

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТЗОВ «РСП «ШУВАР» В УМОВАХ КООПЕРАЦІЇ

О. Булик, к. е. н.

Львівський національний аграрний університет

<https://doi.org/10.31734/economics2018.25.155>

Постановка проблеми. Сьогодні невеликим за обсягом виробництва продукції товаровиробникам – особистим селянським господарствам – важко самостійно вийти на ринки збуту, оскільки постає проблема сертифікації продукції. Тому виникає питання: як зробити це вигідно для себе і при цьому не тратити час на пошук каналів реалізації продукції. Вирішити проблему можна через механізм об'єднання у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Це дає змогу дрібним товаровиробникам у повному обсязі і з найменшими витратами реалізувати свою продукцію, не переймаючись питаннями її сертифікації, фасування і пакування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гуртові ринки дають змогу використовувати альтернативний канал реалізації сільськогосподарської продукції – зовнішній ринок. Тому вивченням напрямів розвитку цих ринків займаються багато науковців. Зокрема, у наукових працях В. І. Гордієнка висвітлено перспективи розвитку гуртових ринків [1]; Н. А. Ринденко вивчає закордонний досвід функціонування гуртових ринків сільськогосподарської продукції; М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк розглядають розвиток підприємництва в аграрній сфері на прикладі гуртових ринків [2]; О. С. Саламін досліджує тенденції розвитку гуртових ринків у сучасних умовах [4]; у свою чергу О. М. Шпичак вивчає витрати й прибутки агровиробництва, а також інфраструктуру продовольчих ринків України [5]. Проте функціонування гуртових ринків сільськогосподарської продукції в Україні потребує постійного моніторингу, що й вплинуло на вибір теми нашого дослідження.

Постановка завдання. Ми ставили завдання уточнити основні аспекти розвитку сільськогосподарської кооперації та ґрунтовні напрями створення й діяльності гуртових продуктових ринків в умовах цієї кооперації на прикладі ТЗОВ «РСП» «Шувар».

Виклад основного матеріалу. На розвиток сільськогосподарської кооперації впливає виникнення різних видів ринків, в тому числі й гуртових

[1]. Адже це забезпечує швидше просування товарів до споживачів та повніше задоволення потреб населення продовольством. Тому гуртові ринки та сільськогосподарська кооперація – поняття взаємопов'язані.

Класифікація гуртових продуктових ринків за видами здійснюється за такими основними критеріями: територіальний принцип, функціональна спрямованість і спеціалізація діяльності. За територіальною домінантою їх поділяють на місцеві, регіональні, міжрегіональні; за асортиментом продукції – на спеціалізовані та універсальні. Спеціалізовані гуртові продовольчі ринки поділяються на ринки плодоовочевої продукції, картоплі, м'ясної продукції, морепродуктів тощо. Форма власності гуртових ринків може бути різною – державною, приватною, комунальною, змішаною [5, с. 112].

Фундаментальними напрями створення та діяльності гуртових продуктових ринків є послідовна етапність: спочатку виникають універсальні, а також спеціалізовані, наприклад, плодоовочеві, рибні, м'ясні тощо, а вже потім – гуртові ринки на рівні районів, областей, тобто ближче до товаровиробників.

Інфраструктурне забезпечення збутової системи на сьогодні має багато невирішених питань. «Вузким місцем» інфраструктури залишається формування закупівельно-збутового призначення (пункти, кооперативи), мережа яких має діяти безпосередньо в населених пунктах. У такому разі вони відповідатимуть запитам виробників сільськогосподарської продукції повною мірою, включаючи дрібні індивідуальні господарства населення.

Для отримання більшого ефекту дрібні обслуговуючі кооперативи членів гуртових сільських господарств і фермерів можуть інтегруватися у районний постачальницько-збутовий сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Створення мережі районних заготівельно-збутових та постачальницьких блоків сільськогосподарських товаровиробників на кооперативних засадах (рис. 1) є основою для розвитку регіональних гуртових ринків свіжої продукції.

Проте розвиток гуртових ринків в Україні стримує неврегульованість нормативних актів, що стосуються їхнього функціонування, зокрема

щодо виділення земельних площ, оподаткування тощо. Подальший ефективний розвиток мережі гуртових аграрних ринків можливий тільки тоді, коли будуть врегульовані проблеми щодо виділення земельної ділянки для функціонування ринку, ринкового збору, документального оформлення факту купівлі-продажу на гуртовому ринку.

Львівщина демонструє максимальні темпи розвитку сільського господарства серед інших регіонів України. Кооперація при цьому є стимулом цього прогресу. Сьогодні можна спостерігати стрімке зростання кількості об'єднань серед дрібних виробників Львівщини, завдяки чому швидко збільшується їхня ефективність.



Рис. 1. Взаємовідносини виробників сільськогосподарської продукції та регіональних ринків (виробничого типу) через кооперацію.

*Сформульовано на основі джерела: [2, с. 6].



Рис. 2. Рекомендовані напрями діяльності філії гуртових ринків сільськогосподарської продукції.*

*Розроблено за джерелом: [4, с. 118–119].

Велику роль у цьому відіграє досвід виробників Польщі. Саме через об'єднання зусиль агро-виробники Львівщини спроможні виробляти сільськогосподарську продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зовнішніх ринках [3, с. 62].

Через зменшення внутрішнього споживання вітчизняні агро-виробники зараз змушені шукати зовнішні ринки збуту. На жаль, поки що на експорт йде переважно сировина, хоча вважаємо, що найбільший експортний потенціал має саме продукція з доданою вартістю. Сьогодні перед ринком «Шувар» постає важливе завдання – опанувати ринок ЄС, який є дуже складним через жорстке конкурентне середовище. Але вирішити цю проблему через кооперацію буде набагато легше. Ринок «Шувар» намагається всіма силами створити сприятливі умови для просування української продукції в ЄС. Уже два роки поспіль у Варшаві працює торговельне представництво, де ТзОВ «РСП «Шувар» презентує винятково продукти українських виробників. У планах ТзОВ «РСП «Шувар» стоїть питання про відкриття представництва в Німеччині.

Засобом стабілізації цін та подолання монопольних тенденцій у сфері закупівель продукції є організація на гуртових ринках аграрної продукції аукціонних торгів, а також розповсюдження інформації про їхні результати. Така інформація впливатиме на рівень цін на аналогічну продукцію, яка реалізується за іншими каналами. Проте насправді такі торги не проводять. Основною причиною цього є недостатньо великі масштаби продукції окремих товаровиробників. Доцільність і перспективи щодо проведення подібних торгів посилюватимуться в міру зростання кількості збутових кооперативів, які пропонуватимуть великі товарні партії однорідної продукції.

Звідси можна дійти висновку щодо одночасного стимулювання і створення як збутових кооперативів, так і гуртових ринків, які в поєднанні формують прозорий канал товаропросування, забезпечують доступність до ринку малих і віддалених від великих міст особистих селянських господарств, які є основними виробниками плодоовочевої продукції, часто не володіють власними транспортними засобами. Без такого доступу скорочуються посіви трудомістких культур, недовикористовуються трудові ресурси, уповільнюються процеси трансформації особистих селянських господарств у господарства фермерського типу, створюються передумови для збільшення обсягів імпорту продукції, проявляються переважно негативні ознаки членства України в СОТ. Тому доцільно було б підтримку з боку держави спрямувати на створення філій гуртових ринків у місцях виробництва сільськогосподарської продукції (рис. 2).

Переваги такої організаційної структури гуртових ринків полягають у:

- іншому трансформуванні у ринки збутового типу через орієнтацію на надання послуг передусім виробникам сільськогосподарської продукції;
- формуванні оптимальних товарних партій, які будуть привабливі для потенційних покупців і відповідно конкурентоспроможний. Потенційними покупцями таких партій продукції можуть бути мережі продовольчих супермаркетів, які у теперішній час віддають переваги таким партіям імпортової продукції;
- повнішому використанні потенціалу особистих селянських господарств, підвищенні рівня зайнятості сільського населення з одночасним повнішим задоволенням потреб міських жителів у продукції;
- подоланні сезонності в реалізації плодоовочевої продукції, збільшенні обсягів її реалізації поза сезоном збирання і підвищенні таким чином цін реалізації;
- можливості використання переваг лібералізації зовнішньоекономічної діяльності для організації експорту продукції, виробленої в особистих селянських і фермерських господарствах.

Висновки. Отже, подолання ізоляваності від ринку невеликих товаровиробників та зниження рівня монополізації сфери закупівель продукції можна досягти створенням у сільських районах філій гуртових ринків сільськогосподарської продукції. Ці філії можуть забезпечити зберігання продукції, надання послуг з її транспортування, укладання угод щодо виробництва і реалізації через гуртовий ринок продукції з обумовленими ознаками, які забезпечують її конкурентні переваги.

Сприянням розвитку гуртових ринків створюються можливості формування великих партій однорідної продукції, поширення ринкової інформації, реалізації продукції на умовах консигнації, організації електронних аукціонних торгів та експортних операцій. У такому разі державну фінансову підтримку доцільно спрямовувати на створення філій гуртових ринків сільськогосподарської продукції у місцях виробництва сировини, а також повне або часткове відшкодування витрат на зберігання продукції, створення та підтримку функціонування системи інформаційного забезпечення виробників сільськогосподарської продукції.

Бібліографічний список

1. Гордієнко В. І. Майбутнє – за оптовими ринками. *Пропозиція*. URL: <http://propozitsiya.com/ua/maybutnie-za-optovimi-rinkami> (дата звернення: 22.02.2018).
2. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК*. 2006. № 4. С. 3–10.

3. Ринденко Н. А. Закордонний досвід функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції. *Агросвіт*. 2010. № 21. С. 61–66.
4. Саламін О. С. Формування і розвиток оптових ринків сільськогосподарської продукції. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2014. Т. 16, № 1(58), ч. 2. С. 115–122.
5. Шпичак О. М. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України. Київ: ІАЕ, 2000. 585 с.

Булик О.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТЗОВ «РСР «ШУВАР» В УМОВАХ КООПЕРАЦІЇ

Сьогодні невеликим за обсягом виробництва продукції товаровиробникам – особистим селянським господарствам – важко самостійно вийти на ринки збуту, оскільки постає проблема сертифікації продукції. Вирішити проблему можна через механізм об'єднання у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які забезпечать її сертифікацію, фасування та пакування. Створення продовольчих ринків різних видів забезпечує швидше просування товарів до споживачів та повніше задоволення потреб населення продовольством. Тому гуртові ринки та сільськогосподарська кооперація – поняття взаємопов'язані. Фундаментальними напрямками створення та діяльності гуртових продуктових ринків є послідовна етапність: спочатку виникають універсальні, а також спеціалізовані, наприклад, плодоовочеві, рибні, м'ясні тощо, а вже потім – гуртові ринки на рівні районів, областей, тобто ближче до товаровиробників. Державну фінансову підтримку доцільно спрямовувати на створення філій гуртових ринків сільськогосподарської продукції у місцях виробництва сировини, а також повне або часткове відшкодування витрат на зберігання продукції, створення та підтримку функціонування системи інформаційного забезпечення виробників сільськогосподарської продукції.

Висвітлено особливості впливу різних видів ринків на розвиток сільськогосподарської кооперації. Подано класифікацію гуртових продовольчих ринків за основними критеріями видів діяльності. Описано етапність створення та діяльності гуртових продуктових ринків. Обґрунтовано доцільність кооперування дрібних товаровиробників з метою забезпечення ефективної системи збуту їхньої продукції. Зазначено, що створення мережі районних заготівельно-збутових і постачальницьких блоків сільськогосподарських товаровиробників на кооперативних засадах є основою для розвитку регіональних гуртових ринків свіжої продукції. Вивчено досвід Польщі у кооперації гуртових продуктових ринків. Аргументовано переваги створення філій гуртових ринків у місцях виробництва сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська продукція, гуртовий ринок, філії, розвиток, виробництво, товаропросування.

Bulyk O.

THE DEVELOPMENT VECTORS OF THE «APM (AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET) LTD «SHUVAR» IN THE CONDITIONS OF COOPERATION

Nowadays, it is difficult for the producers of the small amount of products, like personal agricultural farms, to enter onto the sales markets by their own, because there appears to be a problem of their products certification. Different types of food markets establishing provides a faster goods advancement to the consumers and more complex satisfaction of the population needs with the foodstuffs. Thus, the concepts of the wholesale markets and agricultural cooperation are interconnected.

The fundamental directions of the wholesale markets establishment and activity consist in the following: firstly, universal ones appear, as well as, the specialized Wholesale Markets of the Agricultural Commodities (WMAC), for example, fruit and vegetable, fish, meat etc. markets, and then the wholesale markets of the district and regional level are being established, since they are closer to the commodity-producers. The state financial support is expedient to allot on the establishment of the subsidiaries of the agricultural products wholesale markets at places of the raw materials production, as well as, on the entire or partial reimbursement of the products storage expenses, and on the establishment and sustaining functional the system of the agricultural commodity-producers informational support.

In this case, it is possible to solve the problem by the mechanism of merging into the agricultural servicing cooperatives, which study basic rules of products raising, its certification, wrapping and packing up. The conditions of the different types of markets' influence on the development of the agricultural cooperation is covered in the article. The classification of the wholesale food markets is given, according to the basic criteria of the activity carried out by them. The fundamental directions of the wholesale food markets step-by-step forming and activity is described. The reason for small commodity-makers cooperation with the purpose of providing the effective system for their products sales is substantiated. The establishing the network of the district agricultural commodity-producers' harvesting-and-marketing and supply blocks on the cooperative foundations is a basis for the regional fresh products wholesale markets development is indicated. There is studied the Poland's experience in establishing cooperation of the wholesale food markets. The advantages for establishing the wholesale markets subsidiaries in the places of the agricultural commodities production is argued.

Key words: cooperation, agricultural products, wholesale market, subsidiaries, development, production, commodity sales.

Стаття надійшла 27.02.2018.