

Андрій О. Харенко, Олександр Л. Бурляй, Тетяна І. Бортник

ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В статті проаналізовано ефективність збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області щодо основних видів продукції рослинництва та вплив концентрації виробництва на її показники. Визначено провідні підприємства галузі на території регіону та розглянуто результати їх діяльності. Запропоновано напрями, що здатні позитивно вплинути на ефективний збут продукції галузі господарствами регіону.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, збут, ціна, прибуток, концентрація, канали реалізації, біржова торгівля, планування.

Табл. 10. Літ. 16.

Андрей А. Харенко, Александр Л. Бурляй, Татьяна И. Бортник

В статье проанализировано эффективность сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Черкасской области относительно продукции растениеводства и влияние концентрации производства на ее показатели. Определены передовые предприятия отрасли на территории региона и рассмотрено результаты их деятельности. Предложено направления, которые смогут позитивно повлиять на эффективность сбыта продукции отрасли хозяйствами региона.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, сбыт, цена, прибыль, концентрация, каналы реализации, биржевая торговля, планирование.

Andrii O. Kharenko¹, Oleksandr L. Burliay², Tatiana I. Bortnyk³

The article analyzes marketing efficiency of agricultural enterprises in Cherkasy region and the impact of plant concentration on its activities. The leading branch enterprises in the region are determined and their activity is examined. The ways, which can provide effective sales of production in the region are suggested.

Keywords: agricultural enterprises, marketing, price, profit, concentration, sales channels, exchange trade, planning.

Постановка проблеми. Через мінливість попиту на агропродовольчому ринку здійснюються постійні пошуки більш ефективних напрямів товарної і цінової політики, каналів розподілу продукції, методів формування попиту і стимулювання збуту, активізуючи цим в підприємствах аграрного сектора маркетингову діяльність. Її вплив на економічні здобутки останніх років є

¹ Uman National University of Horticulture, Ukraine.

² Uman National University of Horticulture, Ukraine.

³ Uman National University of Horticulture, Ukraine.

беззаперечними аргументами актуальності науково-прикладної проблеми і необхідності підвищення ефективності використання маркетингу в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності і господарювання.

Однією з головних проблем аграрних виробників є сфера збуту сільськогосподарської продукції. Прийняття рішень у сфері політики просування виробленої продукції полягає у виборі системи, форми і каналу збуту. Нинішня інфраструктура аграрного ринку не зорієнтована на швидке просування продукції до споживачів. При цьому збитків зазнають і товаровиробники, які змушені використовувати неорганізовані канали збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу та диктатом посередника, і споживачі, які змушені купувати продукцію часто сумнівної якості за вищими цінами [12]. Ефективний збут продукції для підприємства важливий з ряду причин: його обсяг визначає інші показники підприємства (величину доходів, прибуток, рівень рентабельності). Крім того, від нього залежать виробництво й матеріально-технічне забезпечення. Таким чином, у процесі збуту остаточно визначається результат роботи підприємства, спрямований на розширення обсягів діяльності й одержання максимального прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема вирізняється багатогранністю складових її аспектів та їх багаторівневим характером. Значний внесок у її вирішення внесли наступні науковці: В. Андрійчук [1], В. Губенко[3], О. Красноруцький[5], Я. Ларіна[6], П. Саблук[16], І. Соловійов[15] та ін.

Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок та певні здобутки в аграрному секторі економіки, багато питань збуту продукції аграрних виробників залишаються не повністю розкритими, при цьому надто мало існує практичних розробок щодо його розвитку і ефективного функціонування в сучасних умовах на регіональному рівні.

Метою дослідження є аналіз збутової діяльності сільськогосподарських підприємствах Черкаської області щодо продукції рослинництва та визначення напрямів підвищення її ефективності. Його інформаційною базою є праці провідних вітчизняних та іноземних вчених, матеріали Головного управління

статистики в Черкаській області та інші джерела.

Виклад основних матеріалів дослідження. Загальна величина прибутку сільськогосподарських підприємств регіону формується, як сума надходжень від продажу різних видів продукції (табл. 1). Так, у сільськогосподарських

Таблиця 1. Порівняння питомої ваги складових товарного асортименту сільськогосподарських підприємств Черкаської області за обсягами виручки від реалізації та прибутку, %*

Вид продукції	В середньому за 2009 – 2013 роки	
	виручка	прибуток
Рослинництво – всього	75,5	92,0
в т.ч.: зерно	42,7	44,5
соняшник	13,5	27,1
ріпак	4,5	4,2
соя	4,2	3,9
цукрові буряки	4,6	8,7
овочі відкритого ґрунту	0,5	-0,4
інша продукція галузі	5,5	4,1
Тваринництво – всього	24,5	8,0
в т.ч.: жива вага ВРХ	2,7	-5,6
свиней	5,3	-0,2
молоко	9,5	6,7
інша продукція галузі	7,0	7,1
Всього по галузях рослинництва і тваринництва	100,0	100

**розраховано за даними [9].*

підприємствах Черкаської області, в середньому за досліджуваний період, 92,0 % його розміру надійшло від галузі рослинництва, який формується на 44,5 % за рахунок зернових (в тому числі 31,1 % кукурудза на зерно, 9,6 % – пшениця, 2,0% – ячмінь), 35,2 % – олійних культур (в т. ч. 27,1 % – насіння соняшнику) та 8,7 % – цукрових буряків.

Зернове господарство є важливою складовою частиною сільськогосподарської галузі як України, так і Черкаської області зокрема. Згідно з даними таблиці 2, протягом 2009-2013 років господарська діяльність сільськогосподарських підприємств щодо зерна була досить ефективною, про що свідчить розмір прибутку на 1 га. Проте, у 2013 році рівень прибутковості галузі, в порівнянні з 2009-2012 роками, зменшився майже в 3 рази, що пов'язано із падінням реалізаційних цін на 17 % під впливом кон'юнктури ринку. Питома вага витрат на збут у структурі повної собівартості становить

близько 10 %.

**Таблиця 2. Збут зерна сільськогосподарськими підприємствами
Черкаської області***

Показник			2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Реалізація, ц			23345336	16289018	19653680	25625558	25154836
Рівень товарності, %			95,9	88,2	70,0	105,0	84,0
Повна собівартість 1 ц, грн			70,86	100,30	107,35	122,38	119,13
в т.ч. витрати на збут			7,34	13,82	14,70	13,36	12,26
Ціна реалізації 1 ц, грн			86,34	122,70	138,76	153,44	127,56
Прибуток на 1 га, грн			736,32	810,02	1323,61	1761,10	457,44
Прибуток на 1 ц, грн			15,48	22,40	31,41	31,06	8,43
Рівень рентабельності, %			21,9	22,3	29,3	25,4	7,1
Канали реалізації****	переробні організації	%**	4,8	5,5	3,5	5,5	8,9
		грн***	82,4	130,6	137,95	146,03	123,83
	орендна плата за паї	%	6,1	8,2	7,4	0,2	4,5
		грн	69,6	80,8	101,06	116,99	117,56
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	%	0,4	0,4	0,2	4,3	0,2
		грн	63,6	81,3	100,84	124,97	108,72
	на ринку	%	2,3	2,1	1,5	1,0	0,9
		грн	72,6	106,4	127,95	149,08	116,78
	комерційним організаціям	%	86,4	83,8	87,4	89,0	85,5
		грн	87,2	129,9	143,40	155,94	129,22

* складено за даними [9,11]; ** питома вага каналу; *** ціна за 1 ц; **** агроформування області.

Покупцями зерна виступають різні економічні суб'єкти. За умови розвитку ринкових відносин та відміни державного замовлення, основними каналами збуту продукції аграрних підприємств стали: переробні підприємства, орендна плата за паї, населенню (в рахунок оплати праці), на ринку, комерційним організаціям. Зазначимо, що на відміну від інших галузей економіки, господарства не всю продукцію реалізують, значна її частка йде на корм худобі та інші виробничі потреби. За досліджуваний період мала місце тенденція зростання питомої ваги реалізації таким суб'єктам ринку зерна, як переробні підприємства та комерційні організації (під останніми розуміємо зернотрейдерів). За даними Української аграрної конфедерації, трійка найбільших з них (НІБУЛОН, А.Топфер Інт. Україна, Л.Дрейфус Коммодітіз Україна) забезпечує близько 38% експорту, а перша сімка (крім трьох вище перелічених Кернел Трейд, ГПЗКУ, Серна та Сантрейд) – близько 3/4 загального експорту зерна з України [4].

В таблиці 3 наведено дані щодо ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області відносно зерна в залежності від концентрації виробництва та лідерів галузі. Згідно із ними рівень

Таблиця 3. Ефективність збуту зерна сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області в залежності від концентрації виробництва, 2012 р.*

Групи господарств за площею посіву зернових та зернобобових, га	Показник							
	кількість підприємств у групі, од.	середня площа, га	рівень товарності, %	збутові витрати на 1 ц, грн	ціна реалізації 1 ц, грн	прибуток, грн		рівень рентабельності, %
						1 ц	1 га	
до 500	131	264	107,0	13,05	148,13	21,25	976,95	16,8
501-1000	130	715	99,2	12,45	160,53	30,68	1459,62	23,6
1001-1500	64	1196	93,4	11,50	158,30	25,16	1211,30	18,9
1501-2000	14	1649	96,9	5,93	150,11	28,98	1313,60	23,9
2001-2500	15	2219	93,0	12,94	167,08	36,68	1737,74	28,1
2501-3000	9	2694	100,7	12,65	156,74	28,97	1365,07	22,7
3001-3500	4	3261	69,8	15,05	142,89	27,34	952,36	23,7
3501-4000	4	3779	117,6	15,62	146,67	2,75	176,02	1,9
ТОВ "ЧОРНА КАМ"ЯНКА"	х	4695	101,9	26,11	158,06	22,60	1045,35	16,7
СТОВ "АГРОКО"	х	4874	94,3	33,21	146,27	12,41	501,64	9,3
ТОВ "КИЩЕНЦІ"	х	5196	93,4	16,76	180,73	33,47	1760,60	22,7
ТОВ "ІНВЕСТАГРОПРОМ"	х	5523	128,2	6,24	147,66	8,09	478,19	5,8
ТОВ "ОЛІМП"	х	5855	104,0	25,26	171,44	30,67	2318,54	21,8
ПСП "ПЛЕШКАНИ"	х	5916	95,5	4,02	140,69	43,01	2275,09	44,0
СТОВ "ЛНЗ-АГРО"	х	6127	141,1	29,26	149,92	73,83	12351,57	97,0
СТОВ "ПАЛЬМІРА"	х	8450	128,0	8,62	154,09	67,92	3581,63	78,8
СТОВ "АФ ЗЛАГОДА"	х	10969	79,9	2,51	154,40	59,46	2669,14	62,6
СТОВ "ЗК "ХОРС"	х	12136	121,1	11,39	157,16	26,98	1689,82	20,7
СТОВ "АФ КОРСУНЬ"	х	13553	80,4	2,44	154,06	61,68	2847,85	66,8
ПАТ "НВФ "УРОЖАЙ"	х	44413	123,2	14,47	141,22	34,75	3728,28	32,6

**розраховано авторами за даними сільськогосподарських підприємств Черкаської області.*

концентрації виробництва сприяє збільшенню розміру прибутку на 1 га. Більші підприємства мають можливість застосовувати у своїй діяльності інтенсивні технології на інноваційній основі, використовуючи для цього достатню кількість матеріальних ресурсів (добрив, засобів захисту рослин, нової техніки, продуктивних сортів і гібридів рослин), які значно підвищують продуктивність ріллі.

Ефективність збуту насіння соняшнику протягом досліджуваного періоду коливається з року в рік, проте є стабільно прибутковою (табл. 4).

Таблиця 4. Збут насіння соняшнику сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області*

Показник			2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Реалізація, ц			2640723	2464084	2240024	3230962	3321507
Рівень товарності, %			107,4	105,3	80,0	105,6	85,5
Повна собівартість 1 ц, грн			134,07	194,14	219,94	253,35	240,98
в т.ч. витрати на збут			14,89	24,91	29,59	35,17	30,84
Ціна реалізації 1 ц, грн			194,83	328,41	342,53	387,00	311,80
Прибуток на 1 га, грн			1579,20	3138,77	2294,88	4078,78	1937,63
Прибуток на 1 ц, грн			60,76	134,27	122,59	133,65	70,82
Рівень рентабельності, %			45,3	69,2	55,7	52,8	29,4
Канали реалізації:	переробні організації	%	37,5	31,5	6,0	10,4	12,4
		грн	110,4	121,1	336,86	364,09	286,62
	орендна плата за паї	%	0,2	0,2	1,0	0,5	0,6
		грн	84,4	322,8	230,91	258,90	251,15
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	%	0,2	0,3	-	-	-
		грн	141,9	237,6	-	-	-
	на ринку	%	14,3	14,5	1,3	0,8	0,6
		грн	506,0	681,8	311,72	341,09	298,24
	комерційним організаціям	%	47,8	53,5	91,7	88,3	86,4
		грн	608,8	883,8	344,33	398,33	318,39

* складено за даними [9,11].

Це пов'язано з тим, що витрати на його виробництво і збут зростають повільнішими темпами ніж ціна. У 2011 та 2013 роках рівень товарності досліджуваної продукції знаходився на рівні 80 %, хоча в попередні та подальші роки він перевищував 100 %. Це пояснюється тим, що на думку товаровиробників, у даний рік реалізаційна ціна, яка пропонувалася операторами ринку була дещо заниженою. Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід, ціни на насіння соняшнику, коли його купують безпосередньо у виробника, як правило, необґрунтовано низькі. Таке становище зумовлено дією двох головних чинників. По-перше, зрозуміло, що, коли йдеться про продаж насіння 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 даного виду збіжжя, у тому числі посередницькі структури, займають відносно виробників олігопольне або навіть монопольне становище. До речі, це стосується ринку практично всіх видів сільгосппродукції.

Залежність показників ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської щодо насіння соняшнику від концентрації виробництва та основних виробників регіону наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Ефективність збуту насіння соняшнику в залежності від концентрації виробництва сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, 2012 р.

Групи господарств за площею посіву соняшнику, га	Показник						
	середня площа, га	рівень товарності, %	збутові витрати на 1 ц, грн	ціна реалізації 1 ц, грн	прибуток, грн		рівень рентабельності, %
					1 ц	1 га	
до 100	63	122,2	32,79	397,86	103,04	3344,46	35,0
101-200	154	118,2	30,06	353,51	121,60	4206,51	52,4
201-300	253	110,7	21,45	360,56	129,65	3987,40	56,1
301-400	338	110,1	23,88	364,82	123,38	3831,35	51,1
401-500	448	103,7	23,92	373,88	137,84	4162,10	58,4
501-600	549	96,3	32,42	402,28	152,00	4376,80	60,7
601-700	656	104,6	18,22	373,79	103,47	2750,36	38,3
701-800	748	81,3	22,44	432,93	102,01	2396,21	30,8
ТОВ "ТІНЬКИ"	845	87,7	94,70	354,33	-30,75	-542,20	-8,0
ТОВ "ПРОМІНЬ-АА"	911	112,7	14,67	372,36	174,35	8762,61	88,0
ТОВ "МТС"АЛЬФА-АГРО"	944	100,0	46,62	388,86	55,77	1957,46	16,7
ТОВ "ОЛІМП"	972	71,3	50,42	372,43	155,56	4525,94	71,7
СТОВ "ПЕРШОТРАВНЕВЕ"***	1018	100,0	1,98	407,60	315,66	11710,96	343,3
ТОВ "АГРОСЕРВІС"	1112	95,3	18,93	355,34	175,96	3018,14	98,1
ТОВ "СПЗ"ЗОЛОТОНІСЬКИЙ"	1244	99,5	13,67	359,64	4,31	90,51	1,2
ТОВ "ЧОРНА КАМ"ЯНКА"	1375	99,9	41,93	357,49	48,22	775,73	15,6
ТОВ "ШПОЛА-АГРО ІНДУСТРІ"***	1400	42,4	227,72	6228,4	5304,58	26088,18	574,2
СТОВ "ЛНЗ-АГРО"*	1945	121,0	0,00	498,61	354,63	17205,64	246,3
СТОВ "КРАСЕНІВСЬКЕ"	2095	19,0	5,76	367,28	211,69	1133,49	136,1
СТОВ "ЗК "ХОРС"	2788	100,0	21,36	398,00	153,93	3648,12	63,1
ПАТ "НВФ "УРОЖАЙ"	8352	100,0	131,41	366,43	65,03	2359,55	21,6

*розраховано авторами за даними сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

** підприємства реалізують насіннєвий матеріал.

В країнах Європейського союзу площі під ріпаком, який в основному використовується для виробництва біодизеля, протягом останніх років скорочуються, так як їх не вистачає для виробництва продовольчих культур. Це призвело до створення незадоволеного попиту на сировину з боку переробних підприємств, потужності яких виявилися не завантаженими та визначило основний канал реалізації. Високий рівень цін на насіння ріпаку зумовив його прибутковість (табл. 6), а отже і досить високі обсяги виробництва даної культури. Практично усе вирощене збіжжя господарства

**Таблиця 6. Збут насіння ріпаку сільськогосподарськими підприємствами
Черкаської області**

Показник			2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Реалізація, ц			869269	689863	445292	1159577	1443517
Рівень товарності, %			94,7	106,0	73,7	105,2	95,1
Повна собівартість 1 ц, грн			195,00	254,31	310,55	292,52	278,75
в т.ч. витрати на збут			21,22	33,85	37,83	36,33	35,69
Ціна реалізації 1 ц, грн			221,93	286,01	398,48	382,96	301,02
Прибуток на 1 га, грн			543,20	631,71	1334,97	2791,88	624,77
Прибуток на 1 ц, грн			26,93	31,70	87,93	90,44	22,27
Рівень рентабельності, %			13,8	12,5	28,3	30,9	8,0
Канали реалізації	переробні організації	%	-	-	2,0	4,8	7,5
		грн	-	-	399,80	381,05	298,18
	орендна плата за паї	%	0,5	-	-	-	-
		грн	330,0	-	-	-	-
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	%	1,8	0,3	-	-	-
		грн	181,7	184,3	-	-	-
	на ринку	%	73,0	15,1	0,4	0,5	0,3
		грн	164,8	152,3	328,79	337,47	265,72
	комерційним організаціям	%	24,7	84,6	97,6	94,7	92,2
		грн	249,3	301,7	401,11	382,63	301,01

* складено за даними [9,11].

реалізують комерційним структурам, які його купують для подальшого експорту, оскільки переробка ріпаку на теренах країни лише почала розвиватися протягом останніх років. Так, потужності вітчизняних олієжирових комбінатів у 2012 році оцінювалися на рівні 11 млн т на рік. Проте технології більшості переробних підприємств не мають можливості переробляти ріпак. До того ж, вони традиційно віддають перевагу соняшнику, адже збут олії та шроту краще налагоджений у середині країни та за її межами. З іншого боку, виробництво біодизелю не набуло поширення в Україні. Масштабне промислове виробництво його з ріпакової олії можливе за умови залучення інвестицій у будівництво переробних потужностей, формування гарантованого сировинного забезпечення, що передбачає як розширення посівних площ, так і досягнення стабільно високої урожайності ріпаку[7].

Український ринок сої та продуктів її переробки має величезні перспективи для подальшого розвитку. Зростаючий внутрішній і експортний попит на дану продукцію, а також наявність потрібних ресурсів дають змогу, на

думку експертів аграрного ринку, до 2015/16 МР збільшити виробництво цієї перспективної культури до 3,63 млн т, її переробку – до 1,1 млн т, а експорт – до 2 млн т. Найважливіші фактори, що сприятимуть нарощуванню переробки, – модернізація потужностей із переробки та зберігання, державна підтримка розвитку тваринництва, розробка та впровадження рецептур комбікормів із використанням соєвого шроту. Для зміцнення позицій України на експортному ринку ключовими питаннями стануть розвиток логістики, якість продукції, підвищення культури ведення бізнесу та податкові аспекти [14].

Ефективність збуту сої товаровиробниками є стабільно прибутковою (табл. 7.).

Таблиця 7. Збут сої сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області

Показник			2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Реалізація, ц			377857	724988	765810	1366669	1171917
Рівень товарності, %			60,8	84,1	54,7	94,4	85,5
Повна собівартість 1 ц, грн			190,21	249,49	210,39	264,14	321,80
в т.ч. витрати на збут			22,56	27,88	27,66	29,56	38,30
Ціна реалізації 1 ц, грн			265,91	257,95	277,79	339,12	335,79
Прибуток на 1 га, грн			800,84	165,77	859,02	1252,82	220,09
Прибуток на 1 ц, грн			75,70	8,46	67,40	74,98	13,99
Рівень рентабельності, %			39,8	3,4	32,0	28,4	4,4
Канали реалізації	переробні організації	%	3,4	4,7	4,8	3,6	3,8
		грн	253,88	259,98	262,47	356,15	342,89
	орендна плата за паї	%	-	-	-	-	-
		грн	-	-	-	-	-
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	%	-	-	-	-	-
		грн	-	-	-	-	-
	на ринку	%	0,5	1,7	2,5	0,5	0,4
		грн	222,99	250,98	269,07	279,96	275,64
	комерційним організаціям	%	96,1	93,6	92,7	95,9	95,8
		грн	257,34	264,18	279,56	337,76	336,43

* складено за даними [9,11].

Останніми роками соя стала однією з основних експортних культур після пшениці та кукурудзи в Україні. Найбільшим її імпортером є Китай. Проте, протягом останніх років в країні почала активно розвиватися власна переробка сої на корм та олію. Остання користується попитом, оскільки її застосовують у харчовій, косметичній промисловості і для виробництва пластмаси, частина йде

на випуск біодизелю. За оцінками Мінагропроду, зараз у країні працює близько двохсот переробних підприємств. До речі, в середньому будівництво такого заводу потужністю до 70 тис. т сировини в рік обходиться у 10–15 млн доларів. Інвестиції в будівництво окуповуються швидко – протягом двох-трьох років [14].

Основний ринок олійних культур займають 9 найбільших компаній («Kernel Group», «Cargill», «Оптімус», «ФОН ЗАСС АГ», «Миронівський комбінат хлібопродуктів», промислова група «ViOil», «Bunge», промислова група «Креатив», «Glencore»), на які у 2012 році припадало 84,1 % від всього обсягу виробництва рослинної олії в Україні [10].

Ефективність збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкащини, щодо насіння ріпаку та сої, в залежності від концентрації виробництва наведено в таблиці 8.

Таблиця 8. Ефективність збуту насіння ріпаку та сої сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області в залежності від концентрації виробництва, 2012 р.

Групи господарств за площею посіву культур, га	Показник						
	середня площа, га	рівень товарності, %	збутові витрати на 1 ц, грн	ціна реалізації 1 ц, грн	прибуток, грн		рівень рентабельності, %
					1 ц	1 га	
Ріпак							
до 100	57	106,9	31,88	369,25	76,00	2009,00	25,9
101-200	147	106,3	32,42	374,61	89,11	2340,16	31,2
201-300	252	107,2	29,44	383,60	78,91	2290,84	25,9
301-400	338	100,9	13,05	389,31	133,67	4128,76	52,3
401-500	428	101,8	28,30	398,61	96,68	2092,01	32,0
ІП "АГРО - ВІЛЬД УКРАЇНА"	580	134,2	37,34	370,17	193,80	12979,90	109,9
СТОВ "СТАРИЙ КОВРАЙ"	635	98,4	15,43	378,96	15,32	483,73	4,2
СТОВ "АГРОФІРМА "АГРОРОСЬ"	640	87,1	37,32	338,01	38,59	1427,61	12,9
ТОВ "АСКОЛЬД-АГРО ТЕХНА"	771	99,6	19,42	392,27	49,55	1091,18	14,5
ТОВ "ДЗЕНЗЕЛІВСЬКЕ"	865	146,2	9,10	342,57	79,53	2697,65	30,2
ТОВ "ЧОРНА КАМ"ЯНКА"	970	95,2	13,94	404,08	73,23	1492,39	22,1
СТОВ "АГРОФІРМА КОРСУНЬ"	1033	90,5	8,02	387,64	83,85	2427,44	27,6
ТОВ "КИЩЕНЦІ"	1306	138,5	38,49	401,57	119,66	5352,59	42,4
СТОВ "ЗК "ХОРС"	1393	145,0	31,06	365,06	10,06	342,74	2,8
СТОВ "ЛНЗ-АГРО"	1485	76,1	129,72	487,20	180,17	4855,47	58,7
ПАТ "НВФ "УРОЖАЙ"	5364	100,0	45,65	373,58	105,14	4310,60	39,2
Соя							
до 100	56	119,3	29,10	352,15	76,43	1607,62	27,7
101-200	148	88,8	30,55	329,18	75,62	1185,31	29,8
201-300	244	94,6	30,47	332,53	64,36	1045,30	24,0

301-400	355	87,6	21,54	378,05	101,16	1462,89	36,5
401-500	436	97,7	24,33	335,97	34,25	572,94	11,4
501-600	530	108,9	25,84	344,51	97,91	1828,76	39,7
601-700	660	116,4	20,58	260,68	99,55	1773,09	61,8
701-800	788	171,4	43,76	294,01	81,78	1815,21	38,5
801-900	833	91,1	16,88	364,10	96,95	1189,46	36,3
901-1000	965	115,5	14,03	196,77	-37,90	-797,58	-16,2
СПП "БІЛЕ ОЗЕРО"	1264	123,0	23,11	348,59	57,74	1426,97	19,9
ТОВ АГРОФІРМА "ЗОРЯ"	1392	84,4	0,77	461,58	248,26	3689,35	116,4
ТОВ "ЧОРНА КАМ"ЯНКА"	1878	94,2	18,83	379,88	140,83	2015,94	58,9
ТОВ "КИЩЕНЦІ"	2220	134,5	18,00	273,88	90,44	2408,62	49,3
ІП "АГРО - ВІЛЬД УКРАЇНА"	2231	123,0	55,40	333,88	72,18	1980,50	27,6
СТОВ "АГРОФІРМА КОРСУНЬ"	2282	86,3	4,97	357,72	169,73	3251,07	90,3
ПАТ "НВФ "УРОЖАЙ"	2894	125,0	101,31	320,72	68,30	2177,18	27,1
СТОВ "ЗК "ХОРС"	3281	4,1	19,23	275,31	55,72	28,34	25,4
ТОВ "АТЛАНТИК ФАРМЗ ІІ"	4102	119,8	0,00	330,70	48,38	1251,55	17,1
СТОВ "ПАЛЬМІРА"	5336	99,2	28,98	369,52	79,73	1337,07	27,5

**розраховано авторами за даними сільськогосподарських підприємств Черкаської області.*

Негативною стороною збутової діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна та олійних культур є те, що основна частина товарної продукції (близько 70 %) реалізується одразу ж після збирання врожаю, хоча найвищий рівень цін спостерігається в квітні-червні (до нового врожаю). Особливо це стосується дрібних та середніх товаровиробників. Причиною цього є накопичення значних боргових зобов'язань перед постачальниками сировинних ресурсів та техніки і відсутність потужностей для зберігання збіжжя (за розрахунками Мудрака Р.П. дефіцит зерносховищ у Черкаській області до обсягу виробництва коливається на рівні 58,9 % [8]).

Однією із стратегічних культур, що забезпечують продовольчу безпеку країни є цукрові буряки. До недавнього часу вони давали біля 50% грошової виручки сільськогосподарських товаровиробників Черкащини. Проте через відсутність продуманої державної політики щодо даної галузі спостерігається катастрофічний занепад її – скорочення посівних площ більш як у 2 рази, що пов'язано із високим рівнем капіталовкладень та значними затратами праці, а з іншого боку низькими реалізаційними цінами. Ефективність збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, щодо цукрових буряків подана в

таблиці 9.

Таблиця 9. Збут цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області

Показник			2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Реалізація, ц			4781874	5932695	9286478	8982053	3582132
Рівень товарності, %			84,4	64,7	68,3	63,8	77,8
Повна собівартість 1 ц, грн			25,75	36,56	29,70	32,66	35,89
в т.ч. витрати на збут			0,80	2,30	1,81	1,61	3,86
Ціна реалізації 1 ц, грн			33,77	43,95	52,98	48,55	40,85
Прибуток на 1 га, грн			2379,26	1285,22	6018,24	4824,55	1639,64
Прибуток на 1 ц, грн			8,02	7,39	23,28	15,92	4,96
Рівень рентабельності, %			31,2	20,2	78,4	48,8	13,8
Канали реалізації	переробні організації	%	73,5	88,1	94,6	94,9	99,6
		грн	33,5	44,69	53,74	48,09	40,86
	орендна плата за паї	%	-	-	-	-	-
		грн	-	-	-	-	-
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	%	-	-	-	-	-
		грн	-	-	-	-	-
	на ринку	%	0,8	-	-	-	-
		грн	29,2	-	-	-	-
	комерційним організаціям	%	25,7	11,9	5,4	5,1	0,4
		грн	27,0	25,1	39,06	37,36	35,75

* складено за даними [9,11].

Найбільш несприятливим для розвитку буряківництва в області за останніх 10 років був 2007 рік, коли рівень збитковості галузі перевищив 15 %. Значною мірою такий стан зумовлений ціновою політикою держави в галузі. Навіть у роки, коли загалом по області виробництво цукрових буряків було прибутковим, показник рівня рентабельності набував мінусового значення майже у третини підприємств. Зазначена обставина зумовила скорочення кількості суб'єктів економічної діяльності, що займалися бурякосіянням, майже в 2 рази. Протягом досліджуваного періоду максимальний рівень товарності продукції досягнув у 2009 році – 84,4 %. Проте, значна частка вітчизняної цукросировини передається бурякосіючими сільськогосподарськими підприємствами для переробки на давальницьких засадах. У цілому буряківництво в сільськогосподарських підприємствах регіону протягом 2009-2013 рр. було прибутковим. Характерно, що основна частка виробництва цукрових буряків сконцентрована в сільгосппідприємствах тих районів, де

розташовані діючі цукрові заводи, а також прилеглих до них районів (Жашківському, Золотоніському, Корсунь-Шевченківському, Маньківському, Лисянському та Чорнобаївському). Пояснюється це необхідністю зменшення транспортних витрат у собівартості коренеплодів, що при значній віддаленості від переробного підприємства знижують ефективність виробництва, а також тим, що близько чверті усіх бурякосійних господарств області разом зі згаданими цукровими заводами входили до складу цукробурякових аграрно-промислових формувань [13].

Розвитку буряківництва на території Черкаської області сприятиме будівництво нових та модернізація потужностей діючих переробних підприємств, оскільки переважна більшість районів регіону із сприятливими умовами для виробництва цукрової сировини не мають можливості її реалізації.

Рівень концентрації виробництва цукрових буряків сприяє збільшенню розміру прибутку на 1 га (табл. 10).

Таблиця 10. Ефективність збуту цукрових буряків у залежності від концентрації виробництва сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, 2012 р.*

Групи господарств за площею бурякового поля, га	Показник						
	середня площа, га	рівень товарності, %	збутові витрати на 1 ц, грн	ціна реалізації 1 ц, грн	прибуток, грн		рівень рентабельності, %
					1 ц	1 га	
до 50	31	76,1	1,25	37,30	7,35	2182,35	24,6
51-100	73	60,4	2,31	41,51	10,02	2768,19	31,8
101-150	131	60,1	3,63	38,91	0,01	1,52	0,0
151-200	166	80,9	1,65	37,31	8,00	3191,37	27,3
201-250	223	87,4	6,87	38,92	7,47	2351,69	23,8
301-350	328	65,0	0,00	44,54	6,33	1671,49	16,6
ТОВ "ОБЕРІГ-ІНВЕСТ"	444	100,0	1,09	53,08	27,91	12049,55	110,9
ТОВ "КИЩЕНІЦЬ"	533	39,8	0,97	44,18	15,72	3381,24	55,2
ТОВ "АСКОЛЬД-АГРО ТЕХНА"	712	51,3	13,68	56,47	8,48	2382,30	17,7
СТОВ "АГРОКО"	780	100,0	12,51	38,48	-11,94	-4320,51	-23,7
ТОВ "ДЗЕНЗЕЛІВСЬКЕ"	800	100,0	1,27	33,12	-7,50	-2964,00	-18,5
ПП "ШАНС"	1464	100,0	0,33	52,95	-0,65	-368,85	-1,2
СТОВ "ВІЛЬШАНКА"	2400	100,0	0,27	53,28	32,43	18790,13	155,6
СТОВ "АГРОФІРМА КОРСУНЬ"	3773	99,2	0,95	49,98	14,06	5858,47	39,2
СТОВ "АФ ЗЛАГОДА"	5251	94,6	0,70	50,04	23,91	12200,53	91,5

*розраховано авторами за даними сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Важливим напрямком у розвитку ринку сільськогосподарської продукції

в Україні є ефективне функціонування системи біржової торгівлі. Проте її розвиток гальмується відсутністю у товаровиробників однорідної сертифікованої продукції високої якості та їх небажання через наявність точно визначеної біржової ціни сплачувати податки у повному обсязі [2]. На даний час сільськогосподарські підприємства Черкащини практично не використовують біржові канали реалізації, а надають перевагу позабіржовому ринку, хоч біржові ціни в середньому були на 20-25 % вищі, ніж на ньому. Отже, враховуючи існуючий рівень рентабельності товаровиробники втрачають більше половини прибутку. Для посилення ролі товарних аграрних бірж потрібно розвивати на них форвардні і ф'ючерсні операції, за яких покупець збіжжя оплачує частково (авансом) чи повністю його вартість. В Україні є певний досвід біржових операцій з форвардними контрактами, які є етапом переходу до ф'ючерсно-опціонних операцій. Однак за форвардними контрактами продається дуже мало збіжжя, а за ф'ючерсними практично не було. Зазначимо, що в багатьох країнах у такий спосіб продається половина продукції.

Аналіз діяльності аграрних підприємств Черкащини дає підстави для висновку, що маркетингові функції в господарстві виконуються здебільшого керівниками, які є фактичними їхніми власниками. При прийнятті рішень останні орієнтуються переважно на власний досвід та обмежений обсяг інформації, що надходить з різних джерел і не має регулярного характеру. Відповідно це призводить до спотвореного сприйняття ситуації на ринку та прийняття не виважених управлінських рішень. Поліпшення ситуації, на нашу думку, можливе за рахунок покращення інформаційного забезпечення господарств шляхом застосування комплексного підходу, який включає об'єднання зусиль державної консультаційної служби, що створена у складі управлінь агропромислового розвитку в регіонах; маркетингового міжгосподарського кооперативу; маркетингового підрозділу в організаційній структурі підприємства.

Умовою ефективної маркетингової (збутової) діяльності є визначення рівноваги між маркетинговими цілями й маркетинговими можливостями і

ресурсами агрофірм, тобто ефективне маркетингове планування. В основу його слід покласти органічне поєднання виробництва, задоволення потреб споживачів і розвиток підприємства. Таким чином, основою виробничої діяльності підприємства повинна бути маркетингова програма, що включає в себе основні напрями та позиції, які могли б дозволити успішно працювати на ринку.

Висновки. Одержані результати свідчать про відносно ефективну збутову діяльність господарств Черкаської області в галузі рослинництва, яка забезпечила досить високий рівень окупності вкладених ресурсів. Основними покупцями даного збіжжя виступають переробні підприємства та комерційні організації. Господарства надають перевагу позабіржовому ринку, хоча біржові ціни на продукцію в середньому були на 20-25 % вищі ніж на ньому. Проте, на наш погляд, підприємства ще не в повній мірі використовують потенціал маркетингу як ринкової теорії управління, а отже мають можливість значно підвищити ефективність своєї господарської діяльності за допомогою нього. Головними чинниками підвищення ефективності збутової діяльності товаровиробників є: продуманий підхід до спеціалізації і концентрації виробництва; будівництво нових і модернізація потужностей діючих переробних підприємств та елеваторів; вдосконалення інформаційно-консультаційного забезпечення товаровиробників; розвиток біржової торгівлі; здійснення планування господарської діяльності на засадах маркетингу.

1. *Андрійчук В.Г.* Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз: [монографія]. / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., без змін]. – К., 2006. – 292 с.

2. *Горлачук В.В.* Перспективи розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні / В.В. Горлачук, О.Ю. Коваленко. – 2012. – Режим доступу до сторінки : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/ecology/2012/206-194-6.pdf>

3. *Губенко В.І.* Маркетинговий менеджмент аграрних підприємств і ефективність виробництва / В.І. Губенко // Вісник ХНТУСГ: зб. наук. праць Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – Харків, 2011. – Вип. 113. – С. 3 – 8.

4. *Дєнков Д.* Сезон зернотрейдера / Д. Дєнков. – 2014. – Режим доступу до сторінки : <http://www.epravda.com.ua/publications/2014/08/4/479760/>

5. *Красноруцький О.О.* Принципи побудови систем збуту та розподілу продукції сільськогосподарських підприємств / О.О. Красноруцький. – 2013. – Режим доступу до сторінки : irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...
6. *Ларіна Я. С.* Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК: [монографія]. / Я. С. Ларіна – К.: Преса України. – 2008. – 336 с.
7. *Маслак О.* Ріпак – стратегічна культура / О. Маслак. – Режим доступу до сторінки : www.agro-business.com.ua/.../1138-2012-07-07-14-32-11.html
8. *Мудрак Р.П.* Розвиток складської інфраструктури зернової галузі, як ключова умова повноцінного функціонування національного продовольчого ринку / Р.П. Мудрак : зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. – Умань, 2014. – Вип. 86. – С. 14 – 19.
9. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Черкащини в 2009 році (2010р., 2011р., 2012р., 2013р.) : Статистичний щорічник; під. заг. кер. А. О. Божка. – Черкаси, 2010 (2011, 2012, 2013, 2014). – 101 с.
10. *Пилявець В.М.* Сучасні тенденції розвитку олієжирового підкомплексу України / В.М. Пилявець : зб. наук. праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки. – Вінниця : ВНАУ, 2013. – Вип. 4 (81). – С. 156 – 165.
11. Реалізація продукції сільськогосподарських підприємств Черкащини в 2009 році (2010р., 2011р., 2012р., 2013р.) : Статистичний щорічник; під. заг. кер. А. О. Божка. – Черкаси, 2010 (2011, 2012, 2013, 2014). – 124 с.
12. *Сакун А.Ж.* Канали розподілу продукції / А.Ж. Сакун. – 2014. – Режим доступу до сторінки : <http://intkonf.org/ken-sakun-azh-kanali-rozpodilu-produktsiyi/>.
13. *Смолій Л.В.* Інвестиційне забезпечення розвитку буряківництва у сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 / Смолій Людмила Василівна. – Умань, 2011. – 22 с.
14. *Снєжкова А.* Така приваблива та перспективна соя / А. Снєжкова. – 2014. – Режим доступу до сторінки : <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=4137>
15. *Соловйов І.О.* Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія]. / І.О. Соловйов. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 384 с.
16. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / [за ред. П.Т.Саблука]. – К.: ІАЕ. – 2000. – 556 с.