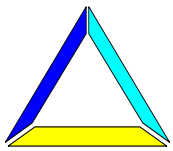
Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні
Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ

01034 Київ, вул. Рейтарська, 8/5-А, тел. (+38044) 228-6342, 228-6360, факс 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua, http://www.ier.kiev.ua



Т2

Чи потрібне створення "сильного українського зернотрейдера"?

Резюме

З огляду на останні події на ринку зерна України (коливання цін та обсягу експорту) на діяльність іноземних зернотрейдерів дивляться з недовірою, припускаючи, що ці компанії купують в українських сільськогосподарських виробників продукцію за низькою ціною і отримують надприбутки, які вивозяться з країни. В той же час воскресла ідея створення "сильного українського зернотрейдера". Можливо прототипом канадської чи австралійської "палати з питань пшениці" в Україні може стати ДАК "Хліб України". Однак на ринках зерна в Україні, а також в інших країнах світу рівень конкуренції високий, в результаті чого розмір прибутку відносно малий. Це означає, що можливості зернотрейдерів експлуатувати сільськогосподарських виробників чи споживачів дуже обмежені до того часу, поки держава **не** надасть їм прав монополії. Оскільки за створенням "сильного українського зернотрейдера" стоїть саме така ідея монополії, ні фермери ні платники податку не виграють від його появи.

Рекомендації

1. Уряд повинен утриматись від спокуси перетворити ДАК "Хліб України" на так звану "палату з питань зерна" з монопольними правами. Як правило, подібна установа стає тягарем як для сільськогосподарських виробників, так і для платників податків.
2. Найважливіше, щоб держава забезпечувала виконання договорів, укладених між приватними суб'єктами економічної діяльності. Це зменшує складову невизначеності у торгівельних націнках.
3. У випадку зерна держава повинна забезпечити, щоб функціонування ринку визначалось конкуренцією, і таким чином запобігати тому, щоб вітчизняні та

іноземні компанії зловживали своїм впливом у справі формування ціни та отримували надмірні прибутки. Деякі з існуючих проблем породжені не надто високим, а скоріше низьким рівнем конкуренції, наприклад, постійними офіційними та неофіційними втручаннями регіональних органів влади на ринки зерна України.

4. Міністерство аграрної політики повинно створити і постійно удосконалювати системи ринкової інформації для сільськогосподарських виробників та інших учасників ринку. Краща поінформованість про ринок забезпечує рівне гральне поле для всіх учасників ринку і прийняття оптимальних рішень на майбутнє всіма учасниками.

1 Вступ: ситуація на ринку зерна України

Протягом весняного періоду 2003 року підвищення цін на пшеницю призвело до політичного роздратування і побоювань щодо підвищення цін на хліб. Хоча підвищення цін на зерно вигідне виробникам зерна, це завдає збитків тваринникам і споживачам. В той же час сувора зима 2002-2003 року разом з весняною посухою були причиною значного зниження прогнозів врожаю зерна в Україні на 2003 рік. Очікується, що обсяг виробництва пшениці буде на 60% меншим у порівнянні з попереднім роком і становитиме 6-8 млн. т після 19,5-20 млн. т у 2002 році.

З іншого боку, коли ціни на зерно знижувались у 2001 та 2002 роках, побоювання надмірного сповзання ціни породило ініціативу впровадження системи заставних цін на зерно.[1] У незалежного спостерігача це створює враження, що українських політиків збиває з пантелику не стільки напрямок зміни ціни, скільки сама її зміна, а рівень цін на зерно, який отримують в результаті, вважається неналежним. Нестабільність ("коливання") цін ускладнює життя як виробникам, так і споживачам, оскільки вона заважає планувати виробництво, інвестиції та споживання. Це пояснює постійне бажання багатьох політиків стабілізувати ціни і здійснювати більший контроль над товарним ринком. До того ж, існують побоювання, що зернотрейдери отримують надмірні прибутки шляхом встановлення низьких закупівельних цін та продажу зерна за

[1] Консультативна робота S6 "Регулювання ринку зерна в Україні: можливості та їх оцінка", липень 2002 р., Німецька консультативна група.

необґрунтовано високою ціною. Особливо іноземні компанії підозрюються в отриманні надприбутків від торгівлі зерном.

Час від часу обговорюється питання створення сильного українського зернотрейдера з метою подолання коливання цін, забезпечення "обґрунтованого рівня цін" на зерно та запобігання вивезенню прибутків від торгівлі зерном до третіх країн. Найбільше уваги привертає те, що деякі політики схиляються на користь перетворення ДАК "Хліб України" в щось на зразок Канадської палати з питань пшениці (КПзПП), державного монополіста на Заході Канади, який є водночас одним з найбільших експортерів пшениці та ячменю у світі. Метою даної роботи є здійснення внеску в розгляд цього питання. Структура роботи наступна: спочатку подається опис завдань зернотрейдерських компаній на міжнародних ринках і піднімається питання, чи є в Україні компанії, які змогли би конкурувати на цих ринках. Після цього наводиться міжнародний досвід роботи напівдержавних зернотрейдерських організацій з використанням прикладу Канадської та Австралійської палат з питань пшениці. Наприкінці буде дано відповідь на загальне питання, як іноземний капітал, що працює на Україні, впливає на добробут її громадян.

2 Роль трейдерів на товарних ринках

Торгівля як економічна діяльність слугує для подолання фізичної та часової відстані між виробниками та споживачами, особливо у сільському господарстві, де виробництво носить сезонний характер і розпорошене в сільській місцевості майже у всьому світі. У випадку зерна, яке виробляється великою кількістю сільськогосподарських виробників в сільській місцевості, а споживається дещо меншою кількістю млинів всередині країни чи за кордоном, зернотрейдери виконують декілька типових завдань:

- Збір зерна у сільськогосподарських виробників, продаж зерна вітчизняним млинам чи закордонним споживачам (**закупівля** у багатьох виробників)
- Транспортування зерна (**логістика** із застосуванням власних чи орендованих засобів)
- Очищення, просушування та зберігання зерна (капіталоємна **попередня обробка** за допомогою власних чи орендованих потужностей)

Для того, щоб здійснювати такі функції на міжнародному ринку великі зерно-торгівельні компанії повинні мати складну структуру та спеціальний досвід:

- Потрібно збирати **ринкову інформацію**, і не лише про конкретний продукт, але й про його близькі замінники. Окрім цього, необхідно ретельно слідкувати за обмінним курсом та вантажними тарифами.
- **Логістика:** Для отримання хоч яких-небудь прибутків зернотрейдерам необхідно досконало вести логістику. Чим швидше відбувається завантаження і розвантаження судна, тим менше втрачається часу і грошей. Торгівля зерном розвинулась у систему оперативного постачання товару.
- **Регулювання:** Необхідно ретельно дотримуватись міжнародного та національного законодавства щодо декларування імпорту, маркування продукції та оподаткування. Національне законодавство стосується, наприклад, перевірки якості зерна та насіння олійних культур, максимального рівня залишку пестицидів (інколи необхідно здійснювати перевірку на десятки речовин), перевірки на важкі метали, ароматичні вуглеводи, микотоксини, такі як DON та ZEN, чи санкціонування генетично модифікованих організмів (ГМО). За наступні два роки ЄС за участі зернотрейдерів планує створити складну систему зв'язку засобів виміру з національними стандартами. Можна навести і більше прикладів, як то Карфагенський протокол з біологічної безпеки, тощо.
- **Фінансування торгівлі:** Зернотрейдери зберігають зерно інколи протягом періоду до кількох місяців. Для цього їм потрібно мати дуже добру репутацію та міжнародну оцінку кредитоспроможності, аби на найвигідніших умовах отримати кредити для ведення торгівлі.
- **Управління ризиком** охоплює ціновий ризик, що зумовлює необхідність в хеджуванні на міжнародних товарних біржах. Отже, комусь необхідно здійснювати моніторинг за цими біржами. Окрім цього хеджується також ризик обмінного курсу всіх відповідних валют.
- Всі зернотрейдери мають спеціальні відділи, які відповідають за **управління фінансами та розрахунками**. Необхідно зібрати інформацію про кредитоспроможність клієнтів у багатьох країнах світу. Особливою проблемою є забезпечення платіжної дисципліни в країнах, що розвиваються, на які припадає близько 80% закупівель зерна у світі (судно Панмакс на 50 000 тонн зерна коштує більше 5 млн. дол. США).

Всі ці види діяльності є послугами, необхідними для доброго функціонування ланцюжка збуту зерна. Цей пакет послуг являє собою продукт, який зернотрейдер імпліцитно продає своїм клієнтам шляхом встановлення маржі між ціною виробника та ціною переробника. Цей список можливо і не повний, і ми не

стверджуємо, що кожен зернотрейдер неодмінно бере участь у всіх цих видах діяльності. Невеликий місцевий трейдер в Україні, вірогідно, не бере участі в операціях імпорту/експорту; він може і не займатись організацією доставки до споживачів чи зберіганням зерна самостійно на елеваторі. Проте не потребує доведення те, що найбільші великі зернотрейдери надають більшість цих послуг, що можна побачити, якщо проаналізувати діяльність найбільших гравців на міжнародному ринку зерна, таких як Каргілл, Рамбус чи Тьопфер. Окрім цього, якщо зернотрейдер хоче розширити свій бізнес, це неминуче тягне за собою збільшення регіонального охоплення (джерел та пунктів призначення зерна). Великі гравці на світовому ринку зерна присутні на всіх континентах. Це вимагає від них підтримання мережі представництв та збору детальної інформації про місцеві умови. Мережі та фаховий досвід розвивались протягом більше 150 років і становлять головну цінність торгівельної діяльності цих компаній.

Наразі жодна з українських компаній не змогла би повною мірою взяти на себе ту роль, яку виконують ці великі компанії. Тут однією з основних проблем є менший розмір вітчизняних компаній, що змушує їх встановлювати більшу націнку задля утримання рентабельності. До того ж українські торгівельні компанії не мають розгалуженої мережі представництв та досвіду роботи на світових ринках, що робить укладення вигідних умов менш реальним. Однак українські трейдери, такі як Об'єднана зернова група чи Олімпекс швидко вчаться в останні роки і збираються кинути виклик домінуванню Каргілла та іншим міжнародним компаніям. Певною мірою їм вдається компенсувати брак міжнародного досвіду кращими зв'язками на ринку України.

Проте існує інша причина маловірогідності того, що українському трейдеру вдасться повністю витіснити іноземні компанії з цього бізнесу в Україні. Через відносно нестабільні врожаї в Україні, обсяги зерна для експорту значно коливається з року в рік. Тому трейдеру, який працює виключно з українським зерном, буде важко здобути репутацію надійного постійного постачальника зерна в умовах, коли обсяги його експорту значно коливатимуться за роками.

3 Економічні наслідки роботи іноземних компаній в Україні

Щоб мати уявлення про діяльність іноземних зернотрейдерів в Україні, нижче подано приклади компаній Каргілл та Тьопфер. Компанія **Каргілл** розпочала свою діяльність в Україні у 1991 році зі створення Інституту дослідження зернових у Дніпропетровську. Після відкриття постійного представництва в Києві у 1994 році, компанія розпочала торгівлю зерном, насінням олійних культур,

бензином, сталлю, цукром, концентратами фруктових соків та какао. Компанія Каргілл також здійснювала інвестиції у сучасний насіннєвий завод, склади для добрив та зернові елеватори. Компанія **Тьопфер** за підтримки ЄБРР розпочала проект, згідно якого кредитування під заставу товару буде використовуватись на закупівлю сільськогосподарської продукції у сільгоспвиробників, її транспортування, зберігання та експорт, або ж переробку на основі давальницьких схем в Україні з наступним продажем готової продукції на внутрішньому ринку або на експорт.

Що це означає для національної економіки України, а також для сільськогосподарських виробників, споживачів та інших учасників ринку? Необхідно виділити два аспекти: арбітраж та інвестиції.

3.1 Арбітраж

Арбітраж означає, що переміщуючи зерно з регіонів, де спостерігається надлишок, до регіонів, в яких зерна не вистачає, міжнародний трейдер робить свій внесок у досягнення стабільності цін та пропозиції зерна у світі. Уявімо, наприклад, що би трапилось, якби у 2002 році не було експорту. Ціни для виробників знизилися би ще більше, ніж це мало місце, коли Україна опинилась в ситуації чистого експорту.

У випадку недостатнього врожаю зернотрейдери завозять зерно з інших регіонів світу, де воно є у надлишку. Звичайно, за свої послуги трейдери роблять націнку. Однак до того часу, поки існуватиме конкуренція, надмірних прибутків від торгівлі зерном отримувати не будуть. Можна сміливо припустити, що торгівля зерном є одним із найменш прибуткових видів бізнесу в світі, тому що у цій сфері присутня достатньо велика кількість конкуруючих фірм, ринок порівняно прозорий, а товари досить однорідні. З іншого боку, невисока ціна та націнка вигідна всім клієнтам трейдера, тобто сільськогосподарським виробникам, переробним підприємствам, і зрештою, споживачам. Діяльність конкурентних трейдерів згладжує регіональні дефіцити та надлишки і, звичайно, забезпечує більшу стабільність цін, ніж за умов відсутності такої торгівлі.

Однак дискусії про надмірні прибутки компаній, що займаються торгівлею зерна та харчових продуктів, точаться не лише в Україні, але й майже в усіх інших країнах світу. В Німеччині, наприклад, люди завжди думали, що відомі компанії з роздрібної торгівлі харчовими продуктами (такі як ALDI) отримують величезні прибутки. Але насправді на прозорому ринку націнка рідко перевищує 3% від

обороту.[2] За умов достатнього обороту власники цих компаній можуть за десятиліття заробити великі гроші, але припущення, що весь цей час вони утискають споживачів, необґрунтовані.

Чи можна очікувати, що український трейдер зможе здійснювати арбітраж так само успішно, як і один з іноземних зернотрейдерів? Позитивна відповідь на це питання можлива лише у випадку дотримання певних жорстких умов. Якщо вузькоспеціалізованим, добре досвідченим, великим іноземних зерновим компаніям вдається отримати лише досить невеликий відсоток прибутку в умовах конкуренції на світовому ринку, то дуже вірогідно, що їх менш досвідченим українським колегам потрібна буде державна допомога (у формі субсидій та/або монопольного становища на ринку) аби досягти рентабельності. Для цього необхідно буде створити зерноторгівельну монополію на зразок Канадської палати з питань пшениці. Проте ефективність роботи таких палат низька, і тому вони завдають шкоди економіці в цілому. Це питання буде розглянуто у наступному розділі.

3.2 Інвестиції

Окрім здійснення суто торгівельної, тобто арбітражної діяльності, торгівельні компанії **вкладали великі кошти** в українську ринкову інфраструктуру. Інвестиції спрямовувались, в першу чергу, у потужності для обробки та зберігання зерна, а також в транспортну інфраструктуру (порти). Окрім цього, виділялись кошти на виробництво насіння, добрив та інших матеріалів, необхідних для виробництва. Трейдери здійснюють інвестиції не тільки задля забезпечення стабільнішого (менш залежного від сезону) постачання зерна, але, звичайно, і з метою захоплення більшої частки маркетингової маржі. Коли іноземні компанії інвестують свій капітал в інфраструктуру України, вони, звісно, зацікавленні в отриманні певного прибутку в якості винагороди за інвестиції. Проте це має позитивні наслідки і для української економіки: країна отримує капітал та ноу-хау, створюються робочі місця, що вкрай необхідно для сільської

---

[2] Багато зернотрейдерських компаній все ще є "приватними" в тому сенсі, що їх капітальні акції не продаються на фондовій біржі. Це означає, що вони не зобов'язані публікувати свої баланси, що ускладнює оцінку їх справжньої рентабельності. Однак BUNGE, велика компанія з торгівлі зерном та насінням олійних культур з акцентом на Латинській Америці, опублікувала в Інтернеті свої показники за останні роки. У 2002

місцевості. Ті, хто заявляє, що Україна зазнає експлуатації від таких інвестицій, можуть задати собі запитання, чому до цього часу не було значних українських інвестицій у цю галузь, якщо це дійсно так прибутково? Очевидно, що такі інвестиції потребують не лише грошей[3], але й спеціального досвіду, який є у великих зернотрейдерів.

4 Уроки з роботи національних палат з питань зерна

У деяких країнах торгівля зерном на внутрішньому ринку монополізована і довірена так званим "палатам з питань зерна". Яскравими прикладами є Австралійська та Канадська палати з питань пшениці, які знаходяться в країнах-експортерах, проте і в багатьох країнах Африки та Азії були створені палати з питань зерна з метою монополізацію імпорту. Одна з основних ідей, що стоїть за створенням палати з питань зерна, є зміцнення ринкової позиції численних виробників у порівнянні з зернотрейдерами та переробними підприємствами, і, таким чином, надання можливості отримати вищі ціни на свою продукцію. Однак, хоча цієї мети можна досягти також за допомогою підтримки формування виробничих кооперативів, всі палати з питань зерна дозволяють державі також здійснювати вплив на роботу ринку. Окрім цього, у більшості випадків втрати палат з питань зерна компенсуються державними гарантіями. Варто зробити декілька коментарів з економічної точки зору щодо показників роботи палат з питань зерна:

1. Монопольне становище може допомогти виробникам, але хто за це буде платити? Якщо вдасться підвищити ціну на зерно на внутрішньому ринку, це означатиме, що українським споживачам доведеться більше платити за хліб – звичайно, не дуже втішний результат, особливо якщо врахувати низький середній рівень доходів населення. Однак, таке монопольне становище можна було би використовувати лише у випадку ізоляції країни від світового ринку. В протилежному випадку міжнародні зернотрейдери завозили би дешевше зерно з інших країн.

році її доходи від торгівлі становили 1,8% та 3,05% від суми балансу. Слід враховувати, що компанія Bunge в останні роки швидко розширювала свою діяльність.

[3] Капітал, запропонований інвесторами без спеціального досвіду у відповідній галузі називають також "дурними грошима". Підприємства, які шукають інвестора, часто відмовляються від таких коштів, бо маловірогідно, що за таких обставин співпраця позичальника і кредитора спиратиметься на довіру і буде плідною.

2. Для такої країни-експортера, як Україна, метою монополії може бути встановлення вищої ціни та зерно, що експортується. Але це можливо лише тоді, коли Україна займатиме дійсно значну частку в світовому експорті, наприклад, пшениці.[4]

3. Потенціал палати з питань зерна у забезпеченні цінової стабільності є обмеженим. Канадська палата з питань пшениці, наприклад, пропонує початкову ціну на зерно, яке вона приймає; ця ціна відображає оцінку ринкових умов, зроблену Палатою. Ця ціна виконує роль мінімальної. Якщо КПзПП вдається отримати вищу експортну ціну протягом сезону, фермери отримують доплату. Якщо доходи від експорту виявляться нижчими, держава компенсує втрати КПзПП. Навіть якщо така домовленість забезпечує певну стабільність закупівельних цін *протягом* сезону, *міжсезонні* коливання ціни в Канаді виявились не меншими, ніж на світовому ринку.

4. Майже всі палати з питань зерна у світі перетворились на бюрократичних монстрів з дуже високими операційними та накладними витратами. Нічого іншого і не слід очікувати від надання державних гарантій та монополістичних прав. В кінцевому рахунку ці витрати будуть здійснені за рахунок державного бюджету України. З огляду на це створення палати з питань зерна не рекомендується.

5. Врахувавши всі вищенаведені аргументи, приходимо до висновку, що монополія української палати з питань зерна буде використана скоріше за все з метою експлуатації виробників. Окрім цього, не варто плекати серйозних сподівань, що напівдержавна організація, відповідальна за торгівлю зерном, в Україні працюватиме ефективно. Витрати на утримання такого органу повинні будуть оплачувати інші суб'єкти економічної діяльності, скоріше за все платники податків та сільгоспвиробники.

Не дивно, що ефективність роботи палат з питань зерна в розвинутих країна у кращому випадку була спірною, а в країнах, що розвиваються, – просто

---

[4] Канадська палата з питань пшениці (КПзПП) заявляє, що вона спроможна здійснювати певний вплив на формування ціни з метою підвищення ціни на експортне канадське зерно. Точніше КПзПП заявляє, що вона спроможна встановлювати різні ціни для різних клієнтів (цінова дискримінація). Ця заява була поставлена під сумнів економістами і досі незрозуміло, правдива вона чи ні. Однак, якщо КПзПП дійсно вдається здійснювати цінову дискримінацію, вона може мати проблеми в рамках членства в СОТ. Але у будь-якому випадку, монопольне становище КПзПП непевне, і враховуючи її набагато більшу частку на світовому ринку пшениці, Україні навряд чи вдасться здійснювати монопольний вплив на формування ціни на міжнародному рівні.

катастрофічною. Тому не рекомендується створювати національну палату з питань зерна чи подібний монополістичний орган. Створюючи його, Україна зашкодить своїй конкурентоспроможності на ринках зерна, становленню довіри сільськогосподарських виробників до держави і перспективі вступу до СОТ. Щоб довести представлені аргументи деякими цифрами, нижче наведено приклад Канадської палати з питань пшениці.

Розгляд окремої господарчої ситуації: втрати фермерів в умовах режиму Канадської палати з питань пшениці

Випадок КПзПП дуже ілюстративний для оцінки аргументів на користь та проти монополії палати з питань зерна, що перебуває під держаним контролем. КПзПП заявляє, що вона може забезпечити вищі ціни фермерам західних провінцій Канади у порівняні з фермерами США, які працюють в конкурентних ринкових умовах. Це досягається начебто за допомогою отримання вищих цін на світових ринках, на які не спрямовуються експортні субсидії США та Європейського Союзу. Крафт, Фуртан та Тирчнєвич дійшли висновку, що з 1980/81 до 1993/94 КПзПП встановлювала націнку в середньому в розмірі 13,35 канадських доларів за тонну пшениці, що продавалась на експортні ринки.[5]

Однак ці результати не доказують того, що така націнка дійсно йшла на користь канадським фермерам, які були змушені продавати своє зерно КПзПП. Порівняння цін, які отримують сільськогосподарські виробники Канади та США, здійснене Картером, Лойнсом та Бервальдом[6] за період з 1988 по 1995 рік показує, що за пшеницю канадські фермери отримують приблизно стільки ж, скільки й американські, тобто націнка в 13,35 канадських доларів очевидно "з'їдається" неефективністю здійснення збутових операцій КПзПП. У випадку ячменю справи ще гірші. Канадські фермери отримують лише 91 дол. США, а фермери США – 122 дол. США. До того ж у цьому порівнянні не відображено витрати федерального бюджету Канади на компенсацію втрат КПзПП в роки, коли рівень світових цін надто низький.

Приклад КПзПП чітко вказує на вирішальний фактор, який робить палату з питань зерна невигідною для сільськогосподарських виробників. Вона займає монопольне становище лише на внутрішньому, а не світовому ринку. Це

---

[5] KRAFT, FURTAN, and TYRCHNIEWICZ, "Performance Evaluation of the Canadian Wheat Board." Winnipeg: Canadian Wheat Board, 1996.

[6] CARTER, LOYNS, and BERWALD, "Domestic Costs of the Canadian Wheat Board", *American Journal of Agricultural Economics,* May 1998, pp. 313-324.

набагато підвищує вірогідність того, що експлуатації зазнаватимуть національні сільгоспвиробники, а не міжнародні клієнти. Інше питання, що ці монополії з державними гарантіями мають тенденцію ставати все більше економічно невигідними, а їх витрати оплачуються частіше всього за рахунок сільськогосподарських виробників, що, здається, має місце в і в Канаді.

5 Альтернативи прямій участі уряду України у збуті зерна

Якщо погодитись, що торгівля зерном є необхідною послугою в межах ланцюжка збуту, яка вигідна як споживачам, так і виробникам, слід також погодитись, що ця послуга сама по собі дорога і зараз витрати українських трейдерів вищі, і тому вони не мають конкурентної переваги у порівнянні з іншими іноземними трейдерами, особливо що стосується експортних операцій. Іноземні компанії працюють в Україні через те, що їхні торгівельні послуги є конкурентними, а не тому, що вони можуть якимось чином "домінувати на ринку" чи "маніпулювати цінами". Конкуренція на аграрних ринках надто жорстка, щоб дозволити отримувати протягом тривалого періоду часу надмірні прибутки понад звичайні альтернативні витрати для інвестованого капіталу. Тому створення національного українського агентства з питань торгівлі зерна не має обґрунтування, це призведе до зменшення, а не підвищення конкуренції.

Але що ще може зробити уряд України для вирішення проблем на ринку зерна? По-перше, держава повинна створити правила, за якими має функціонувати ринок. Найважливіше, щоб держава забезпечувала **виконання договорів, укладених між приватними суб'єктами економічної діяльності**. Це завдання законодавчої (розробка відповідного законодавства), судової системи, та правоохоронних органів (забезпечення дотримання цих правил). Висока частка торгівельної націнки та етапі проходження товару від виробника до переробного підприємства складається з витрат, що виникають у зв'язку з непевністю, дотримаються партнери за договором своїх зобов'язань, чи ні. Через це забезпечення виконання договорів допоможе сільськогосподарським виробника продати свою продукцію за кращою ціною.

Зернотрейдерів часто звинувачують у використанні свого розміру для здіснення тиску на формування ціни. Однак в ринковій економіці націнка, яку можуть встановлювати різні трейдери, обмежується конкурецією, що існує між ними. Тому держава повинна забезпечити, **щоб робота ринку визначалась конкуренцією**, і таким чином запобігати отриманню надмірних прибутків вітчизняними та іноземними компаніями. Якщо міжнародним трейдерам вдалось

досягти монопольного становища на деяких регіональних ринках в Україні, то це пояснюється відсутністю конкуренції на цих ринках.

Проте держава може зробити більше. Особливо Міністерство аграрної політики повинно створити і постійно удосконалювати **системи ринкової інформації** для сільськогосподарських виробників та інших учасників ринку. Нажаль, дані про ринок сільськогосподарської продукції все ще час від часу до певної міри упереджені, і ще більше в оману вводять секретність, а можливо, навіть навмисна дезинформація стосовно державних резервів та інших запасів, прогнозованого врожаю тощо. Це частково пояснює, чому у 2002 році зерна було експортовано більше, ніж потрібно. Поліпшення потребує не лише надання даних про сезонне виробництво, все ще відсутні надійні помісячні данні про пропозицію, попит, державні та приватні запаси. Ситуації на ринку зерна, що спостерігалась в останні місяці, вдалося б уникнути, якби існувала така система ринкової інформації.

А.К., Рецензент Ф.П.

Липень 2003 р.