4. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств областей за 2018 рік. – Київ : Укоопспілка, 2019. – 47 с.
5. Клименко О. И. Социальная ориентация потребительской кооперации как ее конкурентное преимущество / О. И. Клименко // Деловой вестник «Российской кооперации». – 2001. – № 4. – С. 5–9.
6. Олдак П. Г. Новые горизонты кооперативного движения в XXI веке / П. Г. Олдак. – Новосибирск : СибУПК, 2008. – 41с.
7. Балабан П. Ю. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія / П. Ю. Балабан, М.П. Балабан . – Полтава : ПУЕТ, 2011. – 421 с.

П. Ю. Балабан, *к. е. н., професор;*
ПУЕТ, м. Полтава
В. П. Мащенко, *к. е. н., доцент, директор*
кооперативний коледж облспоживспілки, м. Чернігів

КООПЕРАТИВНИЙ РУХ ФІНЛЯНДІЇ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Кооперативний рух у Фінляндії зародився у 80-х роках 19-го століття. Побудований на принципах Рочдельських кооперативів він пройшов шлях від невеликих магазинів з торгівлі продовольчими товарами до сучасних торговельних центрів та регіональних кооперативів, які займають лідируючі позиції в економіці Фінляндії. Станом на сьогодні членами кооперативів є 3,8 млн жителів із загальної чисельності населення Фінляндії – 5,8 млн осіб [1, с. 4–5].

Таких успіхів кооперативний рух Фінляндії досяг завдяки дотриманню концепції об'єднання кооперативів, яка була характерною для фінської кооперації на протязі всього періоду існування. Так, якщо у 20-х роках 20-го століття в Фінляндії функціонувало більше 600 регіональних кооперативів, то на 1.01. 2019 року – 19 [1, с. 4–5].

При цьому чисельність пайовиків, обсяги діяльності і прибуток від господарської діяльності постійно зростали.

Для вступу у члени кооперативу кожен пайовик повинен сплатити вступний внесок у розмірі 100 євро. Матеріальна зацікавленість у вступі до кооперативу визначається сумою дивідендів, які виплачуються залежно від суми отриманих прибутків та нарахованих їм бонусів у залежності від суми чеків, отриманих ними під час покупки товарів в кооперативних магазинах. Крім того, кожен пайовик на пільгових умовах може користуватися послугами кооперативного банку, отримує знижки на заправках АЗС. При виході із членів кооперативу пайовикам повертається лише сплачений ними пайовий внесок [1, с. 4–5].

Для прикладу кооператив Varuboden-Osla Handelslag об'єднує більше 70 тисяч пайовиків, у штаті – біля 900 працівників різних професій, основні види діяльності – торгівля, ресторанний бізнес та продаж паливно-мастильних матеріалів через мережу АЗС [1, с. 4–5]. За час існування кооперативи Фінляндії здійснювали соціальні і господарські функції, забезпечуючи пайовиків необхідними товарами та послугами. Однак економічна криза, яку пережила економіка Фінляндію у 80-х роках 20-го століття, торкнулася і кооперації, що змусило шукати нові шляхи розвитку [2].

У результаті, багатогалузева діяльність системи скоротилася до основних галузей діяльності: торгівля, готельно-ресторанний бізнес, мережа АЗС та логістичний центр.

Мережа підприємств ритейлу представлена трьома типами маркетів, які здійснюють торгівлю продуктами харчування, господарськими товарами, товарами для будівництва та ремонту помешкань, для садівництва та городництва. Для кожного типу маркетів розроблені стандартні інтер'єри та екстер'єри, визначено типовий асортимент товарів, розміщення їх у відповідності до вимог мерчандайзингу тощо. Мережа підприємств торгівлі представлена більше 1 800 кооперативними магазинами, які торгують широким асортиментом товарів, 80 % яких – товари вітчизняного виробництва.

У 2016 році було відкрито Логістичний центр загальною площею 300 тисяч квадратних метрів, який є найсучаснішим і найбільшим логістичним центром Фінляндії. Всі процеси Центру

автоматизовані і роботизовані. За зміну (працює 24 години 7 днів на тиждень) він опрацьовує більше 1 млн замовлень підприємств торгівлі, готелів та ресторанного господарства, обслуговує більше 1тис. транспортних операцій, централізовано доставляє товари до підприємств ритейлу. Чисельність персоналу Центру – 2 200 осіб. Асортимент товарів – продовольчі товари та товари повсякденного попиту.

Отже, основні складові успіху кооперації Фінляндії – укрупнення кооперативів; реалізація власності, що не використовувалася і не мала перспектив використання у подальшому та використання отриманих коштів для перспективного бізнесу; введення в експлуатацію сучасних висококомпютеризованих та роботизованих підприємств торгівлі та логістичного центру; матеріальна зацікавленість пайовиків у результатах діяльності кооперативів та безпосередня участь у їх роботі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Вісті Всеукраїнської Центральної спілки споживчих товариств. – Київ : УКС. – № 41(1426). – 10.10. 2019. – 16 с.
2. Балабан П. Ю. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан. – Полтава : ПУЕТ, 2011. – 421 с.

Є. Ю. Гайденко, *аспірант*
ПУЕТ, м. Полтава

ВПЛИВ МЕРЕЖЕВИХ ОПЕРАТОРІВ НА РЕАЛІЗАЦІЮ МЕДОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ НАПОЇВ

Напої з меду – одні з найдавніших напоїв людства, вони поширені по всьому світу. Бджільництво та мед завжди користувалися популярністю в слов'янських країнах. Однак на сьогодні в Україні практично відсутнє промислове виробництво медових напоїв, хоча медовуху, медовий квас, збитень продають бджолярі на ярмарках і медових виставках. Розвитку промислового виробництва слабоалкогольних медових напоїв заважало українське законодавство, роблячи економічно невигідним невелике