

The article studies the problem of the development, more properly – declining rural social sphere. This is the current problem which leads to the deterioration of the labor potential of agricultural enterprises and negatively affects quality of farm products.

In modern conditions the most acute problems of the Ukrainian village is lack of jobs, poverty, labor migration, deepening demographic crisis and decline of the social infrastructure. Village degradation creates obstacles for further development of the country and contributes to the growth of social tension, narrowing demographically reproduced base and loss of cultural heritage.

During the study the following research methods are used: classification and analysis, monographic, abstract and logical, statistical and economic, comparison and generalization methods.

It is proved that the effective management of developing villages requires not only the support of the agricultural sector but also ensuring a high quality of labor potential, improvement of living conditions, work, life, leisure activities of the rural population; demographic recovery.

Agricultural production is the foundation of rural employment so it is necessary to implement actively the state support of agricultural development and improve legal and regulatory framework which will ensure the effective functioning of agricultural enterprises and increase the number of jobs for the rural population.

It is determined that the average salary of one full-time employee of agriculture in Ukraine and Cherkasy region during the analyzed period has a clear upward trend. Cherkasy region occupies one of leading positions on the level of wages of agricultural workers of Ukraine.

In order to ensure quality conditions of the local population the practice of concluding agreements of the social partnership between agricultural formations and village councils is actively used. In accordance with these agreements, agricultural producers pay to local budgets funds for the development of rural areas. This is a significant additional income to local budgets.

One of the major problems today is declining rural institutions of social infrastructure, in particular, facilities of educational, health-improving and sports purposes.

The effective functioning of health care facilities in rural areas depends on directions of its development – strengthening material base of primary health care, developing own rural medical institutions, introduction of economic and legal mechanisms for ensuring medical care on an adequate scale and of required quality at public health facilities.

The study shows that in order to ensure the adequate social and economic development of rural regions agribusiness is and will remain the economic basis of rural activities and development of rural areas.

Agricultural enterprises should pay more attention to the problems of villages. While using rural land as the main production natural resource in their business activity, they should take care about further development of corresponding rural regions which can be achieved with job creation and development of social infrastructure.

Keywords: social sphere, rural areas, agricultural enterprises, social infrastructure.

УДК 657.471.66:338.43

ОСОБЛИВОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

**А. О. Харенко, В. В. Бобко, кандидати економічних наук
Уманський національний університет садівництва**

Розглянуто ефективність збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області в залежності від розташування їх на території регіону та фактори, що на неї впливають. Проаналізовано канали реалізації продукції та їх вплив на рівень ціни. Запропоновано напрями підвищення ефективності збутової діяльності.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, продукція, збут,

ефективність, канали реалізації.

Постановка проблеми. Однією з головних проблем аграрних виробників є сфера збуту сільськогосподарської продукції, зокрема це стосується вибору систем, форм і каналів збуту. Нинішня інфраструктура аграрного ринку не зорієнтована на швидке просування продукції до споживачів. При цьому збитків зазнають як товаровиробники, які змушені використовувати неорганізовані канали збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу та диктатом посередника, так і споживачі, які змушені купувати продукцію часто сумнівної якості за вищими цінами. Ефективний збут продукції для підприємства важливий з ряду причин, оскільки він впливає на величину доходів, прибуток, рівень рентабельності підприємства [1]. 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, А. Бурик, В. Губенко, В. Збарський, П. Саблук та ін. [2-6].

Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок та здобутки в аграрному секторі економіки, багато аспектів збутової діяльності сільськогосподарських підприємств залишаються не повністю розкритими, при цьому існує мало практичних розробок щодо підвищення рівня її ефективності на регіональному рівні.

Метою дослідження є аналіз збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області, в залежності від їх розташування на території регіону, та визначення напрямів підвищення її ефективності.

Методика досліджень. Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених з питань збуту. У процесі його здійснення застосовувались такі методи як: історичний – для виявлення тенденцій розвитку збутової діяльності досліджуваних підприємств; дедуктивний, індуктивний та узагальнення – при вивченні теоретичних аспектів вказаної проблеми; абстрактно-логічний – щодо теоретичних узагальнень, формулювання висновків.

Результати досліджень. Черкаська область розташована в межах лісостепової фізико-географічної зони, якій властива складна морфологічна структура ландшафтів. За геоморфологічною будовою територію регіону поділяють на дві відмінні між собою частини – правобережну і лівобережну. У свою чергу правобережжя за рельєфом і ґрунтовим покривом розподіляють на два агроґрунтових райони: Уманський і Корсунь–Шевченківський, а все лівобережжя належить до Драбівського агроґрунтового району.

Рельєф області за його сучасними формами дуже неоднорідний і характеризується як водно-ерозійний. Поверхня правобережної частини регіону має хвилястий долинно-балковий тип, а лівобережна – плоскорівнинний. Щодо ґрунтів, то в Уманській агроґрунтовій зоні найбільш поширені реградовані й опідзолені ґрунти; в Корсунь-Шевченківській –

значна площа еродованих ґрунтів, серед ґрунтового покриву переважають чорноземи різного механічного складу, проте є великі масиви сірих і світло-сірих ґрунтів; у Драбівській – поширені чорноземи.

Отже, умови господарської діяльності під впливом природних умов не є однаковими на всій території області. Крім вище зазначеного, в центральному і західному районах регіону розташовані великі населені пункти – м. Черкаси, м. Сміла, м. Умань і м. Канів. Враховуючи наведені чинники, проаналізуємо та порівняємо середньообласні показники збутової діяльності аграрних виробників із результатами господарств типових районів кожної із агроґрунтових зон (відповідно Золотонішського, Смілянського та Уманського районів).

Згідно з даними таблиці 1, протягом 2009-2013 років при збуті продукції зернових культур діяльність сільськогосподарських підприємств була ефективною, що підтверджується рівнем прибутку на 1 га. Проте, у 2013 році відбулось падіння цін на 17 % під впливом кон'юнктури ринку, і як результат рівень прибутковості галузі, в порівнянні з 2009-2011 роками, зменшився майже в 3 рази. Питома вага витрат на збут у структурі повної собівартості продукції становить близько 10 %. Також, протягом досліджуваного періоду, коливається, з року в рік, ефективність збуту олійних культур, але при цьому вона є стабільно прибутковою. Це пов'язано з тим, що витрати на їх 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. 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 максимального рівня показник 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 (в 2014 р. у Черкаській області працювали 3 цукрові заводи, в 2013 р. – 2, в 2012 р. – 5), а також прилеглих до них (Жашківському, Золотонішському, Корсунь-Шевченківському, Маньківському, Лисянському, Уманському та Чернобаївському). Пояснюється це необхідністю зменшення транспортних витрат у собівартості коренеплодів, що при значній віддаленості від переробного підприємства знижує ефективність виробництва, а також тим, що близько чверті всіх бурякосійних господарств області разом зі згаданими цукровими заводами входили до складу

цукробурякових аграрно-промислових формувань.

1. Ефективність збуту продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами

Продукція	Показник	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотонішський			Черкаська область		
		2009 р.	2011 р.	2013 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.
зерно	частка ринку, %	5,6	5,1	7,2	3,0	2,5	1,9	7,6	3,2	4,6	х	х	х
	рівень товарності, %	94,6	67,5	88,2	92,0	65,9	90,4	86,1	37,5	68,9	95,9	70,0	84,0
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	17,7	12,3	12,9	16,7	14,6	15,6	6,5	13,8	6,5	10,3	13,7	10,3
	витрати на збут 1 ц, грн	13,6	13,1	16,0	11,5	14,6	17,0	4,4	15,1	8,5	7,3	14,7	12,3
	прибуток на 1 ц, грн	0,6	36,0	1,0	12,2	24,0	-1,9	13,0	34,8	0,6	15,5	31,4	8,4
	рентабельність, %	0,8	33,9	0,8	17,7	24,0	-1,8	19,1	31,8	0,5	21,9	29,3	7,1
	частка ринку, %	9,4	7,9	9,3	2,7	3,9	3,0	4,9	6,7	5,5	х	х	х
соняшник	рівень товарності, %	106,5	84,1	98,7	94,1	74,6	89,5	94,9	81,9	80,7	107,4	80,0	85,5
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	14,9	11,1	9,7	13,4	11,0	19,9	14,1	8,1	6,6	11,1	13,4	12,8
	витрати на збут 1 ц, грн	20,6	26,6	23,4	17,4	23,4	42,2	20,9	15,3	17,7	14,9	29,6	30,8
	прибуток на 1 ц, грн	78,3	94,9	58,5	40,3	102,7	53,4	40,0	90,1	29,8	60,8	122,6	70,8
	рентабельність, %	56,6	39,7	24,2	31,1	48,3	25,3	27,1	48,3	11,2	45,3	55,7	29,4
	частка ринку, %	2,1	5,4	4,0	1,6	1,9	0,1	6,1	2,8	3,9	х	х	х
	соя	рівень товарності, %	61,6	63,5	82,0	57,1	52,3	93,8	42,3	31,8	69,2	60,8	54,7
% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції		11,3	9,2	12,1	19,7	8,5	15,5	10,2	22,6	4,8	11,8	13,1	11,9
витрати на збут 1 ц, грн		19,6	18,3	30,4	37,3	18,5	43,6	18,9	64,7	19,9	22,6	27,7	38,3
прибуток на 1 ц, грн		74,1	67,1	67,3	48,5	55,9	54,9	96,0	74,0	-53,6	75,7	67,4	14,0
рентабельність, %		42,7	33,9	26,7	25,7	25,9	19,6	52,0	25,9	-12,9	39,8	32,0	4,4
частка ринку, %		4,9	15,0	8,0	2,7	1,2	1,8	7,0	3,4	3,6	х	х	х
ріпак		рівень товарності, %	111,5	77,8	95,4	92,9	97,5	101,1	86,9	71,4	87,5	94,7	73,7
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	20,1	13,9	15,3	11,6	7,2	14,7	7,0	8,9	5,4	10,9	12,2	12,8
	витрати на збут 1 ц, грн	39,0	39,7	44,8	27,6	38,6	40,9	12,7	31,9	14,5	21,2	37,8	35,7
	прибуток на 1 ц, грн	41,6	147,2	-10,7	-23,0	-136,9	29,3	41,6	61,3	23,3	26,9	87,9	22,3
	рентабельність, %	22,4	51,8	-3,7	-9,6	-25,5	10,6	23,1	18,1	8,7	13,8	28,3	8,0
	частка ринку, %	-	2,8	0,1	0,9	1,3	-	16,7	2,1	0,3	х	х	х
	цукрові буряки	рівень товарності, %	-	72,5	7,3	99,7	100,0	-	83,1	48,0	100,0	84,4	68,3
% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції		-	7,3	7,5	0,9	-	-	2,6	5,8	11,5	3,1	6,1	10,7
витрати на збут 1 ц, грн		-	2,3	2,9	0,3	-	-	0,8	2,1	3,7	0,8	1,8	3,9
прибуток на 1 ц, грн		-	8,7	-2,9	4,5	1,7	-	-1,4	-3,1	5,9	7,0	23,3	5,0
рентабельність, %		-	27,6	-7,6	26,6	5,1	-	-4,5	-8,5	18,3	31,2	78,4	13,8

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області.

Виробництво м'яса ВРХ не вважається пріоритетним напрямом діяльності аграрних товаровиробників Черкащини і є похідним від молочного скотарства. Ефективність виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств щодо яловичини, протягом 2009-2013 років, була збитковою і її рівень не підіймався вище -16,5 % у 2011 р., а найнижчим був у 2013 р. – -38,4 % (табл. 2). Крім низьких закупівельних цін, на економічну ефективність розвитку м'ясного скотарства впливає рівень матеріально-грошових витрат на одиницю продукції. Вона залежить від багатьох факторів і, зокрема, від рівня продуктивності худоби, затрат праці на одиницю продукції, собівартості кормів і їх витрат на 1 ц продукції, оплати праці, земельних і майнових паїв тощо. Найбільш високу частку в структурі матеріальних витрат у тваринництві в сучасних умовах становлять витрати на корми – майже 60 %.

2. Ефективність збуту продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами

Продукція	Показник	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотонішський			Черкаська область		
		2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.
М'ясо ВРХ	частка ринку, %	4,0	3,0	6,7	4,1	4,3	3,2	17,6	20,1	15,7	х	х	х
	рівень товарності, %	90,8	70,0	116,7	119,9	120,5	121,9	98,5	151,4	105,7	102,6	116,0	109,9
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	13,8	9,9	9,1	9,9	7,5	6,7	8,3	7,1	5,8	8,2	9,2	8,0
	витрати на збут 1 ц, грн	155,1	149,9	155,9	113,3	98,1	112,6	75,4	70,0	94,8	86,0	126,6	140,2
	прибуток на 1 ц, грн	-192,2	-229,6	-610,4	-307,8	-329,1	-683,0	-104,2	36,9	-590,9	-193,1	-225,9	-672,5
	рентабельність, %	-17,2	-15,3	-35,7	-27,1	-25,3	-41,1	-11,5	3,7	-36,6	-18,6	-16,5	-38,4
М'ясо свиней	частка ринку, %	2,4	1,9	1,8	2,1	2,1	1,6	36,7	36,6	26,2	-	-	-
	рівень товарності, %	98,8	116,2	94,2	62,8	109,7	126,9	86,0	97,7	99,5	87,6	100,6	93,9
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	8,6	8,2	7,8	8,9	4,5	12,1	7,8	6,7	4,9	9,0	6,8	7,4
	витрати на збут 1 ц, грн	99,7	130,4	127,1	160,2	75,4	232,3	89,5	85,7	70,2	111,1	94,4	119,1
	прибуток на 1 ц, грн	161,3	-461,2	-274,1	-379,1	-424,0	-470,9	182,9	83,8	17,1	127,1	-80,7	3,7
	рівень рентабельності, %	13,9	-29,2	-16,7	-21,1	-25,7	-24,5	16,1	6,6	1,2	10,3	-5,9	0,2
МОЛОКО	частка ринку, %	3,1	2,9	4,9	3,9	5,3	4,3	20,6	18,9	17,6	-	-	-
	рівень товарності, %	88,5	90,5	92,5	92,9	96,7	97,0	92,1	93,5	94,6	91,4	92,5	92,3
	% витрат на збут у собівартості 1 ц продукції	13,0	10,5	11,1	11,4	8,8	7,0	7,4	7,9	5,0	8,4	8,4	8,8
	витрати на збут 1 ц, грн	19,2	28,3	35,4	21,7	21,9	21,0	13,4	20,6	13,8	14,0	22,3	26,9
	прибуток на 1 ц, грн	39,5	35,6	23,3	-16,4	64,1	53,9	3,9	69,8	82,1	14,5	53,8	50,3
	рентабельність, %	26,8	13,3	7,4	-8,6	25,8	18,1	2,2	27,0	29,8	8,7	20,5	16,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області.

Величина цих витрат залежить від рівня витрачання кормів на одиницю продукції, в той час як процес інтенсифікації в тваринництві передбачає збільшенні витрат кормів з розрахунку на голову худоби. В Україні свинарство було і залишається пріоритетною національною галуззю сільськогосподарського виробництва. Переважна більшість господарств регіону займається свинарством для задоволення власних потреб, проте його товарна складова представлена рядом свинокомплексів у складі наступних господарюючих суб'єктів: ТОВ "Черкаська м'ясна компанія" (12,8 тис. гол.), ПАТ "Драбівське" (8,0 тис. гол.), ТОВ "Продсільпром" (6,0 тис. гол.), ТОВ "Безпечна" (12,8 тис. гол.), СТОВ "АФ"Маяк" (16,8 тис. гол.), ТОВ "Селекційний завод "Золотоніський" (22,4 тис. гол.), ПАТ "НВФ "Урожай" (8,0 тис. гол.), ТОВ "Чорнобайм'ясо" (11,2 тис. гол.), ТОВ "Чигиринська аграрна компанія" (11,3 тис. гол.) та ТОВ "Золотоніський бекон" (40,8 тис. гол.). Зростання рівня цін на свинину, протягом останніх років, позитивно вплинуло на галузь. Так, її рівень рентабельності протягом 2008-2009 рр. зріс до 10,3 %. Проте, в 2010-2011 роках, за рахунок зменшення ціни реалізації продукції, проти 2009 року на 15 % галузь була збитковою (рівень рентабельності -10,2%). Але у 2013 р. галузь свинарства знову завершила рік із прибутком. Ефективність збуту молока виробниками є традиційно рентабельною, і її рівень не опускався нижче 2,5 % у 2012 р., а найвищим був у 2011 р. – 20,5 %.

Аналізуючи ефективність збутової діяльності в залежності від зонального розміщення, слід відмітити, що господарства, розташовані в західній та центральній частині області, несуть дещо більші витрати на організацію та забезпечення збуту продукції як рослинництва так і тваринництва. Спостерігається також відмінність між регіонами і у рівні товарності зерна та сої, що пов'язано з розташуванням тваринництва на території області. Так, лівова частка його сконцентрована в господарствах Золотонішського та Чорнобаївського районів (крім іншого декілька великих свинокомплексів) тому ці підприємства значну частину вище зазначеного збіжжя направляють на корм худобі. Оцінюючи рівень рентабельності, слід відмітити, що відносно зерна, олійних культур, цукрових буряків та молока господарства досліджуваних районів повторюють загальнообласні тенденції і демонструють позитивний результат протягом досліджуваного періоду. Стосовно м'яса, як ВРХ так і свинини, спостерігається ефективна господарська діяльність лише в підприємств Золотонішського району. Неостанню роль в цьому відіграють концентрація виробництва і відносна наближеність переробних підприємств.

Проаналізуємо структуру каналів реалізації продукції рослинництва (табл. 3) та рівень цін в розрізі них (табл. 4).

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).

3. Структура каналів реалізації продукції рослинництва, %

Продукція	Канал реалізації	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотоніський			Черкаська область		
		2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.
зерно	переробні організації	5,3	6,8	2,9	0,9	2,6	5,7	0,3	0,3	1,3	4,8	3,5	8,9
	орендна плата за паї	8,5	12,2	6,1	8,3	11,3	7,7	5,6	11,7	5,1	6,1	7,4	4,5
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	0,6	0,5	0,2	0,2	-	0,6	0,8	0,4	0,2	0,4	0,2	0,2
	на ринку	5,4	5,1	3,2	5,1	3,8	1,1	0,4	0,6	1,6	2,3	1,5	0,9
	комерційним організаціям	80,2	75,4	87,6	85,5	82,3	84,9	92,9	87,0	91,8	86,4	87,4	85,5
соняшник	переробні організації	14,7	9,3	6,0	-	2,1	7,8	-	-	3,3	10,8	6,0	12,4
	орендна плата за паї	1,6	3,5	2,1	-	-	-	1,3	1,0	0,2	0,7	1,0	0,6
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	-
	на ринку	3,1	6,0	0,4	0,6	0,6	-	1,1	0,3	1,5	2,0	1,3	0,6
	комерційним організаціям	80,2	81,2	91,5	99,4	97,3	92,2	97,6	98,7	95,0	86,4	91,7	86,4
соя	переробні організації	-	-	1,2	-	-	-	-	-	-	3,4	4,8	3,8
	на ринку	18,6	38,3	2,8	0,3	-	0,1	-	-	2,2	0,5	2,5	0,4
	комерційним організаціям	81,2	61,7	96,0	99,7	100	99,9	100	100	97,8	96,1	92,7	95,8
ріпак	переробні організації	0,2	5,6	-	-	-	2,1	-	-	-	4,4	2,0	7,5
	на ринку	1,8	0,2	1,0	-	3,6	-	1,0	-	1,6	0,5	0,4	0,3
	комерційним організаціям	98,0	94,2	99,0	100	96,4	97,9	99,0	100	98,4	95,1	97,6	92,2
цукр. буряки	переробні організації	-	96,8	100	99,3	-	-	16,1	100	-	73,5	94,6	99,6
	на ринку	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,8	-	-
	комерційним організаціям	-	3,2	-	0,7	-	-	83,9	-	100	25,7	5,4	0,4

Джерело: за даними Головного управління статистики у Черкаській області

За даними Української аграрної конфедерації, трійка найбільших з них (НБУЛОН, 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 [7].

Основними покупцями олійних культур також виступають комерційні організації, які їх купують для подальшого експорту (соняшник у вигляді олії та шроту, а ріпак і переважна більшість сої – насіння).

4. Рівень ціни в розрізі каналів реалізації на продукцію рослинництва, грн за 1ц

Продукція	Канал реалізації	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотоніський			Черкаська область		
		2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.
зерно	переробні організації	70,2	133,9	125,7	52,1	113,0	97,7	73,2	150,8	145,6	82,4	138,0	123,8
	орендна плата за паї	75,4	109,1	106,3	72,0	105,3	118,8	71,3	114,2	123,3	69,6	101,1	117,6
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	62,0	105,9	135,2	51,7	-	83,4	74,6	118,2	140,2	63,6	100,8	108,7
	на ринку	72,4	127,4	134,8	68,6	150,1	128,3	66,2	177,9	126,6	72,6	128,0	116,8
	комерційним організаціям	77,5	152,4	124,3	81,2	124,9	111,5	82,5	137,1	130,7	87,2	143,4	129,2
соняшник	переробні організації	244,1	376,0	292,3	-	276,5	251,4	-	-	377,7	178,6	336,9	286,6
	орендна плата за паї	176,0	246,8	256,7	-	-	-	175,2	213,1	252,3	171,4	230,9	251,2
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	151,2	-	-	-	-	-	-	-	-	135,1	-	-
	на ринку	195,7	327,4	313,6	161,6	290,1	-	143,9	327,0	225,1	175,1	311,7	298,2
	комерційним організаціям	208,7	358,1	297,1	176,0	321,5	260,9	195,4	269,7	301,1	189,9	344,3	318,4
соя	переробні організації	-	312,2	-	-	-	-	-	-	-	253,9	262,5	342,9
	на ринку	243,0	276,2	246,1	175,0	-	360,0	-	-	256,9	223,0	269,1	275,6
	комерційним організаціям	238,4	272,0	323,1	242,1	271,5	326,4	231,0	359,9	364,8	257,3	279,6	336,4
ріпак	переробні організації	244,2	391,3	-	-	-	310,9	-	-	-	230,4	399,8	298,2
	на ринку	146,2	292,9	232,4	-	300,0	-	232,0	-	237,1	208,5	328,8	265,7
	комерційним організаціям	228,4	433,5	283,0	223,0	415,7	305,1	223,7	406,6	291,5	233,3	104,1	301,0
цукрові	переробні організації	-	41,1	34,4	21,6	-	-	29,5	36,1	-	33,5	53,7	40,1
	на ринку	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29,2	-	-
	комерційним організаціям	-	43,7	-	23,7	-	-	29,2	-	40,0	27,0	52,8	35,8

Джерело: за даними Головного управління статистики у Черкаській області

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 [8].

Негативною стороною збутової діяльності сільськогосподарських підприємств Черкащини 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 зерносклади у Черкаській області до обсягу виробництва коливається на рівні 58,9 % [9]). Перелік та місткість елеваторів Черкаської області наведено в табл. 5.

5. Елеватори Черкаської області [10]

Назва підприємства	У власності	Місткість, тонн
ПАТ "Шполянський елеватор"	ДПЗКУ	71900
ДП ДАК Хліб України "Тальнівський КХП"	ДАК	43500
СПОП "Відродження"	Приватний	10000
ТОВ "Катеринопільський елеватор"	Приватний	220300
ТОВ "Шпола-Агро Індустрі" (с. Сигнаївка)	Приватний	11300
ПАТ "Хлібна база № 86"	ДПЗКУ	53200
ТОВ "Кононівський елеватор" (ст. Кононівка)	Кернел	46300
ДП ДАРУ "Златодар" (м. Золотоноша)	ДАРУ	97393
СТОВ "ЗК "Хорс "	Приватний	95000
ПрАТ "Корсунь-Шевченківське ХПП"	Приватний	104170
ТОВ "Тальне КХП"	Приватний	31500
ТОВ "Гладківщинське ХПП"	Приватний	35600
ТОВ "Шпола-Агро Індустрі" (с. Носачів)	Приватний	20700
ТОВ "Кононівський елеватор" (с. Вікторівка)	Кернел	60000
ДП ДАК Хліб України "Потаське ХПП"	ДАК	44700
ТОВ "Сердюківський зерносклад"	Луї Дрейфуз	31300
ПрАТ "Черкаський ХПП"	Приватний	14800
ТОВ "Інвестджерело"	Приватний	31600
ПАТ "Лебединський насіннєвий завод"	Приватний	49500
ТОВ "Шеколан"	Приватний	12000
ДП ДАРУ "Златодар" (с. Вознесенське)	ДАРУ	36500
ПАТ "Жашківський елеватор"	Приватний	93600
ПАТ "Уманський елеватор"	ДПЗКУ	97000
ТОВ "АСТІ Кам'янський елеватор"	Приватний	44500
ТОВ "НІБУЛОН СП" (філія Вітове)	НІБУЛОН	75200
ТОВ "Монастирищенське ХПП"	Приватний	94400
ТОВ "НІБУЛОН СП" (Золотонішська філія)	НІБУЛОН	66000
ТОВ "Христинівське ХПП"	Приватний	41500
СТОВ "АФ "Вись"	Приватний	7000
ТОВ "Красногірський олійний завод"	Приватний	10000
ТОВ "Білозірська реалізаційна база хлібопродуктів"	Нікопольська ЗК	45600
ТОВ "Кононівський елеватор" (с. Будище)	Кернел	62460
ТОВ "Городищенський ХПП"	Нікопольська ЗК	28700
ПАТ "Сигнаївський КХП"	Приватний	42600

Крім того, господарства надають перевагу позабіржовому ринку, хоча біржові ціни на продукцію в середньому є на 20-25 % вищі ніж на ньому.

Традиційним каналом реалізації м'яса та молока є переробні підприємства (табл. 6), частка яких, протягом досліджуваного періоду, становила понад 70 % і які пропонують досить високий, у порівнянні із іншими каналами, рівень закупівельних цін (табл. 7). Протягом 2009-2013

років дану продукцію закупляли також комерційні організації з метою подальшої переробки на власних потужностях.

Найвищі ціни на молоко відмічаються у січні-березні, а потім спостерігається чітка тенденція до їх зниження, що пов'язано із збільшенням продукції, яка надходить на ринок. Характерним є те, що майже на всі молокопродукти ціни на міських ринках нижчі, порівняно з торговельною мережею.

Аналізуючи регіональні розбіжності щодо каналів реалізації продукції, слід відмітити, що господарствам усіх районів притаманні загальнообласні тенденції відносно м'яса ВРХ. Натомість щодо свинини та молока, господарюючі суб'єкти Уманського та Смілянського районів значну частку зазначеної продукції реалізують комерційним організаціям та на ринку, що пов'язано із близьким розташуванням великих міст (м. Черкаси, м. Сміла, м. Умань), а отже і концентрацією кінцевих споживачів.

6. Структура каналів реалізації продукції тваринництва, %

Продукція	Канал реалізації	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотоніський			Черкаська область		
		2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.
М'ясо ВРХ	переробні організації	75,2	80,8	63,9	62,7	77,1	60,0	79,6	86,6	86,1	74,0	77,0	79,0
	орендна плата за паї	0,2	-	-	-	-	-	1,1	0,5	0,7	0,3	0,2	0,2
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	1,5	1,0	1,1	1,4	1,5	1,3	1,4	0,9	0,9	1,5	1,2	0,8
	на ринку	7,6	4,9	3,3	6,0	5,6	8,5	2,2	0,3	0,5	3,3	2,4	2,6
	комерційним організаціям	15,5	13,3	31,7	29,9	15,8	30,2	15,7	11,7	11,8	20,9	19,2	17,4
М'ясо свиней	переробні організації	31,2	56,6	27,6	31,0	70,3	10,5	89,0	91,8	84,3	66,7	76,7	75,4
	орендна плата за паї	0,1	-	-	-	-	-	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	4,4	6,2	3,3	7,4	1,4	0,4	0,1	0,1	-	1,8	0,9	0,2
	на ринку	28,7	18,7	23,8	6,6	7,7	19,2	0,6	0,3	0,1	7,3	5,2	4,2
	комерційним організаціям	35,6	18,5	45,3	55,0	20,6	69,9	10,1	7,6	15,4	23,9	17,1	20,1
МОЛОКО	переробні організації	77,0	67,2	65,7	95,7	97,1	99,7	99,9	99,7	100	94,6	96,1	96,7
	орендна плата за паї	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	0,2	0,5	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-	0,3	0,2	0,2
	на ринку	0,4	0,1	1,4	-	0,1	0,1	-	-	-	0,3	0,2	0,5
	комерційним організаціям	22,4	32,2	32,8	4,1	2,7	0,1	-	0,2	-	4,8	3,5	2,6

Джерело: за даними Головного управління статистики у Черкаській області

У країнах Західної Європи реалізація сільськогосподарської продукції переважно відбувається через оптові ринки та аукціони. При цьому продавцями виступають фермерські кооперативи, а покупцями – великі оптові компанії та дрібні оптовики, які далі постачають продукцію ресторанам, кафе та до роздрібною торговельною мережі. У деяких країнах з'явилася така форма організації оптового ринку, як великооптовий збут за міжгалузевими угодами на регіональному рівні. Також однією з форм оптової реалізації продукції у розвинених країнах світу є оптові торговельні центри, які відрізняються

7. Рівень ціни в розрізі каналів реалізації на продукцію тваринництва, грн за 1 ц

Продукція	Канал реалізації	Регіон											
		Уманський			Смілянський			Золотоніський			Черкаська область		
		2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.	2009р.	2011р.	2013р.
М'ясо ВРХ	переробні організації	853,9	1350,0	1159,5	862,8	1278,8	964,8	835,6	1696,4	1060,4	916,2	1388,3	1097,7
	орендна плата за паї	1090,0	-	-	-	-	-	1177,4	1413,3	1583,9	1048,9	1490,0	1565,8
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	638,2	815,0	1008,4	797,8	1152,5	648,6	879,0	1096,2	621,3	800,4	1068,1	1070,9
	на ринку	720,0	821,7	783,3	690,3	781,7	582,6	818,8	1335,0	1530,0	742,3	972,5	1035,5
	комерційним організаціям	923,3	1111,1	1008,0	928,3	813,9	1165,6	868,6	925,6	888,4	931,7	881,2	1059,6
М'ясо свиней	переробні організації	1491,5	1264,1	1430,3	1308,3	1287,9	1441,3	1350,0	1382,2	1572,8	1362,4	1340,3	1533,3
	орендна плата за паї	1620,0	-	-	-	-	-	1791,5	1493,9	1532,7	1600,9	1870,3	1592,7
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	1461,1	1434,3	1342,9	1668,9	1760,0	1090,0	1188,0	1407,7	-	1389,7	1360,7	1680,1
	на ринку	1301,1	1050,1	1295,9	1536,1	1217,4	1043,8	1427,4	1193,9	1505,8	1415,1	1085,3	1438,9
	комерційним організаціям	1393,3	1033,4	1370,7	1374,5	986,7	1437,9	1095,2	1124,9	1444,6	1360,4	1161,9	1411,7
МОЛОКО	переробні організації	197,6	307,9	347,8	205,5	313,2	350,2	196,7	319,6	339,2	191,8	310,5	343,3
	населенню, в т.ч. в рахунок оплати праці	168,5	175,2	298,9	190,0	333,8	363,8	191,0	296,6	-	144,4	220,7	257,0
	на ринку	206,7	313,0	320,0	-	295,6	370,8	-	-	-	173,1	307,0	393,7
	комерційним організаціям	187,6	307,9	324,3	125,9	236,1	326,7	-	350,6	-	174,8	295,4	312,1

Джерело: за даними Головного управління статистики у Черкаській області

від оптових ринків тим, що до них фермери постачають продукцію на власному транспорті. При цьому самостійно здійснюють їх первинну обробку, сортування, зберігання та пакування у тару, на якій вказано назву продукції, її сорт, кількість та якість.

Аналізуючи канали роздрібного продажу сільськогосподарської продукції, необхідно вказати, що різні прошарки населення (виходячи, насамперед, із рівнів доходів своїх сімей) обирають неоднакові місця їх придбання. Практика стверджує, що найвищі ціни на продукцію складаються у супермаркетах та продуктових магазинах, середні – у окремо розташованих палатках, кіосках, а найбільш низькі – на міських, придорожніх й стихійних ринках.

Перспективним напрямом товаропросування продукції для аграрних товаровиробників Черкащини є здійснення його через кооперативи, що дозволяло б координувати маркетингову політику їх членів, формувати значні лоти продукції, самостійно виходити на оптові ринки, вести аргументовані переговори з переробними підприємствами та іншими заготівельниками про встановлення умов реалізації продукції. Ініціатором створення таких структур можуть стати найбільші виробники регіону – сільгосп підприємства з найбільшою часткою виробництва продукції. Розмір витрат на його створення подано в табл. 8. Правильність даної думки підтверджують розрахунки (табл. 9) економічного ефекту участі господарства в подібній структурі (базується на основі об'єднання зусиль членів кооперативу, щодо забезпечення великих партій замовлення матеріальних ресурсів (мінеральних добрив, засобів захисту рослин, паливо мастильних матеріалів, насінневого матеріалу) з одного боку, а з іншого – на формуванні та гарантуванні великих та регулярних партій продукції оптовим покупцям (переробні підприємства, мережі супермаркетів)). Припустимо, що до складу засновників входить 4 господарюючих суб'єкти, що мають площу землекористування від 1500 до 2000 га.

8. Кошторис витрат на організацію міжгосподарського маркетингового кооперативу та його функціонування протягом року*

Статті витрат	Сума, тис. грн
витрати на створення (одноразові)	
оргтехніка (4 комп'ютери, принтер, сканер, телефон та ін.)	60,0
меблі	30,0
легковий автомобіль	120,0
підготовка персоналу	20,0
інші витрати (в т.ч. реєстрацію)	10,0
всього	240,0
витрати на функціонування (щорічні)	
канцтовари	2,0
оренда приміщення	30,0
заробітня плата	550,0
відрядження	70,0
представницькі витрати	50,0
інші витрати	18,0
всього	720,0

*розрахунок авторів.

9. Економічний ефект від участі підприємства в кооперативі зі збуту продукції та закупки матеріально-технічних ресурсів*

Показник	Самостійне ведення господарства	За умови участі в кооперативі
витрати на участь в кооперативі, тис. грн	Х	180,0
знижка від ціни на матеріальні ресурси в залежності від обсягу їх закупівлі, %	Х	5,00
всього витрат на ведення господарської діяльності, тис. грн	12838,7	12672,4
в т.ч. матеріальні витрати	6926,4	6580,0
збільшення рівня ціни реалізації за умови забезпечення великих та регулярних партій товару, %	Х	5,00
прибуток – всього, тис. грн	7419,1	8240,0
в т.ч. приріст від участі в кооперативі	Х	820,9
співвідношення витрат на участь в кооперативі та додаткової суми прибутку	Х	1: 4,6

**розрахунок здійснено на основі вихідних даних ТОВ "Прометей" Уманського району за 2014 рік (площа сільськогосподарських угідь 1700 га).*

За даними таблиці 9, витрати на щорічне функціонування кооперативу становлять 180 тис. грн на 1 підприємство-засновник, а окупність кожної вкладеної гривні складає 4,56 грн прибутку.

Висновок. Параметри збутової діяльності сільськогосподарських підприємств різних зон Черкаської області формуються під впливом природних умов, розміщення елеваторів та переробних підприємств, рівня концентрації кінцевих споживачів. Негативно на її ефективність впливає монопольне становище переробних підприємств та комерційних організацій, кредитна політика фінансових установ, а також дефіцит потужностей для зберігання зернових і олійних культур. В подальшому товаровиробникам необхідно зосередити увагу на вдосконаленні оптової торгівлі продукцією через кооперацію.

Література

1. Сакун А.Ж. Канали розподілу продукції / А.Ж. Сакун. – 2014. – Режим доступу до сторінки: <http://intkonf.org/ken-sakun-azh-kanali-rozpodilu-produktsiyi/>
2. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 290 с.
3. Бурик А.Ф. Ефективність функціонування та перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні : монографія / А.Ф. Бурик, А.О. Харенко. – Умань: Вид-во СПД Сочінський, 2009. – 265с.
4. 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.
5. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія / В.К. Збарський, М.А. Місевич. – К., 2009. – 310 с.
6. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / [за ред. П.Т.Саблука]. - К.: ІАЕ. - 2000. - 556 с.

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

8. 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.

9. 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.

10. Карта елеваторів України. – 2015 рік. – Режим доступу до сторінки : <http://agrex.gov.ua/elevators-map/#maptop>

References

1. Sakun, A. Zh. (2014). *Product distribution channels*. Available at <http://intkonf.org/ken-sakun-azh-kanali-rozpodilu-produktsiyi/>

2. Andriychuk, V. H. (2005). *The efficiency of the agricultural enterprises: theory, methodology, analysis*: [Monograph]. Kyiv: Kyiv National Economic University, 2005. 290 p.

3. Buryk, A. F. (2009). *Operation efficiency and prospects of agricultural enterprises at the regional level*: [Monograph]. Uman: SAP Sochnsky, 2009. 265 p.

4. Hubenko, V. I. (2011). Marketing management of agricultural enterprises and production efficiency. *Scientific works of the Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University*, 2011, Vol. 113. pp. 3–8.

5. Zbarsky, V. K. (2009). *The competitiveness of high-marketable agricultural enterprises*: [Monograph]. Kyiv, 2009. 310 p.

6. Sabluk, P. T. (2000). *Formation and functioning of agro-industrial market*. Kyiv, 2000. 556 p.

7. Dienkov, D. (2014). *Corn Trader time*. Available at <http://www.epravda.com.ua/publications/2014/08/4/479760/>

8. Pyliavets, V. M. (2013). Modern trends in oil and fat sub-complex development in Ukraine. *Scientific works of the Vinnytsia National Agrarian University*, 2013, no. 4 (81). pp. 156-165.

9. Mudrak, R. P. (2014). The development of the storage infrastructure of grain industry as a key condition of full value operating of the national food market. *Scientific works of the Uman National University of Horticulture*. Uman, 2014, no. 86. pp. 14-19.

10. Map of elevators of Ukraine. (2015). Available at <http://agrex.gov.ua/elevators-map/#maptop>

Одержано 20.11.2015

Аннотація

Харенко А. О., Бобко В. В.

Особенности сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: региональные аспекты

В статье рассмотрены в динамике эффективность сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Черкасской области в зависимости от расположения их на территории региона и факторы, под влиянием которых она изменяется.

Условия хозяйственной деятельности под влиянием природных факторов не являются одинаковыми на всей территории области. Кроме вышеуказанного, в центральном и западном районах региона расположены крупные населенные пункты – г. Черкасы, г. Смела, г. Умань и г. Канев. Учитывая это, проанализировано и проведено сравнение среднеобластных показателей сбытовой деятельности аграрных производителей с результатами хозяйств типичных районов каждой из агропочвенных зон (соответственно Золотоношского, Смелянского и Уманского районов).

Хозяйства, расположенные в западной и центральной части области, несут большие затраты на организацию и обеспечение сбыта продукции как растениеводства так и животноводства. Наблюдается также различие между регионами и в уровне товарности зерна и сои, что связано с расположением животноводства на территории области. Так, львиная доля его сконцентрирована в хозяйствах Золотоношского и Чернобаевского районов (помимо прочего несколько крупных свинокомплексов), поэтому эти предприятия значительную часть вышеуказанного зерна направляют на корм скоту. Оценивая уровень рентабельности, следует отметить, что в отношении зерна, масличных культур, сахарной свеклы и молока хозяйства исследуемых районов повторяют общеобластные тенденции и демонстрируют положительный результат в течение исследуемого периода. Относительно мяса, как КРС так и свинины, наблюдается эффективная хозяйственная деятельность только у предприятий Золотоношского района. Не последнюю роль в этом играют концентрация производства и относительная близость перерабатывающих предприятий. Также имеются региональные различия по каналам реализации свинины и молока. Хозяйствующие субъекты Уманского и Смелянского районов значительную долю вышеуказанной продукции реализуют коммерческим организациям и на рынке, что связано с близким расположением крупных городов, а следовательно и концентрацией конечных потребителей.

Негативно на эффективность сбыта аграрных производителей влияет монопольное положение перерабатывающих предприятий и коммерческих организаций, кредитная политика финансовых учреждений, а также дефицит мощностей для хранения зерновых и масличных культур.

Перспективным направлением товародвижения продукции для аграрных товаропроизводителей Черкасской области является осуществление его через кооперативы, что позволит координировать маркетинговую политику их членов, формировать значительные лоты продукции, самостоятельно выходить на оптовые рынки, вести аргументированные переговоры с перерабатывающими предприятиями и другими заготовителями об установлении условий реализации.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, производство, продукция, сбыт, эффективность, каналы реализации.

Annotation

Kharenko A. O., Bobko V. V.

The peculiarities of agricultural sales: regional aspect

The article reviews the dynamics of the sales efficiency of agricultural enterprises of Cherkassy region, depending on their location in the region. The factors that influence the changes of this dynamics are analyzed.

Agricultural conditions under the influence of natural environment are not the same throughout the region. In addition to the above, the major population centers, such as Cherkassy, Smila, Uman and Kaniv, are located in the central and western parts of the region. Taking this into account, the average regional indices of distribution with the results of the holdings of typical regions of each agropedological zone are analyzed and compared (accordingly Zolotonosha, Uman and Smila districts).

While analyzing sales efficiency, depending on the zone regionalization, it should be noted that the farms, located in the western and central parts of the area, experience more extensive expenses for marketing operations (for both crop production and animal production). The slight marketability distinctions of grain and soybeans between regions are observed. The lion's share of livestock sector of the region is concentrated in Zolotonosha and Chornobay regions, for this reason, the considerable part of grain and soybeans is used for feed. While

defining the level of profitability, it should be noted that, concerning grain, oilseeds, sugar beet and milk, the investigated farms demonstrate the increasing trends and positive results. The efficient economic activity of meat-animal production (for both grass-flesh and pork) is observed only within Zolotonosha region, owing to plant concentration and proximity to processing companies. In the course of our research, it was found out that there are also regional differences in pork and milk distribution channels. While speaking about the agricultural enterprises within Uman and Smila regions, it should be mentioned that the considerable part of the above mentioned production is sold to profit organizations and at the market, owing to proximity to big cities and, therefore, to percentage of end-consumers.

The monopoly position of processing companies and profit organizations, credit policy of financial institutions, as well as the deficit of grain and oil crop storage negatively affect the marketing efficiency of agricultural producers.

The research reveals that the prospective line of distribution for commodity producers of Cherkassy region is the distribution through cooperative stores, that will make it possible to coordinate the marketing policy of the members of cooperative society, to enter the wholesale market on own account, to hold negotiates with processing companies and other buyers for sales terms.

Key words: agricultural enterprises, production, goods, distribution, efficiency, sales channels.

УДК 637.513.1:338.432(477)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАБІЙНИХ ПУНКТІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Б. Б. Музика, аспірант

Уманський національний університет садівництва

В статті досліджується проблема розвитку забійних пунктів, як альтернативи подвірного забою тварин, призначених для реалізації. Аналізуються переваги та недоліки заборони реалізації м'яса тварин подвірного забою. Досліджується стан розвитку забійного господарства товаровиробників аграрного сектору економіки України. Пропонуються заходи, спрямовані на розв'язання проблеми розвитку забійних пунктів.

Ключові слова: забійне виробництво, господарства населення, безпечність, якість, конкурентоспроможність, забійний пункт, обслуговуючий кооператив, інформаційна компанія.

Постановка проблеми. Забійне виробництво або первинна переробка худоби є ключовою технологічною ланкою м'ясопродуктового підкомплексу. За рівнем розвитку забійного господарства аграрних формувань I і II сфери можна визначити ступінь цивілізованості країни. Адже процес забою вимагає не тільки дотримання технологічних процесів, а й норм санітарії, гігієни й безпеки їжі.

Окрім суто внутрішніх питань щодо захисту прав споживачів на безпечне та якісне продовольство, актуальність проблеми повноцінного функціонування забійного господарства полягає ще й у тому, що Україна рухається в напрямку європейської інтеграції. Це зумовлює необхідність адаптації вітчизняного законодавства до правових норм ЄС. В числі останніх – виконання вимог СОТ щодо санітарних та фітосанітарних заходів й