

УДК 665.347.8 + (338.2:330.835)

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА

*Черепанова Н.А.*

*Статья посвящена анализу текущего состояния, выявлению проблем и разработке заходов, что способствуют повышению конкурентоспособности украинского рынка оливы.*

**Актуальность.** Проблемы развития украинского рынка растительного масла обусловлены утратой огромного рынка стран СНГ, усилением конкурентной борьбы, переделом собственности, недостатком сырья для полной загрузки мощностей по переработке масличных культур, нарушениями агротехнологий возделывания подсолнечника, рапса, сои, льна, недостатками нужных удобрений и средств защиты растений, недостаточной глубиной переработки растительного масла для изготовления конечных продуктов потребления (маргаринов, майонезов, соусов и др.), несогласованностью отечественных требований с общемировыми по качеству и безопасности этих товаров, их упаковке, маркировке, транспортировке, хранению, продаже и использованию, отсутствием единой комплексной государственной программы развития масложировой отрасли.

Необходимость решения названных проблем обуславливает актуальность темы настоящей статьи.

Целью данной статьи является выявление проблем и определение направлений развития рынка растительного масла и выработка мер снижения отрицательного влияния на него конкурентов внутреннего и внешнего рынков.

Достижение цели потребовало решения следующих задач:

- анализа развития рынка растительного масла в динамике;
- анализа недостатков в производстве сырья и масла, существующих у сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий;
- анализа состояния материально-технической базы перерабатывающих предприятий масложировой отрасли;
- анализа урожайности, объема сбора подсолнечника, сои, рапса производства и потребления растительного масла;
- выявления тенденций экспорта-импорта растительного масла;
- анализа цен на посевной материал, сырье и готовый товар на рынке страны и при экспорте его на внешние рынки;

выработки маркетинговой стратегии масложировой отрасли и определения объемов производства подсолнечника, сои и рапса в перспективе, до 2030 года;

выработки мер по повышению конкурентоспособности растительного масла и предприятий масложировой отрасли.

Масложировую отрасль Украины составляют 28 крупных промышленных предприятий, на долю которых приходится около 90 % от общего объема выпуска растительного масла [9, с.20]. Кроме крупных предприятий в стране существуют около 4 тысяч средних и малых предприятий (маслобоек) [3, с.105].

Оборудование многих масложировых предприятий изношено более чем на 70%. Так, из 25 эксплуатируемых в стране автоматизированных маслоэкстракционных линий, 12 - используются более 40 лет и уже более чем в 6 раз превзошли расчеты проектировщиков, и не мечтавших о таком долголетию своих творений. Семь линий эксплуатируются от 15 до 30 лет, амортизационный срок их также давно завершился. Остальные линии эксплуатируются менее 5 лет [6].

Устаревшее и недостаточное техническое оснащение приводит к тому, что выработка растительного масла из 1 т сырья в Украине на 20-30% меньше, чем в развитых странах.

На малых предприятиях, с их упрощенной прессовой технологией добычи масла без очистки семян ведет к тому, что до 15-20% масла остается в отходах производства. Данное положение следует отнести к нерациональному использованию сырья. Так, при переработке 100 тыс. т семян подсолнечника на малых предприятиях недобор масла из-за несовершенства технологии (прямые потери) составляют, примерно, 6 тыс. тонн [5; 7]. Кроме того, качество такого масла не может удовлетворить взыскательного покупателя и пригодно, в большинстве случаев, только для технических целей, изготовления лаков, красок.

Одним из основных направлений привлечения инвестиций для технического перевооружения рассматриваемой отрасли является лизинг, т.е. долгосрочная аренда оборудования, которое после срока, определенного договором лизинга выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости. Лизинговая форма инновационного инвестирования - наиболее благоприятный вид инвестиций. При технологическом обновлении по такой схеме в начальном этапе затраты в 5-10 раз меньше, чем при полной единовременной оплате приобретаемого оборудования.

По оценкам специалистов за период реформирования экономики в перевооружение и строительство новых масложировых предприятий страны было вложено свыше \$250 млн. [10, с. 101].

Ввод в эксплуатацию перерабатывающих предприятий в Ильичевске Одесской области, в Николаеве и Херсоне позволило увеличить общие мощности переработки масличных культур в 2010 году до 8,8 млн. тонн. В настоящее время существующие крупные и малые предприятия могут перерабатывать до 9 млн. тонн подсолнечника, рапса и сои в год.

Производство сырья для стремительно растущих перерабатывающих мощностей отстает, примерно, на 2 млн.т. Колебания урожайности масличных культур и экспорт сырья создают часто его дефицит для переработчиков, примерно, на 30 – 40 %.

Решение проблемы дефицита сырья для переработчиков лежит в развитии возделывания других масличных культур, которые распространены в мире значительно больше, чем подсолнечник, а именно, сои и рапса, и ограничении их экспорта. Общий объем производства сырья (масложировых) культур и растительного масла в Украине показаны в табл. 1.

Объем производства подсолнечника, сои и рапса в перспективе, до 2030 года, определен Минагрополитики и продовольствия и приведен в табл. 2.

Как видим, планируемый объем производства масличных культур, и ограничение их экспорта потребует в будущем значительного наращивания мощностей перерабатывающих предприятий, которые пока не имеют полной загрузки.

В результате приватизации сельскохозяйственных и масложировых предприятий усилилась тенденция к разрыву взаимоотношений: сельскохозяйственный производитель - перерабатывающее предприятие - сфера реализации. Перерабатывающие предприятия, пользуясь отсутствием коммерческого опыта у крестьян, стали диктовать им заниженные цены на приобретаемое сырье и, с другой стороны, устанавливать завышенные цены на производимые продукты питания. Низкие цены и несвоевременные расчеты переработчиков за поставляемое сырье побуждают сельскохозяйственные предприятия самостоятельно перерабатывать собственное сырье и продавать продукцию потребителям, строить для этого небольшие по мощности перерабатывающие предприятия с упрощенной технологией получения масла.

В сложившихся условиях крупные масложировые предприятия стали терять сырьевую базу, а на малых перерабатывающих предприятиях сельхозпроизводителей не обеспечивается достаточная глубина переработки сырья, значительно выше потери и ниже качество продукции, чем на технически оснащенных промышленных производствах.

Таблица 1

**Динамика производства масложировых культур и растительного масла в Украине**

<b>Подсолнечник и подсолнечное масло</b>										
Год	Посевная (убранная) площадь подсолнечника, тыс. га	Урожайность подсолнечника, тонна/га	Валовой сбор подсолнечника, тыс. тонн	Общий объем производства подсолнечного масла						
				Всего, тыс. тонн	на 1 человека, кг					
1913	76	0,93	71	220						
1917	200	1,05	213	660						
1940	720	1,31	946	158,7	3,8					
1950	893	0,81	727	181,5	4,3					
1960	1505	1,10	1664	449,2	10,4					
1970	1710	1,54	2654	1071,0	22,5					
1980	1683	1,34	2257	941,0	18,8					
1990	1626	1,38	2271	1070,4	20,6					
1995	2008	1,42	2860	696,2	13,5					
1996	2026	1,05	2123	705,1	13,8					
1997	2001	1,15	2308	509,8	10,1					
1998	2431	0,93	2266	510,7	10,2					
1999	2800	1,00	2794	577,3	11,6					
2000	2842	1,22	3457	972,8	19,8					
2001	2396	0,94	2251	934,7	19,2					
2002	2720	1,20	3271	980,1	20,3					
2003	4001	1,15	4500	1257,0	26,3					
2004	3521	0,89	3050	1343,0	28,3					
2005	3743	1,30	4706	1382,0	29,3					
2006	3964	1,36	5324	2078,0	44,4					
2007	3604	1,22	4174	2230,0	48,0					
2008	4278	1,52	6520	1863,0	47,0					
2009	4193	1,52	6364	2795,7	60,8					
2010	4526	1,30	6769	3030,0	62,0					
2011	3300	1,75	5760	2304,0	50,6					
<b>Соя и соевое масло</b>										
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Соя (бобы), тыс. тонн	993	220	640	612,6	850,0	723,0	813,0	1044,0	1680,0	1900,0
Соевое масло, тыс. т	7,5	1,63	4,8	46,0	6,6	9,5	18,4	19,1	20,2	21,6
<b>Рапс и рапсовое масло</b>										
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рапс, тыс. тонн	130,2	48,0	131,9	284,8	606,0	1047,0	2872,8	1873,3	1470,0	1800,0
Рапсовое масло, тыс. т	5,2	2,0	19,0	38,0	16,7	20,1	32,7	30,2	32,4	33,7

По данным Госкомстата и собственным расчетам

Таблица 2

**Динамика объема производства подсолнечника,  
сои и рапса в Украине в перспективе**

Показатель	Подсолнечник			Соя			Рапс		
	2015 г.	2020 г.	2030 г.	2015 г.	2020 г.	2030 г.	2015 г.	2020 г.	2030 г.
Объем производства, тыс. тонн	6108	5568	5120	2610	4000	4500	5000	7458	7368
Урожайность, ц/га	20,0	23,2	25,6	26,1	40	45	20,8	28,2	28,3
Посевная площадь, тыс. га	3054	2400	2000	1000	1000	1000	2400	2643	2607

Недостаточность государственной поддержки и оборотных средств вынуждает перерабатывающие предприятия принимать на переработку сырье от посредников на давальческих условиях. При этом интересы и сельхозпроизводителей, и перерабатывающих предприятий ущемляются посредниками, которые являются собственниками сырья и готовых товаров и у которых остается основная масса прибыли.

Сложившаяся ситуация требует решения комплекса проблем по повышению эффективности, стабилизации экономики производителей сырья и перерабатывающих предприятий на основе интеграции. Реальной формой интеграции на основе договоров являются сегодня ассоциации, холдинги и агропромышленно-финансовые группы, объединяющие производителей семян подсолнечника, его хранителей (элеваторы), переработчиков - производителей оборудования, тары, крупных промышленных предприятий, потребителей подсолнечного масла, предприятий молочной, кондитерской, хлебопекарной, парфюмерно-косметической, лакокрасочной и других отраслей промышленности, птицефабрик, торговли, банков. Интегрированные структуры, обычно, многопрофильны, они производят не только подсолнечное масло, но и другие виды растительных масел, а из них изготавливают маргарин, майонез, соус и другие продукты питания и реализуют их непосредственно покупателям.

В интегрированной структуре предприятие-производитель, выполняющее какой-либо технологический передел в технологической цепочке, может оставаться в рамках той функции, для которой оно создавалось. Перед ним не стоит задача вести коммерческую деятельность или деятельность, связанную с развитием, созданием новых видов продукции, новых технологий и освоением новых рынков. Этим занимаются головные предприятия ассоциаций, финансово-

промышленных холдингов, а предприятия-производители продолжают осуществлять свою традиционную деятельность.

В интегрированной структуре каждое предприятие специализируется на определенной функции, нужной в этой сфере деятельности. В такой системе реализуется принцип специализации предприятий не только с точки зрения переработки, но и по функциям управления.

Есть предприятия, которые осуществляют переработку, транспортировку сырья и продукции, обслуживание и ремонт технических средств, автоматизированных линий, оборудования. Их основная задача - организовывать производственную деятельность таким образом, чтобы она была эффективной. Есть предприятия, которые занимаются коммерческой деятельностью: закупками сырья и материалов, размещением заказов на их переработку, движением материальных потоков от передела к переделу и, наконец, продажей готовых изделий. И существует предприятие, которое управляет всей деятельностью в целом, в его задачи, помимо прочего, входит развитие и дифференциация деятельности интеграционной структуры. Такое разделение функций позволяет добиться их эффективной реализации, поскольку происходит концентрация нужной компетенции в том месте, где она необходима [2; 4].

Экономика устроена таким образом, что стоимость продукции на выходе технологического передела зависит от того, принадлежит материал этому переделу или не принадлежит, поскольку доля прибыли начисляется на всю себестоимость продукции. Прибыль на конечном этапе и обычно принадлежит коммерческой структуре, где и остается ее основной объем.

Именно поэтому целесообразно объединяться с коммерческими структурами с целью построения максимально длинной цепочки технологических переделов для того, чтобы осуществлять глубокую переработку и получать высокоэффективный, с точки зрения нормы прибыли, конечный продукт.

Интеграционные структуры создают прекрасные условия для инвестирования. Внутри самой структуры накапливаются собственные инвестиционные ресурсы, формирующиеся из денежных резервов, возникающих в результате рационализации налоговых отчислений. Кроме того, такие структуры становятся привлекательным объектом для стороннего инвестора.

Масложировые культуры интенсивные, они могут быстро истощать почву при неправильной технологии их выращивания. Раньше, например, подсолнечник выращивался по семи- и девятипольной системам [5, с. 114]. Но сейчас средства защиты растений и, соответственно, борьба с

болезнями растений стали значительно более эффективными, и в результате появилась возможность высевать подсолнечник на тех же площадях через каждые 5 лет. Кроме того, этого времени вполне достаточно для возобновления водного баланса почв. Практика показывает, что посев подсолнечника на 5-й год возможен без причинения вреда экологии. Разумеется, что сеять подсолнечник после него же не рекомендуется, но, как показывает та же практика, урожай озимых, посеянных после подсолнечника, имеет высокие показатели. Кроме того, негативное влияние этой культуры на почву можно компенсировать благодаря внесению удобрений, что позволит возобновить баланс питательных веществ.

Несмотря на имеющиеся недостатки агротехнологии эффективность производства масложировых культур за последние годы положительна (табл. 3). Положительную эффективность в значительной мере обеспечивают растущие цены на эти культуры.

Потребление подсолнечного масла на внутреннем рынке Украины ограничивается объемом в 500 - 550 тыс. тонн в год. Этот объем включает потребление масла населением, маргариновыми, майонезными, мыловаренными производствами, кондитерской, консервной, хлебопекарной, комбикормовой и лакокрасочной промышленностью. Анализируя состояние рынка масла можно заметить, что предложение данного товара полностью удовлетворяет существующий спрос, так как, судя по данным таблицы 1, производство его значительно превосходит названный объем потребления.

Распределение потребления подсолнечного масла на внутреннем рынке осуществляется, примерно, следующим образом: 35 % - торговая сеть, 55 % - промышленная переработка на пищевые цели, 10 % - на технические цели.

Значительные объемы производства масложировых культур, растительного масла и отходов производства (шрота) – ценного корма для животных и птицы, позволяют осуществлять их экспорт (табл. 4). Экспорт этих культур и продуктов их переработки приносит Украине выручку до трех млрд. долларов в год.

Проведя исследование рынка и опираясь на экологическую чистоту, высокое качество и умеренную цену украинского растительного масла, его производители и трейдеры начали экспортировать свой товар в страны Европейского Союза, Турцию, Северную Африку и во многих случаях успешно конкурировать на зарубежных рынках. Но, конечно, важным экспортным рынком, по-прежнему, остается рынок стран СНГ.

Таблица 3

**Эффективность производства масложировых культур  
сельскохозяйственными предприятиями Украины**

<b>Подсолнечник</b>				
Год	Реализовано, тыс. ц	Себестоимость 1 ц грн	Цена реализации 1 ц грн	Рентабельность, %
1990	20537,6	13,4	45,1	236,5
1999	18499,8	32,1	49,6	54,5
2003	22628,0	51,8	85,1	64,2
2004	16566,6	79,8	115,8	45,2
2005	19070,8	78,6	97,6	24,3
2006	27432,3	78,3	94,4	20,7
2007	28929,6	109,5	192,6	75,9
2008	28696,0	117,4	139,0	18,4
2009	46787,0	134,2	189,8	41,4
<b>Соя</b>				
Год	Реализовано, тыс. ц	Себестоимость 1 ц грн	Цена реализации 1 ц грн	Рентабельность, %
2003	1050,8	71,6	109,8	53,3
2004	1442,3	86,3	115,4	33,8
2005	2684,0	92,7	98,9	6,7
2006	4462,0	110,7	106,3	-4,0
2007	4644,1	139,8	168,3	20,4
2008	4673,7	176,4	178,7	1,3
2009	5279,0	203,3	272,5	34,1
<b>Рапс</b>				
Год	Реализовано, тыс. ц	Себестоимость 1 ц грн	Цена реализации 1 ц грн	Рентабельность, %
2004	705,2	62,3	123,6	98,5
2005	1582,2	75,5	113,6	50,4
2006	4207,5	98,7	144,5	46,4
2007	7662,5	129,9	179,3	37,9
2008	21543,4	143,0	216,3	51,3
2009	15265,0	191,1	236,6	23,8

По данным Госкомстата Украины [1] и собственным расчетам



Таблица 4

## Экспорт масложировых культур и продуктов их переработки

Продукция	Показатель	Годы				
		2005	2006	2007	2008	2009
Семена подсолнуха	Количество, тыс. т	35,6	229,5	370,3	97,2	727,8
	Стоимость, млн. дол.	10,0	58,2	130,4	32,2	195,0
	Цена, дол./т	281,2	253,6	352,2	331,9	268,0
Семена рапса	Количество, тыс. т	183,4	470,7	910,0	2387,1	1856,1
	Стоимость, млн. дол.	44,3	140,2	378,1	1257,6	672,0
	Цена, дол./т	241,6	297,9	415,6	526,8	362,0
Семена сои	Количество, тыс. т	174,6	270,7	319,5	201,3	263,1
	Стоимость, млн. дол.	38,3	62,3	98,4	72,8	83,1
	Цена, дол./т	219,5	230,1	308,0	361,5	315,9
Подсолнечное масло	Количество, тыс. т	852,1	1628,8	1923,2	1339,6	2333,8
	Стоимость, млн. дол.	545,8	922,4	1521,4	1616,8	1618,4
	Цена, дол./т	640,5	566,3	791,1	1207,0	693,5
Рапсовое масло	Количество, тыс. т	22,7	9,4	19,7	35,3	4,7
	Стоимость, млн. дол.	12,6	6,5	16,1	39,3	3,5
	Цена, дол./т	555,3	694,5	819,2	1115,0	746,4
Соевое масло	Количество, тыс. т	7,5	6,6	9,3	9,6	38,0
	Стоимость, млн. дол.	4,5	3,8	6,9	12,1	27,2
	Цена, дол./т	600,2	579,1	744,0	1255,2	715,9
Шрот подсолнечника	Количество, тыс. т	947,3	1400,3	1555,3	1295,6	2475,6
	Стоимость, млн. дол.	91,9	120,7	222,2	268,6	274,3
	Цена, дол./т	97,0	86,2	142,9	207,3	110,8
Шрот рапса	Количество, тыс. т	-	-	-	50,9	7,5
	Стоимость, млн. дол.	-	-	-	8,3	0,7
	Цена, дол./т	-	-	-	162,9	98,9
Шрот сои	Количество, тыс. т	3,3	0,0	0,1	1,0	1,3
	Стоимость, млн. дол.	0,9	0,0	0,0	0,6	0,5
	Цена, дол./т	286,3	0,0	380,0	617,5	429,1

По данным Госкомстата Украины и [1]

Заметной тенденцией экспорта масла в последние годы стало увеличение доли его поставок, расфасованного в полиэтиленовые бутылки и емкости от 0,5 до 5,0 литров, с 80 тыс. т в 2000 г. до 200 тыс. т в 2010 г.

Надо сказать, что уже сегодня деятельность украинских производителей и трейдеров на международных рынках встречает многочисленные трудности по терминологии, классификации, требованиям к качеству, безопасности, срокам хранения, правилам перевозок, таможенным тарифам, санитарным нормам и требует оптимизации законодательной базы Украины и мирового сообщества.

**Выводы.** Для подготовки масложировых предприятий к бескомпромиссной конкурентной борьбе на отечественном и мировых рынках накануне вступления Украины в ЕС необходимо срочно принять

ряд мер, направленных на повышение конкурентоспособности продукции и предприятий отрасли:

разработать и обеспечить финансирование реализации отраслевой «Программы развития масложировой промышленности в 2012 - 2020 гг.», которая предусматривала бы выведение новых сортов семян масличных культур, оптимизацию размеров посевных площадей, государственную поддержку развития отечественного машиностроения для отрасли, приобретение оборудования на условиях лизинга, частичную компенсацию учетной ставки Национального банка Украины по кредитам для приобретения оборудования отечественных машиностроительных предприятий;

разработать государственный стандарт, содержащий технический регламент обязательных требований к качеству, безопасности, производству, санитарно-гигиеническим условиям, фасовке, упаковке, маркировке, хранению, перевозкам, реализации продуктов из растительного масла и ответственность изготовителей за несоответствие продукции этим требованиям. Данный стандарт должен позволять согласовывать отечественные требования к масложировым товарам с мировыми требованиями;

осуществить перевод всех производителей растительного масла и товаров из него на систему международных стандартов качества ИСО 9000, ИСО 10000; ИСО 14000; ИСО 18000; ИСО 22000;

освободить от таможенных платежей и сборов импортное технологическое оборудование и запасные части к нему, не производимые в Украине;

создать эффективный рынок ценных бумаг предприятий масложировой отрасли с целью привлечения отечественных и иностранных инвестиций;

восстановить систему госзаказа на производство растительного масла;

ввести нулевые ставки таможенных пошлин на импорт семян подсолнечника, сои, рапса;

внести в нормативно-правовую базу оптовой и розничной торговли изменения, предусматривающие ограничения прироста розничных цен не более чем на 25% для всех посредников и торговли, по сравнению с отпускными ценами предприятий – производителей растительного масла;

использовать не только лабораторные, но и производственные мощности для выпуска новых видов ароматизированных растительных масел и лечебно-профилактических продуктов, заменителей молочных жиров, не содержащих холестерина и обогащенных различными жирорастворимыми витаминами;

организовать интегрированные (холдинговые, корпорационные, агропромышленно-финансовые) структуры, объединяющие производителей сырья, масла, тары, а также элеваторы, торговлю, банки, крупных потребителей масла - предприятия консервной, кондитерской, молочной, хлебопекарной, лакокракочной и других отраслей;

разработать эффективную модель постоянных конъюнктурных исследований внутреннего и внешних рынков с целью повышения результативности всех субъектов производства и реализации масложировых товаров.

#### *Литература:*

1. Аграрный сектор экономики Украины: состояние и перспективы развития. Под редакцией Присяжнюка Н.В., Зубца М.В., Саблука П.Т. и др. – К.: ННЦ ИАЭ, 2011. -1008 с.
2. Андрійчук В. Агропромислова інтеграція – основа міжгалузевих відносин //Справочник економіста, 2005, № 1. –С.26 – 30.
3. Васильева Н. Масло-бойня. Рынок растительного масла//Бизнес. – 2004. -№ 24 – С.104-106.
4. Гуторов А.О. Агрохолдинги як ефективна форма концентрації сільськогосподарського виробництва//Економіка АПК, 2011, № 3. –С.102 – 107.
5. Дворядкин Н.И. Экономика производства масличных культур. –М.:Колос, 1978. -247с.
6. Иванишин В.В. Розвиток та функціонування ринку технічних засобів для сільського господарства в Україні//Економіка АПК, 2011, № 3. –С. 78 – 82.
7. Капшук С. Стан та перспективи українського олієпрому //Пропозиція, 2011, № 6(192). –С. 52 – 55.
8. Ляшок П. Закрома трещат от подсолнечника //Агроперспектива. – 2004. –№2. –С. 30 – 31.
9. Мозговая О. Лейся масло по просторам. Рынок растительного масла //Продукты и напитки. -2004. -№ 4. –С. 20-24.
10. Шмидт, Татаренко Г. Умаслили. Обзор рынка подсолнечника и масла из него //Бизнес. -2005. -№12. –С. 100 – 102.

#### *Abstract*

**Cherepanova N.A.**

#### **Problems and prospects of Ukrainian market of sunflower oil.**

The article is devoted to the analysis of a modern condition, revealing of problems and development of the measures promoting increase of competitiveness of the Ukrainian market of sunflower oil.