

УДК 338.439.222

*М. В. Бардадим,
аспірант кафедри менеджменту організацій,
Дніпропетровський державний аграрний університет*

ЦІНИ НА ЗЕРНО В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ ВИРОБНИКІВ І ТРЕЙДЕРІВ

Проведено аналіз ринку зерна та визначено причини існування диспаритету цін між сільськогосподарською і промисловою продукцією. Визначено потребу змінити економічні взаємовідносини зерновиробників і зернотрейдерів.

The analysis of the grain market and the existence of the causes disparity in prices between agricultural and industrial products. Determined the need to change the economic relationship of grain producers and grain traders.

ВСТУП

Зерновий комплекс об'єктивно виключає процеси монополізації і олігополізації. А тому безпосередні виробники зерна, його первинні реалізатори не можуть впливати на ринкові ціни, принаймні забезпечити належний їх рівень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, реалізаційні ціни на зерно, коли його купують безпосередньо у виробника, як правило, неогрунтовано низькі. Таке становище зумовлено дією двох головних чинників. По-перше, зрозуміло, що коли йдеться про продаж зерна з поля, то його пропозиція в цей час нерідко у декілька разів вища, ніж попит на нього. А це, як відомо, веде до зниження цін. По-друге, в Україні практично всі покупці зернових, у тому числі посередницькі структури, займають відносно виробників зерна олігопольне або навіть монопольне становище.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сільськогосподарські товаровиробники в переважній більшості не займаються зберіганням і переробкою сільськогосподарської продукції, а реалізують її суб'єктам господарювання III сфери АПК або ж посередникам, які за своєю кількістю як покупці значно поступаються кількості продавців. Такий розрив нерідко істотно збільшується на місцевих ринках аж до появи покупців-монополістів.

Через свою відносно невелику кількість пе-

реробні підприємства-посередники мають сильну ринкову владу, диктуючи сільськогосподарським товаровиробникам умови закупівлі сільськогосподарської продукції. Тому є підстави стверджувати, що відповідно до запропонованого німецьким економістом Г. фон Штакельбергом загального підходу до класифікації товарних ринків продуктові ринки в Україні мають олігопсонічну будову (на окремих місцевих ринках навіть монопсонічну), за якої заготівельні й переробні підприємства мають можливість здійснювати у своїх інтересах цінову політику, домагатися вигідніших для себе й інших умов закупівлі сільськогосподарської продукції, вони зовсім не здійснюють або здійснюють незначні витрати при заміні одних продавців на інших. Зазначимо, що олігопсонічна (монопсонічна) будова сільськогосподарських ринків характерна й для розвинутих країн світу. Тут спостерігається подальша концентрація виробництва в харчовій, переробній і легкій промисловості, яка супроводжується зменшенням кількості суб'єктів господарювання в цих виробничих сферах і збільшенням розмірів підприємств. Причому в торгівлі продовольчими товарами панує, як правило, олігополія, коли домінуюче становище на ринку займають кілька, нерідко 2—3 великі транснаціональні корпорації.

Відомо, що через існування сільськогосподарської проблеми довгострокового періоду, зумовленої нееластичністю цінового попиту на сільськогосподарську продукцію, іммобільністю ресурсів у сільському господарстві та ха-

рактерними зрушеннями пропозиції й попиту на продукцію галузі, склалася тенденція до зниження цін на сільськогосподарську продукцію та доходів аграрних підприємств відносно цін і доходів у економіці в цілому. Ця тенденція значно посилюється саме через олігопсонічну, а інколи, як уже зазначалося, монопсонічну будову аграрних ринків і виявляється в тенденції зниження частки сільськогосподарських товаровиробників у роздрібній ціні на продовольчі товари.

Таке "посилення" відбувається тому, що ціновий попит на сільськогосподарську сировину, як правило, менш еластичний порівняно з ціновим попитом на продовольчі товари, вироблені з цієї сировини. Тому очевидно, що із збільшенням обсягу виробництва і пропозиції сільськогосподарської продукції ціни на неї знижуються швидшими темпами, ніж ціни на кінцеві продукти її переробки. При цьому переробні підприємства, маючи ринкову владу, встановлюють ціни на сільськогосподарську сировину так, щоб з урахуванням зниження цін на продовольчі товари їх маркетингова маржа (різниця між ціною на сільськогосподарську продукцію і ціною на кінцевий продукт переробки за одну і ту саму кількість товару) щонайменше не змінилася [1].

Підсумком дії цих чинників є формування монополюючих низьких цін відносно сільгоспвиробників, у тому числі зернових. Таке явище отримало назву "диспаритету цін", воно характерне для всіх видів сільськогосподарської продукції і для всіх країн. Саме тому ціни реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами на внутрішньому ринку є досить низькими за всіма каналами реалізації. Особливо це спостерігається в період 1997—1999 рр. Ціни в середньому в 1996 р. в перерахунку на ціну в доларах США становили близько 88 дол. за тону зерна, а в 1997—1999 рр. — у середньому майже 33 дол. США, або були нижчими порівняно з 1996 р. в 2,7 рази, а порівняно із середніми світовими цінами — у 4 рази. За каналами реалізації найвищими виявились ціни при реалізації заготівельним переробним організаціям. У середньому за 1996—1999 рр. вони становили 205 грн./т (38 дол. США), організаціям споживчої кооперації — 187 грн./т, або були нижчими на 9 %, населенню в рахунок оплати праці — 133 грн./т, або нижчі на 35 %, на ринку

Таблиця 1. Середні ціни реалізації зерна, гривень за 1 тону

Роки	Ціна реалізації	Індекс ціни реалізації у % до попереднього року	Сукупний індекс витрат на матеріально-технічні ресурси, % до попереднього року
2000	443,8	222,7	137,4
2004	453,1	83,8	117,8
2005	417,8	91,8	114,5
2006	515,2	123,2	114,0
2007	833,5	161,5	119,5
2008	778,6	92,5	144,1

* Розраховано за даними статистичного щорічника "Сільське господарство України за 2008 рік". К., 2009. — С. 58; 134—135.

через власні магазини — 178 грн./т, або нижчі на 13 %, за бартерними угодами — 180 грн./т, майже однаково з попереднім каналом.

Аналіз стану регулювання виробництва та ринку зерна показав, що з переходом до ринкової економіки протягом 90-х років минулого століття регулювання цього процесу мало нестійкий некомплексний характер. Виробництво зерна та його структура залежали від рішень лише товаровиробників, які не володіли ціновою ситуацією на ринку зерна по культурах, а державне замовлення, що існувало до 1997 р., не гарантувало цінової стабільності. З відміною держзамовлення та відсутністю сталих інтервенційних закупівель зерна, які б підтримували відповідний ціновий рівень, сільськогосподарські товаровиробники стали повністю залежними від установлення ціни підприємницькими структурами. Створені на початковому етапі ринкових реформ аграрні біржі не стали тими установами, які створили б прозорий ринок зерна та сприяли товаровиробнику довести якість зерна до відповідних кондицій не нижче III класу і закупували б його за близькими до світових цінами, позбавивши сільськогосподарські підприємства від вимушеної реалізації зерна за низькими цінами.

Ціни на зернові, зрозуміло, залежать від багатьох чинників: якості зернових, каналів і часу реалізації, співвідношення попиту й пропозиції тощо. Динаміка середніх цін реалізації зернових культур наведена у табл. 1.

Як свідчать дані таблиці за період 2000—2008 рр. середня ціна реалізації на зернові культури у 2008 р. зросла на 75,4 % у порівнянні з 2000 р. І з зазначених років індекс цін на зерно зростав лише в 2000, 2006, 2007 роках, в інших — зменшувався.

Водночас сукупний індекс витрат на матеріально-технічні ресурси промислового походження, спожиті в сільському господарстві до попереднього року, окрім 2000, 2003, 2006, 2007 років, перевищував індекс цін реалізації зерно-

вих культур. А це призводить до того, що собівартість зерна наближується до ринкових цін реалізації.

Отже, в Україні сьогодні йдеться не тільки про невиправдано низькі ціни на зернові, до речі, як і на іншу продукцію сільського господарства, а про відсутність паритетних засад щодо ринку зерна і ринку засобів виробництва з боку підприємств першої сфери АПК. Як вже зазначалося, загалом ринок матеріально-технічних ресурсів, нафтопродуктів, мінеральних добрив, засобів захисту рослин розвинутий достатньо, дефіциту практично не відчувається. Але практично на всі ці засоби виробництва ціни зростають високими темпами, які перевищують темпи зростання цін на зерно, а в деякі роки останні навіть знижуються до попереднього року. Так, у 2008 р. у порівнянні з 2007 р. ціна на зерно зменшилася на 6,6 %, а на мінеральні добрива та хімічні засоби захисту рослин підвищилася на 44,2 %, сільгоспмашини — 27,7%, автомобілі — 23,8 %, електроенергію — 43,6 %, паливо — 7,7%. Звідси висновок: існуюча цінова ситуація на внутрішньому ринку зерна не сприяє зростанню обсягів їх виробництва. А це суперечить експортній орієнтації сільського господарства і передусім зернового виробництва.

Водночас справа, власне, не у високих чи низьких цінах на зерно, а в тому, щоб вони давали можливість покрити ціни на засоби промислового походження і отримати доходи, достатні для розширеного відтворення на інноваційних засадах. Інакше кажучи, цінова ситуація має створити сприятливе підприємницьке середовище для тих товаровиробників зерна, у яких витрати виробництва є суспільно необхідними. А такими завжди є більшість товаровиробників у кожній сфері й галузі виробництва. На жаль, виняток — саме сільське господарство і значною мірою його зерновий комплекс. До мінусової рентабельності тут ще не дійшло, проте 15,1 %, як це було в розрахунку на рік за період 2004—2008 рр. і 16,4 % у 2008 р., не сприяє навіть стабільному простому відтворенню зернового виробництва.

Як зазначалося нами раніше, у 2008 р. частка експорту зерна до обсягів його виробництва становила 31,3 %, а до обсягів його реалізації — 67 %. Звідси витікає висновок про те, що на сьогодні найбільш актуальним питанням щодо експорту зерна є його ефективність (тобто прибутковість). Рівень останньої можна визначити як різницю між ціною реалізації зернових на світовому ринку та усіма витратами на його виробництво, транспортування і реалізацію. Отриманий прибуток зіставляють з витратами і отримують відносний рівень рентабельності

експорту.

Разом з тим: виникає питання хто конкретно отримує економічну вигоду від експорту зернових, а якщо в цьому процесі беруть участь два чи більше учасники, то як вони ділять загальний прибуток? Відповідь на це запитання потребує визначення суб'єктів експорту зернових. Ними можуть бути безпосередні виробники зерна, їх об'єднання, різні посередницькі структури. В Україні сталося так, що саме останні практично монополізували експортні операції із зерновими. Таку ситуацію більшість науковців оцінюють негативно. Виходячи з реалій сьогодення, з ними можна погодитися. Але тут усе залежить від того, за якими цінами зернотрейдери-експортери купують зерно в його виробників. Якщо перші посідають монополне становище відносно других, то вони будуть диктувати їм ціни на зерно. Розглянемо це питання більш докладно.

По-перше, за даними, що були опубліковані в Україні, налічується понад 600 компаній, які експортують зернові культури. У більшості випадків вони не зв'язані з їх виробництвом. Така ситуація показує, що некоректно вести мову про повну монополізацію експорту зернових. Однак тут треба зважити на такі обставини: 1) абсолютна більшість виробників зерна не мають можливості його зберігати в належних умовах; 2) відсутність належного інформаційного середовища на зерновому ринку; 3) біржовий товарний ринок ще не виконує ролі прозорого і привабливого для контрагентів місця торгівлі; 4) з боку зерновиробників відсутня єдина узгоджена цінова політика відносно виробленого ними зерна. За таких умов їм практично протистоїть один із багатьох зернотрейдерів, який має можливість диктувати ціни виробнику зерна. І в цьому контексті зернотрейдер є якщо не монополістом, то олігополістом. Таким він не був би у випадку розвиненої біржової торгівлі зерном.

По-друге, трейдери-експортери зерна, що нерідко надають кредити його виробникам, фактично авансують його і тому є власниками зібраного врожаю, ще до його закупівлі. Це свого роду дочірні операції, проте завжди за низьких цін.

По-третє, при формуванні закупівельних цін зернотрейдери-експортери зерна, як правило, ризики щодо неповернення податку на додану вартість перекладають на виробників зерна і таким чином зменшують рівень внутрішніх цін, погіршуючи і без того скрутне становище аграрних підприємств [2].

Очевидним є той факт, що зернотрейдери-експортери зерна отримують надприбуток за рахунок різниці між цінами на світових ринках і внут-

рішньою ціною, яку одержує виробник зерна. Які саме прибутки вони отримують — офіційних даних не існує. Водночас в опублікованих економічних джерелах наводилися такі дані.

Вітчизняні виробники зерна одержують тільки близько 40 % від його світових цін. У цілому вони недоодержують понад 1 млрд доларів щорічно. Окрім того, більшість українських приватних суб'єктів зовнішньої економічної діяльності створюють підприємства, в яких залишається реальний прибуток операцій з торгівлі зерном, у країнах, що входять до переліку офшорних зон, і в країнах, де податкова система має низькі ставки оподаткування. Взагалі, підприємства-експортери зерна найчастіше використовують схеми, які дозволяють їм мінімізувати об'єкт оподаткування та ухилятися від сплати податків до бюджету. Цьому сприяє відсутність прозорих ринкових цін на ринку зерна [3].

Зрозуміло, що наведені дані не дають можливості визначити більш-менш точно поточні витрати і прибутковість експортерів зерна. За великим рахунком у цьому і нема потреби. Надприбутки отримують не тільки і не стільки вони. Напевне, їх надприбутки поступаються іншим посередницьким структурам, наприклад, у сфері енергоносіїв. Середня норма прибутку на авансовий капітал — незалежно від того, де він функціонує (за К. Марксом) — це лише теоретичні припущення. На практиці цього можна досягти лише за умов вільної внутрішньої міжгалузевої конкуренції, тобто досконалого ринку. Практично він не має місця в жодній сфері й галузі підприємницької діяльності. Особливо це стосується вітчизняного ринку, на якому товаровиробники зерна, як вже зазначалося, реалізують його в основному зернотрейдером. І те, що вони диктують свої ціни виробникам зерна, не суперечить умовам ринку недосконалої конкуренції. І взагалі, "за вільної гри ринкових сил" кожний суб'єкт економіки об'єктивно намагається максимізувати свій прибуток, у першу чергу за рахунок зниження витрат. Для зернотрейдера — експортера зерна — таким є ціна, за якою він купує зерно в його виробників, і поточні витрати на його реалізацію на світовому ринку. Зрозуміло, що всі учасники ринку намагаються використати сприятливу для себе кон'юнктуру (при купівлі зерна максимально низькі ціни, а при його перепродажу — максимально високі).

Ситуація на зерновому ринку України поки що сприятлива для всіх зернотрейдерів, у тому числі експортерів зерна. І зовсім не сприятлива для його виробників. Не треба особливих аргументів для підтвердження цього очевидного факту. Внутрішні ціни на зерно, нижчі від світо-

вих, особливо у високоврожайні роки, не зростають, хоча собівартість через подорожчання покупних засобів виробництва, які використовуються в зернокомплексі, неухильно зростають. Відповідно знижується і рівень рентабельності зернових культур і доходи сільгоспприємств. Така ситуація в сільському господарстві в цілому та його зерновому комплексі зумовлена значною мірою ціновою політикою трейдерів, у тому числі тими, що експортують зерно. Як наслідок експорт зерна не вигідний ні селянам, ні державі. Надприбутки одержує обмежене коло зернотрейдерів. А оскільки вони продають зерно нерідко за цінами нижчими від світових, то ще й країни-імпортери зерна.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумок, напрошується висновок про потребу змінити економічні взаємовідносини зерновиробників і зернотрейдерів. Якщо все залишити так, як є сьогодні, то дії останніх призведуть до того, що нічого буде експортувати. Вони, образно кажучи, рубають гілку, на якій сидять самі. В умовах ринкової економіки цю проблему може вирішити держава економічними й частково адміністративними важелями.

Проведений аналіз щодо аграрного ринку "на вході" і "виході" дає змогу зробити наступний висновок. Наявність диспаритету цін щодо сільського господарства з боку підприємств першої і третьої сфер АПК є очевидним фактом. У працях вітчизняних науковців відзначалися втрати сільського господарства від диспаритету цін і його негативні наслідки. Порівняно з 1990 р. диспаритет цін не на користь сільського господарства досяг 7-разового розміру. Через недосконалість міжгалузевих економічних відносин, зокрема цінового механізму, за 15 років галузь втратила понад 600 млрд грн., що зумовило значне зменшення надходження коштів на формування її матеріально-технічної бази та оплати праці, яка в сільському господарстві удвічі нижча, ніж у промисловості.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2004. — № 3. — С. 29—34.
2. Захарчук О.В. Ринок зерна: проблеми та сподівання / О.В. Захарчук, В.С. Шовкалюк // Економіка АПК. — 2003. — № 3. — С. 116—121.
3. Чмирь С.М. Особливості формування ринку продовольчого зерна у південному регіоні / С.М. Чмирь // Економіка АПК. — 2004. — № 3. — С. 56—58.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2009 р.