

УДК 338.433(477):339.33(4)

ГРЕЦЬКА Н.А., молодший науковий співробітник
ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України
demetraevro@mail.ru

РОЛЬ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ У ВИВЕДЕННІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті досліджено особливості виведення вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринок Європейського Союзу. Зокрема, виявлено основні перешкоди, які гальмують просування вітчизняної продукції дрібних та середніх виробників на європейський ринок. Проведено дослідження спектру послуг, які пропонують ОРСП вітчизняним виробникам у формуванні оптових партій сільськогосподарської продукції. Проаналізовано фактичні та потенційні можливості ОРСП з надання послуг щодо виведення вітчизняної продукції на європейський ринок. Рекомендовано поглибити державне втручання в роботу ОРСП, зокрема в частині створення державних департаментів.

Ключові слова: ринок, аграрний ринок, інфраструктура аграрного ринку, маркетингові канали реалізації сільськогосподарської продукції, оптова торгівля сільськогосподарською продукцією, оптовий ринок сільськогосподарської продукції (ОРСП), експорт вітчизняної сільськогосподарської продукції, ринок Європейського Союзу, кооперативний рух, державне втручання.

Постановка проблеми. Протягом довгих років проблема створення цивілізованих, прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від виробника до споживача, як в межах країни, так і за кордон, в Україні залишається невирішеною. Для більшості вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції, особливо дрібних та середніх, ринок Європейського Союзу є важкодоступним. Особливої актуальності питання виведення вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринок ЄС набуває у світлі ратифікації угоди між Україною та Європейським Союзом. Значні потенційні можливості виведення вітчизняної продукції на закордонні ринки знаходяться в розпорядженні оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів розбудови та функціонування ОРСП присвячені праці таких вчених та фахівців: Шубравська О. В. [1], Densley В. [2], Mittendorf Н. J. [3], Seidler E. [4].

Проте, дослідженню ролі та потенційних можливостей ОРСП з виведення продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на ринок Європейського Союзу приділено недостатньо уваги.

Мета і завдання дослідження – дослідити стан та особливості виведення вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринок Європейського Союзу. Проаналізувати можливості ОРСП з надання послуг щодо виведення вітчизняної продукції на європейський ринок. Надати рекомендації з удосконалення процесу виходу вітчизняної продукції на європейський ринок залученням вітчизняних ОРСП.

Результати досліджень та їх обговорення. Країни Європейського Союзу висувають високі вимоги до якості сільськогосподарської продукції, яка ввозиться на їх ринок. Виконання всіх вимог потребує від вітчизняних виробників залучення значних обігових коштів. Дрібним та середнім виробникам важко сформуванати великотоварні партії однотипної продукції на експорт. Також, дрібні та середні виробники в переважній більшості самостійно не в змозі забезпечити калібрування та фасування продукції. Крім того, для доставки партій продукції на європейський ринок виробник повинен мати у власності принаймні один великотоннажний транспортний засіб або орендувати його. Поставки до країни – члена Європейського Союзу – здійснюються відповідно до затверджених квот. Також мережі роздрібної торгівлі в країнах ЄС працюють з відстрочкою платежу за поставлену продукцію. Строк такої відстрочки складає, як правило, 60 днів. Більшість товаровиробників не задовольняють такі умови, у зв'язку з відсутністю у них достатніх обсягів обігових коштів. Поставка партії сільськогосподарської продукції вітчизняним виробником на європейський ринок вимагає оформлення цілої низки документів, що потребує додаткових витрат часу та фінансових витрат. На практиці всі перелічені вимоги

здатні виконати лише великі сільськогосподарські підприємства, в розпорядженні яких знаходяться значні обігові кошти, зокрема агрохолдинги.

У вирішенні проблеми виходу вітчизняної продукції дрібних та середніх виробників на ринок Європейського Союзу великі потенційні можливості знаходяться у розпорядженні ОРСП. Перші спроби допомогти вітчизняним товаровиробникам у формуванні великотоварних партій та експорті сільськогосподарської продукції зроблені на ОРСП «Шувар» (м. Львів). ОРСП «Шувар» має одну суттєву перевагу перед іншими ОРСП в Україні – географічне розташування поблизу з кордонами країн – членів Європейського Союзу. Ринок надає послуги з фасування продукції. З цією метою на ОРСП обладнано фасувальний цех, в якому встановлено сучасну голландську фасувальну лінію, яка здатна упакувати до 100 т. продукції на місяць. Фасувальний цех також надає послуги з миття та чистки продукції. На ринку встановлені сучасні холодильні камери, які дозволяють значно подовжити строк зберігання плодоовочевої продукції. Проте, більшість дрібних товаровиробників не в змозі самотужки доставляти продукцію на ОРСП, у зв'язку з відсутністю власного великотоннажного транспорту, а також зі значними витратами часу на транспортування. Особливо, це проблематично у сезон масового дозрівання овочів та фруктів, коли виробники вимушені більшість свого часу проводити на виробництві. На жаль, ОРСП «Шувар» не надає виробникам послуги з доставки продукції з поля на ринок. Доставка продукції на ОРСП здійснюється транспортом виробника або орендованим транспортом. Основна вимога ОРСП до виробників – поставка на ринок однорідної партії якісної плодоовочевої продукції, придатної до тривалого транспортування та зберігання. Більшість дрібних та середніх товаровиробників не в змозі сформувати товарну партію продукції на експорт. Також, не всі сорти овочів та фруктів однаково добре піддаються обробці, зберігання та транспортуванню на великій відстані. Наприклад, товарні партії моркви тривалого транспортування та зберігання, як правило, формуються на ОРСП «Шувар» із таких сортів, як дордонь або нантська. З метою формування товарної партії ОРСП «Шувар» закуповує продукцію обсягом не менше 10-20 т. Після калібрування, сортування та пакування ціна 1 кг овочів дорожчає в середньому на 1 грн.

ОРСП «Шувар» зроблені перші кроки з виведення продукції на ринки країн – членів Європейського Союзу. На ОРСП сформовано партії херсонських кавунів, продукція відкалібрована, запакована та поставлена на ОРСП «Броніше» (Польща). Проте, необхідна упаковка для поставок кавунів на експорт в Україні не виробляється. ОРСП «Шувар» упаковку для кавунів закуповували в Угорщині. Упаковка розрахована на 380-400 кг. У Польщі продукція реалізована, проте, зазнає значної конкуренції з боку європейських товаровиробників. Зокрема кавуни з Італії складають конкуренцію вітчизняним, в першу чергу у зв'язку з тим, що на ринку «Броніше» коштують дешевше, ніж українські. Також, ОРСП «Шувар» у квітні 2013 р. зроблена пробна успішна поставка партії картоплі до Узбекистану. Поставлено 1 вагон. У поставках вітчизняної продукції зацікавлена Білорусь. Білоруських споживачів особливо цікавлять вітчизняні кавуни та дині з півдня країни. Наявні потенційні можливості щодо поставок помідорів, баклажанів, перцю до Данії. ОРСП «Шувар» вперше в країні розпочав рух з надання вітчизняним виробникам послуг із просування продукції на ринок Європейського Союзу. Внесок інших трьох ОРСП у виведення вітчизняної сільськогосподарської продукції на закордонні ринки поки що незначний.

Слід відмітити, що кооперативний рух в Україні знаходиться на стадії розвитку та не набув масового характеру. Багато кооперативів в країні зареєстровано лише на папері та ефективно не працюють. Без об'єднання в кооперативи, дрібні та середні виробники позбавлені можливості формувати товарні партії високоякісної плодоовочевої продукції з підвищеними строками зберігання та транспортування. Також, виробники зацікавлені в тому, щоб продукція забиралась представниками ОРСП з поля. Розрізнені дрібні виробники потребують координації з єдиного центру, зокрема чітких директив щодо обсягів виробництва тих чи інших сортів плодоовочевої продукції. Крім того, виробники та кооперативи позбавлені необхідних обсягів обігових коштів, тому не в змозі здійснювати доставки продукції з відстрочкою платежу на європейський ринок. У свою чергу, ОРСП не готові брати на себе функції планування, забезпечувати виробників однотипним високоякісним насіннєвим матеріалом та проводити доставку партій продукції з поля на ринок для подальшого фасування власним автотранспортом.

Висновки. Розв'язати окреслене коло проблем можливо пошкваленням кооперативного руху в країні та виведенням його на якісно новий рівень. Зокрема, доцільно надати

сільськогосподарським кооперативам статус виробників в частині реалізації вирощеної продукції. Необхідно створити на ОРСП державні департаменти з планування та підготовки експорту вітчизняної продукції за кордон. До переліку основних обов'язків державних департаментів повинен входити постійний моніторинг ринкової кон'юнктури (в тому числі ринку ЄС) та безплатне надання маркетингової інформації вітчизняним виробникам та їх кооперативним об'єднанням. Найефективніше втілити запропоновані рекомендації розширенням функцій держави в частині регулювання ОРСП та поглибленням законодавчо-нормативного підґрунтя в частині збільшення підконтрольності ОРСП органам державної та місцевої влади.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шубравська О.В. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: європейський досвід та українські перспективи / О. В. Шубравська, Н. А. Ринденко // Економіка України. – 2012. – №8. – С. 77–85.
2. *Densley B.* Wholesale market management [Електронний ресурс] / B. Densley, E. Sanchez-Monjo // FAO Agricultural services bulletin. – 1999. – № 90 / Режим доступу: http://books.google.com.ua/books?id=EPDQWephIzMC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
3. *Mittendorf H. J.* Planning of urban wholesale markets for perishable food with particular reference to developing countries / Hans Joachim Mittendorf. – Rome.: FAO, 1976. – 184 p.
4. *Seidler E.* Wholesale Market Development – FAO's Experience [Електронний ресурс] / E. Seidler// Paper prepared for the 22nd Congress of the World Union of Wholesale Markets. September 2001. – South Africa. – Rome: FAO. Режим доступу: [www.fao.org www.fao.org/ag/magazine/markets.pdf](http://www.fao.org/www.fao.org/ag/magazine/markets.pdf)

REFERENSIS

1. Shubravs'ka O.V. Optovi rinki sil's'kogospodars'koї produkції: evropejs'kij dosvid ta ukraїns'ki perspektivi / O. V. Shubravs'ka, N. A. Rindenko // Ekonomika Ukraїni. – 2012. – №8. – S. 77–85.
2. *Densley B.* Wholesale market management [Електронний ресурс] / B. Densley, E. Sanchez-Monjo // FAO Agricultural services bulletin. – 1999. – № 90 / Режим доступу: http://books.google.com.ua/books?id=EPDQWephIzMC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
3. *Mittendorf H. J.* Planning of urban wholesale markets for perishable food with particular reference to developing countries / Hans Joachim Mittendorf. – Rome.: FAO, 1976. – 184 p.
4. *Seidler E.* Wholesale Market Development – FAO's Experience [Електронний ресурс] / E. Seidler// Paper prepared for the 22nd Congress of the World Union of Wholesale Markets. September 2001. – South Africa. – Rome: FAO. Режим доступу: [www.fao.org www.fao.org/ag/magazine/markets.pdf](http://www.fao.org/www.fao.org/ag/magazine/markets.pdf)

Роль оптовых рынков сельскохозяйственной продукции в продвижении отечественной продукции на рынок Европейского Союза

Н.А. Грецкая

В статье исследованы особенности вывода отечественной сельскохозяйственной продукции на рынок Европейского Союза. В частности, выявлены основные препятствия, которые тормозят продвижение отечественной продукции мелких и средних производителей на европейский рынок. Проведено исследование спектра услуг, которые предлагают ОРСП отечественным производителям в формировании оптовых партий сельскохозяйственной продукции. Проанализированы фактические и потенциальные возможности ОРСП по предоставлению услуг выведения отечественной продукции на европейский рынок. Рекомендовано углубить государственное вмешательство в работу ОРСП в части создания государственных департаментов.

Ключевые слова: рынок, аграрный рынок, инфраструктура аграрного рынка, маркетинговые каналы реализации сельскохозяйственной продукции, оптовая торговля сельскохозяйственной продукцией, оптовый рынок сельскохозяйственной продукции (ОРСП), экспорт отечественной сельскохозяйственной продукции, рынок Европейского Союза, кооперативное движение, государственное вмешательство.

Надійшла 04.11.2014 р.