

**РЕЗУЛЬТАТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ И СФЕРЫ АПК –
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА
(НА МАТЕРИАЛАХ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Конкурентоспособность содержательна только в случае уже существующего товара, имеющего определенную долю рынка. Ценовая конкурентоспособность продовольствия определяется себестоимостью сырья.

Причиной снижения прибыльности выращивания сельскохозяйственных культур в Харьковской области является не только высокая себестоимость их производства (из-за несовершенства агротехнологий и, как следствие, низкой урожайности культур), но и низкие цены реализации продукции, уровень которых в значительной степени зависит от каналов ее реализации.

За период 1990–2009 гг. произошла полная переориентация направлений реализации продукции растениеводства с канала «перерабатывающие предприятия» – 90–100 % (в 1990 г.) в зависимости от культуры, на реализацию по «другим каналам»: от 48,4 % при реализации сахарной свеклы до 99,0% при реализации сои (в 2009 г.), которые включают разные коммерческие структуры (табл. 1) [5].

При этом, населению (включая продажу и выдачу в счет оплаты труда) реализуется от 0 % (соя, сахарная свекла) до 5,3 % (картофель) произведенной продукции растениеводства (зерновых и зернобобовых культур – 0,5 %, масличных культур – 0,2 %). Непосредственно перерабатывающим предприятиям в 2009 г. сельскохозяйственными предприятиями Харьковской области было реализовано от 0 % (соя, картофель, овощи) и 2–4 % (разные виды зерновых культур) до 51,6 % (сахарная свекла), что свидетельствует о наличии посредников между производителями и переработчиками и потерю ими определенной части прибылей, особенно производителями. На рынке реализуется от 0,1 % (рапс) и 1–2 % (разные виды зерновых культур) до 44,4 % (бахчевые культуры) от общего объема реализованной сельскохозяйственными предприятиями региона продукции растениеводства в 2009 г.

На наш взгляд, негативным следует считать тот факт, что через такой канал реализации, как «биржи (аукционы)» хозяйства региона вообще не реализуют сельскохозяйственную продукцию, что

свидетельствует о неразвитости регионального аграрного рынка. Тем более, что через биржевые торги можно определить реальную рыночную цену сельхозпродукции, которая достаточно часто является значительно выше той, которую аграрии получают через остальные каналы реализации. Как результат, игнорирование канала реализации «биржи (аукционы)» приводит к потере сельхозпроизводителями части прибыли от реализации продукции и, соответственно, до снижения уровня ее рентабельности, что и наблюдалось в 2009 г. в Харьковской области. Как следствие, внутренние цены, прежде всего, на зерновые культуры и подсолнечник значительно отличаются от мировых, и испытывают значительные ежегодные колебания (что приводит в отдельные годы сельхозпроизводителей к значительным убыткам).

Таблица 1

Реализовано сельскохозяйственной продукции в Харьковской области по всем каналам

Наименование продукции	Реализовано, всего, тыс. т		2009 г. в % к 2008 г.	Структура реализации продукции (в % к общему объему продаж)				
	2008 г.	2009 г.		Перерабатывающие предприятия	населению (оплата труда)	оплата земельных и имущественных паев	на рынке	по другим каналам
Зерновые культуры, всего	2265,4	2120,4	93,6	3,0	0,5	5,1	1,1	90,3
в т. ч.								
пшеница	1276,0	1268,0	99,4	2,9	0,6	5,8	1,2	89,5
рожь	12,0	18,0	149,8	2,4	0,4	0,6	1,2	95,4
кукуруза	473,5	428,6	90,5	2,7	0,4	2,3	0,5	94,1
ячмень	443,4	325,5	73,4	4,0	0,4	7,1	1,2	87,3
Масличные культуры, всего	345,0	541,4	156,9	3,1	0,2	0,7	0,7	95,3
в т. ч.								
подсолнечник	296,3	500,0	168,7	3,2	0,2	0,8	0,6	95,2
соя	24,9	27,9	111,8	-	-	-	1,0	99,0
рапс	23,2	12,6	54,1	7,8	-	-	0,1	92,1
картофель	1,3	0,7	58,0	-	5,3	1,3	27,5	65,9
сахарная свекла	392,6	223,6	57,0	51,6	-	-	-	48,4
овощи	18,1	18,5	102,0	-	0,3	0,1	11,1	88,5
плоды и ягоды	6,0	2,7	44,8	20,8	0,4	0,1	19,0	59,7
бахчевые культуры	1,2	1,1	87,9	-	2,2	4,5	44,4	48,9
скот и птица	45,5	48,6	106,7	20,5	2,7	0,3	7,3	69,2
в т.ч. КРС	13,5	11,0	81,1	40,9	8,2	0,3	13,3	37,3
свиньи	8,2	9,9	120,5	54,6	3,7	0,8	11,4	29,5
птица	23,6	27,5	116,5	-	0,2	0,1	3,3	96,4
молоко	149,8	168,3	112,4	88,7	0,9	-	2,4	8,0
яйца (тыс. шт)	581,9	631,1	108,4	-	-	-	5,0	95,0
шерсть (ц)	0,2	0,2	100,0	49,5	-	-	-	50,5
мед (ц)	0,47	0,47	100,0	-	28,3	23,5	32,1	16,1

Так, в 2009 г. средние цены реализации сельскохозяйственной продукции в хозяйствах Харьковской области по сравнению с 2008 г. имели тенденцию как к значительному повышению (плоды и ягоды (+83,5 %), мед (+44,7 %), сахарная свекла (+26,3 %), масличные культуры (+22,1 %), так и значительного снижения (рожь (–36,8 %), бахчевые культуры (–27,3 %), ячмень (–11,7 %)) [3].

Кроме того, выбор разных направлений и каналов реализации сельскохозяйственной продукции хозяйствами Харьковской области приводит к значительной дифференциации в уровне сбытовых цен, а значит к разным финансовым результатам при тех же затратах на производство.

Так, наибольшую цену реализации зерновых и масличных культур в 2009 г. обеспечивали «другие каналы реализации» – 768,3 грн./т и 2188,5 грн./т соответственно, овощей – «рынок – через собственные магазины, палатки» – 5137,5 грн./т, скота и птицы в живом весе, картофеля и меда – «пайщики в счет арендной платы за земельные и имущественные паи» – 16583,5 грн./т, 1840,0 грн./т, 1804,5 грн./т соответственно (последнее является негативным явлением, так как путем завышения цен выше рыночных, сельхозпроизводители нивелируют государственные мероприятия по повышению размера арендной платы владельцам паев).

Самую низкую цену реализации зерновых, масличных культур и молока в Харьковской области в 2009 г. обеспечивал канал реализации «населению в счет оплаты труда» соответственно 574,6 грн./т, 1194,9 грн./т и 1616,6 грн./т (это является позитивным моментом, потому что повышает покупательную способность работников и является элементом реализации хозяйствами политики социально ответственного бизнеса).

Что касается такого канала сбыта продукции, как «перерабатывающие предприятия», следует отметить, что он обеспечивал цены реализации ненамного выше средних в 2009 г. только по молоку (1905,1 грн./т), КРС (9163,2 грн./т) и сахарной свекле (263,3 грн./т), что и объясняет тот факт, что этот канал реализации сельхозпродукции за время независимости Украины значительно потерял привлекательность для хозяйств отрасли.

Таким образом, развитие отрасли растениеводства Харьковской области за указанный период характеризовалось нестабильностью, значительным колебанием урожайности культур и их валового сбора, ростом себестоимости продукции и несовершенством каналов реализации сельскохозяйственной продукции. Это сопровождалось значительным колебанием цен реализации и снижением уровня рентабельности производства продукции. С учетом этого система государственного регулирования должна быть дифференцированной по видам продукции и широкой по формам стимулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колесник Ю.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / Ю.В. Колесник // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 5. – С. 3–8.
2. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: Монографія / [авт. кол.: М. Бетлій та ін.]; за ред. О.М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
3. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами: Стат. бюл. за 2009 рік / за заг. кер. Ю.М. Остапчука; Держкомстат України. – К., 2010. – 102 с.
4. Сільське господарство України: Стат. щоріч. за 2009 рік / за заг. кер. Ю.М. Остапчука; Держкомстат України. – К., 2010. – 369 с.
5. Статистичний збірник “Сільське господарство Харківської області за 2009 рік” / Харківське обласне управління статистики: Відповідальний за випуск Г.А. Хлудєєва. – Х., 2010. – 91 с.