослідників підтверджують думку про те, що біржа – це об'єднання продавців і покупців для ведення торгових операцій, яке полегшує сам процес купівлі-продажу та розробляє більш надійний її механізм. Вона увібрала у себе риси як звичайної ринкової торгівлі, так і ярмаркової. Сучасне біржове законодавство трактує біржу як організацію з правами юридичної особи, що формує гуртовий ринок шляхом організації та регулювання біржової торгівлі, здійснюваної у формі відкритих публічних торгів, що проводяться у зазначеному місці та у визначений час за установленими правилами [5, с. 12].

Отже, ми можемо констатувати, що у широкому розумінні біржа – це організований товарний ринок, у межах якого у відповідності з установленими правилами відбуваються угоди стосовно купівлі-продажу окремих видів товарів. Особливістю роботи бірж є їх безприбутковість, тобто за своїм статусом це суспільні організації, які не ставлять собі за мету отримання прибутку. Це союз підприємців та торговців, який забезпечує необхідні та сприятливі умови для комерційної діяльності.

За даними статистичних щорічників по Дніпропетровській області кількість зареєстрованих бірж зростає у порівнянні з 1996 р. (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, у порівнянні з 1996 р. відбулося зростання загальної кількості зареєстрованих бірж з 5 одиниць до 81, тобто на 76 одиниць. Причому суттєво збільшилась

кількість товарних і товарно-сировинних бірж з 3 до 62 одиниць, але кількість агропромислових бірж (одна) залишається незмінною на протязі 13 років. Незважаючи на це, аналіз динаміки показників укладених угод у сумарному вираженні за цей же період підтверджує значне зростання (табл. 2).

За даними таблиці 2 прослідковується тенденція до збільшення біржової реалізації сільськогосподарської продукції до 2003 р. (зростання склало 1940,1 млн. грн. у порівнянні з 1995 р., тобто 74,7 %). У 2004-2007 рр. на фоні загального зростання обсягів біржових угод до рівня 3763,0 млн. грн., що на 3744,4 млн. грн. більше ніж у 1995 р., реалізація сільськогосподарської продукції рівня 2003 р. так і не була досягнута. Але слід зазначити, що доля реалізації сільськогосподарської продукції у загальній кількості біржових угод на Дніпропетровщині має високий показник – у межах від 76,4 %

до 96,2 % ( за виключенням 2005 та 2007 рр., відповідно 45,7 % та 30,6 %) Реалізація продуктів харчування за біржовими угодами зростала до 21,0 млн. грн. у 2004 р., але потім простежується тенденція до зменшення і повного відмовлення у 2006 р. від таких угод, але у 2007 р. цей показник досяг рівня 2003р., тобто 11,6 млн. грн. Але доля реалізації продуктів харчування у загальній кількості біржових угод за досліджуваний період залишається на досить низькому рівні (від 1,4 % у 2005р. до 0,3 % у 2007р.). За даними проведеного аналізу можна стверджувати про недосконалість роботи бірж Дніпропетровської області. Це підтверджується також статистичними даними та проведеними нами розрахунками у таблиці 3.

За даними таблиці 3 показники частки біржової торгівлі у реалізації сільськогосподарської продукції Дніпропетровської області свідчать про максимальне її значення у 2003 р. на рівні 44,8 %. В останні ж роки

Таблиця 1

## Показники кількості зареєстрованих бірж у Дніпропетровській області у 1996 - 2007 рр. [6]

(на початок року)

Види бірж	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 до 1996 (+;-)
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Всього зареєстровано</b>	5	41	49	55	62	65	73	81	81	76
Універсальні	-	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Товарні і товарно-сировинні	3	29	37	42	48	50	57	65	65	65
Агропромислові	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Фондові та їх філії	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Інші	1	5	5	6	7	8	9	9	9	9

Таблиця 2

## Показники обсягу укладених угод на біржах Дніпропетровської області за 1995 – 2007 рр. [6]

(млн. грн.)

Види продукції	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 до 1995 (+; -)
<b>Всього</b>	18,6	192,5	252,0	916,4	2020,5	1531,8	1847,5	1950,2	3763,0	3744,4
Сільськогосподарська продукція	4,0	96,6	192,6	856,2	1944,1	1263,8	844,1	1751,3	1161,1	1157,1
Доля сільськогосподарської продукції, %	21,5	50,2	76,4	93,4	96,2	82,5	45,7	89,8	30,6	9,1
Продукти харчування	-	1,0	0,0	0,0	11,6	21,0	3,0	-	11,6	11,6
Доля продуктів харчування, %	0	0,5	0	0	0,6	1,4	0,2	0	0,3	0,3

Таблиця 3

## Показники частки біржової торгівлі у реалізації сільськогосподарської продукції Дніпропетровської області за 1995-2007 рр. [6]

(млн. грн.)

Рік	Продукція сільського господарства			
	Вироблено	Реалізовано:		
		за біржовими угодами	% реалізації	щорічне відхилення у % до 1995 р. (+;-)
1995	5277,4	4,0	0,08	-
2000	4197,0	96,6	2,3	2,22
2003	4336,8	1944,1	44,8	44,72
2004	5285,6	1263,8	23,9	23,8
2005	5651,8	844,1	14,9	14,82
2006	5937,2	1751,3	29,5	29,42
2007	5117,7	1161,1	22,7	22,62

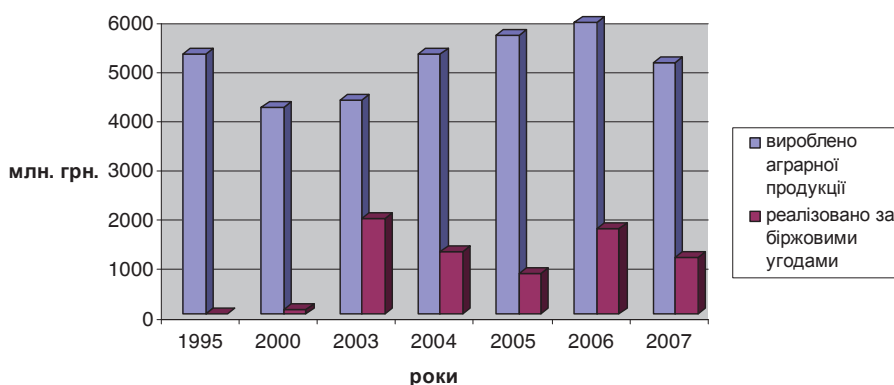


Рис. 1. Динаміка виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції у Дніпропетровській області за період 1995 - 2007 рр.

доля біржової торгівлі не перевищує позначки 22,7 % – 29,5 %. Можна стверджувати, що лише четверта частина усієї сільськогосподарської продукції реалізується за біржовими угодами, а це занадто низький рівень для належно організованого прозорого ринку.

Про динаміку показників виробництва продукції сільського господарства у Дніпропетровській області та реалізація її через біржову торгівлю можна судити за результатами діаграми (рис. 1).

Проведений аналіз доводить, що реалізація сільськогосподарської продукції за біржовими угодами у Дніпропетровській області за період з 1995 по 2007 рр. займає, на жаль, незначну долю. Біржовий ринок у зазначеному регіоні так і не став надійним механізмом стабілізації ринкової кон'юнктури і не виконує покладених на нього регуляторних функцій. Занадто мало сільгоспвиробників залучено до участі у біржових торгах.

*Висновки.* За нашим переконанням форму-

вання ринку сільськогосподарської продукції та стабілізація продовольчого ринку мають здійснюватися, у першу чергу, шляхом розвитку гуртової та біржової торгівлі, вдосконалення господарських відносин товаровиробників, продавців та споживачів усіх форм власності, надання гарантій виконання біржових контрактів, застосування ф'ючерсних (перетворення біржі реального товару у ринок прав на товар) та опціонних схем продажу (страхування покупців опціонів з метою обмеження можливих збитків від біржових операцій). Так як біржовий товар має відповідати таким вимогам, як масовість виробництва та споживання, стандартність і взаємозамінність, вільне ціноутворення, належне зберігання, транспортабельність та незалежність якісних характеристик товару від конкретного споживача, то близько 50 видів продукції сільськогосподарського виробництва та продуктів його переробки можуть реалізуватися за цим каналом (зернові культури, олійне насіння, живі тварини та м'ясо,

текстильні товари, харчосмакові товари тощо) [2, с. 274]. Ми вважаємо, що розвиток біржової торгівлі має знайти значну підтримку з боку держави та місцевих владних структур через прийняття відповідних законів та постанов, які допоможуть розробити необхідні механізми функціонування біржової діяльності. Все це стимулюватиме розвиток ефективного аграрного ринку.

#### Література

1. Саблук П.Т. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 4-18.
2. Белявцев М.І., Шестопалова Л.В. Инфраструктура товарного ринку. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
3. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка: Учебн. пос. – Р/нД.: Феникс, 2000. – 512 с.
4. Уолтер Г. Мун. Организация оптовой торговли в США / Пер. с англ. – М.: ИТКОР, 1995. – 214 с.
5. Закон України “Про товарну біржу”. – К.: Парламентське виробництво, 2000. – С. 12.
6. Статистичний щорічник Дніпропетровської області у 2007 р. / Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2008. – 535 с.
7. Инфраструктура товарного ринку: Навч. пос. / Під ред. д.е.н., проф. Сороки І.В. – К.: НМЦВО МОН України, НВФ “Студцентр”, 2002. – 608с.

Поступила до редакції 22.12.08

© О.В. Вашук, 2008

УДК 334.012.63

А.В. Гуренко\*

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

*Стаття розкриває проблемні питання розвитку малих і середніх підприємств у сучасних ринкових умовах. Особлива увага приділена існуючим кредитно-фінансовим труднощам в умовах кризового стану. Проаналізовано окремі недоліки й перешкоди діяльності малих та середніх підприємств в умовах зниження попиту. Наведено теоретичні рекомендації щодо удосконалення діяльності в сфері малого та середнього бізнесу.*

*Статья раскрывает проблемные вопросы развития малых и средних предприятий в современных рыночных условиях. Особое внимание уделено имеющимся кредитно-финансовым трудностям в условиях кризисной ситуации. Проанализированы отдельные недостатки и помехи деятельности в условиях снижения спроса. Приведены теоретические рекомендации по усовершенствованию деятельности в сфере малого и среднего бизнеса.*

**Постановка проблеми.** Як показує досвід багатьох країн світу, активна підприємницька діяльність населення сприяє високим темпам розвитку національної економіки. При цьому, в розвинутих країнах світу основою підприємницької діяльності є підприємства малого та середнього бізнесу, які стали домінуючими за чисельністю та обсягами виробництва товарів та надання послуг [1, с. 110-124].

Малий та середній бізнес (МСБ) забезпечує

гнучкість та стійкість економічної системи, наближує її до потреб конкретних споживачів, водночас – виконує важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечуючи джерело доходу для значних верств населення [2, с. 74-76].

Так наприклад, внесок підприємств МСБ у валовий внутрішній продукт (ВВП) в Європі в середньому складає 60-70%, а саме: Болгарія – 49,5%, Польща – 47,8%, Велика-Британія – 50,7%, Франція – 50,7%, Нідерланди – 60,4%, Італія – 70,3% [3, с. 47-51].

\* Гуренко А.В. – ст. викладач Донецького інституту залізничного транспорту, м. Донецьк.