

ЛІТЕРАТУРА

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ.- М.: «Бухгалтерский учет».- 2002.
2. Багиев Т.Л, Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг.- 2-изд. М.: Экономика.- 2001.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІНИ НА РИНКУ ПЛОДОВООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПО ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

**Ю.В.УШКАРЕНКО – к.е.н.,
А.І.СОЛОВІЙОВ – аспірант, Херсонський ДАУ**

Херсонська область є одним з найбільших виробників овочевих культур в країні. За підсумками 2001 р. сільськогосподарськими виробниками усіх форм власності і господарювання одержано 4214,7 тис. ц овочевих культур, що на 174,8 тис. ц або 4,3 % більше порівняно з 2000 р., у тому числі: капусти 331,7 тис. ц (на 30,1 %), огірків – 235,3 тис. ц (на 8 %), моркви столової – 135,1 тис. ц (на 4,7 %), цибулі на ринку – 319,5 тис.ц (на 4,5 %).

Основними товаровиробниками, які забезпечують приріст виробництва овочевих культур, є господарства населення, їх частка в загальному обсязі виробництва складає 61,3%.

Продаж овочів переробним підприємствам та заготівельним організаціям *всіма категоріями господарств* в 2001 р. склав 211,1 тис.ц або 5% всієї зібраної продукції, в т.ч. переробним підприємствам – 178,9 тис.ц (84,7% всього продажу організаціям, які займаються заготівлею сільськогосподарської продукції). Порівняно з 2000 р. продано овочів на 51,4 тис.ц або 19,6 % менше.

У *сільськогосподарських підприємствах* заготівельним організаціям та переробним підприємствам було реалізовано тільки 22% загального обсягу реалізації овочевих культур. Найбільше (31%) овочів було реалізовано на ринку (асортимент овочів, проданих на міських ринках Херсона подано на рис.1)



- часник - 1%
- капуста - 20%
- помідори - 19%
- огірки - 13%
- кабачки, гарбузи, баклажани - 9%
- цибуля ріпчата - 11%
- інші овочеві культури - 9%
- морква - 8%
- буряки - 6%
- зелені культури - 4%

Рисунок 1. Структура асортименту овочів, проданих на міських ринках Херсона в 2001 р.

Плодів та ягід переробним підприємствам та заготівельним організаціям в 2001 р. всіма категоріями сільгосптоваровиробників було продано 16,4 тис.ц, в 6 разів більше, ніж у 2000р. У загальному обсязі реалізації цей канал продажу склав лише 25%, на ринку було реалізовано 40% продукції (структура асортименту фруктів і ягід, проданих на міських ринках Херсона на рис.2)



- горіхи - 2%
- яблука - 33%
- абрикоси, персики - 11%
- лимон, апельсин, мандарин - 9%
- груші - 10%
- інші фрукти - 5%
- сливи, алига - 8%
- ягоди - 7%
- виноград - 8%
- вишні, черешні - 7%

Рисунок 2. Структура асортименту свіжих фруктів і ягід, проданих на міських ринках Херсона в 2001 р.

За останні роки відбулися значні зміни в торгівлі плодоовочевою продукцією. Відміна держзамовлення та згортання роботи споживчої кооперації зумовили різке зменшення обсягів продажу і значні зміни каналів реалізації продукції. Спостерігається тенденція зменшення заготівель та збільшується реалізація плодоовочевої продукції за рахунок бартерних угод, розширення продажу їх на міських ринках. Так, по Херсонській області у 2001р. в загальному обсязі частка бартеру по овочах склала 9%, плодах та ягодах –3%. У 2001 р. в сільськогосподарських підприємствах зросли середні ціни продажу аграрної продукції по всіх каналах реалізації в порівнянні з 2000 р.

На сьогоднішній день характерною особливістю ринку продовольчої продукції є недостатня висока її якість, обмежений асортимент продуктів, відсутність зручних для споживача розфасовки й упаковки, наявність сезонних та регіональних коливань цін і обсягу продажу продуктів, відсутність реклами продукції вітчизняних товаровиробників.

Порушуються основні агротехнічні заходи вирощування відповідних культур внаслідок слабкої матеріально-технічної бази господарств, недотримуються строки проведення посівів чи посадки, необхідні співвідношення поживних речовин, режими зрошення культур, значно погіршився захист рослин від шкідників і хвороб у зв'язку з подорожчанням отрутохімікатів. А це призводить до погіршення якості плодоовочів.

Посередники – торгівельно–заготівельні підприємства здійснюють збереження вирощеної виробниками продукції та забезпечують нею магазини. При заготівлі на зберігання продукції основним економічним важелем є ціна. Власники складських приміщень мають вибір чи здавати в оренду приміщення, тоді величина орендної плати повинна бути значно більшою ніж отримання прогнозованого прибутку від зберігання плодоовочевої продукції, а це означає, що складські приміщення будуть використовуватись в основному для зберігання інших товарів. В другому випадку, власники складських приміщень закладають на зберігання продукцію. Але в зв'язку з скороченням вітчизняного виробництва та незначним імпортом, попит на складські приміщення низький. Тому, власнику складських приміщень отримувати орендну плату не вигідно і він змушений закладати вирощену продукцію, хоч і низької якості.

Торгівельно-заготівельні підприємства майже не мають власних коштів. За допомогою вони змушені звертатися до банків, які надають їм кредит під значні проценти. Враховуючи дорожнечу електроенергії, палива тощо, від яких в основному і залежить їх життєдіяльність, та для того, щоб не збанкувати, вони змушені в

декілька разів збільшувати ціну на продукцію, яка надходить до реалізації до магазинів.

Торгівля також здійснює свою націнку на продукцію, що до неї надходить на реалізацію. А це все відображається на споживачеві.

Щоб вийти з такої ситуації необхідно зацікавити товаровиробників у вирощуванні і надходженні через економічні важелі (а саме ціну) високоякісної плодоовочевої продукції до заготівельних підприємств. Найважливішим ринковим параметром повинна бути якість продукту, що відображається в ціні. За продукцію різної якості, яку визначають спеціалісти інструментальними методами – відповідна ціна.

Кожний вид плодоовочів має свої показники якості, при цьому вони відображають їх споживчу цінність. Торгівельно-заготівельним організаціям пропонується вибрати такі показники якості для конкретних плодоовочів: лежкоздатність, профілюючий якісний показник (для картоплі – це крохмальність, для моркви – вміст каротину, для столового буряка – вміст сухих розчинних речовин, для цибулі – кількість цукрів), а також вміст нітратів. Для переробних підприємств можна обмежитись лише одним профілюючим показником (наприклад, для крохмалопаточних підприємств крохмалистість картоплі тощо), а також перевіркою на підвищення шкідливих речовин у продукції. Кожний показник якості повинен мати допустимий діапазон зміни, який залежить від мети використання продукту, від переваги особи, що приймає рішення та знаходиться в розумних межах. Приведемо приклад:

Базисна цукристість (16%), при відхиленні фактичної цукристості від базисної, закупівельна ціна корегується:

$$k = (x - 4) / (16/4), \text{ де}$$

k – коефіцієнт перевищування ціни

x – фактична цукристість

$$k = 0,083x - 0,33$$

При такому підході маємо лінійну функцію переваги. Це означає, що кожний відсоток збільшення (зменшення) фактичної цукристості від базисної приводить до збільшення (зменшення) ціни на однаковий приріст (ціна помножена на 0,083)

Аналогічним чином можна встановлювати торгівельно-закупівельним підприємствам вартість плодоовочевої продукції при заготівлі її на зберігання.

У конкурентній боротьбі лише ті підприємства зберігають і поліпшують своє становище на ринку, які послідовно ведуть роботу з підтримання і вдосконалення якості продукції за тими її показниками, що є важливими для споживачів. Таке вдосконалення позитивно вплине і на попит і на дохідність підприємств. Важливо також,

щоб якісні характеристики продукції мали кількісний вимір і могли б бути перевірені споживачем. Лише в такому разі виробник може оперативнo контролювати формування якості продукції, а споживач – своєчасно пересвідчитись у відповідності фактичних її показників прийнятому стандарту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сучасні технології в овочівництві/За ред.К.І.Яковенка. –Харків: IOБ УААН, 2001. –С.24-31.
2. Фомування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник)/За ред.П.Т.Саблука. –К.: ІАЄ, –2000. –56 с.

УДК 378:378.347

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ, МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ РОЗВИТКУ ОПГ НАСЕЛЕННЯ

І.В.ОСАДЧУК,

С.Ю.БОЛІЛА – кандидати с-г. наук, доценти,

Т.М.СОКОЛИК – студентка, Херсонський ДАУ

Зниження рівня життя сільського населення – реальність сучасного життя.

Новостворені, реформовані сільськогосподарські підприємства часто потрапляють в русло негативних процесів, які спричинені кризовими явищами в галузі. Це і неповна зайнятість, і безробіття (в тому числі й приховане), і зміна заробітної плати і затримки у її виплаті. Чого варті лише приклади виплати заборгованої заробітної плати зерном пшениці за ціною 550 гривень за 1 тону, в той час, як приватні фірми купували це ж зерно за ціною 290 гривень за 1 тону. Так, останні просто обкрадали селян, бо добрий врожай – не привід для зменшення ціни на зерно у 2-3 рази (зауважте, що ціна на хліб у Херсонській області порівняно з весною 2001 року, коли вартість 1 тони пшениці в середньому становила 700-900 гривень, зменшилася лише на 6-10 копійок за одну паляницю, тобто на 4,5 %), але їх поведінка, здавалось би, не повинна була підштовхувати керівництво деяких господарств до таких же дій по відношенню до своїх працівників. Однак, добробут останніх не завжди і не для всіх, на жаль, є пріоритетною метою. Не поодинокими є приклади, коли діяльність сільськогосподарського підприємства веде до погіршення якості життя його працівників. Так, комерційні