

Вісник

Полтавського державного
сільськогосподарського
інституту

Б'99



СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСТВО



ВЕТЕРИНАРНА МЕДИЦИНА
ТА ТВАРИНИСТВО



ЕКОНОМІКА

ВІСНИК

ПОЛТАВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ІНСТИТУТУ

5 '99

Матеріали друкуються
мовами оригіналів –
українською та російською

Науково-
виробничий,
фаховий журнал

Видається з грудня 1998 року

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

В. М. Писаренко,
головний редактор
В. С. Панькін,
заступник головного редактора
В. М. Самородов,
заступник головного редактора
П. В. Писаренко,
відповідальний секретар

Редакційна колегія з галузі «Сільське господарство»

В. М. Писаренко,
доктор сільськогосподарських наук
М. Т. Ноздрін,
доктор сільськогосподарських наук
І. С. Трончук,
доктор сільськогосподарських наук
Г. П. Жемела,
доктор сільськогосподарських наук
М. М. Чекалін,
доктор біологічних наук

Редакційна колегія з галузі «Ветеринарна медицина»

В. П. Бердник,
доктор ветеринарних наук
П. П. Герцен,
доктор ветеринарних наук
В. Й. Іздепський,
доктор ветеринарних наук
А. Ф. Каришева,
доктор ветеринарних наук
О. Ф. Манжос,
доктор біологічних наук

Редакційна колегія з галузі «Економіка»

С. С. Бакай,
доктор економічних наук
В. В. Гришко,
доктор економічних наук
А. Т. Опря,
доктор економічних наук
В. І. Перебийніс,
доктор економічних наук
В. М. Рабштина,
доктор економічних наук

EDITORIAL BOARD:

V. Pysarenko,
editor-in-chief
V. Pankin,
deputy editor-in-chief
V. Samorodov,
deputy editor-in-chief
P. Pysarenko,
executive secretary

V. Pysarenko

M. Nozdrin

I. Tronchuk

G. Gemela

M. Chekalin

V. Berdnyk

P. Hertsen

V. Izdepsky

A. Karisheva

O. Manjos

S. Bakai

V. Gryshko

A. Oprya

V. Perebyynis

V. Rabshtyna

Науково-виробничий,
фаховий журнал
1999, №5(6)

**ВІСНИК
ПОЛТАВСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
ІНСТИТУТУ**

**ЗАСНОВНИК –
Полтавський державний
сільськогосподарський
інститут**

Затверджено ВАК України як
фахове видання з сільськогос-
подарських, економічних та
ветеринарних наук, в якому
можуть публікуватися резуль-
тати дисертаційних робіт на
здобуття наукових ступенів
доктора і кандидата наук.

Журнал підписано до друку за
рекомендацією вченої ради
Полтавського державного сіль-
ськогосподарського інституту
(протокол №2 від 23 листопада
1999 р.)

Точка зору редколегії не завжди
збігається з позицією авторів.

Адреса редакції:
36003, м. Полтава,
вул. Сковороди, 1/3
Полтавський державний
сільськогосподарський інститут,
наукова частина
Тел 2-26-19.

Свідectво про державну реєстрацію
П/Л №295 від 10.12.1998.
Підписано до друку 25.11.1999 р.
Тираж – 300 примірників
Ціна – договірна
Розповсюдження через роздріб

Підписано до друку 18.01.2000

Видавець «Видавництво «Тетта»
36003, м. Полтава,
вул. Сковороди, 1/3

«Вісник Полтавського державного
сільськогосподарського інституту»
©1999

ЗМІСТ

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСТВО

ЖЕМЕЛА Г.П., МАРЕНИЧ М.М.	Спадкування і мінливість ознак якості зерна озимої м'якої пшениці	4
РЕШЕТНИКОВ М.В.	Вуглеводний склад та кулінарні якості зерна різних сортів гороху	7
НЕЧИПОРЕНКО Н.І., ПИСАРЕНКО П.В.	Вплив мінералізованої (пластової) води на ураження озимої пшениці борошнистою росою	11
ВИШЕНСЬКА І.Г., ХОМЛЯК М. М., ГРОДЗІНСЬКИЙ Д.М.	Дослідження впливу екстрактів <i>Echinacea purpurea</i> (L.) Moench. на опромінене насіння гороху	14

ВЕТЕРИНАРНА МЕДИЦИНА ТА ТВАРИННИКСТВО

ДАХНО І.С., ГАЛАТ В.Ф., ДАХНО Г.П.	Вплив фасціольозно-дикроцеліозної інвазії на вміст мікроелементів у печінці жуйних	17
КЛИМЕНКО О.М.	Взаємозв'язок гормонального статусу і структурної організації тимуса сільськогосподарських тварин	21
СЛИНЬКО В.Г., ОКСИНЮК А.Н., БАЛАЦЬКИЙ В.М., МЕТЛИЦЬКА О.І.	Стресчутливість ремонтних свинок різних генотипів	25
ГОЛУБ Н.Д., ГРЕБЕНИК Г.М.	Продуктивні якості свиней окремих ліній і родин племзаводу "Штепівка"	28
ДОРОШ О.О.	Комплектування маточного стада – шлях до підвищення ефективності племінного свинарства	30

ЕКОНОМІКА

ГРИШКО В.В.	Проблеми енерго- і ресурсозбереження в трансформаційних процесах економіки	33
ПАНЬКІН В.С.	Методологічний аспект оцінки технологій у рослинництві: економічний метод	36
БЕРЕЗІНА Л.М.	Земельні ресурси: стан і шляхи підвищення ефективності використання	40
ПОЛТАВСКИЙ Ю.А.	Разгосударствление и приватизация земельных ресурсов как составляющая аграрной реформы в Украине	45
МАЛИНСЬКА Л.В.	Вплив агролісомеліорації на ефективність використання земельних ресурсів	48
АМПІЛОВА О.П.	Резерви фінансового менеджменту на аграрних підприємствах	52
БЕРЕЗІН О.В.	Вузлові аспекти організації та функціонування гуртових продовольчих ринків світу	56
БРИЖАНЬ І.А.	Оцінка виробничого ризику підприємства	61
ТЮТЮННИК Ю.М.	Аналіз формування ринку зерна за маркетинговими каналами	64
МАХМУДОВ Х.З.	Шляхи поліпшення обліку витрат на рекламу	67

ІСТОРИКА МОЛОДОДІВЧЕНЬ

АДАМОВА О.Б.	Деякі гематологічні, біохімічні та імунологічні показники здорових і хворих на субклінічний мастит корів після нашкодженого застосування полтавського бішофіту	71
ЛОМАКО Д.В.	Вплив вирівняності гнізд на збереженість поросят у підсисний період	74
ЧЕРНІЧКО О.М.	Динаміка живої маси і лінійних промірів свинок залежно від будови їх тіла	76

РЕЦЕНЗІЇ

ЛАПІНСКЕНЕ Н., РИМКЕНЕ С., РАГАЖІНСКЕНЕ О.	Издание, заслуживающее внимания	78
ГАВРИЛЮК В.А.		79

УДК 330.13:633.1

© 1999

Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук,

Полтавський державний сільськогосподарський інститут

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА ЗА МАРКЕТИНГОВИМИ КАНАЛАМИ

В Україні формування ринку зерна та продуктів його переробки відбувається з початку 90-х років. В умовах адміністративної економіки державна закупівля зерна як стратегічного виду сільськогосподарської продукції, вважалася основою соціально-економічної і політичної стабільності в країні. Головна перевага системи збуту зерна через держконтракт (держзамовлення) полягала у прогнозованому характері взаємовідносин між виробниками зерна і державними заготівельними організаціями. Сільськогосподарські підприємства, знаючи рівень закупівельних цін, умови стимулювання понадпланового продажу зернових культур, зустрічної поставки матеріально-технічних ресурсів, намагалися максимально використати реалізацію зерна державі для отримання необхідного фінансового результату (прибутку). Разом з тим, система збуту зерна, яка існувала до початку 90-х років, мала й ряд суттєвих недоліків. Зокрема, товаровиробники не могли вільно обирати найефективніші канали реалізації продукції, була відсутня конкуренція серед суб'єктів зернопродуктового комплексу, нееквівалентним залишався розподіл кінцевого прибутку між сферами виробництва, переробки, торгівлі.

Характерною кількісною ознакою формування ринкового середовища в зерновій галузі є принципові зміни в обсязі і структурі товарної пропозиції зерна за каналами реалізації, які відбулися протягом 1990-1997 рр. (див. табл.).

До середини 90-х років в Україні сформувалися маркетингові канали реалізації зерна. При цьому спостерігається, насамперед, суттєве зменшення надходження продукції заготівельними організаціями: 4,4 млн.т у 1997 р. проти 14,9 млн.т у 1990 р. Якщо у 1990-

1994 рр. продаж зерна через систему хлібоприймальних підприємств залишався основним каналом збуту, хоча за цей період його питома вага в структурі загальної пропозиції знизилася з 80,4 до 63,1% (у Полтавській області – з 87,5 до 69,0%), то у 1995 р. вона становила 37,5%, у 1996 р. – 35,8, а у 1997 р. – зменшилася до 25,7%. Отже, через заготівельні організації реалізується лише четверта частина зерна, хоча технічні можливості хлібоприймальних підприємств щодо якісної післязбиральної доробки і довготривалого зберігання продукції у декілька разів більші. Умовами ефективного держконтракту можна вважати наявність необхідних коштів у бюджеті та вирішення для аграрних товаровиробників проблеми ефективного збуту зерна у періоди несприятливої ринкової кон'юнктури.

Неспроможність заготівельних організацій своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки з товаровиробниками по закуплених зернових культурах, а також намагання отримувати готівкову виручку з метою вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення, змушують сільськогосподарські підприємства реалізовувати зерно по інших маркетингових каналах. У 1997 р. обсяг реалізації зерна на ринку збільшився порівняно з 1996 р. на 35,3%, а проти 1990 р. – у 5,9 разів. Протягом 1995-1997 рр. через цей канал було реалізовано 19-20% товарної пропозиції зерна. Ціни продажу на ринку і через власні магазини на 20-30% нижчі порівняно з цінами заготівельних організацій. Проте в умовах інфляції товаровиробники мають вигравш на швидкості обороту грошей, які відразу ж спрямовуються на придбання необхідних матеріальних ресурсів.

УДК 330.13:633.1

© 1999

Тютюнник Ю.М., кандидат економічних наук,

Полтавський державний сільськогосподарський інститут

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕРНА ЗА МАРКЕТИНГОВИМИ КАНАЛАМИ

В Україні формування ринку зерна та продуктів його переробки відбувається з початку 90-х років. В умовах адміністративної економіки державна закупівля зерна як стратегічного виду сільськогосподарської продукції, вважалася основою соціально-економічної і політичної стабільності в країні. Головна перевага системи збуту зерна через держконтракт (держзамовлення) полягала у прогнозованому характері взаємовідносин між виробниками зерна і державними заготівельними організаціями. Сільськогосподарські підприємства, знаючи рівень закупівельних цін, умови стимулювання понадпланового продажу зернових культур, зустрічної поставки матеріально-технічних ресурсів, намагалися максимально використати реалізацію зерна державі для отримання необхідного фінансового результату (прибутку). Разом з тим, система збуту зерна, яка існувала до початку 90-х років, мала й ряд суттєвих недоліків. Зокрема, товаровиробники не могли вільно обирати найефективніші канали реалізації продукції, була відсутня конкуренція серед суб'єктів зернопродуктового комплексу, нееквівалентним залишався розподіл кінцевого прибутку між сферами виробництва, переробки, торгівлі.

Характерною кількісною ознакою формування ринкового середовища в зерновій галузі є принципові зміни в обсязі і структурі товарної пропозиції зерна за каналами реалізації, які відбулися протягом 1990-1997 рр. (див. табл.).

До середини 90-х років в Україні сформувалися маркетингові канали реалізації зерна. При цьому спостерігається, насамперед, суттєве зменшення надходження продукції заготівельними організаціями: 4,4 млн.т у 1997 р. проти 14,9 млн.т у 1990 р. Якщо у 1990-

1994 рр. продаж зерна через систему хлібоприймальних підприємств залишався основним каналом збуту, хоча за цей період його питома вага в структурі загальної пропозиції знизилася з 80,4 до 63,1% (у Полтавській області – з 87,5 до 69,0%), то у 1995 р. вона становила 37,5%, у 1996 р. – 35,8, а у 1997 р. – зменшилася до 25,7%. Отже, через заготівельні організації реалізується лише четверта частина зерна, хоча технічні можливості хлібоприймальних підприємств щодо якісної післязбиральної доробки і довготривалого зберігання продукції у декілька разів більші. Умовами ефективного держконтракту можна вважати наявність необхідних коштів у бюджеті та вирішення для аграрних товаровиробників проблеми ефективного збуту зерна у періоди несприятливої ринкової кон'юнктури.

Неспроможність заготівельних організацій своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки з товаровиробниками по закуплених зернових культурах, а також намагання отримувати готівкову виручку з метою вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення, змушують сільськогосподарські підприємства реалізовувати зерно по інших маркетингових каналах. У 1997 р. обсяг реалізації зерна на ринку збільшився порівняно з 1996 р. на 35,3%, а проти 1990 р. – у 5,9 разів. Протягом 1995-1997 рр. через цей канал було реалізовано 19-20% товарної пропозиції зерна. Ціни продажу на ринку і через власні магазини на 20-30% нижчі порівняно з цінами заготівельних організацій. Проте в умовах інфляції товаровиробники мають вигоду на швидкості обороту грошей, які відразу ж спрямовуються на придбання необхідних матеріальних ресурсів.

Обсяг і структура реалізації зерна господарствами суспільного сектора за маркетинговими каналами*

Показники	реалізова- но – всього	У т.ч. за маркетинговими каналами*				
		заготів- льним організа- ціям, включа- ючи ор- ганізації спожив- чої коо- перації	на ринку	населенню через сис- тему гро- мадського харчування та в раху- нок оплати праці	за бартер- ними уго- дами	по інших каналах
Україна						
1990 р., тис.тонн	18498,8	14868,7	582,1	2441,2	44,1	562,7
%	100,0	80,4	3,2	13,2	0,2	3,0
1997 р., тис.тонн	17089,5	4388,9	3412,3	4361,1	4914,8	12,4
%	100,0	25,7	20,0	25,5	28,7	0,1
Лісостеп						
1990 р., тис.тонн	7126,5	5951,4	150,0	991,6	0,3	33,2
%	100,0	83,5	2,1	13,9	0,0	0,5
1997 р., тис.тонн	6131,1	1640,2	1245,9	1663,6	1574,5	6,9
%	100,0	26,8	20,3	27,1	25,7	0,1
Полтавська область						
1990р., тис.тонн	1289,0	1128,4	37,6	120,0	–	3,0
%	100,0	87,5	2,9	9,3	–	0,3
1997 р., тис.тонн	781,8	215,5	168,3	201,9	195,7	0,4
%	100,0	27,6	21,5	25,8	25,0	0,1

*Розраховано за даними: Реалізація сільськогосподарської продукції господарствами суспільного сектора України у 1990-1997 рр.: Стат.збірник / Держ. ком. стат. України. – К., 1998. – С.18-23.

Відсутність готівкових коштів змушує господарства розраховуватися зі своїми працівниками сільськогосподарською продукцією. У 1997 р. населенню через систему громадського харчування, включаючи продаж і видачу в рахунок оплати праці, було реалізовано 4,4 млн.т зернових культур, що на третину більше, ніж у 1996 р., і на 78,6% перевищує рівень 1990 р. Інша причина розширення реалізації зерна населення – збільшення поголів'я худоби і птиці в приватному секторі. Протя-

гом 1931-1997 рр. питома вага цього каналу в загальному обсязі товарної пропозиції зерна коливалася від 23,4 до 30,3%. При умові зменшення заборгованості господарств перед працівниками по оплаті праці та підвищення ефективності реалізації за іншими маркетинговими каналами можна очікувати стабілізації обсягу і питомої ваги продажу зерна населенню.

Починаючи з середини 90-х років, небажаних масштабів набуває економічно неефек-

тивний, але вимушений для товаровиробників, бартерний обмін зерна на паливно-мастильні та будівельні матеріали, хімікати, техніку, запасні частини та інші матеріальні ресурси. На бартерних умовах у 1997 р. було реалізовано 4,9 млн.т зерна, що в 2,1 рази більше порівняно з 1996 р. У 1997 р. цей канал продажу став домінуючим в Україні, його питома вага в загальному обсязі товарної пропозиції зерна становила 28,7% проти 18,1% у 1996 р. У Полтавській області у 1997 р. за бартерними угодами було реалізовано 25% зерна, що в 1,5 разів більше, ніж у 1996 р. Поширення бартерного каналу реалізації сільськогосподарської продукції пояснюється непристосованістю аграрних підприємств до ведення ефективних товарообмінних операцій, до нових для них економічних умов, недостатньою поінформованістю щодо цін внутрішнього і зовнішнього ринків. Незважаючи на знецінення вартості продукції при проведенні бартерних операцій (так, ціни на зерно у 1997 р. були на 17% нижчими від цін заготівельних організацій), товаровиробники навіть за умови відсутності коштів мають можливість отримувати необхідні матеріальні ресурси. Головними факторами скорочення бартерного обміну є суттєве поліпшення фінансового стану сільськогосподарських підприємств, відновлення у повному обсязі функцій фінансово-кредитної системи.

Розглянуті тенденції зміни обсягу і структури реалізації зерна за маркетинговими каналами в Україні характерні й для господарств зони Лісостепу і Полтавської області. Якщо в середньому по Україні у 1997 р. у структурі реалізації зерна переважав бартерний обмін (28,7%), то на сільськогосподарських підприємствах зони Лісостепу найбільшу питому вагу займав канал продажу населенню через систему громадського харчування та в рахунок оплати праці (27,1%). У Полтавській області у 1997р. реалізація зерна заготівельним організаціям (215,5 тис.т, або 27,6%) дещо переважала інші канали збуту.

Проведений аналіз свідчить, що формування ринку зерна в Україні супроводжується суттєвими змінами структури реалізації зернових культур за каналами збуту. У той же час скорочення валового збору зменшило ємність ринку зерна за період 90-х років у 1,5-2 рази, що негативно позначається на забезпеченні державних потреб, споживанні хлібних продуктів населенням та експортних можливостях країни.

Отже, збільшення обсягу пропозиції зерна на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок нарощування його виробництва залишається головним завданням сучасного етапу розвитку зернопродуктового комплексу України.