

УДК 338.12.015

Дроздова В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

Кормич Л.В.
магістрант
Одеської національної академії харчових технологій

ПЕРСПЕКТИВИ СОКОВОГО РИНКУ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано ринок соків та соковмісних напоїв. Визначені проблеми ринку, його динаміка та фактори, що впливають на обсяги виробництва та продажу в Україні та світі. Встановлено катастрофічне падіння виробництва. Проведено SWOT-аналіз підприємств-виробників. Запропоновані заходи щодо підвищення якості обслуговування клієнтів шляхом удосконалення логістичної діяльності підприємств.

Ключові слова: соки, соковмісні напої, логістична діяльність, виробництво, аналіз ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен и проанализирован рынок соков и сокосодержащих напитков. Определены проблемы рынка, его динамика и факторы, влияющие на объемы производства и продаж в Украине и мире. Установлено катастрофическое падение производства. Проведен SWOT-анализ предприятий-производителей. Предложены меры по повышению качества обслуживания клиентов путем усовершенствования логистической деятельности предприятий.

Ключевые слова: соки, сокосодержащие напитки, логистическая деятельность, производство, анализ рынка.

ANNOTATION

The article reviews and analyses the market for juices and juice-containing beverages. The problems of the market, its dynamics and factors affecting the volume of production and sales in Ukraine and the world are identified. Established a catastrophic decline in production. A SWOT analysis of manufacturing enterprises was carried out. The proposed measures to improve the quality of customer service by improving the logistics activities of enterprises.

Key words: juices, juice drinks, logistic activity, production, market analysis.

Постановка проблеми. Українська економіка дуже чутливо реагує на політичні та економічні процеси, що відбуваються в країні. Багато галузей відчувають велике зниження попиту на продукцію, що є прямим наслідком падіння купівельної спроможності громадян. Також велика кількість компаній, які успішно торгували на російському ринку, зазнають збитків та шукають нові ринки збуту, адже внутрішній ринок для них замалий.

Сокова промисловість не є винятком. Динаміка останнього п'ятиріччя свідчить про значне падіння виробництва, зменшення частки преміальної категорії соків у бік збільшення дешевих сумішей. Виробники змушені експортувати найкращу продукцію, насамперед соки прямого віджиму, бо в Україні вона не користується попитом, на відміну від Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за проблематикою та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання підвищення конкурентоспроможності та управління розглядаються багатьма вченими, такими як

П. Друкер, Р.А. Фатхудинов, тощо [1; 2]. Менше вчених розглядають питання логістичного менеджменту (Н.Й. Коніщева, Є.В. Крикавський тощо) [3; 4].

Аналіз динаміки на ринку соків та нектарів досліджували такі науковці та практики, як В.А. Дроздова., Н.І. Хтей, А. Ярмач [5–6]. Все більше інтернет-ресурсів проводить аналітику ринку фруктів та овочів та продукції, що з них виготовляють. Проте потребують подальшого дослідження аналіз ситуації на соковому ринку та шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємств, бо життя створює постійно ситуації, які потребують управлінського регулювання. Актуальність та потреба у постійній актуалізації раніше отриманих результатів та прийнятих рішень зумовили обрання теми статті.

Формулювання цілей (мети) дослідження. Метою статті є аналіз динаміки розвитку ринку соків та соковмісних напоїв, дослідження факторів, що найбільше впливають на нього; проведення SWOT-аналізу підприємств-виробників (узагальнено) та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення якості обслуговування клієнтів шляхом удосконалення логістичної діяльності підприємств із виробництва соків та соковмісних напоїв.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Соки та нектари є невід'ємною частиною харчування людини. Споживання цих продуктів відбувалося завжди. Якщо розглядати давні часи, то це були свіжовижаті соки. Промислове ж виробництво цього продукту стало можливим протягом останнього сторіччя завдяки розвитку технологій консервування та появі різноманітної тари та упаковки, що дозволяють зберігати його тривалий час у гарній якості та з більшістю природних поживних речовин.

За часів Радянського Союзу індустрія виробництва соків та нектарів була досить розвинутою, але є деякі суттєві відмінності. По-перше, асортимент соків та нектарів складався переважно із фруктів місцевого виробництва, натемисть зараз великий відсоток продажу становлять екзотичні фрукти (апельсин, манго тощо). По-друге, порівняння із сьогоденням показує велику різницю у пакуванні, адже якщо раніше переважно розлив відбувався у скляну тару, то натемипер види тари досить різноманітні, це може бути ПЕТ-пляшка, дой-паки або тетра-пакети різних видів та об'ємів.

Ринок соків та нектарів піддається впливу великої кількості факторів. Найсуттєвіші з них, за винятком політичної та фінансової кризи, це:

- доходи населення, що свідчить про можливість чи неможливість купувати продукт не першої необхідності (у разі соків та нектарів);
- ціна продажу, яка складається з великої кількості показників, кожен із яких зазнає зовнішнього впливу;
- погодні умови та врожайність, що має непередбачений вплив на вартість сировини та взагалі на її наявність;
- можливість здійснення експортно-імпорتنних операцій, адже останнім часом українська продукція втратила частину міжнародного ринку збуту, натомість покращила умови «входу» імпортованих продуктів

Щодо першого з перелічених факторів, то аналіз літератури дав змогу встановити протиріччя між деякими джерелами інформації. Так, у табл. 1 наведено дані Держстату України, де коливання показника середньомісячного наяв-

ного доходу населення у розрахунку на одну особу у 2014–2017 рр. відбуваються у межах 2232–3632,7 грн., тобто збільшення доходу на 62,76%.

Водночас у статті РБК-Україна за 28.09.2018 р. повідомлено, що за другий квартал 2018 року, за «даними статистичного відомства, наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 13178,5 грн.», що з урахуванням інфляції більше, ніж у другому кварталі 2017 року, на 9,7%. А реальна зарплата вже у серпні збільшилася на 15,7%, що становить +26,2% до серпня 2017 року» [8]. На рис. 1 наведені дані Держстату України вже з урахуванням липня 2018 року, та всі вони значно перевищують середньомісячні показники (табл. 1).

Такі різні дані ускладнюють аналіз можливості купівлі соків та нектарів різними категоріями громадян. Велику кількість населення становлять люди пенсійного віку, які також є потенційними покупцями. Проведений аналіз їхньої купівельної спроможності дозволив установити, що переважна більшість пенсіонерів не в змозі

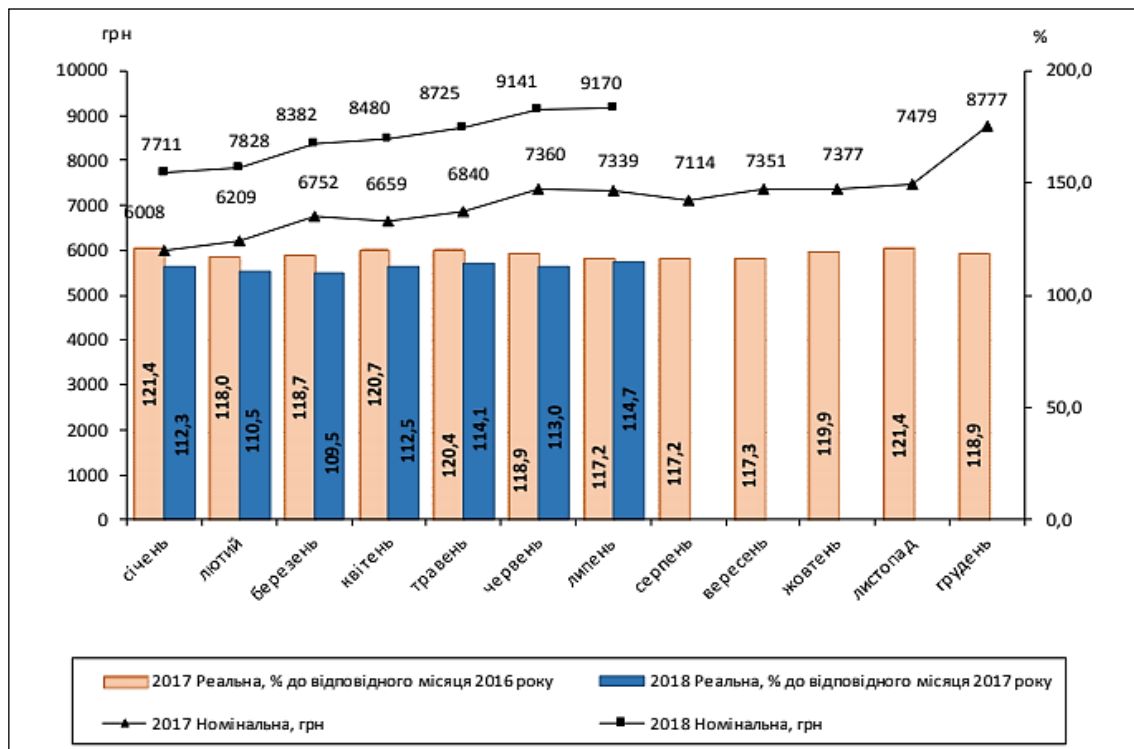


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати у 2017–2018 роках

Джерело: експрес-випуск Державної служби України «Заробітна плата у липні 2018 року»

Таблиця 1

Показники середньомісячного наявного та реального доходів населення

Показник	2014	2015	2016	2017	Різниця 2017 до 2014 рр.
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	2232	2587	2968	3632,7	1400,7
до попереднього року, %	99,6	115,9	114,7	121,8	162,76
Середньомісячний реальний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	1991	1740	2605		

Джерело: опрацьовано та доповнено згідно [5], Статистичний збірник «Україна – 2016», Доходи та витрати населення України за 2017 рік, Держстат України

стабільно купувати соки та нектари, у деяких згідно з отриманими доходами взагалі йдеться про купівлю продуктів харчування, подібних сокам. Рис. 2 демонструє розподіл отримувачів пенсій за розмірами призначених пенсій.

Аналіз даних рис. 2 свідчить, що 10 209 936 особи отримують пенсію до 4000 грн, що становить 88,27% від загальної кількості, 55,9% (6 466 078 осіб) взагалі отримують пенсію менше 2000 грн. При цьому станом на 01.07.2018 року чисельність населення (за оцінкою) становить 42 263 873 особи, таким чином, за умови, що пенсіонери не працюють додатково, що практично змушує робити розмір пенсії, то 24,16% населення отримують грошові кошти до 4000 грн. Такий рівень доходів обов'язково позначається на купівельній спроможності і частини населення України.

Згідно з чинним законодавством, на період 01.12.18–31.12.2018 рр. встановлено прожитковий мінімум для осіб, що втратили працездатність, до яких належать пенсіонери, у розмірі 1497 грн. Таким чином, якщо для розрахунку взяти вартість 1 літра соку на рівні 20 грн, то пенсіонер повинен витратити близько 1% доходу на нього, що майже автоматично виключає більшість пенсіонерів із потенційного списку покупців.

Встановлені норми прожиткового мінімуму розраховані «на голодну смерть», адже неможливо існувати на ці гроші. У табл. 2 наведено розміри прожиткового мінімуму за соціальними та демографічними нормами до кінця 2019 року. Та, незважаючи на очевидну динаміку їх збільшення, вони недостатні навіть на тепер, а з урахуванням інфляції будуть взагалі малими.

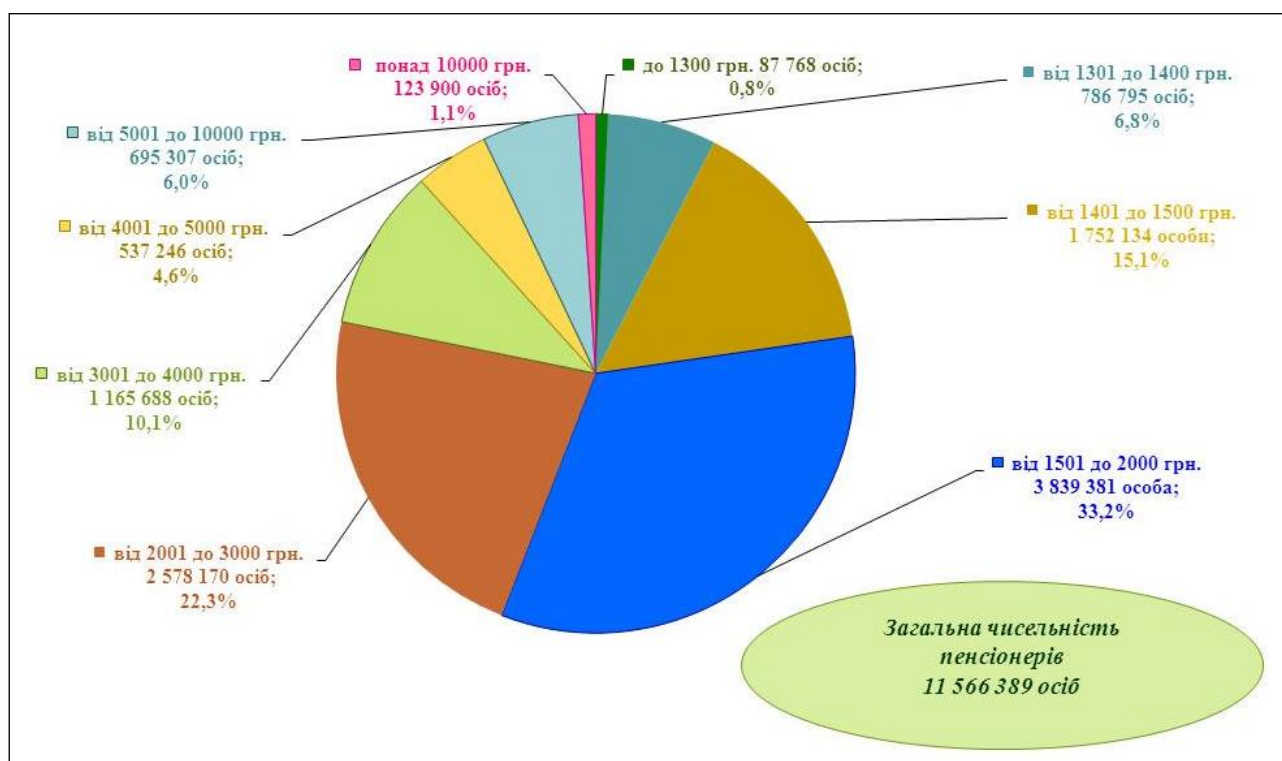


Рис. 2. Питома вага пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій у загальній їх чисельності станом на 01.04.2018 року

Джерело: Офіційний сайт Пенсійного фонду України [9]

Таблиця 2

Прожитковий мінімум в Україні за соціальними та демографічними групами за 2018–2019 рр. (грн)

Період	Загальний показник	Діти до 6 років	Діти від 6 до 18 років	Працездатні особи	Особи, що втратили працездатність
з 01.01.2018 по 30.06.2018	1700	1492	1860	1762	1373
з 01.07.2018 по 30.11.2018	1777	1559	1944	1841	1435
з 01.12.2018 по 31.12.2018	1853	1626	2027	1921	1497
з 01.01.2019 по 30.06.2019	1853	1626	2027	1921	1497
з 01.07.2019 по 30.11.2019	1936	1699	2118	2007	1564
з 01.12.2019	2027	1779	2218	2102	1638

Джерело: [10]

Другим фактором, що має суттєвий вплив на купівельну спроможність, як зазначено вище, є ціна продажу. Для аналізу було обрано сік «Наш сік» мультівітамін із м'якоттю, 950 мл. Динаміка зміни ціни наведена на рис. 3 та демонструє збільшення з 14,61 грн до 19,92 грн, тобто на 36% за майже 1,5 року. Проводячи паралель із прожитковим мінімумом, його зростання за аналогічний період близьке, але все одно на майже 10% менше, що знов таки свідчить про неадекватну до реальної картини збільшення цін реакцію з боку чинного законодавства.

Третій суттєвий фактор, який як раз впливає на собівартість соків та нектарів, це погодні умови та врожайність. При цьому цей фактор не суто український, – він стосується і міжнародного становища. Вартість фруктів на міжнародному ринку, яка може підвищуватися або зменшуватися, суттєво впливає на собівартість соків українського виробництва, особливо екзотичних видів. Але й притаманні кліматичним умовам України фрукти також зазнають впливу врожайності у світі.

Так, яблучний сік є одним із таких, що найбільше споживається у світі. Аналіз сировинної бази для цього продукту встановив, що у світі ринок яблук має майже від'ємні показники за обсягами торгівлі. Проте саме виробництво яблук продовжує зростати. «У 2018 році в Європі було зібрано рекордний урожай яблук. Лише приріст становив 3,4 мільйона тонн – а це еквівалент 14 річних ринків свіжого яблука України» [7]. Зменшується й світова торгівля яблучним концентратом. Незважаючи на те, що взагалі це негативна тенденція, для виробництва яблучного соку, навпаки, це гарно, адже сировина набагато дешевша та її вдосталь. Динаміка падіння світової торгівлі яблучним концентратом у світі за останні 10 років наведена на рис. 4.

Динаміка українського ринку виробництва яблука наведена на рис. 5. Вона трохи інша, ніж у світового ринку концентратів. У тонах

урожайність зменшено, а оптові ціни на яблука значно підвищено, що може привести до значної конкуренції із імпортними концентратами та зробити їх більш вигідними, ніж власну переробку.

Експерти, зокрема Андрій Ярмач (економіст інвестиційного центру ФАО), вважають, що відновлені соки, яких на ринку України більше, втрачають свою привабливість завдяки великому вмісту цукру. У всьому світі зростає попит на соки прямого віджиму. Але й у них з'являються нові конкуренти, а саме напої-суперфуду. Як приклад наводять напій із «чайного гриба» – комбуча (у США обсяг продажу цього напою оцінюють у близько 1 мільярда доларів США), алгі – напій з водоростей, тощо [7].

Навряд чи в українських реаліях купують менше соку у зв'язку з наявністю інших альтернатив або бажанням споживати соки прямого віджиму які більш корисні, але й дорожчі. Але статистика останніх 5 років має щороку від'ємні показники за усіма категоріями (рис. 6).

Більш детальний аналіз даних рис. 6 дає змогу дійти висновку щодо збільшення частки сумішей соків фруктових та овочевих. У 2017 році проти 2013 року вироблено сумішей на 6,4% більше, що водночас показує збільшення цього показника до власних попередніх показників на 16,33%. Розрахунок наведено у табл. 3.

Таким чином, Україна не йде у часі з міжнародними тенденціями вживання більш корисних соків прямого віджиму та напоїв-суперфудів, а, навпаки, починає збільшувати частку сумішей, що дешевші за ціною.

Що стосується останнього з вищеперерахованих факторів впливу на ринок соків та нектарів, а саме зміни у можливостях експорту та імпорту, то вже прийшло розуміння втрати найбільшого ринку збуту – російських покупців. Окрім того, внаслідок торговельних війн і не тільки їх Україна втрачає ринок Казахста-

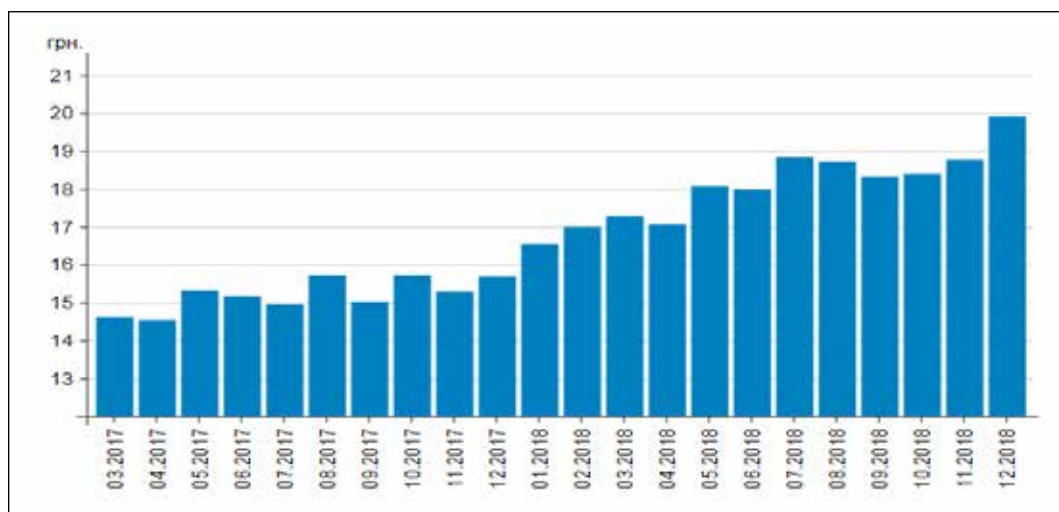


Рис. 3. Середньомісячна ціна на сік «Наш Сік» мультівітамін із м'якоттю, 950 мл
Джерело: [10]



Рис. 4. Світова торгівля яблучним концентратом, 2008–2017 рр.

Джерело: [7]



Рис. 5. Динаміка обсягу ринку яблук в Україні, сезони 2011/12 – 2017/18 рр.

Джерело: [7]

ну, бо Росія є транзитною країною на шляху до нього. Альтернативні транспортні шляхи є більш тривалими за часом постачання та набагато дорожчі, що робить українську продукцію неконкурентоспроможною.

Внаслідок зменшення ринку збільшується конкуренція між основними виробниками, серед яких:

- СП «Вітмарк-Україна», ТОВ – Наш сік, Jaffa, Соковита, Прямо сік, Просто фрукти, Джусік, Чудо-Чадо, Jaffa kinder;
- PepsiCo – Sandora, Сандора, Сандора Frutz, Сандора Сік до сніданку, Овочевий коктейль, Садочок, Сандорик, Бонус, Фрукті цілі;
- Coca-Cola – Добрий, Rich, Botaniq, BotaniQ Kids;
- Ерлан – Соки Літо та Біола;
- Т.В.Fruit – Галіція, тощо.

Розподіл ринку між цими підприємствами ускладнюється закритістю даних щодо їх обсягу.

Останні дані свідчать, що майже 50% ринку займає компанія «Сандора» (PepsiCo). Це компанія, яку придбав міжнародний концерн PepsiCo. До особливостей цієї компанії можливо віднести досить різноманітні сфери виробничої діяльності. У межах концерну виробляють чіпси, пепсі-колу, води мінеральні, молочні продукти у тому числі для дитячого харчування.

Якщо розглядати СП «Вітмарк-Україна», то вони мають найбільший асортиментний ряд. Підприємство спеціалізується винятково на соковій продукції та концентратах/пюре. Виробничі потужності знаходяться у с. Степанівка Роздільнянського району Одеської області та у Вінницькій області, с. Рахни-Лісові. Останній – це завод, що спеціалізується на переробці

яблук для пюре, яке консервується переважно у 200-літрові діжки. Виробник є беззаперечним лідером в Україні з виробництва дитячого харчування, тобто харчування дітей до 3 років. Більше того, незважаючи на те, що у загальному обсязі продажу дитяче харчування займає досить незначний відсоток, проте зараз підприємство акцентує увагу саме на його виробництві, бо на відміну від ринку соків, ринок дитячого харчування зростає.

Особливої уваги заслуговує компанія Т.В.Fruit. Незважаючи на її малу частку продажу в Україні, ця компанія є лідером з експорту українських соків. Особливість компанії в тому, що більшість продукції є соками прямого віджиму. Це робить продукцію досить дорогою, тому вітчизняні покупці не завжди можуть дозволити собі її купувати. Натомість у європейських країнах високо оцінили потенціал українського виробника. Невелика компанія «Яблуневий дар» останнім часом зазнала великих змін. Вона у 2011 році була поєднана із польськими переробними заводами Т.В.Fruit

Dwikozy и Т.В.Fruit Annapol, а також із транспортними компаніями ТОВ «Танк Транс Україна» і Tank Trans Polska, також до її складу увійшов комплекс садів «Т.Б.Сад» (700 га садів яблук, вишні, малини, тощо). Окрім того, підприємство планує виробляти пектин, для чого вже придбало необхідне обладнання.

Для проведення дослідження діяльності підприємств-виробників доречно провести SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це гарний інструмент, але щоби приймати збалансовані рішення, необхідно розуміти, що відбувається всередині підприємства, що відбувається на ринку, які економічні та політичні тенденції нині.

Незважаючи на те, що всі підприємства різні, деякі фактори їхньої діяльності можливо узагальнити та розробити рекомендації, що можуть бути корисними для більшості (табл. 4).

За результатами проведення аналізу діяльності підприємств особливої уваги заслуговують запропоновані рекомендації, до яких належать:

1. Проведення енергоаудиту – заводи потребують великої кількості енергоносіїв (електрич-

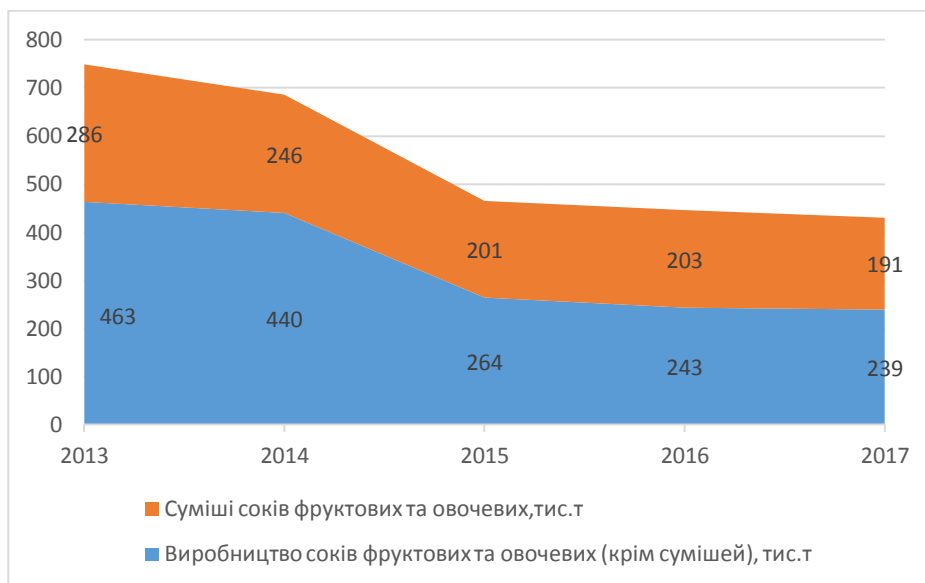


Рис. 6. Показники виробництва соків фруктових та овочевих та їх сумішей, тис. т

Джерело: опрацьовано за даними Держстату України

Таблиця 3

Динаміка розвитку ринку соків фруктових та овочевих та їх сумішей

	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013, %	2015/ 2014, %	2016/ 2015, %	2017/ 2016, %	2017/ 2013, %
Виробництво соків фруктових та овочевих (крім сумішей), тис.т	463	440	264	243	239	-4,97	-40,00	-7,95	-1,65	-48,38
Суміші соків фруктових та овочевих, тис.т	286	246	201	203	191	-13,99	-18,29	1,00	-5,91	-33,22
Всього, тис.т:	749	686	465	446	430	-8,41	-32,22	-4,09	-3,59	-42,59
у т.ч. суміші соків фруктових та овочевих, %	38,18	35,86	43,23	45,52	44,42	-6,09	20,54	5,30	-2,41	16,33

Джерело: опрацьовано та доповнено автором за даними Держстату України та [5]

ного струму, газу тощо). Пошук зайвих витрат на енергоносії та оптимізація наявних процесів може дати гарні економічні результати.

2. Переробка залишків сировини, зокрема від яблук, – у світі останнім часом щорічно на 5% зростає потреба у пектині, який можливо виробляти саме з відходів сокового виробництва.

3. Скорочення витрат від псування продукції під час транспортування та складування – виробництво не оснащене достатньою кількістю палетопакувальних машин (палетайзерів) для автоматичного пакування піддонів із продукцією.

Реалізація запропонованих заходів може привести до підвищення якості обслуговування клієнтів та зменшення собівартості.

Серед факторів, що погано впливають на якість логістичного сервісу, можливо виділити відсутність достатньої кількості палетайзерів, унаслідок чого палети огортають плівкою руками. Таке пакування приводить до недостатньо міцного закріплення продукції на піддоні, тому під час складування та транспортування відбувається зсув товару та його зминання і навіть розчавлення. Особливо негативних наслідків це набуває, коли водію під час перевезення доводиться екстрено гальмувати.

Таке становище є неприпустимим, адже на тепер виробники «борються» за високу якість продукції, що включає відсутність браку з будь-якої причини. При цьому перевізники побоюються перевозити неналежним чином закріплений товар, тому що після того, як водій прийняв вантаж, відповідальність за нього покладається на водія, який не завжди в змозі візуально оцінити якість палетування. Якщо під час вивантаження буде встановлено зіпсовану продукцію, відшкодування вартості товару покладається на перевізника, який може бути проти цього та відстоювати свою невинність у суді.

Окрім того, що підприємства мають втрату іміджу, вони також мають реальні збитки внаслідок такого транспортування, які можна класифікувати таким чином:

1. Прямі збитки – вартість вантажу, що зовсім зіпсований або має нетоварний вигляд.

2. Витрати на заробітну плату вантажникам, які перебирають товар та відбирають некондицію. Слід зауважити, що вантажники є обмеженим ресурсом, особливо у «мережевих» магазинах. Деякі великі магазини, особливо у передмісті Києва, збирають власним транспор-

Таблиця 4

SWOT-аналіз підприємств-виробників сокової промисловості

	Можливості 1. Збільшення збуту за рахунок залучення нових додаткових дистриб'юторів. 2. Експорт продукції у більших обсягах. 3. Проведення реклами. 4. Оптимізація логістичних витрат. 5. Удосконалення логістичного менеджменту.	Загрози 1. Продовження зменшення реальних доходів населення та падіння купівельної спроможності; 2. Неврожай фруктів та овочів та збільшення закупівельних цін. 3. Великий врожай фруктів та овочів в світі та зменшення цін реалізації вітчизняних концентратів. 3. Зменшення споживання продукції. 4. Непередбаченість політичних та економічних змін. 5. Продовження зростання цін на енергоносії
Сильні сторони 1. Співпраця з науковцями. 2. Висока якість, що подобається клієнтам. 3. Великий асортимент, що постійно поновлюється новими видами, у т.ч. упаковки. 4. Великі виробничі потужності та площі заводів. 5. Власна переробка сировини. 6. Виробництво дитячого харчування.	Можливості – Сильні сторони Залучення нових клієнтів (дистриб'юторів) для збільшення ринку збуту.	Загрози – Сильні сторони Проведення енергоаудиту для встановлення джерел економії на енергоносіях Оптимізація асортименту та відмова від нерентабельної продукції. Переробка залишків виробництва, зокрема від яблук на пектин.
Слабкі сторони 1. Низька представленість на міжнародному ринку. 2. Низька представленість інтернет-реклами. 3. Відсутність потужних європейських дистриб'юторів. 4. Віддалене розміщення виробництв. 5. Наявність браку під час транспортування та складування.	Можливості – Слабкі сторони Збільшити представленість в Інтернеті та присутність на міжнародних виставках. Залучити міжнародних дистриб'юторів або створити закордонне представництво. Скоротити втрати від псування продукції під час транспортування та складування. Здійснювати збірну доставку.	Загрози – Слабкі сторони Використання експедицій з можливостями консолідації та розконсолідації вантажів.

Джерело: власна розробка

том вантажників та інший персонал у радіусі 100 км.

3. Недоотримані прибутки внаслідок втрати часу на перебірку зіпсованої продукції, адже за цей час можна було вивантажити ще одну або декілька вантажівок.

4. Витрати на повернення зіпсованої продукції – транспортні витрати.

5. Витрати на утилізацію та прибирання.

6. Штрафні санкції за недоотримання продукції. Деякі «мережеві» магазини згідно з контрактами можуть виставляти штрафи до 10% від вартості товару, що є значними сумами.

Таким чином, втрати, що зазнає виробник унаслідок зіпсування продукції, у тому числі коли вона погано зафіксована на піддоні, є не тільки іміджевими (бракована продукція), але й економічними, окрім того, створюють багато незручностей під час вивантаження. Тому одна з рекомендацій щодо удосконалення логістичних процесів на підприємстві стосується застосування палетопакувальних машин – палетайзерів.

Палетайзери можуть бути різних видів: повністю автоматичні, напівавтоматичні та для ручного застосування. Перші – дуже дорогі машини, але вони виключають людський фактор; останні – створюють все одно деякі незручності та потребують постійного втручання людини. На наш погляд, найбільш зручними для сокового бізнесу є напівавтоматичні палетопакувальні машини.

Окрім того, коли обмотка піддону здійснюється вручну, фіксація товару не дуже щільна та натяг плівки також не дуже міцний. Під час обмотки у палетайзері не у всіх, але у багатьох моделях є функція, коли стретч-плівка має попереднє розтягування, що збільшує її за довжиною до 250%, що дає суттєву додаткову економію цього матеріалу та витрат на його закупівлю.

Висновки. Отримані результати встановили негативну тенденцію щодо виробництва та споживання соків та соковмісних напоїв. Аналіз доходів населення дав змогу дійти висновку, що купівельна спроможність і частини населення країни (зокрема пенсіонерів) не дозволяє купувати соки. Проведений SWOT-аналіз встановив фактори, що дали змогу дати рекомендації щодо розвитку підприємств сокової галузі (виробництво пектину на підприємствах, що мають базу переробки) та рекомендувати встановлення палетайзерів для пакування всієї продукції з метою зменшення її псування під час складування та транспортування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. М. : Астрель, 2004. 284 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Маркетинг, 2002. 892 с.

3. Коніщева Н.І. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств. 2005 р. № 1 (27). С. 114–124.
4. Крикавський Є. В. Логістичне управління: підручник. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2005. 684 с.
5. Дроздова В.А., Кірова А.В. Аналіз зовнішнього середовища галузі з виробництва соків. Інфраструктура ринку. № 19/2018. С. 153–159.
6. Хтей Н.І., Васильців Н.М., Данилик І.В. Аналіз ринку соків та сокової продукції. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. № 2. С. 758–761.
7. Ярмач А. Ринок яблук: падіння ціни неминуче, як бути виробникам? 20.08.2018р. URL: <https://growhow.in.ua/rynok-yabluk-padinnya-tsiny-nemynuche-yak-buty-vyrobnykam/>
8. Реальні доходи українців у другому кварталі зросли на 9,7%. 28.09.2018. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/realnye-dohody-ukraintsev-vtorom-kvartale-1538142712.html>
9. Офіційний сайт Пенсійного фонду. URL: <https://www.pfu.gov.ua/>
10. Офіційний сайт інтернет-сайту Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/>
11. Офіційний сайт Укрстат. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Федькович І. В. Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві. Економіка та держава. № 1/2018. С. 111–113.

REFERENCES:

1. Drucker P. (2004) *Effektivnoe upravlenie* [Effective management] per. s angl. M. Kotelnikovoy. M. : Astrel', 284 s.
2. Fatkhutdinov R.A. (2002) *Konkurentosposobnost' organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment*. [Competitiveness of an organization in a crisis: economy, marketing, management] M. : Marketing, 892 s.
3. Konishcheva N.Y. (2005) *Upravlinnya logistichnoyu diyal'nisty promislivikh pidpriemstv*. [Management of logistic activity of industrial enterprises] No. 1 (27). pp.114–124.
4. Krykavskiy J. V. (2005) *Logistichne upravlinnja* [Logistic management] : pidruchnyk. L'viv : Nacional'nyj universytet «L'viv's'ka politehnika», P. 684.
5. Drozdova V.A., Kirova A.V. (2018) *Analiz zovnishn'ogo sere-dovishha galuzi z virobnictva sokiv*. [An analysis of the environment of the juice production industry] *Infrastruktura rinku*. No. 19. pp.153–159.
6. Htej N.I., Vasil'civ N. M., Danilik I. V. (2014) *Analiz rinku sokiv ta sokovoї produkciї*. [Market analysis of juices and juice production] *Global'ni ta nacional'ni problemi ekonomiki*. No. 2. pp. 758–761.
7. Jarmak A. *Rinok jabluk: padinnja cini neminuche, jak buti virobnykam?* [Apple's market: falling prices inevitably how to be producers ?] 20.08.2018r. Retrieved from: <http://www.agravery.com>
8. *Real'ni dohodi ukraїnciv u drugomu kvartali zrosli na 9,7%*. [The real incomes of Ukrainians in the second quarter increased by 9.7%.] 28.09.2018. Retrieved from: <https://www.rbc.ua/ukr/news/realnye-dohody-ukraintsev-vtorom-kvartale-1538142712.html>
9. The official website of Pensijnogo fondu. Retrieved from: <https://www.pfu.gov.ua/>
10. The official website of internet-sajtu Minfin. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/>
11. The official website of Ukrstat. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Fed'kovich I. V. (2018) *Udoskonalennja logistichnoї dijal'nosti na pidpriemstvi*. [Improvement of logistics activity at the enterprise] *Ekonomika ta derzhava*. No. 1. pp. 111–113.

Drozdova V.A.*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics,
Odessa National Academy of Food Technologies***Kormych L.V.***Graduate Student,
Odessa National Academy of Food Technologies*

PROSPECTS FOR THE JUICE MARKET: CAUSES AND CONSEQUENCES

The article analyses the dynamics of the market for juices and nectars. Factors that significantly affect the market are considered: personal income, sales price, weather conditions and yield, the possibility of export and import operations. The relation between purchasing power and personal income is established, in particular, of pensioners, 55.9% of whom receive a pension below 2000 UAH. It is concluded that such revenues negatively affect the purchasing power of j of the population of Ukraine.

The analysis of the dynamics of juice prices has established that the growth of juice prices is faster than the growth of household incomes. The market for raw materials, including apples and apple concentrate, has been analysed. It is established that in Europe in 2018, a large harvest of apples is collected while there is a significant drop in world trade in apple concentrate. In Ukraine, however, yields in tones have been reduced and prices have increased, which can lead to significant competition with imported concentrates and make them more profitable than own processing.

The analysis found that in Europe, the consumption of not-from-concentrate juices, that is, more natural sugarless or with a small amount of sugar, is increasing. By contrast, in Ukraine, the share of juice mixes is increasing (+16.33% over the past 5 years), which are cheaper than natural juices. But the general trend is the fall in the production of fruit and vegetable juices and their mixes for 2013–2017, which is 42.59%.

The article provides a SWOT analysis of the enterprises of the industry, the results of which recommended conducting energy audits, organizing the processing of residues of raw materials, in particular, from apples to obtain pectin, and also considers losses from poor customer service, which causes damage to products over poor palletising, and proposes ways to solve this problem.