DOI: https://doi.org/10.32782/city-development.2026.3-17
УДК 338.43:658.8:339.13

МІСЦЕ ОРГАНІЗОВАНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ В СИСТЕМІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мягков Денис Вячеславович
здобувач третього рівня вищої освіти
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9230-3460

Анотація. У статті досліджено організовані товарні ринки як важливе інституційне середовище збутової діяльності аграрних підприємств. Обґрунтовано, що в сучасних умовах їх значення виходить за межі безпосередньої організації купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та охоплює формування прозорих правил ринкової взаємодії, цінових орієнтирів, стандартів якості, механізмів виконання договорів, інформаційного забезпечення, фінансування та управління ризиками. Визначено, що організовані товарні ринки сприяють зниженню трансакційних витрат та інформаційної асиметрії, розширюють доступ агровиробників до потенційних покупців, посилюють їх переговорні позиції та створюють передумови для прийняття більш обґрунтованих виробничих і збутових рішень. Систематизовано основні функції організованих товарних ринків для агропідприємств, до яких віднесено торговельну, інформаційну, стандартизаційну, гарантійну та фінансову. Розглянуто роль товарних бірж, електронних торговельних систем, аукціонів, складських документів, форвардних, ф'ючерсних та інших деривативних контрактів у забезпеченні реалізації аграрної продукції, формуванні ринкових цінових сигналів, підтриманні ліквідності підприємств і мінімізації цінових та контрагентських ризиків. Встановлено, що ефективність функціонування організованого товарного ринку визначається не лише нормативно-правовим регулюванням, а й рівнем його ліквідності, достовірністю ринкової інформації, розвитком складської, логістичної, фінансової та цифрової інфраструктури, а також довірою учасників до правил і механізмів виконання угод. Окрему увагу приділено інституційній готовності агропідприємств до участі в організованій торгівлі. Запропоновано розглядати її як комплексну характеристику, що включає нормативно-договірний, товарно-якісний, інформаційно-цифровий, логістично-інфраструктурний, фінансово-ризиковий та репутаційний рівні. Такий підхід дає змогу пов'язати спроможність підприємства працювати в організованому товарному середовищі з його здатністю своєчасно ідентифікувати та мінімізувати ризики збутової діяльності. В умовах воєнної, логістичної, цінової та фінансової нестабільності інституційна готовність набуває значення адаптаційної стійкості, оскільки визначає можливість агропідприємства забезпечувати безперервність реалізації продукції, дотримуватися договірних зобов'язань, диверсифікувати канали збуту та зберігати фінансову стабільність. Обґрунтовано, що подальший розвиток організованих товарних ринків в Україні має базуватися на інтеграції торговельної, складської, логістичної, фінансової та цифрової інфраструктури, розвитку кооперації та сервісів агрегації продукції, удосконаленні цінових індикаторів і розширенні доступу виробників до фінансових та інформаційних інструментів. Це сприятиме підвищенню прозорості, конкурентності та стійкості аграрного збуту, особливо для малих і середніх агропідприємств.

Ключові слова: організований товарний ринок, агропідприємство, збутова діяльність, інституційне середовище, інституційна готовність, аграрний ринок, управління ризиками, товарна біржа, ціноутворення, логістична інфраструктура, цифровізація торгівлі, адаптаційна стійкість.

Актуальність проблеми. Організовані товарні ринки є важливою складовою збутової діяльності аграрних підприємств, оскільки поєднують економічні, правові, інформаційні та інфраструктурні механізми реалізації сільськогосподарської продукції. На відміну від неформальних каналів збуту, вони функціонують на основі уніфікованих правил торгівлі, що визначають порядок укладання та виконання договорів, вимоги до якості продукції, інформаційного забезпечення та врегулювання спорів. Для аграрного сектору це особливо важливо через сезонність виробництва, залежність від природно-кліматичних умов, логістики, ринкової кон'юнктури та регуляторних обмежень [6; 10; 11].

Збутова діяльність агропідприємства охоплює не лише продаж продукції, а й аналіз попиту, вибір каналів реалізації, визначення строків продажу, пошук контрагентів, формування ціни, організацію логістики та управління ризи-

© Мягков Д. В., 2026
Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)

ками. У цьому процесі організований товарний ринок забезпечує взаємодію між виробниками, трейдерами, переробниками, експортерами, фінансовими установами та іншими учасниками, формуючи більш прозоре й передбачуване середовище ринкових відносин [14–16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження організованих товарних ринків сформовані в межах інституціональної та трансакційної економічної теорії. Д. Норт розглядав інститути як систему формальних і неформальних правил, що структурують економічну взаємодію та зменшують невизначеність [14]. Р. Коуз і О. Вільямсон обґрунтували значення трансакційних витрат, договірних відносин та механізмів управління економічними взаємодіями, що є методологічною основою для оцінювання ролі організованих ринків у скороченні витрат пошуку контрагентів, укладання й виконання договорів [15; 16]. Ф. Гаєк акцентував увагу на інформаційній функції цінового механізму [17], а Дж. Акерлоф – на наслідках інформаційної асиметрії та невизначеності щодо якості товару [18].

Сучасні дослідження міжнародних організацій зосереджені на прикладних аспектах функціонування аграрних товарних ринків. У працях FAO та Світового банку досліджується роль складських документів і складського фінансування у підвищенні ліквідності виробників та розширенні їх доступу до кредитних ресурсів [6; 9]. UNCTAD акцентує увагу на прозорості товарних ринків і використанні ринкових інструментів для управління ціновими ризиками [7; 8]. У дослідженнях OECD і FAO аналізуються тенденції розвитку аграрних ринків, міжнародної торгівлі, цінової кон'юнктури та впливу ризиків на виробників [10; 19], а матеріали Європейської комісії підкреслюють значення прозорості цін та доступності ринкової інформації в агропродовольчих ланцюгах [13]. Для України актуальні питання функціонування аграрного сектору в умовах війни, порушення логістичних маршрутів та зміни зовнішньої кон'юнктури висвітлюються у дослідженнях OECD та FAO [11; 12].

Водночас у наявних дослідженнях переважно окремо розглядаються питання товарної торгівлі, ціноутворення, складського фінансування, інформаційної прозорості та управління ризиками. Недостатньо дослідженим залишається організований товарний ринок саме як комплексне інституційне середовище збутової діяльності агропідприємств, а також взаємозв'язок рівня інституційної готовності виробників із їх здатністю управляти ціновими, логістичними, договірними, якісними та фінансовими ризиками. Це зумовлює необхідність подальшого дослідження механізмів адаптації агропідприємств до організованих форм торгівлі, особливо в умовах підвищеної економічної та воєнної нестабільності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі організованих товарних ринків як інституційного середовища збутової діяльності агропідприємств, визначенні їх основних функцій та передумов розвитку в Україні, а також формуванні підходу до оцінювання інституційної готовності агропідприємств до участі в організованій торгівлі з урахуванням ризиків збутової діяльності.

Результати дослідження. В Україні організовані товарні ринки функціонують у межах правового режиму товарних бірж та організованої торгівлі. Закон України «Про товарні біржі» визначає засади діяльності товарних бірж як організованих товарних ринків [1], а Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» встановлює загальну нормативну основу їх функціонування, зокрема щодо професійної діяльності та деривативних контрактів [2]. Для агропідприємств така форма збуту відрізняється від прямих позабіржових угод наявністю встановлених процедур і правил, спрямованих на підвищення прозорості, конкурентності та передбачуваності торговельних операцій.

З позицій інституціональної економіки організований товарний ринок є системою формальних правил і механізмів контролю, що впорядковують взаємодію учасників та знижують невизначеність під час реалізації продукції [14]. Для аграрних підприємств це сприяє скороченню трансакційних витрат, розширенню доступу до ринкової інформації та покупців, посиленню переговорних позицій, підвищенню можливостей цінового планування й управління комерційними ризиками [15; 16].

Важливим результатом функціонування організованих ринків є також зменшення інформаційної асиметрії між виробниками, покупцями, трейдерами та іншими учасниками. Стандартизація якості продукції, реєстрація угод, відкриті правила торгів, контроль виконання контрактів і гарантійні механізми сприяють підвищенню довіри та зменшенню залежності агровиробників від неформальних каналів збуту [3; 4; 8; 18].

У світовій практиці товарні біржі, електронні аукціони, складські документи, форвардні й ф'ючерсні контракти та клірингові механізми використовуються для формування цінових орієнтирів, зниження ризиків, розширення доступу до фінансування та планування виробництва [6–8]. Для України розвиток таких інститутів має особливе значення з огляду на експортну орієнтацію аграрного сектору, залежність від міжнародної кон'юнктури, логістичних можливостей та

цінової волатильності [10–12]. Отже, організований товарний ринок виступає не лише каналом збуту, а й механізмом, що поєднує виробництво, зберігання, фінансування та реалізацію аграрної продукції в єдину ринкову систему [6; 9; 13].

Для агропідприємства організований товарний ринок виконує кілька взаємопов'язаних функцій, які представлено на рис 1.

Організовані товарні ринки виконують торговельну, інформаційну, стандартизаційну, гарантійну та фінансову функції. Вони концентрують попит і пропозицію, формують цінові орієнтири, встановлюють вимоги до якості та умов поставки, сприяють належному виконанню договорів і створюють можливості для використання складських документів, фінансування, деривативів та інструментів страхування цінових ризиків [3; 4; 6; 7].

Для агропідприємств особливе значення має цінова та інформаційна функція таких ринків. Публічні торги, котирування та реєстрація угод забезпечують більш об'єктивне відображення ринкової кон'юнктури, враховуючи попит, пропозицію, сезонність, логістичні витрати, валютні коливання та якісні характеристики продукції. Це дає виробникам змогу обґрунтованіше визначати строки реалізації, планувати виробництво й оцінювати майбутню прибутковість [8; 10; 13; 17].

Важливою складовою організованої торгівлі є стандартизація аграрної продукції. Встановлення єдиних вимог до якості, сертифікація та незалежне підтвердження характеристик товару зменшують інформаційну асиметрію між продавцем і покупцем та сприяють формуванню справедливішої ринкової ціни [18]. У поєднанні зі складськими документами це підвищує ліквідність продукції та дає виробнику можливість залучати фінансування під її забезпечення і відкладати продаж до більш сприятливого моменту [6; 7].

Організована торгівля може здійснюватися через товарні біржі, електронні торговельні системи, аукціони та ринки деривативних контрактів. В Україні найбільш формалізованою її формою є товарна біржа, діяльність якої регулюється законодавством і нормативними актами НКЦПФР [1–4]. Біржова торгівля забезпечує стандартизовані правила доступу та укладання договорів, реєстрацію операцій, контроль їх виконання і додаткові механізми зниження ризику недобросовісної поведінки контрагентів.

Електронні аукціони, своєю чергою, орієнтовані насамперед на конкурентне визначення ціни конкретного лота. Прикладом є система Prozorro Sale, що забезпечує відкритий механізм реалізації активів через електронні майданчики [20]. Хоча аукціон не є тотожним біржовій торгівлі, він також сприяє підвищенню прозорості та конкуренції.

Вибір конкретного каналу збуту залежить від виду продукції, обсягу партії, необхідності швидкого продажу, рівня ризику та витрат на здійснення операції. Прямий продаж є простішим, але значною мірою залежить від переговорної сили сторін; трейдер забезпечує доступ до ширших ринків; біржа та аукціон підвищують прозорість і конкуренцію; форвардний контракт дає змогу заздалегідь зафіксувати умови майбутнього продажу [4; 7; 16].



Рисунок 1 – Функції організованих товарних ринків для агропідприємств

Джерело: складено автором на основі узагальнення досліджень

Таким чином, організовані товарні ринки для агропідприємств є не лише каналом реалізації продукції, а й важливим інструментом ціноутворення, управління ризиками та ринкового планування. Доступ до інформації про ціни, попит, пропозицію та укладені угоди підвищує обґрунтованість виробничих і збутових рішень та сприяє ефективнішій організації діяльності аграрного підприємства [10; 11; 17].

Для України розвиток організованих товарних ринків в аграрному секторі пов'язаний із кількома структурними передумовами (див. рис. 2). Необхідність розвитку організованих товарних ринків в Україні пов'язана з високою експортною роллю аграрного сектору, різним масштабом діяльності виробників та нерівними можливостями доступу до ринкової інформації, фінансування і логістики. В умовах воєнних та інфраструктурних ризиків особливого значення набувають прозорі механізми ціноутворення, надійні канали збуту та довіра між учасниками ринку. Крім того, євроінтеграційний курс України посилює вимоги до якості, простежуваності та відповідності аграрної продукції сучасним ринковим стандартам [11–13].

Організовані товарні ринки сприяють посиленню переговорних позицій агровиробників завдяки розширенню кола потенційних покупців, доступу до ринкової інформації та конкурентному формуванню ціни. Особливо це важливо для малих і середніх підприємств, які на локальних ринках часто залежать від обмеженого кола трейдерів або заготівельників [8; 13; 17].

Водночас участь в організованій торгівлі потребує відповідного рівня готовності підприємства: належного обліку продукції, підтвердження її якості та походження, формування стандартизованих партій, дотримання правил торгів, логістичної спроможності та фінансової дисципліни. Для малих виробників такі вимоги можуть створювати додаткові бар'єри, що зумовлює необхідність розвитку кооперації, сертифікованої складської інфраструктури, дорадчої підтримки та доступних фінансових інструментів [6; 7; 9].

Отже, готовність агропідприємства до участі в організованих товарних ринках доцільно визначати як комплексну інституційну спроможність працювати за прозорими та формалізованими правилами, забезпечувати якість продукції, виконання договорів і безперервність збуту. Особливого значення така спроможність набуває в умовах воєнної, логістичної, цінової та фінансової нестабільності, коли ефективність збуту безпосередньо залежить від здатності підприємства своєчасно адаптуватися та управляти ризиками [1; 2; 11; 12].

Відтак в умовах війни інституційна готовність агропідприємств до участі в організованих товарних ринках набуває значення адаптаційної стійкості. Вона дає змогу не лише забезпечувати реалізацію продукції, а й зменшувати вплив логістичних, цінових, платіжних і фінансових ризиків [6; 7; 11; 12]. Тому організований товарний ринок доцільно розглядати як середовище, у якому перевіряється здатність підприємства працювати за прозорими правилами, виконувати договірні зобов'язання та управляти збутовими ризиками [14; 16].

Для малих і середніх виробників важливим механізмом доступу до організованої торгівлі є кооперація. Об'єднання продукції дає змогу формувати більші товарні партії, зменшувати витрати на сертифікацію, зберігання й логістику та посилювати переговорні позиції виробників [6; 7; 14].

Важливу роль у системі організованої торгівлі відіграють форвардні, ф'ючерсні та опціонні контракти, що дають можливість частково управляти ціновими ризиками. Проте їх ефек-

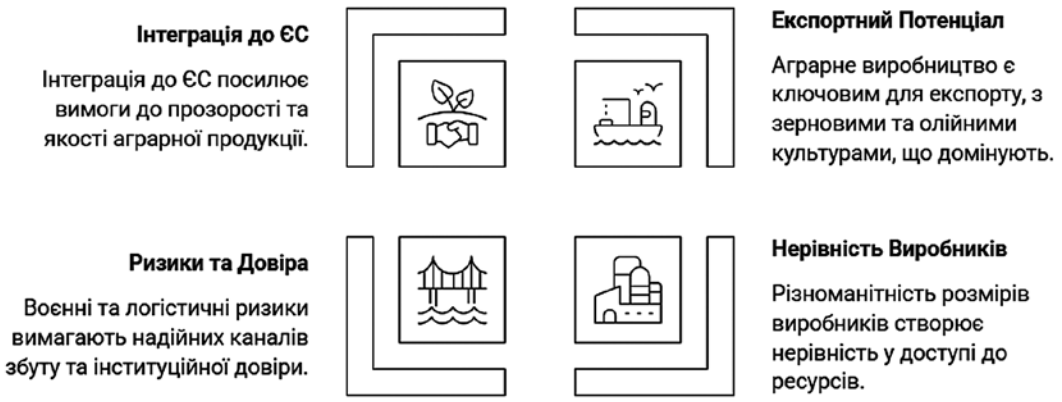


Рисунок 2 – Структурні передумови інституційного розвитку організованих товарних ринків в Україні

Джерело: складено автором на основі узагальнення досліджень

Рівень інституційної готовності	Ризики	Зміст рівня	Управлінська реакція агропідприємства	Інноваційний елемент
1 Нормативно-договірний рівень	Ризики регуляторних змін, невиконання договорів, затримки платежів або відмови покупця	Здатність працювати за правилами організованого ринку, укладати стандартизовані договори, виконувати вимоги торгівлі та належно оформлювати операції	Використання типових договорів, перевірка контрагентів, фіксація умов поставки, строків оплати та відповідальності сторін	Цифровий договірний профіль агропідприємства, що містить історію угод, рівень дисципліни та репутаційний рейтинг
2 Товарно-якісний рівень	Ризики погіршення якості продукції, спорів щодо її характеристик, невідповідності вимогам покупця або ринку	Здатність формувати стандартизовані партії продукції, підтверджувати її якість, походження, кількість, умови зберігання та поставки	Сертифікація продукції, лабораторний контроль, оформлення документів щодо якості, використання складських документів	Цифровий паспорт партії агропродукції, який супроводжує товар від виробника до покупця
3 Інформаційно-цифровий рівень	Ризики цінових коливань, асиметрії інформації, залежності від посередників та недостатньої аналітики	Здатність використовувати електронні торгові системи, цінові індикатори, аналітичні платформи та відкриті ринкові дані	Моніторинг біржових цін, аукціонних результатів, логістичних тарифів, попиту та пропозиції	Інтелектуальна система раннього попередження збутових ризиків про зміну цін, логістики, попиту або ризик затримки оплати
4 Логістично-інфраструктурний рівень	Ризики блокування портів, зростання логістичних витрат, порушення строків поставки, пошкодження інфраструктури	Доступ до елеваторів, складів, транспорту, лабораторій, альтернативних маршрутів і каналів поставки	Переорієнтація на альтернативні маршрути, зберігання продукції, кооперативна логістика, диверсифікація покупців	Спільний логістичний пул агропідприємств, що об'єднує склади, транспорт і маршрути для зменшення витрат та ризиків
5 Фінансово-ризиковий рівень	Ризики зменшення виручки, зниження маржі, втрати ліквідності, накопичення дебіторської заборгованості	Здатність використовувати фінансові інструменти для підтримання ліквідності та захисту від цінових і контрагентських ризиків	Використання передоплат, банківського фінансування, страхування, форвардних контрактів, складських документів	Ризиковий профіль збутової операції за рівнем цінового, платіжного, логістичного та якісного ризику
6 Репутаційний рівень	Ризики недовіри до організованих ринків, переважання неформальних каналів збуту, слабкої договірної дисципліни	Готовність діяти за прозорими правилами, дотримуватися умов договорів і використовувати організовані ринки як стабільні канали збуту	Формування репутації на ринку, участь у прозорих торгах, дотримання строків і умов поставки	Інституційний рейтинг готовності агропідприємства до роботи в організованому ринковому середовищі

Рисунок 3 – Рівні інституційної готовності агропідприємств до участі в організованих товарних ринках в Україні

Джерело: власні дослідження авторів

тивне використання потребує ліквідного базового ринку, надійного ціноутворення, стандартизації контрактів, розвиненої складської та розрахункової інфраструктури [2; 4; 7; 9]. Тому розвиток деривативів має ґрунтуватися на зміцненні спотової торгівлі та формуванні репрезентативних цінових індикаторів.

Організований товарний ринок також знижує контрагентські ризики завдяки правилам допуску учасників, реєстрації угод, гарантійним механізмам, контролю розрахунків і санкціям за невиконання зобов'язань [3; 4; 16]. Водночас його ефективність залежить від достатньої ліквідності, прозорості інформації та довіри учасників. Формальна наявність біржі чи електронної платформи не забезпечує ефективного збуту, якщо торги мають низькі обсяги або не формують достовірного цінового сигналу [8; 9; 13].

Особливе значення має перехід від персональної до інституційної довіри, коли учасники покладаються не лише на репутацію конкретного контрагента, а й на правила ринку, систему гарантій, процедури виконання договорів і регуляторний нагляд [14; 16]. Така довіра сприяє також розширенню доступу до фінансування, зокрема через використання складських документів і товарних активів як забезпечення [6].

Організовані товарні ринки можуть функціонувати у формі спотової, форвардної торгівлі, ринків складських документів та деривативів. Спотовий ринок забезпечує швидку реалізацію фізичного товару, форвардні контракти дають змогу завчасно погодити умови майбутньої поставки, складські документи полегшують використання продукції як застави, а деривативи створюють можливості для хеджування цінових ризиків [2; 6; 7; 9].

Цифровізація організованої торгівлі розширює доступ до покупців, скорочує інформаційні витрати та створює цифровий слід операцій. Водночас електронна платформа може бути ефективним ринковим інструментом лише за наявності прозорих правил, ідентифікації учасників, гарантій виконання угод, захисту даних та механізмів контролю [4; 20].

Практичний ефект участі агропідприємства в організованому товарному ринку може проявлятися у підвищенні ціни реалізації, скороченні трансакційних витрат, зменшенні ризику неплатежів, розширенні доступу до покупців і фінансування. Проте рішення про вибір такого каналу має базуватися на зіставленні потенційних вигід із витратами на сертифікацію, зберігання, логістику та участь у торгах [15; 16].

Для малих і середніх агропідприємств основними бар'єрами залишаються недостатні обсяги партій, обмежений доступ до сертифікованого зберігання, фінансування й аналітики.

Для великих підприємств організовані ринки можуть насамперед забезпечувати диверсифікацію каналів збуту, прозоре ціноутворення та управління ризиками [6; 7; 10; 11].

Ефективність організованого ринку значною мірою визначається якістю інформації та логістичної інфраструктури. Цінові індикатори мають бути своєчасними, достовірними й репрезентативними, а умови торгів повинні узгоджуватись з фактичними можливостями зберігання, транспортування та поставки продукції [10–13]. Особливо це важливо у воєнний період, коли порушення логістики та коливання зовнішньої кон'юнктури істотно підвищують ризики збуту.

Подальший розвиток організованих товарних ринків потребує інтеграції бірж і електронних платформ із елеваторами, лабораторіями, банками, страховими компаніями, логістичними операторами та державними інформаційними системами. Така взаємодія дозволяє поєднати підтвердження якості товару, його продаж, фінансування, транспортування та розрахунки в межах єдиного інституційного середовища [6; 7; 9].

Отже, організований товарний ринок доцільно визначати як інституційно врегульоване середовище реалізації аграрної продукції, у якому взаємодія учасників здійснюється за встановленими правилами із застосуванням механізмів стандартизації, розкриття інформації, контролю виконання угод і формування цінових сигналів. Для агропідприємств його значення полягає не лише у продажу продукції, а й у зменшенні невизначеності, підвищенні прозорості ціноутворення, розширенні доступу до ринку, фінансування та інструментів управління ризиками.

Висновки. Організовані товарні ринки є важливою складовою збутової діяльності агропідприємств, оскільки забезпечують прозорі правила торгівлі, формування цінових орієнтирів, стандартизацію продукції, зниження інформаційної асиметрії та розширення доступу до фінансування й інструментів управління ризиками.

Ефективність участі агропідприємств у таких ринках залежить від рівня їх інституційної готовності, що охоплює нормативно-договірну, товарно-якісну, інформаційно-цифрову, логістичну, фінансово-ризикову та репутаційну складові. В умовах війни така готовність набуває значення адаптаційної стійкості та визначає здатність підприємства забезпечувати безперервність збуту й мінімізувати цінові, логістичні, платіжні та фінансові ризики.

Подальший розвиток організованих товарних ринків в Україні має ґрунтуватися на інтеграції торговельної, складської, логістичної, фінансової та цифрової інфраструктури, що сприятиме підвищенню конкурентності й стійкості аграрного збуту.

Бібліографічний список:

1. Закон України «Про товарні біржі» від 10.12.1991 № 1956-XII. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text
2. Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» від 23.02.2006 № 3480-IV. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text
3. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на організованих товарних ринках» від 13.05.2021 № 276. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0692-21#Text
4. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового рику «Про затвердження Положення про провадження професійної діяльності на організованих товарних ринках» від 10.06.2021 № 380. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0993-21#Text
5. Реєстр професійних учасників ринків капіталу та організованих товарних ринків. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: https://www.nssmc.gov.ua/reiestr-profesiinykh-uchasnykiv-rynkiv-kapitalu-ta-orhanizovanykh-tovarnykh-rynkiv/
6. The use of warehouse receipt finance in agriculture in transition countries: working paper. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2009. 62 p. FAO Investment Centre. URL: https://www.fao.org/4/i3339e/i3339e.pdf
7. Managing commodity price risk in commodity-dependent developing countries. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2019. 14 p. UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/cimem2d46_en.pdf
8. Greater transparency in commodity markets. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2020. 14 p. UNCTAD. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/cimem2d49_en.pdf
9. Daniele Giovannucci, Panos Varangis, Don Larson. Warehouse receipts: facilitating credit and commodity markets (English). A Guide to Developing Agricultural Markets and Agro-Enterprises. Washington DC. 2000. 8 p. World Bank Group. URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/224521468316149887
10. Agricultural Outlook 2025–2034. Paris: OECD Publishing; Rome: FAO, 2025. 166 p. OECD-FAO. URL: https://oecd.org/en/publications/2025/07/oecd-fao-agricultural-outlook-2025-2034_3eb15914.html

11. Ukraine: Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2025: Making the Most of the Trade and Environment Nexus in Agriculture. Paris: OECD Publishing, 2025. 718 p. OECD. URL: https://oecd.org/en/publications/2025/10/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2025_354e7040/full-report/ukraine_0e71d61e.html
12. GIEWS – Global Information and Early Warning System. Country Brief: Ukraine. 12.03.2026. FAO. URL: https://www.fao.org/giews/countrybrief/country.jsp?code=UKR
13. Market transparency in the agri-food supply chain. 2026. European Commission. URL: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/agri-food-supply-chain/market-transparency_en
14. North D. C. Institutions. *Journal of Economic Perspectives.* 1991. Volume 5, Issue 1. Pp. 97–112. DOI: https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97
15. Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica.* 1937. Volume 4, Issue 16. pp. 386–405. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x
16. Williamson O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law & Economics.* 1979. Volume 22, Issue 2, Article 3. Pp. 233–261. DOI: https://doi.org/10.1086/466942
17. Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review.* 1945. Volume 35, Issue 4. Pp. 519–530. URL: https://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ200/spring01/hayek.pdf
18. Akerlof G. A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics.* 1970. Volume 84, Issue 3. pp. 488–500. URL: https://econpapers.repec.org/article/oupqjecon/v_3a84_3ay_3a1970_3ai_3a3_3ap_3a488-500..htm
19. Agricultural trade and markets. OECD. URL: https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/agricultural-trade-and-markets.html
20. Prozorro.Sale. Електронна торгова система. URL: https://prozorro.sale/

References:

1. Zakon Ukrainy "Pro tovarni birzhi" vid 10.12.1991 № 1956-XII. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text
2. Zakon Ukrainy "Pro rynky kapitalu ta orhanizovani tovarni rynky" vid 23.02.2006 № 3480-IV. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text
3. Rishennia Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku "Pro zatverdzhennia Litsenziinykh umov provadzhennia profesiinoi diialnosti na orhanizovanykh tovarnykh rynkakh" vid 13.05.2021 № 276. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0692-21#Text
4. Rishennia Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku "Pro zatverdzhennia Polozhennia pro provadzhennia profesiinoi diialnosti na orhanizovanykh tovarnykh rynkakh" vid 10.06.2021 № 380. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0993-21#Text
5. Reiestr profesiinykh uchasnykiv rynkiv kapitalu ta orhanizovanykh tovarnykh rynkiv. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Available at: https://www.nssmc.gov.ua/reiestr-profesiinykh-uchasnykiv-rynkiv-kapitalu-ta-orhanizovanykh-tovarnykh-rynkiv/
6. The use of warehouse receipt finance in agriculture in transition countries: working paper. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2009. 62 p. FAO Investment Centre. URL: https://www.fao.org/4/i3339e/i3339e.pdf
7. Managing commodity price risk in commodity-dependent developing countries. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2019. 14 p. UNCTAD. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/cimem2d46_en.pdf
8. Greater transparency in commodity markets. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2020. 14 p. UNCTAD. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/cimem2d49_en.pdf
9. Daniele Giovannucci, Panos Varangis, Don Larson. Warehouse receipts: facilitating credit and commodity markets (English). A Guide to Developing Agricultural Markets and Agro-Enterprises. Washington DC. 2000. 8 p. World Bank Group. Available at: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/224521468316149887
10. Agricultural Outlook 2025–2034. Paris: OECD Publishing; Rome: FAO, 2025. 166 p. OECD-FAO. Available at: https://oecd.org/en/publications/2025/07/oecd-fao-agricultural-outlook-2025-2034_3eb15914.html
11. Ukraine: Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2025: Making the Most of the Trade and Environment Nexus in Agriculture. Paris: OECD Publishing, 2025. 718 p. OECD. Available at: https://.oecd.org/en/publications/2025/10/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2025_354e7040/full-report/ukraine_0e71d61e.html
12. GIEWS – Global Information and Early Warning System. Country Brief: Ukraine. 12.03.2026. FAO. Available at: https://www.fao.org/giews/countrybrief/country.jsp?code=UKR
13. Market transparency in the agri-food supply chain. 2026. European Commission. Available at: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/agri-food-supply-chain/market-transparency_en
14. North D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives.* Volume 5, Issue 1. Pp. 97–112. DOI: https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97
15. Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica.* Volume 4, Issue 16. Pp. 386–405. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

16. Williamson O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law & Economics.* Volume 22, Issue 2, Article 3. pp. 233–261. DOI: https://doi.org/10.1086/466942
17. Hayek F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review.* Volume 35, Issue 4. pp. 519–530. Available at: https://home.uchicago.edu/~vlima/courses/econ200/spring01/hayek.pdf
18. Akerlof G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics.* Volume 84, Issue 3. Pp. 488–500. Available at: https://econpapers.repec.org/article/oupqjecon/v_3a84_3ay_3a1970_3ai_3a3_3ap_3a488-500..htm
19. Agricultural trade and markets. OECD. Available at: https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/agricultural-trade-and-markets.html
20. Prozorro.Sale. Elektronna torhova systema [Electronic Trading System]. Available at: https://prozorro.sale/

THE ROLE OF ORGANIZED COMMODITY MARKETS IN THE SALES SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Denys Miagkov
Postgraduate Student
National University of Kyiv-Mohyla Academy

Summary. The article examines organized commodity markets as an important institutional environment for the marketing activities of agricultural enterprises. It is substantiated that, under current conditions, their significance extends beyond the direct organization of agricultural product transactions and encompasses the establishment of transparent rules of market interaction, price benchmarks, quality standards, mechanisms for contract enforcement, information support, financing, and risk management. It is determined that organized commodity markets contribute to reducing transaction costs and information asymmetry, expand agricultural producers' access to potential buyers, strengthen their bargaining positions, and create the prerequisites for more informed production and marketing decisions. The main functions of organized commodity markets for agricultural enterprises are systematized, including trading, informational, standardization, guarantee, and financial functions. The role of commodity exchanges, electronic trading systems, auctions, warehouse documents, forward, futures, and other derivative contracts in facilitating the sale of agricultural products, generating market price signals, maintaining enterprise liquidity, and mitigating price and counterparty risks is examined. It is established that the effectiveness of organized commodity markets depends not only on the regulatory and legal framework but also on market liquidity, the reliability of market information, the development of warehousing, logistics, financial and digital infrastructure, as well as participants' trust in trading rules and contract enforcement mechanisms. Particular attention is paid to the institutional readiness of agricultural enterprises to participate in organized trading. It is proposed to consider such readiness as a comprehensive characteristic comprising regulatory and contractual, product and quality, information and digital, logistics and infrastructure, financial and risk-management, and reputational dimensions. This approach makes it possible to link an enterprise's capacity to operate within an organized commodity market environment with its ability to identify and mitigate marketing risks in a timely manner. Under conditions of wartime, logistical, price, and financial instability, institutional readiness acquires the features of adaptive resilience, as it determines an agricultural enterprise's ability to maintain continuity of product sales, comply with contractual obligations, diversify marketing channels, and preserve financial stability. It is substantiated that the further development of organized commodity markets in Ukraine should be based on the integration of trading, warehousing, logistics, financial, and digital infrastructure; the development of cooperation and product aggregation services; the improvement of price indicators; and the expansion of producers' access to financial and information instruments. These measures will contribute to greater transparency, competitiveness, and resilience of agricultural marketing, particularly for small and medium-sized agricultural enterprises.

Keywords: organized commodity market, agricultural enterprise, marketing activities, institutional environment, institutional readiness, agricultural market, risk management, commodity exchange, pricing, logistics infrastructure, digitalization of trade, adaptive resilience.

Дата надходження статті: 17.08.2026
Дата прийняття статті до публікації: 25.09.2026
Дата публікації статті: 03.11.2026