

## **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЗОВ «РСП «ШУВАР»**

Одним з першорядних напрямків ринку «Шувар», який було розпочато ще у 2010 році, є експорт продукції сільського господарства та продуктів харчування. Компанія співпрацює з сільськогосподарськими підприємствами з різних регіонів України, що забезпечують високу якість продукції. Таким чином, ринок на сьогоднішній день має понад 20 постійних партнерів, які відповідають цим критеріям.

Основними факторами, що мають вплив на бізнес-репутацію в Європі – це дотримання заявленого графіку поставок та вимоги до якості. Ринок «Шувар» виступає для фермерських господарств надійним і гарантованим каналом збуту доброякісної продукції на експорт. Ринок експортує в Польщу, Хорватію, основним клієнтом в ЄС є гуртові та дрібногуртові покупці [3]. Що стосується експорту плодоовочевої продукції, то ринок ЄС є цікавим для досліджуваного підприємства, окрім тих країн, які чітко зорієнтовані на виробництво власної аграрної продукції. Це Італія, Іспанія та Греція.

Основними продуктами на експорт є тепличні огірки та помідори, а також кавуни. Потужний експортний потенціал мають вітчизняні ягоди. У 2017 році ринок «Шувар» почав розвивати цей напрямок і просувати в ЄС нішеві культури, а саме спаржу та батат.

Ринок «Шувар» старається експортувати не сировину, а вже готову продукцію, що є дуже позитивним явищем. Наприклад, якщо це помідори, то вони упаковані в акуратні картонні ящики, розфасовані; відмінність в ціні на сировину та готову продукцію становить 15-20% [1]. Оскільки овочі, ягоди, фрукти – це продукція нетривалого зберігання, надважливе значення має час, тому дещо заважає нерегульована процедура одержання дозвільних документів, приміром, сертифікату Euro1. Тому важливим є прискорення терміну видачі цих документів.

У Польщі ринок «Шувар» також має власну дистрибуційну компанію Sho, котра співпрацює з тутешніми супермаркетами. Sho спеціалізується на «унікальних» продуктах для ринку ЄС – наприклад, свіжа плодоовочева продукція, український березовий сік, натуральні варення, халва, яка має кращі смакові якості та споживчі властивості, ніж польська. З квітня 2015 р. гуртовий ринок був представлений на ринку AGROHURT S.A., що розташований у м. Жешув (Польща) [2]. Результативна практика діяльності впродовж року дала підстави керівництву ринку «Шувар» для прийняття рішення щодо перенесення торговельного агентства до центральної частини Польщі. Таким чином, у травні 2016 року на території гуртового ринку «Bronisze» було офіційно відкрито торгове представництво української продукції у Варшаві.

Оскільки вітчизняному товаровиробнику самостійно достатньо важко, а часто й неможливо, вийти на ринок Європи, то завдяки організаторам проекту гуртового ринку «Шувар» і SHO Sp. z o.o. (Варшава) експортувати власну продукцію стало набагато легше.

Досліджуване ТзОВ «РСП «Шувар» пропонує гуртовим і роздрібним товаровиробникам у Польщі, а також в інших країнах Європейського Союзу, доставку високоякісної продукції вітчизняних товаровиробників за найкращими цінами. Доброякісність товарів, що надходять з України, санкціонується позитивними відгуками польської санітарно-епідеміологічної служби, а також інспекцією якості товарів WIHARS. Асортимент продукції різноманітний та повсякчасно поповнюється і оновлюється.

У 2016 році на ринку Польщі з'явилися першочергові партії української смородини нового врожаю. Продукцію було надіслано через Експортний міст «Львів-Варшава», котрий був заснований на початку липня цього року на базі найбільшого гуртового ринку сільськогосподарської продукції в Україні – ТзОВ «РСП «Шувар».

Крім цього, ТзОВ «РСП «Шувар» опрацював принципово новітній механізм співробітництва з українськими виробниками продукції та європейськими покупцями. Практично,

фахівці гуртового ринку «Шувар» беруть всю відповідальність на себе з усіх питань логістики та реалізації продукції на приватному торгівельному майданчику, що знаходиться на ринку «Bronisze» (Варшава, Польща).

Таким чином, вибір припустимих варіантів збуту для власників товарної продукції невеликий. Однак, тим не менше такі варіанти є кращими порівнюючи з тим, що при відсутності належних умов для довготривалого зберігання така продукція може зіпсуватися. Вирішення таких проблем здебільшого полягає в розбудові та діяльності новітньої інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, приміром обслуговуючих кооперативів та гуртових ринків.

Отож, гуртовий ринок сільськогосподарської продукції відрізняється від звичних для нас продовольчих ринків. Основною відмінною ознакою є те, що торгівля відбувається великими обсягами продукції між суб'єктами господарювання не для власного споживання, а для наступного її перепродажу фінальному споживачу через систему роздрібною торгівлі чи для виробничого або іншого призначення. А продовольчі та гуртові ринки за своєю природою надають послуги у сфері здійснення торгівлі.

1. Офіційний сайт ТзОВ «PCП «Шувар». URL: <https://shuvar.com> (Дата звернення 05.04.2019 р.).

2. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти): Проект регіональної агромаркетингової структури і обґрунтування її функцій. URL: [http://www.agromage.com/stat\\_id.php?id=445%207](http://www.agromage.com/stat_id.php?id=445%207) (Дата звернення: 15.04.2018).

3. Сєвідова І.О. Фактори впливу на функціонування оптових ринків овочевої продукції. *Агросвіт*. 2018. № 2. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/2\\_2018/6.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/2_2018/6.pdf) (Дата звернення 08.04.2019 р.).

**Віблій П.І.**

к.е.н., доцент

**Лащик І.І.**

к.е.н., старший викладач

**Нестеренко М.О.**

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ**

В нашому сучасному світі сфера бізнесу є розвиненою. Зокрема, в Україні досить поширеним явищем є прямі інвестування в країну і навпаки. Досить привабливою для інвесторів з іноземних країн є Україна. Чудове географічне розміщення, перспективний ринок, не стабільний курс національної валюти, висока спеціалізація робочої сили та її низька вартість, а також вивезення прибутку за межі країни [1].

Інтерес в інвесторів з'являється саме від тих проектів, що розраховані на короткотермінову перспективу з принесенням прибутків найшвидшим часом, для прикладу можна навести харчову промисловість, внутрішню торгівлю, а також на стратегічне освоєння ринків хімічної промисловості та машинобудування.

До проблем, які перешкоджають інвестуванню в Україну можна включити:

- зав'язаність української економіки на колишніх республіках СРСР;
- незбалансованість економіки;
- нерозвинена інфраструктура;
- неконвертованість національної валюти;
- недостатньо гнучка податкова система;
- низька культура праці;
- невідповідність управлінських форм світовим;
- економічна і політична нестабільність, що зумовлює відповідні ризики.

Відповідно, це і призводить до того, що в Україні більше розвиненими є прямі іноземні інвестиції в країну, а не навпаки. Також, вирішальну роль відіграє науково обґрунтована