

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

«Допущено до захисту»
Зав. кафедрою МЕВ
д.е.н., професор

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої
освіти

на тему:

**«Механізми посилення експортного потенціалу вітчизняних
підприємств харчової промисловості»**

Виконав здобувачка вищої освіти
2 курсу, групи МЕВ-22м(1,4)
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
_____ Трач С.Р.
« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи
к.е.н., доцент
_____ Микола СУХОМЛИН
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент _____

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет
 Факультет Економічний
 Кафедра Міжнародних економічних відносин
 Рівень вищої освіти Магістр
 Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»
 Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
 Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 _____ Іван МИЦЕНКО
 «_____» _____ 2023 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
 ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Трача Сергія Романовича
 (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

Механізми посилення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості

2. Керівник роботи

Сухомлин Микола Олексійович к.е.н., доцент
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Метою дослідження є узагальнення теоретичних і методологічних засад активізації експортної діяльності підприємств харчової промисловості та розробка рекомендацій щодо розширення участі вітчизняних компаній на зарубіжних продовольчих ринках.

Завдання: виявити економічну сутність у формуванні конкурентоспроможності та експортного потенціалу підприємств харчової промисловості; виявити фактори, що впливають на експортну діяльність вітчизняних підприємств харчової промисловості; виявити тенденції та проблеми розвитку експорту підприємств харчової промисловості України; проаналізувати експортний потенціал та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств харчової промисловості на світовому ринку та визначити пріоритетні напрями посилення порівняльних переваг вітчизняної харчової продукції; визначити основні фактори, що впливають на експортний потенціал підприємств харчової промисловості на регіональному рівні, та потенційні загрози для вітчизняних виробників; обґрунтувати механізми та інструменти підвищення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості; розробити рекомендації щодо вдосконалення елементів інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості; запропонувати пріоритети вдосконалення структури експорту продовольчих товарів з урахуванням їх конкурентних переваг на світовому ринку.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	доц. Сухомлин М.О.		
Розділ 2	доц. Сухомлин М.О.		
Розділ 3	доц. Сухомлин М.О.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження	01.06.2023-01.08.2023	
2	Розробка завдання на кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	02.08.2023-15.08.2023	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	16.08.2023-03.09.2023	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	04.09.2023-06.10.2023	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	07.10.2023-23.10.2023	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	24.10.2023-11.11.2023	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	12.11.2023-30.11.2023	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення кваліфікаційної роботи	01.12.2023-10.12.2023	
9	Перевірка на плагіат	11.12.2023-31.12.2023	
10	Отримання відгуку наукового керівника	01.01.2024-10.01.2024	
11	Зовнішнє рецензування роботи	11.01.2024-21.01.2024	
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії		

Дата видачі завдання

«___»_____ 2023 року

Підпис керівника

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

«___»_____ 2023 року

Підпис здобувача

АНОТАЦІЯ

Механізми посилення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2023.

У кваліфікаційній роботі досліджуються особливості, тенденції, закономірності та проблеми формування конкурентоспроможності та експортного потенціалу підприємств харчової промисловості України та стратегічні пріоритети їх посилення в умовах поглиблення євроінтеграції. На основі проведеного аналізу проаналізована специфіка сучасних зовнішньоторговельних відносин вітчизняної харчової промисловості. Виявлено головні тренди та проблеми, досвід посилення експортного потенціалу зарубіжних країн та узагальнено напрями його оптимізації в умовах євроінтеграції. В результаті дослідження обґрунтовано перспективи та окреслено економічні засади посилення експортного потенціалу та конкурентоспроможності українських підприємств харчової промисловості в контексті євроінтеграції, організаційно-економічні механізми підвищення ефективності експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: євроінтеграція, експортний потенціал, харчова промисловість, СОТ, конкурентоспроможність.

ANNOTATION

Mechanisms of Strengthening the Export Potential of Domestic Food Industry Enterprises. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Master" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – 2023.

The qualification work examines the peculiarities, trends, regularities and problems of the formation of competitiveness and export potential of the food industry enterprises of Ukraine and the strategic priorities of their strengthening in the conditions of deepening European integration. On the basis of the conducted analysis, the specifics of modern foreign trade relations of the domestic food industry were analyzed. The main trends and problems, the experience of strengthening the export potential of foreign countries are identified, and the directions of its optimization in the conditions of European integration are summarized. As a result of the study, the perspectives and economic principles of strengthening the export potential and competitiveness of Ukrainian food industry enterprises in the context of European integration, organizational and economic mechanisms for increasing the efficiency of the export potential of food industry enterprises are outlined.

Keywords: European integration, export potential, food industry, WTO, competitiveness.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	11
1.1. Теоретичні аспекти аналізу експортного потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах поглиблення міжнародної інтеграції....	11
1.2. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємств харчової промисловості на зовнішніх ринках.....	22
1.3. Досвід посилення експортного потенціалу та конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості в країнах Євросоюзу.....	21
Висновки до розділу.....	44
РОЗДІЛ ІІ. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ	46
2.1. Особливості та проблеми розвитку зовнішньої торгівлі українських підприємств харчової промисловості.....	46
2.2. Емпірична оцінка експортного потенціалу підприємств харчової промисловості України.....	58
2.3. Вплив зовнішніх факторів на формування експортного потенціалу харчової промисловості України.....	67
Висновки до розділу.....	75
РОЗДІЛ ІІІ. МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	77
3.1. Стратегічні напрями розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості України.....	77
3.2. Механізми посилення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості на зовнішньому ринку.....	89
Висновки до розділу.....	99
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	105
ДОДАТКИ.....	118

ВСТУП

Актуальність теми. Глобалізація надає виробникам можливість нарощувати виробничі потужності, збільшувати обсяги продажів і розширювати ланцюжки поставок, включно із зарубіжними ринками. Це особливо важливо для країни, в якій експорт сильно коливається, а експортний потенціал підприємств харчової промисловості використовується неефективно. Наявний економічний і сільськогосподарський потенціал України, сприятливі природно-кліматичні умови дають змогу країні не тільки повністю насичувати внутрішній ринок вітчизняною продукцією, а й успішно виходити на зовнішні ринки, що прогнозує ефективний розвиток експортної діяльності та посилення ролі країни в міжнародній торгівлі. Однак обсяг і особливо структура зовнішньої торгівлі свідчать про те, що експортний потенціал і конкурентоспроможність вітчизняної харчової промисловості використовуються не повною мірою.

Проблеми конкурентоспроможності та формування експортного потенціалу висвітлено в працях таких вітчизняних науковців: Антонюк П. О., Голованенка Н. В., Губенка В. І., Дем'янченка О. Г., Зінчука Т. О., Кваші С. М., Кириченко О. М., Кирилюка Є. М., Кирилюка О. М., Коденської М. Ю., Коровайченка Н. Ю., Кривенка Н. В., Крушницької Г. Б., Лісової Л. О., Михайлова Л. І., Мудрака Р. П., Нестерчука Ю. О., Пирець Н. М., Пирошкової С. І., Писаренка В. В., Питель Н.Я., Шкільного О. О., Юкименка В. В. тощо. Проблеми розвитку експорту вивчали і зарубіжні вчені: М. Десаї, В. Карлін, М. Котабе, М. Матанда, М. Розу, Р. Саломон, С. Солберт. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі продуктами харчування розглядали такі вітчизняні науковці: Апопій В., Білик Ю., Бойко В., Власов В., Хубенко В., Галушко В., Кваша С., Калетнік Г., Кандива О., Кобута І., Мороз О., Лука О., Пітел М., Фешина О., Флейчук М., Шубравська О. та інші. Водночас вступ України до СОТ, приєднання до Зони вільної торгівлі (ЗВТ) ЄС та посилення негативного впливу світової фінансової кризи

створюють нові обмеження та загрози для розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняними продовольчими товарами і потребують подальшого дослідження. Необхідно вирішити два ключові питання: визначити пріоритетні напрями розвитку експортного потенціалу підприємств харчової промисловості та виробити стратегічні напрями розвитку експорту в умовах лібералізації зовнішньоторговельного режиму.

Актуальність цих питань та їх важливе практичне значення зумовили вибір теми, цілей і завдань магістерського дослідження.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення теоретичних і методологічних засад активізації експортної діяльності підприємств харчової промисловості та розробка рекомендацій щодо розширення участі вітчизняних компаній на зарубіжних продовольчих ринках. Відповідно до поставлених цілей було визначено такі **завдання** дослідження:

- виявити економічну сутність у формуванні конкурентоспроможності та експортного потенціалу підприємств харчової промисловості;
- виявити фактори, що впливають на експортну діяльність вітчизняних підприємств харчової промисловості;
- виявити тенденції та проблеми розвитку експорту підприємств харчової промисловості України;
- проаналізувати експортний потенціал та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств харчової промисловості на світовому ринку та визначити пріоритетні напрями посилення порівняльних переваг вітчизняної харчової продукції;
- визначити основні фактори, що впливають на експортний потенціал підприємств харчової промисловості на регіональному рівні, та потенційні загрози для вітчизняних виробників;
- обґрунтувати механізми та інструменти підвищення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості;

- розробити рекомендації щодо вдосконалення елементів інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості;

- запропонувати пріоритети вдосконалення структури експорту продовольчих товарів з урахуванням їх конкурентних переваг на світовому ринку.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність харчової промисловості в умовах глобалізації, фактори, процеси та явища, що забезпечують її експортний потенціал. Особлива увага приділяється експортній діяльності вітчизняних виробників морозива. Це пов'язано з тим, що експорт даного продукту має значні перспективи розвитку на європейському ринку у поствоєнний період.

Предметом дослідження є теоретичні, організаційні, методологічні та прикладні аспекти зміцнення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості.

Методи дослідження. Для розв'язання поставлених у даному дослідженні завдань у магістерській програмі використовувалися такі методи: монографічний (для визначення теоретичних засад експортного потенціалу в зовнішньоекономічній діяльності та напрямку досліджень в аграрному секторі), реферативний (для виявлення та класифікації чинників, що впливають на експортний потенціал підприємств харчової промисловості (виявити і класифікувати чинники, які впливають на експортний потенціал харчової промисловості), економічної статистики (узагальнити результати дослідження), економічного аналізу (узагальнити результати досліджень).

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності, інформація Державної служби статистики України, дані Міністерства аграрної політики України, інформація Рахункової палати України, інформаційні матеріали ЄС, СОТ і Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), матеріали досліджень, опубліковані в періодичних

виданнях та в мережі Інтернет.

Практична значущість отриманих результатів полягає в можливості використання раціональних пропозицій щодо підвищення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості та оптимізації товарної і географічної структури зовнішньоторговельних поставок продовольчих товарів.

Обсяг і структура дослідження. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури та додатків. Загальна кількість сторінок – 130, з них тексту – 103, який складається з 13 таблиць і 14 рисунків, чотирьох додатків на 7-ми сторінках. Список літератури містить 120 позицій на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Теоретичні аспекти аналізу експортного потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах поглиблення міжнародної інтеграції

Останні тенденції в зовнішньоекономічній діяльності підприємств харчової промисловості свідчать про те, що в Україні є можливість поліпшити свої позиції на світовому ринку продовольства, але це можливо тільки за умови проведення грамотної державної політики в умовах післявоєнного відновлення економіки. Економіка України зазнала впливу глобалізації і є активним учасником цього процесу. Питання, пов'язані з впливом міжнародної економічної інтеграції на реалізацію потенціалу країн-учасниць цих процесів, обговорюються в різних публікаціях. При цьому роль держави у світовій економіці та міжнародному економічному співробітництві визначається рівнем її експортного потенціалу.

Т. Осташко [60, с. 44], провідний дослідник міжнародної інтеграції вітчизняного агропромислового комплексу, зазначає, що ключовим завданням сьогодні є забезпечення життєздатності харчової промисловості та зміцнення її експортного потенціалу з метою забезпечення національної продовольчої безпеки [23]. Міністерство економіки, торгівлі та аграрного розвитку України визначило трансформацію харчової промисловості у високоефективний і конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор національної економіки одним зі своїх пріоритетів, що має враховувати національні пріоритети та необхідність інтеграції України до ЄС [34, с. 2]. У 2021 році з виступу Президента України у Верховній Раді [4, с.419] випливає, що сильний аграрний сектор, який повністю використовує експортний потенціал і гарантує економічну та продовольчу безпеку країни під час війни, є необхідною умовою для сталого соціального розвитку та зміцнення позицій країни на зовнішньому ринку.

Питанням зміцнення експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості займаються такі українські вчені, як Андрійчук В.Г. [6], Апопій В.В. [8], Березін О.В. [14], Жаров В.М. [54], Даниленко А.С. [24], Долішній М.І. [76], Лукінов І.І. [79], Осташко Т. О. [60], Пасхавер Б. Я. [66], Саблук П. Т. [80], Точилін В. О. [98], Трехубчук В. М. [99], Шпикуляк О. Г. [109], Шпичак О. М. [111] та інші. Проте питання зміцнення експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості в умовах лібералізації режиму зовнішньої торгівлі після вступу України до СОТ та приєднання до Зони вільної торгівлі ЄС залишається невирішеним. На наш погляд, експортний потенціал є багаторівневим поняттям і може вивчатися на рівні підприємства, галузі, регіону та країни. На мікрорівні його формують такі види ресурсів, як сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові та організаційні (рис. 1.1).

Найбільш вдале визначення поняття "експортний потенціал" стосовно підприємств харчової промисловості належить О. Шпикуляку [109, с. 115], який визначає його як здатність мобілізувати виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові та організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, при цьому він трактує це як здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка має попит на зовнішніх ринках, забезпечуючи при цьому безперервний економічний розвиток і, таким чином, підвищує конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості. У його формуванні беруть участь такі фактори, як виробництво, дослідження та інновації, людські ресурси, інфраструктура і технології. Істотний вплив чинять експортна політика, ємність ринку, ринкова кон'юнктура, умови торгівлі, менталітет і особливості соціально-економічного розвитку країни-партнера.

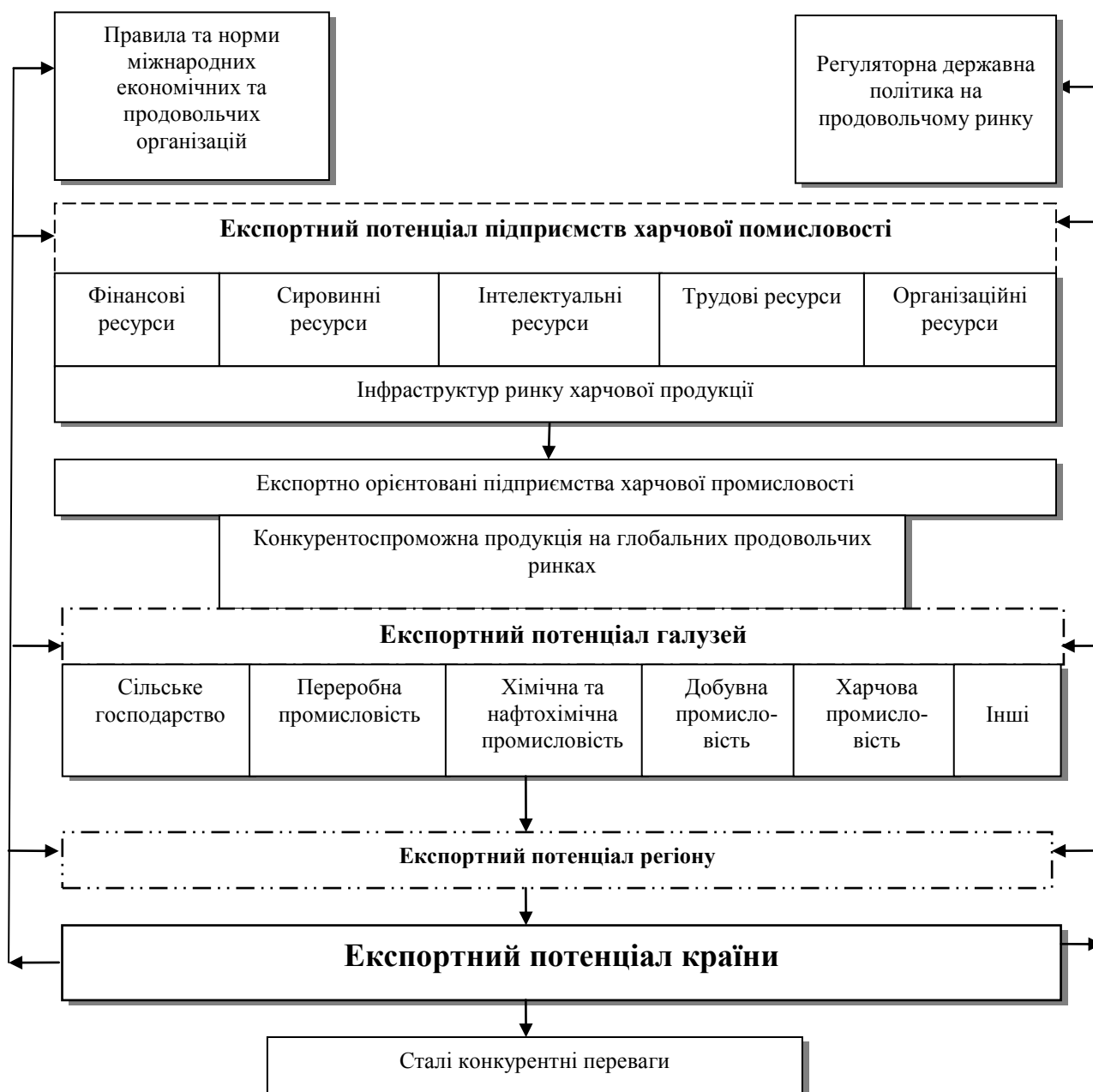


Рис. 1.1. Механізми формування експортного потенціалу підприємств харчової промисловості

За: побудовано автором

На думку вченого Саблука П. Т. [79, с. 34], експортний потенціал в агропромисловому комплексі (складовою частиною якого є харчова промисловість) характеризується сукупністю показників функціонування галузі та діяльності виробничої структури, які визначають її стабільний розвиток та успіх у конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Він

оцінюється за рівнем економічного потенціалу окремих підприємств і конкурентоспроможності їхньої продукції. Експортний потенціал підприємства – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає ступінь переваги або неповноцінності набору показників оцінки діяльності підприємства порівняно з набором показників його конкурентів, які визначають його успіх на конкретному ринку в певний період.

На думку Самойленка С.Р. [87, с.73], у міру посилення процесу глобальної інтеграції в продовольчому секторі економіки категорії експортного потенціалу АПК також стають глобальними. Тільки галузі з високим експортним потенціалом зможуть виробляти продукцію, що відповідає вимогам міжнародних стандартів, реалізовувати її як на внутрішньому, так і на світовому ринку, використовувати міжнародне співробітництво в продовольчому бізнесі. Експортний потенціал харчової промисловості визначається як сукупний вираз загальних можливостей і резервів (ресурсний потенціал, спеціалізація та диверсифікація виробництва, технологічні інновації, організація та управління) для виробництва та реалізації якісної харчової продукції. При цьому експортний потенціал може бути проаналізовано шляхом зіставлення підприємств харчової промисловості на регіональному, національному та світовому ринках.

Коломієць В. В. [41, с.5] стверджує, що пріоритетом у зовнішньоекономічній політиці країни слід вважати орієнтацію на розвиток експорту. Провідна роль експорту в реалізації зовнішньоекономічної політики держави в системі міжнародного поділу праці та економічних відносин полягає в постачанні конкурентоспроможної продукції та послуг, можливості одержання іноземної валюти, необхідної для модернізації та структурної перебудови економіки на основі новітніх технологій і видів устаткування, оплати імпорту продуктивних товарів, для яких держава не має достатніх ресурсів та сприятливих умов, обумовлених досягненням позитивного значення платіжного балансу, а також в оплаті імпорту продуктивних товарів. Іншими словами, теорія та методологія

зовнішньоекономічної діяльності є основою для розвитку експортного потенціалу, який розглядається з точки зору формування конкурентних переваг галузей національної економіки. На рисунку 1.2 представлено ключові елементи в дослідженні теоретичних аспектів формування експортного потенціалу підприємств харчової промисловості.

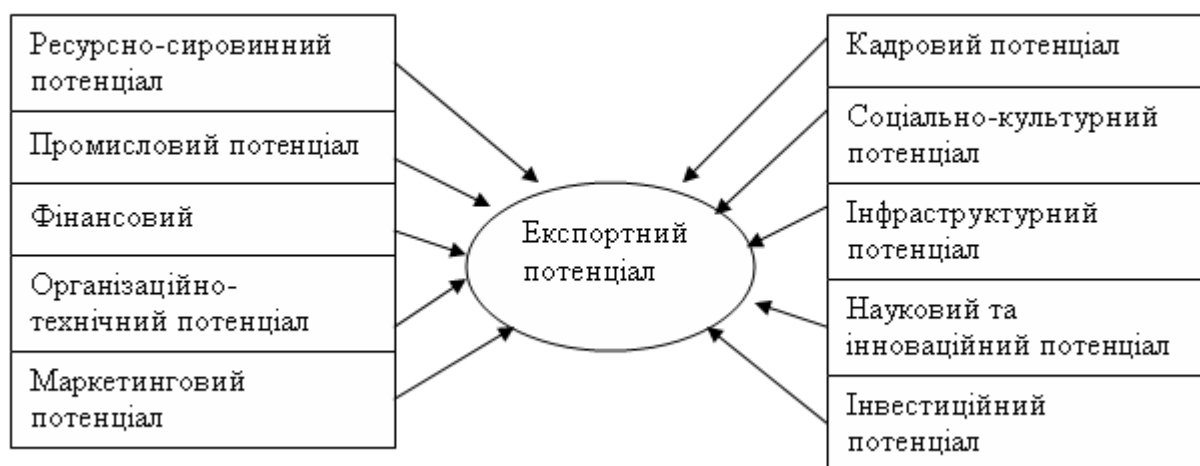


Рис. 1.2. Головні елементи експортного потенціалу підприємств харчової промисловості

За: [41]

Таким чином, повний експортний потенціал харчової промисловості складається з суми використаних і невикористаних ресурсів. Відповідно до визначення та класифікації, експортний потенціал підприємств харчової промисловості складається з природних, організаційних, матеріальних, технологічних (у тому числі технічних), фінансових, кадрових та інформаційних ресурсів, наявних для нарощування експорту (рис. 1.3).

Ми згодні з думкою Точиліна В.О. [98, с.132-138], що для визначення критеріїв експортного потенціалу харчової промисловості (–) бажано використовувати два основні підходи: структурний і функціональний. Згідно зі структурним підходом, ситуацію можна оцінити за ступенем монополізму галузі, тобто концентрації виробництва, капіталу та бар'єрів для входу фірм на галузевий ринок. Згідно з функціональним підходом, високий експортний

потенціал мають фірми з найкращою організацією виробництва і збуту та ефективним фінансовим менеджментом.

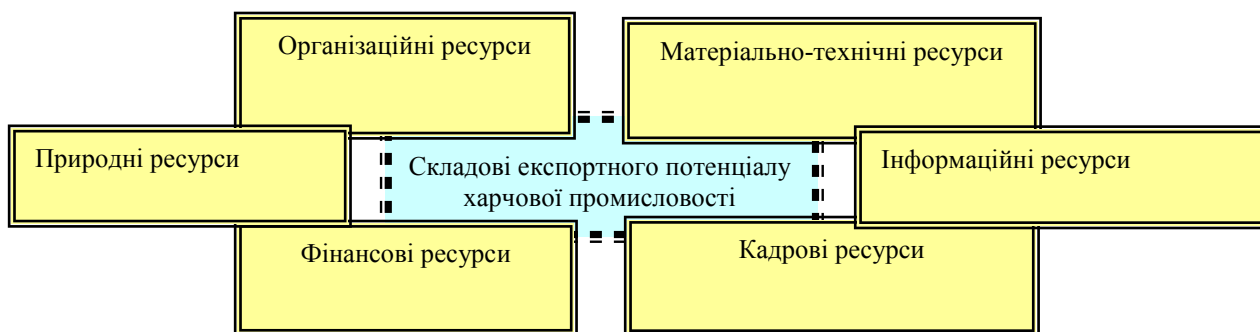


Рис. 1.3. Елементи експортного потенціалу підприємств галузі харчової промисловості

За: побудовано автором

Під час оцінювання експортного потенціалу харчової промисловості особливу увагу слід приділяти вивченню об'єктивних явищ і процесів, що безпосередньо впливають на його формування, Флейчук М. І. [105, с. 535] встановив комплекс чинників, що впливають на експортний потенціал аграрного сектору в умовах європейської інтеграції (Рисунок 1.4). Згідно із запропонованим підходом, фактори експортного потенціалу аграрного сектору можна поділити на три групи: макроекономічний рівень, що визначається національним ринковим середовищем; мезорівень, що безпосередньо впливає на ефективність галузі; мікрорівень, що формується безпосередньо учасниками ринку. Застосовуючи цей методологічний підхід, можна систематизувати фактори, що впливають на експортний потенціал харчової промисловості (рис. 1.4).

Пасхавер Б. Ю. [66, с.134] виокремлює загрози експортному потенціалу харчової промисловості в контексті поглиблення співробітництва між Україною та ЄС у рамках зони вільної торгівлі. У зв'язку з цим одним із найперспективніших та найефективніших теоретичних підходів до вивчення способів забезпечення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості є агропромислова інтеграція.

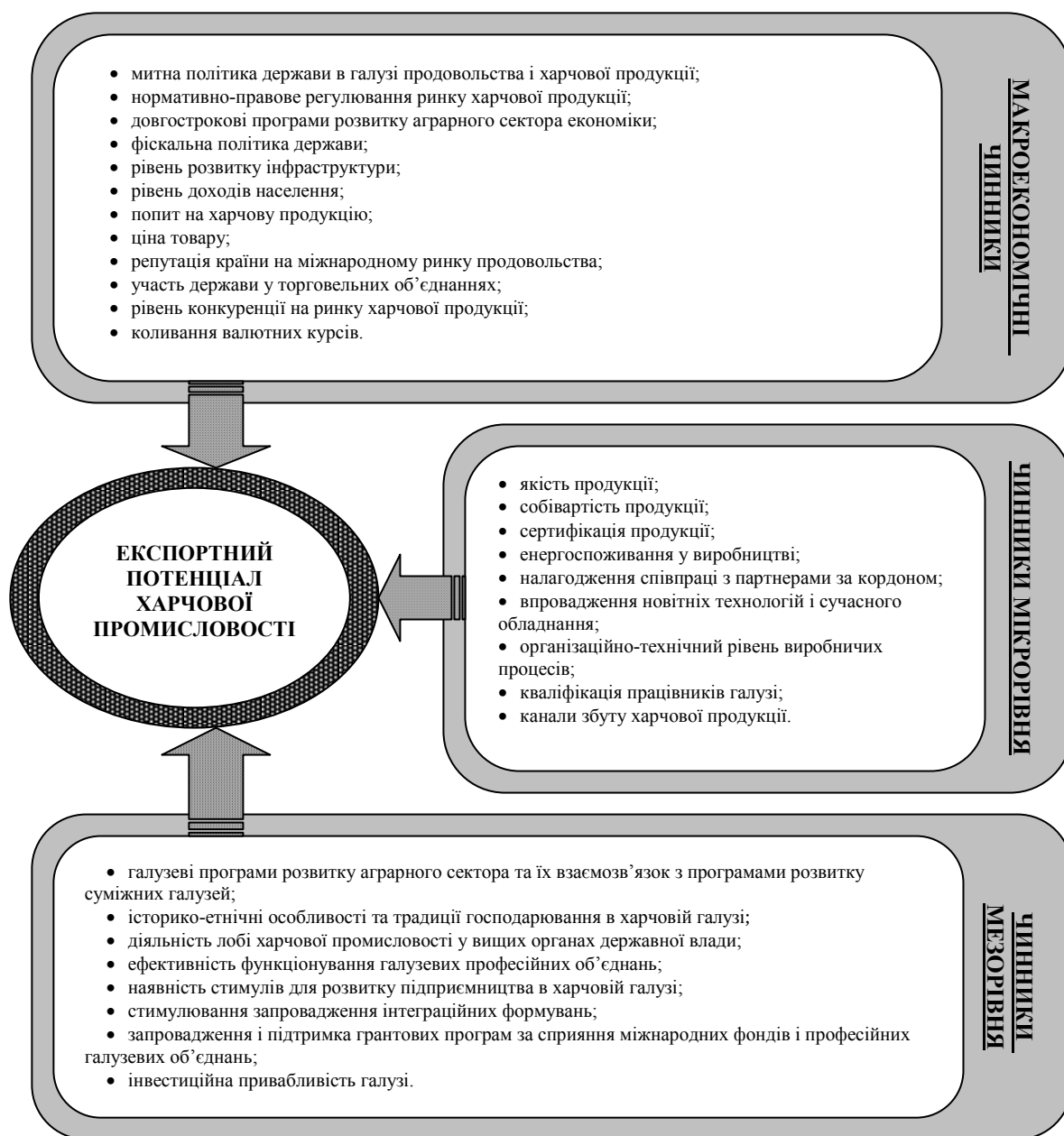


Рис. 1.4. Класифікація факторів формування експортного потенціалу підприємств харчової промисловості

Побудовано автором за: [105, с. 535]

Інтегровані структури насамперед передбачають об'єднання економічних інтересів учасників ринку харчової промисловості (закупівельних організацій, виробників, переробних підприємств і галузевих асоціацій). Ефективними формами таких організацій є кластери та мережі. Перевага кластерних інтегрованих організацій у тому, що вони можуть встановлювати зв'язки не тільки між виробниками і переробними

підприємствами, а й із науково-дослідними інститутами, вищими навчальними закладами, організаціями зі стандартизації, галузевими асоціаціями, торговельними об'єднаннями тощо.

С. В. Майстро [53, с. 163-167] стверджує, що для посилення експортного потенціалу вітчизняної промисловості необхідно враховувати інноваційні чинники. Цю тезу підкреслює і Ю. В. Полякова [69, с. 12], яка стверджує, що серед чинників, які визначають експортний потенціал вітчизняних підприємств, - якість інноваційної системи, що є головним чинником в економіці знань, де постійно виникають і комерціалізуються кластери радикальних інновацій, Він стверджує, що важливе значення мають такі конкурентні переваги, як технологічні стандарти, ефективність використання людського капіталу й інституційне середовище, яке стимулює ефективну інноваційну діяльність, а саме - інноваційні технології, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації, інновації та інші. Інтенсивно перетворюючи наукові знання на нові технології, країна створює можливості для забезпечення сталого економічного зростання та сприяння підвищенню національної конкурентоспроможності харчової промисловості на світовому ринку за рахунок концентрації зусиль на пріоритетних напрямках науково-технічного та соціально-економічного розвитку в рамках інноваційної системи. Важливими інноваційними заходами для вітчизняної харчової промисловості є застосування сучасних технологій для підвищення ефективності та продуктивності праці, використання сучасного технологічного устаткування під час заготівлі, виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, а також запровадження ефективної логістичної системи маркетингу та просування продовольчих товарів.

Тому до найважливіших чинників розвитку експортного потенціалу належать організація управління підприємством, інформаційне забезпечення

зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, облік та аналіз експортних товарів, управління персоналом. Логіка взаємозв'язку між факторами розвитку експортного потенціалу та результатами діяльності промислових підприємств на зовнішніх ринках представлена на рисунку 1.5.

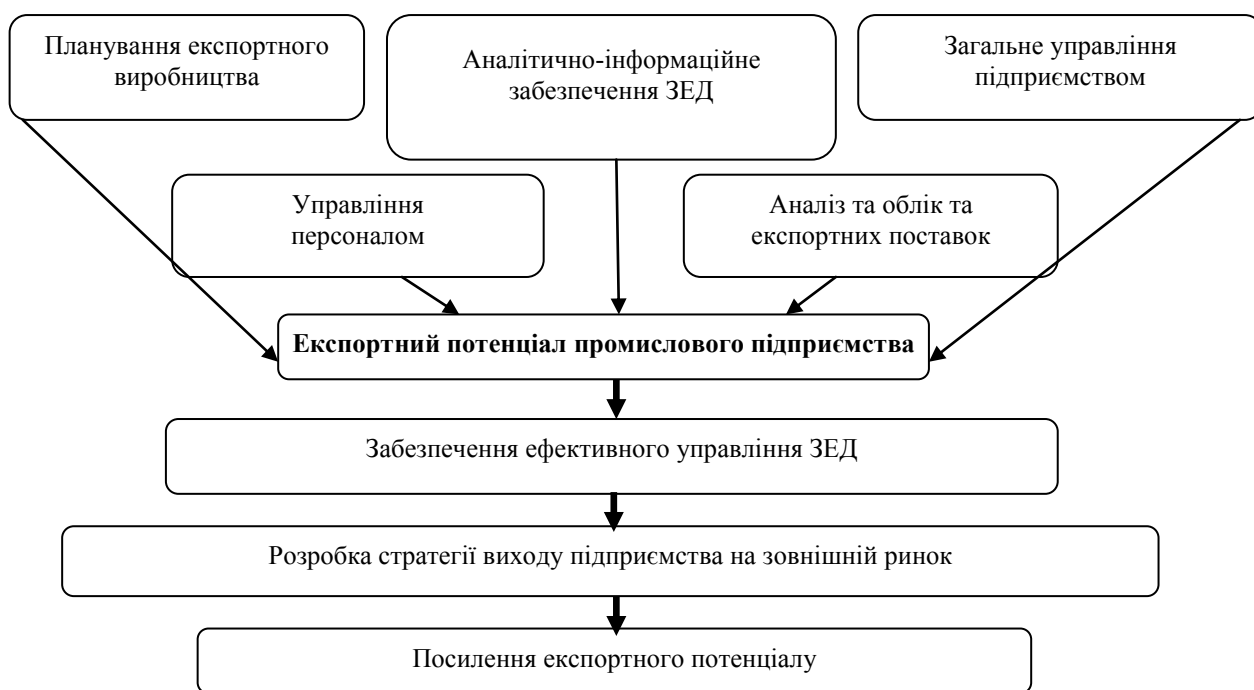


Рис. 1.5. Взаємозв'язок формування експортного потенціалу і результатів діяльності промислового підприємства на зовнішньому ринку
За: [20]

Провідні вітчизняні дослідники [8; 14; 53; 60; 78; 95; 109; 116] дійшли висновку, що продовольчі ринки мають низку характерних особливостей і для забезпечення високого експортного потенціалу для всіх зацікавлених сторін у відкритій економіці необхідно враховувати, серед іншого, наступні - залежність від пропозиції на сільськогосподарських ринках та природно-кліматичних умов. Водночас, нееластичність попиту на продовольчі товари створює парадоксальну ситуацію на агропродовольчих ринках, коли за несприятливих погодних умов та низьких врожаїв сільськогосподарські

виробники в цілому мають перевагу. Зрештою, у випадку нееластичного попиту, високий врожай зменшує доходи виробників, і вони намагатимуться обмежити загальну пропозицію;

- на ринки впливає сезонність виробництва та споживання продуктів харчування через біотехнологічну природу аграрного сектору;

- інституціоналістський підхід вважається дуже продуктивним в оцінці ефективності ринку, його структурних елементів та структурних змін. З точки зору інституціоналізму, ефективний ринок – це добре розвинена система інститутів, як формальних, так і неформальних, які забезпечують низькі трансакційні витрати на рівні індивідуальних контрактів. Вітчизняні дослідники вважають, що високі ринкові трансакційні витрати перехідного періоду в Україні значною мірою зумовлені неформальними факторами, серед яких найвагомішим є внесок невизначеності щодо майбутнього, що спотворює мотивацію та поведінку учасників ринку;

- продукція харчової промисловості формується на основі продукції місцевого агропродовольчого ринку. Це зернові та хлібобулочні вироби, м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молочні продукти, риба та рибопродукти, яйця та яєчні продукти, цукровий буряк, цукор та кондитерські вироби, насіння соняшнику, олія та олійні продукти, фрукти, овочі та ягоди, овочі та баштанні культури та безалкогольні напої. Ці товарні групи складають основу відповідних продовольчих ринків і тісно пов'язані між собою через платоспроможний попит населення на продукти харчування та постійну взаємозамінність останніх;

- продовольчі ринки займають особливе місце в структурі агропромислового комплексу. Продовольчий ринок є важливим наслідком функціонування сільського господарства та переробної промисловості і безпосередньо залежить від стану ринку праці, ринку землі, ринку інвестиційних товарів, фінансового ринку та інших елементів ринкової інфраструктури. Його стабільність і насиченість є викликом і метою всього агропромислового комплексу;

- порівняно з іншими видами продукції, продовольчі товари є більш обмінюваними і водночас менш еластичними за доходами, а їх виробництво регулюється не лише платоспроможним попитом, а й, наприклад, фізіологічними нормами споживання;

- на продовольчих ринках продаються продукти харчування як предмети першої необхідності. Тому продовольчий ринок є сферою економічних, соціальних і політичних інтересів суспільства.

Коваленко Ю. С. [40, с. 24] зазначає, що основною причиною недостатнього рівня експортного потенціалу харчової промисловості є те, що ринкові перетворення у сфері виробництва продовольства в Україні розпочалися без комплексної державної програми, послідовної державної аграрної політики, невизначеності щодо реформування аграрного сектору та формування прозорих ринків сільськогосподарської продукції та

Зазначається, що це є фактом. На етапі становлення ринкових інститутів фактор трансакційних витрат сам по собі не забезпечує ефективність ринку. Іншими словами, нестабільність інституційного середовища призводить до неефективних ринків. Зокрема, вартість трансакційних витрат на українському продовольчому ринку є досить високою, що змушує суб'єктів ринку орієнтуватися на короткострокові цілі та пристосовуватися до неефективної інституційної системи замість довгострокової збалансованої стратегії розвитку. Як зазначає О.Л. Копиленко [35, с. 17], високий експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості не обов'язково обумовлений високою якістю харчових продуктів. Наразі існують певні проблеми у визначенні якісних характеристик харчових продуктів, які загострилися після вступу України до СОТ та зони вільної торгівлі з ЄС. Така ситуація призводить до збільшення трансакційних витрат на визначення відповідності сільськогосподарської харчової продукції міжнародним стандартам. Важливим аргументом на користь застосування методу аналізу галузевої структури ринку до дослідження процесів формування та розвитку продовольчого ринку є комплексний підхід, який передбачає аналіз

взаємозалежностей між структурою та закономірностями розвитку харчової промисловості та структурою і функціонуванням аграрних ринків.

Таким чином, зміцнення експортного потенціалу харчової промисловості в умовах лібералізації зовнішньоторговельного режиму передбачає врахування економічного потенціалу всіх суб'єктів, ефективну взаємодію всіх чинників, дотримання науково обгрунтованих рівнів фінансування праці та виробництва, а також виявлення ключових важелів, що впливають на формування експортного потенціалу. Необхідно враховувати і нормативні чинники. Це питання особливо актуальне в умовах поглиблення світової фінансової кризи, вступу України до СОТ і поглиблення європейської інтеграції.

1.2. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємств харчової промисловості на зовнішніх ринках

В умовах воєнного часу еграції розвиток ринкової економіки України та розширення зовнішньоекономічних зв'язків потребують обгрунтування стратегічних цілей і розроблення дієвих методів оцінювання підвищення ефективності експортно-орієнтованої діяльності харчового сектора економіки.

О. Вишневська [20, с. 37] стверджує, що зміцнення конкурентоспроможності харчової промисловості залежить також від ефективності та розвитку технологій державної підтримки, що зумовлює необхідність розроблення спеціальних методів управління аграрним сектором економіки та пошуку шляхів оптимізації і зниження економічних ризиків. Продовольство залишається однією з найбільших експортних товарних груп у світі, на частку якої припадає близько 10 % світової торгівлі. Зростає торгівля готовими продуктами харчування та продуктами високого ступеня переробки. Особлива увага приділяється підвищенню міжнародних екологічних стандартів і норм. Зростає тенденція до витіснення зі світового ринку дрібних і середніх експортерів та імпортерів. Зовнішньоторговельні

зв'язки концентруються на монополістичних організаціях.

Треховчук В. М. [99, с. 196] зазначає, що продовольчий ринок - це ринок абсолютної (чистої) конкуренції, що характеризується в міжнародному вимірі великою кількістю іноземних торговельних суб'єктів, інтенсивністю конкуренції та відносно однорідним характером продукції, що поставляється. Попит на продовольство нееластичний, тісно пов'язаний із купівельною спроможністю населення і змінюється відносно повільно. Виробництво і постачання продовольства значною мірою залежать від погоди та погодних чинників, які мають стохастичний характер і збільшують фактори ризику. Ціни на продовольство мають тенденцію до зближення під впливом попиту та пропозиції.

Бабенко С. Г. [10, с. 85] пояснює, що при переході до ринкових відносин підприємства харчової промисловості стали самостійними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, тобто отримали можливість вільного вибору експортної продукції, споживачів і ринків збуту. Виходячи зі специфіки переробних підприємств, де основним фактором виробництва є харчові ресурси, експортний потенціал підприємств харчової промисловості слід розглядати як сукупність їхнього виробничого, сільськогосподарського, природно-ресурсного та біопотенціалу.

Білорус О. Г. [17, с. 99] пропонує використовувати методологічний підхід галузевої структури ринку для аналізу конкурентоспроможності харчової промисловості. Першим етапом такого аналізу є базові структурні умови продовольчого ринку, які, з одного боку, характеризують особливості виробництва і споживання продуктів харчування порівняно з іншими галузями, а з другого – характеризують сучасний стан розвитку українського продовольчого сектору та продовольчого ринку. Базові умови продовольчого ринку з боку попиту та пропозиції формують структуру продовольчого ринку, яка є головною складовою ринкового механізму. З боку пропозиції найбільш впливовими базовими умовами ринку є сезонність виробництва та його пряма залежність від природно-кліматичних умов, що призводить до

нестабільності доходів виробників. Крім того, інституційна недосконалість земельної реформи, значна розпорошеність сільськогосподарських земель, застарілі технології та низька технічна оснащеність товаровиробників є специфічними базовими умовами ринкової структури України.

Березін О. В. [14, с. 115] зазначають, що найвпливовішим системоутворювальним елементом продовольчого ринку є платоспроможний попит, а абсолютними та відносними показниками його характеристик - абсолютний розмір доходів населення та їхня динаміка, подушна забезпеченість, достатність для забезпечення харчування населення за науково обґрунтованими нормами, регіональна та групова диференціація. До основних умов ринку належать низька еластичність попиту на продовольчі товари, низька цінова еластичність, попит, пов'язаний із фізіологічними потребами населення, обмежений попит, зумовлений низькою купівельною спроможністю населення, попит, що зростає, на екологічно чисту продукцію та вплив нестабільної кон'юнктури світового ринку. Нижче перелічено найважливіші чинники. Другим кроком в аналізі експортного потенціалу харчової промисловості є визначення масштабів і методів її державного регулювання, оскільки від цього багато в чому залежить ефективність функціонування агропродовольчого ринку. Це питання висвітлено в роботі Г.І. Башняніна [12, с.46], який наголошує на необхідності створення ефективної системи взаємодії між державними органами та всіма учасниками ринку.

Базовими парадигмами аналізу харчової промисловості є: кількісні характеристики продавців і покупців; диференціація ринку; бар'єри входу; структура витрат; рівень вертикальної інтеграції від виробництва до роздрібної торгівлі; диверсифікація виробництва. Останнім (четвертим) етапом базової парадигми вивчення конкурентних переваг у харчовій промисловості є аналіз правової бази, в якій діють учасники ринку, оцінювання якості бізнес-середовища, аналіз маркетингових стратегій, інвестицій у виробництво та аналіз поведінки інших учасників ринку

(посередників, споживачів і держави).

У зв'язку з цим Л. М. Бук [88, с. 30-32] справедливо вважає, що поведінка суб'єктів ринку значною мірою залежить від цінових стратегій, які прямо або побічно пов'язані з цінами і ціноутворенням на продукти харчування та продовольчі товари. Під час вивчення питань ціноутворення на ринку важливо аналізувати цінові коливання та взаємозв'язки, основними напрямками яких є оцінка різних цін на один вид товару або групу товарів, коливання цін у часі, коливання цін у регіонах, зонах і на окремих субринках (державних, кооперативних, приватних), розбіжності цін на окремих субринках (державних, кооперативних, приватних), коливання цін під час купівлі товарів різними соціально-економічними категоріями (групами).

Онегіна В. М. [57, с. 18-19] пояснює, що математична інтерпретація конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості являє собою систему формул, які використовуються для досягнення мети отримання експортних обсягів продукції. Конкурентоспроможність містить у собі такі коефіцієнти і формули:

$$EP = PPP * K_{кон} * K_n * K_{пр} - \text{Конкурентоспроможність} \quad (1.1)$$

$$PPP = AP_{П} + K_{тех} + П_{пер} + П_{інф} - \text{Виробничий потенціал} \quad (1.2)$$

$$AP_{П} = Пр_{П} + ТР + МТР + ПрЗ - \text{Аграро-ресурсний потенціал} \quad (1.3)$$

$$Пр_{П} = БП + ПГ + Кл + Вр - \text{Природно-ресурсний потенціал} \quad (1.4)$$

$$БП = Пр + Пт + Пм - \text{Біопотенціал} \quad (1.5)$$

Об'єднання системи формул дозволяє розрахувати рівень конкурентоспроможності як:

$$EP = (K_{тех} + П_{пер} + П_{інф} + Тр + Мтр + ПрЗ + ПГ + Кл + Вр + Пр + Пт + Пм) * K_{кон} * K_n * K_{пр} \quad (1.6)$$

де:

$K_{кон}$ – коефіцієнт конкурентноздатності продукції;

K_n – коефіцієнт попиту на міжнародному ринку (для кожного виду продукції уточнюється країна-імпортер);

K_{np} – коефіцієнт пропозиції на міжнародному ринку (для кожного виду продукції уточнюється країна-імпортер);

K_{tex} – коефіцієнт технологічності виробництва;

$P_{пер}$ – потенціал переробних виробництв;

$P_{інф}$ – потенціал виробничої інфраструктури (можливість ремонту, відновлення засобів виробництва, транспортування продукції і т.і.);

TP – трудові ресурси (кадрові);

MTP – матеріально-технічні ресурси як сукупність основних та обігових засобів, які застосовуються в виробництві;

$PrЗ$ – підприємницькі здатності організаторів-менеджерів виробництва;

$P_г$ – потенціал земельних ресурсів;

$Kл$ – природно-кліматичний потенціал;

Vp – потенціал водних ресурсів;

Pr – потенціал рослинництва;

$Pт$ – потенціал тваринництва;

$Pм$ – потенціал мікросвіту.

Комплексно вивчаючи склад елементів конкурентоспроможності, Осташко Т. О. [59, с. 6] робить певні спрощення шляхом вираження його елементів у вартісній формі. У зв'язку з цим, доцільно виразити конкурентоспроможність у вигляді формули:

$$EP = [(OЗ + OTP + MTP) * P] * K_{кон} K_n * K_{np} \quad (1.7)$$

де

$OЗ$ – вартісна оцінка 1 га земельних ресурсів;

OTP – вартісна оцінка систему трудових ресурсів в розрахунку на 1 га землі;

MTP – вартісна оцінка системи матеріально-технічних ресурсів компаній харчової промисловості на 1 га землі;

P – площа сільськогосподарських угідь підприємств в гектарах, на яких вирощується сировина для агропродовольчої продукції.

Приймаючи до уваги те, що конкурентоспроможність фактично являє собою лише частину від усієї виробленої продукції, доцільно на першому етапі – розрахувати виробничий потенціал компанії з 1 га землі і його залежність від чинників виробництва, як:

$$Y = a * OZ + b * OTR + c * MTP \quad (1.8)$$

де

a, b, c - коефіцієнти множинної регресії.

На другому етапі – потрібно визначити частку виробленої продукції, яку можна направити на експорт:

$$EP = Y * K_{кон} K_n K_{пр} \quad (1.9)$$

Запропонована економіко-математична модель розрахунку конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості дозволяє, як теоретично, так і практично визначати потенціальні можливості підприємств експортувати свою продукцію.

Економічною характеристикою будь-якої операції є показник валютної ефективності (купівельна сила валюти, товарний курс). Щодо експорту, то він визначається згідно з експортним еквівалентом.

Експортний еквівалент - це набір товарів та послуг, які експортуються з метою отримання необхідної іноземної валюти у випадку повної неконвертованості. Експортний еквівалент може бути визначений для окремої угоди, виду товару, країни, групи валют.

Для оцінки рівня практичної реалізації конкурентних переваг підприємства харчової промисловості розраховується показник ефективності його діяльності, що характеризує ступінь вигідності для фірми зовнішньоекономічних операцій [62, с. 12].

Павел Ф. [62, с. 12-14] пропонує аналізувати коефіцієнт валютної ефективності експорту продукції АПК за формулою (1.10)

$$\chi_j^e = \frac{B^e j}{Z_j + T_j} \quad (1.10)$$

де $B^e j$ – валютні надходження від експорту товарів;

Z_j – витрати на виробництво агропродовольчої продукції;

T_j – транспортні і накладні витрати на поставку.

Підгрунття конкурентоспроможності також залежить від оцінки чинників, які можуть вплинути на зміну технологічного профілю підприємств і складу експортних товарів. Можливість отримання прибутку від виходу на зовнішні ринки безпосередньо залежить від розроблення стратегічних дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності експортної продукції. У зв'язку з цим проблематично розробити стандартну модель для експериментального розрахунку багатовимірних конструкцій експортно-орієнтованих підприємств на основі факторної оцінки показників [62, с. 29].

На думку Ващенко К. О. [73, с. 112], розрахунок експортних ресурсів як складової конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості пояснюється необхідністю:

- вибору оптимального асортименту експорту з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- спеціалізації на конкретних товарах у зв'язку з обмеженістю фінансових, виробничих, природних і трудових ресурсів; та
- планування можливі обсяги експорту кожного товару; і
- оцінки можливостей конкретного регіону для розроблення програми зовнішньоекономічного розвитку;
- розрахунку частки підприємств харчової промисловості у фактичному використанні експортного потенціалу конкретних регіонів за окремими товарними групами;

- розгляду потенціалу харчової промисловості щодо збільшення експортного виробництва;

- стимулювання виробництва продуктів харчування та активно формувати конкурентоспроможність за рахунок впровадження сучасних технологій виробництва продуктів харчування, затребуваних на світовому ринку.

Методика розрахунку експортних ресурсів передбачає, що конкурентоспроможність оцінюють на трьох рівнях, залежно від ступеня її використання на даний момент (табл. 1.1) [73, с.120-124]:

- аналіз використання конкурентоспроможності в минулому;
- розрахунок сировинних ресурсів продовольства, які можуть бути експортовані підприємствами харчової промисловості;
- оцінка перспективних експортних ресурсів, які використовуються в зовнішньоторговельних операціях у вигляді сировини, але можуть бути перероблені й експортовані у вигляді харчової продукції.

Таблиця 1.1

Рівні оцінки експортних ресурсів харчової промисловості

Оцінка експортних ресурсів		
<u>1 рівень</u> Визначення досягнутого рівня використання конкурентоспроможності через розрахунок системи показників	<u>2 рівень</u> Розрахунок ресурсів регіону з визначенням можливості експортувати продукцію підприємствами харчової промисловості	<u>3 рівень</u> Визначення перспективних ресурсів, що можуть бути отримані в результаті переробки експортованої продовольчої сировини

Побудовано за: [73, с. 120-124]:

У зарубіжній науці конкурентоспроможність вивчається вже понад 30 років. Оскільки проблема настільки широка, більшість досліджень присвячено окремим елементам експортних маркетингових стратегій або окремим аспектам експортної діяльності.

У світовій практиці існують і факторний підхід, суть якого полягає в пошуку чинників, що впливають на ефективність конкурентоспроможності.

Усі дослідження можна поділити на три групи: фактори, що відрізняють експортерів від неекспортерів, зовнішні фактори (наприклад, державні програми стимулювання) та фактори, пов'язані з маркетинговою орієнтацією компаній харчової промисловості.

Факторний підхід дає змогу отримати результати, які легко застосувати на практиці. Регіональні комплекси, що успішно займаються експортом, як правило, експортують продукцію в більшу кількість країн і використовують більш різноманітні канали збуту. Тому підприємствам харчової промисловості, які бажають підвищити ефективність експорту, необхідно збільшити кількість експортних ринків, використовувати більше каналів розподілу та експортувати свою основну продукцію [78, с. 56].

Б.М. Данилишин [25] виокремлює такі складові системи показників економічної ефективності експортно-орієнтованої діяльності підприємств харчової промисловості:

- показники ефективності: визначаються як абсолютні величини і характеризуються як різниця між результатами і витратами у відповідній грошовій одиниці;

- показники ефективності, що визначаються на основі співвідношення результатів і витрат, зазвичай відносні та характеризуються у відносних одиницях. У сучасній економіці переважають два підходи. Один заснований на розрахунку загальної ефективності експортно-орієнтованої діяльності, тобто прибутковості експортних операцій. Другий підхід визначає ефективність через аналіз частки ринку, підвищення впізнаваності бренду та збільшення кількості покупців і торговельних партнерів на зарубіжних ринках.

Супіханов Б. К. [95, с.184] представляє модель відносної конкурентної переваги за такою формулою:

$$RTAi = RXAi - RMPi, \quad (1.12)$$

де $RTAi$ – індекс відносних торгових переваг конкретного виду продовольчої продукції ;

RXA_i – індекс відносної експортної конкурентоспроможності конкретного виду продовольчої продукції;

RMP_i – індекс відносної залежності від імпорту продовольчої продукції.

Тоді, як Титарчук І.М. [3, с. 262–271], описує індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA_i) так:

$$RXA_i = \frac{E_i^p (E_{АПК}^k - E_{АПК}^p)}{E_{АПК}^p (E_i^k - E_i^p)}, \quad (1.14)$$

де E_i^p – експорт і-й продукції харчової промисловості;

E_i^k – експорт і-й продукції харчової промисловості країни;

$E_{АПК}^p$ – сукупний експорт продукції харчової промисловості;

$E_{АПК}^k$ – сукупний експорт продукції харчової промисловості країни.

Індекс RXA пропонується визначати як співвідношення питомої ваги регіону в загальнодержавному експорті певного виду харчової продукції до питомої ваги експорту харчової продукції регіону в сукупному експорті харчової промисловості країни.

Основна відмінність удосконалених методик полягає в тому, що базова методика дає змогу оцінити експортну конкурентоспроможність конкретних товарів країни у світовому експорті, тоді як базова методика оцінює експортну конкурентоспроможність конкретних товарів у конкретних регіонах усередині країни.

Для визначення ступеня ризику регіональної орієнтації в експорті та імпорті продовольства Л. Г. Чернюк [106, с. 29] пропонує використовувати індекс ризику географічної дисперсії (GDI).

Під географічною диверсифікацією експорту розуміють

диверсифікацію експортних поставок товарів до низки країн-імпортерів з метою зниження ризику можливої втрати ринків збуту та підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. Формула розрахунку ІДР виглядає таким чином: ІДР розраховується таким чином:

$$IDP = \sum_{i=1}^m E_i - \frac{m}{n}, \quad (1.17)$$

де n – загальна чисельність країн імпортерів певного товару,

m – чисельність країн імпортерів, обсяг експорту в які перевищує або

дорівнює середньому значенню експорту ($\sum_{i=1}^m E_i \geq E_c, E_c = E/n$),

$\sum_{i=1}^m E_i$ – обсяги експорту певного товару в m країн.

ІДР залежить від загальної чисельності країн, до яких експортується товар, кількості країн, обсягів експорту, в які перевищує або дорівнює середньому значенні, а також від обсягів експорту в ці країни. ІДР лежить в

межах від 0 до 1, так як $\sum_{i=1}^m E_i \geq mE_c$ і $\sum_{i=1}^m E_i < 1$.

Таким чином, ефективна географічна диверсифікація експорту (імпорту) пов'язана з більш-менш рівномірним розподілом експортної (імпоротної) продукції між відносно великою кількістю країн-імпортерів (експортерів). Систематизація запропонованого методу дасть змогу провести комплексний аналіз конкурентних переваг вітчизняних фірм на зовнішніх ринках.

1.3. Досвід посилення експортного потенціалу та конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості в країнах Євросоюзу

Головним викликом для харчової промисловості європейських країн є досягнення стійкого зростання виробництва продуктів харчування, надійне забезпечення продовольством і сировиною, а в кінцевому підсумку – об'єднання зусиль усіх галузей для досягнення високих результатів [30].

Досвід світу зі сформованою ринковою економікою, особливо дослідження розвинутих європейських країн, свідчить про наявність загальних підходів і відмінних особливостей у реалізації низки заходів державного регулювання МСП у харчовій промисловості; Вишнеvsька О. [20, с.38] стверджує, що важливим фактором сильної конкурентоспроможності в ЄС, особливо в харчовій. Важливим фактором сильної конкурентоспроможності в ЄС, особливо в харчовій промисловості, виявляється налагоджена система державної підтримки та стимулювання.

Згідно із законодавством ЄС, будь-яка підтримка, що надається з національних або регіональних бюджетів, є перешкодою для дотримання принципу вільної конкуренції і тому заборонена. Однак, незважаючи на вищесказане, законодавство ЄС передбачає низку винятків, коли підтримка чинить найменший вплив на вільну конкуренцію. До них належать: підтримка розвитку слабких регіонів; підтримка реалізації важливих наднаціональних проєктів; підтримка культурної спадщини (якщо вона не впливає на умови торгівлі та конкуренції); підтримка певних видів економічної діяльності або регіонів (якщо вона не впливає на умови торгівлі та конкуренції).

Загальновизнано, що відносини між державою і регулятором, який підтримує продовольчий сектор на певному рівні та в оптимальному структурному співвідношенні, характерні як для розвинених країн, так і для країн з перехідною економікою. Єдине, що можна сказати, то це те, що в індустріальних та аграрних економіках, зокрема й в українській, харчова промисловість постійно перебуває у стані екстремуму через брак ресурсів і руйнівний вплив як природних, так і ринкових сил.

У більшості розвинених країн харчова промисловість субсидується державою. Наприклад, у Європейському союзі (ЄС) більше половини бюджету сьогодні витрачається на субсидування агропромислових підприємств (сільгоспвиробників, фермерських господарств і підприємств харчової промисловості). У західних країнах внутрішній

сільськогосподарський ринок захищений, з одного боку, твердими закупівельними цінами, а з іншого – високими тарифами (митами) на імпорт. У результаті багато видів продовольчих товарів в Україні дорожчі, ніж у багатьох європейських країнах, незважаючи на те, що заробітна плата в Україні найнижча серед країн ЄС.

Таблиця 1.2

Споживчі ціни на продукти харчування в Україні та інших країнах світу (у березні 2021 р.)

	Одиниця виміру	УКРАЇНА*	ПОЛЬЩА**		УГОРЩИНА**		ІСПАНІЯ**		БІЛОРУСЬ*	
		ціна за одиницю, євро	ціна за одиницю, євро	у % до ціни в Україні	ціна за одиницю, євро	у % до ціни в Україні	ціна за одиницю, євро	у % до ціни в Україні	ціна за одиницю, євро	у % до ціни в Україні
Хліб пшеничний	кг	0,87	0,69	79,7	0,77	88,6	1,15	132,3	0,95	109,5
Борошно пшеничне	кг	0,42	0,48	114,6	0,33	78,4	0,42	100,2	0,41	97,1
Рис	кг	0,77	0,77	99,4	0,96	125,1	0,73	94,8	0,90	117,3
Макаронні вироби (спагетті)	кг	0,68	0,69	101,2	0,93	137,6	0,78	115,0	0,75	111,1
Молоко	л	0,77	0,50	65,0	0,60	78,6	0,55	71,5	0,51	66,7
Масло вершкове	кг	6,78	4,91	72,4	7,58	111,7	7,12	105,0	5,54	81,6
Яловичина	кг	4,66	5,92	127,0	6,35	136,2	7,95	170,6	2,87	61,6
Свинина	кг	3,47	3,76	108,1	4,42	127,1	4,99	143,7	2,39	68,9
Птиця (тушка куряча)	кг	1,87	1,75	93,8	1,65	88,5	2,48	132,7	1,48	79,2
Яйця курячі	дес.	0,95	1,09	115,1	1,33	139,7	1,00	105,4	0,83	87,8
Олія соняшникова	л	1,56	1,20	77,3	1,49	95,3	0,94	60,3	1,57	100,6
Цукор	кг	0,72	0,54	75,3	0,69	95,2	0,76	105,2	0,55	75,8
Картопля	кг	0,36	0,24	66,9	0,69	190,6	1,33	368,7	0,34	93,3
Капуста білокачанна	кг	0,18	0,28	153,9	0,69	374,2	0,89	484,3	0,23	127,3
Морква	кг	0,23	0,55	235,0	0,69	295,9	0,62	266,8	0,34	147,6
Цибуля ріпчаста	кг	0,19	0,59	304,3	0,72	368,9	0,69	356,0	0,34	176,9
Яблука	кг	0,60	0,63	103,4	1,10	182,3	1,19	196,9	0,84	139,5
Сіль	кг	0,15	0,20	131,7	0,14	91,3	0,22	148,5	0,19	127,6
ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ	євро	25,25	24,78	98,2	31,11	123,2	33,81	133,9	21,04	83,4

* – офіційна статистична інформація про середні споживчі ціни у грудні 2020 р.;

** – інформацію щодо роздрібних цін почерпнуто із офіційних сайтів гіпермаркетів Ашан у відповідних країнах.

За: [64; 93]

Загальна вартість 19 найменувань продуктів харчування, за якими проводили аналіз цін, в Україні нижча, ніж у Польщі: на 11% у Польщі (12% восени), на 14% у Білорусі (18%), на 43% в Угорщині (38%), у 1,5 разу (1,5 разу) в Іспанії та у 2,6 разу (2,3 разу) у Франції. Варто зазначити, що в усіх аналізованих країнах, крім Франції, споживчі ціни на молоко вищі, ніж в Україні. Водночас на окремі види продовольчих товарів ціни в Україні вищі, ніж в аналізованих країнах:

- Польща – 7 позицій (хліб, рис, молоко, свинина, м'ясо птиці, олія, морква);
- Угорщина – 4 найменування (борошно, молоко, м'ясо птиці, олія);
- Іспанія – 3 (молоко, м'ясо птиці, олія);
- Білорусь - 7 найменувань (молоко, олія, курка, картопля, морква, цибуля, буряк).

В Україні продукти харчування виробляють здебільшого малі та середні підприємства, чия діяльність не підтримується державними субсидіями і не захищена високими тарифами на імпорتنу продукцію, що можуть бути паралізовані в будь-який момент. Згідно з національним законодавством, суб'єктами МСП вважаються фізичні та юридичні особи, зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти господарювання, тобто суб'єкти всіх організаційно-правових форм і форм власності, із середньою чисельністю працівників не більш як 50 осіб за звітний період (календарний рік) та річним валовим доходом не більш як 70 млн грн [68].

У Євросоюзі створено одну з найсильніших систем захисту національних виробників агрохарчової продукції, зокрема таких продуктів, як яловичина, свинина, м'ясо птиці, молочні продукти, зернові, оливкова олія та деякі види фруктів. Крім того, з середини 2000-х років ЄС потерпає від перевиробництва в продовольчому секторі, особливо м'ясних і молочних продуктів, деяких видів зернових і цукрових буряків. Система підтримки виробників у ЄС є однією з найбільших у світі. Щорічно ЄС витрачає понад 60 млрд євро на підтримку сільськогосподарського сектору, а згідно з методологією ОЕСР, загальний рівень підтримки виробників оцінюють більш ніж у 90 млрд євро (табл. 1.3).

Понад 35% від загального обсягу підтримки виробників у ЄС лягає на плечі споживачів через високі внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію; на відміну від країн ЄС, в Україні споживачі субсидуються виробниками сільськогосподарської продукції, оскільки внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію в середньому є нижчими за світові.

Таблиця 1.3

Порівняння підтримки агровиробників в Євросоюзі та Україні у 2021 р.

Показник	Обсяг підтримки, млн. євро	
	Україна	ЄС
1. Показник підтримки виробників	942,20	94885,000
1.1. Цінова підтримка виробників	-654,50	33826,000
1.2. Бюджетні виплати	1596,70	61059,000
2. Показники підтримки виробників, євро		
2.1. в розрахунку на одиницю вартості виробленої продукції	0,04740	0,31310
2.2. в розрахунку на одного жителя	20,320	189,770

За: [89, с. 142]

Згідно з так званою "коробковою" (або скриньковою) класифікацією внутрішньої підтримки СOT, найбільша частка бюджетних коштів виділяється на програми, звільнені від зобов'язань зі скорочення (так звана "зелена" коробка). У ЄС, Бразилії та Канаді частка "зелених" програм та інших звільнених від зобов'язань програм становить від 50 до 60%, у той час як в Україні співвідношення протилежне. Майже 75 % від загального обсягу допомоги виділяється на жовті програми допомоги і лише 25 % – на зелені. Лише 5 % коштів на "зелені" програми йдуть на прямі виплати фермерам, а решта – на загальні послуги через державні міністерства та служби (рис. 1.6).

На наш погляд, досвід державної підтримки агропродовольчого сектору в ЄС заслуговує на особливу увагу. Зокрема, при розгляді питань розвитку МСП корисно вивчити питання державної підтримки польської харчової промисловості, основу якої складають невеликі фермерські господарства. У країні налічується понад два мільйони малих ферм (менш як 10 гектарів), що становить 84,7 % від загальної кількості господарств, які займаються агропродовольчою діяльністю.

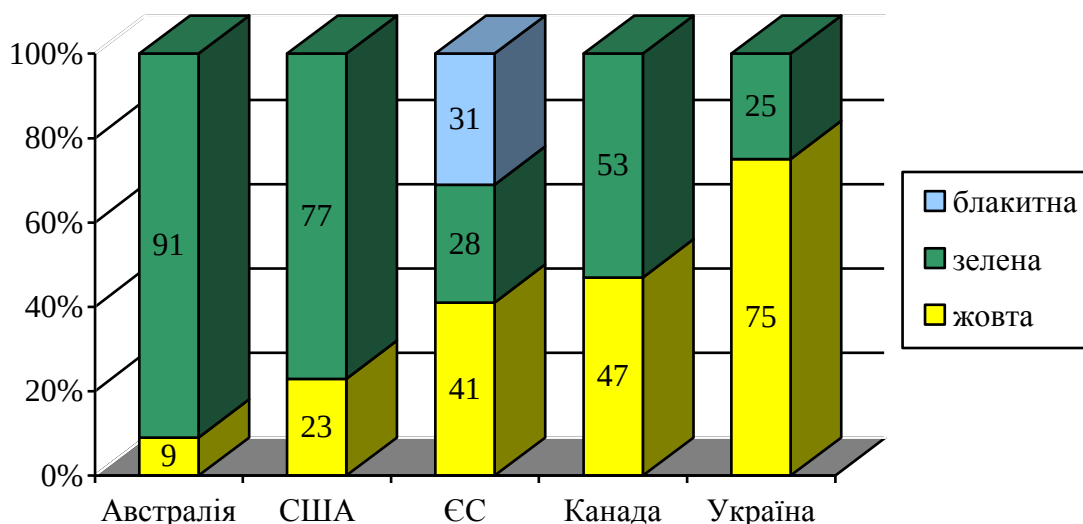


Рис. 1.6. Розподіл внутрішньої підтримки по «скриньках» COT, у % до загальних обсягів підтримки

За: [119]

До вступу Польщі до Європейського Союзу існувала Спеціальна програма з питань сільського господарства та розвитку сільських районів, яка мала бути припинена в 2004 році, але була продовжена в 2005-2006 роках для фінансування проектів, діяльність яких була затверджена до цього. До кінця 2006 року кошти програми були повністю витрачені, і виплати, що залишилися, були профінансовані з Програми розвитку сільських районів. У сучасному контексті основою державної допомоги Польщі є План розвитку сільських територій на 2018-2024 роки, ухвалений Міністерством сільського господарства та розвитку сільських територій, який передбачає чотири основні напрями [114, с. 170-171]:

- Якість життя в сільській місцевості та диверсифікація сільської економіки;
- Стратегія лідерства;
- Підтримка конкурентоспроможності сільського та лісового господарства;
- Підтримка природного середовища та сільських територій.

На основі центральної програми було розроблено національний стратегічний план. Це стратегічний документ, цілі та завдання якого реалізуються на рівні кожної держави-члена ЄС через Програму розвитку сільських територій. Усі заходи програми фінансуються з коштів Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій і національних ресурсів, закладених у бюджет. Наприклад, 75 % коштів виділяється з Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій і 25 % - з національного бюджету на підтримку конкурентоспроможності агролісомеліоративного сектору, якості життя в сільській місцевості та диверсифікації сільської економіки. Частка коштів, виділених на підтримку природного середовища і сільських територій та стратегію лідерства, становить 80 % і 20 % відповідно. За період, передбачений програмою, фінансування ЄС для 28 країн-учасниць склало 77 662 771 346 євро, з яких польська допомога склала 13 230 388 156 євро, майже 17 % від загального обсягу фінансування.

Згідно з міжнародним досвідом, заходи "зеленої коробки" є найкращим способом стабільного збільшення доходів агропродовольчого сектору. За останні три роки заходи програми розвитку сільських територій допомогли малим і середнім підприємствам та домогосподарствам вижити в умовах жорсткої конкуренції та наслідків світової фінансової кризи. Тому довгострокова роль програми державної допомоги "Підтримка конкурентоспроможності агролісового сектору" має особливе значення для зміцнення конкурентоспроможності агропродовольчого сектору Польщі, основу якого, як уже згадувалося вище, складають невеликі фермерські господарства. Механізм державної допомоги в цьому секторі покликаний залучити підприємства у висококонкурентне середовище. Цей напрям має такий вигляд:

- Збільшення доданої вартості продукції агролісоводства;
- Покращення та розвиток інфраструктури, пов'язаної з агролісівництвом;

- Участь фермерів у формуванні якості продуктів харчування;
- Інформаційно-пропагандистська діяльність;
- Створення груп виробників агропродовольчих товарів;
- Професійне навчання людей, які працюють у сільському та лісовому господарстві;
- Навчання молодих фермерів;
- Достроковий вихід на пенсію;
- Доступ фермерів та власників лісів до консультаційних послуг; –
- Модернізація сільськогосподарської власності

Метою модернізації польської харчової промисловості є підвищення ефективності діяльності харчової промисловості за ефективного використання чинників виробництва, включно з упровадженням нових технологій, поліпшенням якості продукції, розширенням видів агропромислової діяльності та забезпеченням умов для виробництва сільськогосподарської продукції, яка відповідає вимогам охорони навколишнього середовища та гігієни продукції. Фінансування модернізації польської харчової промисловості доступне фізичним, юридичним особам і підприємствам, що працюють в агропромисловому секторі в галузі рослинництва, тваринництва та харчової промисловості. Основна вимога до отримувачів - вік до 60 років. Програма охоплює як матеріальні, так і нематеріальні інвестиції. До матеріальних інвестицій належать такі вкладення [37, с. 134]:

- Купівля або встановлення машин і обладнання, включно з комп'ютерним обладнанням;
- Створення або модернізація садів чи багаторічних плантацій;
- придбання або будівництво елементів технічної інфраструктури, що безпосередньо впливають на умови сільськогосподарського виробництва, зберігання та реалізації продукції;
- будівництво або ремонт, пов'язаний з модернізацією будівель чи

споруд.

У сфері підтримки конкурентоспроможності агропродовольчого сектору важливе місце посідає підвищення доданої вартості харчової промисловості. Ця підтримка в основному спрямована на малі та середні підприємства (МСП), які вносять найбільший внесок у валовий внутрішній продукт ЄС і забезпечують більше половини робочих місць. Підтримка підприємств харчової промисловості особливо важлива, оскільки цей сектор має велике значення для польської економіки з точки зору зайнятості та виробництва. Виробники можуть отримати стабільні умови для продажу своїх продуктів харчування, укладаючи контракти з переробними підприємствами та оптовими торговцями [37, р. 135].

Детальний аналіз структури державної підтримки виробництва продуктів харчування в Польщі, особливо в напрямі підвищення його економічного потенціалу, не означає, що Україна має використовувати часто неефективний так званий "наздоганяючий" підхід. Однак для формування та розвитку системи державної підтримки в країні велике значення має вивчення та адаптація міжнародного досвіду в харчовій промисловості, де малий і середній бізнес є основним сектором ринкової економіки. В Україні насамперед необхідно узагальнити та впровадити польський досвід з навчання та підвищення кваліфікації молодих підприємців, пенсійного забезпечення працівників харчової промисловості, участі підприємців у створенні груп виробників продуктів харчування та інформаційно-консультаційної підтримки [114].

Слід також звернути увагу на специфіку харчової промисловості щодо забезпечення національної продовольчої безпеки. У Європі, США та Азії існують абсолютно різні структури непрямого оподаткування компаній харчової промисловості. Наприклад, у період з 2008 по 2018 рік ставки ПДВ були переглянуті в більшості країн, як у бік збільшення (Греція, Італія, Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Португалія та Словенія), так і в бік зменшення (Словаччина, Угорщина, Чехія та Франція). Слід зазначити, що ставки

акцизного збору в Україні нині значно нижчі, ніж у країнах-членах ЄС. Тому немає необхідності враховувати досвід застосування непрямих податків, таких як акцизи [117].

Що стосується непрямих податків у харчовій промисловості Бельгії, то ставка ПДВ для більшості платників податків на продукти харчування становить 21 %. У Греції споживчі товари оподатковуються за зниженою ставкою 8 %. В Іспанії для підприємств харчової промисловості діють дві ставки ПДВ. 4% на споживчі продукти харчування (хліб, молочні продукти, яйця, фрукти, овочі та крупи) і 7% на продукти харчування та продовольчі товари. В Італії на непрямі податки припадає 35,2 % усіх податкових надходжень. Тому питання оподаткування є одним з основних в економічній політиці держави. Податкова ставка в розмірі 4 % застосовується до виробників товарів першої необхідності (хліб, молоко та інші продукти харчування). Більшість сільськогосподарських організацій, що здійснюють виробничу або іншу діяльність у Норвегії, сплачують ПДВ за ставкою 23 % [27, р. 122].

Незважаючи на досить детальне регулювання виробництва органічних продуктів харчування в регіональному та міжнародному законодавстві, у кожній країні існує своя система державної підтримки цього сектору харчової промисловості. Тому видається доцільним порівняти національну політику щодо розвитку виробництва органічних продуктів харчування в європейських країнах та оцінити наслідки конкретних заходів і їхній вплив на розвиток екологічно чистого виробництва. Данія стала першою країною, яка надала широку фінансову підтримку виробникам органічних продуктів харчування. Національна програма включає в себе розробку та впровадження інформаційних і маркетингових послуг, а також фінансову підтримку в період переходу, яка виплачується протягом трьох років. Як правило, підприємства повинні повністю перейти на органічні стандарти протягом шести років, встановлених відповідно до затвердженого плану. Варто відзначити пільгові кредити, що надаються пріоритетним секторам харчової

промисловості (хлібопекарській, молочній). Недостатньо висока частка виробництва органічних продуктів харчування пояснюється високим рівнем підтримки традиційного сільськогосподарського виробництва в країні [27].

У своїх програмах уряд Німеччини пропонує компаніям як можливі варіанти розвитку органічного виробництва повну відмову від хімічних інгредієнтів і використання певного відсотка хімікатів із генетично модифікованими речовинами. Варто зазначити, що рівень фінансової підтримки на період конверсії відносно невисокий. Держава не надавала значної фінансової підтримки підприємствам, орієнтованим на органічне виробництво, а лише опосередковано стимулювала їх. У результаті індустрія органічних продуктів харчування в країні була розвинена слабо. Це пояснюється тим, що наголос на одних заходах надто сильний, щоб використовувати позитивні сторони інших заходів. Виробництво органічних продуктів харчування в Німеччині є одним із найбільших в абсолютному вираженні, але у відносному вираженні ці успіхи видаються не настільки значними [78].

Австрія надає підтримку індустрії органічних продуктів харчування у вигляді консультаційних центрів, сертифікації, реклами та маркетингових заходів, які фінансуються державою. Основна увага приділяється створенню та розширенню маркетингової інфраструктури, а не прямим субсидіям виробникам у період перетворень, які існують у відносно невеликих масштабах. Швеція розробила політику підтримки виробництва екологічно чистих продуктів харчування з акцентом на захист довкілля та скорочення шкідливих викидів. Ця політика включала в себе такі заходи, як надання державних консультаційних послуг виробникам органічної продукції, фінансову підтримку в період конверсії та частковий період повномасштабного органічного виробництва. Підтримка надавалася на термін до трьох років, залежно від стандартів якості продукції та потенційної прибутковості бізнесу [38].

У Франції було реалізовано програму розширення, яка забезпечила

значне державне фінансування індустрії органічних продуктів харчування. Для того щоб забезпечити найефективніше використання бюджетних коштів, держава в особі компетентних органів навіть провела експертний відбір компаній харчової промисловості, які подали заявки на участь у програмі. Це допомогло підвищити рівень розвитку виробництва органічних продуктів харчування за короткий період часу, але політика не увінчалася успіхом через відсутність обґрунтованої та далекоглядної національної програми. Ліхтенштейн пішов тим самим шляхом, але, на відміну від Франції, в країні було розроблено ефективний план розвитку, створено диференційовану систему субсидування та впроваджено низку непрямих методів державної підтримки виробництва органічних продуктів харчування. Близько третини всіх підприємств харчової промисловості беруть участь у програмах органічного виробництва, що є значною перевагою перед іншими європейськими країнами [15, с. 28].

Таким чином, органічне виробництво продуктів харчування сьогодні перебуває на стадії становлення як в Україні, так і за кордоном. Тому постійне вдосконалення засад і механізмів державної підтримки цього сектору харчової промисловості є предметом подальших досліджень у галузі права та економіки. Проблема непрямого оподаткування як важливого елемента регіонального та національного економічного розвитку набуває особливої актуальності в умовах, коли національні економіки дедалі більше залежать від адекватної участі в міжнародному економічному співробітництві. Тенденція до посилення ролі непрямих податків для підприємств харчової промисловості на внутрішньому ринку та в міжнародній діяльності збережеться, особливо з огляду на значний ціновий тиск на продовольчому ринку. Це допоможе державним органам наповнити свої бюджети всіх рівнів. Звісно, наша країна не може протистояти Європейському співтовариству в питанні бюджетної підтримки харчової промисловості, але вона може маніпулювати зацікавленістю країн ЄС у доступі на український ринок: ЄС володіє великими запасами сировини

(імпортує здебільшого мінерали з Чилі та натуральні волокна з Марокко), а створення доданої вартості Дослідження підтверджують, що ЄС зацікавлений у співробітництві із слаборозвиненими країнами з нерозвиненими структурами внутрішнього ринку, які гарантують створення доданої вартості.

Висновки до розділу

1. Вплив зовнішнього середовища на експортний потенціал харчової промисловості має аналізуватися з використанням різних методологічних підходів, таких як глобалізаційний, соціальний, економічний, маркетинговий, бюджетний, екологічний та балансовий. Тому важливо визначити пріоритетні напрями розвитку та спеціалізовані кластери в харчовій промисловості для підвищення її конкурентоспроможності та ефективності. Загалом експортний потенціал харчової промисловості має аналізуватися в кілька етапів. Основними етапами такого аналізу є базові структурні умови харчової промисловості, які, з одного боку, характеризують особливості виробництва та споживання харчових продуктів харчування порівняно з іншими галузями, а з іншого - характеризують особливості поточної ситуації в розвитку харчової промисловості та агропродовольчого ринку України. Саме під впливом основних умов агропродовольчого ринку з боку попиту та пропозиції формуються особливості структури ринку – найважливішої складової ринкового механізму.

2. Методики оцінки конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості повинні враховувати низку чинників, що визначають їх рівень, динаміку та тенденції. Вивчення впливу кожного фактора на ефективність є складним і трудомістким завданням. Тому для вибору найважливіших із них використовується система оціночних показників. З їх допомогою визначаються вартісна форма конкурентоспроможності, коефіцієнт грошової ефективності, відносна торговельна перевага, індекс відносної конкурентоспроможності експорту, зведений прогноз експорту харчової промисловості та географічна диверсифікація експорту.

Вищевикладене визначає необхідність комплексного дослідження експортного потенціалу та аналізу успішного зарубіжного досвіду реалізації економічного потенціалу підприємств АПК.

3. У країнах Центральної та Східної Європи процес трансформації харчової промисловості складався з прямої державної підтримки та послідовних кроків. Після процесу створення нових підприємств, заснованих на приватній власності, і роздержавлення наявних підприємств держава не втратила контролю над розвитком харчової промисловості та замінила адміністративно-імперативні методи економічними. Надавалася фінансова допомога, регулювалися ціни з урахуванням інтересів виробників продуктів харчування. Для надання необхідної підтримки харчовій промисловості було створено спеціальні агентства. У деяких країнах відбулася регіоналізація цієї політики, що є необхідним кроком у розробці ефективних шляхів розвитку харчової промисловості. У розвинених країнах існують цілеспрямовані системи заходів з підтримки харчового сектору. На особливу увагу заслуговують цільові субсидії на конкретні заходи, високі вимоги до якості продукції та екологічності, розробка необхідних механізмів стимулювання, системи оподаткування, спрямовані на збільшення відтворення харчової промисловості, та регулювання цін на продукти харчування. У багатьох країнах субсидії також є елементом протекціоністської політики, тобто створення ефективної системи захисту вітчизняних виробників.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

2.1. Особливості та проблеми розвитку зовнішньої торгівлі українських підприємств харчової промисловості

До повномасштабного російського військового вторгнення Україна майже завжди була нетто-експортером сільськогосподарської та харчової продукції. Сільськогосподарські та продовольчі товари традиційно становили значну частку в загальному обсязі експорту України. За цей період відбулися значні зміни в торговельних відносинах. Це зміни у структурі основних партнерів (здебільшого внаслідок збройної агресії РФ), торговельній політиці (від підтримки імпорту та обмежень експорту до захисту вітчизняних виробників шляхом тарифних та нетарифних обмежень імпорту) та зміни у виробництві продовольства (певною мірою пов'язані зі змінами в державній та макроекономічній політиці).

Україна має чудові умови для виробництва продуктів харчування, особливо в плані забезпеченості землею, яка є найвищою серед європейських країн (понад один гектар ріллі на душу населення) [65]. Однак останніми роками Україна імпортує основні продукти харчування, які країна має великий потенціал для вирощування та виробництва, і ми, як і раніше, харчуємося імпортними продуктами.

Наразі основними статтями експорту України є сільськогосподарська продукція, зокрема продовольчі товари. Структура українського експорту сільськогосподарської та харчової продукції у довоєнний період наведена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Структура вітчизняного експорту продукції АПК та харчової промисловості
у 2021 р.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		
	тис. дол. США	у % до 2018	у % до загального обсягу
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1277015,8	105,5	2,6
01 живі тварини	62547,7	136,6	0,1
02 м'ясо та істівні субпродукти	711895,1	110,2	1,4
03 риба і ракоподібні	33637,5	134,6	0,1
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	453877,2	94,4	0,9
05 інші продукти тваринного походження	15058,3	116,4	0,0
II. Продукти рослинного походження	12914543,1	130,6	25,8
06 живі дерева та інші рослини	6479,7	145,8	0,0
07 овочі	184515,0	78,3	0,4
08 істівні плоди та горіхи	260112,2	113,8	0,5
09 кава, чай	11709,0	97,1	0,0
10 зернові культури	9633333,9	133,0	19,2
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	202099,4	115,0	0,4
12 насіння і плоди олійних рослин	2563242,3	131,2	5,1
13 шелак природний	818,5	75,0	0,0
14 рослинні матеріали для виготовлення	52233,1	155,0	0,1
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4732237,5	105,2	9,5
IV. Готові харчові продукти	3220383,8	106,7	6,4
16 продукти з м'яса, риби	22842,6	105,0	0,0
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	254389,7	69,3	0,5
18 какао та продукти з нього	204586,8	100,3	0,4
19 готові продукти із зерна	269366,0	100,4	0,5
20 продукти переробки овочів	191858,1	111,4	0,4
21 різні харчові продукти	142677,8	108,1	0,3
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	210822,0	91,7	0,4

Побудовано за: [92]

У структурі товарів АПК і харчової промисловості найбільша питома вага експорту припадала на зернові культури – 32% від загального обсягу товарів АПК (зокрема: кукурудза – 25,1 %, пшениця – 3,9 %), жири та олії тваринного або рослинного походження – 27 % (зокрема, олія соняшникова – 23,6 %), насіння і плоди олійних рослин – 20 %. Структура експорту товарів АПК і харчової промисловості у довоєнному 2021 р. зображена на рис. 2.1.

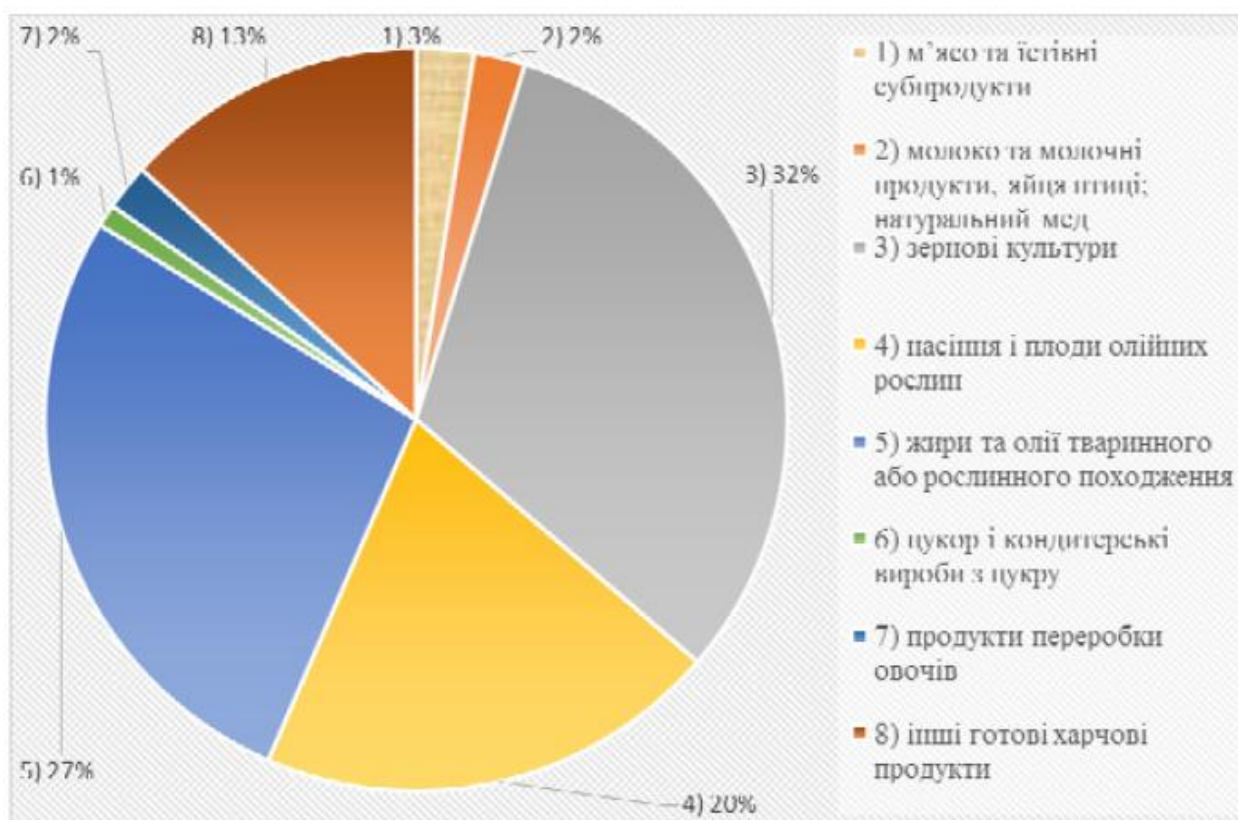


Рис. 2.1. Товарна структура експорту продукції АПК та харчової промисловості у 2021 р.

За: [92]

Таким чином, у структурі українського продовольчого експорту, як і раніше, переважає експорт сировини і продуктів низького ступеня переробки. Наприклад, експорт м'яса і субпродуктів, тваринницьких організмів, молока і молочних продуктів, яєць і меду з кожним роком значно зростає. Водночас експорт продукції з високою доданою вартістю також зростає, але повільнішими темпами. Наприклад, експорт готової м'ясної та рибної продукції зріс на 50,4 % порівняно з 2013 роком, а експорт готової зернової продукції – на 265,6 %, але з 2017 року складає менше 1 % від загального обсягу експорту сільськогосподарської та харчової продукції. Загалом, поряд зі значними обсягами виробництва, вітчизняному агропромисловому комплексу, а також харчовій промисловості необхідно більш активно просувати наявний широкий асортимент продовольчих товарів і підвищувати обізнаність та впізнаваність серед іноземних споживачів.

Якщо розглядати географічну структуру експорту України, то близько 97 % поставок 2021 року припало на чотири основні регіони: Європейський союз, Азію, Африку та СНД. У 2021 р. Азія зміцнила свої позиції як основного імпортера української сільськогосподарської продукції, вартість вітчизняного експорту до країн цього регіону зросла до 7,7 млрд дол. США. На країни Азії припало 42,8 % від загального обсягу експорту української сільськогосподарської продукції.

Найбільший приріст експорту української сільськогосподарської продукції до країн-членів ЄС становив 1,6 млрд дол. США. У вартісному вираженні вони досягли рекордного рівня в 5,8 млрд дол. США. При цьому частка країн-членів ЄС у вітчизняному експорті зросла з 27,1% у 2020 році до 32,2% у 2021 р. У 2021 році африканські країни збільшили імпорт сільськогосподарської продукції з України до 2,5 млрд дол. США. Поступившись Китаю першим місцем із закупівель української сільськогосподарської продукції 2020 року, Індія повернула собі першу сходинку в рейтингу найбільших імпортерів української сільськогосподарської продукції 2021 року, зберігши лідерство другий рік поспіль, після того як Китай посів перше місце в рейтингу найбільших імпортерів української сільськогосподарської продукції 2018 року. Вартість поставок вітчизняної сільгосппродукції в країну зросла майже на чверть (23,7 %) порівняно з 2020 роком, сягнувши 2021 року 1,954 млрд дол. США. Частка Індії у вітчизняному сільськогосподарському секторі збільшилася на чверть (7,7 %) порівняно з 2020 роком, досягнувши 195,4 млн дол. США. Водночас частка Індії у вітчизняному експорті продовольства збільшилася до 10,9 % у 2021 році порівняно з 10,2 % у 2020 році [92].

Склад топ-10 імпортерів вітчизняних продуктів харчування не змінився з 2018 року, проте деякі країни значно збільшили імпорт українських продуктів харчування, що призвело до суттєвої зміни балансу сил. Загалом на частку 10 провідних країн припало 55 % виручки вітчизняних експортерів агропродовольчої продукції у 2021 році. Бельгія (322 млн дол. США), Туніс

(269 млн дол. США) та Молдова (223 млн дол. США) значно збільшили закупівлі вітчизняної сільськогосподарської продукції, тим самим закріпивши за собою місце в топ-20 найбільших імпортерів українських продуктів харчування.

У 2021 році основними статтями вітчизняного експорту традиційно стали зернові та олійні культури, соняшникова олія та продукти харчування. Їхня сумарна вартість в агропродовольчому експорті склала близько 90%.

У 2018-2021 роках українські виробники повністю використали квоти на безмитне ввезення окремих видів продовольчих товарів до країн ЄС, а саме квоти на п'ять товарних груп: натуральний мед, цукор, зерно і борошно, виноградний і яблучний сік, кукурудза. Аналіз індексу фізичного обсягу (Ласпейреса) експорту та імпорту продовольства за найбільш важливими товарними групами (рис. 2.2) показує, що, наприклад, експорт м'яса та м'ясних субпродуктів сповільнився зі 115,2% у 2020 році до 111% у 2021 році. Зростання експорту м'яса відбувалося за рахунок свинини. Незважаючи на всі кризи, виробництво свинини зростає в усьому світі. Однією з причин цього є зростаючий попит з боку Китаю, США, ЄС і країн з економікою, що розвивається, в Азії. Однак число експортерів свинини доволі обмежене – це США і деякі країни ЄС.

Теоретично це може стати можливістю для вітчизняної харчової промисловості повернути собі вплив на світовому ринку. Яловичина – ще один напрям українського експорту. Однак останніми роками обсяг продажів за кордон поступово знижується. Ця тенденція характерна для багатьох країн світу. Нині світовий ринок яловичини потерпає від стагнації споживання та зниження виробництва. Світові лідери скорочують виробництво цього продукту, а азійські країни нарощують виробництво тільки для того, щоб задовольнити внутрішній попит: у період з 2018 до 2021 року обсяг імпорту продукції цього сектору скорочувався на 57-38 % на рік. Однак 2021 року імпорт м'яса зріс на 1,13 %. Зростання собівартості виробництва м'яса та підвищення цін на цей вид продукції відкрили ринок для дешевшої продукції

з Польщі та Білорусі.

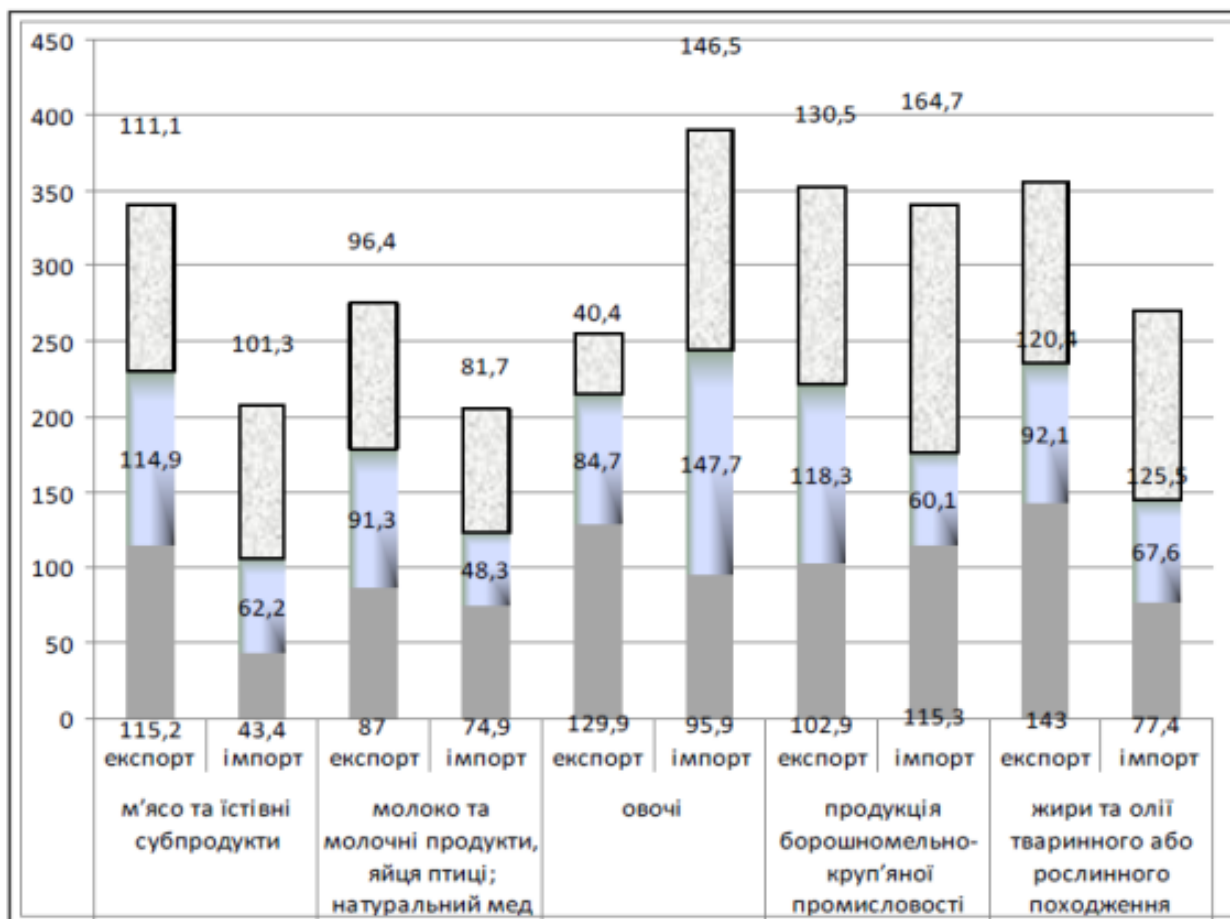


Рис. 2.2. Динаміка індексів Ласпейреса (фізичного обсягу) експорту й імпорту товарів харчової промисловості України з 2018 по 2021 рр.

Побудовано автором за: [64; 92]

Для того щоб проаналізувати основні фактори, що впливають на діяльність вітчизняних виробників та експортерів продуктів харчування, у цій магістерській дисертації було проведено економетричне дослідження. Для цього було проаналізовано фактори, що впливають на розвиток вітчизняної харчової промисловості. Аналіз проводився з використанням методу регресії (найменших квадратів). Емпіричне дослідження проводилося на річних даних з 2005 по 2021 рік. Використовувалися такі показники:

- Загальний обсяг виробництва харчової промисловості;
- Середня ціна реалізації продукції харчової промисловості по підприємствах (без урахування малих підприємств) (грн. за тону)

- Споживання основних продуктів харчування на одну особу (кг);
- Реалізація основних продуктів харчування сільськогосподарськими підприємствами (без урахування малих підприємств) у всіх секторах збуту, 1 тис. тонн

- Площа сільськогосподарських угідь, 1 000 га

- Сільськогосподарські машини, трактори на 1,00 кв. км ріллі.

Зупинимося на аналізі факторів, що впливають на загальний обсяг виробництва харчової промисловості. Отримане рівняння регресії має такий вигляд:

$$PROD = C(1) + C(2) * CONSUMP + C(3) * MACHINE (-1) + C(4) * P, \quad (2.1)$$

де: *PROD* – валова продукція харчової промисловості (тис.грн.);

CONSUMP – споживання населенням основних продуктів харчування у розрахунку на 1 особу (кг);

MACHINE – сільськогосподарська техніка, трактори на 100 квадратних км орної землі;

P – середні ціни реалізації підприємствами (окрім малих) продукції харчової промисловості, грн за т.

$$prod = 4.783 \underset{(2.643 \ *)}{consump} + 1.226 \underset{(2.158 \ ***)}{machine}_{t-1} + 0.052 \underset{(0.234)}{p} \quad (2.2)$$

$$R^2 = 0,77$$

$$DW = 1,75$$

З цієї формули можна зробити висновок, що на валове виробництво продуктів харчування впливають два фактори: сільськогосподарська техніка (трактори на 100 кв. км ріллі) і споживання основних продуктів харчування на голову населення. Збільшення споживання на 1% призведе до зростання загального виробництва продовольства на 4,7% з імовірністю 99%.

Збільшення кількості сільськогосподарських машин призведе до зростання загального обсягу виробництва харчової промисловості на 1,22 % з імовірністю 95 %. Однак середня ціна реалізації продукції харчової промисловості не впливає на загальний обсяг виробництва; значення DW і R^2 перебувають у допустимих межах, і рівняння є придатним.

Оскільки споживання має значний вплив на загальний обсяг виробництва продуктів харчування, але середня ціна реалізації продукції підприємств харчової промисловості не впливає на нього, ми дослідимо, чи впливають ціни на продукти харчування на споживання. Отримане рівняння регресії має такий вигляд (Додаток С):

$$CONSUMP = C(1) + C(2)*P(-3) + C(3)PROD(-2) + C(4)*RIAL, \quad (2.3)$$

де: *CONSUMP* – споживання головних продуктів харчування населенням у розрахунку на 1 особу (кг);

P – середні ціни реалізації підприємствами (окрім малих) продукції харчової промисловості, грн за т;

PROD – валова продукція харчової промисловості (тис.грн.);

RIAL – обсяг реалізації головних видів аграрної продукції підприємствами (окрім малих) за всіма напрямками реалізації (тис.т).

$$consump = 0.058 p + 0.204 prod - 0.146 rial \quad (2.4)$$

(2.310 **) (2.316 **) (- 1.481)

$$R^2 = 0,96$$

$$DW = 2,2$$

Рівняння показує, що середня ціна на продукцію харчової промисловості, що реалізується підприємствами (за винятком малих підприємств), з імовірністю 99% впливає на споживання основних продуктів харчування населенням, але слід зазначити, що цей вплив є прямо пропорційним, тобто збільшення ціни не знижує споживання продуктів

харчування DW та R^2 перебувають у межах діапазону й рівняння є адекватними.

Таким чином, поточна технічна і технологічна оснащеність підприємств харчової промисловості істотно знизила їхню потенційну рентабельність. Негативна тенденція в структурі виробництва основних продуктів харчування, що зберігається, - 97,4% картоплі, 86,7% плодів і ягід, 86,6% овочів, 80,7% молока, 79,6% вовни, 46,1% м'яса (у забійній вазі) та 41,8% яєць виробляється в домашніх умовах, - також являє собою надзвичайно серйозну загрозу для розвитку харчової промисловості. Нині ці господарства перебувають практично поза сферою дії національної економічної політики, і їхнє виробництво залежить здебільшого від місцевих умов внутрішнього ринку. Слід зазначити, що відсутність адекватної фінансової підтримки цієї галузі може призвести до подальшого скорочення фінансових ресурсів українського аграрного сектору, що призведе до значного зниження обсягів виробництва та експорту вітчизняного продовольства протягом найближчих трьох років.

Іншими словами, завдання полягає в тому, як уникнути рецесії та зберегти активні темпи розвитку в умовах пандемії коронавірусу. Тому розширення присутності українських продуктів харчування на зовнішніх ринках зараз є важливим завданням. Незважаючи на ознаки загального збільшення експорту, можна виокремити лише кілька товарів, за якими Україна посідає провідні позиції на світовому ринку, переважно це соняшникова олія та інші сирі продукти харчування.

Оскільки зовнішній ринок морозива є одним із найрозвиненіших секторів української харчової промисловості, варто детальніше розглянути тенденції експорту морозива. Морозиво - один із найпопулярніших десертів, що являє собою заморожений молочний продукт, який містить різні смакові добавки. Завдяки своїм високим споживчим якостям воно завжди користується попитом. Для ринку морозива характерні коливання попиту. Протягом року сезон виробництва триває з кінця весни до початку осені,

після чого обсяги продажів неухильно знижуються. За останні два роки виробництво морозива в Україні збільшилося. Вітчизняні виробники займають міцні позиції на ринку [16].

Розглянемо докладніше тенденції та закономірності зовнішньої торгівлі морозивом. Україна має великий експортний потенціал у сфері виробництва морозива, який вона починає дедалі активніше використовувати. Як видно з динаміки експорту морозива, внутрішній експорт стрімко зростає з 2016 року. Однією з причин позитивної динаміки є вигода від угоди про вільну торгівлю з ЄС: у 2009 році експорт вітчизняних товарів скоротився (рис. 2.1). Основною причиною зниження експорту стала світова фінансова криза, хоча варто зазначити, що падіння експорту морозива було значно меншим, ніж в інших експортно-орієнтованих галузях; 2014 рік характеризувався невеликим зниженням експорту морозива у зв'язку із загостренням воєнного конфлікту на Донбасі, але 2016 року вітчизняні виробники виробники відновили свої позиції на міжнародному ринку морозива, і до 2019 року вартість вітчизняного експорту цієї продукції перевищила 14 млн доларів США. У 2019 році експорт морозива перевищив 14 млн доларів США, у 2021 р. – перевищив 18 млн дол. США.

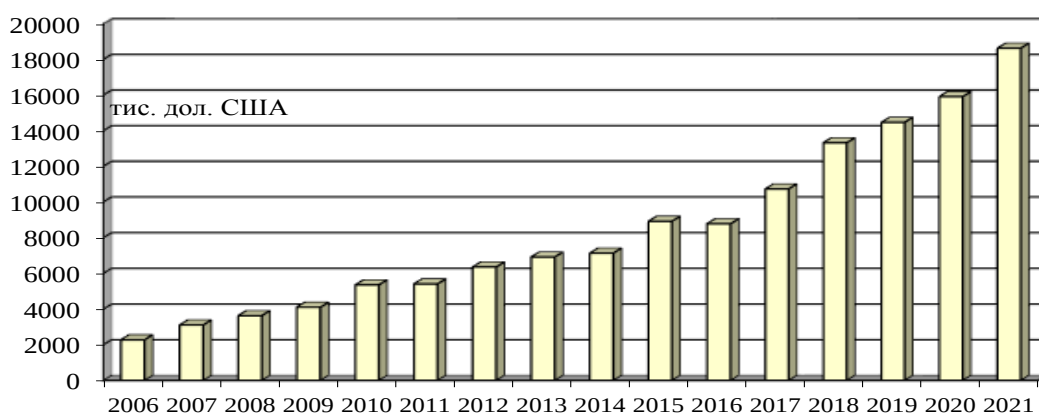


Рис. 2.3. Динаміка українського експорту морозива та інших видів харчового льоду, що містять або не містять какао у 2006-2021 рр.

Побудовано автором за: [14]

З огляду на те, що в довоєнному 2021 році Україна експортувала морозиво до країн ЄС без тарифів, причиною зростання експорту морозива стало збільшення внутрішнього виробництва морозива. Україна експортує морозиво приблизно до 65 країн. Основними напрямками експорту є Ізраїль та Чехія. Щорічно 15-20 % продукції експортується до Ізраїлю. Значні обсяги морозива також відправляються до Литви, Грузії, Болгарії та В'єтнаму (рис. 2.4).

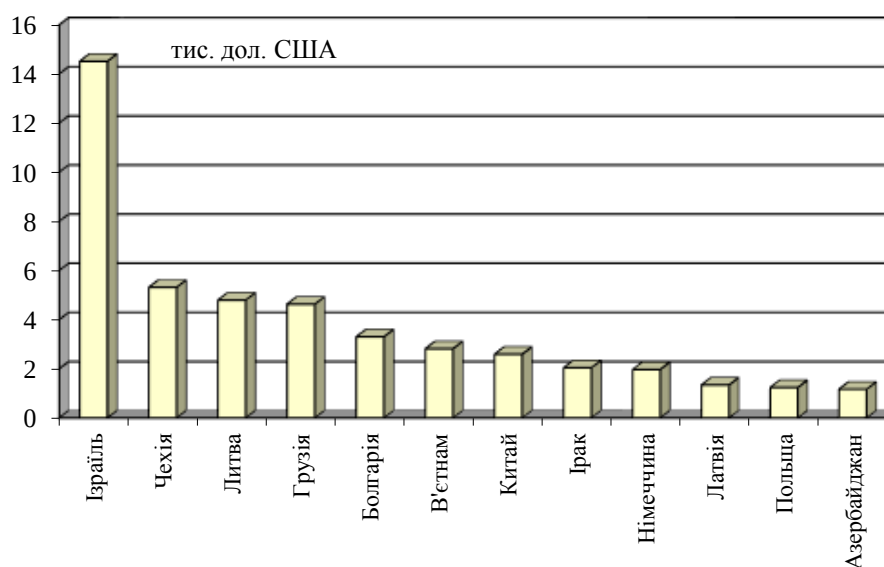


Рис. 2.4. Регіональна структура вітчизняного експорту морозива у 2021 р.

Побудовано автором за: [2]

Це свідчить про те, що Україна починає освоювати ринок ЄС. Однак перед українськими виробниками постає важливе питання про те, яку сировину використовувати, оскільки в ЄС існує низка вимог, які мають бути виконані щодо якості морозива. Українські компанії, які увійшли до ЄС, зазвичай виробляють морозиво з молока, а не з сухого молока, і це є великою перевагою для українських виробників, оскільки це означає, що вони можуть виробляти морозиво з натуральних інгредієнтів. З одного боку, це велика перевага для українців, бо натуральні смаки в Європі в моді. Але водночас це

і серйозна проблема. Адже стандарти ЄС досить прискіпливі до молока, і його вже не можна купити в нормальному вигляді на ринку. Тому перед компаніями постає складна дилема. (Або вони переходять на виробництво сухого молока (як це робиться в багатьох країнах ЄС), або інвестують у власне молочне виробництво. Останній варіант потребує інвестицій, але має значні переваги. Зокрема, він відкриває двері на новий ринок: органічне морозиво. Така українська продукція вже доступна в Ошані (Польща).

Основними експортерами, що ділять міжнародний ринок морозива, є:

- Лімо;
- Рудь;
- Ласунка;
- Хладопром;
- Ласка.

Експансію в ЄС компанія почала з невеликої мережі (або одного магазину), орієнтованої на європейські смаки; першими покупцями морозива в ЄС були українці, які там мешкають, і яким просто хотілося "рідного" смаку [12]. Компанія продає морозиво у Східну Європу з початку 2000-х років, і сьогодні частка продажів у ЄС зросла до 40 % від загального обсягу експорту. Експерти компанії стверджують, що це ринок з найбільшим потенціалом і найбільшим зростанням. У 2019 році компанія експортувала близько 56 % українського морозива [3].

Таким чином, вітчизняний і європейський ринки морозива пережили кризу досить благополучно завдяки маркетинговим рішенням найбільших гравців і стабільному попиту на продукцію. Під час кризи споживання українського морозива частково змістилося в бік більш дешевого сегмента. Проте, очікується, що в майбутньому ринок морозива демонструватиме кількісне та якісне зростання. Цьому сприятиме відновлення доходів населення після пандемії та вдосконалення технологій виробництва.

2.2. Емпірична оцінка експортного потенціалу підприємств харчової промисловості України

Подальше зміцнення експортного потенціалу агропродовольчого сектору та підвищення ефективності міжнародних обмінних операцій значною мірою залежать від конкурентних переваг АПК: сприятливе приєднання до зони вільної торгівлі ЄС [46, с. 134] можливе лише за наявності конкурентоспроможного за ціною та якістю агропродовольчого сектору з високим експортним потенціалом. Українська харчова промисловість є важливою складовою світової сільськогосподарської та вітчизняної економіки і має великий експортний потенціал.

Для розвитку експорту вітчизняної харчової промисловості необхідна збалансована зовнішньоторговельна політика, що поєднує лібералізацію та протекціонізм, спрямована на стимулювання та розширення експортного потенціалу харчової промисловості. Цьому перешкоджає низка об'єктивних і суб'єктивних проблем. Зокрема, по-перше, низька ініціатива виконавчої влади щодо необхідності розбудови інститутів сільськогосподарського ринку та неефективність ринкової та зовнішньоторговельної інфраструктури. Однак у найближчій перспективі очікується поступове розв'язання цієї проблеми, оскільки СОТ та ЄС закликали переорієнтувати програми державної фінансової допомоги з "жовтої скриньки" на "зелену скриньку".

По-друге, обмежені фінансові ресурси для придбання сучасного технічного обладнання, насіння, кормів, пального та обігових коштів. Ця проблема особливо загострилася під час і після фінансової кризи [45] і проявляється у високій вартості та доступності кредитних ресурсів, а також у високих вимогах банків до забезпечення кредитного фінансування. Крім того, в Україні відсутня система кооперативних банків. Кооперативні банки демонструють високий рівень взаємодії з харчовою промисловістю в розвинених західних країнах, полегшуючи фінансування її підприємств та їх вихід на зовнішні ринки [45].

По-третє, низький рівень кооперації в різних видах діяльності в різних

секторах харчової промисловості та низький рівень інтеграції підприємств харчової промисловості в місцеві сільськогосподарські ринки. Цю проблему може бути розв'язано шляхом стимулювання поширення в Україні сучасних видів кооперативів, у тому числі у сфері послуг, постачання, збуту та маркетингу, а також активного використання досвіду розвинених європейських країн.

По-четверте, ефективність виробництва, особливо у виробництві кінцевої продукції тваринництва, є недостатньою, а рентабельність у рослинництві нижча, ніж у європейських країнах. Незважаючи на великий потенціал орних земель в Україні та високі темпи виробництва в аграрному секторі, використовується менш як половина потенціалу врожайності основних сільськогосподарських культур. Це потребує більш активної державної політики щодо впровадження сучасних сільськогосподарських технологій та активного використання досвіду країн ЄС.

По-п'яте, існує значний розрив між національними стандартами якості та стандартами розвинених країн. Наприклад, українські стандарти значно нижчі за європейські за основними характеристиками сільськогосподарської продукції, такими як вологість, радіоактивність, наявність домішок тощо. Станом на початок 2022 року загальна кількість чинних в Україні стандартів (в аграрному секторі загальна кількість стандартів міжнародних та європейських організацій зі стандартизації становить 752, національних організацій зі стандартизації – 3167, харчової промисловості – 1160 та 3167 відповідно), лише 368 стандартів в аграрному секторі та 475 у харчовій промисловості гармонізовано зі стандартами ISO, IEC, CEN, ETSI та CENELEC [64, с. 57]. Підвищення національних стандартів потребує додаткових інвестицій у сучасне обладнання, розвиток технологій виробництва продуктів харчування та систем управління якістю, що позначається на витратах та експортному потенціалі вітчизняних підприємств.

По-шосте, значна частка сировини для харчової промисловості

зосереджена в приватних господарствах, що призводить до низької якості продукції. Вирішенню цієї проблеми перешкоджає обмежений доступ приватних господарств до фінансових ресурсів для вдосконалення технологічної бази виробництва та до інформації про новітні технології рослинництва і тваринництва.

Для того щоб зрозуміти, в яких видах харчової продукції українська харчова промисловість може якнайповніше реалізувати свій експортний потенціал, доцільно розрахувати індекс порівняльних переваг (RCA), який формально можна виразити наступним чином.

$$RCA^t = \frac{1000}{(X_j^t + M_j^t)} \times \left[(X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_j^t - M_j^t) \times \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_j^t + M_j^t)} \right], \quad (2.5)$$

де X_{ij}^t – експорт товарів (послуг) сектору (j) країни (i) до групи інших держав, взятих для аналізу;

M_{ij}^t – імпорт товарів (послуг) сектору (j) країни (i) з групи інших держав, взятих для аналізу;

X_j^t – загальний експорт товарів (послуг) країни (i) до групи інших держав, взятих для аналізу;

M_{ij}^t – загальний імпорт товарів (послуг) країни (i) з групи інших держав, взятих для аналізу.

Виявлена порівняльна перевага може бути розглянута в динаміці в разі довгострокового аналізу, або розрахована як середньозважене значення за певний період часу. Такий метод розрахунку дає змогу оцінити порівняльну перевагу виявлених країн порівняно з іншими групами країн, які брали участь в аналізі за певний період часу (один або кілька років). Результати розрахунків (табл. 2.2) показують, що саме у тваринництві вітчизняна харчова промисловість якнайповніше використовує свій експортний потенціал на ринках інших країн, причому найбільші значення індексу RCA зазвичай спостерігаються в зернових та олійних культурах і фруктах.

Високими порівняльними перевагами серед продукції тваринництва

володіють лише молоко та молочні продукти, яйця та мед. Тому ці галузі є пріоритетними для вітчизняних агропродовольчих підприємств, оскільки передбачається, що вони будуть присутні на зарубіжних ринках. М'ясо та субпродукти мають найнижчі значення індексу, що свідчить про те, що експортний потенціал цього сектору практично не реалізовано на більшості зовнішніх ринків, а на внутрішньому ринку переважає імпорту цієї продукції. Низькі порівняльні переваги таких товарних груп, як кава, чай, спеції, тютюн, цитрусові, риба і ракоподібні, на наш погляд, не є фатальними і можуть бути пояснені кліматичними та географічними особливостями вітчизняного сільського господарства.

Таблиця 2.2

**Виявлені порівняльні переваги вітчизняної агропродовольчої продукції
у 2021 р.**

№ з / п	Товарна група відповідно до товарної номенклатури ЗЕД	Індекс RCA
1.	Зернові культури	43,500
2.	Насіння і плоди олійних рослин	11,560
3.	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	4,430
4.	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	3,680
5.	Какао та продукти з нього	2,310
6.	Залишки і відходи харчової промисловості	1,770
7.	Продукти із зернових культур	1,520
8.	Овочі, коренеплоди	1,150
9.	Цукор і кондитерські вироби з цукру	1,110
10.	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,900
11.	Інші продукти рослинного походження	0,030
12.	Інші продукти тваринного походження	-0,070
13.	Продукти переробки овочів, плодів	-0,290
14.	Продукти з м'яса, риби	-0,390
15.	Камеді, смоли	-0,420
16.	Живі рослини та продукти квітництва	-0,660
17.	Живі тварини	-0,690
18.	Кава, чай, прянощі	-2,040
19.	Тютюн	-2,310
20.	Різні харчові продукти	-3,510
21.	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-4,710
22.	Риба і ракоподібні	-4,850
23.	М'ясо та харчові субпродукти	-5,240

За: розраховано автором

Більш детальний аналіз реалізації експортного потенціалу вітчизняної

харчової промисловості потребує розрахунку її порівняльної переваги з окремими країнами ЄС. Розрахунок індексу RCA виявляє розбіжність між структурою експорту України та попитом на продовольство в країнах ЄС. Згідно з результатами розрахунку (табл. 2.3), порівняльні переваги України в торгівлі продовольством найвищі з Кіпром (значення RCA 1856,2), Люксембургом (261,23), Францією (249,26), Іспанією (245,55) та Литвою (170,27). Це пояснюється сезонними коливаннями цінової ситуації та високим попитом на продовольство в цих країнах.

Таблиця 2.3

Порівняльні переваги (RCA) продукції харчової промисловості України на ринках країн ЄС у 2021 р.

Країна	Значення індексу порівняльних переваг						
	Молоко і молочні продукти; яйця	Цукор	Овочі корене-плоти	Кондитерська продукція	Їстівні плоди горіхи цитрусові	Жири і масла тваринного і рослинного походження	Продукція борошно-меліної пром-сті
Австрія	-	-	-	-	-	68,390	-
Бельгія	-	-	-	-	-	-	102,820
Греція	-	-	-	-	-	19,320	31,190
Ірландія	-	-	-	-	-	61,660	-
Іспанія	-	-	6,860	6,530	-	4,190	227,970
Італія	-	-	-	11,680	-	13,680	22,750
Люксембург	-	-	31,170	-	-	-	230,060
Нідерланди	-	-	-	-	4,660	15,970	30,670
Португалія	-	-	-	-	-	2,710	61,270
Франція	243,760	5,500	-	-	-	-	-
Швеція	-	-	-	-	10,660	-	-
Естонія	-	-	-	-	-	-	50,260
Кіпр	-	-	-	-	-	1856,010	1584,160
Латвія	-	-	-	1,060	-	-	-
Литва	-	-	-	170,270	-	-	-
Польща	11,14	-	-	-	-	-	-
Словенія	-	-	-	-	1,530	-	-
Угорщина	-	-	-	-	-	-	17,040
Чехія	4,38	-	-	-	3,500	-	-

За: розраховано автором

Традиційно українські підприємства харчової промисловості мають сильні конкурентні позиції на ринках Бельгії, Австрії, Португалії, Ірландії, Голландії, Греції, Естонії та Італії. Найнижчі показники конкурентоспроможності мають взаємні торговельні відносини з Угорщиною, Польщею, Швецією, Чехією, Словенією та Литвою. Україна має

значну порівняльну перевагу на ринку ЄС лише в торгівлі жирами та оліями, тваринними та рослинними оліями і борошнряними виробами. З огляду на товарну структуру імпорту продовольства країнами ЄС, вітчизняним підприємствам харчової промисловості слід нарощувати експортний потенціал у таких галузях, як м'ясо- та олійництво, вирощування фруктів і виробництво плодоовочевих консервів.

Для визначення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках морозива країн ЄС, Азії та СНД доцільно використати виявлені показники порівняльних переваг: за результатами розрахунку виявленого індексу порівняльних переваг на 2021 рік (рис. 2.4), Україна випереджає Молдову (33,57), Ізраїль (25,07) та Грузію (7,99), що мали найбільші порівняльні переваги в торгівлі морозивом. Це пояснюється тим, що в цих країнах значно нижчі вимоги до якості молочних продуктів і продукції, що містить морозиво, що полегшує Україні експорт на схід і південь. Традиційно вітчизняні компанії також були висококонкурентними на ринках Литви, Болгарії, В'єтнаму, Китаю, Іраку та Азербайджану.

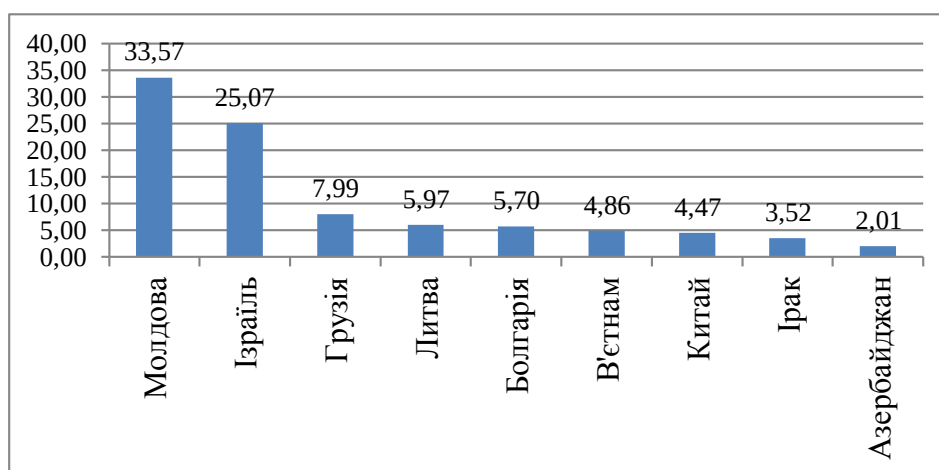


Рис. 2.4. Ранжування товарної групи "Морозиво і інші види харчового льоду, що містять чи не містять какао", відповідно до індексу виявлених порівняльних переваг (RCA) України у 2021 р.

Розраховано автором за: [14]

Серед імпортерів у торгівлі морозивом країни ЄС мають найбільші

порівняльні переваги на своїх внутрішніх ринках (рис. 2.5). До них належать Чехія (значення індексу RCA -54,07), Італія (-23,06), Польща (-20,32), Латвія (-13,27) і Німеччина (-6,42). Це пояснюється тим, що імпордне морозиво належить до вищої цінової категорії і є конкурентоспроможним за ціною, оскільки іноземні виробники (особливо в ЄС) отримують субсидії на свою молочну продукцію. Крім того, їхня продукція перевершує за смаковими якостями. Тому цим країнам вигідно експортувати морозиво в Україну.

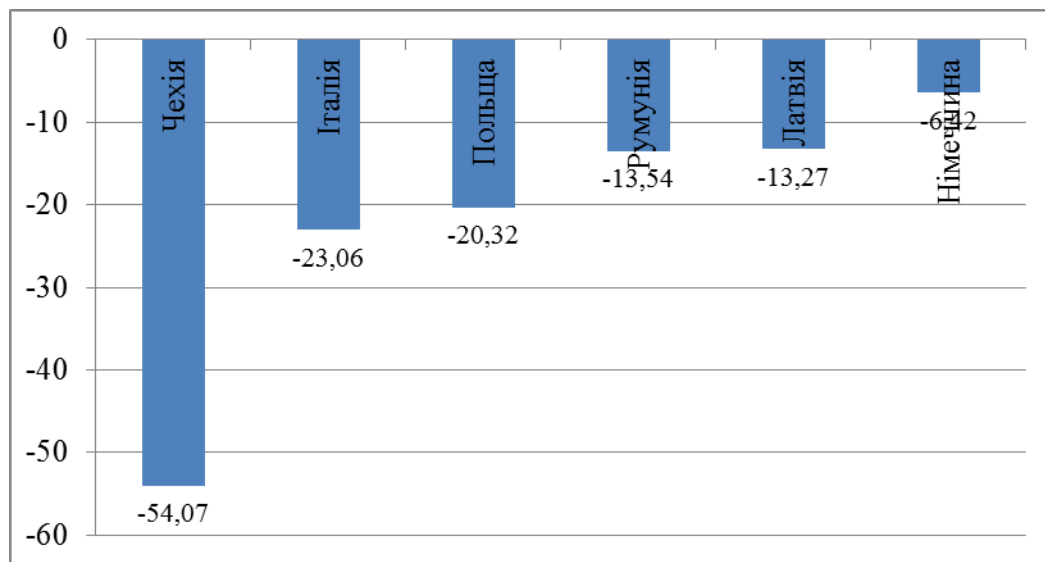


Рис. 2.5. Ранжування товарної групи "Морозиво і інші види харчового льоду, які містять або не містять какао", відповідно до індексу виявлених порівняльних переваг (RCA) у торгівлі країн ЄС з Україною у 2021 рр.

Розраховано автором за: [14]

У рамках дослідження експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості на регіональному рівні слід використовувати метод кластерного аналізу для групування регіонів України за показниками експортного потенціалу харчової промисловості. Для кластеризації було відібрано 24 показники, що характеризують експортний потенціал регіонів України в підгалузях харчової промисловості, а також сировинне забезпечення (рослинництво і тваринництво), розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку та земельні ресурси.

Застосування цього методу багатовимірною статистичного аналізу дає

змогу розділити багатовимірну сукупність факторів (показників), що характеризують експортний потенціал, на однорідні підмножини (кластери) за ознакою близькості. Критерієм формування таксономічних груп (кластерів) є максимізація дисперсії між групами і мінімізація дисперсії усередині груп, незважаючи на складність і умовність поділу вихідної множини на групи [29, с. 41]. Слід підкреслити, що процедура кластерного аналізу не вимагає дотримання меж кожної сутності і право визначати кількість груп за результатами візуальної оцінки належить досліднику.

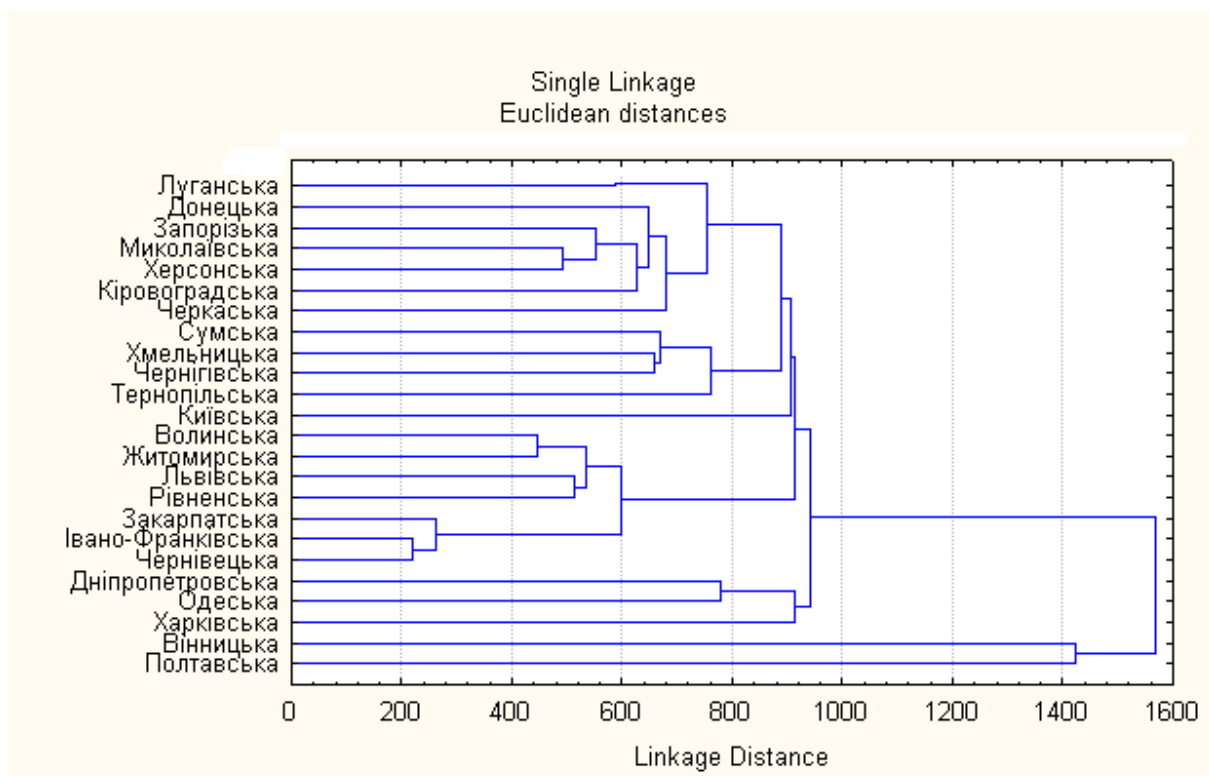


Рис. 2.3. Дендрограма регіонів України за головними показниками експортного потенціалу харчової промисловості у 2021 р.

За: побудовано автором

Обчислюються євклідові відстані між аналізованими параметрами і за виглядом побудованого графа, званого "дендрограмою", визначається кількість груп (рис. 2.3). Виходячи з цілей аналізу, кількість утворених груп визначається шляхом послідовного відкидання ребер, на яких вершини дендрограми (комбінаторного дерева) утворені об'єктами групування.

Результати аналізу показують, що регіони України мають різний рівень

експортного потенціалу в харчовій промисловості (табл. 2.5). Найбільший експортний потенціал мають Полтавська, Вінницька, Харківська, Одеська та Дніпровська області, а найменший - Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька.

Оскільки експортна політика АПК реалізується через формування комплексної системи заходів, спрямованих на зміцнення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості, регіонів і країн, наявність диспропорцій у рівні конкурентоспроможності між регіонами не може не відобразитися на ефективності харчової промисловості в цілому.

Таблиця 2.5

Характеристика кластерів харчової промисловості України за основними складовими експортного потенціалу у 2021 р.

№ клас-тера	Області, що належать до кластера	Характеристика кластера
I	Вінницька, Полтавська, Одеська, Харківська, Дніпропетровська	Найвищий рівень експортного потенціалу
II	Донецька, Луганська, Миколаївська, Запорізька, Кіровоградська, Херсонська, Черкаська	Високий рівень експортного потенціалу
III	Хмельницька, Сумська, Тернопільська, Чернігівська, Волинська, Київська, Львівська, Житомирська, Рівненська	Середній рівень експортного потенціалу
IV	Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька	Низький рівень експортного потенціалу

За: побудовано автором

Отже, аналізуючи причини низької конкурентоспроможності харчової промисловості та її різних секторів, зазвичай називають трансформаційну економічну кризу в країні, диспаритет цін, руйнацію сформованих економічних, виробничих і технологічних зв'язків між окремими ланками продуктового підкомплексу, нестачу коштів, низький рівень управління підприємствами та слабе державне регулювання. Однак при найближчому розгляді виявляється, що це не причини, а наслідки. А причини лежать глибше. На наш погляд, головними причинами падіння

конкурентоспроможності є інституційні прорахунки державних органів і високий рівень корупції. Саме ці прорахунки призвели до різкого падіння внутрішнього виробництва та попиту на вітчизняну продукцію в Україні.

2.3. Вплив зовнішніх факторів на формування експортного потенціалу харчової промисловості України

Нетривалий досвід України як повноправного та рівноправного гравця у ЗВТ між ЄС та СОТ справив суттєвий вплив на обсяги зовнішньої торгівлі продовольчими товарами. Актуальність вивчення впливу зовнішніх чинників на експортний потенціал харчової промисловості особливо зросла після вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та приєднання до СОТ. Успіх експорту подвоїв позитивне сальдо зовнішньої торгівлі аграрного сектора. За збереження поточних тенденцій це позитивне сальдо зростатиме до кінця поточного фінансового року. Однак на внутрішньому продовольчому ринку спостерігається і негативна тенденція зростання імпорту. Цей факт не можна віднести до досягнень України.

Швидкому руху експорту продовольства до ЄС сприяло запровадження з кінця квітня 2014 року торговельних преференцій для українських компаній. Ці преференції встановлюють механізм, що дає змогу ЄС в односторонньому порядку застосовувати положення Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі, включно з відміною або зниженням імпортних тарифів і наданням тарифних квот. Ці преференційні заходи були покликані надати додаткову підтримку українським експортерам в умовах економічної та політичної кризи в Україні, яка призвела до втрати значної частини зовнішнього ринку. У результаті 83,4 % тарифів на вітчизняну сільськогосподарську та продовольчу продукцію було знижено до нуля, а середня тарифна ставка на українські продукти харчування знизилася з 22 % до 0,5 %. На 15,9 % зазначених товарів (33 тарифні квоти), включно з багатьма продуктами тваринного і рослинного походження, цукром, соками, переробленими томатними продуктами, етанолом, тютюном і низкою

найменувань готової харчової та іншої продукції, було запроваджено так звані тарифні квоти, понад які діяли тарифні ставки, встановлені до укладення угоди [64].

З початку 2016 року замість добровільної преференційної системи було створено Зону вільної торгівлі (ЗВТ), тарифні ставки поступово знижувалися до нуля впродовж наступного десятиліття, а з 2017 року тарифні квоти було лінійно розширено для деяких товарів, тож до ЄС можна було експортувати на 18-20 % більше продовольчих товарів, ніж за відсутності лібералізації. У перший рік дії ЗВТ не було жодних додаткових стимулів для експорту продовольства, оскільки застосовувалися ті самі тарифи, що й у СПС. Натомість Україна поступово знижує тарифи: 2021 року середній імпорتنний тариф на європейські продовольчі товари знизився з 8,6 до 5,6 % [64].

Однак українські експортери продовольства не змогли повністю використати всі тарифні квоти (табл. 2.6). Протягом 2016-2021 років Україна імпортувала переважно сільськогосподарську продукцію, а також цукор, м'ясо птиці, ячмінний солод і борошно, оброблені томати, виноградний і яблучний соки, які раніше користувалися високим попитом на європейському ринку. Тарифні квоти були повністю використані на продовольчі товари, які вже існують і відповідають вимогам якості [90].

Основними причинами неповного використання тарифних квот виробниками продуктів харчування є низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на ринку ЄС через невідповідність вимогам європейського ринку щодо безпечності харчових продуктів, недотримання санітарних та фітосанітарних норм, орієнтація на інші ринки та недостатній обсяг внутрішнього виробництва.

Лише в січні 2021 року було дозволено експорт молочної продукції до ЄС, а у вересні було запроваджено тарифні квоти в розмірі 46 % на масло та молочну пасту, 30 % на сухе молоко та 6,49 % на продукти переробки вершків [90]. Того ж року було запроваджено тарифні квоти на цукрові продукти, крохмаль, оброблені цукрові продукти та оброблені зернові. Крім

того, ведеться робота з отримання дозволів на експорт інших продуктів тваринництва з України (яловичини, свинини та баранини), проте Україна поки що не отримала підтвердження безпеки. Через відсутність дозволів Україна не може використовувати відповідні квоти.

Таблиця 2.6

Використання Україною тарифних квот на експорт харчової продукції в ЄС у 2016-2021 рр.

Назва товару	2016 р.				2021 р. (станом на 11 січня)				Тариф поза квотою
	Розмір квоти, тонн	Викорис-тано		Залишок квоти, тонн	Розмір квоти, тонн	Викорис-тано		Залишок квоти, тонн	
		тонн	%			тонн	%		
Квоти за принципом «перший прийшов – перший обслуговується»									
Ячмінна крупа та борошно	6300	6300	100	0	6600	1029,7	15,6	5570,3	Інші режими
Крохмаль	10000	1898	19	8102	10000	63	0,6	9937	166-224 €/1000 кг
Оброблені томати	10000	10000	100	0	10000	204,3	2	9795,7	14,40%
Виноградний та яблучний соки	10000	9984,3	99,8	15,7	12000	9373,6	78,1	2626,4	18% (яблучний сік)
Продукція з обробленого молока	2000	0	0	2000	2000	0	0	2000	8,3% + 26,6 €/100 кг
Харчові продукти					2000	0	0	2000	14-42,7 €/100 кг
Квоти за принципом ліцензування									
Яловичина	12000	0	0	12000	12000	0	0	12000	12,8% + 176,8 €/100 кг
Свинина	40000	0	0	40000	40000	0	0	40000	53,6-86,9 €/100 кг
М'ясо птиці	16000	16000	100	0	16800	4200	25	12600	32,5-41 €/100 кг
Яйця та альбуміни	1500	0	0	1500	1800	45	2,5	1755	35 €/1000 шт., €/100 кг
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8000	0	0	8000	8000	0	0	8000	12,9-110 €/100 кг
Сухе молоко	1500	450	30	1050	1500	0	0	1500	21-118 €/ 100 кг
Вершкове масло та молочні пасти	1500	690	46	810	1500	0	0	1500	189-231,3 €/100 кг

За: [90]

Застосування тарифних квот поза тарифними квотами не було обмежувальним фактором для експорту продовольства до ЄС: тарифні квоти на продовольчі товари, що експортувалися до ЄС, використовувалися в обсягах, які в 2-20 разів перевищували квоту, особливо у випадку з

пшеничним борошном.

Розроблення та реалізація стратегії посилення експортного потенціалу харчової промисловості України в умовах конкуренції потребує врахування мікро- та макрофакторів, які проявляються як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Макрофактори (фактори зовнішнього середовища), що впливають на всіх суб'єктів ринку та є мінливими, можуть бути враховані та адаптовані до них суб'єктом господарювання шляхом використання спеціальних методів вивчення їх впливу (SWOT-аналіз, PEST-аналіз тощо). Аналіз основних груп факторів дає змогу прогнозувати можливі дії сільськогосподарських підприємств з урахуванням впливу макросередовища. Основними макроекономічними факторами, що впливають на ефективність харчової промисловості, є політичні, економічні, соціальні та технологічні [21; 22; 24; 54; 79; 98].

Для вивчення впливу різних чинників на експортний потенціал харчової промисловості ми обрали метод PEST-аналізу (у перекладі з англійської - політика, економіка, суспільство, технології). Цей метод було представлено в магістерській дисертації з використанням матриці (табл. 2.7), що складається з чотирьох областей, для виявлення факторів, які впливають на весь агропродовольчий сектор економіки [40]. На нашу думку, найбільший вплив на підприємства агропродовольчого сектору економіки України чинять, по-перше, група політичних, правових і законодавчих чинників, по-друге, група економічних і конкурентних чинників і, по-третє, група технологічних і природних чинників.

Таблиця 2.7

Чинники макросередовища, які впливають на формування експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості

Соціально-культурні фактори	Технологічні та природні фактори
1. стратифікація суспільства. 2. споживчі традиції, культурні цінності, уподобання та звичаї. 3. недостатній захист соціальних та економічних інтересів населення. 4. демографічна криза. 5. підвищення добробуту населення. 6. низький рівень життя. 7. підвищення духовності та моральності населення. 8. сприятлива соціальна атмосфера. 9. підвищення авторитету харчової промисловості.	1. високі витрати на впровадження технологій. 2. технічний і технологічний стан матеріально-технологічної бази харчових підприємств. 3. інноваційне оновлення харчової промисловості. 4. залежність ефективності харчової промисловості від природно-кліматичних умов. 5. високі темпи технологічного розвитку. 6. інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку підприємств харчової промисловості. 7. застарівання технічного обладнання. 8. розвиток енергозберігаючих технологій.
Політичні, правові і законодавчі фактори	Економічні та конкурентні фактори
1. правова підтримка діяльності окремих харчових підприємств. 2. наявність українського законодавства та програм з розвитку харчової промисловості. 3. нерівні умови оподаткування, нерівномірний розподіл державних дотацій. 4. співпраця з міжнародними організаціями. 5. посилення діяльності Міністерства аграрної політики. 6. політична та фінансова нестабільність в Україні. 7. кризові явища у світовій та українській економіці. 8. надання відсоткових компенсованих кредитів з державного бюджету.	1. інвестиції в розвиток харчової промисловості. 2. низька рентабельність виробництва. 3. високі відсоткові ставки з фінансування, що ускладнюють отримання фінансування. 4. зростання цін на енергоносії. 5. горизонтальна інтеграція підприємств харчової промисловості. 6. високий рівень безробіття. 7. підвищення валютних курсів. 8. високий рівень інфляції. 9. позитивна динаміка зростання ВВП і НД. 10. зростання матеріальних витрат. 11. зростання платоспроможного попиту і витрат домогосподарств. 12. високий імпорт продовольства. 13. позитивне конкурентне середовище. 14. зростання цін на товари та послуги. 15. зростання заробітної плати та доходів населення.

За: побудовано автором

На експортний потенціал українського харчового сектору впливають такі форми зовнішньоекономічних зв'язків, як співпраця з міжнародними організаціями, залучення іноземних інвестицій і кредитів, отримання міжнародної технічної допомоги та вступ України до СОТ. Значний вплив на конкурентоспроможність вітчизняної харчової промисловості чинить співпраця України з іноземними організаціями в агропродовольчій сфері: приєднання України до 32-ї сесії Продовольчої і сільськогосподарської ради ООН (ФАО) 29 листопада 2003 р. має значний вплив на вітчизняну харчову промисловість. Поряд із СОТ, Україна активно налагоджує співробітництво в

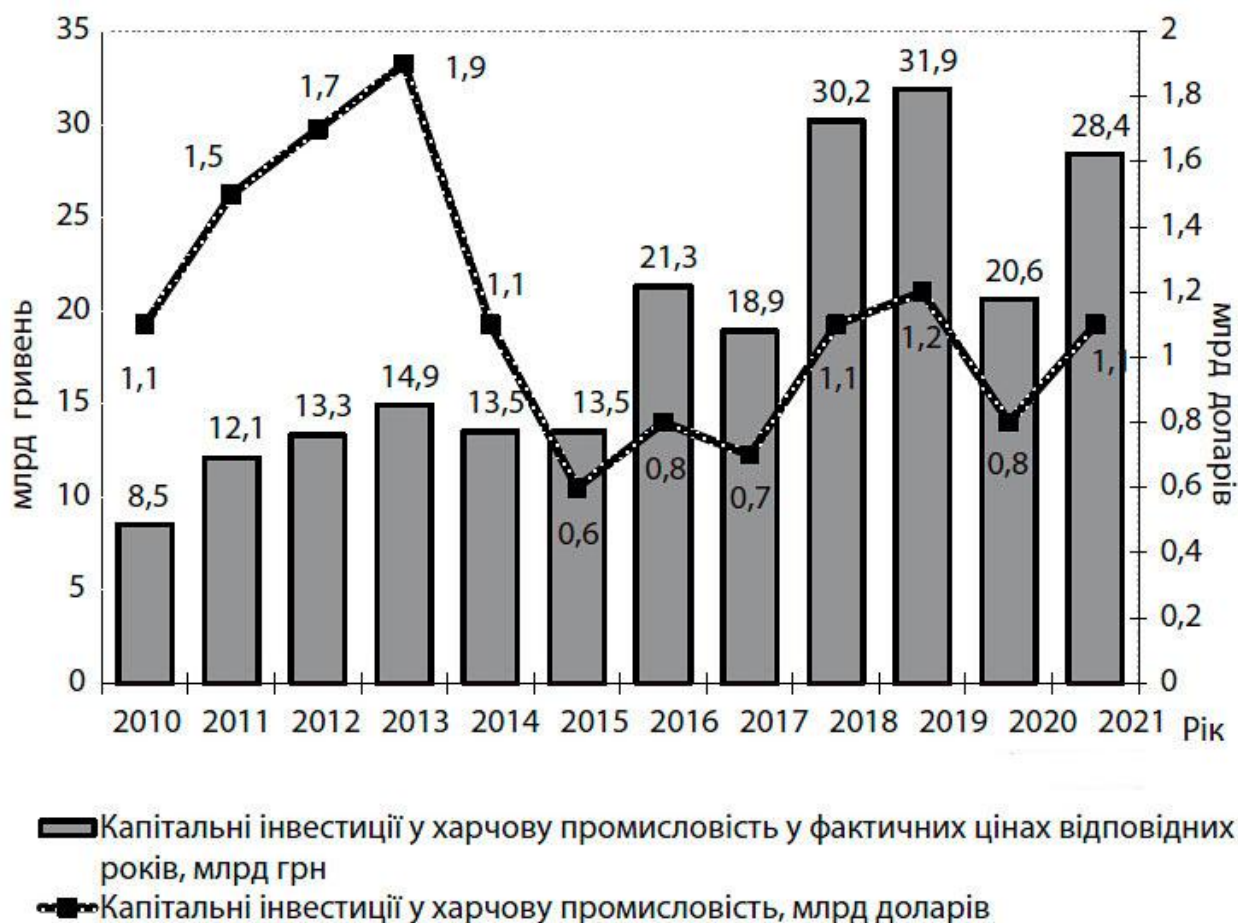
аграрному секторі з Центрально-Європейською ініціативою, Організацією економічного співробітництва на Чорному морі, Міжнародним епідеміологічним секретаріатом і Міжнародною конвенцією з карантину та захисту рослин.

Членство у ФАО дає такі переваги українській харчовій промисловості:

- можливість використання інформаційної мережі ФАО;
- проведення передінвестиційних досліджень у сільськогосподарському секторі у співпраці з ФАО; та
- впровадження системи моніторингу; та
- отримання фінансування від ключових міжнародних організацій для реалізації пріоритетних проектів у харчовій промисловості; та
- доступ до технічної допомоги ФАО
- можливість участі в розробці міжнародних стандартів;
- приєднання до міжнародних стандартів якості та безпеки харчових продуктів.

У результаті співпраці з європейськими економічними агентствами наша країна отримала доступ до супутникової системи MARS. Це дає змогу прогнозувати врожайність, кліматичні фактори та інші перспективні чинники ефективного сільського господарства. Прикладом практичного напрямку співробітництва України та ЄС в аграрній сфері може слугувати ухвалений 18 жовтня 2006 року Меморандум про взаєморозуміння для діалогу з аграрних питань [49], у рамках якого двічі на рік проводяться робочі групи. Також було ухвалено Діалог Україна-ЄС з аграрних питань [60], у якому розглядаються питання співробітництва в аграрному секторі (зокрема, м'ясо- та молокопереробка), розвиток і регулювання ринків зерна, ринок біопалива та система захисту і використання географічних зазначень.

Важливим чинником збільшення експортного потенціалу харчової промисловості України є залучення прямих іноземних інвестицій (рис. 2.4).



* — попередні дані;

** — прогноз у цінах 2020 року

Рис. 2.4. Залучення прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість України у 2010-2021 рр.

Побудовано за: [65]

У 2021 р. частка прямих іноземних інвестицій у сільськогосподарське виробництво становила 9,5 %, з яких 6,3 % припало на харчову промисловість і 3,2 % – на агропродовольчий сектор. Найбільшими іноземними інвесторами в агропродовольчий сектор є Кіпр (28,7 %), Віргінські острови (14,5 %) та Німеччина (13,4 %), на частку яких припадає майже 60 % прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор України. Основна частина прямих іноземних інвестицій надходить із внутрішніх джерел.

У процесі трансферу прямих іноземних інвестицій відбувається

передача нових технологій, досвіду, методів організації та управління, що сприяє раціональному використанню наявних ресурсів, розширенню виробничих потужностей і розвитку інноваційного потенціалу країни. Варто зазначити, що рівень іноземних інвестицій у сільське господарство значно відстає від рівня інвестицій у харчову промисловість (у 4,5 рази).

Незважаючи на несприятливі фактори (нестабільна політична та макроекономічна ситуація, високі бізнес-ризики в галузі, неврегульованість земельних відносин тощо), рівень інвестиційної привабливості вітчизняної харчової промисловості є дуже високим, зокрема Kraft Jacobs Dryer, Nestlé (Швейцарія), Cargill (США), Sun Interbrew (Бельгія) Провідні світові компанії інвестують значні кошти в агропродовольчий сектор України. Найбільшими інвесторами у вітчизняну харчову промисловість є Нідерланди, Кіпр, США, Швеція, Велика Британія, Німеччина, Швейцарія та Франція. Світова фінансова криза не мала суттєвого негативного впливу на обсяг іноземних інвестицій у харчову промисловість порівняно з іншими секторами економіки.

Найбільшим викликом для розвитку вітчизняного експорту сільськогосподарської, харчової та переробленої продукції є ризики, пов'язані з активізацією повномасштабних воєнних дій РФ, і зумовлена цим недостатня інвестиційна привабливість. З іншого боку, відмінні геокліматичні умови, відносно високий рівень транспортної інфраструктури та рівень освіти населення за активної державної політики створюють достатні передумови для поліпшення кількісних і якісних показників експорту сільськогосподарської продукції України та більш швидкого розвитку цього сектору.

Загалом, незважаючи на те, що обсяг імпорту продовольства зростає з року в рік, він становить майже половину від відповідного обсягу експорту. Завдяки вступу України до СОТ та Зони вільної торгівлі ЄС вітчизняні виробники тепер мають змогу вийти на давно сформовані висококонкурентні ринки, такі як міжнародний ринок соняшникової олії. Це, безсумнівно,

відкриє нові експортні можливості та стимулюватиме зовнішньоекономічну діяльність в агропродовольчому секторі. Для подолання негативного впливу вступу нашої країни до СОТ на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств харчової промисловості необхідний постійний моніторинг зовнішньоторговельних показників продовольчого сектору. Такі спостереження мають проводитися на регулярній основі за галузями харчової промисловості та регіонами, з кінцевою метою виявлення конкретних проблем і підприємств, які спричиняють дисбаланс і послаблюють конкурентоспроможність вітчизняних виробників продуктів харчування. участь у СОТ і ЗВТ прискорить та зробить ефективнішою реалізацію пріоритетних напрямів агропродовольчої політики. Слід зазначити, що вона й надалі сприятиме реалізації пріоритетних напрямів агропродовольчої політики.

Висновки до розділу

1. Основними проблемами, що перешкоджають виходу вітчизняних експортерів на зовнішні агропродовольчі ринки, є нерозвиненість інфраструктури та інституційного забезпечення, низькі стандарти якості вітчизняної продукції та посилення конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках. При вдосконаленні зовнішньоекономічної стратегії розвитку харчової промисловості України та інтеграції агропродовольчого ринку до світової економіки необхідно враховувати регіональну диференціацію потреб в агропродовольстві в рамках світової економіки, географічне розташування зовнішнього щодо України ринку, традиції зовнішньоекономічних зв'язків і рівень міжнародного співробітництва у сфері продовольчого маркетингу.

2. Експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості здебільшого формується за рахунок значної цінової диференціації, при цьому українські експортні ціни на основні види сільськогосподарської продукції значно нижчі за світові. Українська експортна ціна на соняшникову олію на 95,4% найбільш близька до світової. Основними факторами, що негативно

впливають на рівень експортних цін на вітчизняні сільськогосподарські продовольчі товари, є невідповідність міжнародним вимогам через низьку якість, непрозора діяльність комерційних організацій, що формують експортні та оптові потоки продовольства, а також резерви зниження експортних цін за рахунок закупівлі продовольчих товарів у сільськогосподарських виробників за низькими цінами. За деякими видами українського експорту спостерігається значна невідповідність зі світовими цінами. Так, експортна ціна української яловичини становить лише 57,8 % від експортної ціни.

3. Зовнішнє середовище чинить сильний вплив на експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості. Найбільш значний вплив справляє вступ України до СОТ і ЗВТ, співпраця з іншими міжнародними організаціями та залучення іноземних інвестицій у вітчизняну харчову промисловість. Як засвідчив аналіз, найбільших вигод від приєднання до багатосторонніх режимів регулювання торгівлі буде досягнуто в довгостроковій перспективі, проте нинішнє співробітництво має здебільшого декларативний характер і є необхідним кроком на шляху до поглиблення європейської інтеграції. У зв'язку з вищезазначеним вітчизняна харчова промисловість має критично оцінити всі наслідки вступу до СОТ та ЗВТ під впливом добровільного ринкового регулятора. Особливе значення має ефективність національного регулювання агропродовольчого сектору.

РОЗДІЛ 3 МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3.1. Стратегічні пріоритети розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості України

В умовах міжнародної інтеграції та глобалізації, трансформації міжнародних економічних відносин і структури світової агропродовольчої системи дедалі більшого значення набуває розвиток експорту продукції харчової промисловості. У сучасних умовах ключовим питанням є активізація зовнішньоекономічної діяльності (в основному експорту) вітчизняних підприємств харчової промисловості. Такий стан справ впливає на загальний розвиток економіки країни, стан платіжного балансу і, зрештою, на добробут населення. Як було показано в попередньому розділі, функціональні механізми зовнішньоекономічної діяльності агропродовольчого комплексу являють собою низку макро- і мікрорівнів, які забезпечують ефективну взаємодію вітчизняних підприємств харчової промисловості зі світовою економічною структурою з метою прискорення розвитку експортно-орієнтованої діяльності, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення її продовження, система конкретних механізмів, економічних, організаційних, правових, соціальних і соціальних механізмів. Нині наукові та виробничі елементи інноваційного потенціалу харчової промисловості використовуються незначно.

Сьогодні необхідно впроваджувати нові підходи до виробництва та використання ресурсного потенціалу, реалізовувати стратегії відновлення та розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості. Модель стратегічного розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості в Україні представлена на рис. 3.1.

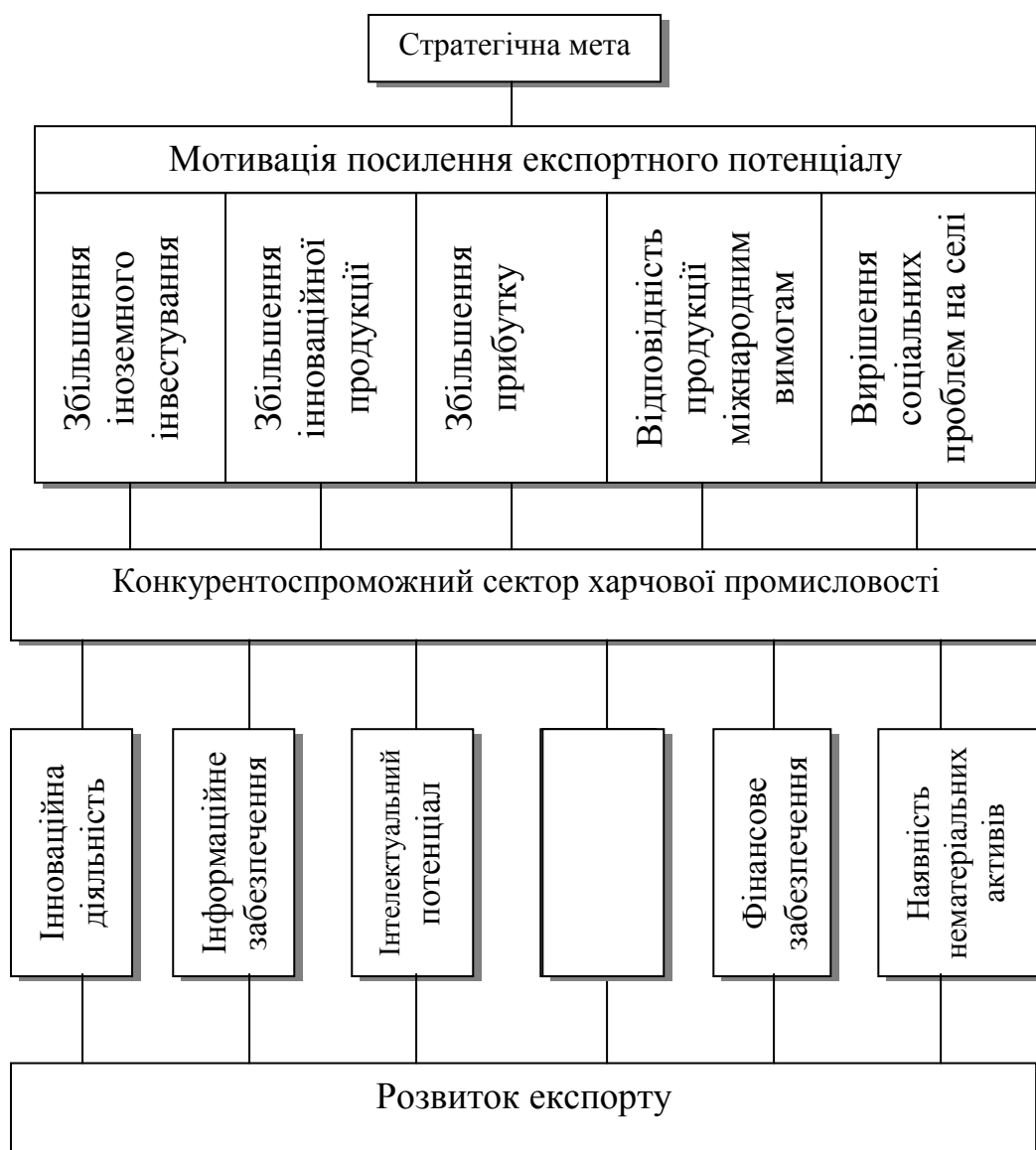


Рис. 3.1. Головні елементи моделі розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості та її експортного потенціалу

За: побудовано автором

Провідні дослідники харчової промисловості країни [79; 109; 110; 113] визначають розширення інноваційної діяльності та залучення власних коштів і коштів вітчизняних і зарубіжних інвесторів в основний капітал як головне завдання розвитку агрохарчової промисловості на середньострокову і довгострокову перспективу. Це дасть змогу підвищити конкурентоспроможність продовольчих товарів, досягти більш високого рівня ефективності виробництва та поліпшити якість життя населення.

Тому основними пріоритетними напрямками розвитку

конкурентоспроможної харчової промисловості в Україні є [79; 109; 110; 113]:

- підвищення мотивації до праці шляхом підвищення професійної кваліфікації за рахунок відновлення навчання на робочому місці;
- розвиток зовнішньоекономічної інфраструктури;
- розвиток транскордонного співробітництва;
- підвищення конкурентоспроможності харчової продукції за рахунок поліпшення її якості відповідно до вимог СОТ та ЄС; та
- розвиток інтегрованих процесів у харчовій промисловості
- ширше впровадження інноваційних процесів у виробництво продуктів харчування
- залучення кваліфікованих спеціалістів на окремі рівні ієрархії управління харчовою галуззю та формування кадрового резерву на керівні посади з числа випускників вищих економічних та сільськогосподарських навчальних закладів I-IV рівня акредитації;
- збільшення обсягів виробництва продовольства для забезпечення національної продовольчої безпеки;
- підвищення ефективності виробництва продовольства
- найбільш ефективне використання коштів державного та місцевих бюджетів;
- оновлення транспортних засобів на основі лізингових контрактів;
- впровадження передових ресурсо- та енергозберігаючих технологій виробництва;
- забезпечення комп'ютерною технікою та інформаційно-аналітичними системами для економічного моніторингу ринків, цін і потоків ресурсів, а також для пошуку ефективних партнерів;
- удосконалення організації практики студентів вищих економічних і сільськогосподарських навчальних закладів I-IV рівнів акредитації.

Таким чином, важливим завданням стратегії розвитку вітчизняної харчової промисловості є відтворення її виробничого та ресурсного

потенціалу. Важливим завданням розвитку є акумулювання власних фінансових ресурсів для інвестицій та інновацій, що можна охарактеризувати як прагнення до прибутку та ренти. З огляду на реальний стан справ у харчовій промисловості, стан виробничих відносин та її роль у подальшому житті держави, у перспективі необхідно вирішити такі завдання [18; 43]:

- виділення безповоротних коштів і розробка регіональних програм підтримки виробників продуктів харчування;
- модернізація техніки та придбання новітнього технологічного обладнання на умовах лізингу;
- фінансова підтримка з боку держави (бюджетне фінансування через державні програми, прямі субсидії на продукцію підприємствам харчової промисловості);
- створення умов для залучення фахівців харчової промисловості та робітничих кадрів;
- залучення коштів у виробництво від вітчизняних і зарубіжних інвесторів;
- встановлення мінімальних відсоткових ставок за кредитами у зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва і необхідністю отримання короткострокових кредитних ресурсів;
- встановлення продовольчих квот і фіксованих відпускних цін для задоволення місцевих потреб.

Стратегія розвитку харчової промисловості має ґрунтуватися на середньо- і довгостроковому плані, що складається з декількох етапів [79; 80]. У кожному регіоні України розвиток конкурентоспроможної харчової промисловості має бути сумісним із суспільними інтересами. На першому етапі загальний попит на кінцеву продукцію в регіонах, який є функцією кількості потенційних споживачів і фізіологічних норм споживання, має бути збалансований із можливими темпами розвитку сектору харчової промисловості. Норми споживання досить широко диференційовані: від маргінальних споживчих кошиків до наукових норм повноцінного

харчування. Критерієм оптимального сукупного попиту є задоволення потреб населення, що оцінюється за рівнем споживання основних груп продуктів харчування, енергоємністю харчового раціону та вмістом поживних речовин (жирів, вуглеводів і білків), вітамінів і мікроелементів.

Другий етап – відтворення виробничого і ресурсного потенціалу харчової промисловості та підвищення інтенсивності використання наявних і необхідних капітальних і трудових ресурсів. Дослідження Велораса О.Г. [17] показує, що різні регіони мають різний рівень використання ресурсного потенціалу. При балансуванні можливого зростання попиту існує безліч варіантів співвідношення між витратами та результатами. Потреба в ресурсах залежить від кількості та ефективності кінцевих продуктів харчування. Переважними є варіанти розвитку, за яких співвідношення кінцевого попиту перевищує виробництво продуктів харчування.

Третім кроком у реалізації стратегії відтворення конкурентоспроможної харчової промисловості є оцінка можливості задоволення ресурсних потреб для реалізації програми за рахунок ринку з урахуванням потенціалу його розвитку; ринкових механізмів розподілу обмежених ресурсів з метою ефективнішого їхнього використання та коригування ринкових механізмів розподілу обмежених ресурсів з метою їхнього ефективнішого використання.

Четвертий етап – оптимізація програмних рішень шляхом аналізу варіантів розвитку, форм і моделей управління, досягнень науки і практики. Для цього одним із головних завдань є придбання комп'ютерної техніки та створення інформаційно-аналітичної системи, яка дасть змогу здійснювати економічний моніторинг ринків і цін, а також ефективний пошук партнерів. Критерієм оптимального розвитку харчової промисловості є розв'язання проблем продовольчого забезпечення країни та безпеки продуктів харчування. Вибір найефективніших напрямів розвитку харчової промисловості об'єктивно необхідний в умовах численних ресурсних обмежень. Діапазон допустимих рішень перебуває в межах наявних

продовольчих ресурсів і коригується з урахуванням можливості підвищення їх інтенсивності. На заключному етапі формування стратегії необхідно розробити варіанти програм розвитку з конкретними параметрами для розвитку адміністративних районів та окремих господарств, що спеціалізуються на харчовій промисловості.

Стратегії різних рівнів мають коригуватися шляхом ітераційного пошуку і наближатися до рівня, що повністю задовольняє цілі розвитку. Стратегії, що враховують інтереси виробників, завжди мають бути в полі зору науковців та експертів з Державної регіональної адміністрації. На наш погляд, ключовим завданням є зниження залежності від імпорту продовольства. Це пов'язано з тим, що пряме втручання держави в регулювання імпорту заборонено СОТ. Тому ми пропонуємо посилити заходи щодо зниження імпортозалежності, а саме:

- визначити галузі харчової промисловості, які потребують тимчасового захисту шляхом використання тарифних і нетарифних бар'єрів протягом перехідного періоду;
- здійснювати диверсифікацію імпорту продовольства за рахунок розширення числа постачальників і країн, з яких імпортується продукція;
- проводити виявлення та моніторинг продовольчих ринків, які сильно залежать від імпорту, але можуть виробляти достатню кількість продукції в Україні;
- здійснювати державну фінансову підтримку українських виробників, здатних виробляти продукцію, що поставляється з-за кордону. Оскільки формування конкурентоспроможної харчової промисловості вимагає від органів виконавчої влади ставлення до неї як до пріоритетної економічної системи, що забезпечує економічну безпеку держави, державні функції в цій сфері мають бути спрямовані на реалізацію цільових програм агропродовольчого розвитку;
- розробити та реалізувати цільові продовольчі програми в усіх регіонах України та визначити підрозділи органів виконавчої влади,

відповідальні за їх виконання;

- прогнозувати ситуацію у сфері збалансованого розвитку внутрішнього ринку через організацію оперативного моніторингу та аналізу інформації про виробництво та споживання населенням основних продуктів харчування;

- підвищити ефективність управління державними продовольчими резервами та посилити відповідальність за їх поповнення, використання і зберігання;

- визначити стратегічні цілі та оперативні завдання органів управління у сфері забезпечення населення необхідними продуктами харчування в умовах цінової нестабільності та високої інфляції;

- проводити єдину національну політику в галузі забезпечення збалансованого розвитку продовольчого ринку;

- здійснювати координацію діяльності адміністративних органів та органів управління продовольчим ринком на національному та регіональному рівнях для забезпечення збалансованості внутрішнього ринку.

Національна політика в галузі розвитку харчової промисловості на регіональному рівні має бути спрямована на максимальне задоволення потреб споживачів і ґрунтуватися на реалізації таких пріоритетів:

- збільшення реальних доходів населення за рахунок підвищення рівня зайнятості, заробітної плати та соціальних виплат, що підвищує доступність купівлі продуктів харчування;

- постійний моніторинг зміни купівельної спроможності населення та забезпечення його основними продуктами харчування;

- оптимізація витрат на виробництво і транспортування продуктів харчування для бюджетних організацій, зокрема дитячого харчування та продуктів для дошкільних і загальноосвітніх установ, лікарень, для повного задоволення попиту в конкретних регіонах;

- посилення контролю якості основних продуктів харчування;

- розвиток та підвищення ефективності інфраструктури

сільськогосподарського ринку;

- захист інтересів споживачів продовольства шляхом регулювання ринкових цін і реалізації заходів соціальної підтримки малозабезпечених верств населення;

- підвищення ефективності діяльності організацій, що здійснюють моніторинг, контроль і забезпечення якості продовольчих товарів;

- підвищення ефективності взаємовідносин між регіонами України у сфері продовольчого забезпечення;

- активне використання можливостей моніторингу цін усередині регіонів і в сусідніх областях.

На думку Самойлова С.Р. [85], упровадження нових форм інтеграції кооперації між підприємствами з різними формами власності, зокрема між підприємствами споживчої кооперації та підприємствами з іншими формами власності, які мають більший досвід кооперації в різних сферах господарської діяльності, сприятиме зміцненню конкурентоспроможності харчової промисловості. При цьому основними формами інтеграції підприємств харчової промисловості мають стати нові форми господарювання – виробництво, постачання, сервіс, маркетинг і спільні підприємства. Пріоритетними напрямками діяльності таких об'єднань має стати надання різноманітних послуг та проведення заходів на місцевих ринках сільськогосподарської продукції. Для українських підприємств харчової промисловості перспективи розвитку таких форм інтеграції полягають в отриманні вигоди від участі в масштабних операціях, розширенні можливостей обстоювання власних інтересів, високій інвестиційній привабливості таких об'єднань завдяки високій рентабельності їхньої діяльності, економічній вигоді від інвестування в масштабні проєкти, диверсифікації джерел доходу та доступі до ринків збуту, поставок і послуг (зокрема, за кордоном), а також розподіл економічних вигод визначається низкою факторів.

Сьогодні харчова промисловість України потребує розроблення та

впровадження інвестиційно-інноваційної (технологічної) та синергетико-інноваційної (організаційної) моделей [58]. Розроблення стратегічної моделі розвитку харчової промисловості, що ґрунтується на концепції синергії, є на сьогоднішній день найактуальнішим і найперспективнішим напрямом державного регулювання економічних відносин. Основними складовими синергетичної та інноваційної моделі розвитку є коопераційний та кластерний підхід до розвитку харчової галузі, адміністративні реформи та активізація людського фактора.

Основними критеріями, що визначають доцільність реалізації інноваційних проєктів для вітчизняних підприємств харчової промисловості, є екологічні стандарти, стандарти безпеки та впливу на здоров'я людини під час виробництва продукції та відповідність чинному законодавству. Критеріями визначення пріоритетності реалізації проєкту та ступеня підтримки з боку місцевих органів влади є відповідність виділеним пріоритетним напрямам, правові критерії, науково-технічні критерії, економічні критерії, виробничі критерії, ринкові критерії, екологічні та соціальні критерії. Показниками для визначення економічної привабливості проєкту є інвестиційні потреби, термін окупності та норма прибутку. Критерії визначення ефективності інноваційних проєктів на підприємствах харчової промисловості представлено на рис. 3.2.

Пріоритетними напрямами інновацій у харчовій промисловості є впровадження найперспективніших харчових технологій та підвищення продуктивності праці на їх основі. До напрямів інноваційного розвитку харчової промисловості, які сьогодні мають підтримуватися органами державної влади, належать: сприяння розвитку агроекологічного розвитку, зокрема розвиток альтернативних виробництв в органічному землеробстві; підготовка високоосвічених професійних кадрів.

Для того щоб об'єктивно визначити оптимальну взаємодію державних і ринкових механізмів регулювання для розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості, пропонується враховувати кон'юнктуру

продовольчого виробництва та агропродовольчого ринку. Для цього необхідно розглянути ситуацію в харчовій промисловості з трьох точок зору: недовиробництво, стабілізація та перевиробництво харчової продукції.

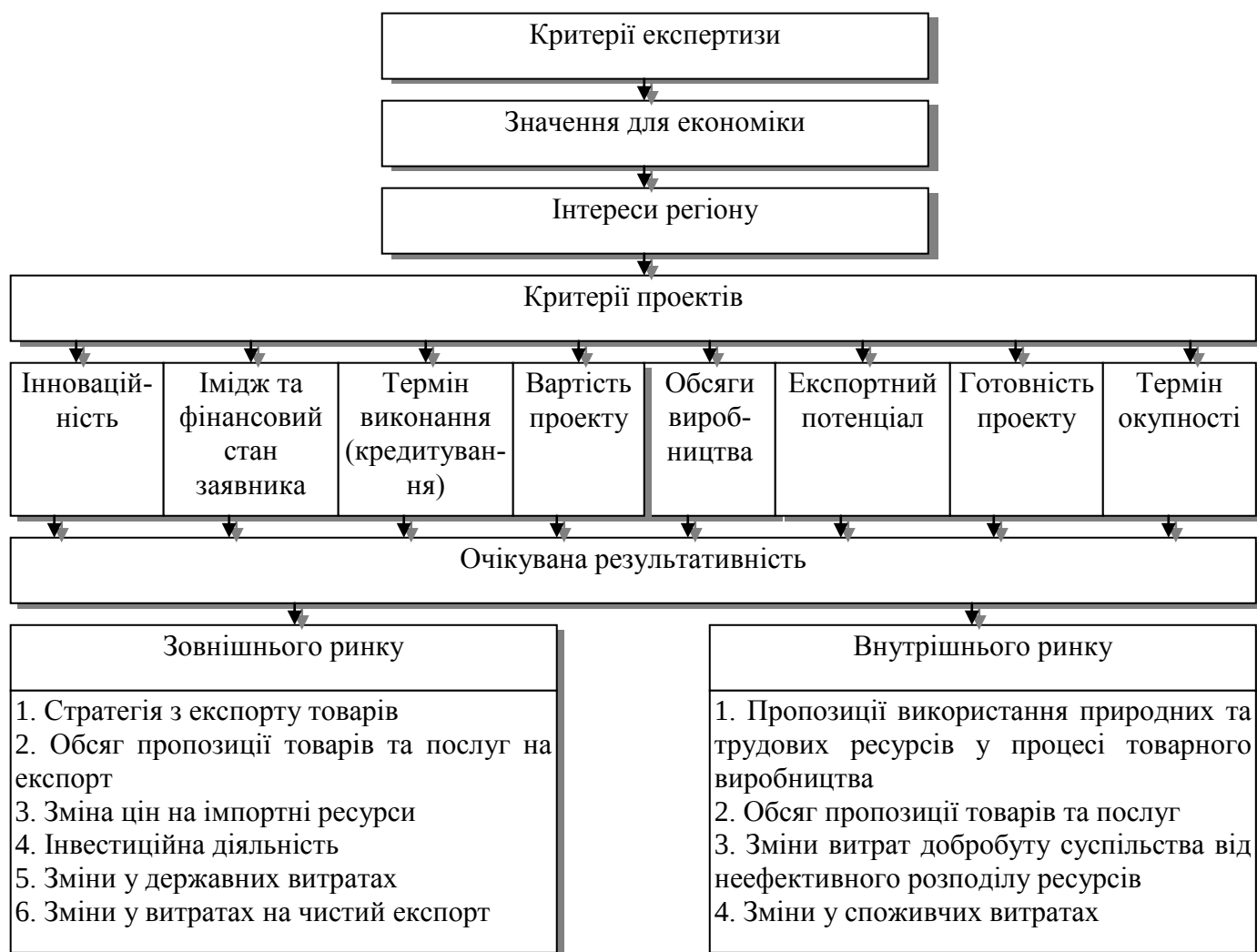


Рис. 3.2. Критерії визначення рівня результативності інноваційних проектів на підприємствах харчової промисловості при визначенні їх місця у програмах розвитку зовнішньоекономічної діяльності

За: побудовано автором

У зв'язку з цим пропонується концепція розроблення експортно-орієнтованої інноваційної програми для підприємств харчової промисловості (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Концептуальна схема формування інноваційної експортно-орієнтованої програми розвитку підприємств харчової промисловості регіону

За: побудовано автором

Таким чином, з огляду на сформовану закономірність взаємодії механізмів державного та ринкового регулювання розвитку харчової промисловості, ми пропонуємо варіанти та інструменти національної агропродовольчої політики, які залежно від стану продовольчого ринку можуть ефективно впливати на механізми ціноутворення, пропозицію, попит і конкуренцію на цьому ринку.

Реалізація цієї програми дасть змогу досягти цілей інноваційного розвитку та забезпечити зростання виробництва і реалізації інноваційної продукції підприємств харчової промисловості на зовнішніх ринках. На наш погляд, однією з основних функцій держави щодо агропродовольчого сектору має бути підтримка динаміки розвитку, ефективності, стабільності та справедливості цього стратегічно важливого сектора економіки. У процесі регуляторної політики в українській харчовій промисловості вкрай важливо розробити та обґрунтувати певні показники для так званої "матриці дій", щоб визначити оптимальні межі державного впливу.

Підсумовуючи, ми вважаємо, що показники доцільності, умови та межі державного впливу на розвиток харчової промисловості мають бути визначені на законодавчому рівні шляхом прийняття відповідного закону "Про державне регулювання розвитку харчової промисловості в Україні". При цьому важливо враховувати потенціал розвитку харчової промисловості, її переваги та недоліки, а також регіональні особливості при розробці моделі конкурентоспроможного розвитку харчової промисловості в країні. Розв'язання цих проблем має бути системним і комплексним, ґрунтуватися на принципі дотримання стандартів економічної безпеки та з урахуванням соціальних проблем, що існують на регіональному рівні, зокрема в секторі приватних домогосподарств.

3.2. Механізми посилення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості на зовнішньому ринку

Розвиток експортно-орієнтованої та конкурентоспроможної харчової промисловості є важливим пріоритетом соціально-економічного розвитку країни. Посилення конкурентних переваг вітчизняних агрохарчових підприємств є стратегічним завданням для сталого розвитку АПК у цілому. Згідно з результатами кластерного аналізу, для цього необхідно раціоналізувати розміщення виробничих комплексів і сформувати нову систему організації регіонів, яка має стати основою місцевого самоврядування, що враховує всі питання на рівні виробничих кластерів. Для цього необхідно розробити нові механізми управління бізнес-кластерами в харчовій промисловості, які б комплексно розв'язували питання сталого розвитку та виробництва. На відміну від провідних країн світу, де джерела експортного потенціалу різноманітні, в Україні формування цих переваг базується переважно на факторних (ресурсних) умовах.

Таким чином, експортний потенціал вітчизняної харчової промисловості визначається зовнішніми та внутрішніми чинниками. Сукупність цих факторів має призводити до позитивної динаміки обсягів виробництва, зайнятості та факторних доходів, посилюючи позиції вітчизняної харчової промисловості на світовому ринку. Ми визначаємо набір внутрішніх і зовнішніх чинників, які формують експортний потенціал вітчизняного харчового сектору через фактори якості продукції, безпеки споживачів і ціноутворення. Реалізація заходів зі зміцнення експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості на зовнішніх ринках призведе до значного поліпшення ситуації на ринку праці, розвитку житлових районів, підвищення добробуту та рівня життя місцевого населення. Усі ці та інші питання розвитку харчової промисловості тісно пов'язані з проблемою державної підтримки агропромислового комплексу.

Розглянемо детальніше перспективи зміцнення експортного потенціалу вітчизняних виробників морозива. На основі досліджень і

літератури слід провести SWOT-аналіз у матричному форматі. Цей аналіз дає типові приклади сильних і слабких сторін розширення експорту морозива до інших країн, зокрема до ЄС, а також можливості та загрози, які можуть виникнути під впливом низки факторів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз можливостей посилення експортного потенціалу виробника морозива ТМ "Ласунка"

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Доступність сировини. - Кваліфікований виробничий персонал - Широкий асортимент морозива - Досвід роботи компанії - Досвід роботи в кризових ситуаціях; - Здатність виробляти продукцію високої якості - Регіональна близькість виробників і кінцевих споживачів; - Наявність унікальної збутової мережі; - Експортна експансія в сусідні країни - Двосторонні та багатосторонні угоди про співпрацю між регіоном і регіонами сусідніх країн; - Підвищений попит на органічну та екологічно чисту продукцію.	- Низькі доходи населення; - Брак коштів на модернізацію виробництва і технологічне оновлення; - Постійні атаки з боку основних конкурентів; - Нестача фінансових ресурсів; - Необхідність і потреба в спеціальному транспорті; - Високі вимоги до якості експортної продукції; - Низька заробітна плата в галузі.
Можливості	Загрози
- Підвищення конкурентоспроможності продукції; - Розширення асортименту продукції; - Виробництво органічних продуктів, які нині дуже популярні в європейських країнах; - Розширення мережі роздрібної торгівлі; - Позиціонування високоякісних продуктів як регіональних брендів; - Зміцнення співпраці з ЄС; - Покращення інвестиційного клімату; - Покращення інституційного середовища для економічної діяльності; - Створення конгломератів/бізнес-спілок з виробниками з ЄС; - Використання нових технологій для зниження витрат - Внутрішній післявоєнний економічний розвиток; - Післявоєнна соціальна та політична стабільність.	- Повномасштабна війна всередині країни; - Ймовірність появи нових конкурентів (у тому числі іноземних); - Труднощі при укладенні договорів з постачальниками і споживачами; - Зміна потреб і переваг споживачів; - Негативні демографічні зміни. - Потенційне погіршення соціальних умов у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю в країні; - Невизначена позиція розвинених країн щодо України; - Технологічний розрив між розвиненими країнами та Україною; - Зниження конкурентоспроможності деяких видів продукції (невідповідність стандартам ЄС); - Зниження конкурентоспроможності деяких видів продукції (невідповідність стандартам ЄС); - Неадекватні системи ціноутворення, оподаткування та кредитування.

За: складено автором

Таким чином, на основі аналізу основних можливостей для розвитку

експорту морозива та результатів SWOT-аналізу можна зробити такі висновки. Сильними сторонами галузі в регіоні є достатні виробничі потужності для збільшення обсягів виробництва, зручне географічне положення з розвиненою транспортною мережею, що дає змогу розширювати імпортно-експортні відносини, наявність компетентної робочої сили та потенційний управлінський потенціал регіону.

Існують також можливості для збагачення економіки України за рахунок розширення мережі роздрібних продажів і позиціонування високоякісної продукції як регіонального бренду, а також зміцнення співробітництва з ЄС і залучення інвесторів у виробництво.

Брак промислової сировини та виснаження сировинної бази, високі вимоги до якості морозива, високі ціни на сировину, високе оподаткування, відсутність чіткої інноваційної політики, відсутність спеціальних транспортних засобів для перевезення мороженої продукції високої якості за кордон і зношеність сировинної та технічної бази призвели до скорочення кількості експортної продукції.

Також існує загроза захоплення ринку новими конкурентами, якщо не буде проводитися активна маркетингова політика. Крім того, без належного вивчення й аналізу ринку та його структури існує ризик виникнення труднощів під час укладення контрактів із постачальниками та споживачами.

Основні завдання зі зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості в контексті формування регіональних кластерів у коротко- і середньостроковій перспективі можна поділити на такі категорії (рис. 3.4). По-перше, на основі кластерного аналізу необхідно визначити перелік харчових переробних комплексів, які можуть бути розвинуті за закритою моделлю, за регіонами України. Агропромислові кластери в решті регіонів формують економічний простір для реалізації експортно-орієнтованої моделі розвитку. Також можна виокремити депресивні сільськогосподарські регіони, які є неконкурентоспроможними з погляду ресурсного потенціалу та потребують державної фінансової допомоги.



Рис. 3.4. Кластерні механізми посилення експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості

За: побудовано автором

По-друге, для кожної групи виявлених продовольчих кластерів необхідно розробити державну політику і стратегії розвитку. Для депресивних регіонів необхідна стандартна державна матеріальна та фінансова підтримка. Для самодостатніх кластерів доцільна політика

заохочення приватного малого та середнього підприємництва. Для експортно-орієнтованих кластерів державна політика повинна ґрунтуватися на координації розвитку, впровадженні механізмів розподілу факторних доходів, включно із запровадженням рентних відносин, і стимулюванні експорту. Що стосується підприємців та інвесторів з різними формами власності, то важливим інструментом державного управління кластерами мають стати інституційні програми. Ці програми мають бути постійними та обов'язковими для державного сектору і слугувати орієнтирами для розвитку МСП.

По-третє, необхідно розробити теоретичну модель відповідно до теорії регіональної економіки для оцінювання економічного та природно-ресурсного потенціалу харчової промисловості в регіональних кластерах з урахуванням природно-кліматичних ресурсів та економічно активного населення. Таке дослідження має бути проведене на рівні Міністерства аграрної політики в тісній співпраці з регіональними органами влади, регіональними кооперативними організаціями (регіональними споживчими товариствами) та із залученням експертів з галузевих університетів.

По-четверте, одним із ключових завдань держави в агропродовольчому секторі є стимулювання виробництва екологічно чистої продукції. Пріоритет може бути відданий спеціалізованим господарствам, заснованим на американській сільськогосподарській моделі, які можуть підтримувати високу ефективність виробництва. Регіональні кластери мають будуватися на основі наукової організації виробництва. Дослідження і практика американських ферм демонструють високу економічну ефективність індустріальної системи в цілому.

По-п'яте, необхідно сформувати механізм регульованих державою цін з урахуванням посилення інституційної підтримки експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості. Зокрема, необхідно дотримуватися пропорцій розподілу факторних доходів між підприємцями, власниками ресурсів і державним (місцевим) бюджетом. Це забезпечить

розподіл економічної відповідальності за використання агропродовольчих ресурсів між ефективними власниками, підприємцями та фермерами і забезпечить соціально-економічний розвиток регіону. Згідно із Законом, платники бюджетних податків мають сплачувати податки з доходів від оренди для власників агропродовольчих ресурсів, з доходів фізичних осіб та господарств для фермерів, з фонду оплати праці для найманих працівників та з нормованого прибутку за результатами агропромислової діяльності для підприємців.

По-шосте, централізоване управління харчовою промисловістю як об'єктом державного регулювання має бути замінено на регіональне самоврядування харчовими кластерами. Нові моделі управління регіональною економікою харчових кластерів мають бути засновані на європейській моделі. Управління здійснюється агентством (профспілковою організацією) з широкими повноваженнями, що включають узгодження бізнес-інтересів харчової промисловості, транспорту, переробки та торгівлі. Мета контролю - дотримання узгоджених домовленостей в економічному просторі кластера. Ефективність контролю підкріплюється економічними стимулами і визначається високими штрафними санкціями за порушення домовленостей.

По-сьоме, для регіональних кластерів харчової промисловості важливо розвивати екологічно чисті технології виробництва, які підтримують ринковий потенціал і формують органічні ресурси. Оскільки зонування молочної промисловості здійснюється залежно від наявності природних кормових угідь, пріоритет має надаватися підприємствам кластеру, що мають оптимальні розміри та не порушують екологічного балансу. Підприємства м'ясної промисловості можуть бути залучені ринками великих міст і промислових центрів. Райони, що входять до спеціалізованих продовольчих кластерів, вирізняються науковим поєднанням галузей у кластері в цілому.

По-восьме, у період адаптації важливо обмежити вільний вибір підприємництва в кластері та замінити його програмами стимулювання.

Вільні ринки продовольства мають бути обмежені квотами на виробництво для ефективних господарств. Ядром економічного кластера мають стати економічні інститути, що мають доступ до ефективних ринків продовольства та харчової продукції, зокрема за кордоном. Це дасть змогу кластеру реалізувати мультиплікативний ефект економічного простору кластера як оболонки експортного ядра, досягти саморозвитку та розширити галузеву структуру регіонального кластера харчової промисловості.

Таким чином, у рамках ринкового підходу до управління регіональні лідери формують значну кількість експортно-орієнтованих і високоефективних підприємств харчової промисловості. Державне регулювання харчової промисловості через кластерне управління - це спосіб досягнення нових результатів за рахунок стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів. Для державного та корпоративного агрохарчового сектору державне регулювання економіки має прямий і непрямий вплив та прискорює економічне зростання в Україні. Державне регулювання приватного сектору регіональних продовольчих кластерів має непрямий вплив, але сприятиме збільшенню експортного потенціалу та підвищенню ефективності системи харчової промисловості в цілому.

У цьому контексті перспективними є фермерські господарства в секторах м'ясного та молочного скотарства, свинарства, овочівництва та картоплярства. Для виробництва олійних культур, зернових і цукрової сировини пріоритетними є комерційні господарства відносно великих розмірів (>400 га ріллі). Такі господарства не потребують субсидування з бюджету, оскільки спеціалізація може підвищити їхню ефективність. Конкуренція і ринки сприятимуть формуванню ефективного і конкурентоспроможного підприємницького та управлінського класу, про що йдеться в програмах реформ різних політичних сил.

Зміцнення експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості потребуватиме змін у керівних засадах розвитку сектору. Зокрема, роль і значення приватних субсидованих і комерційних фермерських господарств,

землекористування яких поширюється на 13 млн га, вважається доцільним лише в перехідний період. Згідно з європейськими стандартами, малі фермерські господарства (до 2 га) відіграють соціально-економічну роль, будучи амортизаторами ринкових реформ. У цьому відношенні неоліберальна політика має бути відкинута. У результаті цей сектор фактично є тіньовим сектором аграрної економіки, нові власники якого отримують не тільки додаткові ділянки землі за межами населеного пункту, а й довічну природну ренту. Надання громадянам землі під товарне виробництво не виправдане ні економічними критеріями, ні вимогами ринку.

Таким чином, необхідність посилення експортного потенціалу харчової промисловості України пояснюється такими чинниками: 1) тільки 20% виробленого в Україні продовольства споживається всередині країни, а решта 80% можуть бути експортовані; 2) загострення світової продовольчої кризи, виробництво біопалива; 2) поглиблення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва біопалива, що підвищує потенційний попит на вітчизняну продукцію; 3) зростання попиту на органічні продукти (вирощені без синтетичних хімікатів, гормонів росту й генетично модифікованих організмів (ГМО) та оброблені без консервантів), особливо в європейському регіоні (особливо в Європі), що є особливо важливим фактором. Ре. Той факт, що більшість продуктів харчування, вироблених в Україні, є органічними, робить вітчизняні харчові підприємства потенційними експортерами цієї продукції в інші країни.

Хоч би якими були мотиви, що спонукають компанії виходити за межі внутрішнього ринку, конкурентні стратегії мають бути адаптовані до умов конкретної країни з урахуванням культурних, демографічних і ринкових особливостей. Зусилля держави мають бути спрямовані на сприяння розвитку і збільшенню виробництва продуктів харчування та перетворенню харчової промисловості на вискоєфективний і конкурентоспроможний сектор економіки.

У контексті європейської інтеграції основними напрямками діяльності держави щодо підвищення експортного потенціалу харчової промисловості та рівня конкурентоспроможності української промисловості є такі, що доповнюють і підсилюють один одного

1. Удосконалення нормативно-правової бази, що регулює різні аспекти експорту та пов'язаних з ним операцій. Особливу увагу слід приділити розвитку системи податкових стимулів для підприємств харчової та переробної промисловості шляхом зниження податкових ставок і зборів, у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), та запровадження податкових пільг. Даний напрямок також має включати низку заходів щодо вдосконалення законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності, зокрема географічних зазначень, регіональних брендів і традиційних продуктів, а також процедур застосування норм захисту ПІВ до рецептур і технічних рішень, пов'язаних з виробництвом (приготуванням) готових страв, напівфабрикатів та інгредієнтів, а також має включати розроблення та затвердження

2. Активні національні зусилля зі сприяння експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки та надання правової та консультаційної допомоги в разі виникнення спорів. Цей напрямок включає в себе такі національні заходи, як сприяння розвитку кооперації та формуванню експортних партій різними постачальниками; сприяння розвитку виробництва, орієнтованого на споживача, шляхом запровадження конкурсів на кращі торговельні марки, бренди тощо; розробка програм, процедур та умов участі у спеціалізованих виставкових заходах; участь у Днях України за кордоном (гуртові ринки та роздрібні мережі). 2. розробка програм, процедур та умов; ініціювання переговорів з урядами окремих країн щодо підвищення якості сільськогосподарської продукції.

3. Поліпшення інституційних можливостей держави щодо підтримки українських експортерів. Це включає юридичну та арбітражну допомогу вітчизняним експортерам у разі виникнення спорів;

4. Інформаційна допомога експортерам. Це узагальнення та публікація інформації про умови доступу на ринок (наприклад, нормативно-правова база, митні процедури, стандарти, технічні регламенти), визначення інформаційних ресурсів для публікації цієї інформації та періодичності її публікації, створення відповідних веб-порталів та забезпечення розміщення підготовленої інформації про умови зовнішнього ринку.

5. Розробка методик оцінки потенційної привабливості ринків, проведення торговельних місій до виявлених потенційних країн-імпортерів, розробка програм співфінансування для малих та середніх виробників харчової та переробної продукції, залучення наукових, дослідницьких та освітніх закладів для розповсюдження експортних знань та інформації серед вітчизняних виробників, особливо малих та середніх, Методологічна підтримка.

6. Виходячи з потреб внутрішнього ринку та тенденцій зростання попиту на світовому продовольчому ринку (тваринництво (птаківництво, вівці, ВРХ, кози, риба), рослинництво (овочі, садівництво, виноградарство, ягідництво, картоплярство) та продукти переробки з цих та інших агропродовольчих секторів), постачання до пріоритетних підсекторів ринку продовольства і продуктів переробки Надавати організаційну і фінансову підтримку для збільшення обсягів експорту продовольства, продукції, продукції, продукції, продукції. Окремі механізми фінансування інноваційних підходів і технологічних рішень у виробництві харчової та переробної продукції також мають бути включені до програм державної підтримки фермерів та компенсації кредитів агропромисловим комплексам. Особливу увагу слід приділити розвитку кадрового потенціалу для реалізації експортного потенціалу шляхом запровадження програм навчання спеціалістів, які виконують функції підтримки експорту в державних установах, а також запровадження освітніх програм з розвитку ринків збуту та перепідготовки співробітників спеціалізованих установ міжнародної торгівлі.

Таким чином, вступ України до СОТ та підписання ЗВТ призвели до зміщення пріоритетів з фінансування "жовтого блоку" на фінансування заходів "зеленого блоку". Аналіз організаційних засад розвитку вітчизняного продовольчого ринку засвідчив, що саморегулювання ринку має бути доповнене елементами державного регулювання та їхнім раціональним поєднанням, здатним нейтралізувати внутрішні та зовнішні збурення, часто спричинені внутрішніми протиріччями, притаманними ринку. Ми пропонуємо модель державного регулювання продовольчих ринків. Дана модель включає організаційні напрями регулювання – створення системи державних інститутів регулювання ринку, розвиток ринкової інфраструктури, формування нормативної бази та інформаційного забезпечення, моніторинг і прогнозування кон'юнктури ринку, посилення контролю за якістю та безпекою продовольства - та економічні напрями регулювання - створення балансу продовольчих ресурсів і його оптимізація, регулювання попиту та пропозиції, тарифне і митне регулювання. включають.

Висновки до розділу

1. Однією з функцій державного апарату, що регулює розвиток експортного потенціалу харчової промисловості, є підтримка життєздатності, ефективності, стабільності та справедливості продовольчого сектора економіки. Стратегічний розвиток харчової промисловості ґрунтується на таких засадах: відповідальність органів державної влади за поточний стан харчової галузі; розширення інвестиційного потенціалу та інновацій; спеціалізація, кооперація, інтеграція та концентрація виробництва; використання енергоощадних технологій; розширення експортного потенціалу галузі; відповідність вимогам ЄАЕС та СОТ; екологізація господарської діяльності; захист і підтримання належного стану довкілля,

2. Вступ до СОТ і ЗВТ ЄС вимагає зміни пріоритетів фінансування продовольчого ринку, що містить у собі зрушення в бік обмеження державного втручання в конкуренцію в продовольчому секторі. Важливим

питанням у цьому контексті є питання внутрішньої підтримки вітчизняних виробників і споживачів. У цьому контексті доцільно використовувати економічні механізми французького типу для регулювання економічних відносин між агропромисловим комплексом і торгівлею. Тут традиційної підтримки не існує, а ринкова парадигма використовує інструменти, що дають змогу враховувати обов'язкові ринкові зобов'язання та узгоджувати інтереси на багатосторонніх переговорах. Впровадження заставної торгівлі, граничні ціни, прямі виплати виробникам, регулювання доступу на ринок, квоти на виробництво та програми стимулювання попиту - це традиційні для розвинених країн підходи, які ми маємо взяти на озброєння. Імпортні обмеження та експортні субсидії - не найкраще вирішення ринкових проблем. Тому на зміну їм мають прийти більш тонкі механізми управління ринком, особливо за американською моделлю співробітництва з ФАО ООН та іншими організаціями, що враховують наукові прогнози продовольчого балансу не лише в Україні, а й в усьому світі.

3. Розробка рекомендацій щодо посилення експортного потенціалу вітчизняної харчової промисловості має включати ситуаційний аналіз (характеристика потенціалу, стану та тенденцій розвитку харчової галузі, виявлення проблем розвитку), факторний аналіз (виявлення причин та кількісна оцінка факторів, що впливають), стратегічний аналіз (аналіз ключових економічних суб'єктів, виявлення перспективних підгалузей, наявних кластерів, аналіз ефективності державного регулювання галузі), SWOT-аналіз (аналіз сильних та слабких сторін - збутової, розподільчої та розподільної галузей), SWOT-аналіз (аналіз сильних та слабких сторін - збутової та розподільної галузі). Збутовий, розподільчий і посередницький характер притаманної Україні міжнародної торгівлі не реалізує всіх потенційних експортних можливостей харчової промисловості і потребує переорієнтації та переходу до нової моделі взаємодії національної економіки зі світовою.

ВИСНОВКИ

Результати магістерської роботи дали змогу запропонувати новий підхід до вирішення важливого науково-практичного завдання зі зміцнення експортного потенціалу та конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості. Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

1. Експортний потенціал підприємства харчової промисловості – це комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає перевагу групи показників для оцінки ефективності діяльності підприємства. Ця група показників визначає успішність підприємства на зовнішніх ринках за певний період часу порівняно з групою показників його конкурентів. Категорії експортного потенціалу та конкурентоспроможності продукції, підприємства і харчової промисловості взаємопов'язані та залежать одна від одної. Основою цього взаємозв'язку є конкурентоспроможність продукції та економічний потенціал підприємства, що її виробляє. Загалом він прямо пропорційний якості, обернено пропорційний ціні і залежить від кон'юнктури національного та міжнародного ринків. Експортний потенціал харчової промисловості характеризується набором показників функціонування галузі та структури виробництва. Він оцінюється за рівнем експортного потенціалу окремих підприємств.

2. Експортний потенціал підприємств харчової промисловості визначається їхньою здатністю мобілізувати виробничі ресурси (сировину, фінанси, інтелектуальні ресурси, трудовий та організаційний потенціал) та використовувати їх з максимальною ефективністю, випускаючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, що має попит на зовнішніх ринках, і забезпечуючи безперервний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності, що визначається їхнім потенціалом. На процес його формування впливають різні чинники. До факторів внутрішнього середовища належать виробництво, управління, дослідження та інновації, людські ресурси, інфраструктура та експортна політика. До факторів зовнішнього середовища належать місткість і

кон'юнктура ринку, менталітет, особливості соціально-економічного розвитку країни-партнера тощо. Система показників може використовуватися для оцінки експортного потенціалу на рівні країни, регіону, галузі та підприємства. На мікрорівні експортна діяльність характеризується показниками її динаміки, коефіцієнта експортної орієнтації та рівня рентабельності. Вони, з одного боку, відображають тенденції розвитку експортної діяльності, а з іншого – її економічну ефективність. Ці показники також оцінюють інноваційність продукції, що випускається, і систему управління підприємством.

3. Інвестиції та інновації є важливими факторами, що стимулюють експортний потенціал. Ціни є джерелом доходу для сільськогосподарських виробників і показником національного добробуту. Тому питання ефективності цінового механізму є основоположним для формування економічних вигод для економіки, виходячи з реалій сучасного розвитку харчової промисловості. Таким чином, функціонування вітчизняної харчової промисловості являє собою складну систему відносин, спрямованих на об'єднання ресурсів, робочої сили та інфраструктури продовольчого сектору для функціонального забезпечення процесу виробництва та реалізації продовольства, а також ринку збуту товарів, вироблених у продовольчому секторі на місцях. Функціонування харчової промисловості - складний і динамічний процес, особливо в нинішній ситуації, яка, незважаючи на сприятливі перспективи розвитку харчової промисловості, залишається критичною в масштабах країни. Відсутність ефективних механізмів поглинання ризиків перевиробництва та неадекватність спеціалізованого середовища замість конкретизації прибутку призвели до низки негативних наслідків (падіння внутрішніх цін і попиту на продовольство). Економіка вітчизняного продовольчого сектору переживає період докорінних структурних та інституційних перетворень у ринкоутворювальний період, що потребує формування економічної зацікавленості в ефективному управлінні в даному секторі.

4. Згідно з дослідженням, Україна є одним із провідних світових експортерів деяких видів продовольчих товарів. Зокрема, за останні роки Україна стала лідером з експорту соняшникової олії, меду та деяких видів продукції низки підгалузей харчової промисловості. Аналіз фактичних порівняльних переваг у харчовій промисловості підтвердив ці результати. Харчова промисловість України відіграє традиційно суттєву роль у формуванні експортного потенціалу. Основними продуктами харчування є масло, молоко та молочні продукти, алкогольні та безалкогольні напої, сировина рослинного походження та зернові продукти.

5. Аналіз окремих чинників, що впливають на експортний потенціал підприємств харчової промисловості, показує, що резерви його зростання значною мірою залежать від експортних цін і пов'язані з удосконаленням структури імпортно-експортних поставок. Внутрішні резерви експортного потенціалу вітчизняних підприємств харчової промисловості базуються на функціонуванні галузей підприємств харчової промисловості на зовнішньому та внутрішньому ринках, рівні національної продовольчої безпеки та особливостях формування експортного потенціалу. Визначено основні резерви експортного потенціалу харчової промисловості, які зосереджені як у виробничій діяльності, так і в зовнішній торгівлі в окремих регіонах України.

6. Сьогодні зростає необхідність розроблення заходів і механізмів зміцнення економічного потенціалу всіх учасників вітчизняного продовольчого ринку в короткостроковій перспективі та обґрунтування конкретних проєктів державного фінансування підприємств і організацій харчової промисловості в рамках програми "Зелена коробка"; з міжнародними організаціями, у тому числі СОТ і ЗВТ. Біржі створюють усі сприятливі умови для розвитку вітчизняної харчової промисловості. Ефективний розвиток харчової промисловості в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі залежить від ступеня реалізації заходів, спрямованих на адаптацію її суб'єктів до поточної економічної ситуації в країні, зміцнення міжнародного економічного співробітництва та створення системи державної

підтримки і стимулювання агропродовольчих підприємств і організацій. Таким чином, у сучасних умовах стратегічною метою розвитку продовольчого сектору є максимальне використання всіх наявних ресурсів, переваг і потенційних можливостей шляхом підвищення організаційної та економічної ефективності діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

7. Стратегічною метою розвитку конкурентоспроможної харчової промисловості є досягнення сталого та високоефективного сільськогосподарського виробництва для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього продовольчих ринків. Оперативними цілями розвитку харчової промисловості є підвищення ефективності виробництва, забезпечення національної продовольчої безпеки, забезпечення конкурентоспроможності харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, удосконалення технічних і технологічних аспектів виробництва харчової продукції, створення умов для культурного проживання в районах діяльності харчової промисловості.

8. Досягнення стратегічної мети щодо експортного потенціалу харчової промисловості в рамках інноваційної моделі розвитку харчової промисловості передбачає забезпечення формування ефективної правової бази, стратегічного планування та кластерного підходу до розвитку харчової промисловості, а також ефективності державного регулювання харчової промисловості. З метою підвищення ефективності державного регулювання харчової промисловості необхідно переглянути існуючу організаційну систему, а саме державна підтримка харчової промисловості повинна включати використання інструментів державного регулювання для досягнення позитивних значень таких індикаторів, як темпи приросту валової продукції та експорту, валової доданої вартості, прибутку в галузі, темпи приросту інвестицій в харчову промисловість, середньої заробітної плати, а також обсягів біржової торгівлі продовольчою продукцією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / П. Т. Саблук, А. А. Фесина, В. І. Власов, М. С. Вітков, Р. П. Саблук; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки", УААН. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2019. — 242 с.
2. Агропромисловий комплекс у 2008-2022 рр. [Електронний ресурс]. — Спосіб доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
3. Азарян Є. М. Споживчий ринок: становлення і розвиток / Азарян Є. М. / НАН України; Інститут економіки промисловості. — Харків, 2022. — 304 с.
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2021 році». — К. : НІСД, 2022. — 928 с.
5. Андерсон В. М. Геоменеджмент і геомаркетинг як інструменти запровадження регіонального розвитку в умовах ринкових перетворень в Україні / В. М. Андерсон // Україна в сучасному світі. Конференція випускників програм наукового стажування у США. — К.: Стилос, 2019. — с. 336-348.
6. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2014. - № 3. — С. 29-35.
7. Антонюк Г.Я. Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі в умовах євроінтеграції: автореф. дис... канд. екон. наук: [Електронний ресурс] / Г. Я. Антонюк; Львів. нац. аграр. ун-т. — Л., 2009. — 20 с.
8. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В.В. Апопій. — Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. — 368 с.
9. Артюшин В.І. Підприємництво у сільській місцевості у контексті подолання бідності / В.І. Артюшин, М.І. Пугачов. — К.: Аналітично-дорадчий

центр Блакитної стрічки, 2021. – 23 с.

10. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: Монографія / С.Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2003. – 332с.

11. Барановський О. В. Україна і Світова організація торгівлі: як здобути плюси і зменшити мінуси? / О. Барановський, В. Сіденко // Дзеркало тижня. – 2017. – № 26(401).

12. Башнянин Г.І. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності в перехідній економіці України (проблеми ефективності) / Г.І. Башнянин, І.Р. Боднар, Я.С. Лапчук, О.М. Свінцов. – Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2004. – 103 с.

13. Бербенець О.В. Стратегія розвитку підприємств з виробництва курячого м'яса і яєць: автореф. дис... канд. екон. наук / Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Х., 2019. – 20 с.

14. Березін О. В Продовольчий ринок України. Теоретико-методологічні засади формування і розвитку: монографія / Березін О. В. / Полтавський ун-т споживчої кооперації України. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 184 с.

15. Берлач Н. Зарубіжний досвід державної підтримки органічного сільського господарства / Н. Берлач // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси право. – 2022. – №4. – С. 27-30.

16. Білик Ю.Д. Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю.Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку: зб. наук. праць. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2019. – С. 177-189.

17. Білорус О.Г. Глобальна продовольча безпека: монографія / О.Г. Білорус, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, В.І. Власов / Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України; ННЦ "Інститут аграрної економіки" УААН. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2016. – 486 с.

18. Бородіна О. М. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми: монографія / О. М. Бородіна, М. Г. Бетлій, Н. М. Головченко, С. В. Киристюк, О. В. Михайленко; ДУ "Ін-т економіки та прогнозування НАН

України. – К., 2019. – 264 с.

19. Бураковський І. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ: оновлена оцінка / Міжнародна благодійна організація "Гуманітарний фонд "Єдиний світ"; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій / І. Бураковський (ред.), В. Мовчан (ред.). — К., 2008. — 129 с.

20. Вишневська О. Потенціал агропродовольчих товаровиробників в умовах Світової організації торгівлі та Зони вільної торгівлі Євросоюзу / О. Вишневська // Економіст. – 2021. – № 11. – С. 37-39.

21. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: монографія / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко, Г. В. Ленінова; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 201. – 208 с.

22. Вступ України до СОТ: оцінка позитивних і негативних наслідків для харчової промисловості України / Л. В. Страшинська // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2009. – № 18. – С. 108-110.

23. Гуменюк О. О. Оцінка ефективності функціонування інфраструктури ринку продукції АПК / О. О. Гуменюк // Інноваційна економіка АПК. – 2022. – №3 (5). – С. 23-28.

24. Даниленко А.С. Розвиток підприємництва в АПК України: Теоретико-прикладні аспекти / А.С. Даниленко. – Л. : ІРД НАН України, 2017. – 222с.

25. Данилишин Б. М. Збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України після вступу в СОТ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2008/02/16/118716>.

26. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1158-2007-%EF>.

27. Діброва А.Д. Державне регулювання аграрного виробництва: теорія, методологія, практика: монографія / А. Д. Діброва. – К.: Формат, 2019. – 488 с.

28. Думич І. І. Важливість аграрного сектора для внутрішнього ринку

агропродовольчої продукції / І.І. Думич // Вісник ЛТЕУ. – Серія економічна, випуск 31. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – С. 156-160.

29. Єріна А.М. Теорія статистики: практикум / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: Тов-во "Знання", КОО, 2017. – 197 с.

30. Засади посилення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_20_21_zhovtnja_2011_r

31. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства" від 24 червня 2004 р. № 1877 [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

32. Закон України "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

33. Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 р. № 400 [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

34. Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25.06.2009 р. № 1561-VI [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

35. Законодавче забезпечення вступу до СОТ – перспективи для сільськогосподарських товаровиробників / Ред.: О.Л. Копиленко; Ін-т законодавства ВР України, Спільн. парлам.-уряд. ком. з інтеграції до СОТ. — К.: Парлам. вид-во, 2012. – 79 с.

36. Зоря С.І. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні / Київський національний економічний ун-т. / С. І. Зоря. – К. : КНЕУ, 2019. – 216 с.

37. Киристюк С.В. Нові виклики для аграрного сектора у світлі формування зони вільної торгівлі Україна – ЄС / С. В. Киристюк // Економіка і прогнозування. – 2019. – №1. – С. 130-141.

38. Кобута І. В. Гармонізація національного законодавства у сфері сільського господарства з нормами і правилами СОТ / І. В. Кобута // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 3. – С. 9-12.

39. Кобута І. В. Державна політика підтримки сільського господарства згідно з вимогами світової організації торгівлі / Кабінет Міністрів України ; Національний ун-т біоресурсів і природокористування України ; НДІ економіки і менеджменту агропромислового виробництва Навчально-наукового ін-ту бізнесу. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 116 с.

40. Коваленко Ю.С. Наукові засади та основні тенденції формування харчової промисловості в Україні / Ю.С. Коваленко // Економіка АПК. – 2021. – №3. – С. 19-29.

41. Коломієць В.В. Експортний потенціал та його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі харчової промисловості) / В. В. Коломієць: Автореф. дис... канд. екон. наук / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2019. – 20с.

42. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посіб. / Л.Р. Доусон, М.З. Мальський, Е. Ван Дузер, М. Микієвич, Р. Чайту; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка, Центр торг. політики та права, Оттава. — Л.: Астролябія, 2008. — 520 с.

43. Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

44. Кончин В. Категорія виявленої порівняльної переваги та оцінка перспектив України на Євроринку / В. Кончин // Журнал європейської економіки. – 2013. - № 1. – С. 135-147.

45. Кузьменко В. Економічні інтереси та циклічність розвитку світової економіки і фінансові кризи / В. Кузьменко // Інститут еволюційної економіки. – 2022. – № 3. – С. 62-74.

46. Куцик П.О. Потенційні наслідки членства України в СОТ для

системи споживчої кооперації / П. О. Куцик, С. Р. Самойлов, В. О. Шевчук // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: збірник наукових доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Львів: Львівська комерційна академія, 2018. – С. 131-138.

47. Лист Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та Міністерства аграрної політики України від 15.08.2003 р. № 53-23/1175 [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

48. Марракеська угода про заснування Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_342.

49. Меморандум про взаєморозуміння щодо діалогу з питань сільського господарства між Міністерством аграрної політики України та Генеральним директором Європейської Комісії «Сільське господарство і розвиток сільської місцевості» [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?8100>.

50. Міністерству аграрної політики не до науки. Офіційне повідомлення Колегії Рахункової палати від 29.04.2022 р. [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727241>.

51. Можливі переваги та виклики перед Україною після приєднання до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.uosa.uar.net/doc/policy/analit/a4.doc>.

52. Наслідки вступу до ВЗВТ ЄС для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності / А. Баяр, І. Кобута, Є. Шкарбан, В. Жигадло, О. Шевцов. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2019. – 39 с.

53. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: монографія / С. В. Майстро; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х.: Магістр, 2016. –

240 с.

54. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

55. Норт Д. Внесок неоінституціоналізму у розуміння проблем перехідної економіки [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: www.library.ua.

56. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Іван Дзюб (пер.). – К.: Основи, 2010. – 198 с.

57. Онегіна В. М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників: Моногр. / В. М. Онегіна. – К.: ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2020. – 590 с.

58. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК: У 4 ч. / Інститут аграрної економіки УААН / П. Т. Саблук (ред.). – К., 2019. Ч. 4 : Ціноутворення, інфраструктура аграрного ринку та виробничий потенціал в АПК. – К., 2019 – 246с.

59. Осташко Т. О. Приєднання до ВЗВТ ЄС: перспективи і ризики для аграрного сектора України // Економіка і прогнозування. – 2022. - №6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.icp.org.ua/files/25_12_pr.doc

60. Осташко Т.О. Структурно-інституційний аналіз аграрного ринку / Т.О. Осташко. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2022. – 56 с.

61. Оцінка наслідків членства в СОТ для галузей економіки України. [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: www.me.gov.ua.

62. Павел Ф. Економічний вплив вступу України до ВЗВТ ЄС. Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги / Ф. Павел, І. Бураковський, Н.Селіцька, В.Мовчан. К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2022. – 42 с.

63. Пакуш Л. В. Застосування теорії порівняльних переваг при виборі пріоритетів торговельної політики / Л. В. Пакуш // Проблеми управління. – 2022. – № 3. – С. 133-138.

64. Панорама аграрного сектора України 2020 / За ред. Ю.Ф. Мельника.

– К.: Мінекономрозвитку України, 2021. – 72 с.

65. Панорама аграрного сектора України 2021 / За ред. М. Присяжнюка. – К.: Міністерство аграрної політики України, 2022. – 80 с.

66. Пасхавер Б. Й. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / НАН України; Інститут економіки та прогнозування / Б. Й. Пасхавер (ред.). – К., 2015. – 432с.

67. Пашинська Н.М. Транспортна інфраструктура – важливий чинник розвитку АПК України в умовах ринкових перетворень / Н. М. Пашинська // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету. Серія : Географія. – 2022. – Вип. 7. – С. 152–159.

68. Політика державної підтримки АПК в умовах ЗВТ [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2017_18_1/stat_18_1/06.pdf.

69. Полякова Ю. В. Проблеми участі України у світовому технологічному обміні / Ю. В. Полякова // Науково-технічна інформація. – 2019. – № 4. – С. 11-14.

70. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / А. Олійник (пер.з англ.), Р. Скільський (пер.з англ.). – К. : Основи, 1998. – 390с.

71. Портер М. Конкуренція: Пер. з англ. – К.: "Основи", 2012. – 495с.

72. Постанова Кабінету Міністрів України від 03.06.2009 № 562 "Про затвердження Державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції" [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

73. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М., Кужель О. В., Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2021. – 226 с.

74. Прокопенко О.В. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 296 с.

75. Пчелянська Г. О. Інфраструктура аграрного ринку у формуванні цін на харчову продукцію: автореф. дис... канд. екон. наук / Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" УААН. – К., 2018. — 20с.

76. Ринок продовольства України в аспектах СОТ: Моногр. / М.І. Долішній, В.І. Топіха, В.В. Булюк, В.А. Романова; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2008. – 222 с.

77. Розвиток та підвищення ефективності інфраструктури регіонального ринку аграрної продукції: автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / І.Г. Гуров; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2019. – 19 с.

78. Саблук П.Т. Основи організації аграрного ринку / П.Т.Саблук, Д. Л. Карич, Ю.С.Коваленко. – К., 2019. – 188 с.

79. Саблук П.Т. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / П.Т. Саблук (ред.), В.В. Юрчишин (ред.), І.І. Лукінов та ін. – К., 2019. – 664 с.

80. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / Інститут аграрної економіки. – К. : Видавництво Інституту аграрної економіки, 2019. – 294с.

81. Саблук П.Т. Підприємництво в аграрній сфері економіки / П.Т. Саблук (ред.), М.Й. Малік (ред.). – 2. вид., доп. і перероб. – К., 2019. – 514с.

82. Самойлов С.Р. Таксонометричний аналіз експортного потенціалу підприємств харчової промисловості / С. Р. Самойлов // Вісник ЛТЕУ. Серія економічна. Вип. 61. – Львів: вид-во ЛТЕУ, 2022. – С. 202-211.

83. Самойлов С.Р. Фактори розвитку інфраструктури ЗЕД АПК України / С. Р. Самойлов // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація ХХІ ст.: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку». – Полтава: РВВПУСКУ, 2018. – С. 80-83.

84. Самойлов С.Р. Вплив світової фінансової кризи на діяльність АПК України / С. Р. Самойлов // Вісник ЛТЕУ. – 2019. – 177-184 с.

85. Синицький І. П. Ефективність взаємодії вітчизняного АПК та

внутрішнього ринку продовольчих товарів / І. П. Синицький // Науково-виробничий журнал «Економіка АПК». – К., 2019. – № 6. – С. 52-56.

86. Сизоненко В. В. Державне регулювання діяльності харчової промисловості України / В. В. Сизоненко // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В. В., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2018. – Вип. 19. – С. 99-104.

87. Сизоненко В. В. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions : monograph / В. В. Сизоненко та ін. / editorial board : under the editorship of Prof. M. I. Fleychuk, Dr. U. A. Ganski, Prof. V. U. Kazlouski [and others]. – Daugavpils : Daugava Print, 2018. – 368 p.

88. Скибінський С. В. Поведінка споживачів: Навч. посібник / Центральна спілка споживчих товариств України; Львівська комерційна академія / С. В. Скибінський (уклад.), Л. М. Бук (уклад.). — Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. — 112с.

89. Скрипник А. В. Розвиток харчової промисловості у світлі глобальних тенденцій / А. В Скрипник // Економіка АПК. – 2021. - № 9. – С. 140-146.

90. Стан використання тарифних квот на імпорт в ЄС української агропродукції на 2017-2023 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.molsouz.org.ua/novyny/588-stan-vikoristannya-tarifnikh-kvotdlya-importu-krajinam-es-ukrajinskoji-agroproduksiji-na-2017-2013-roki.html>.

91. Становлення та ефективний розвиток регіонального ринку харчової продукції: Автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / А.В. Бурковська; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – К., 2020. – 22 с.

92. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

93. Статистична інформація Міністерства економічного розвитку,

торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://minagro.gov.ua>.

94. Статистичне прогнозування кон'юнктури аграрного ринку в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / О.С. Корепанов; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2021. – 20 с.

95. Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції: монографія / Б.К. Супіханов; Ін-т аграр. економіки УААН. – 3-ге вид., доповн. та переробл. – К., 2019. — 530 с.

96. Територіальна організація агробізнесу регіону (на матеріалах Львівської області): Автореф. дис... канд. геогр. наук [Електронний ресурс] / І.І. Ранця; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2019. – 20 с.

97. Торгово-промислові палати у системі зовнішньоекономічних зв'язків України: Автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / І.Л. Гурняк; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 2019. – 24 с.

98. Точилін В.О. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / НАН України; Інститут економіки та прогнозування / В.О. Точилін (ред.). – К. : [Експрес], 2009. – 637с.

99. Трегобчук В.М. Забезпечення конкурентоспроможності харчової промисловості України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наук. доповідь / Інститут економіки та прогнозування НАН України / В.М. Трегобчук (ред.), Б. Й. Пасхавер (ред.). – К. : Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2018. – 259 с.

100. Угода про партнерство та співробітництво між Європейським Співтовариством і Україною, затверджена Указом Президента України від 11 червня 1998 року № 615/98. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/ru/publish/printable_article?art_id=40298.

101. Угода про заснування Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

102. Угода про сільське господарство від 15.04.1994 р. / СОТ

[Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_005.

103. Указ Президента України "Про першочергові заходи щодо формування і функціонування аграрного ринку" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua/.

104. Фещенко Н. М. Окремі аспекти державної підтримки харчової промисловості / Н.М. Фещенко // Агроінком. – 2022. – № 3-4. – С. 10-12.

105. Флейчук М. І. Дослідження ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів України та країн ЦСЄ в контексті формування політики розвитку аграрного сектору економіки / М.І. Флейчук, Г.Я. Антонюк // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи : [зб. наук. праць]. – Д. : ДонНУ, 2013. – С. 533-541.

106. Чернюк Л.Г. Виробнича інфраструктура АПК України: стан та перспективи розвитку / НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – К. : РВПС, 2018. – 101 с.

107. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В.О. Шевчук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 663с.

108. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. Шевчук. — Львів: Кальварія, 2008. – 734 с.

109. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного ринку: монографія / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ "Ін-т аграрної економіки", 2018. – 480с.

110. Шпичак О.М., Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / О.М. Шпичак (ред.). – К., 2019. – 585с.

111. Шпичак О.М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність: монографія / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2019. – 300 с.

112. Шубін О.О. Інфраструктура товарного ринку: продовольчі товари: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О.О. Шубін, О.М. Азарян, І.А. Ангеліна,

О.Г. Бровко, О.В. Булгакова / ДУЕТ ім. Михайла Туган- Барановського / О. О. Шубін (ред.). – К. : Знання, 2013. — 565 с.

113. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох: історико-соціально-економічні нариси / В.В. Юрчишин / НАН України; ІЕП. – К. : Наукова думка, 2022. – 367с.

114. Яворська Т. І. Тенденції державної підтримки аграрного виробництва Польщі / Т.І. Яворська // Економіка АПК. – 2021. – № 4. – С.166-172.

115. Яремко Л.А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико- методологічний аспект: монографія / Л.А. Яремко / Національний ін-т стратегічних досліджень. – Л. : Видавництво ЛТЕУ, 2016. – 524с.

116. Ясько А.Г. Диверсифікаційна компонента адаптації харчової промисловості України до вимог СОТ: автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / А.Г. Ясько; НАН України; Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2012. – 18 с.

117. Agricultural Ukraine and Europe / В. В. Болгов (авт.-упоряд.). — К. : Новий світ, 2022. – 318 с.

118. Food and agriculture organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://fao.org>.

119. World Tariffs Profile 2009-2023. – Geneve: World Trade Organization, 2009-2023. – 384 p.

120. World Trade Report 2008-2023. – Geneve: World Trade Organization, 2008-2023. – 384 p.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

**Структура українського експорту агропродовольчих товарів
у 2017-2021 р. , тис. дол. США**

Товарна позиція	2017	2018	2019	2020	2021
М'ясо та харчові субпродукти	74824,60	79142	90179,2	182978,30	315886,9
Риба і ракоподібні	3673,40	25175,6	21007,7	17479,30	18793,0
Молоко та молочні продукти, яйця; мед	6902750	476446	648786,6	623812,30	612398,0
Овочі, коренеплоди	81936,20	159400	119213,3	130376,20	138537,9
Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	1719730	176532	208843	172897,50	199849,6
Кава, чай, прянощі	7137,10	7352	9869,9	12341,00	12903,0
Зернові культури	37037960	3556198	2467060,7	3089041,0	6999871,0
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1802065	89701,5	80949,7	102917,50	105070,2
Насіння і плоди олійних рослин	14262044	1040364	1085659,1	1282444,60	1753973,5
Готові харчові продукти, у тому числі	2518162	2088052	2571067	2662184,20	3493916,9
- продукти з м'яса, риби	40013,60	37984,8	48687,2	45575,50	65028,1
- цукор і кондитерські вироби з цукру	164353	165185	206502,6	214879,20	341218,3
- какао та продукти з нього	503124	448560	591611,9	617255,90	662341,4
- продукти із зернових культур	245829	204967	254289,7	308317,50	377482,5
- продукти переробки овочів, плодів	194481	148253	210389,5	208535,70	323453,7
- різні харчові продукти	102761	88410,8	122919,8	144989,80	195387,8
- алкогольні і безалкогольні напої та оцет	560015	458629	443700	348154,50	385003,9
- залишки і відходи харчової промисловості	484955	322098	479069,4	566427,60	877722,8
- тютюн	222632	213966	213896,9	208048,60	266278,4

За: [92]

ДОДАТОК Б

Аналіз результатів регресійного аналізу

Dependent Variable: COMSUMP

Method: Least Squares

Date: 06/09/23 Time: 13:17

Sample (adjusted): 2004 2022

Included observations: 27 after adjustments

COMSUMP=C(1)+C(2)*P(-2)+C(3)*PROD+C(4)*RIALIZE

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	5.5682170	1.7988150	3.0954930	0.01280
C(2)	0.1288900	0.0219120	5.8821170	0.00020
C(3)	-0.2521930	0.2223620	-1.1341550	0.26600
C(4)	0.0418390	0.0217880	1.9202910	0.08700

R-squared	0.8955380	Mean depended var.	4.5219230
Adjusted R-squared	0.8607170	S.D. depended var.	0.0574430
S.E. of regression	0.0214380	Akaike info criterion	-4.5996550
Sum squared resid	0.0041360	Schwarz criterion	-4.4258250
Log likelihood	33.897760	Dublin-Watson stat	2.0208580

Dependent Variable: CONSUMP

Method: Least Squares

Date: 06/09/23 Time: 13:21

Sample (adjusted): 2004 2022

Included observations: 27 after adjustments

CONSUMP=C(1)+C(2)*P+C(3)*PROD+C(4)*RIAL

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	7.0729600	0.8230210	8.5939000	0.00000
C(2)	0.0680950	0.0251470	2.3101710	0.04350
C(3)	0.2035560	0.0878730	2.3164700	0.04300
C(4)	-0.1459400	0.0986360	-1.4810750	0.16940

R-squared	0.9234790	Mean depended var.	6.8240470
Adjusted R-squared	0.9005220	S.D. depended var.	0.0660800
S.E. of regression	0.0271500	Akaike info criterion	-4.1395570
Sum squared resid	0.0073710	Schwarz criterion	-3.9573690
Log likelihood	32.979700	Dublin-Watson stat	1.3242170

Dependent Variable: PROD

Method: Least Squares

Date: 06/09/23 Time: 13:39

Sample (adjusted): 2004 2022

Included observations: 27 after adjustments

PROD=C(1)+C(2)*P+C(3)*CONSUMP

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	6.6920730	0.6800060	9.6985510	0.00000
C(2)	0.0698270	0.0139180	5.0172080	0.00130
C(3)	0.2472530	0.1534180	1.6116350	0.13300

R-squared	0.7174430	Mean depended var.	8.2995960
Adjusted R-squared	0.6703500	S.D. depended var.	0.0669760
S.E. of regression	0.0384540	Akaike info criterion	-3.5018310
Sum squared resid	0.0177450	Schwarz criterion	-3.3602210
Log likelihood	29.263730	Dublin-Watson stat	2.0633390

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1

**Питома вага продажу споживчих товарів, що вироблені на території
України, через торгову мережу у 2016-2021 рр., %**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Усі товари	70,50	67,3	64,5	63,1	67,40	64,30
Вироби хлібобулочні (крім кондитерських)	98,40	98,1	98,8	98,6	98,40	99,10
Крупи та бобові	93,00	90,4	91,0	91,6	91,60	93,50
Вироби макаронні	88,80	88,3	84,9	82,7	81,70	79,80
Картопля	90,90	92,8	90,4	92,6	91,50	94,60
Овочі	90,50	90,6	87,5	88,7	87,00	90,60
Плоди, ягоди, виноград, горіхи, кавуни та дині	66,60	61,8	64,7	62,1	59,00	60,80
Консерви овочеві	80,80	77,7	81,6	80,7	80,80	81,40
Консерви фруктово-ягідні	82,90	73,4	70,1	71,0	68,40	64,70
Напої алкогольні - усього	92,10	89,7	88,7	88,5	89,10	87,40
Горілка та вироби лікєро-горілчані	94,00	91,0	89,7	89,6	90,20	88,60
Напої слабоалкогольні	96,10	94,9	93,7	94,2	94,90	94,80
Вина	85,80	82,7	81,9	81,4	82,50	78,70
Коньяк	84,70	82,1	79,9	81,4	83,10	82,30
Вина ігристі (шампанське)	93,20	91,1	91,8	92,0	91,80	89,20
Пиво	95,70	94,4	93,9	92,9	93,40	92,20
Чай	64,30	66,1	62,3	63,7	65,90	67,20
Кава	58,10	53,7	50,9	55,2	51,90	49,30
Сіль	95,20	94,6	97,0	95,1	93,00	97,80
Напої безалкогольні	86,50	92,3	92,1	92,8	92,60	90,70
Води мінеральні	93,10	92,3	90,8	91,5	92,10	91,80
Вироби тютюнові	93,50	92,9	91,3	90,1	93,00	93,10
Інші продовольчі товари	81,20	82,9	81,0	80,2	82,90	81,90
М'ясо та птиця свіжі та заморожені	96,90	96,1	94,7	96,5	95,60	97,10
М'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби	96,90	96,8	95,5	96,3	96,50	97,00
Консерви, готові продукти м'ясні	78,60	78,5	90,7	93,4	93,20	92,40
Жири тваринні харчові	94,40	96,7	95,5	98,2	95,60	95,50
Риба і морепродукти харчові	80,60	76,5	72,8	73,0	72,50	70,40
Консерви, готові продукти рибні	79,10	74,5	75,0	77,3	74,60	73,80
Молоко та продукти молочні	94,50	93,6	93,2	92,9	92,50	94,50
Морозиво	96,00	95,6	94,6	94,9	94,40	97,70
Сир сичужний, плавлений та кисломолочний	90,90	91,2	89,1	88,9	89,10	88,20
Масло вершкове	97,50	95,8	95,1	96,0	96,90	97,70
Яйця і яйцепродукти	98,90	98,9	98,9	99,1	98,80	99,40
Олії рослинні	94,30	92,9	92,9	92,9	92,60	93,30
Маргарин	95,80	93,2	92,8	92,7	93,70	95,50
Цукор	99,00	98,4	95,4	97,2	96,80	98,80
Вироби кондитерські	90,00	90,1	90,0	90,1	89,50	90,20
Борошно	98,30	97,8	98,0	97,0	95,40	97,60

За: [92]

ДОДАТОК Е

Результати RCA-аналізу на базі даних 2019 р.

Таблиця Е.1

Розрахунок індексу виявлених порівняльних переваг на основі товарної структури зовнішньої торгівлі морозивом та іншими видами харчового льоду, що містять або не містять какао за 2021 р.

Проранговані групи країн	Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
		експорт	імпорт	
		(за умовами поставки ФОБ)	(за умовами поставки СІФ)	
	2105000000 Морозиво та інші види харчового льоду, що містять або не містять какао			
	ВСЬОГО	13312,70	1405,4	
1	І. КРАЇНИ СНД	6845,60	127,2	73,190
2	АЗІЯ	3650,60	0	47,370
4	МОЛДОВА,РЕСПУБЛІКА	3467,40	92,9	33,570
5	ІЗРАЇЛЬ	1932,40	0	25,070
6	ГРУЗІЯ	6160	0	7,990
7	ЛИТВА	638,40	18,8	5,970
8	БОЛГАРІЯ	439,10	0	5,700
9	В'ЄТНАМ	374,60	0	4,860
10	КИТАЙ	344,60	0	4,470
11	ІРАК	271,30	0	3,520
12	АЗЕРБАЙДЖАН	155,10	0	2,010
13	КАЗАХСТАН	149,90	0	1,950
14	ЕСТОНІЯ	123,20	0	1,600
15	ГРЕЦІЯ	95,20	0	1,240
16	АМЕРИКА	81,90	0	1,060
17	США	81,40	0	1,060
18	ОБ'ЄДНАНІ АРАБСЬКІ ЕМІРАТИ	58,40	0	0,760
19	ХОРВАТІЯ	52,40	0	0,680
20	АФРИКА	40,30	0	0,520
21	ГАМБІЯ	40,20	0	0,520
22	ВІРМЕНІЯ	26,90	0	0,350
23	УЗБЕКИСТАН	23,30	0	0,300

Продовження таблиці Е.1

Проранговані групи країн	Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
		експорт	імпорт	
		(за умовами поставки ФОБ)	(за умовами поставки СІФ)	
	2105000000 Морозиво та інші види харчового льоду, що містять або не містять какао			
24	ТАЙЛАНД	20,40	0	0,260
25	ОМАН	16,40	0	0,210
26	ГОНКОНГ	140	0	0,180
27	ІНШІ	5,30	0	0,070
28	НЕВИЗНАЧЕНІ КРАЇНИ	5,30	0	0,070
29	АВСТРІЯ	2,40	0	0,030
30	ВЕЛИКА БРИТАНІЯ	1	0	0,010
31	ТУРЕЧЧИНА	0,90	0	0,010
32	МАЛЬТА	0,70	0	0,010
33	КІПР	0,60	0	0,010
34	СИНГАПУР	0,30	0	0,000
35	ФІЛІПІНИ	0,30	0	0,000
36	ЯПОНІЯ	0,30	0	0,000
37	ЛІБЕРІЯ	0,20	0	0,000
38	БЕЛЬГІЯ	0,10	0	0,000
39	ШВЕЙЦАРІЯ	0,10	0	0,000
40	ІНДІЯ	0,10	0	0,000
41	АНТИГУА І БАРБУДА	0,10	0	0,000
42	БАГАМСЬКІ ОСТРОВИ	0,10	0	0,000
43	КАНАДА	0,10	0	0,000
44	ЧИЛІ	0,10	0	0,000
45	ГІБРАЛТАР	0	0	0,000
46	СЛОВАЧЧИНА	0	0	0,000
47	ФРАНЦІЯ	0	0	0,000
48	ЛІВАН	0	0	0,000
49	БЕЛІЗ	0	0	0,000
50	ПАНАМА	0,20	0	0,000
51	АВСТРАЛІЯ І ОКЕАНІЯ	0	0	0,000
52	НОВА ЗЕЛАНДІЯ	0	0	0,000
53	УГОРЩИНА	0	9,60	-1,180
54	ДАНІЯ	0	11,70	-1,440
55	ФІНЛЯНДІЯ	0	12,80	-1,570
56	НІДЕРЛАНДИ	0	20,8	-2,560
57	НІМЕЧЧИНА	261,80	79,90	-6,420
58	ЛАТВІЯ	178,20	126,80	-13,270
59	РУМУНІЯ	0	110,20	-13,540
60	ПОЛЬЩА	164,50	182,70	-20,320
61	ІТАЛІЯ	24,40	190,20	-23,060
62	ЧЕХІЯ	707,40	514,60	-54,070
63	ІІ. ІНШІ КРАЇНИ СВІТУ	6467,10	1278,20	-73,190
64	ЄВРОПА	2689	1278,20	-122,210

За: розраховано автором за [92]