

UKD 658.86 (477)

RYNKI HURTOWE: RZECZYWISTOŚĆ I PERSPEKTYWY

O. Bulyk, Ph.D., Docent

ORCID ID: 0000-0001-8733-5062

N. Zelisko, Ph.D., Docent

ORCID ID: 0000-0002-2467-5585

Lwowski Narodowy Uniwersytet Rolniczy

© O. Bulyk, N. Zelisko, 2020

<https://doi.org/10.31734/agrarecon2020.03-04.003>

Bulyk O., Zelisko N. Rynki hurtowe: rzeczywistość i perspektywy

Badane są teoretyczne aspekty funkcjonowania rynków hurtowych produktów rolnych. Opisano główne czynniki wpływające na pośredników. Określono celowość zaangażowania pośredników w realizacji polityki sprzedażowej przedsiębiorstwa oraz warunki ich wyboru, pozytywne i negatywne kierunki współpracy. Promocja produktów przez pośredników może w pewnym stopniu lokalizować wybór dopuszczalnych rodzajów sprzedaży towarów, ponieważ w większości struktury pośredniczące kupują od producentów produkty rolne po niższych cenach, a sprzedają po średnich cenach rynkowych. W ostatnich latach pojawiło się wielu niezorganizowanych pośredników, co doprowadziło do nieuzasadnionego zawyżania cen produktów rolnych, monopolizacji niektórych segmentów rynku, trudności w sprzedaży produktów przez producentów. Twierdzi się, że podstawowym zadaniem na tej liście procesów jest zapewnienie stałej równowagi propozycji i popytu, właściwej organizacji stosunków gospodarczych, ukształtowanie odpowiedniego systemu sprzedaży produktów.

Określono główny problem niezorganizowanej sprzedaży produktów rolnych, wynikający z braku rozwiniętej infrastruktury rynku rolnego. Uzasadnia się znaczenie przekształcenia rynku hurtowego w centrum dystrybucyjny spełniający oczekiwania coraz bardziej wymagających klientów, zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych. Samo utworzenie takiego punktu centralnego mogłoby być znaczącym krokiem w kierunku realizacji skutecznej polityki eksportowej w regionie. Zarządzanie międzynarodową działalnością regionalnych przedsiębiorstw rolniczych na zasadach koordynacji działań międzynarodowych będzie wynikało z efektywnego menedżmentu, relokacji przepływów materiałowych, towarowych oraz informacyjnych i marketingowych międzynarodowej działalności gospodarczej w regionie. Zadaniem Centrum jest zarządzanie, koordynowanie i organizowanie relacji podmiotów międzynarodowej aktywności na poziomie regionalnym.

Słowa kluczowe: produkty rolne, rynek hurtowy, pośrednicy, popyt, propozycja, funkcjonowanie.

Bulyk O., Zelisko N. Wholesale markets in Ukraine: realities and prospects

Theoretical aspects of functioning of wholesale markets of agricultural products are investigated. The main factors influencing intermediaries are described. The expediency of involving intermediaries in the implementation of the sales policy of the enterprise, as well as the conditions of their choice, positive and negative areas of cooperation are considered. After all, the promotion of products through intermediaries can somewhat localize the choice of acceptable types of sales of goods, as mostly intermediary structures buy from producers of agricultural products at lower prices, and sell at medium market. In recent years, the number of many unorganized intermediaries has increased. It has resulted in unjustified and unjustified overpricing of agricultural products, a kind of monopolization of some market segments, difficulties in selling products by producers. It is argued that the main task in this list of processes is to ensure a constant balance of supply and demand, sufficient organization of economic relations, formation of an appropriate system of sales.

The main problem of unorganized sale of agricultural products due to the lack of developed infrastructure of the agricultural market is outlined. The importance of transforming the wholesale market into a distribution center that meets the expectations of increasingly demanding customers, both institutional and individual, is substantiated. The establishment of such focal point could be a significant step towards meeting the implementation of an effective export policy in the region. Management of the international activities of regional agricultural enterprises on the basis of the centers of coordination of international activities will be due to effective management, movement of material, commodity, information and marketing flows of international

economic activity in the region. The purpose of the center is to manage, coordinate and organize the relations of the subjects of international activity at the regional level.

Key words: *agricultural products, wholesale market, intermediaries, demand, supply, functioning.*

Булик О., Зеліско Н. Гуртові ринки:реалії та перспективи

Вивчено теоретичні аспекти функціонування гуртових ринків сільськогосподарської продукції. Описано основні чинники, що впливають на посередників. Визначено цілеспрямованість залучення посередників до реалізації збутової політики підприємства, а також умови їх вибору, позитивні та негативні напрями співпраці. Просування продукції посередниками може певною мірою локалізувати вибір прийнятних видів продажу товарів, оскільки більшість посередницьких структур закуповує сільськогосподарську продукцію у виробників за нижчими цінами, а продає за середньоринковими. Останніми роками з'явилося багато неорганізованих посередників, що призвело до невиправданого завищення цін на сільськогосподарську продукцію, монополізації певних сегментів ринку, труднощів у реалізації продукції виробниками. Стверджується, що основним завданням у цьому переліку процесів є забезпечення постійного балансу пропозиції та попиту, належної організації економічних відносин, формування відповідної системи реалізації продукції.

Виявлено проблему неорганізованого збуту сільськогосподарської продукції внаслідок відсутності розвиненої інфраструктури аграрного ринку. Обґрунтована важливість перетворення гуртового ринку в розподільчий центр, який відповідає очікуванням дедалі вимогливіших споживачів, як інституційних, так і приватних. Одне лише створення такого координатора може стати вагомим кроком на шляху реалізації ефективної експортної політики в регіоні. Управління міжнародною діяльністю регіональних сільськогосподарських підприємств на основі координації міжнародної діяльності буде результатом ефективного управління, переміщення матеріальних і товарних потоків, а також інформаційних та маркетингових потоків міжнародної економічної діяльності в регіоні. Завданням Центру є управління, координація та організація відносин між суб'єктами міжнародної діяльності на регіональному рівні.

Ключові слова: *сільськогосподарська продукція, гуртовий ринок, посередники, попит, пропозиція, діяльність.*

О мówienie problemu. W nowoczesnych warunkach Ukraina pewnie zmierza w kierunku europejskiego rynku produktów rolnych, ponieważ procesy integracyjne przyczyniają się do powstania efektywnych kanałów sprzedaży produktów rolnych. Jednak niedoskonały system sprzedaży produktów spowalnia rozwój całego krajowego kompleksu rolno-przemysłowego. Główne funkcje rynków hurtowych, które wciąż odróżniają je od giełd towarowych, są wymagane do zaspokojenia popytu dzielonego przez firmy detaliczne na produkty rolno-spożywcze i kwiaty. Dlatego ich wpływ jest niezwykle istotny w przypadku dużych i małych aglomeracji miejskich, w których skoncentrowana jest znaczna liczba placówek handlowych. Rynki hurtowe nadal będą odgrywać rolę fundamentalnego ogniwa w kanałach dystrybucji produktów rolno-spożywczych, szczególnie w kontekście pogłębiającej się koncentracji handlowej i wzorców rozwiązań kompromisowych wśród praktyk globalizacji i chęci dynamicznego rozwoju regionalnego. W takich warunkach istotna jest koordynacja interesów producentów rolnych

poprzez stworzenie sieci hurtowych rynków produktów rolnych. Ważnymi w tym aspekcie są warunki zaangażowania pośredników, ich motywacja i wymagania wobec nich.

Analiza ostatnich badań i publikacji.

Problem funkcjonowania rynków hurtowych produktów rolnych zawsze był aktualny, dlatego był badany przez wielu naukowców. W szczególności problemy rozwoju rynków rolnych badali ukraińscy naukowcy M. Shulsky i Z. Voitovych (2014), O. Batygina (2012), V. Rossokha i O. Sharapa (2016), O. Salamin (2014) i inni. Specyfikę kształtowania infrastruktury rynków rolnych badali N. Pavlenchuk i A. Pavlenchuk (2009), S. Maistro (2007), M. Mishchenko (2014) i inni. Rolę i rozwój przedsiębiorczości w sektorze rolnym podkreślają prace M. Malika i O. Shpykulyak (2006), O. Shubravskaya i N. Ryndenko (2012) badali porównawcze doświadczenia funkcjonowania zagranicznych rynków hurtowych. Jednak kwestie motywacji i warunki wyboru pośredników w funkcjonowaniu hurtowego rynku produktów rolnych pozostają niedostatecznie zbadane. Obiecująca i niezbadana jest

również kwestia stworzenia regionalnego centrum koordynacji międzynarodowych rynków hurtowych.

Omówienie zadania. Celem artykułu jest zbadanie warunków sprzedaży produktów przez ogniwo pośredniczące, zbadanie motywacji pośredników w sprzedaży produktów rolnych, przesłanki do utworzenia regionalnego centrum koordynacji międzynarodowych rynków hurtowych.

Metody i materiały badawcze. W procesie badań naukowych zastosowano szereg metod ogólnonaukowych i specjalnych, w szczególności, dla aspektów teoretycznych funkcjonowania rynków hurtowych - abstrakcyjno-logiczny; uszczegółowienie przedmiotu badań, a także możliwości stworzenia regionalnego centrum koordynacji międzynarodowej działalności rynków hurtowych - metoda analizy i syntezy; badanie pracy ogniwa pośredniczącego, w szczególności czynników wpływających na pośredników i uzasadnienie ich zaangażowania producentów - analiza porównawcza.

Podczas badań naukowych wykorzystano artykuły krajowych naukowców, ekspertów i badaczy rynków hurtowych.

Prezentacja głównego materiału. Rynki hurtowe są ważnym elementem obiegu informacji o cenach między producentami a konsumentami. W systemie sprzedaży produktów znajdują się między producentami a konsumentami, zapewniając równowagę między propozycją a popytem. Rynki hurtowe nie sprzedają produktów dużej liczbie osób, ale tradycyjnie dostarczają produkty do klientów detalicznych, innych interesariuszy: supermarketów, restauracji, hoteli, szpitali, innych firm cateringowych, które nazywamy klientami instytucjonalnymi - w przeciwieństwie do konsumenta końcowego.

We współczesnych warunkach, jako wielowektorowy instytut rynków hurtowych produktów rolnych w odniesieniu do nich w literaturze krajowej i zagranicznej, istnieją różne sądy oraz różne definicje. W węższym sensie jest to przedsiębiorstwo, w ramach którego organizuje się transakcje kupna i sprzedaży produktów rolnych w określonych miejscach i według ustalonych zasad. Prowadzi sprzedaż lokali i sprzętu do sprzedaży hurtowniom handlowym na różnych warunkach z uwzględnieniem długoterminowego najmu oraz sprzyja nawiązywaniu

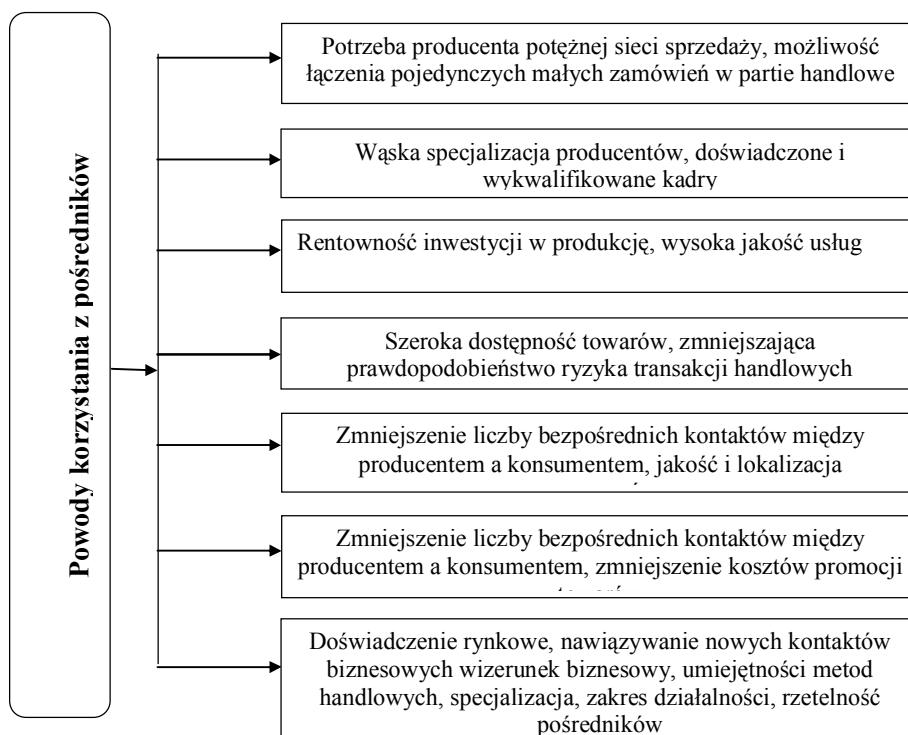
więzi gospodarczych pomiędzy przedsiębiorcami w zakresie produkcji i handlu hurtowego (Batygina, 2012, s. 61; Salamin 2014, s. 118). W szerszym ujęciu hurtowy rynek produktów rolnych to system racjonalnej dystrybucji produktów rolnych na poziomie kraju jako całości oraz w poszczególnych jego regionach.

System marketingu produktów prowadzony jest głównie przez pośredników, którzy generują odpowiednie kanały dystrybucji. Podczas ruchu produktów za pomocą struktur pośredniczących producent również napotyka pewne problemy, ale nie zmniejsza to znaczenia i możliwości zaangażowania pośredników w realizację polityki sprzedażowej przedsiębiorstwa (rys. 1).

Jednak aby tak się stało, dzisiejsze rynki hurtowe muszą opracować i odpowiednio wdrożyć strategie marketingowe, które spełniają wymagania dzisiejszego bardzo burzliwego rynku. Promocja produktów przez pośredników może w pewnym stopniu lokalizować wybór dopuszczalnych rodzajów sprzedaży towarów, ponieważ głównie struktury pośredniczące kupują od producentów produkty rolne po niższych cenach, a sprzedają za cenami średnimi rynkowymi.

W ostatnich latach wzrosła ilość zorganizowanych pośredników, co doprowadziło do nieuzasadnionego zawyżania cen produktów rolnych, monopolizacji niektórych segmentów rynku, trudności w sprzedaży produktów przez producentów. W Ukrainie połączenie pośredniczące jest organizowane i rozwijane w niestabilnych ekonomicznie warunkach eksploatacji. Głównymi czynnikami wpływającymi na pracę pośredników są: procesy kryzysowe w przestrzeni gospodarczej, istotne zmiany w branży handlowej, niemożność dostosowania się do potrzeb rynkowych, brak skutecznych dźwigni wpływu państwa, brak doświadczonych fachowców, którzy zawodowo i efektywnie rozwiązywali by problematyczne kwestie sprzedaży i dystrybucji produktów na rynku, brak wiedzy i umiejętności handlu i pośrednictwa w sferze rynkowej.

W warunkach rynkowych firmy przykładają dużą wagę do optymalizacji procesu dystrybucji towarów od producenta do konsumenta. Konsekwencje ich praktyki gospodarczej zależą od tego, jak jednoznacznie dobrane kanały dystrybucji towarów, konfiguracja i sposoby ich sprzedaży, zakres i jakość usług związanych ze sprzedażą produktów danego przedsiębiorstwa (Shulskyj i Voitowych, 2014, s. 289).



Rys. 1. Uzasadnienie producentów w celu przyciągnięcia pośredników. *

* Źródło: uzupełnione i uogólnione przez autora na podstawie (Majstro, 2007, s. 112).

W kształtowaniu stosunków rynkowych w kraju, w tym w rolnictwie, pojawienie się pośredników doprowadziło do lawiny pozytywnych i negatywnych opinii zarówno od producentów, jak i konsumentów. Przede wszystkim pogorszyła się sytuacja finansowa wielu producentów, co z kolei było impulsem do upadłości przedsiębiorstw. Po drugie, część pośredników realizowała jedynie funkcje kupna i sprzedaży produktów oraz organizowała tzw. pomost pomiędzy producentami a pośrednikami, co miało wpływ na cenę towarów i ich konkurencyjność; po trzecie, współpraca z niezorganizowanymi pośrednikami prowadzi do ryzykownych operacji, a w niektórych przypadkach do oszustw; po czwarte, pomiary ceny i jakości produktów nie spełniały podstawowych wymagań konsumenta.

W ostatnich latach podejście do wyboru pośrednika nieco się zmieniło: coraz częściej producenci surowców, podejmując ryzyko tej relacji, myślą o pozytywnych i negatywnych obszarach współpracy (rys. 2).

Rynek hurtowy zapewnia wymianę handlową pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku na określonych «zasadach gry», której celem jest tworzenie sprzyjających warunków dla produ-

centów do poprawy jakości produktu, asortymentu, standaryzacji itp.

Ukraińscy naukowcy (Rossokha i Sharapa, 2016, s. 187; Malik i Shpikulyak, 2006, s. 4; Shubravskaya i Ryndenko, 2012, s. 81; 2010, s.65) wyróżniają następujące podstawowe zadania rynków hurtowych: organizacja jasno uregulowanej sprzedaży produktów na z góry określonych zasadach; ustalenie poziomu cen minimalnych, naliczenie rekompensat dla dostawców w przypadku wycofania tych produktów ze sprzedaży z powodów etycznych; opracowanie wymagań dotyczących jakości produktu i jego kontroli; stymulowanie wzrostu asortymentu; ocena rynków zbytu z obowiązkową publikacją materiałów informacyjnych; definiowanie zamówień na produkcję i organizacja umów.

Reorientacja kompleksu rolno-przemysłowego zgodnie z regułami rynków międzynarodowych daje podstawy do zmian w praktyce wielu zwykłych działów zaopatrzeniowych, sprzedażowych, organizacyjnych, finansowych, produkcyjnych, personalnych i usługowych oraz wymaga kreatywnego podejścia, zastosowania innowacyjnych rozwiązań w celu zaspokojenia potrzeb klienta, produktów, poprawy jakości, warunków promocji produktów, robót i usług.

Utworzenie takiej struktury, która zapewniłaby realizację funkcji zarządzania międzynarodową działalnością wśród regionalnych przedsiębiorstw rolnych - duży, istotny krok w kierunku realizacji efektywnej polityki eksportowej w regionie. W nowoczesnych warunkach perspektywa ta nabiera szczególnej roli w związku ze stałym rozwojem rynków zbytu produktów rolnych i żywności w ogóle, a także wymagań producentów rolnych. Dlatego tak ważne jest wypracowanie efektywnego modelu organizacyjno-funkcjonalnego ośrodka koordynacji działań międzynarodowych jako elementu docelowej infrastruktury rynkowej regionu.

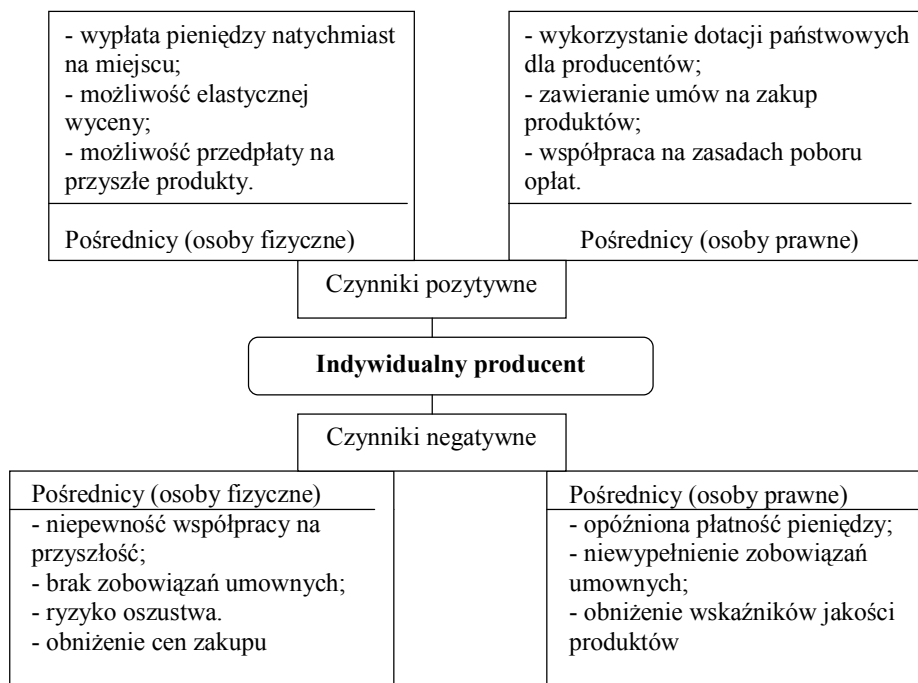
Aby rozwiązać ten problem, absolutnie niezbędna jest struktura sieci regionalnych (obwodowych) centrów koordynacji działań międzynarodowych, zintegrowanych z systemem regionalnej infrastruktury rynkowej. Solidnymi ogniwami takiego systemu są regionalne centrum koordynacji działań międzynarodowych i agencje okręgowe (międzywojewódzkie). Zarządzanie międzynarodową działalnością regionalnych przedsiębiorstw rolniczych w oparciu o ośrodki koordynacji działań międzynarodowych będzie wynikało z efektywnego zarządzania, relokacji przepływów materiałowych, towarowych oraz

informacyjnych i marketingowych międzynarodowej działalności gospodarczej w regionie. W związku z tym regionalne (obwodowe) centrum koordynacji międzynarodowej działalności gospodarczej powinno zostać otwarte jako przedsiębiorstwo państwowe w ramach starostwa powiatowego i powiatowego oraz wydziałów rolnictwa.

Struktura i liczba takich centrów zależy od zakresu pełnionych funkcji, stosowanych technologii i narzędzi. Centrum powinno mieć menedżera, specjalistów z zakresu marketingu, planowania biznesowego, menedżerów niektórych produktów, konsultantów, analityków, informatyków (ryc. 3).

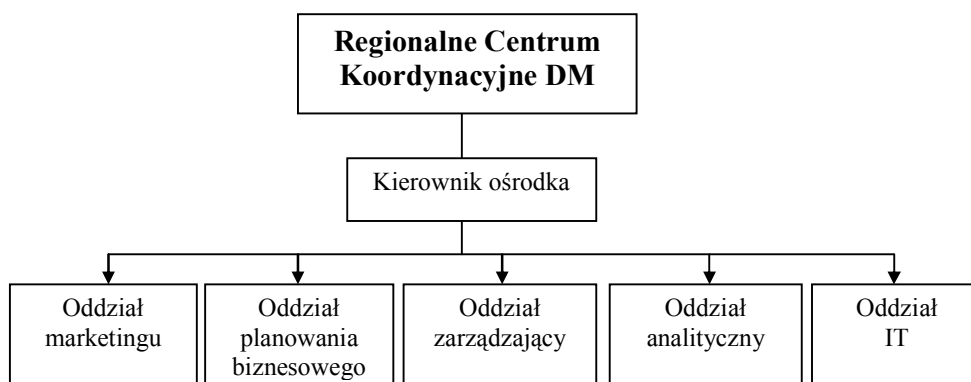
Zadaniem Centrum jest zarządzanie, koordynowanie i organizowanie relacji podmiotów międzynarodowej aktywności na poziomie regionalnym. Każdy oddział musi pełnić odpowiednie funkcje.

Należy również podkreślić, że rynek hurtowy charakteryzuje się inną ceną cechę. Jej pracownicy nie uczestniczą osobiście w odbywających się tam akcjach kupna i sprzedaży. Pracownicy zarządu zarządzają tylko terytorium, na którym zlokalizowany jest rynek hurtowy, zajmują się kwestiami organizacyjno-prawnymi, zarządzają obrotami oraz stwarzają odpowiednie warunki do efektywnego działania podmiotów reprezentujących podaż i popyt.



Rys. 2. Warunki wyboru pośrednika w promocji produktów

Źródło: uogólnione przez autora na podstawie (Pavlenchyk i Pavlenchyk, 2009, s. 79).



Rys. 3. Struktura perspektyw na regionalnego centrum koordynacji międzynarodowej działalności rynków hurtowych

Źródło: sugerowane przez autorów. *

Jednym z takich warunków jest struktura systemu informatycznego, którego znaczenie niewątpliwie wzrosło wraz ze wzrostem zapotrzebowania na najnowsze informacje, co w istotny sposób rozwiązuje kwestię uzyskania przewagi konkurencyjnej przez firmę. Nie pośredniczą w sprzedaży produktów rolno-spożywczych, które odbiorcy kupują bezpośrednio od ich producentów.

Wnioski i perspektywy dalszych badań.

Dlatego dla pomyślnego zakończenia łańcucha «produkcja - sprzedaż produktów – nabywca» wskazane jest, aby producent skupił się nie tylko na swojej produkcji, ale także prawidłowo, jasno i korzystnie dobrał odpowiednie kanały dystrybucji. Będzie to oparte na ekonomicznej wykonalności przedsięwzięcia i stanowić będzie gwarancję osiągnięcia komercyjnego przedsiębiorstwa na wszystkich poziomach jego rozwoju. W tym sensie rynki hurtowe odgrywają istotną rolę w organizowaniu efektywnego i kontrolowanego systemu dystrybucji produktów rolnych. Rynki te zapewniają odpowiedni zakres usług producentom rolnym, przetwórcom, handlowcom, zapewniają niezawodne i stabilne zaopatrzenie ludności w żywność, która musi być przechowywana w specjalnych warunkach.

Jednak rozwój rynków hurtowych utrudnia się nieuregulowanymi regulacjami dotyczące ich działalności, takie jak udostępnianie ziemi, podatki i inne. W przypadku kolejnego rozwoju sieci hurtowych rynków rolnych celowe jest zbadanie problematyki regulacji w zakresie udostępniania gruntów pod funkcjonowanie rynku, gromadzenia rynkowego, dokumentowania faktu kupna i sprzedaży na rynku hurtowym.

Tym samym perspektywa przystąpienia Ukrainy do UE sprzyja przyspieszeniu powstawania reformy rolnej, sprzyja realizacji stabilnej i przejrzystej polityki rolnej oraz jej przestrzegania. Wszystko to niewątpliwie wpłynie pozytywnie na przyciąganie zagranicznych i krajowych inwestycji do branży. Jako obiecujący członek tej unii, kraj jest zobowiązany do priorytetowego traktowania wzrostu produkcji rolnej poprzez redukcję nieefektywnych kosztów i działań pozarynkowych oraz np. wsparcie cenowe. W pewnym stopniu wpłynie to na rozstrzygnięcie sporów i uchroni się przed arbitralnością partnerów handlowych. Sformułowanie priorytetów państwowej regulacji rynków hurtowych produktów rolnych zapewni zrównoważony rozwój rolniczego sektora rolnictwa.

BIBLIOGRAFIA

1. Batygina, O., 2012. Cechy regulacji prawnych rynków hurtowych produktów rolnych na Ukrainie. *Czasopismo Narodowej Akademii Nauk Prawnych Ukrainy*, 3, s. 159–167. [online]. Dostępnie: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vapny_2012_3_17 [Data zwrócenia się 10 Listopad 2020].

2. Maistro, S., 2007. Kształt i kierunki państwowej regulacji rozwoju infrastruktury rynku rolnego. *Budownictwo państwowe*, 2. [online]. Dostępnie: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_21 [Data zwrócenia się 16 Listopad 2020].

3. Malik, M. i Shpykulyak, O., 2006. Rozwój przedsiębiorczości w rolniczym sektorze gospodarki. *Ekonomika KRP: Międzynarodowe czasopismo naukowo-produkcyjne*, 4, s. 3–10.

4. Miszczenko N., 2014. Tworzenie infrastruktury rynku produktów rolnych. *Ekonomika KRP*, 5, s.115–121.

5. Pavlenchuk, N. i Pavlenchuk, A. 2009. *Formowanie i funkcjonowanie rynku produktów rolnych*. Lwów.

6. Ryndenko, N., 2010. Doświadczenie zagraniczne w obsłudze hurtowych rynków produktów rolnych. *Agrosvit*, 21, s. 61–66.

7. Rossokha, V. i Sharapa, O. 2016. *Kształtowanie polityki marketingowej marketingu przedsiębiorstw rolnych*. Kyiv.

8. Salamin, O. S., 2014. Tworzenie i rozwój rynków hurtowych produktów rolnych. *Czasopismo naukowe LNUVMBT nazwany im S.Z. Gzhytskoho*, 1 (58), s. 115–122.

9. Shubravska, O. V. i Ryndenko, N. A., 2012. Rynki hurtowe produktów rolnych: doświadczenia europejskie i perspektywy Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy*, 8, s. 77–85.

10. Shulsky, M. i Voitovych, Z., 2014. Aktualne problemy rozwoju rynków hurtowych produktów rolnych. *Czasopismo naukowe LNUVMBT nazwany im S.Z. Gzhytskoho*, 1 (58), s. 282–288.

Стаття надійшла 20.11.2020

