

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ  
БЮДЖЕТНА УСТАНОВА «МЕТОДИЧНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
ЦЕНТР З АКВАКУЛЬТУРИ»  
БАТУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ШОТА РУСТАВЕЛІ  
АКАДЕМІЯ НАУК БІЗНЕСУ ГРУЗІЇ**

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО  
СЕКТОРУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ  
І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗВТ З ЄС**

**Монографія**

**за редакцією доктора економічних наук,  
професора, академіка НААН України**

**Кваші Сергія Миколайовича**

**Київ  
2018**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ БИОРЕСУРСОВ И  
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ УКРАИНЫ  
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «МЕТОДИЧЕСКО-  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПО АКВАКУЛЬТУРЕ»  
БАТУМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ШОТА РУСТАВЕЛИ  
АКАДЕМИЯ НАУК БИЗНЕСА ГРУЗИИ**

**НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО  
СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ  
И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗСТ С ЕС**

**Монография**

**под редакцией доктора экономических наук,  
профессора, академика НААН Украины**

**Кваши Сергея Николаевича**

Киев  
2018

**NATIONAL UNIVERSITY OF LIFE AND ENVIRONMENTAL  
SCIENCES OF UKRAINE**

**THE BUDGETARY INSTITUTION «METHODOLOGICAL  
AND TECHNOLOGICAL CENTRE OF AQUACULTURE»**

**BATUMI SHOTA RUSTAVELI STATE UNIVERSITY  
ACADEMY OF BUSINESS SCIENCES OF GEORGIA**

**DIRECTIONS OF INCREASING  
COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL  
SECTOR IN CONDITIONS OF FORMATION  
AND FUNCTIONING OF FTA WITH EU**

**Monograph**

**Edited by Doctor of Economics,  
Professor, academician of the NASU**

**Serhii M. Kvasha**

Kyiv  
2018

**УДК 339.137.2:63(4)**

**ББК 65.42**

**Н27**

*Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № 3 від 25 жовтня 2017 р.)*

**Рецензенти:**

**Жемойда О. В.**, доктор економічних наук, професор кафедри глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України

**Жук В. М.**, доктор економічних наук, професор, академік НААН України, головний науковий співробітник, ННЦ «Інститут аграрної економіки»

**Ткаченко Н. В.**, доктор економічних наук, професор, заступник директора з навчальної роботи Інституту післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС: [колективна монографія]. За ред. проф. Кваша С. М. [Вдовенко Н. М., Богач Л. В., Залізко В. Д., Михальчишина Л. Г., Маргасова В. Г., Дерій Ж. В., Варшавська Н. Г., Шарило Ю. Є., Павленко М. М. та ін.]. Видавничий дім «Кондор», 2018. 441 с.

**ISBN 978-617-7458-38-7**

У монографії викладено вирішення важливого наукового завдання, яке полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій щодо вдосконалення напрямів підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування зони вільної торгівлі з ЄС.

Визначено напрями щодо розроблення нової звітності європейського рівня для виробників риби при адаптації до вимог ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентів ЄС. Висвітлено сучасні пріоритети аграрної політики, розвитку національного агропромислового комплексу і його провідних галузей, зокрема рибного господарства та аквакультури, птахівництва, свинарства, зернової галузі в умовах інтеграції до європейського ринку. Монографія написана в рамках науково-дослідних робіт Національного університету біоресурсів і природокористування України і з використанням даних, отриманих як науковий результат за темами: «Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС» (номер державної реєстрації 0115U003456), «Прикладні рішення забезпечення конкурентоспроможності рибного господарства у нових умовах функціонування національної економіки» (номер державної реєстрації 0118U000306), які виконувались у рамках науково-дослідних робіт Міністерства освіти і науки України.

Розраховано на науковців, викладачів, аспірантів, магістрів та студентів, керівників господарств, фахівців зайнятих у рибному господарстві, аквакультурі, птахівництві, свинарстві, галузях рослинництва та інших сферах аграрного сектору економіки.

**УДК 339.137.2:63(4)**

**ISBN 978-617-7458-38-7**

© НУБіП України, 2018

© БУ «МТЦ з аквакультури», 2018

© Видавничий дім «Кондор», 2018

**УДК 339.137.2: 63 (4)**

**ББК 65.42**

**Н27**

*Рекомендовано к изданию решением ученого совета  
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины  
(протокол № 3 от 25 октября 2017 г.)*

**Рецензенты:**

**Жемойда А. В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры глобальной экономики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

**Жук В. Н.**, доктор экономических наук, профессор, академик НААН Украины, главный научный сотрудник ННЦ «Институт аграрной экономики»

**Ткаченко Н. В.**, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по учебной работе Института последипломного образования Киевского национального университета имени Тараса Шевченка

Направления повышения конкурентоспособности аграрного сектора в условиях формирования и функционирования ЗСТ с ЕС: [коллективная монография]. Под. ред. проф. Кваша С. М. [Вдовенко Н. М., Богач Л. В., Зализко В. Д., Михальчишина Л. Г., Маргасова В. Г., Дерий Ж. В., Варшавская Н. Г., Шарило Ю. Е., Павленко М. Н. и др.]. Издательский дом «Кондор», 2018. 441 с.

**ISBN 978-617-7458-38-7**

В монографии изложены решения важной научной задачи, что заключаются в обосновании теоретико-методических основ и практических рекомендаций по совершенствованию направлений повышения конкурентоспособности аграрного сектора в условиях формирования и функционирования зоны свободной торговли с ЕС.

Определены направления по разработке новой отчетности европейского уровня для производителей рыбы при адаптации к требованиям ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентов ЕС. Освещены приоритеты аграрной политики, развития национального агропромышленного комплекса и ведущих отраслей, в частности рыбного хозяйства и аквакультуры, птицеводства, свиноводства, зерновой отрасли в условиях интеграции к европейскому рынку. Монография написана в рамках научно-исследовательских работ Национального университета биоресурсов и природопользования Украины и с использованием данных, полученных как научный результат по темам: «Направления повышения конкурентоспособности аграрного сектора в условиях формирования и функционирования ЗСТ с ЕС» (номер государственной регистрации 0115U003456), «Прикладные решения обеспечения конкурентоспособности рыбного хозяйства в новых условиях функционирования национальной экономики» (номер государственной регистрации 0118U000306), которые выполнялись в рамках научно-исследовательских работ Министерства образования и науки Украины.

Рассчитано на научных работников, преподавателей, аспирантов, магистров и студентов, руководителей хозяйств, специалистов занятых в рыбном хозяйстве, аквакультуре, птицеводстве, свиноводстве, отраслях растениеводства и других сферах аграрного сектора экономики.

**УДК 339.137.2:63(4)**

**ISBN 978-617-7458-38-7**

© НУБиП Украины, 2018

© БУ «МТЦ с аквакультуры», 2018

© Издательский дом «Кондор», 2018

**UDC 339.137.2:63(4)**

**ББК 65.42**

**H27**

*Recommended for publication by the Academic Council of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (the protocol No. 3 dated October 25, 2017)*

**Reviewers:**

**Zhemoyda O. V.**, Doctor of Economics, professor of the Department of Global Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

**Zhuk V. M.**, Doctor of Economics, professor, Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine, Chief Scientist, NSC "Institute of Agrarian Economics"

**Tkachenko N. V.**, Doctor of Economics, professor, Deputy director of educational work at the Institute of postgraduate education of Taras Shevchenko National University of Kyiv

Directions of increasing the competitiveness of the agrarian sector in the conditions of the formation and functioning of the FTA with the EU: [collective monograph]. Edited by prof. Kvasha S. [Vdovenko N., Bogach L, Zalizko V., Mykhalchyshyna L., Margasova V., Deriy Zh., Varshavskaya N., Sharilo Yu., Pavlenko M. et al]. Publishing House «Kondor», 2018. 441 p.

**ISBN 978-617-7458-38-7**

The monograph outlines the solution to an important scientific task, which is to substantiate theoretical and methodological principles and practical recommendations for improving the directions of increasing the competitiveness of the agrarian sector in the conditions of the formation and functioning of the FTA with the EU.

The directions for developing a new European level reporting for fish producers in the process of adaptation to the requirements of FAO, EUROSTAT, Directives, EU Regulations are determined. The priorities of agrarian policy, development of the national agro-industrial complex and its leading branches, in particular, fish industry and aquaculture, poultry farming, pig breeding, grain industry in the conditions of integration into the European market are highlighted. The monograph is written in the framework of research works of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine using data obtained as a scientific conclusion on the topics: «Directions of increasing the competitiveness of the agrarian sector in the conditions of the formation and functioning of the FTA with the EU» (state registration number 0115U003456), «Applied solutions to ensure the competitiveness of the fish industry in the new conditions of functioning of the national economy» (state registration number 0118U000306), which were carried out within the framework of the research works of the Ministry of Education and Science of Ukraine.

Designed for scientists, lecturers, postgraduates, masters and students, farm managers, specialists employed in fisheries, aquaculture, poultry farming, pig breeding, plant growing and other fields of the agrarian sector of the economy.

**UDC 339.137.2:63(4)**

**ISBN 978-617-7458-38-7**

© NULES, 2018

© BI «MTC of aquaculture», 2018

© Publishing House «Kondor», 2018

## ЗМІСТ

Передмова.....	16
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	22
1.1 Економічна сутність категоріального апарату та поняття «конкурентоспроможність».....	22
1.2 Підвищення рівня конкурентоспроможності галузей аграрного сектора через призму впливу інноваційного розвитку сільських територій України.....	35
1.3 Конкурентоспроможність вітчизняного агропромислового комплексу в напрямі входження до європейського ринку.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 1.....	64
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НОВИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ПРІОРИТЕТІВ.....	70
2.1 Наукові погляди на становлення міжнародної торгівлі та основних механізмів її регулювання.....	70
2.2 Методичні підходи до дослідження зовнішньоекономічної діяльності і важливості її для аграрного сектору економіки.....	86
2.3 Методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в нових умовах міжнародних пріоритетів.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 2.....	128
РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАН ВИРОБНИЦТВА І ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ І КРАЇНАХ ЄС.....	132
3.1 Обсяги, структура та тенденції виробництва сільськогосподарської продукції в Україні.....	132
3.2 Загальна характеристика стану розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу.....	148
3.3 Зовнішньоекономічна діяльність у торгівлі сільськогосподарською продукцією та харчовими продуктами між Україною і ЄС.....	166

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 3.....	189
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ПРИ ФОРМУВАННІ ПВЗВТ.....	194
4.1 Інтеграційні процеси Європейського Союзу у контексті формування двосторонніх стосунків з Україною.....	194
4.2 Основні положення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна – ЄС для аграрного сектора економіки.....	216
4.3 Економічні наслідки торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною і ЄС в умовах дії ПВЗВТ.....	231
4.4 Розвиток ринку хімічних засобів рослин з огляду на внутрішній попит та пропозицію в Україні.....	259
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 4.....	263
РОЗДІЛ 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	268
5.1. Конкурентоспроможність в сфері аквакультури України та передумови її підвищення.....	268
5.2 Механізми регулювання ринку продукції аквакультури в Україні.....	282
5.3 Удосконалення інструментів регулювання ринку продукції аквакультури та забезпечення її конкурентоспроможності.....	316
5.4 Проблеми регулювання галузей аграрного сектору економіки та агропродовольчих ринків.....	322
5.5 Пропозиції до розроблення нової звітності європейського рівня для виробників риби при адаптації до вимог ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентів Європейського Союзу.....	341
5.6 Регіональний розвиток галузі рибного господарства України у контексті правового регулювання.....	357
5.7 Вплив інформаційних передумов механізму регулювання розвитку ринку продукції аквакультури.....	360



5.8 Організаційні механізми державного регулювання рибальства та аквакультури в умовах трансформацій економіки.....	363
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 5.....	367
РОЗДІЛ 6. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	373
6.1. Теоретичні засади забезпечення інструментарію управління та регулювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі в контексті євроінтеграційного розвитку.....	373
6.2 Удосконалення торгівельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом.....	380
6.3 Поглиблений аналіз собівартості виробництва м'яса птиці в різних країнах світу та її вплив на конкурентоспроможність.....	390
6.4 Конкурентоспроможність і виявлені порівняльні переваги аграрного сектору України в торгівлі з Європейським Союзом.....	395
6.5 Сучасні тенденції розвитку зернового господарства в Україні.....	406
6.6 Вплив застосування інструментів державного регулювання на виробництво зернових в Україні.....	409
6.7 Індекс глобальної конкурентоспроможності як показник макrorівня розвитку національної економіки.....	413
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 6.....	431
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ.....	435

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	16
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И АГРАРНОГО СЕКТОРА.....	22
1.1 Экономическая сущность категориального аппарата и понятия «конкурентоспособность».....	22
1.2 Повышение уровня конкурентоспособности отраслей аграрного сектора через призму влияния инновационного развития сельских территорий Украины...35	
1.3 Конкурентоспособность отечественного агропромышленного комплекса в направлении вхождения на европейский рынок.....	47
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 1.....	64
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРИОРИТЕТОВ.....	70
2.1 Научные взгляды на становление международной торговли и основных механизмов ее регулирования.....	70
2.2 Методические подходы к исследованию внешнеэкономической деятельности и важности ее для аграрного сектора экономики.....	86
2.3 Методы и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности в новых условиях международных приоритетов.....	111
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 2.....	128
ГЛАВА 3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ И СТРАНАХ ЕС.....	132
3.1 Объемы, структура и тенденции производства сельскохозяйственной продукции в Украине.....	132
3.2 Общая характеристика состояния развития сельского хозяйства стран-членов Европейского Союза.....	148

3.3 Внешнеэкономическая деятельность в торговле сельскохозяйственной продукцией и продуктами между Украиной и ЕС.....	166
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 3.....	189
ГЛАВА 4. ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ УВЗСТ.....	194
4.1 Интеграционные процессы Европейского Союза в контексте формирования двусторонних отношений с Украиной.....	194
4.2 Основные положения углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли Украина – ЕС для аграрного сектора экономики.....	216
4.3 Экономические последствия торговли сельскохозяйственной продукцией между Украиной и ЕС в условиях действия УВЗСТ.....	231
4.4 Развитие рынка химических средств растений учитывая внутренний спрос и предложение в Украине.....	259
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 4.....	263
ГЛАВА 5. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ .....	268
5.1 Конкурентоспособность в сфере аквакультуры Украины и предпосылки ее повышения.....	268
5.2 Механизмы регулирования рынка продукции аквакультуры в Украине.....	282
5.3 Совершенствование инструментов регулирования рынка продукции аквакультуры и обеспечения ее конкурентоспособности.....	316
5.4 Проблемы регулирования отраслей аграрного сектора экономики и агропродовольственных рынков.....	322
5.5 Предложения к разработке новой отчетности европейского уровня для производителей рыбы при адаптации к требованиям ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентов Европейского Союза.....	341
5.6 Региональное развитие отрасли рыбного хозяйства Украины в контексте правового регулирования .....	357

5.7 Влияние информационных предпосылок механизма регулирования развития рынка продукции аквакультуры.....	360
5.8 Организационные механизмы государственного регулирования рыболовства и аквакультуры в условиях трансформаций экономики.....	363
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 5.....	367
ГЛАВА 6. КОНКУРЕНТОСПОМОЖНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ.....	373
6.1 Теоретические основы обеспечения инструментария управления и регулирования конкурентоспособности субъектов хозяйствования хлебопекарной отрасли в контексте евроинтеграционного развития.....	373
6.2 Совершенствование торгово-экономического сотрудничества Украины с Европейским Союзом.....	380
6.3 Углубленный анализ себестоимости производства мяса птицы в разных странах мира и ее влияние на конкурентоспособность.....	390
6.4 Конкурентоспособность и сравнительные преимущества аграрного сектора Украины в торговле с Европейским Союзом.....	395
6.5 Современные тенденции развития зернового хозяйства в Украине.....	406
6.6 Влияние использования инструментов государственного регулирования на производство зерновых в Украине.....	409
6.7 Индекс глобальной конкурентоспособности как показатель макроуровня развития национальной экономики.....	413
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ГЛАВЕ 6.....	431
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ КОЛЛЕКТИВНОЙ МОНОГРАФИИ.....	435

## CONTENT

FOREWORD.....	16
CHAPTER 1. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF THE MARKET OF COMPETITIVE AGRICULTURAL PRODUCTS AND AGRARIAN SECTOR .....	22
1.1 The economic essence of the categorical apparatus and the concept of competitiveness.....	22
1.2 Increasing the competitiveness of agricultural sectors through the prism of the impact of the innovation development of Ukrainian rural areas.....	35
1.3 The competitiveness of the domestic agro-industrial complex in the direction of joining the European market.....	47
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 1.....	64
CHAPTER 2. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE NEW CONDITIONS OF INTERNATIONAL PRIORITIES.....	70
2.1 Scientific views on the formation of international trade and the main mechanisms for its regulation.....	70
2.2 Methodical approaches to the study of foreign economic activity and its importance for the agrarian sector of the economy.....	86
2.3 Methods and instruments for regulation of foreign economic activity in the new conditions of international priorities.....	111
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 2 .....	128
CHAPTER 3. DEVELOPMENT TRENDS AND THE STATE OF PRODUCTION AND EXPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE AND THE EU COUNTRIES.....	132
3.1. Volumes, structure and trends of agricultural production in Ukraine.....	132
3.2 General characteristics of the state of development of agriculture in the member states of the European Union.....	148

3.3 Foreign economic activity in trade of agricultural and food products between Ukraine and the EU.....	166
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 3.....	189
CHAPTER 4. THE FORMATION OF FOREIGN ECONOMIC INTEGRATION AND ITS CONSEQUENCES FOR THE AGRARIAN SECTOR IN THE FORMATION OF DCFTA.....	194
4.1 Integration processes of the European Union in the context of the formation of bilateral relations with Ukraine.....	194
4.2 The main provisions of the Deep and Comprehensive Free Trade Area between Ukraine and the EU for the Agrarian Sector of the Economy.....	216
4.3. Economic implications of trade in agricultural products between Ukraine and the EU under the conditions of the DCFTA.....	231
4.4 Development of the market of chemical plant protection products in view of domestic demand and supply in Ukraine.....	259
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 4.....	263
CHAPTER 5. COMPETITIVENESS OF THE FISH INDUSTRY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....	268
5.1 Competitiveness in the field of aquaculture of Ukraine and the preconditions for its enhancement.....	268
5.2 Mechanisms for regulating aquaculture production market in Ukraine.....	282
5.3 Improvement of instruments for regulating aquaculture products market and ensuring its competitiveness .....	316
5.4 Problems of regulation of the agricultural sector of the economy and agro-food markets.....	322
5.5 Proposals for the development of a new European level reporting for fish producers in adapting to the requirements of FAO, EUROSTAT, Directives, European Union Regulations.....	341
5.6 Regional development of the fishing industry of Ukraine in the context of legal regulation.....	357

5.7 Influence of informational prerequisites of the mechanism of regulating the development of aquaculture products market.....	360
5.8 Organizational mechanisms of state regulation of fisheries and aquaculture under conditions of economic transformation.....	363
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 5.....	367
CHAPTER 6. COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL SECTOR AND BRANCHES OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE.....	373
6.1 Theoretical bases of providing tools of management and regulation of competitiveness of subjects of managing of baking branch in the context of European integration development.....	373
6.2 Improvement of trade and economic cooperation between Ukraine and the European Union.....	380
6.3 In-depth analysis of the cost of poultry meat production in different countries of the world and its impact on competitiveness.....	390
6.4 Competitiveness and the comparative advantages of Ukraine's agrarian sector in trade with the European Union.....	395
6.5 Contemporary trends in the development of grain economy in Ukraine.....	406
6.6. The impact of state regulation instruments on grain production in Ukraine.....	409
6.7 Global Competitiveness Index as an indicator of the macro level of the national economy development .....	413
LIST OF USED SOURCES TO CHAPTER 6 .....	431
INFORMATION ON AUTHORS OF COLLECTIVE MONOGRAPHY .....	435

## ПЕРЕДМОВА

Угода про асоціацію між Україною та ЄС створює передумови розвитку економічних, технологічних взаємовідносин та посилення структурних характеристик торговельних потоків з країнами-членами Європейського Союзу як в грошовому, так і в натуральному виразі. У контексті розвитку національної економіки ринок конкурентоспроможної агропродовольчої продукції посідає одне із ключових місць, зважаючи на ємність ринку та його вплив на соціально-економічний розвиток країни в цілому. З огляду на зростання ступеня відкритості ринків та зниження рівня протекціонізму, одним з головних критеріїв, що визначатиме здатність товару, товаровиробника, галузі, країни в цілому протистояти викликам на внутрішньому і міжнародному ринках є конкурентоспроможність. Виробництво конкурентоспроможної агропродовольчої продукції сприятиме подальшому розвитку ринкових відносин в державі, матиме безпосередній вплив на добробут кожного громадянина та продовольчу безпеку країни.

Поглиблення політичної асоціації та економічної інтеграції між Україною та ЄС здатне надати імпульс трансферу технологічних знань та фізичного капіталу в Україну і налагодженню виробництва агропродовольчої продукції з високою часткою доданої вартості. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі є ключовою частиною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, що передбачає суттєву лібералізацію торгівлі між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази. Асиметричність Угоди на користь України розширює адаптаційні можливості вітчизняних експортерів з огляду на преференції для них в частині першочерговості доступу до європейських ринків, при цьому Україна відкриває свої кордони значно повільніше.

Водночас питання вибору напрямів підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС, виокремлення особливостей функціонування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції та підвищення рівня її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках не втрачають актуальності з огляду на зобов'язання та



можливості, що закріплені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС і спонукали до проведених і узагальнених в цій монографії наукових досліджень.

Дана монографія присвячується річниці створення кафедри глобальної економіки. Кафедра заснована рішенням Вченої ради Національного університету біоресурсів і природокористування України від 24.09.2014 р. З моменту заснування кафедру очолює доктор економічних наук, заслужений працівник сільського господарства України, професор Вдовенко Наталія Михайлівна.

На кафедрі глобальної економіки здійснюється підготовка фахівців ОС «Магістр» за освітньо-професійною програмою «Прикладна економіка» зі спеціальності 051 «Економіка». Напрямками наукових досліджень кафедри глобальної економіки є: розробка і формування базових напрямів аграрної політики України в нових умовах продовольчих і фінансових викликів; підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом; формування та функціонування Спільної рибної політики Європейського Союзу та шляхи її реалізації в Україні; зміни у тенденціях глобальної торгівлі продукцією сільського господарства в напрямках регіональної інтеграції. Основною метою кафедри є підготовка фахівців економістів нової генерації, європейського і світового рівня інтелектуального та особистісного розвитку згідно досвіду кращих українських і зарубіжних аграрних вищих навчальних закладів, з урахуванням практичного інтересу й потреб ринку праці.

Основні завдання кафедри: забезпечення майбутніх фахівців економістів фундаментальними знаннями з метою формування у студентів стратегічного мислення, глобальних, професійних компетенцій; дослідження форм прояву процесів глобалізації та євроінтеграції, проблем інтеграції економіки України до світового господарства та вплив даних процесів на розвиток аграрного сектору економіки.

Сьогодні кафедра глобальної економіки – це компас у світ економічних знань, що веде шляхом подальшого засвоєння новітньої інформації.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС создает предпосылки развития экономических, технологических взаимоотношений и усиление структурных характеристик торговых потоков со странами-членами ЕС как в денежном, так и в натуральном выражении. В контексте развития национальной экономики рынок конкурентоспособной агропродовольственной продукции занимает одно из ключевых мест, учитывая емкость рынка и его влияние на социально-экономическое развитие страны в целом. Принимая во внимание рост степени открытости рынков и снижение уровня протекционизма, одним из главных критериев, определяющим способность товара, товаропроизводителя, отрасли, страны в целом противостоять вызовам на внутреннем и международном рынках, является конкурентоспособность. Производство конкурентоспособной продукции сельского хозяйства будет способствовать дальнейшему развитию рыночных отношений в государстве, будет иметь непосредственное влияние на благосостояние каждого гражданина и продовольственную безопасность страны.

Углубление политической ассоциации и экономической интеграции между Украиной и ЕС способно придать импульс трансферу технологических знаний и физического капитала в Украине, налаживанию производства конкурентоспособной агропродовольственной продукции с высокой долей добавленной стоимости. Углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли является ключевой частью Соглашения о ассоциации, которое предусматривает существенную либерализацию торговли между сторонами, гармонизацию законодательства и нормативно-регуляторной базы. Асимметричность Соглашения в пользу Украины расширяет адаптационные возможности отечественных экспортеров учитывая преференции для них в части первоочередности доступа к европейским рынкам. Как показывают исследования, в то же время вопрос выбора направлений повышения конкурентоспособности аграрного сектора в условиях формирования и функционирования ЗСТ с ЕС, выделение особенностей функционирования рынка конкурентоспособной агропродовольственной продукции и повышение уровня ее

конкурентоспособности на внешних рынках не теряют актуальности, учитывая обязательства и возможности, которые закреплены Соглашением об ассоциации между Украиной и ЕС изложенные в научных исследованиях этой монографии. Данная монография посвящена созданию кафедры глобальной экономики. Кафедра основана решением Ученого совета Национального университета биоресурсов и природопользования Украины от 24.09.2014 г. С момента основания кафедру возглавляет доктор экономических наук, заслуженный работник сельского хозяйства Украины, профессор Вдовенко Наталия Михайловна.

На кафедре глобальной экономики осуществляется подготовка студентов ОС «Магистр» по образовательной программе «Прикладная экономика», специальность 051 «Экономика». Научные исследования кафедры глобальной экономики: разработка и формирование базовых направлений аграрной политики Украины в новых условиях продовольственных и финансовых вызовов; повышение конкурентоспособности аграрного сектора в условиях формирования и функционирования Зоны свободной торговли с Европейским Союзом; формирования и функционирования Общей рыбной политики Европейского Союза и пути ее реализации в Украине; изменения в тенденциях глобальной торговли продукцией сельского хозяйства в направлениях региональной интеграции.

Основной целью кафедры является подготовка специалистов экономистов нового поколения, европейского и мирового уровня интеллектуального и личностного развития в соответствии с опытом лучших украинских и зарубежных аграрных высших учебных заведений, с учетом практического интереса и потребностей рынка труда.

Основные задачи кафедры: обеспечение будущих специалистов экономистов фундаментальными знаниями с целью формирования у студентов стратегического мышления, глобальных, профессиональных компетенций.

Сегодня кафедра глобальной экономики экономического факультета Национального университета биоресурсов и природопользования Украины – это компас в мир экономических знаний.

## FOREWORD

The Association Agreement between Ukraine and the EU creates preconditions for the development of economic relations and strengthening of the structural characteristics of trade flows with the EU member states both in monetary terms and in natural terms. In the context of the development of the national economy, the market of competitive agri-food products is one of the key places given the market capacity and its impact on the socio-economic development of the country as a whole. Given the increasing degree of openness of markets and the reducing the level of protectionism, competitiveness is one of the main criteria that will determine the ability of the commodity, commodity producer, industry, the country as a whole to withstand the challenges in the domestic and international markets. The production of competitive agri-food products will contribute to the further development of market relations in the state, will have a direct impact on the welfare of each citizen and food security of the country.

The deepening of the political association and economic integration between Ukraine and the EU can give impetus to the transfer of technological knowledge and physical capital to Ukraine and the establishment of production of agricultural products with a high share of added value. An in-depth and comprehensive free trade area is a key part of the Association Agreement, that provides for a significant liberalization of trade between the parties, harmonization of legislation and regulatory framework. The asymmetry of the Agreement in favor of Ukraine expands the adaptation capacity of domestic exporters in view of preferences for them in terms of priority access to European markets, while Ukraine will open its borders considerably more slowly.

At the same time, the question of choosing the directions of increasing the competitiveness of the agrarian sector in the conditions of formation and functioning of the FTA with the EU, distinguishing features of functioning of the market of competitive agro-food products and raising its level of competitiveness in foreign markets, does not lose relevance in view of the commitments and opportunities enshrined in the Association Agreement between Ukraine and the EU prompted

research conducted and summarized in this monograph. This monograph is devoted to the establishment of the Department of Global Economy.

The department is based on the decisions of the Academic Council of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine since 24.09.2014. Since the foundation, the Head of the Department is the Doctor of Economics, Honored Worker of Agriculture of Ukraine, Professor Vdovenko N. M. The department of the global economy carries out the training of specialists of the OS "Master" in the educational-professional program "Applied Economics" in the specialty 051 "Economics".

Directions of scientific researches of the Department of Global Economy are: development and formation of basic directions of the agrarian policy of Ukraine in the new conditions of food and financial challenges; increasing the competitiveness of the agrarian sector in the context of the formation and functioning of the Free Trade Area with the European Union; the formation and functioning of the Common Fisheries Policy of the European Union and the ways of its implementation in Ukraine; changes in the trends of global trade in agricultural products in the direction of regional integration.

The main goal of the Department is to train economists of a new generation of European and world level of intellectual and personal development in accordance with the experience of the best Ukrainian and foreign agrarian higher educational institutions, taking into account the practical interest and needs of the labor market.

The main tasks of the Department are: provision of future economists with fundamental knowledge in order to form students of strategic thinking, global, professional competences; studying the forms of manifestation of the processes of globalization and European integration, the problems of integration of the Ukrainian economy into the world economy and the impact of these processes on the development of the agrarian sector of the economy.

Today the Department of Global Economy is a compass in the world of economic knowledge, which leads by further mastering of specialized disciplines.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА АГРАРНОГО СЕКТОРУ

#### 1.1 Економічна сутність категоріального апарату та поняття «конкурентоспроможність»

Однією з найважливіших рушійних сил розвитку соціально-економічних структур та основою функціонування ринкової економіки є конкуренція. В більшості країн світу конкуренція як джерело розвитку підтримується законодавчо. У статті 42 Конституції України зазначається, що «Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція».

Природу конкуренції як визначального чинника упорядкування цін та стимулу інноваційних процесів різні вчені розглядають по-різному, а тому доцільним є проведення аналізу основних найпоширеніших її визначень. Слово «конкуренція» (від. лат. – *concurrentia*) означає «змагання», «зіткнення». Перші теоретичні уявлення про рушійну силу конкуренції знаходимо у працях шотландського економіста і філософа А. Сміта. В своїй праці «Дослідження про природу та причину багатства народів» А. Сміт обґрунтував, що конкуренція, вирівнюючи норму прибутку, зумовлює оптимальний розподіл праці й капіталу. Конкуренція – «невидима рука» ринку, яка автоматично врівноважує ринок. А. Сміт пов'язував конкуренцію із чесним, без змови суперництвом, що відбувається між продавцями (покупцями) за найбільш вигідні умови продажу товару, без будь-якого свідомого контролю над ринковими процесами [1].

А. Сміт у своїй праці «Багатство Націй», аргументовано доводить необхідність повного виключення будь-якого свідомого контролю над ринковими процесами [2, глави 7,10 кн. I], такий підхід і є відображенням

чистої конкуренції. Подальшого розвитку ідеї щодо цінового регулювання ринку конкуренцією дістали місце в працях Д. Рікардо, який відмічав: «Коли говорять про предмет споживання, його змінній вартості і про закони, що регулюють його ціни, то завжди мається на увазі такий товар, на виробництво якого має великий вплив конкуренція [3, с. 6]. На думку американського економіста П. Хейне під поняттям «конкуренція» слід розуміти – «прагнення якомога краще задовольнити критеріям доступу до рідкісних благ» [4, с. 73].

К. Макконел і С. Брю визначають конкуренцію як наявність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців, які мають можливість вільно входити на ринок та виходити з нього [5, с. 501]. Австрійський вчений Ф. Хаск, нобелівський лауреат з економіки у 1974 р., зазначає, що конкуренція – процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання. На його думку, на ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним [6, с. 28].

Спеціальну модель, яка пояснює галузеву структуру й прибутковість підприємств в галузі запропонував М. Портер, ще на початку 80-х років.

М. Портер вважає, що «конкуренція є щось більше, ніж просто суперництво між існуючими конкурентами та інтенсивність конкуренції в галузі не є ні випадковістю, ні невезінням. Навпаки, конкуренція в галузі виникає з її основоположної економічної структури і виходить далеко за рамки поведінки діючих конкурентів.

Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил: загрозою виникнення нових конкурентів, загрозою появи товарів-замінників, здатністю постачальників комплектуючих виробів торгуватися, здатністю покупців торгуватися, суперництвом конкурентів, які вже є на ринку між собою. Значення кожної з п'яти сил змінюється від галузі до галузі і визначає у підсумку прибутковість галузей» [7, с. 37].

М. Портер наголошує, що підприємство веде конкурентну боротьбу у відповідності до трьох основних методів: продаж товарів за нижчою ціною, ніж конкуренти; вироблення товарів з вищими якісними характеристиками

(диференціація продукту); вироблення товарів з особливими властивостями, що задовольняють потреби вузького кола споживачів (так звана глибока спеціалізація виробництва) [7; 8, с. 208]. Зміни, що незмінно відбуваються на ринку, сприяли появі нових тенденцій, котрі притаманні сучасному розвитку конкуренції та монополії. Дослідники нерідко дотримуються думки, що нині від досконалої конкуренції майже нічого не залишилося.

Так, у працях П. Самуельсона і В. Нордхауса зазначається: «У сучасній економіці досконало конкурентні ринки зустрічаються рідко – це скоріше ідеал, до якого можна прагнути, ніж реальність...». Багато ринків у сучасній економіці знаходяться у володінні декількох великих фірм. Іноді всього двох або трьох» [9]. Завдячуючи працям Ф. Еджуорта [11], А. Курно [12], Дж. Робінсон [10], Е. Чемберліна [13] та інших вчених концепція конкуренції вийшла на перше місце, з детальним дослідженням чотирьох типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії.

Позиції даної концепції знаходять свою підтримку у західній економічній думці, при цьому сам термін «конкуренція» найчастіше вживається у структурному розумінні.

При цьому, ринок називається конкурентним, коли кількість фірм, що реалізують однорідний товар, достатньо велика, а частка конкретного гравця на ринку настільки мала, що жодна компанія самостійно не зможе істотно вплинути на ціну товару шляхом зміни обсягу продажів.

Л. Ердхард при написанні роботи «Добробут для всіх», відзначив: «Найбільш ефективний засіб для досягнення і забезпечення добробуту – конкуренція. Вона одна дає можливість всім людям користуватися господарським прогресом, особливо, в їх ролі споживачів. Вона ж знищує всі привілеї, які не є безпосереднім результатом підвищеної продуктивності праці» [14].

Ключове значення у розвитку функціонального трактування конкуренції відіграли роботи Й. Шумпетера, який обґрунтував, що конкуренція стимулює появу інновацій і створює умови для економічного розвитку.



Й. Шумпетер зазначає: «У галузях, де ще існує конкуренція і велика кількість незалежних індивідів, спочатку спостерігається поява окремого нововведення, а потім існуючі підприємства неоднаково швидко й успішно починають використовувати це нововведення й у себе, спочатку кілька підприємств, потім усе більше й більше». Тому Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, тобто з новими технологіями, новими формами організації, новими товарами та ін., а боротьба старого з новим є однією з форм суперечності як категорія діалектики [8, с. 207].

У працях А. Юданова зустрічається теза про те, що у центрі уваги постає не суперництво фірм у встановленні ціни, не виявлення того, хто і чому переміг, а встановлення факту принципової можливості (або неможливості) впливу фірми на загальний рівень цін а ринку. Якщо такий вплив неможливий, то йдеться про ринок досконалої конкуренції, у протилежному випадку – про один з різновидів конкуренції недосконалої [15]. За визначенням А. Юданова, конкуренція – це боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку [16].

Фатхудинов Р. тлумачить конкуренцію як процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах [17].

Шлюсарчик Б. вважає, що конкуренція в економічному значенні – це боротьба підприємців за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки постачання і збуту та робочу силу [18]. В умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на продукцію, яку вони виробляють. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками. Кожен з них намагається продати вироблений товар, зберегти, а за можливості і розширити свою нішу на ринку і тим самим зміцнити на ньому своє становище.

Це намагання реалізується підприємствами за двома напрямками:

а) раціональним використанням факторів нецінової конкуренції, насамперед підвищенням якості продукції;

б) регулюванням рівня цін на товари власного виробництва.

Розділяємо думку В. Г. Андрійчука, який зазначає що: «цінова конкуренція проявляється в намаганні товаровиробників використати ціну як важіль утримання і зміцнення своєї позиції на ринку. Адже чим нижча ціна, тим вищий, за інших однакових умов, попит на продукцію, тим більше виробник може її реалізувати» [19, с. 433–434].

Вказана думка знаходить підтвердження, як в працях вітчизняних так і закордонних дослідників, при цьому варто враховувати, що ціна сприймається покупцями і як один із показників якості товару, тому її зниження повинно бути зважене та обґрунтоване з метою унеможливлення виникнення підозр у споживачів щодо невідповідної якості.

Погоджуємося з визначенням, яке запропонував С. В. Мочерний, що «конкуренція – економічне суперництво і боротьба між різними суб'єктами (передусім товаровиробниками та продавцями товарів і послуг) за як найвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків та інших цілей» [20, с. 340]. Оскільки, конкуренція є рушійною силою розвитку економічної системи, складовою її господарського механізму.

Проведення аналізу основних найпоширеніших визначень конкуренції дозволяє дійти висновку, що конкуренція як наукове поняття характеризується багатоаспектністю, тому представляється необхідним визначити її зміст в кожному конкретному випадку в залежності від умов, що спричиняють формування конкурентного середовища.

Проведений теоретичний аналіз свідчить, що поняття конкуренції визначається по-різному. Одні науковці розглядають конкуренцію як свого роду суперництво, що застосовується в основному в торгівлі.

Проте конкуренція, безумовно, застосовується і в багатьох інших областях соціального, економічного, політичного і культурного життя. Інші дослідники

визначають конкуренцію як явище, учасники якого змагаються між собою в прагненні досягти однієї і тієї ж цілі, що нерідко призводить до запобігання в досягненні конкретних цілей сторонами одна відносно іншої. Конкуренція може бути ринкової (тобто має місце серед суб'єктів ринку за умови певного рівня попиту і пропозиції) або не ринкової природи.

Об'єктами конкуренції можуть бути блоки країн, народних господарств, компаній, організаційні підрозділи в межах компаній, або приватні особи, що працюють в компаніях. Предметом конкуренції ринку факторів виробництва є ресурси (зокрема, сировинні матеріали, напівфабрикати, товари, послуги, транспортні засоби, капітал, земля, люди, знання, інформація), а також предметом конкуренції виробництва продукції є пропозиція готової продукції (товарів або послуг).

Сферу конкуренції визначає напрям діяльності підприємств і може стосуватися виробничих галузей промисловості, номенклатури виробів, сегменту ринку, зв'язків вертикального ланцюга співпраці, географічних ринків або здібностей. залежності від характеру конкуренції варто вирізняти ідеальну і недосконалу конкуренцію.

Конкуренцію доцільно також розглядати з точки зору її інтенсивності, тобто масштабу дій і зусиль, що застосовують конкуренти, щоб досягти поставлених цілей.

У процесі конкуренції між сторонами головна мета полягає в тому, щоб досягти переваг через функціонування на ринку (зокрема, отримання прибутку, підвищення ділової репутації, збільшення частки ринку), завдяки наданню пропозицій продуктів, які є більш вигідні в порівнянні з іншими учасниками ринку за параметрами ціни, якості, інновацій або іншої корисності продуктів.

У цілому, конкуренція є суперництвом суб'єктів, що прагнуть реалізації поставлених цілей і спроб перемогти суперників в цьому процесі за рахунок володіння певними ресурсами і вміннями, розробки ефективних стратегій і використання відповідних інструментів конкуренції.

Це суперництво також спрямовано на досягнення переваг, пов'язаних з господарською діяльністю на внутрішньому і на міжнародному ринках, поширюється як на ринки готової продукції і послуг, так і на ринки факторів виробництва. При вивченні питання економічного зростання дослідники нерідко звертаються до поняття конкурентоспроможності як основи для аналізу. На відміну від конкуренції, що є ринковим процесом, конкурентоспроможність є умовою вираження положення певного суб'єкту в контексті цього процесу.

Очевидно, що конкурентоспроможність є необхідною умовою економічного зростання. В свою чергу, зростання продуктивності є найважливішим елементом підтримання конкурентоспроможності і значною мірою пов'язане з впровадженням нових технологій та інновацій.

Інновації обумовлені дослідженнями і розробками та впливом державної політики.

Сукупність цих теоретичних понять є актуальним питанням для прикладних досліджень у агропродовольчому секторі [21].

Термін «конкурентоспроможність» широко використовується в економічній літературі, дефініції цього поняття значною мірою відрізняються. У загальному визначенні ЄС [22], «конкурентоспроможність» означає мати можливість протистояти конкуренції на ринку.

Складність і багатовимірність феномену конкурентоспроможності є причиною неоднозначності розроблених і широко прийнятих визначень.

Найчастіше при визначенні конкурентоспроможності застосовуються прості та короткі терміни для аналізування аспекту або певного рівня міркувань. Для більш загальних визначень конкурентоспроможності доцільно навести визначення Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), що розглядає конкурентоспроможність як «здатність компаній, галузей, регіонів, країн і наднаціональних регіонів генерувати за умови відкритості для міжнародної конкуренції відносно високий фактор доходу і фактор рівня зайнятості на сталій основі».

Європейська комісія використовує таке визначення: «стійке зростання рівня життя нації чи регіону при відносно низькому рівні вимушеного безробіття, наскільки це можливо» [23, с. 5].

Конкурентоспроможність агропродовольчого сектору можна розглядати з двох точок зору. Перш за все – в рамках національної економіки, тобто внутрішню конкурентоспроможність цієї галузі економіки. По-друге – в міжнародному плані, відповідно, зовнішню конкурентоспроможність.

Авторське визначення поняття конкурентоспроможності в широкому розумінні М. Портера розглядає конкурентоспроможність як можливість виграшу у змаганні, а що стосується економічного розуміння, то дослідник тлумачить його як володіння якістьми, що створюють перевагу для суб'єкту економічного змагання [7, с. 138].

На думку М. Портера, глобалізація економіки висуває на перший план залежність конкурентоспроможності країни від конкурентоспроможності ключових галузей, які, в свою чергу, визначаються специфічними знаннями, рівнем інновації, втілених у кваліфікованій робочій силі та організаційних механізмах [24; 20, с. 339].

Отже, під конкурентоспроможністю пропонується розглядати здатність суб'єкта до планомірного досягнення цілей на ринку, в результаті чого ця здатність означає ефективність, прибутковість і економічність.

Конкурентоспроможність як особливість суб'єктів, що діють на ринку в умовах конкуренції, класифікується за багатьма критеріями. Одним з критеріїв класифікації використовується діапазон цього змагання. У цьому аспекті слід розглядати національну або міжнародну конкурентоспроможність.

Сучасне посилення досліджень з міжнародної конкурентоспроможності також тісно пов'язане з інтеграцією та глобалізацією процесів в світі. Ці процеси, що відбуваються з різною інтенсивністю в багатьох галузях соціально-економічного життя, мають істотний вплив на функціонування і перспективи розвитку підприємств і галузей, які вони створюють.

Конкурентоспроможність є відносним показником, що не має єдиного визначення в економіці. Ця відносність дозволяє дослідникам представляти власне визначення поняття, ґрунтуючись на сприйнятті конкурентоспроможності, яке вони відстоюють.

Таким чином, в залежності від мети дослідження, рівня аналізу, і певного товару, в літературі сформувалась палітра визначень поняття конкурентоспроможності.

Частково через цю відносність, П. Кругман [25] стверджував, що одержимість певною країною конкурентоспроможністю може привести до нераціонального використання ресурсів, оскільки уряди можуть запровадити корисливе визначення конкурентоспроможності та впровадити характерну політику, що буде направлена на її досягнення.

Ця політика в довгостроковій перспективі може завдати більше шкоди, ніж користі їх економіці.

Конкурентоспроможність можна розглядати як здатність виробляти і продавати продукцію в умовах конкурентного середовища, що відповідає споживчому попиту щодо ціни, якості і кількості, і водночас забезпечує стійкий прибуток сільськогосподарських підприємств.

Конкуренція може бути внутрішньою, з-поміж господарств або секторів всередині країни, або міжнародною.

Поза цим загальним розумінням не існує широко прийнятого визначення конкурентоспроможності, а також способу виміру її рівня.

Проте поступово з'являється консенсус стосовно того, який саме індикатор може бути використано для вимірювання конкурентоспроможності в контексті дефініції, прийнятої Латруффе [23].

Наприклад, якщо конкурентоспроможність сприймається як продуктивність сектора певної країни, що співвідноситься з таким самим сектором іншої країни, показники вимірювання будуть зосереджені на торговельному успіху.

З іншого боку, якщо конкурентоспроможність сприймається як процес або потенціал, вимірювання конкурентоспроможності повинне здійснюватися за параметрами лідерства за витратами і нецінкової переваги господарств.

Конкурентоспроможність галузі може бути визначена як його здатність до збільшення рентабельності і підтримки ринкової частки на міжнародних ринках. Таким чином, в центрі уваги нашого аналізу знаходиться торговельний успіх. Конкурентоспроможність у такому випадку визначається як поняття, що тісно пов'язане з питанням порівняльних переваг.

Відповідно до моделі Хекшера-Оліна, порівняльна перевага країни в торгівлі залежить від її забезпеченості сукупністю факторів виробництва.

Тоді як порівняльна перевага є результатом відносної забезпеченості факторами виробництва, а також різних національних та торговельних політик, фактичні експортні потоки країни виявляють її порівняльні переваги або їх відсутність в торговельних секторах [26].

Вивчення теорій конкурентоспроможності становить значний інтерес і для вітчизняних науковців. Так, О. Г. Білорус розглядає конкурентоспроможність як динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з кожним [27, с. 12–15].

В контексті даного дослідження цілком поділяється думка С. В. Мочерного щодо визначення конкурентоспроможності на макрорівні: «Конкурентоспроможність країни – здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, продуктивності господарства й забезпечення на цій основі високого рівня життя населення» [20, с. 339].

При цьому вчений зазначає як одну з найважливіших передумов конкурентоспроможності необхідність активної діяльності держави, яка, відповідно, визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює «правила гри» щодо сучасних ринкових відносин.

В більш широкому розумінні С. В. Мочерний трактує конкурентоспроможність як «...властивість об'єкта чи системи, що

характеризується певним ступенем реального або потенційного задоволення певних потреб, порівняно з аналогічними об'єктами чи системами, наявними на конкретному ринку» [20, с. 339].

Погоджуємося із позицією В. Г. Андрійчука, який висвітлює поняття конкурентоспроможності продукції за якістю: «...сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятною для них (споживачів) ціною» [19, с. 457].

Оскільки якість продукції забезпечує вищу прибутковість виробництва і фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж, що сприяє виходу підприємства на світовий ринок, підвищується конкурентоспроможність національних економік у цілому.

На основі узагальнення опрацьованого матеріалу, запропоновано власне визначення конкурентоспроможності.

Отже, пропонуємо розглядати конкурентоспроможність як економічну категорію, що характеризує тривалу здатність певного суб'єкту до ефективного функціонування в умовах ринкової економіки.

Конкурентоспроможність дозволяє оцінити діяльність господарюючих суб'єктів, що беруть участь в конкурентній боротьбі, з точки зору досягнутих результатів. В якості механізму, що дозволяє оцінити ці результати, розглядається відкритий ринок, де природньо проводиться відбір суб'єктів за критерієм рівня їх конкурентоспроможності.

Поняття «конкурентоспроможність» як економічна категорія включає декілька рівнів, тому представляється доцільним розглядати її через призму ієрархії об'єктів: конкурентоспроможність окремо взятого товару → підприємства → галузі → країни в цілому.

При цьому слід зауважити, що на думку вчених, конкурентоспроможність країни значною мірою залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [28, с. 174].



Так, найнижчий рівень конкурентоспроможності характеризується сукупністю якісновагартісних характеристик, що визначатимуть успіх товару на ринку, відповідаючи його вимогам у конкретний момент.

Цей рівень є фундаментом та початком для розвитку компанії, оскільки завдяки оптимальному поєднанню цінових та нецінових факторів сприятиме адаптації підприємства до умов конкурентного середовища та ринкової економіки.

Конкурентоспроможність підприємства, що є наступним рівнем, в широкому сенсі визначатиме конкурентоспроможність галузі й національної економіки в цілому.

Водночас конкурентоспроможність підприємства залежатиме від збутових показників продукції з урахуванням часового фактору, науково-технічного рівня та ступеню удосконалення технологій виробництва, залучення сучасних засобів автоматизації виробництва.

Конкурентоспроможність галузі детермінується рядом факторів, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності двох попередніх рівнів, також визначається здатністю підприємств входити до складу галузі, швидко реагуючи на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції до зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати досягнутий рівень конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність галузі допускає наявність конкурентних переваг відносно аналогічних галузей на зовнішніх ринках, які можуть виявлятися в наявності раціональної галузевої структури; групи висококонкурентних фірм-лідерів, що стимулюють інші підприємства галузі щодо досягнення певного рівня; налагодженої дослідно-конструкторської й прогресивної виробничо-технологічної бази, розвинутої галузевої інфраструктури, гнучкої системи науково-технічного, виробничого, матеріально-технічного й комерційного співробітництва як усередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами, ефективною системи розподілу продукції, конкурентоспроможність галузі досягається за рахунок як конкурентних переваг її компаній, так і їх взаємодії.

У свою чергу, конкурентоспроможність макрорівня, що відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, розглядається як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, управлінських, маркетингових та інших можливостей, реалізованих у товарах і послугах, що успішно можуть протистояти конкуруючим з ними закордонним товарам і послугам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Водночас це лише одна, очевидна складова поняття. Інша сторона – це переваги системи державного й суспільного устрою країни, політико-правової організації й регулювання всіх сторін громадського життя суспільства, здатність держави забезпечити стійкий, динамічний розвиток національної економіки й пов'язаний із цим матеріальний добробут членів суспільства, що не поступається світовим стандартам.

Інакше кажучи, щоб мати конкурентоспроможну економіку, потрібно створити конкурентоспроможне суспільство, що володіє незаперечними перевагами в різних сферах людської діяльності.

Незважаючи на значну кількість досліджень провідних вчених у даній сфері наразі не існує остаточно узгодженої концепції точного виміру конкурентоспроможності.

Однак серед вчених існує певний консенсус щодо критеріїв оцінки конкурентоспроможності [29; 161].

Оцінка може бути зроблена відповідно до двох концепцій:

а) неокласична економічна теорія, яка фокусується на торговельному успіху і вимірює конкурентоспроможність з реальним обмінним курсом, індексом порівняльних переваг, індексом експорту та імпорту;

б) стратегічна школа менеджменту, яка робить акцент на міцній структурі і менеджменті.

Відповідно до другої концепції, конкурентоспроможність визначається за перевагами у витратах та нецінових факторах.

## **1.2 Підвищення рівня конкурентоспроможності галузей аграрного сектора через призму впливу інноваційного розвитку сільських територій України**

Ринки товарної риби та морепродуктів, включаючи дрібну сушену рибу, існують всюди і знаходяться в центрі уваги багатьох провідних вчених-економістів. У країнах, що розвиваються вони доступні і для незаможного населення, оскільки харчові продукти для них продаються за низькими цінами [30, с. 784–786]. Як стверджують провідні зарубіжні дослідники Т. Сігборн та Ф. Ейш, збільшення обсягів штучно вирощеної продукції аквакультури, особливо в країнах Азії, сприяло стабілізації цін на рибу, зберігаючи їх на рівні, доступному для незаможних людей [31, с. 784–786]. Аквакультура також позитивно впливає на зменшення волатильності цін завдяки посиленню контролю над виробництвом риби та рибної продукції, стабілізації їх постачання. Дослідження підтверджують, що у Бангладеш обсяги виробництва продукції аквакультури збільшились за останнє десятиріччя більш ніж удвічі.

При цьому вчені Б. Белтон та С. Тілстед, вивчали питання зменшення цін на фермерську товарну рибу, що у результаті зробило цей харчовий продукт більш доступним для незаможних людей. Однак ціни на місцеву, туводну живу рибу, яка виловлена в умовах рибальства та яку споживає незаможне населення, різко зросли [32, с. 77–87; 4, с. 609–620]. Безперечно, вказане підтверджує думку про те, що рибальство та аквакультура здатні відігравати додаткову роль у збільшенні наявності та доступності риби та морепродуктів.

Маємо можливість стверджувати, що у науковій фаховій літературі активно вивчаються і дискутуються проблеми, пов'язані із пошуком напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі рибного господарства. Проте віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що недостатнє зосередження на проблемах підвищення конкурентоспроможності окремо як сектору рибальства, так і аквакультури в Україні, під час виокремлення важелів

впливу на розвиток галузі, є прикладом невикористаних можливостей, які мають бути реалізовані з метою забезпечення здорового харчування населення.

Рибальство є досить різноманітним за кількістю видів риби, що використовуються, у той час як аквакультура ґрунтується на вирощуванні декількох вибраних видах риби. Як вважають вчені Дж. Богард, М. Віел та С. Тілстед, корисність вживання риби пов'язана зокрема з високою концентрацією біодоступних мінералів, важливих жирних кислот та тваринних білків [33, с. 120–133; 6, с. 222–229]. На думку дослідника піднятих проблемних питань М. Хансена, як джерело високо біоактивного кальцію, дрібна риба дуже важлива у харчуванні бідних людей, позбавлених таких продуктів як молоко та молочні продукти [34, с. 148–154]. Те ж саме стосується і цинку та заліза, які, як вважається, є «проблемними поживними речовинами» у глобальному вимірі.

Поживна цінність риби може бути також підвищена шляхом розвитку ланцюгів з поліпшення споживчої цінності кінцевого продукту. Вказане має зменшити понесені втрати та бути досягнутим за рахунок розвитку технологій, додаткової переробки риби, переважно в'ялення та копчення риби, для збільшення термінів її зберігання, концентрації поживних речовин, збільшення доступності риби та рибної продукції незалежно від сезону, зниження податкового навантаження на виробників продукції аквакультури, встановлення фіксованого розміру орендної плати для земельних ділянок, задіяних в аквакультурі. Направлення інвестицій на розвиток ланцюгів місцевих та регіональних ринків риби, виступає ефективним напрямком забезпечення доступності харчових продуктів для незаможних верств населення. Поліпшення якості та збільшення обсягів виробництва риби і морепродуктів потребує додаткових інвестицій як в управління рибальством з метою підтримання різноманіття, забезпечення того, щоб рибні ресурси не було переловлено. Для вирішення поставлених завдань у дослідженні використовувалася низка загальних і спеціальних методів наукового дослідження, до числа яких варто віднести наступні: системний – при формуванні теоретичних та методичних положень конкурентоспроможності

рибного господарства з урахуванням особливостей у формуванні попиту та пропозиції на рибу; аналізу, синтезу та логічного узагальнення – для визначення особливостей та обґрунтування закономірностей у питанні зменшення волатильності цін шляхом посилення контролю над виробництвом та реалізацією риби і рибної продукції; моделювання – для виявлення цілей рибогосподарської, мультисекторальної політики у різних блоках завдань: ефективного управління та захисту виробничих систем, диверсифікації виробничих систем, створенні додаткової вартості та розвитку ринків риби, врахуванні потреб та уподобань споживачів. Все більш актуальним з огляду на забезпечення конкурентоспроможності рибного господарства, досягнення продовольчої безпеки і якісного харчування постає питання зменшення прямих втрат риби та відходів від переробки. Втрати риби та відходи від переробки становлять до 39 % від вивантажень риби-сирця у світовому масштабі, з величезними обсягами викидів частини вилову, що викидається у море, у процесі морського рибальства ще до вивантаження риби [35].

Втрати після вилову є досить високими у країнах з низьким рівнем доходу через слабку інфраструктуру, відсутність адекватної кількості холодильних потужностей, переробних потужностей та складських приміщень. У той час у країнах з високим рівнем доходів великі втрати є на рівні рітейлу та кінцевого споживача. Зменшення втрат та відходів можуть базуватись на поліпшенні умов для працівників, серед яких багато жінок. Особливо це стосується країн з низькими доходами. Також важливим є поліпшення технологій переробки для того, щоб вирішувати проблеми у пік сезонного вилову, зменшення залежності споживання від сезону та збільшенні доступності риби для населення, які не мають можливості купувати та споживати свіжу рибу. Якщо проаналізувати цілі рибної політики в Україні та в світі, видно, що вони залишаються секторальними і включають лише обмежений докладний розгляд конкурентоспроможного потенціалу рибного господарства у досягненні більш широких соціальних цілей, таких як харчування, здорова їжа та сталість, її

постачання і отримання. Важливим, на наш погляд, є наукові думки М. Ахмеда і М. Лоріка відносно максимального збільшення продуктивності та потенціалу усього рибного господарства [36, с. 125–141; 37]. Тому в роботі пропонується заходи вітчизняної рибної політики здійснювати за такими напрямками: а) врахування потреб та уподобань споживачів у харчових продуктах; б) диверсифікація виробничих систем; в) створення доданої вартості та розвиток ринків риби і рибної продукції; г) ефективне управління, регулювання та захисту виробничих систем. Врахування потреб та уподобань споживачів у харчових продуктах. Подальший розвиток і функціонування рибного господарства має передбачати дотримання підходів, що забезпечують якісне харчування. Але все це має бути підтримане саме забезпеченням і оцінкою галузевої конкурентоспроможності. Необхідно поєднувати і враховувати культурні уподобання, звички у харчуванні, потреби у поживних речовинах споживачів, зокрема вразливих груп, таких як жінки, діти та люди похилого віку.

Також доцільно розробляти плани управління рибним господарством та виловом риби, видобутком цінних водних біоресурсів, що включали б підтримку різноманітного постачання багатих на поживні речовини рибних продуктів. Також має бути на належному рівні оцінена важливість споживчих уподобань у формуванні попиту на певні види риби та рибної продукції, морепродуктів. Особливо вказане може мати важливі наслідки під час аналізу тенденцій попиту та формування прогнозних моделей постачання риби та рибної продукції на майбутні періоди.

Диверсифікація виробничих систем. Інтегровані та диверсифіковані виробничі системи, впливаючи на харчування людей, можуть суттєво розширити комплексні вигоди від рибного господарства в питанні забезпечення здорового харчування населення. З метою поліпшення доступності різноманітної та здорової їжі, продуктів, що містять поживні речовини, потрібно розширити сферу підтримки рибного господарства з метою виробництва більшого різноманіття видів риби і збільшення асортименту рибної продукції. Диверсифікація рибогосподарського

виробництва зумовлена об'єктивними причинами як природного, так і економічного характеру. Вона позитивно впливає на економічну, соціальну і екологічну ефективність рибницьких господарств. Через реалізацію проектів диверсифікації рибогосподарського виробництва покращується використання водних об'єктів, засобів виробництва, трудових і рибних ресурсів, займаються додаткові ніші на ринках, стабілізується фінансове становище рибницьких господарств, у більш повній мірі задовольняється сукупний попит на рибу та рибну продукцію.

Створення доданої вартості та розвиток ринків риби і рибної продукції. Обрані напрями функціонування та розвитку рибного господарства зосереджені на торгівлі та ринках риби, рибної продукції для забезпечення виробництва і реалізації достатньої кількості безпечної для харчування людини риби до країн саме з високим рівнем доходів.

На розвиток даних ринків, як правило, направляються великі інвестиції, переважно у системи інспекції з продовольчої безпеки та поліпшення відстежуваності. Також слід відмітити, що країни-імпортери часто наполягають на сертифікації безпосередньо ланцюгів постачання. Водночас потрібно зазначити, що розвиток даних ринків має бути переорієнтований у напрямі сприяння доступності риби та морепродуктів та забезпечення споживчих можливостей незаможного населення. Вказане переважно стосується поширених місцевих і регіональних ринків, де реалізується сушена та копчена дрібна риба, від якої залежать незаможні люди.

У такому випадку потрібне розширення координації між секторами національної економіки, залучених у процес рибогосподарського виробництва, зокрема, трудових прав, транспорту та інфраструктури, соціального добробуту.

Також потрібно вирішити проблему розуміння цієї складної системи. Увагу слід було б приділити постачанню різних, багатих на поживні речовини видів риб, створенню та підтриманню відповідної інфраструктури для забезпечення належної якості рибної продукції, що надходить на ринок, безперебійному

постачанню протягом всього року, а також захисту учасників процесу – жінок із незаможних прошарків населення, та захист споживачів у місцевих харчових ланцюгах створення доданої вартості. Безперечно вказане дає можливість зробити висновок про те, що без виваженої державної підтримки рибне господарство буде залишатися досить чутливим до негативних впливів зростаючого глобального ринку, на якому прогнозується зростання реалізація риби та морепродуктів до країн з достатньо високими доходами.

Ефективне управління, регулювання та захист виробничих систем. Ефективне управління та регулювання у рибному господарстві з метою досягнення конкурентоспроможності полягає у тому, щоб рибницькі господарства та переробні підприємства мали рівноправний доступ як до загальних водних, так і до рибних ресурсів.

Необхідно пам'ятати, що виробництво риби є не лише використанням водного та морського простору. Водночас будівництво гребель на річках та озерах, висушування багатих на рибні запаси річкових заплавл та боліт, прибережна урбанізація, розвиток туризму – всі перелічені вище заходи створюють конкуренцію для розвитку виробництва риби та рибної продукції.

У глобальному вимірі існує потреба в тому, щоб збільшити споживання дрібної риби, наприклад, сардин та анчоусів людиною.

Зменшення природних запасів риб та пов'язані з цим зростаючі витрати спонукають до використання альтернативних інгредієнтів в кормах для риби, що виробляється в аквакультурі, зокрема багаті на поживні речовини водорості. Тож потрібна потужна скоординована державна політика та відповідні дії для забезпечення нарощування обсягів виробництва продукції рибного господарства саме в даному секторі економіки.

У більшості випадків товаровиробники аквакультури є основними платниками податків, роботодавцями у відповідній сільській територіальній громаді. Отже, держава має дбати про створення сприятливих умов для розвитку рибогосподарського виробництва.



Сказане вище спонукає нас провести дослідження у частині вирішення проблеми зменшення орендної плати за водогосподарські об'єкти для цілей аквакультури та встановлення відповідного розміру оподаткування рибогосподарських товаровиробників – платників єдиного податку четвертої групи. Відповідно до чинного законодавства річна сума орендної плати за землі водного фонду для суб'єктів аквакультури складає від 3 % до 12 % нормативної грошової оцінки.

Наведена розбіжність у розмірі орендної плати є на сьогодні неприйнятною для суб'єктів рибного господарства у галузі аквакультури, що призводить до неконтрольованих зловживань та робить діяльність у цій сфері завідомо збитковою.

У результаті проведеного дослідження, нами було з'ясовано, що після набрання чинності 1 січня 2015 року нової редакції Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI, податкове навантаження на рибогосподарських товаровиробників, у тому числі суб'єктів рибного господарства у галузі аквакультури, значно підвищилось.

Це пов'язано із тим, що рибницькі господарства одразу були переведені на єдиний податок четвертої групи спрощеної системи оподаткування з фіксованого сільськогосподарського податку. Тенденції зміни розмірів податків для рибницьких господарств за використання земель водного фонду для суб'єктів аквакультури після податкової реформи у 2014 році.

Окремої уваги заслуговує нова проблема, оскільки вказані зміни призвели до того, що для таких господарських суб'єктів базою оподаткування є нормативна грошова оцінка землі, що знаходиться в оренді, а ставка податку зросла майже втричі, тобто до 1,35 з 0,45.

Практична реалізація можливостей прибуткової діяльності в аквакультурі ускладнюється тим, що суб'єкт аквакультури за користування на умовах оренди водним об'єктом має сплатити орендну плату не тільки за землю, але й за гідротехнічні споруди та водний об'єкт. У такій ситуації суб'єкт

господарювання має досить значні виробничі витрати, а також у повній мірі сплачує податки.

При цьому прибуток від реалізації товарної риби та рибопосадкового матеріалу теоретично може бути отриманий лише на третій рік. Це пов'язано з біологічними особливостями вирощування продукції аквакультури, оскільки середня тривалість виробничого процесу складає не менше як 30 місяців наведено в табл. 1.1. Дослідження в черговий раз підтверджують, що нормативна грошова оцінка також збільшилась в чотири рази завдяки зміні порядку її визначення. Якщо звернутись до попередньої редакції документу, нормативна грошова оцінка визначалась станом на 1 липня 1995 року. Як бачимо, у новій редакції нормативно-правового акту на 1 січня 2015 року кумулятивне значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель становить 3,997. З огляду на перспективність галузі та враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що фінансове навантаження і розмір орендної плати для суб'єктів аквакультури є досить надмірним. Такий стан справ не дає можливості сталого розвитку конкурентоспроможного вітчизняного рибного господарства та призводить до занепаду аграрного сектору економіки.

Крім того, збільшення податкового навантаження на рибницькі господарства, відповідно впливає на збільшення вартості товарної рибної продукції та рибопосадкового матеріалу, зниження конкурентоспроможності галузі, імпортозалежності України, зменшення обсягів надходження на ринок вітчизняної риби і рибної продукції.

Для зниження податкового навантаження на суб'єктів аквакультури в частині орендної плати за використання земель водного фонду під рибницькими господарствами, а також забезпечення ефективного використання наявних потужностей рибогосподарського водного фонду України, вважаємо за необхідне надати науково-практичні рекомендації з цього питання, ввести відповідні доповнення та зміни саме до Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI.

Таблиця 1.1

Розрахунок розмірів податків для підприємств аквакультури за використання земель водного фонду після податкової реформи 2014 року

№ п/п	Назва адміністративно-територіальної одиниці	Нормативно-грошова оцінка 1 га землі, грн, станом на		Мінімальна орендна плата 1 га земель, грн		Фіксований сільсько-господарський податок, грн/га в рік	Єдиний податок 4 групи, грн/га в рік
		01.07.1995 (до реформи)	01.01.2015 (після реформи)	до реформи	після реформи		
1	АР Крим	7703,18	30789,64	221,86	923,68	110,93	415,66
2	Вінницька	6895,46	27561,18	198,57	826,83	99,29	372,07
3	Волинська	6242,26	24950,35	179,78	748,51	89,89	336,82
4	Дніпропетровська	6781,33	27104,99	195,32	813,14	97,66	365,91
5	Донецька	7266,84	29045,57	209,30	841,36	104,65	392,11
6	Житомирська	4290,92	17150,82	123,59	514,52	61,79	231,53
7	Закарпатська	5499,51	21981,56	157,52	659,44	78,76	296,75
8	Запорізька	7054,95	28198,67	203,21	845,96	101,61	380,68
9	Івано-Франківська	5956,05	23806,35	171,55	714,19	85,77	321,38
10	Київська	6665,44	26641,79	191,96	799,25	95,98	359,66
11	Кіровоградська	6691,79	26747,09	192,75	802,41	96,38	361,08
12	Луганська	5529,19	22100,18	159,24	663,02	79,62	298,35
13	Львівська	5550,43	22185,10	159,87	665,53	79,93	299,49
14	Миколаївська	5496,00	21967,54	158,31	659,02	79,15	296,56
15	Одеська	5861,23	23427,36	168,80	702,87	84,40	316,26
16	Полтавська	7141,29	28543,76	208,41	856,31	104,21	385,34
17	Рівненська	6547,79	26171,55	188,57	785,14	94,28	353,31
18	Сумська	6135,15	24522,22	176,72	735,66	88,36	331,04
19	Тернопільська	6263,06	25033,47	190,54	751,00	95,27	337,95
20	Харківська	6777,29	27088,85	195,22	712,66	97,61	365,69
21	Херсонська	7234,35	28915,72	207,77	867,47	103,88	390,36
22	Хмельницька	7192,21	28747,28	207,17	862,41	103,59	388,08
23	Черкаська	8300,21	33175,94	239,08	995,27	119,54	447,87
24	Чернівецька	7088,61	28333,20	204,19	849,99	102,09	382,49
25	Чернігівська	5091,93	20352,47	146,65	610,57	73,33	274,75
У середньому по Україні		6450,25	25781,70	186,24	768,24	93,71	348,04

Пропонуємо текст викласти в такій редакції і ввести до статті 288 Податкового кодексу України такі зміни: пункт 288.5 доповнити новим підпунктом такого змісту: «288.5.4. має складати 3 % нормативної грошової оцінки – щодо земельних ділянок, які використовуються для цілей аквакультури (рибництва)» замість підпункту 288.5.3. «може перевищувати

граничний розмір орендної плати, встановлений у підпункті 288.5.2., у разі визначення орендаря на конкурентних засадах».

Отже, для досягнення поставленої мети, у процесі забезпечення досягнення конкурентоспроможності галузі запропоновано: по-перше, встановити фіксований розмір орендної плати для земельних ділянок, що використовуються для виробництва продукції аквакультури, у розмірі 3 % нормативної грошової оцінки; по-друге, встановити базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для земель водного фонду, зокрема внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ, у розмірі нормативної грошової оцінки ріллі проведеної раніше, станом на 01.07.1995 р., та встановити ставку податку у розмірі 0,45.

Важливою умовою конкурентоспроможного галузевого розвитку є саме формування передумови створення механізму реалізації положення про комплексне використання земельної ділянки з розташованими на ній водними об'єктами, технологічної водойми, інших виробничих будівель та споруд, запровадження збалансованої орендної плати за їх користування.

З метою створення умов для забезпечення конкурентоспроможності рибного господарства в Україні запропоновані рекомендації щодо встановлення оптимальної орендної плати за землі водного фонду, наданих для здійснення діяльності в галузі аквакультури, які сприятимуть: підвищенню інвестиційної привабливості галузі рибного господарства; суб'єктам рибного господарства у галузі аквакультури оформленню земель водного фонду як державної, так і комунальної власності під рибогосподарськими водними об'єктами на умовах оренди; вивільненню та акумулюванню від оренди земель кошти та вкладанню у сучасні і перспективні біотехнології; збільшенню обсяги виробництва риби та рибної продукції; забезпеченню доступних цін для реалізації риби населенню України.

Подальші кроки щодо удосконалення режиму оподаткування мають бути виваженими й економічно обґрунтованими.

Прискорення адаптації законодавства до вимог та потреб виробників, дасть змогу суттєво зменшити кількість земель, що використовуються сьогодні без оплати. Тому зменшення фінансового навантаження забезпечить суб'єктам аквакультури різної форми власності можливість активніше розвивати виробництво риби та рибної продукції, створювати нові робочі місця, забезпечувати стабільну роботу господарюючих суб'єктів різних форм власності, що здійснюють діяльність у сфері аквакультури.

Запропонований механізм комплексного використання земельної ділянки з розташованими на ній водними об'єктами, рибогосподарськими технологічними водоймами, іншими виробничими будівлями і спорудами із запровадженням збалансованої орендної плати за їх користування, дасть можливість центральному органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується на реалізацію державної політики у сфері рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів, регулювання рибальства, безпеки мореплавства суден флоту рибного господарства та органам місцевого самоврядування, забезпечити здійснення державного регулювання діяльності в рибному господарстві, сприяти його конкурентоспроможному розвитку, створити сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу саме у сфері аквакультури. Таким чином, провівши відповідні дослідження, маємо можливість зробити наступні висновки:

1. Як харчовий продукт риба може відігравати значну роль у підтриманні здоров'я населення. Тому одним із головних завдань функціонування рибного господарства, в контексті зростання пропозиції риби, є досягнення відповідної конкурентоспроможності галузі, щоб забезпечувати попит у повноцінній їжі.

Для того, щоб вказаного досягти, потрібні скоординовані дії держави та інвестиції за усіма складовими сферами: рибальства та аквакультури. Рибне господарство слід розглядати як основний блок сектору сільського господарства, що має за мету поліпшення харчування та здоров'я населення.

2. Слід започаткувати розроблення планів управління рибним господарством, що включає диверсифікацію рибогосподарського виробництва і підтримку різноманітного постачання багатих на поживні речовини продуктів.

3. Нині вся господарська діяльність у галузі зосереджена на досягненні максимальної рибопродуктивності та економічних показників, а не виведення галузі із занепаду та складного економічного стану.

Водночас, щоб досягти конкурентоспроможності рибного господарства, потрібні збалансовані дії та заходи з боку держави, зокрема: а) по-перше, сприяти досягненню конкурентоспроможності сталого рибальства та аквакультури; б) по-друге, урахувати, що взаємне доповнення між рибальством та аквакультурою повинно бути обов'язковим, а діяльність слід спрямувати на отримання вигод. Це потрібно для того, щоб будь-яка країна працювала у напрямі сталого зростання обсягів виробництва риби та рибної продукції, поліпшення якості та безпечності продукції з урахуванням корисності для здоров'я, включаючи також потреби споживачів із низькими рівнем доходів.

4. Нині річна сума орендної плати за землі водного фонду для суб'єктів аквакультури від 3 % до 12 % та встановлена нормативна грошова оцінка земель водного фонду, зокрема внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ, негативно впливає на діяльність рибогосподарських підприємств у сфері аквакультури і робить її збитковою.

Тому в даній монографії запропоновано:

а) знизити податкове навантаження на виробників риби у питаннях зменшення орендної плати за використання земель водного фонду; б) встановити базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для земель водного фонду, зокрема внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ, у розмірі нормативної грошової оцінки ріллі проведеної раніше, станом на 1 липня 1995 року, та встановити ставку податку у розмірі 0,45; в) встановити фіксований розмір орендної плати для земельних ділянок, що використовуються для цілей аквакультури у розмірі 3 % нормативної грошової оцінки.

### **1.3 Конкурентоспроможність вітчизняного агропромислового комплексу в напрямі входження до європейського ринку**

Враховуючи відносність конкурентоспроможності як категорії показники, що формуються на абсолютних величинах таких, як ємність ринку, обсяг експорту, розглядаються як такі, що надають недостатньо інформації про конкурентну позицію галузі національної економіки. На наш погляд, доцільно порівнювати показники певних секторів національних економік [38].

Серед показників, які найчастіше використовуються, доцільно виділити індекс виявленої порівняльної переваги RCA (Revealed Comparative Advantage), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage), індекс відносної залежності від імпорту RMP (Relative Import Penetration), індекс відносних торговельних переваг RTA (Relative Trade Advantage) та симетричний індекс порівняльних переваг RSCA, що базуються на класичному індексі Б. Баласса [39; 40].

Починаючи з 2005 р., ґрунтуючись на оригінальній ідеї Кл. Шваба (1979 р.), Всесвітній економічний форум опублікував Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), розроблений Ксав'є Сала-і-Мартін у співпраці з Всесвітнім економічним форумом. GCI об'єднує 114 показників, які мають значення для підвищення продуктивності і довгострокового процвітання. Ці показники згруповані в 12 складових. Складові, в свою чергу, розділені на три субіндекси: базові вимоги, підсилювачі ефективності, а також фактори розвитку та інноваційного потенціалу [41].

Одним з основних завдань кожної держави, яка дбає про економічне зростання і досягнення необхідного рівня національної безпеки є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Джефрі Сакс вважає, що конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні здорового ринку, факторів виробництва та інших складових, які формують потенціал для досягнення стабільного

економічного зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільними цінами [42, с. 13].

При цьому слід зазначити, що в сучасних умовах саме розвиток інноваційних процесів виступає одним із визначальних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності країн. Відповідно до методики Світового економічного форуму (World Economic Forum), розробленої професорами Дж. Саксом та Дж. Мак Артуром для «Звіту по глобальній конкурентоспроможності» (The Global Competitive Report), на базі розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності відбувається ранжування країн за рівнем конкурентоспроможності.

При цьому найвагомими факторами економічного зростання країни є відкритість країни у міжнародній торгівлі, якість державної політики, ефективність фінансової системи, мобільність ринків праці, рівень розвиненості технологій, рівень освіти робочої сили, розвиненість суспільних інституцій.

Трактування поняття конкурентоспроможність, які походять з міжнародної торговельної теорії. Еволюція міжнародної торговельної теорії базувалася на удосконаленому розумінні дефіциту ресурсів і можливостей витрат в межах однієї країни з урахування фактору часу та через ринкові структури.

У той час, коли діапазон показників конкурентоспроможності, які впливали з торговельних теорії, розширювався, вони все ще були охоплені частковим аналізом, для якого необхідним були додаткові супутні фактори.

Так, будь-яке окреме вимірювання включає інформативну складову, що допомагає зосередитись на більш глибокому рівні дослідження, водночас призводить до виникнення ще більшої кількості запитань. І це властиво напрямам, які поєднують все, починаючи з технології та закінчуючи маркетингом, людськими ресурсами, класифікацією М. Портера, яка підтверджує, що «все має значення».

Основи теорії порівняльних переваг були сформульовані А. Смітом і Д. Рікардо [43], які досліджували можливості країни брати участь в



міжнародній торгівлі в умовах вільної конкуренції. У ході еволюції і розвитку світової економіки теорія видозмінювалася, доповнювалася. Виникли нові підходи, теорії, трактування економічної категорії як «порівняльні переваги».

Дослідженню характеристик, форм прояву і механізмів реалізації порівняльних переваг присвячені роботи таких вчених: Б. Баласси [39], Т. Волраса [45], С. Фішера та Р. Дорнбуш [43], П. Самуельсона [44], Б. Уілмаза [46]. Більшість вчених вважають, що тільки розвиток торгівлі на основі порівняльних переваг може принести країні максимально позитивний ефект.

Формування структури зовнішньої торгівлі, заснованої на порівняльних перевагах, можливо тільки при збереженні вільного вибору, ринковими суб'єктами умов взаємовигідного обміну, що виключає суттєве регулювання з боку держави. Теорія Д. Рікардо є фундаментом для всіх подальших досліджень порівняльних переваг в економічних теоріях з урахуванням того, що вона була сформульована на основі концепції переваг спеціалізації А. Сміта. Теорія Д. Рікардо удосконалювалася і доповнювалася в роботах його послідовників.

У пізніх неокласичних варіантах теорія порівняльних переваг (Е. Хекшера, Б. Оліна) доопрацьована з урахуванням диференційованості факторів виробництва, нерівномірність розподілу яких всередині країн є причиною нерівності абсолютних і порівняльних витрат виробництва в цих країнах. Чим більша різниця в порівняльних витратах виробництва країн, що входять до системи міжнародного поділу праці, тим більшим є зиск від участі в міжнародному обміні [47].

Таким чином, подальший аналіз потрібний для того, щоб визначати, чому агропромисловий комплекс України має наявний нині рівень конкурентоспроможності.

Дослідження може дозволити передбачити необхідні зміни у стратегії приватного бізнесу, державній політиці та її впливу на сектор, що в свою чергу слугуватиме покращенню та підтримці конкурентоспроможності аграрного сектора з огляду на розвиток нових економічних умов.

Одним із найвагоміших вкладів класичної теорії торгівлі є пропозиції щодо визначення структури міжнародної торгівлі шляхом обчислення порівняльних переваг. У результаті виникає закономірне питання про те, що є джерелом порівняльної переваги, тому з'явилися численні спроби визначення економічних умов, що визначають порівняльну перевагу [47; 49].

Незважаючи на потужний вплив і корисність цих торговельних теорій, завжди було важко застосувати теоретичну концепцію порівняльних переваг у емпіричних аналізах, особливо при спробі вимірювати порівняльну перевагу при аналізі показників торгівлі.

Найкращим методом слугують індекси виявленої порівняльної переваги (Revealed Comparative Advantage, RCA), що побудовані на основі торговельних змінних для визначення основної моделі порівняльних переваг.

Основа для розрахунків щодо даного питання була запроваджена Б. Балассом у 1965 р., яка і нині залишається найпоширенішим підґрунтям при аналізі показників торгівлі [39; 41; 47; 49].

Індекс Баласси, при здійсненні аналізу ефективності торгівлі, використовують в таких цілях:

- 1) вивчити, чи має певна країна порівняльну перевагу в певному секторі, порівнюючи розрахункове значення та нейтральну точку порівняльної переваги;
- 2) провести порівняння між секторами в межах певної країни або між країнами відносно певних секторів, використовуючи рейтинги в порядку розрахункових значень індексу, і вивчити шляхом прямого порівняння розрахункових значень індексу, скільки порівняльних переваг або недоліків даної країни було отримано протягом певного періоду [39; 47].

У процесі емпіричного застосування, запропонована методика дослідження порівняльних переваг знаходила як своїх прихильників, так і критиків, що породжувало нові дослідницькі ідеї.

Теорія міжнародної торгівлі констатує, що певні переваги від торгівлі забезпечують спеціалізацію в секторі порівняльної переваги країни. Індекс

виявлених порівняльних переваг (RCA) показує, в яких товарах країна має порівняльні переваги.

Індекс Баласса розраховується за формулою (1.1) [39; 47; 48]:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / X_j) / (x_{iw} / X_w), \quad (1.1)$$

де  $RCA_{ij}$  є індексом виявленої порівняльної переваги для  $i$ -го товару  $j$ -ї країни;  $x_{ij}$  – експорт  $i$ -го товару  $j$ -ї країни;  $X_j$  – загальний обсяг експорту  $j$ -ї країни;  $x_{iw}$  – світовий експорт  $i$ -го товару;  $X_w$  – загальний світовий експорт. Індекс виявленої порівняльної переваги (RCA) має відносно просту інтерпретацію. Якщо  $RCA_{ij} > 1$ , то  $i$ -й товар  $j$ -ї країни має порівняльні переваги.

Тобто, загальна частка експорту країни в товарах, що представляють інтерес, є більшою, ніж частка у світовій торгівлі. З іншого боку, якщо  $RCA_{ij} < 1$ , то такі товари мають порівняльні невігоди [39; 49].

Водночас індекс виявленої порівняльної переваги (RCA) використовується для оцінки експортного потенціалу країни. RCA вказує, чи перебуває країна в процесі розширення лінійки товарів, в яких вона має торговельний потенціал, на відміну від ситуацій, коли кількість товарів, які можна експортувати конкурентно є статичним аспектом. Він також може надати корисну інформацію про потенційні перспективи торгівлі з новими партнерами.

Країни подібними профілями RCA навряд чи матимуть високу двосторонню інтенсивність торгівлі, якщо не буде задіяна внутрігалузева торгівля. Інформація щодо індексу RCA може допомогти зосередити увагу на інших нетрадиційних товарах, які в свою чергу, також можуть бути успішно експортовані. Індекс RCA країни  $i$  для продукту  $j$  вимірюється часткою продукту в експорті країни у порівнянні з її часткою у світовій торгівлі [39; 47; 50].

Для оцінки конкурентоспроможності окремих секторів національної економіки використовується варіація концепції порівняльних переваг. Методично концепція розглядає стан конкуренції окремого сектора порівняно з іншими секторами економіки країни, причому в індикатор включають обсяги

експорту й імпорту. Індекс  $RCA_i$  (Revealed Comparative Advantage), тобто індекс виявленої порівняльної переваги, уніфікує експорт та імпорт і-тої галузі із загальним експортом й імпортом усіх галузей певної країни (формула 1.2) [51; 52]:

$$RCA_i = \frac{X_i / M_i}{X / M} = \frac{(X_i / M_i)}{(X / M)} \quad (1.2)$$

де  $RCA_i$  – індекс виявленої порівняльної переваги і-тої галузі;  $X_i$  – вартість експорту продукції і-тої галузі;  $M_i$  – вартість імпорту продукції і-тої галузі.

Позитивна величина цього індексу означає, що і-та галузь має порівняльну перевагу.

Якщо і-та галузь є чистим експортером, то вона більше екпортує порівняно з сукупністю всіх галузей.

Від’ємна величина індексу відображає порівняльну втрату, тобто галузь є чистим імпортером в порівнянні з сукупністю всіх галузей [47; 52].

Широкого використання при емпіричних дослідженнях для визначення слабких та сильних експортних секторів країни, набув Індекс відносної експортної конкурентоспроможності (Relative Export Advantage,  $RXA$ ) [49].

Проте слід відзначити, що в розрахунку індексу використовується тільки експортна складова, що в свою чергу може не враховувати відносні переваги від імпорту певної країни чи сектору [39; 47].

Як показали дослідження, відмінність індексу  $RXA$  від оригінального  $RCA$  полягає в тому, що цей показник відрізняється від оригінального тим, що не враховує однакові країни й товари в чисельнику і в знаменнику.

Отже, індекс відносної експортної конкурентоспроможності розраховують за формулою (1.3) [45; 47; 49; 53]:

$$RXA_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_{il})}{(X_{kj} / X_{kl})} \quad (1.3)$$

де  $X$  – експорт,  $i$  та  $k$  – види товарів,  $j$  та  $l$  – країни.

Індекс  $RXA_{ij}$  визначають як відношення частки країни в світовому експорті певного товару до її частки в світовому експорті всіх інших товарів.

Значення індексу  $RXA$  інтерпретується таким чином: якщо воно є більшим від 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту товару, щодо якого проводиться дослідження, якщо ж меншим від 1, то це вказує на конкурентні невигоди.

З огляду на недосконалість індексу  $RXA$  вчений-економіст Т. Волрас в 1991 р. розробив альтернативний метод – індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage, RTA) [45; 49].

Вагомість індексу RTA розширюється на індекс RCA та обчислюється шляхом включення в рівняння Індексу відносної залежності від імпорту RMP (Relative Import Penetration) та віднімання останнього від індексу експортної переваги ( $RXA$ ). Розрахунок індексів  $RXA$  та RMP ґрунтується на базовому індексі виявлених порівняльних переваг – RCA [47; 49].

Для того щоб здійснити розрахунки Індексу відносних торговельних переваг (RTA) використовують показники експорту та імпорту певного товару (формула 1.4) [54; 45; 49]:

$$RTA_{ij} = \frac{RXA_{ij}}{RMP_{ij}}, \quad (1.4)$$

де  $RTA_{ij}$  – індекс відносних торговельних переваг  $i$ -го товару  $j$ -ї країни,  $RXA_{ij}$  – індекс відносної експортної конкурентоспроможності  $i$ -го товару в  $j$ -й країні,  $RMP_{ij}$  – індекс відносної залежності від імпорту  $i$ -го товару у  $j$ -й країні.

Метод, що закладено в основу індексу RTA враховує як експорт, так і імпорт. Отже, такий метод є більш досконалим в рамках комплексного дослідження конкурентоспроможності, ніж ті методи, які враховують лише експорт чи імпорт.

Метод, закладений до індексу RTA оцінює конкурентоспроможність в реальних умовах, включаючи нерівні економічні позиції, спотворені економіки та різні торгові режими [45].

З огляду на це, при визначенні конкурентного статусу вітчизняного агропродовольчого сектор доцільно використовувати індексний підхід РТА. Це дасть змогу з'ясувати, в яких товарних групах український агропродовольчий сектор, в тому числі і рибне господарство є конкурентоспроможним на європейському ринку в умовах функціонування сучасного трансформаційного ринкового середовища.

Індекс базується на інформації та даних щодо обсягів зовнішньої торгівлі та призначений переважно для міжнародних порівнянь. Застосування даного індексу при визначенні конкурентоспроможності окремо взятих регіонів чи товарної групи і товару також мають місце у дослідженнях вчених-економістів.

Позитивні значення РТА свідчать про те, що сектор, товарна група чи товар є конкурентоспроможними в порівнянні з європейськими колегами. Негативні значення відображають протилежну ситуацію, а нульові значення вказують на нечітко виражену конкурентоспроможність [47; 49].

Індекс відносної залежності від імпорту (Relative Import Penetration, RMP) досить схожий до індексу RХА, з тією лише різницею, що в цьому випадку до уваги береться імпорт (формула 1.5) [45; 54]:

$$RMP_{ij} = \left( \frac{M_{ij}}{M_{il}} \right) / \left( \frac{M_{kj}}{M_{kl}} \right), \quad (1.5)$$

де  $M$  – імпорт;  $i$  та  $k$  – види товарів;  $j$  та  $l$  – країни.

Якщо значення індексу  $RMP_{ij} > 1$ , то залежність від імпорту висока (вказує на конкурентні невігоди), у випадку ж якщо  $RMP_{ij} < 1$ , то залежність від імпорту низька (вказує на порівняльні конкурентні переваги).

При цьому слід брати до уваги, що індекс RMP може бути дуже оманливим, оскільки значення можуть піддаватися впливу за рахунок захисту внутрішнього ринку.

Також у випадку існування заборони на імпорт або митно-тарифної політики цей показник буде вказувати на високий рівень конкурентних переваг, але насправді це може бути лише результатом зазначених вище умов.

Подібна ситуація притаманна також індексу відносної експортної конкурентоспроможності RХА у випадку, якщо досліджувана країна розглядається у якості транзитної держави.

В такому випадку індекс RХА може відображати високий рівень експортних конкурентних переваг, що в дійсності не матиме місця. Тому важливо враховувати, які дані використовуються при обчисленні, оскільки кожна країна може мати свої окремі відмінності при веденні обліку та класифікації зовнішньо-торговельних операцій [51].

Важливість використання експорту та імпорту одночасно при розрахунку показника конкурентоспроможності може бути проілюстроване простим прикладом. Припустимо, що RХА для продукту і у країні j рівняється значенню 3, що вказує на високий рівень конкурентоспроможності цього продукту.

Проте значення RТА для цього ж товару та цієї країни становить  $-1$ , що вказує на відсутність конкурентоспроможності. Наведені результати зумовлені міжгалузевою торгівлею, тому хоча експорт і досяг значної частки, але показники імпорту товару були ще вищими.

Тому при розгляді параметрів як експорту, так і імпорту, RТА є більш всеосяжним та показником конкурентоспроможності вищої ланки. При практичному використанні індексів можуть виникати певні методичні питання, оскільки мінімальні значення індексів RХА та RMP обмежені нулем, тоді як максимальні не обмежені.

Індекс RТА, в свою чергу, може набувати як позитивних значень, так і негативних, що вказуватиме на наявність чи відсутність конкурентних переваг, при цьому його мінімальні та максимальні значення також не обмежені. У наукових колах поділяється думка про те, що якби зазначені індекси мали граничні значення, то це полегшило б їх інтерпретацію, оскільки можна було б точніше визначити ступінь конкурентних переваг чи їх відсутність [55].

Проблеми пов'язані з використанням індексів не обмежуються лише зазначеними вище питаннями. Так, на думку вчених, розмір країни може мати

суттєвий вплив на значення індексів при їх використанні для співставлення порівняльних переваг різних країн.

До прикладу, країни  $j$  та  $l$  мають частку експорту по 50 % певного товару кожна. Припустимо, що країна  $l$  є набагато більшою і відповідно її частка у світовій торгівлі іншими товарами буде більшою від значень країни  $j$ .

В результаті значення індексу RХА для країни  $j$  буде перевищувати аналогічне значення для країни  $l$ , хоча при цьому, країни  $j$  та  $l$  мають подібну частку на міжнародному ринку вказаного товару. З огляду на це, припущення, що країна  $j$  є більш конкурентоспроможною, ніж країна  $l$  є хибним. Проте, слід брати до уваги, що меншій країні може бути набагато важче досягти однакового обсягу експорту в порівнянні з більшою країною, тому аргумент щодо розміру країни повинен враховуватися при здійсненні аналізу [56].

При інтерпретації індексів порівняльних переваг нерідко можуть виникати труднощі, зумовлені значними коливаннями значень у різні роки з огляду на структурні зміни в економіці, що характерно для країн з перехідною економікою.

Структура виробництва перебуває у процесі неодмінного вдосконалення, аграрний сектор не є виключенням, постійні зміни накладають свій відбиток на обсяги зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами з року в рік.

Тому в умовах перманентних змін стає досить важко зробити коректні заключення щодо рівня конкурентоспроможності вітчизняного агропродовольчого сектору [57].

Для графічного відображення необхідні два показники: внутрішньо-торговельний баланс та міжнародна конкурентоспроможність. Для вирішення цього завдання обрано симетричний індекс виявлення порівняльних переваг RSCA [58; 59], як індикатор порівняльних переваг та Індекс торговельного балансу TBI [60], як показник експортно-імпортової діяльності.

Індекс RSCA, в свою чергу, є похідною в результаті трансформації індексу RCA або індексу Баласси. Оскільки виникають певні проблеми з інтерпретацією значень індексів, внаслідок їх асиметричності, що може значно



впливати на показники з великими значеннями RCA, то в даному випадку доцільно використовувати симетричний індекс порівняльних переваг RSCA, який визначається за формулою (1.6) [43; 61]:

$$RSCA_{ij} = (RCA_{ij} - 1) / (RCA_{ij} + 1) \quad (1.6)$$

Індекс набуває значень від  $-1$  до  $1$  ( $-1 \leq RSCA_{ij} \leq 1$ ), значення більше нуля вказують на те що країна  $i$  має відносні переваги в продукті  $j$ , і навпаки значення  $RSCA_{ij}$  менше нуля вказують на відносні недоліки країни  $i$  в продукті  $j$ . Індекс торговельного балансу (ТБІ), використовується для аналізу наявності в країні спеціалізації в експорті, як нетто-експортер або в імпорті, як нетто-імпортер для конкретної групи товарів.

Індекс ТБІ розраховується за формулою (1.7) [60]:

$$TBI_{ij} = (x_{ij} - m_{ij}) / (x_{ij} + m_{ij}) \quad (1.7)$$

де,  $TBI_{ij}$  відображає індекс торгового балансу країни  $j$  для групи товарів  $i$ ;  $x_{ij}$  та  $m_{ij}$  представляють експорт та імпорт групи товарів  $i$  країни  $j$  відповідно.

Значення індекс набуває в діапазоні від  $-1$  до  $+1$ . Значення, що рівняються  $-1$ , вказують на те, що країна тільки імпортує, і навпаки значення індексу  $+1$ , вказують на превалювання експорту.

Звичайно ж у випадку, коли країна не експортує та не імпортує, то в цьому випадку значення будуть дорівнювати нулю, оскільки це буде вказувати на потенційну можливість певної групи товарів бути як експортованою, так й імпортованою. Будь-яке значення в межах від  $-1$  до  $+1$  означитиме, що країна як експортує так імпортує товар одночасно. Країна відноситься до «чистого імпортера» в певній групі товарів, за умови, що значення ТБІ є негативним і відноситься до «чистого експортера», де значення індексу є позитивним.

Вказаний аналітичний інструмент застосовується для вивчення порівняльних переваг країни. Додатково, було встановлено наявність позитивного зв'язку між порівняльними перевагами та торговим балансом. Таким чином, чим вищий рівень порівняльних переваг для певного товару, тим для країни є більша можливість виступати в якості нетто-експортера, що є

сильною підтримкою теорії порівняльних переваг. Індекси RCA та RTA відображають порівняльні переваги і конкурентоспроможність вітчизняного товару (агропродовольчого сектору) на європейському ринку, що властиві певному виробництву у попередні періоди. Відповідно доцільним є також у даному випадку дослідити потенційну конкурентоспроможність.

Судак – досить популярний в українського та закордонного споживача вид риби. Популярність судака на закордонних ринках почала зростати з кінця минулого століття у зв'язку з поширенням думок про корисність досить пісної риби. Комерційне рибальство судака у країнах ЄС обмежується невеликими обсягами вилучення у Куршській затоці (спільна акваторія Литовської Республіки та Росії). Експорт судака здійснювався спочатку через Росію, оскільки українські підприємства не мали достатньої кількості так званих євросертифікатів, які набули чинності з 1998 року. Першим таким підприємством стала компанія Бастіон з с. Старі Кодаки Дніпропетровської області. Інтерес в українських рибалок цей вид експорту викликав ще й тому, що у середині 90-х років спостерігалось збільшення чисельності судака в Азовському морі, що було пов'язано з сприятливими океанологічними обставинами, а саме з піком регулярного явища – багатоводними роками, коли придатна для відтворення акваторія за рахунок розпріснення Азовського моря суттєво збільшилась. У той же час інтенсивний вилов та експорт судака почав викликати занепокоєння у керівництва Державного агентства рибного господарства України, коли за спостереженнями вилов на одиницю зусилля судака почав падати.

З 2002 року було зроблено низку запитів до Державної митної служби України та отримано знеособлену інформацію, яка ґрунтувалась на даних з митних декларацій, про обсяги експорту судака та виробів з нього (табл. 1.2).

У той же час відстежувати експорт судака було досить важко, оскільки станом на 2002 р. не існувало окремого митного коду для цього виду риб. Потому було опрацьовано зміни до Закону про митний тариф України і з

2007 р. такий моніторинг стало можливим здійснювати. Імпорт у перерахунку на сирець становить: 8 кг (свіжий та охолоджений) + 24680 кг (морожений) + 43908,1 кг сировини для філе (19100 кг), у цілому 68596 кг, тобто 68,6 тонни судака.

Таблиця 1.2

Динаміка видобутку судака (*Sander luciperca*) у водоймах України (море та внутрішні водойми) та динаміка експорту, і деякі висновки та прогнози

Рік	Власне виробництво сировини (дані за формою Ф1) (у дужках – за формою fishstats-1)	Імпорт цілої	Імпорт філе/у перерахунку цілої	Сумарний імпорт, тонн, у сирій вазі	Надходження на внутрішній ринок (власне виробництво + імпорт) у перерахунку на цілу рибу	Експорт цілої	Експорт філе/у перерахунку на цілу (вихід філе із шкірою – 43,5 % від цілої)	Сумарний експорт, тонн, у сирій вазі (7+8)	Баланс (перевищення експорту над сировиною у перерахунку на цілу рибу) (стовпчик 9-стовпчик б)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2001	1925,9	невідомий	невідомий	невідомий	1925,9	2727,0	989,114/ 2273,8	5000,8	3074,9
2002 – 9 місяців	1633,68 (за рік - 1916,124)	невідомий	невідомий	невідомий	1633,68 (за рік - 1916,124)	2490,0	569,1/ 1308,4	3798,4	2164,72
2003	1068,5	Дані відсутні			1068,5	Дані відсутні			
2004	704,6								
2005	577,6								
2006	419,9								
2007	357,2	36,325	0	36,325	393,325	0	185,9/ 427,36	427,36	34,04
2008	288,9	355,317	1,219/ 2,802	358,119	647,019	0	20,935/ 48,13	48,13	- 598,889
2009	291,7 (92)	0	18,094/ 41,595	41,595	333,295	2,15	114,47/ 263,15	265,3	-67,995
2010	266,6 (58)	0	73/ 167,82	167,82	434,42	0	182,532/ 419,61	419,61	-14,81
2011	282,4 (59)	0	15,642/ 35,96	35,96	318,36	0	216,282/ 497,2	497,2	178,84
2012	279,1 (51)	13	6/13,79	26,79	305,89	0	477,712/ 1098,19	1098,19	792,30
2013	261,0 (47)	50,5	1,997/ 4,59	55,09	316,09	0	752,95/ 1730,10	1730,10	1414,01
2014	284,6 (379)	200	1,306/ 3,00	203	487,6	0	1127,347/ 2591,60	2591,60	2104,00
2015	380,8 (478)	0	0	0	380,8	1	1392,499/ 3201,15	3202,15	2821,35
2016	647,39 (818)	4	0	4	651,39	9,5	1380,7/ 3174,02	3183,52	2532,13
2017	(771) (581 – дніпровський каскад, 156 – СТРГ)	54,5	0	54,5	825,5	34,7	885,8/ 1557,1	2071,4	1245,90

Експорт мороженого судака склав 13784,5 кг, філе судака – 125466,0 кг, що у перерахунку на сирець становить 320117 кг, і таким чином експорт сирця становив 333900,6 кг, тобто 333,9 тонни за 5 місяців 2018 р. При цьому імпортовано 19,6 тонни філе судака з Німеччини, і експортовано до Німеччини щось 74,8 тонн того самого філе (десь за такою самою ціною). Такий експорт призвів до катастрофічного падіння запасів судака в Азовському морі. Як з часом з'ясувалося і під час первинного аналізу, експорт судака у перерахунку на сиру масу значно перевищував навіть офіційні числа видобутку цієї риби у морі та прісних водах України.

Як впливає з даних табл. 1.2 вище, це перевищення сягало більш як 3 тис. тонн, і це без урахування внутрішнього споживання. Динаміка вилову судака у водоймах України у цілому та Азовському морі наступна (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Динаміка вилову судака у водоймах України у цілому та Азовському морі

Вилов, тонн	Роки, рибальство																
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Разом	1925,9	1916,1	1068,5	704,6	577,6	419,9	357,2	288,9	291,7	266,6	282,4	279,1	261,0	284,6	380,8	647,4	(771)
В Азовське море	1629,0	1715,4	926,64	503,2	319,1	255,4	105,2	43,0	28,2	10,1	10,6	4,2	7,3	2,6	0,3	0,1	x
У внутрішніх водоймах	296,9	200,7	141,86	201,4	258,5	164,5	252	245,9	263,5	256,5	271,8	274,9	253,7	282	380,5	647,3	(771)

Протягом 2008–2010 років опрацьовано зміни до Закону України «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них», відповідно до яких експорт риби з митної території України мав супроводжуватись Підтвердженням законності вилучення водних біоресурсів та продуктів переробки. З 2013 року цей закон набув чинності. Поява відповідних положень

законодавства неабияк стурбувала рибопереробників, які масово закуповували та закуповують браконьєрську рибу з метою подальшої обробки та експорту на митну територію ЄС.

У результаті опрацювання відповідних постанов Кабінету Міністрів України, якими б передбачалось затвердження списків видів риб, експорт яких мав супроводжуватись підтвердженням законності вилучення, було припинено на самому початку.

Це призвело до того, що судака експортери почали визначати як рибу, отриману в аквакультури, і Україна раптом перетворилась на провідну у світі країни з аквакультури судака (за даними ФАО).

В Україні за цей час з'явилися нові підприємства – експортери продукції з євросертифікатом. І цим підприємствам вдалось зумовити і передбачити наявність в експортера в обов'язковому порядку

Підтвердження законності вилучення водних біоресурсів, яке потім було вилучено. Експорт судака невпинно зростає, і досяг максимуму у 2015 р.

Як показали дослідження, вже у 2016 р. було відзначено невелике зменшення обсягів експорту за подальшого зростання вилову (ступінь використання лімітів досяг 70 %).

За нашими спостереженнями, все більшу частину промислових виловів становить риба, яка не досягла промислового розміру, і це для рибопереробника – експортера не суттєво.

Виллов риби в Азовському морі, як зазначено вище, зійшов нанівець. За деякими даними, у зв'язку з підвищенням солоності моря, а також поліпшення стану запасів судака тут малоімовірно саме за цих обставин.

З іншого боку, на нашу думку, надмірне вилучення судака і ймовірний перелов однієї чи декількох генерацій риби може призвести до катастрофічного падіння запасів і фактично повторити картину, яка спостерігалась на Азовському морі на початку 2000-х років.

Водночас судак на сьогоднішній день є перспективним видом для експорту в країни Європейського Союзу і має відповідні конкурентні переваги (рис. 1.1).

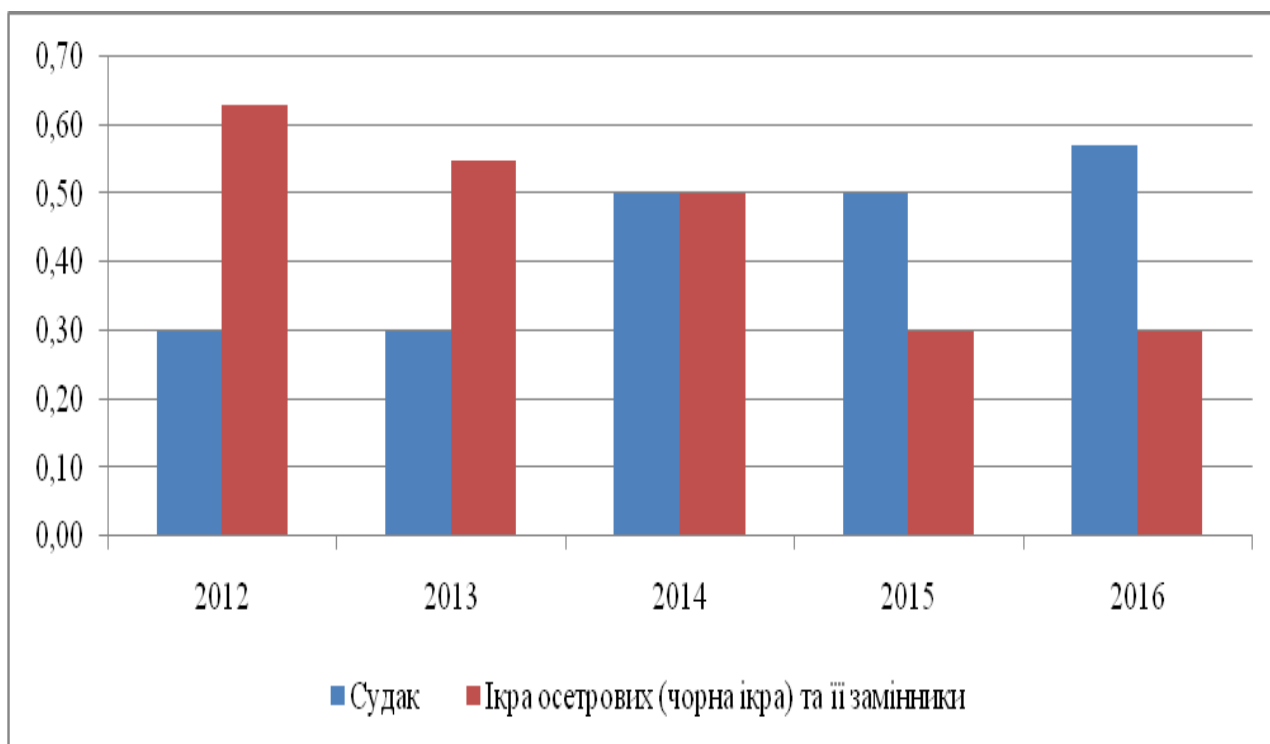


Рис. 1.1 Динаміка порівняльних переваг України у зовнішній торгівлі за позиціями судак та ікра чорна, 2012–2016 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Виглядає доцільним повернутись до редакції Закону України від 06.02.2003 № 486-IV «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» саме 2012 року, тобто відновити статті 9 та 10 з певним коригуванням та терміново опрацювати похідні від положень старого (нового) закону підзаконні акти.

Крім того, потрібно прискорити роботу із запровадження інституту першого продажу, опрацювавши доповнення до Закону України від 08.07.2011 № 3677-VI «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів».

Маємо всі підстави зазначити, що конкурентоспроможність є складним і неоднозначним поняттям з багатьма рівнями, крім того, розуміння її сутності є основним принципом у просуванні агропродовольчої продукції на міжнародні ринки.

Зазначене можна зробити протягом року з тим, щоб відповідні заходи почали вживатись з початку 2018 р. (рис. 1.2).

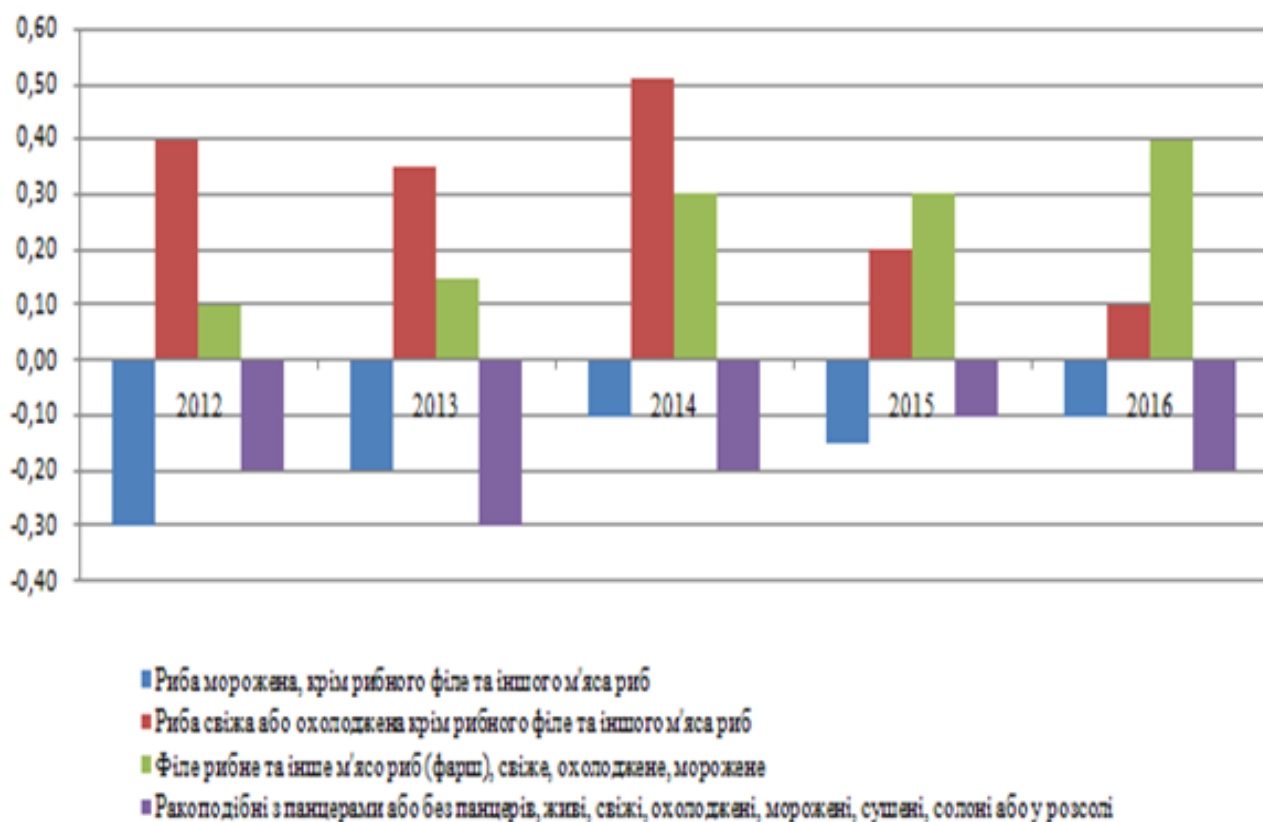


Рис. 1.2 Динаміка порівняльних переваг України у зовнішній торгівлі окремими видами риби та рибної продукції, 2012–2016 рр.

Питання конкурентоспроможності не втрачає актуальності разом з іншими поняттями, такими як інновації, дослідження та розвиток, управління бізнес-ризиками в усіх галузях аграрного сектору економіки. Маємо можливість відмітити, що для країни-виробника агропродовольчої продукції зі структурним інтересом до зовнішньої торгівлі та відкритою економікою питання підвищення та підтримки галузевої конкурентоспроможності повинні включатися в державні програми, що безпосередньо спрямовані на розвиток галузі.

Таким чином, державні управлінці повинні включати елементи розробки та впровадження різних конкурентоспроможних стратегій, але при цьому рівень конкурентоспроможності української агропродовольчої продукції повинен контролюватися та оцінюватися постійно.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 432 с.
2. Smith A. The Wealth of Nations. Glazgo: A.Skinner, 1976. 1002 p.
3. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. London. 1955. 292 p.
4. Краткий экономический словарь. Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2002. 1087 с.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА, 2003. XXXVI. 972 с.
6. Хайек Ф. Дорога к рабству. Пер. с англ. М.: Новое издательство. 2005. 264 с.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: создание и обеспечение более высокого уровня деятельности. Нью-Йорк: Фрн-Пресс. 1995. 757 с.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія: [навчальний посібник]. К.: Академія, 2009. 640 с.
9. Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика. Москва, 1997. 190 с.
10. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. 476 с.
11. Курс экономической теории. Под ред. А. В. Сидоровича. М.: Дело и Сервис, 2001. 668 с.
12. Економічна енциклопедія: у 3 т. К.: «Академія», 2000. 2001 с.
13. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономическое наследие, 1996. 375 с.
14. Ерхард Л. Благосостояние для всех. М.: Дело, 2001. С. 352.
15. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. 2-е изд. 1998. 40 с.
16. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: Вершина, 2006. 368 с.



17. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА, 2000. 312 с.
18. Шлюсарчик Б. Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці. Держава та регіони. 2009. Вип. 3. С. 206–211.
19. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник]. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
20. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник. Т. 1. Л.: Світ, 2005. 616 с.
21. Трокоз Ю. В. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності та напрями її дослідження в контексті євроінтеграційного розвитку. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2015. Вип. 222.
22. European Commission, Territorial competitiveness Creating a territorial development strategy in light of the LEADER experience. «Rural Innovation» from 1999. URL: <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-en/biblio/compet/intro.htm>
23. Latruffe L. Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, OECD Publishing. 2010. № 30. P. 62.
24. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
25. Krugman P. Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs. 1994. Vol. 73 (2). P. 28–44.
26. Sarker R., Ratnasena S. Revealed Comparative Advantage and Half-a-Century Competitiveness of Canadian Agriculture: A Case Study of Wheat, Beef, and Pork Sectors. Canadian Journal of Agricultural Economics. 2014. Vol. 62 (4). P. 519–544.
27. Білорус О. Г., Гаврилюк О. В. Глобальний конкурентний аутсорсинг: [монографія]. К.: КНЕУ, 2010. 349 с.
28. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: [наукова доповідь].

За ред. акад. УААН В. М. Трегобчука, чл.-кор. УААН Б. Й. Пасхавера. К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. 260 с.

29. Вдовенко Н. М. Аграрний сектор економіки у контексті дії нормативно-правових методів регулювання. Економіка. Управління. Інновації. 2014. Вип. 1 (11).

30. Smith M., Roheim C., Crowder L., Halpern B., Turnipseed M., Anderson J., Asche F., Bourillyn L., Guttormsen A., Khan A., Liguori L., McNevin A., O'Connor M., Squires D., Tyedmers P. Sustainability and global seafood. *Science* 327. 2010. P. 784–786.

31. T. Sigbjorn, F. Asche, M. Bellemare, M. Smith, A. Guttormsen, A. Lem, K. Lien, S. Vannuccini. Fish Is Food. The FAO's Fish Price Index. Vol 7. 2012.

32. Belton B., van Asseldonk I., Thilsted S., 2014. Faltering fisheries and ascendant aquaculture: Implications for food and nutrition security in Bangladesh. *Food Policy* 44. 2014. P. 77–87.

33. Bogard J., Thilsted S., Marks G., Wahab M., Hossain M., Jakobsen J., Stangoulis J. Nutrient composition of important fish species in Bangladesh and potential contribution to recommended nutrient intakes. 2015. P. 120–133.

34. Hansen M., Thilsted S., Sandstrøm B., Kongsbak K., Larsen T., Jensen M., Sørensen S. Calcium absorption from small soft-boned fish. 1998. P. 148–154.

35. Sustainable fisheries and aquaculture for food security and nutrition. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security. Food and Agriculture Organization. Italy. 2014.

36. Ahmed M., Lorica M. Improving developing country food security through aquaculture development—lessons from Asia. *Food Policy* 27. 2002. P. 125–141.

37. Kobayashi M., Msangi S., Batka M., Vannuccini S., Dey M., Anderson J. Fish to 2030: the role and opportunity for aquaculture. *Aquacult. Econ. Manage.* № 19. 2015. P. 282–300.

38. Трокоз Ю. В. The importance of Ukrainian corn in the export potential of the animal industry of Spain. *Економіка АПК.* 2017. № 10. С. 91–97.

39. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage. Manchester School of Economic and Social Studies. 1965. Vol. 33. P. 99–123.
40. Hinloopen J., Marrewijk J. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. W.P. Erasmus University. Rotterdam. 2000. P. 79.
41. Трокоз Ю. В. Звіт про глобальну конкурентоспроможність – інструмент державно-приватного співробітництва. Глобальні проблеми економіки та фінансів: VIII Міжнародна науково-практична конференція, м. Київ, 28 лютого 2017 року: тези доповіді. К. 2017. С. 35–39.
42. Сакс Дж., Корнел Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика. Вопросы экономики. 1995. Вып. 5. С. 13–38.
43. Dornbusch R., Fischer S., Samuelson P. Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods. American Economic Review. Vol. 67. P. 823–839. URL: <http://www.eco.uc3m.es/desmet/trade/DFSAER1979.pdf>
44. Samuelson P. Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 3. P. 135–146.
45. Vollrath T. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. Weltwirtschaftliches Archiv. 1991. Vol. 127 (2). P. 265–280.
46. Yilmaz B. Ergun S. The Foreign Trade Pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of the European Union. Ezoneplus Research Project HPSE-CT-2001-00084 Fifth Framework Programme 2001–2004 European Commission. 2003. Vol. 19. P. 9–10.
47. Трокоз Ю. В. Порівняльні конкурентні переваги аграрного сектору України в торгівлі з ЄС. Проблеми та перспективи розвитку національної економіки в умовах глобалізації: XIV Всеукраїнська науково-практична онлайн-конференція молодих учених та студентів, м. Острог, 11 березня 2016 року: тези доповіді. м. Острог, 2016. С. 124–125.

48. UNIDO. International Comparative Advantage in Manufacturing. Changing Profiles of Resources and Trade. Vienna. 1986.

49. Трокоз Ю. В. Конкурентоспроможність і виявлені порівняльні переваги аграрного сектору України в торгівлі з Європейським Союзом. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2016. Вип. 249. С. 390–405.

50. The World Bank, Trade Indicators. 2011. URL: [http://wits.worldbank.org/data/public/WITS\\_User\\_Manual.pdf](http://wits.worldbank.org/data/public/WITS_User_Manual.pdf)

51. Кваша С., Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ. Економіка України. 2003. № 10. С. 79–85.

52. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: [підручник]. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 622 с.

53. Ferto I., Hubbard L. The dynamics of agri-food trade patterns. The accession countries' case. Materials of the International Conference «Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading?». Itali. 2003. P. 16.

54. Scott L., Vollrath T. Global Competitive Advantage and Overall Bilateral Complementary in Agriculture: A Statistical Review, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin. № 850. Washington, 1992.

55. Froberg K., Hartmann M., Comparing measures of competitiveness, Discussion Paper, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. 1997. № 2. URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-22616>

56. Pitts E., Viaene J., Traill B., Gellynk X. Measuring Food Industry Competitiveness. Structural Change in the European Food Industries, Discussion Paper Series. 1995. № 7.

57. Лука О. Ф. Регулювання експортно-імпортової діяльності з урахуванням порівняльних переваг сільського господарства України: [автореф. дис.кан. економ. наук: спец. 08.02.03]. К.: НАУ, 2004. 23 с.

58. Dalum B., Laursen K., Villumsen G. Structural change in OECD export specialization patterns: de-specialization and 'stickiness', *International Review of applied Economics*. 1998. Vol. 12. P. 447–467.

59. Laursen K. Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. DRUID Working Paper, Danish Research Unit for Industrial Dynamics. 1998. С. 98–30.

60. Lafay G. The measurement of revealed comparative advantages. *International Trade Modeling*, Chapman and Hill. London. 1992.

61. Liesner H. The European Common Market and British Industry. *Economic Journal*. 1958 Vol. 68. P. 302–316.

62. Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів. Закон України від 08.07.2011 № 3677–VI. Офіційний вісник України. 2011. № 59. С. 120.

63. Vdovenko N. M., Korobova N. M. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards. *Wspolraca Europejska*. 2015. № 3 (3). Vol. 3. С. 68–80.

64. Вдовенко Н. М. Вплив сучасних трансформаційних процесів на фінансову підтримку виробників сільськогосподарської продукції. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2015. № 1 (45). Т. 1. С. 119–129.

65. Vdovenko N. M., Sokol L. M. Applied basis of fish policy effect to public food providing. *Науковий Вісник Полісся*. 2017. № 1 (9). Ч. 2. С. 202–207.

66. Вдовенко Н. М., Богач Л. В. Зміни у глобальних тенденціях формування біологічних активів та сільськогосподарської продукції. *Науковий Вісник Полісся*. 2016. № 4 (8). С. 162–167.

67. Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них. Закон України від 06.02.2003 № 486-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 15. С. 107.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НОВИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ПРІОРИТЕТІВ

#### 2.1 Наукові погляди на становлення міжнародної торгівлі та основних механізмів її регулювання

В нових умовах активізації міжнародної інтеграції дослідити специфіку сучасних умов функціонування секторів національної економіки України можливо лише при зіставленні їх з історичними науковими поглядами, які в процесі еволюції світової економіки неодноразово були переосмислені і набули на нинішній період певних класичних ознак.

Важливо те, що суть наукових поглядів на становлення всіх складових механізму організації та здійснення міжнародної торгівлі постійно в попередні роки знаходилась під впливом як розвитку продуктивних сил і виробничих відносин і відповідно міжнародного поділу праці, з одного боку, так і розвитку ринкових відносин та чинників, які впливають на них з іншого боку, – і насамперед митно-тарифної політики СОТ, окремих країн та їх регіональних інтеграційних формувань.

Очевидно, що з позицій оцінки нинішнього стану розвитку міжнародної торгівлі, його глобального та всеохоплюючого змісту історичні засади виходять на провідне місце і визначають характер та логіку трансформаційних змін щодо світової торгівлі, які проходили в попередні століття та роки.

Історичні оцінки подій, які впливали на прийняття тих чи інших рішень у світовій торгівлі, суттєвим чином визначали в минулому й нині визначають також зміст науково-пізнавальних узагальнень та висновків. Саме ця обставина покликана надавати новим науковим знанням як з огляду диверсифікації торгівлі, так й інтеграції її учасників. Еволюційна складова стала засобом

підвищення ефективності самої міжнародної торгівлі, фіксації певних етапів її становлення і в остаточному вигляді висновків щодо подальшого формування механізмів торгівлі.

Своєрідність історичних поглядів у тому, що вони фокусують загальну властивість процесів світової торгівлі як фундаментальну ознаку для нових змін. Посилаючись на історичні погляди при дослідженні складових світової торгівлі, можна в аналізі динаміки історичних, а саме політичних, військових, соціально-економічних та інших подій постійно змінювати інструменти глобального й регіонального впливу на міжнародну торгівлю. Із послідовних, логічно пов'язаних історичних подій формуються наукові погляди і вже на їх основі складається безкінечна економічна світобудова.

У цьому контексті слід також зазначити, що із різноманіття окремих наукових поглядів учених формуються економічні теорії, які і впливають на процеси синтезу й аналізу спільного торгівельного світового порядку.

Нині історичні погляди забезпечують усталено-динамічну єдність світової торгівлі як економічної цілісності. У плані світової торгівлі історичні погляди мають подвійне значення. З одного боку, вони спрямовані проти нинішніх загальноприйнятих типів світової торгівлі.

З іншого боку, вони в умовах нинішньої непередбачуваності розвитку тих чи інших глобальних процесів дозволяють пристосуватись до реальних обставин у розвитку окремих країн світу.

Отже, умови, в яких відбувалося зародження, розвиток і становлення поглядів минулого часу для оцінки світової торгівлі сьогодення, набувають особистої значимості, а з ними виникає потреба в умінні впливати на світову торгівлю як через СОТ, так і через окремі регіональні об'єднання країн.

Опора на історичні погляди як важливі ознаки наукового дослідження передбачає, що історичним засадам світової торгівлі надається статус важливого чинника, який може слугувати критерієм об'єктивності результатів вивчення тих чи інших окремих сторін світової торгівлі.

Очевидно, огляд наукової літератури з проблем міжнародної торгівлі сприяє удосконаленню аналізу та систематизації її результатів стосовно кожного з етапів еволюції наукових поглядів на становлення практики світової торгівлі. Помічено, що водночас із соціально-економічним розвитком окремих країн та їх економічних угруповань трансформуються теоретико-методологічні підходи щодо формування організації світової торгівлі. Наукові дослідження відкривають широкі можливості для з'ясування суті наукових поглядів та для порівняння їх на різних етапах еволюційної трансформації світової економіки.

Зміст складових методології і її методичних засад побудови механізмів функціонування економіки України в умовах членства у СОТ та наступних кроків щодо створення ЗВТ не може розглядатись у відриві від наукових теорій як універсальної форми прогнозування, організації і систематизації наукових знань.

Тобто, з точки зору нашого наукового дослідження, теорія може розглядатися як найважливіший комплекс універсальних і завершених тверджень, поглядів, уявлень, ідей, понять, що спрямовані на обґрунтоване пояснення певних явищ, процесів і закономірностей розвитку певного предмету досліджень. Це твердження також може бути перенесене на дослідження складових механізмів функціонування аграрного сектору економіки України у СОТ та заходів щодо формування ефективної ЗВТ з ЄС.

Як справедливо зазначає Л. І. Михайлова, «...історичний досвід зовнішньоекономічної діяльності України в аграрному секторі економіки підтверджує мотивацію <...> вигідності поглиблення участі країни у міжнародному поділі праці» [1, с. 92].

Цілком очевидно, що звернення до історико-еволюційних надбань з огляду дослідження наукових поглядів, є необхідним і з точки зору наукових економічних досліджень типовим для майже всіх наукових робіт із проблем макроекономіки.

Цей крок також досить складний, оскільки вимагається відтворити суть неоднозначних уявлень про механізм функціонування держав у міжнародних



економічних і торговельних процесах та про інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в різні історичні періоди.

Нашим дослідженням встановлено, що в широкому спектрі базових правил і принципів, на яких ґрунтувалося в минулому функціонування держав у міжнародних економічних відносинах, проглядається декілька конкретних етапів. Аналіз літературних джерел античного періоду переконує, що в той час практично мало було тих узагальнених знань, які можна було б віднести до заходів регулювання зовнішньої і внутрішньої торгівлі окремих імперій чи окремих народностей у прямому розумінні сучасних економічних постулатів.

Так, В. Н. Черковець у своїй науковій роботі показав [2, с. 36], що в кінці IV ст. до н. е., наприклад, у Єгипті функціонували такі ланки державного втручання, як організація громадських робіт, фінансово-фіскальна служба та військові сили. В Єгипті, вже у той період відбувалось наростання ринкових елементів у надрах натурального господарства, що й зумовило виникнення проблем, пов'язаних із осмисленням меж співвідношення державної, общинної та особистої власності, трактування суті економічних категорій і законів. У ці роки розпочинається трансформація економічної практики в економічні правила та узагальнення, які сприймаються суспільством як скерований фактор у здійсненні виробничої діяльності, а потім і зовнішньої торгівлі.

Інший важливий історичний досвід виникнення управлінських дій влади стосовно торгівлі дають нам азійські країни.

В Індії в значній частині прибутки формувались за рахунок зовнішньої торгівлі – продажу до інших країн сільськогосподарської продукції, притаманної лише для цієї країни.

В узагальненому трактаті держави «Артхашастра» підкреслюється роль керівника держави у розробці й реалізації «правильної економічної політики щодо торгівлі» [2, с. 75–79]. До проблем регулювання зовнішньої торгівлі в Китаї була привернута увага Сюнь-Цзи, представника конфуціанської ідеології, згідно якої золото й перли не розглядалися державою як виключне багатство [2, с. 168–172].

Такими визначалися, передусім, матеріальні блага, тобто товари. У державі були усталені погляди на необхідність стабільного розвитку торгівлі, а також стверджувалося, що тільки там «в поселеннях царює спокій», де ціни на хліб регулюються. Рекомендується створення в державі запасів хліба, введення пільгових кредитів землеробам, заміна податків безпосередньо на залізо і сіль на певному у середньому рівні. Відомий український дослідник Ю. В. Пасічник у навчальному посібнику навів згідно з китайським трактатом «Гуань-Цзи» таке визначення ринку, дане ще у ті давні часи «ринок – це те, за чим визначають порядок і безладдя у веденні господарства. Ось чому, якщо правитель сам тримає в руках можливість регулювання хліба, грошей і металів, тоді й уся країна буде у стабільному стані» [3, с. 13].

Як показують історичні факти, у стародавній Греції було вже п'ять основних джерел надходжень до казни, зокрема від оподаткування всіх товарів, які ввозилися чи вивозилися морем або суходолом, тобто від ведення торгівлі [3, с. 15].

Зазначимо також, що значна кількість українських істориків, які досліджували історію формування етносів на теренах нинішньої України теж відзначають активну торгівлю, що проводилась у ті далекі часи. Вони стверджують, що започаткування зовнішньоторговельних зв'язків розпочалося ще за часів зарубинецької культури з подальшим їх розвитком черняхівською культурою, поживлення взаємовідносин з Римською імперією та Боспорським царством, що існувало на території Криму. Торгівля в далекі часи велась зерном, худобою, солоною рибою, хутром та іноземними винами, оливковою олією, мрамуром, металевими виробами. Ці взаємовідносини сприяли в подальшому створенню і функціонуванню вільних торгівельних зон на базі вільних міст, що були засновані греками на берегах Чорного моря [4, с. 6].

З часом, завдяки вигідному географічному розташуванню, через територію нинішньої України були прокладені численні торгівельні шляхи: «бурштиновий» – з країн Балтії до Дунаю, «з варяг у греки» – із Скандинавії до Чорного та Середземного морів, «великий шовковий шлях» – із Західної Європи до Китаю,

«соляний» та «залізний». Перший з'єднав Київську Русь із кримським узбережжям, а другий – із Кавказом та Близьким сходом [5, с. 14; 27; 96].

Таким чином, аналіз історичних подій та їх наукове узагальнення переконує, що вони відбувалися в процесі еволюційної трансформації, були взаємопов'язані і взаємозумовлені між собою в різних країнах та континентах. На той час вони віддзеркалювали багатовекторний характер розвитку світової цивілізації і як наслідок формували торгівлю товарами, робочою силою та капіталами.

Розвиток світової торгівлі, безперечно, призводив до необхідності вибудови правил переміщення товарів, обкладання їх митом і взагалі уніфікації способів розрахунків за продані або куплені товари у різних країнах з різними грошовими одиницями. Тобто сама міжнародна торгівля сприяла появі митних правил і формуванню органів, які б відповідали за збір податків.

У своїх дослідженнях Ю. В. Пасічник відзначає, що у Київській Русі мито поділялося на дві групи: заставне, яке збиралося до початку торгівлі за проїзд, і торговельне. При цьому до заставного мита належали: набережні (з плаваючих засобів, що приставали до берега), перевізні (за перевіз на паромних і човнових переправах), мостовщина (за переїзд через мости), костки (з людей, які везли вантаж), за проїзд по дорогах, що охоронялися. До торговельного мита належали явки. Його стягували окремо з людей і окремо з товару. Крім того, було гостинне мито за зберігання товару [3, с. 64].

При князівстві Олега були укладені торговельні договори з греками у 907 р. і 911 р., в яких були зафіксовані привілейовані права руським купцям на торгівлю з Грецією. Але першим фіксованим статутом Київської Русі був Рефельштетський митний статут 906 р. У 1180 році герцог Фрідріх Саксонський звільнив від мита руських купців, а в 1190 р. Леопольд Австрійський видав грамоту, якою підтверджував торгівлю між німцями і Руссю [3, с. 58–59].

Під час правління Ярослава Мудрого в спеціальному законі «Русская правда» було зафіксовано, що для задоволення потреб слід розвивати торгівлю

та краще використовувати ресурси. З початком періоду занепаду Київської Русі, спричиненого міжнародними війнами, а це друга половина XI століття, став домінувати принцип індивідуальної митної політики.

Аналогічні процеси відбувалися і в Західній Європі, де подрібнення феодальних монархій призвело до створення великої кількості митних застав, які перешкоджали розвитку зовнішньої торгівлі [4, с. 75–76].

Згідно з даними Оксфордського словника, термін мито (custom) було вперше зафіксовано ще у 1200 році, але тоді і пізніше він означав скоріше законодавче поняття, тобто право лорда стягувати рентну плату натурою чи грошми. Лише у XIX столітті його почали трактувати як дань, мито, що накладалося лордом або місцевою владою на товари на їх шляху до ринку при експорті чи імпорті [6, с. 1283–1284].

Крім того, за дослідженням Ю. В. Пасічника, в Англії існувало стародавнє мито—*rauntage*, яке стягувалося натурою із власників товарів за користування портовими спорудами, і *tonnage* (потонне мито) [3, с. 28–29]. При цьому митний тариф як зведення ставок мита на товари, що перетинали кордон країни, уперше був уведений у країнах Західної Європи у XVII ст. [7, с. 449].

І саме в ці роки вперше митні податки почали розподіляти на: мито; податок на додану вартість; акцизи; податки за видачу ліцензій податковими органами; податки за видачу кваліфікаційного атестату спеціаліста з митного оформлення й відновлення дії атестату; за збереження товарів; за митне оформлення товарів; за митне супроводження товарів; сплата за інформування і консультування; сплата за прийняття попереднього рішення; сплата за участь у митних аукціонах [7, с. 448].

Щодо конкретних видів сплати мита, то вони практикувалися за провезення товару через певну територію; за людей, які супроводжували товар; за проїзд по мосту; за ціну товару; за оренду приміщення, гостинний двір.

За даними М. Грушевського, за польсько-литовську добу (XIV–XVI ст.) з українських міст за торгівлю по угодам з Урядом стягувалось мито, яке йшло у

приватні доходи торгівців, проте з часом Уряд сам став збирати мито, і у 1506 році воно по Києву становило 700 коп. щорічно, по Луцьку – 800 коп, з Берестя і Дорогочина – по 400 коп. [8, с. 63]. У ті часи система митних зборів була, доведена до абсурду як з точки зору їх кількості, так і інтенсивності збирання. Крім оплат пограничних, були мита внутрішні державні і приватні, а також такі оплати, як мостове, гробельне, перевозове, та ін. і різні ринкові побори – торгове, ярмаркове, комірне, штукове, сохачне і т.п. Обростаючи такими поборами, дороги ставали часом зовсім неможливими для торгівельних комунікацій [8, с. 75].

Свій розвиток торгівля на теренах нинішньої України мала і в часи Запорізької Січі, – так, козаки найбільш інтенсивно торгували з Туреччиною залізом, яловичиною, бараниною, живою худобою, ікрою, хутром, пшеницею тощо з використанням водних і сухопутних шляхів Поділля, Молдови, Валахії, Болгарії. Крім того, Січ мала жваві торговельні стосунки з Московією, Польщею, Кримом, Персією, Вірменією, Грецією та іншими країнами [9, с. 209, 252].

Крім того, самі запорізькі козаки теж стягували мито за перевезення товарів із сусідніх країн транзитом через запорізькі землі здебільшого грішми, а при перевезенні горілки мито стягувалося натурою [3, с. 120]. Зрозуміло, що в Козацькій державі митні збори були одним із основним джерел поповнення державної казни. За гетьманської доби (1735–1775 рр.) зовнішнє мито поділялося на «індукти» – за ввезення товару та «евекти» – за його вивезення [3, с. 139].

Оскільки Україна була розподілена між сусідніми державами, то існували розбіжності у стягненні мита у її різних частинах.

Так, у частині України, що перебувала під владою Росії, торгівля здійснювалася переважно через ярмарки. При цьому мито стягували при перевезенні товарів через внутрішні кордони Росії та України. Це мито було скасовано лише у 1753 році [10, с. 150].

Особливістю митної політики протягом усього періоду, окресленого вище, була її багатоспрямованість. Така політика періодично змінювалася відповідно до потреб української торгівлі, козацтва чи гетьманства. І в цьому контексті

доцільно акцентувати увагу на тому, що українська митна система була однією зі складових, на якій базувалася незалежність державного устрою України.

У частині нашого дослідження історичних витоків митної справи на українських землях та в іноземних країнах, у тому числі сусідніх, доцільно з цього приводу предметно розглянути також досвід Російської імперії.

Досліджено на основі наукових публікацій, що в сусідній державі митні тарифи трансформувалися і з певною регулярністю затверджувалися в 1757 р., 1766 р., 1782 р., 1811 р., 1821 р., 1822 р., 1881 р. і останній митний тариф був затверджений у 1903 році.

Загалом митні тарифи Російської держави переважно вирішували такі основні завдання, як розвиток вільної торгівлі, звільнення експорту від мита, застосування помірних ставок мита, припинення ввозу окремих товарів на територію держави.

Щодо функцій митного тарифу, то він переважно був спрямований на реалізацію фіскальної і протекціоністської функцій, що давало можливість державі конкурувати на світовому ринку. Ці наведені вище історичні витoki формування системи митних податків, а згодом і митних органів у різні історичні часи та в різних країнах постійно давали можливість новим поколінням удосконалювати як кількість податків, які збираються у внутрішній і зовнішній торгівлі, так і механізми проведення самої міжнародної торгівлі.

Зрозуміло, що до останнього часу не вдалося повністю уніфікувати всі складові механізму проведення світових торгівельних операцій як в окремих країнах, так і в групах країн, що утворюють політичні й економічні угруповання.

Як зазначалося вище, витoki наукових поглядів на формування торгівельних відносин спостерігаються в далекому історичному минулому.

До найбільш відомих учених, і чий наукові погляди стали фундаментальними за останні два сторіччя, віднесемо А. Сміта, Д. Рікардо, Хекшера–Оліна, М. Кейнса, В. Леонтєва, С. Ліндерта, М. Познера, Р. Вернона, М. Кемпа, П. Кругмена, М. Портера та інших вчених.

На підставі їх наукового доробку розвиток міжнародної торгівлі отримано узагальнення, що були відображені в теоріях, які мають світове значення для практики експорту–імпорту–транзиту товарів, капіталів та робочої сили.

До них слід віднести такі:

1. Меркантилізм XVI–XVII ст. – країнам слід було одночасно заохочувати експорт і обмежувати імпорт товарів.

2. Теорія абсолютних переваг. Концепція міжнародної торгівлі Адама Сміта (1776 р.) – країна повинна експортувати такі товари, виробництво яких абсолютно ефективніше в тому плані, що на одиницю продукції затрачається менше праці порівняно з іншою країною – потенційним торговельним партнером [11, с. 174–199].

3. Теорія відносних переваг. Девід Рікардо (XIX) обґрунтував, що здобутки від зовнішньої торгівлі для окремо взятої країни не обмежуються тільки випадком абсолютних переваг. Було доведено, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загальних правил торгівлі, стосовно порівняльних переваг країні слід спеціалізуватися на виробництві тих товарів, які вона здатна виробляти найефективніше, і купувати товари, які в цій країні виробляються з меншою ефективністю, навіть якщо при цьому їй доведеться купувати товари, котрі ця країна сама здатна виробляти ефективніше, ніж країна, звідки вона їх імпортує.

4. Теорія надлишку факторів виробництва Хекшера (1919) – Оліна (1933). Згідно з теорією Хекшера–Оліна, країна експортуватиме ті види продукції, у створенні яких інтенсивно використовуються фактори виробництва, наявні в країні у достатній кількості, та імпортуватиме ті товари, що потребують для свого виробництва факторів, яких у країні не вистачає – міжнародна торгівля визначається не відмінностями у продуктивності, а різним ступенем забезпечення країн факторами виробництва [11, с. 174–199].

5. Теорія життєвого циклу Реймонд Вернон (1960 р.) – на ранніх етапах життєвого циклу більшість нових товарів виробляється в тій країні, де їх було розроблено, та експортується з неї в інші, за умов визнання у міжнародних

масштабах, починається виробництво в інших країнах і у підсумку через певний час може експортуватися навіть у країну, де було розроблено.

6. Нова теорія торгівлі (1970 р.) – з розвитком спеціалізації збільшуються обсяги виробництва, з'являється можливість одержання економії за рахунок масштабів виробництва, а отже, вартість виробництва одиниці продукції має зменшуватися.

7. Конкурентні переваги країни: ромб Портера (1990 р.). Згідно з теорією, на формування середовища, в якому конкурують між собою фірми певної країни, впливають чотири загальні характеристики–детермінанти, до яких належать: забезпеченість країни факторами виробництва; умови попиту; споріднені та допоміжні галузі; стратегія і структура фірм та конкуренція між ними. Ці чотири фактори утворюють ромб.

На підставі проведеного загального аналізу еволюційного становлення світової торгівлі можна перейти до аналізу стану розвитку зовнішньоекономічних зв'язків у нашій державі. Фундаментальним нормативно-законодавчим актом був і залишається Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.1991 № 959–ХІІ) [12, с. 2–18]. Відповідно до цього Закону здійснюється правове регулювання всіх видів зовнішньоекономічної діяльності України, включаючи зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво, спеціалізацію і кооперацію у сфері виробництва, науки і техніки будівництва, страхових, кредитних та інших банківських операцій. У межах згаданого Закону передбачено вирішення таких питань, як принципи зовнішньоекономічної діяльності, види зовнішньоекономічної діяльності, право на здійснення такої діяльності, договори, основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності з огляду забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку, стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, створення сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового ринку.

Передбачено, що Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території на



основі того, що держава повинна забезпечувати захист економічних інтересів України, створювати рівні можливості всім видам підприємницької діяльності незалежно від форм власності [12, с. 2–18].

У цьому законі передбачено, що до видів зовнішньоекономічної діяльності належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;

- надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності, у тому числі виробничих, транспортно-експлуатаційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, управлінських та інших послуг, що прямо і винятково не заборонені законами України;

- надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інші кооперації з іноземними суб'єктами господарської діяльності, навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні й розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських кредитних та страхових установ за межами України;

- створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- операції щодо придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у винятковій формі законами України [12, с. 75–81].

Усе наведене свідчить про те, що види зовнішньоекономічної діяльності складають принципово важливий атрибут зовнішньоекономічної політики. Вони розширюють спектр зовнішньоекономічної політики, наповнюють її універсальною характеристикою, структуроутворюючою ознакою, яка передуює розсіяності та безмірності. Іншим вагомим документом є Закон України «Про Митний тариф» (від 19.09.2013 № 584–VII [13, с. 19–23]. Цим Законом встановлюється Митний тариф України, що містить перелік ставок загальнодержавного податку – ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України і систематизовані згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), складеною на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Згаданий нормативний акт України базується на міжнародно–визначених нормах і розвивається в напрямку максимальної відповідності з загальноприйнятими в міжнародній практиці принципами й правилами митної справи [13, с. 19–23]. Митні тарифи спрямовані на захист національних виробників від іноземної конкуренції, поліпшення умов доступу національних товарів на зовнішні ринки, забезпечення надходження коштів у державний бюджет та поліпшення стану платіжного балансу країни.

З огляду ставок митного тарифу їх можна класифікувати за об'єктом нарахування, за характером походження та за принципом специфічних вимог.

В умовах створення ЗВТ з країнами-членами ЄС він буде потребувати новітніх змін у напрямках його трансформації, у тому числі для аграрного

сектору економіки України. З огляду на це Митний тариф України в сучасному вимірі є одним із найважливіших елементів удосконалення загальної методики оцінки наслідків формування і функціонування зони вільної торгівлі.

Зауважимо також, що сьогодні важливо виходити з того, що суть і структура загальної методики має багато в чому здійснюватися з урахуванням Митного кодексу України (від 13.03.2012 № 4495–VI). Нагадаємо, що «Митний кодекс України визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної справи України. Кодекс спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення дотримання законодавства України з питань митної справи» [14, с. 1]. За своїм характером методичні положення Митного кодексу України спрямовані на реалізацію таких аспектів, як митна політика, принципи митного регулювання, митна територія України, митний кордон України, особливості дії законодавства з питань митної справи у часі, спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади в галузі митної справи, спеціальні митні установи та організації, взаємовідносини митних органів з іншими органами влади та підприємництва. Сьогодні є підстава очікувати, що в загальній методиці глибше реалізується віддзеркалення таких складових, як форми митного контролю, вибірковість митного контролю, спільний митний контроль на митному кордоні, місця розташування зон митного контролю, режим зон митного контролю, правила митних органів щодо здійснення митного контролю [15, с. 1–2; 10–12].

Звертаючись до проблем механізму функціонування України у СОТ та новітніх напрямків його трансформації в АПК, загальна методика має спиратися на нормативно-законодавчі засади Постанови Кабінету Міністрів України від 20.12.2006 р. № 1766, якою затверджено «Порядок декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України» [16, с. 1–3].

Постановою передбачено, що під час визначення митної вартості до неї включається ціна товару, зазначена в рахунку–фактурі (рахунку–проформі), і фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку–фактури (рахунку–проформі), залежно від умов поставки цих товарів згідно з правилами ІНКОТЕРМС: а) навантаження до пункту перетинання митного кордону України; б) комісійні та брокерські; в) плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, які належать до вказаних товарів, що має бути внесена імпортером (експортером) прямо чи опосередковано як умова ввезення (вивезення).

Митна вартість товарів, що ввозяться на митну територію України громадянами, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, визначається на підставі документів, які підтверджують ціну придбання цих товарів та які можна ідентифікувати з наявним товаром, якщо зазначені в цих документах відомості не викликають сумніву щодо їх достовірності.

У разі неможливості визначення митної вартості товарів на підставі поданих документів, Держмитслужба надає інформацію про середньо контрактні ціни або митну вартість товарів, що була визначена під час митного оформлення ідентичних чи подібних товарів або ж які діють в основних країнах – експортерах цих товарів [17, с. 1–3]. Стосовно цього для митної служби України, на нашу думку, важливим є створення електронної інформаційної системи бази цін на товари і продукцію, що експортується або імпортується іншими країнами, насамперед ЄС та Росією, яка б дозволила в режимі онлайн визначати реальність задекларованої ціни, наприклад, імпортером не викликають сумніву щодо їх достовірності.

Ця база дає можливість запобігти шахрайству, а також демпінговому імпорту з урахуванням субсидування експорту конкретного товару, що дозволить захистити вітчизняних товаровиробників і зменшити витрати відповідних галузей аграрної сфери. В контексті формування загальної методики нашого дисертаційного дослідження з огляду на вивчення механізмів функціонування аграрного сектору України у СОТ та новітніх напрямків його трансформації до

вимог зони вільної торгівлі з країнами-членами ЄС АПК вважаємо за доцільне залучити до згаданих законодавчих документів «Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року», що затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 [18, с. 1].

Планувалось, що для реалізація заходів програми знадобиться 115 млрд. грн. бюджетних коштів, проте жодного року кошти в необхідній сумі не виділялись, очікується також, що реалізації програми дозволить уже до 2015 р. наростити обсяги експорту в 2 рази.

Аналіз динаміки розвитку аграрного виробництва загалом підтверджує зростаючу вартість валової і товарної продукції аграрного сектору, проте в аналітичній частині нашого дослідження, зазначається, що важливо також і в методичному плані досліджувати співвідношення обсягів виробництва і обсягів експорту продукції.

Тобто, погоджуючись із висновком про послідовне зростання валової продукції сільського господарства протягом періоду з 2000 р., у методичному аспекті дослідження важливо не пропустити етап у розвитку експорту, коли його обсяги будуть випереджувати обсяги виробництва.

Зміст такого методичного прийому достатньо важливий, оскільки, зосереджуючи увагу тільки на зростаючому обсягу експорту, можна пропустити складові продовольчої безпеки держави.

Не складно використати відповідну і доступну методику регулювання стану продовольчого ринку з тим, щоб запобігти негативним наслідкам безконтрольного експорту сільськогосподарської продукції і харчових продуктів.

Існує також потреба ширше трактувати можливості експорту через механізми диверсифікації зовнішніх сегментів світового продовольчого ринку. У деяких аспектах методики дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності, зазначено, що саме диверсифікація напрямів експорту створює для національного товаровиробника захищеність у доходах.

## **2.2 Методичні підходи до дослідження зовнішньоекономічної діяльності і важливості її для аграрного сектору економіки**

Наукові дослідження в різних галузях знань, зокрема і в сфері економічних наук, традиційно базуються на відповідній методологічній платформі, яка різниться як за мікро-, мезо- і макро-рівнями так і за окремими науковими спеціальностями. Наукова проблема, яка є предметом нашого вивчення, відноситься до макроекономіки, хоча в галузевому аспекті реалізується в аграрному секторі економіки України і має своє наповнення у зовнішньоекономічній діяльності різноманітних суб'єктів підприємництва.

Тобто в методологічному аспекті тісно переплітаються як галузеві проблеми розвитку національної економіки, так і економічні чинники однієї з важливих сфер діяльності підприємств, якими є експортно-імпорتنі операції. Поряд із цим на методологію дослідження впливає також еволюційний розвиток соціально-економічної політики держави, спрямований на міжнародні інтеграційні взаємовідносини з різними країнами та їх економічними угрупованнями, що в контексті даного дисертаційного дослідження є надзвичайно важливою особливістю. Отже, перед розглядом загальної методики й основних методів дослідження потрібно розставити чіткі акценти на визначенні місця й ролі всіх фундаментальних складових методології. Це також стосується інтегрованого впливу методики і методів дослідження у процесі вивчення механізмів функціонування України як у СОТ, так і при створенні ЗВТ з ЄС чи участі в діяльності Митного Союзу країн Співдружності незалежних держав. Зазначена вимога покликана слугувати формуванню загальної методики і основних методів дослідження на засадах комплексного дослідження загальних проблем світової торгівлі та її окремих складових сегментів, що стосуються України та її зовнішньоекономічної діяльності. Тут не може бути винятку, в плані того, що можна сформуванню досконалу загальну методику і методи дослідження у відриві від досить важливих міжнародних

подій сьогодення, що стосуються загальних змін як у міжнародній політиці, так і в політиці щодо забезпечення населення світу харчовими продуктами.

У контексті багатоваріантності внутрішніх і зовнішніх чинників у нашому дослідженні варто опертися на всі складові методології міжнародної торгівлі з тією метою, щоб розкрити її можливості через відповідні методи і інструменти дослідження щодо функціональних і галузевих особливостей зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі економіки України.

Відомо, що наукові надбання вчених-економістів дали можливість вибудувати наукову парадигму процесу пізнання економічних явищ, в основі якої лежить фундаментальна складова – методологія дослідження. Сама методологія покликана слугувати формуванню загальної методики й основних методів дослідження з метою вивчення комплексу взаємозв'язків між об'єктом вивчення та предметом дослідження. Тобто для проведення дослідження потрібно сформуванню досконалу загальну методику і використати необхідні методи дослідження у їх взаємозв'язку і взаємодоповненості. У зв'язку з цим слід з'ясувати зміст методології в тому плані, щоб розкрити її можливості стосовно систематизації об'єктивних і життєво важливих знань для людини.

Насамперед слід зазначити, що термін «методологія» має грецьке походження (methodos – спосіб, метод і logos – наука, знання) – і означає вчення про правила мислення при створенні теорії науки. У теоретичному аспекті методологія базується на одній або кількох теоріях, що формують об'єднану систему наукових узагальнень про предмет дослідження. У рідкісних випадках відсутності створених у попередні роки наукових концепцій для формування методології необхідно створити теоретичну платформу або систему знань про новий предмет наукового вивчення, тобто теорію науки і систему методів її досліджень. Зазначимо, що при цьому методологія виконує кілька важливих функцій: визначає способи здобуття наукових знань, які відображають динамічні процеси та явища; направляє, передбачає особливий шлях, на якому досягається певна науково-дослідницька мета; забезпечує

всебічність отримання інформації щодо процесу чи явища, що вивчається; допомагає введенню нової інформації до фонду теорії науки; забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у науці; створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних фактах і логіко-аналітичних інструментах наукового пізнання.

У організаційному аспекті складовими методології дослідження виступають методи, власне методологія опирається на методи, які є взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими у процесі дослідження економічних явищ. Методи характеризуються сукупністю окремих інструментів, що в свою чергу для пізнання економічних закономірностей побудовані на використанні окремих прийомів і операцій стосовно розкриття змісту зовнішньоекономічної діяльності. Методики і методи та інструменти дослідження експорту–імпорту товарів та послуг та їх регулювання у міжнародній торгівлі ієрархічно підпорядковані загальній структурі пізнання, що об'єднується методологією дослідження. Така взаємна підпорядкованість системи елементів дослідження сприяє більш глибокому науковому пізнанню всього теоретичного і практичного ланцюга складових міжнародної торгівлі та розкриттю шляхів розвитку світової, регіональної та національної торгівлі сільськогосподарської продукції та харчових продуктів. Зазначимо, що з розвитком форм міжнародної кооперації і торгівлі, постійним пошуком нових і найбільш ефективних способів здійснення експортно-імпортних операцій удосконалюються і методи впливу країн на ефективність їх проведення. Можна погодитись із М. А. Хвесик і А. М. Сундук, що «світові соціально-економічні процеси з початку ХХІ ст. перебувають у періоді глибоких, всеохоплюючих і кардинальних змін, результатом реалізації яких повинна стати нова конфігурація світового устрою – оновлена геополітична, геоекономічна та соціальна картина світу» [19, с. 4].

Найбільш знаковою і ваговою ознакою для формування сучасної загальної методології наукового дослідження зовнішньоекономічної діяльності став вступ у 2008 році України до Світової організації торгівлі – СОТ. Умови, що



супроводжували вступ сільського господарства до СОТ, передбачали цілий процес змін урегулювання стосовно, по–перше, полегшення доступу до українського ринку продовольства, по–друге, фіксування обсягу внутрішньої підтримки сільськогосподарських товаровиробників і по–третє, заходи щодо експортних субсидій (протягом усього часу державотворення вони не використовувались і на сьогодні є відсутніми в Україні, але є інструментом стимулювання експорту у країнах-членах ЄС). Зі вступом аграрної галузі до СОТ та змінами у регулюванні експорту-імпорту повністю виправдалися сподівання на те, що членство у СОТ забезпечить гарантований доступ країни до ринків держав-учасниць СОТ, включаючи ЄС, а також сприятиме розширенню зовнішньоторгівельних контактів на інших сегментах світового ринку. Історія світового розвитку свідчить, що серед учених постійно точаться дискусії в аспекті сучасного осмислення загальних її тенденцій.

Трансформація цих поглядів у різних країнах, у різних університетах і наукових установах з метою вивчення розвитку соціальних, економічних та технічних процесів здійснювалася на засадах удосконалення методів наукового пошуку. Отже, на сьогодні вона стала важливою передумовою для розвитку загальної методики і основних методів дослідження не лише в окремо взятій країні, але й у загальній сукупності наукових думок. Певним прикладом врахування причинно-наслідкових змін, що відбуваються у світовій економіці, є методика, яку застосував В. І. Власов при обґрунтуванні ним нових тенденцій у міжнародній торгівлі через теорію глобалізаційного впливу. Автор поклав у її основу оцінку змін споживання товарів і, відповідно, потреб їх обсягів, що потягнуло за собою зміни у виробництві конкретних видів аграрної продукції. При цьому зміни у споживанні були викликані глобалізаційними процесами у сфері інформації щодо особливостей харчування в західних країнах, діяльністю ТНК в країнах Азії та Південної Америки, що спеціалізуються у сфері харчування.

У свою чергу, гіпертрофована хвиля міграції людей з Азіатських і Латино-американських країн у країни «золотого мільярда» призвела до зростання

імпорту ними із країн, що розвиваються, традиційних видів аграрної та переробленої продукції, яку звикли споживати мігранти вдома [20 с. 53–72].

Сьогодні є також підстави доводити, що окреслення загальної методики і методів дослідження вимагає враховувати те, що на теперішньому етапі розвитку світової економіки глобалізація породжує одну дуже специфічну закономірність і зовнішню парадоксальну тенденцію. Справедливо стверджує О. Білорус [21, с. 19], що розмір глобального економічного обороту зростає й усе більше концентрується в «колі першому» елітних глобальних країн.

Під впливом самодостатності фінансово-технологічних досягнень країн G–20 зона глобального інвестиційного, отже, й експортно-імпортного простору стискається в силу особливих конкурентних інтересів головних західних країн. Глобальна залежність цих країн одна від одної зростає – ростуть і масштаби, і глибина їхньої інтеграції і одночасно зменшується залежність від інших країн.

Розуміння, що стиснення глобальної зони економічного обміну елітних західних країн на фоні того, що глобалізація торкнулася лише 1/3 населення Землі, – це величезний додатковий шанс для інтегрування України та її АПК в глобальний світогосподарський простір [21, с. 19]. Але цей шанс дуже жорсткий і вимагає вивіреного характеру наукового обґрунтування векторів розвитку економіки з тим, щоб запобігти політичній спокусі нав'язувати державі сценарій розвитку. Вибір східного чи західного партнерства для України є надзвичайно важливим не тільки в економічному вимірі, який певною мірою позитивно позиціонується з ЄС як з висококонкурентним і ємким ринком, але і суспільно-цивілізаційними мотивами пошуку цінностей.

Слушно відмічає В. Р. Сиденко: «Важливою характеристикою перспективної національної моделі розвитку в умовах глобалізації буде не підпорядкування національної економіки глобальним економічним процесам, а активне використання позитивів глобалізації економіки для оптимізації умов ендогенного національного економічного розвитку» [22, с. 229]. Закономірним є те, що простого поняття процесів і явищ у плані інтеграції наукових положень

сформулювати неможливо. Наукове дослідження процесів реальності інтеграції містить у собі множинність ознак, які не можуть проявитися всі одночасно або набути предметності чи матеріальності. Наукове дослідження процесів інтеграції не можна визнати виправданим, якщо вони сформульовані на нереальних сценаріях. Попередній досвід розробки методичних підходів до оцінки вступу України у СОТ, перспективне моделювання майбутніх наслідків нових інтеграційних процесів практично протягом перших п'яти років ХХІ – століття довели, що опрацювання загальної методики і основних методів дослідження при функціонуванні України має надзвичайно важливе суспільно-економічне значення. Саме неодноразові наукові дискусії дали реальний поштовх до розробки нових методів, а відповідно й кількох сценаріїв розвитку національного ринку за умов членства України у СОТ.

Зокрема, методами прогнозування передбачалися як негативні, так і позитивні наслідки членства секторів національної економіки у СОТ, та відповідно вносилися пропозиції щодо необхідності трансформувати механізми зовнішньоекономічної діяльності стосовно лібералізму і протекціонізму на внутрішньому ринку товарів, капіталів і робочої сили. Щодо аграрного сектору економіки держави, то аналітичні узагальнення цього механізму в АПК мали визначатись такими основними двома вимогами: станом продуктивності сільськогосподарського виробництва та відповідною його ефективністю.

У методичному аспекті нашого дослідження перше завдання стосувалося недопущення зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції як повністю так і за галузями рослинництва і тваринництва.

Це завдання прямо в методичному плані було підв'язане під стратегічну ціль нарощування обсягів експорту української аграрної продукції на зовнішні ринки, що розраховувалось через деякі методики оцінки стану виробництва у часі та у відповідності до віднесених заходів підтримки, у тому числі бюджетної. Друге завдання в методичному плані означало дослідження обсягів використання матеріальних і людських ресурсів у нових умовах

функціонування аграрної економіки у СОТ за найкращим результатом для галузі.

Вироблені методики і методичні підходи у період вступу України до СОТ дали неоціненний науковий матеріал у контексті формування загальних для кожної із галузей національної економіки механізмів функціонування виробництва як під впливом певних обмежень, так і зі зняттям їх. Очевидно, що лише з часом можна було перевірити дієвість і ефективність частини з них.

Тобто загальна методологія оцінки наслідків членства України у СОТ вибудовувалась через наслідки членства по–перше, за галузевою ознакою для окремих секторів національної економіки, і по–друге, за економічними ефектами для держави, виробників і споживачів. Основні методи дослідження покликані були давати відповіді на виклики часу, сприяти розв’язанню проблем, які характеризуються невідповідністю між новітніми викликами і процесами розвитку світової економіки та застарілими уявленнями щодо конкуренції, побоюваннями стосовно спроможності окремих секторів національної економіки держави і відповідно способами інтерпретації наслідків.

Отже, всебічне дослідження закономірностей і механізму функціонування України у СОТ та наукових напрямків його трансформації в АПК постає зараз одним з найбільш важливих і актуальних завдань, що має не тільки теоретичне, а й практичне значення.

Слід зауважити, що вже давно відомо, а період вступу до СОТ ще раз підтвердив той факт, що досягнення будь–яких результатів у суспільному виробництві визначається не тільки матеріальними і людськими ресурсами, скільки досконалістю й аргументованістю прийняття тих чи інших рішень, в основі яких найдосконаліші методики і методи наукових узагальнень.

Як зазначає О. М. Бородіна, «основною метою цих регуляторів є забезпечення збалансування попиту і пропозиції, організація вивезення з ринку або на ринок певних обсягів товарної продукції з метою стабілізації цінової ситуації» [23, с. 210].

В історичному вимірі така особлива практична роль згаданих вище двох складових чинників оцінки наслідків важлива також для розвитку наукових досліджень у сфері світової торгівлі. Саме в період активного членства країн світу у СОТ та еволюції й розвитку самої ГАТТ/СОТ стала очевидно принциповою необхідність наукового забезпечення наслідків членства країн світу у міжнародному світовому товаристві, і тільки лише починаючи з другої половини ХХ і початку ХХІ століття ці дослідження, по суті, стали найбільш досконалими і виваженими. В усі попередні періоди загальна методика й методи дослідження відігравали менш значну роль у напрацюванні нових знань, оскільки стосувалися обмеженого кола теж важливих питань митного регулювання у сфері міжнародної торгівлі. Іншими словами, весь історичний період формування загальної методики і основних методів дослідження зумовив їх перетворення з мало пов'язаних і недостатньо структурованих інструментів у органічно поєднану багатовимірну систему світового рівня, в якій мають відобразитися запити практики і наукової політики АПК.

Саме вступ до СОТ і уже членство у цій світовій організації дає підстави для висновків проте, що будь-який процес у світовій торгівлі – це сукупність послідовних дій чи послідовна зміна явищ, станів у вигляді причинно-наслідкових зв'язків.

Тому дослідження наслідків світової торгівлі для окремо взятої країни вимагає аналізувати безпосередньо не власне результати як наслідок процесів, а причини, що призвели до їх утворення чи зміни.

Очевидно, що достовірність нашої наукової роботи у методичному плані також тісно пов'язана з найбільш вагомою ознакою для сучасної загальної методики – нормативно-законодавчими актами ГАТТ, а з 1995 року Світової організації торгівлі – СОТ [24, с. 28]. Відомі базові принципи СОТ передбачають, що членство у СОТ забезпечить її країнам-членам гарантований доступ до ринків інших держав-учасниць СОТ, включаючи ЄС, а також сприятиме розширенню зовнішньоторговельних контактів і залученню

інвестицій. Тепер світова торгівля України має реалізуватись у відповідності з тими поступками, які здійснені державою.

Серед них: надання пріоритету міжнародним стандартам перед регіональними при розробці національних стандартів, технічних регламентів та процедури оцінки відповідності; збільшення терміну відстрочки поставки товару до 180 днів; скасування обмеження страхової суми у 75 % вартості кожного об'єкта страхування за договорами страхування ризиків; приведення національного режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств у відповідність до норм та принципів СОТ; заміна спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість у діяльності в галузі сільського і лісового господарства, а також рибальства [24, с. 32].

З огляду на формування сучасної загальної методики першочергове значення мають такі основні угоди СОТ, що регламентують процеси міжнародної інтеграції:

I. Угода про сільське господарство – спрямована на комплексне реформування правил виробництва і торгівлі сільськогосподарською продукцією через доступ до ринку, внутрішню підтримку та експортні субсидії.

II. Угода про технічні бар'єри в торгівлі (Кодекс про стандарти) – прийнята Токійським раундом – спрямована на застосування технічних норм і стандартів, які регламентують проведення випробувань та сертифікації з метою охорони життя або здоров'я людей і тварин, контроль за хворобами рослин, охорону навколишнього середовища.

III. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, прийнята Уругвайським раундом – спрямована на забезпечення гарантій споживачу у доступі до безпечних продовольчих товарів при поширенні шкідників, хвороб, неконтрольованому використанні добавок, забруднюючих речовин, токсинів, що містяться у харчових продуктах, напоях чи кормах.

IV. Угода про застосування статті VI ГАТТ 1994 року (Антидемпінговий кодекс СОТ) – спрямована на виправлення умов конкуренції, коли вони

порушуються внаслідок встановлення експортної ціни на товар на рівні нижчому, ніж вона існує на аналогічний товар у країні експортері.

V. Угода про субсидії і компенсаційні заходи для промислових товарів – спрямована на правове регулювання обсягів субсидій виробникам з метою забезпечення дохідності підприємств при застосуванні урядом субсидій і як наслідок викривлення умов міжнародної торгівлі.

VI. Угода про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності – ТРІПС – спрямована на встановлення стандартів та принципів щодо забезпечення прав інтелектуальної власності (зокрема, географічних запозичень), а також процедури і методів їх захисту [24, с. 230].

Цілком очевидно, що об'єктивно оцінюючи еволюцію становлення ГАТТ, сільське господарство розглядалося як «особливий сектор» [25, с. 219–220].

Правила ГАТТ щодо сільського господарства були розроблені таким чином, щоб відповідати сільськогосподарській політиці більшості країн-членів.

Так, в окремих випадках у ГАТТ були прийняті спеціальні правила щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією; в інших країнах отримали спеціальний режим, зафіксований у формі конкретних вилучень із загального режиму чи застережень, зроблених у момент приєднання або на основі раніше укладених угод. Безумовно, що, торкаючись зовнішньоекономічної діяльності, неможливо обійтися без короткого аналізу численних раундів ГАТТ/СОТ (табл. 2.1). Зауважимо також, що майже загальноприйнята думка, що ГАТТ створена розвинутими країнами і в їх інтересах, є достатньо помилковою. Із 23-х країн-засновниць 12 були країнами, що розвиваються. Зокрема, такі, як Бірма, Бразилія, Індія, Китай, Пакистан та інші.

Слід зазначити, що Токійський раунд був першою спробою реформи системи міжнародної торгівлі, у процесі якого були досягнуто угоди із застосування та інтерпретації Статей VI, XVI I XXIII ГАТТ; технічних бар'єрів у торгівлі; процедур ліцензування імпорту; урядових закупівель; застосування Статті VII

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

ГАТТ (митна оцінка); застосування Статті VI ГАТТ (антидемпінгові заходи); яловичини; молочної продукції; торгівлі цивільною авіатехнікою [26, с. 175–179].

Таблиця 2.1

Зведена таблиця раундів торговельних переговорів

Назва раунду	Роки	Кількість країн	Домовленості
Гаванський	1947	23	Зниження за 45000 тарифних позицій
Аннесінський	1949	29 (13)	Зниження тарифів за 5000 позицій
Торквейський	1951	32 (34)	Зниження тарифів за 8700 позицій
Женевський	1956	33 (22)	Незначне зниження тарифів, вироблення стратегії відносно 4 країн, що розвиваються, та покращення їх позицій як членів Угоди
Діллона Раунд	1960– 1961	39 (26) (45)	Зниження за 4400 позицій при відхиленні пропозицій ЄЕС щодо 20 % зниження тарифів на промислові товари
Кеннеді Раунд	1962– 1967	74 (48) (62)	Зменшення середнього рівня тарифів на 35 %; зв'язано 33000 тарифних ліній; підписані угоди щодо антидемпінгу та митної оцінки товарів. Вперше домовилися щодо зниження тарифів не по конкретних товарах, а на повсюдній основі (у США відхилено Конгресом)
Токійський раунд	1973– 1979	99 (102)	Зниження середнього рівня тарифів на третину, на імпорту промислових товарів до 6 % та узгодження добровільних кодексів поведінки крім захисних заходів щодо всіх нетарифних питань. Поширення дії системи ГАТТ
Уругвайський раунд	1986– 1994	117 (123) (125)	Створення СОТ і підписання нових угод щодо торгівлі послугами та інтелектуальною власністю. Зменшення на третину середнього рівня тарифів. Домовленість щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією та текстилем і одягом з бідних країн
Дохійський раунд	2001 2013	144 – 156	Метою Дохійського раунду було спонукати розвинуті країни зменшити рівень протекціонізму в сільському господарстві в обмін на зустрічне зменшення тарифів на промислові товари з боку бідніших країн.
Балійський пакет реформ	2013	160	Балійський пакет домовленостей стосується спрощення торгових процедур, п'яти документів аграрного блоку, в тому числі угоди з продовольчої безпеки і декларації з експортної конкуренції послаблення заборон на субсидії фермерам країн, що розвиваються, програми підтримки сільського господарства та інших питань, а також чотирьох документів, що входять до блоку з підтримки найменш розвинених країн



Основний механізм лібералізації торгівлі в рамках ГАТТ, тарифне зв'язування, до Уругвайського раунду майже не знаходив застосування в сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією. Єдиним винятком став раунд Діллона (1960–1961), коли ЄС здійснив зв'язування тарифів на нульовому рівні на насіння олійних культур та деяких кормових замінників [24, с. 185].

Відсутність всеохоплюючої угоди щодо тарифного зв'язування у сільськогосподарському секторі особливо непокоїть, беручи до уваги той факт, що рівень тарифів у цьому секторі в середньому значно вищий, ніж у промисловості, і лише незначна частка їх була зв'язана. Водночас, само по собі тарифне зв'язування дозволяло лише незначно зменшити загальний рівень захисту, який надавався сільськогосподарським товарам, оскільки основна його частка в секторі припадала на нетарифні заходи [10, с. 217–219].

Разом з тим, як зазначає Л. Ю. Волощенко «на міжнародному рівні фактично визнано провальним Доха – Раунд, який довгий час був призупинений і лише 07.12.2013 р. був схвалений Балійський пакет заходів, який передбачає спрощення торгових процедур, п'ять документів аграрного блоку, в тому числі угода з продовольчої безпеки і декларація з експортної конкуренції послаблення заборон на субсидії фермерам країн, що розвиваються, програму підтримки сільського господарства та інші питання, а також чотири документи, що входять до блоку з підтримки найменш розвинених країн. Очевидна асиметричність щодо одержання переваг від лібералізації міжнародної торгівлі для розвитку національних економік у бік найсильніших країн призвела до виникнення низки суперечностей у переговорному процесі, подолати які виявилось дуже складно, оскільки національні інтереси, цілком природно, залишилися визначальними» [27, с. 188–191].

Зауважимо, що однією з основних причин торговельних суперечок між країнами було значне поширення експортних субсидій, зокрема тих, що надавалися щодо сільськогосподарської продукції. Водночас ГАТТ прямо не забороняла надання експортних субсидій на сільськогосподарську продукцію, що

було відбиттям того факту, що субсидування набуло широкого поширення в той час, коли формулювалися положення ГАТТ.

Дійсно, експортні субсидії на сільськогосподарські в широкому розумінні товари не були заборонені до 1955 р., коли до статті XVI ГАТТ був доданий параграф 3, в якому зроблено виняток для сільськогосподарської продукції, а саме: «сторони повинні намагатися уникати використання субсидій на експорт первинних товарів. Проте, якщо сторона прямо чи непрямо надає будь-яку форму субсидій, яка призводить до зростання експорту будь-якого первинного товару з її тарифів, така субсидія не повинна застосовуватися у спосіб, результатом якого є отримання цією стороною більшої частки у міжнародному експорті цього товару, і при цьому необхідно брати до уваги частки сторін у такій торгівлі цим товаром протягом попереднього репрезентативного періоду, а також будь-які особливі фактори, які могли вплинути чи можуть впливати на таку торгівлю цими товарами» [24, с. 188–191].

Ще одна сутнісна особливість у питаннях еволюції наукових поглядів на становлення механізму світової торгівлі полягає в тому, що, незважаючи на всі зміни, що були внесені до статті XVI ГАТТ, у ній залишилося декілька серйозних недоліків.

Зокрема, в примітках до статті XVI «первинні товари» визначаються як будь-який продукт фермерства, лісового господарства чи рибальства або будь-який мінерал натуральної форми чи який пройшов таку обробку, яка, як правило, є необхідною для підготовки його до продажу в значному обсязі в системі світової торгівлі.

Отже, практично дане визначення могло тлумачитися надзвичайно широко. Країни, що застосовували субсидії, розширювали трактування терміну «первинні товари» таким чином, що до них включалися товари, які були результатом другого, а інколи і третього рівня переробки після того, як покинули фермерські господарства. Наприклад, макаронні вироби, маргарин, шоколад [24, с. 219–220].

На підставі вище наведеного серед економістів–міжнародників усе частіше почали з'являтися обґрунтування певних проблемних ситуацій у світовій торгівлі у зв'язку з новими її обставинами, пов'язаними зі зростаючою конкуренцією між окремими країнами і блоками країн.

Навіть більше того, західні дослідники Р. Міхібер і Р. Вейсман сформулювали 10 причин щодо потреби ліквідації СОТ:

1. Віддається перевага торгівлі та комерційним пріоритетам перед іншими цінностями, вимагаючи у більшості випадків, щоб внутрішні закони і положення, створені для сприяння захисту споживачів, їх здоров'я, безпеки навколишнього природного середовища, правам людини та іншим некомерційним інтересам були підпорядковані принципу «мінімальних торговельних обмежень», який практично ніколи у торговельному сенсі не залежить від цих комерційних інтересів.

2. Руйнується демократія, оскільки правила СОТ суттєво скорочують вибір для демократично контрольованих урядів, а при їх порушенні країни потенційно отримують серйозні покарання. СОТ фактично нав'язує ці переваги при внутрішньополітичних рішеннях, які стосуються організації й контролювання економіки корпораціями. Прийняте зобов'язання щодо лібералізації сектора торгівлі важко відмінити.

Нерідко уряди використовують правила СОТ як бажане зовнішнє обмеження їх політики, переконуючи, що не можуть щось зробити, адже це призведе до порушення угод із СОТ.

3. Не тільки регулюється, а й активно просувається глобальна торгівля, яка через правила впливає на свій розвиток ціною зусиль, спрямованих на підтримку регіонального економічного розвитку і політики, спрямованої на формування у територіальних спільнот, країн і регіонів більшого сумніву у своїх силах.

4. Завдається шкода країнам третьому світу, оскільки жорсткі правила СОТ примушують ці країни відкрити ринки для ТНК розвинутих країн і припинити спроби захистити внутрішнє виробництво. У сільському господарстві

розширення імпорту швидше призведе до обмежень країн, що розвиваються, і капіталізує велике соціальне переміщення мільйонів сільських мешканців.

5. Стає беззмістовним принцип обережності, тому що її правила блокують дії країн у відповідь на потенційний ризик.

6. Нищиться розмаїття, адже правила СОТ через процес гармонізації створюють такі міжнародні стандарти охорони здоров'я, навколишнього природного середовища тощо, які є глобальною межею рівня. Країни, держави і міста можуть перевищити їх, лише долаючи високі бар'єри.

7. Судові стандарти СОТ наполягають на легальності національних законів, але свою роботу СОТ виконують за закритими дверима і особливо у випадках вступу нових членів та формування до них комплексу вимог.

8. Обмежується можливість урядів у використанні їх грошових переваг на користь громадянських прав, навколишнього природного середовища та інших некомерційних цілей. Правила СОТ в основному лише проголошують, що уряди можуть робити закупівлі, засновані на якісних і вартісних принципах.

9. Відхиляється заборона на імпорт продукції, створеної дитячою працею, не дозволяючи країнам розглядати продукцію в залежності від методів її отримання, чи використовувалася дитяча праця, чи наражалися робочі на небезпеку отруєння, і не звертають увагу на засоби захисту.

10. Узаконюється патентування життя, оскільки правила СОТ дозволяють, а в деяких випадках вимагають патентування або подібного ексклюзивного захисту життєвих форм.

Автори вище наведених пропозицій вважають, що деякі з цих проблем потенційно можуть бути вирішені, але головні, такі як пріоритет комерційної торгівлі над іншими цінностями, обмеження демократичного прийняття рішень і тиск на локальні економіки країн, що розвиваються – ні. Ці проблеми притаманні СОТ і на сьогодні, уже після проведення Балійського раунду переговорів, і на думку деяких учених, вони є непереборними, тому СОТ потрібно ліквідувати, і чим швидше, тим краще [28, с. 93–94].

На нашу думку, існуючі проблеми СОТ у регулюванні міжнародної торгівлі для «малих країн», по-перше, не можуть глобально впливати на дотримання загального світового порядку в принципах і методах торгівлі. Очевидно, що виходом з можливої дискримінації в торгівлі між країнами можуть бути преференції, які надають великі країни або їх економічні об'єднання іншим країнам. Прикладів таких домовленостей є достатньо, це, зокрема, торгівля країн ЄС з країнами Африки і Латинської Америки. Зняття торгових обмежень відбуваються на двосторонньому або регіональному рівнях у рамках укладання угод про преференційну торгівлю чи зону вільної торгівлі. І по-друге, ми вважаємо, що динаміка зростання кількості країн членів СОТ засвідчує те, що країни намагаються ввійти до неї, навіть незважаючи на певні очікувані проблеми їх членства.

Так, наприклад, якщо до періоду реорганізації ГАТТ в СОТ у 1994 р. країн-членів СОТ було 111, то уже в наступні десять років їх чисельність зростає до 160, тобто щороку майже п'ять країн ставали членами СОТ, і серед них країни з достатньо великою економікою, це Україна (2008 рік вступу) і РФ (2013 р.). І по-третє, за нашими дослідженнями, ми робимо висновок і проте, що між країнами світу за останні роки значно активізувалося укладання дво- і багатосторонніх торговельних угод. Якщо у 2004 році було укладено лише 56 угод про ЗВТ (а лібералізація міжнародної торгівлі відбувалася здебільшого за рахунок багатосторонніх переговорів), то на сьогодні таких угод укладено понад 256. Кожна країна-член СОТ наразі є учасником хоча б однієї регіональної чи двосторонньої угоди про надання преференцій у торгівлі (рис. 2.1).

Відмінною рисою сьогодення є те, що порівняно недавно з'явилася низка нових наукових поглядів, побудованих на теоретичних і аналітичних узагальненнях, щодо тенденцій майбутнього впливу СОТ на розвиток світової торгівлі. Такі погляди нерідко називають альтернативними або новітніми. Суть їх зводиться до думки про те, що домінуванню глобальної стратегії у спільних принципах розвитку міжнародної торгівлі в останній час приходить на зміну

етап посилення регіоналізації та континенталізації міжнародних фінансово-економічних відносин.

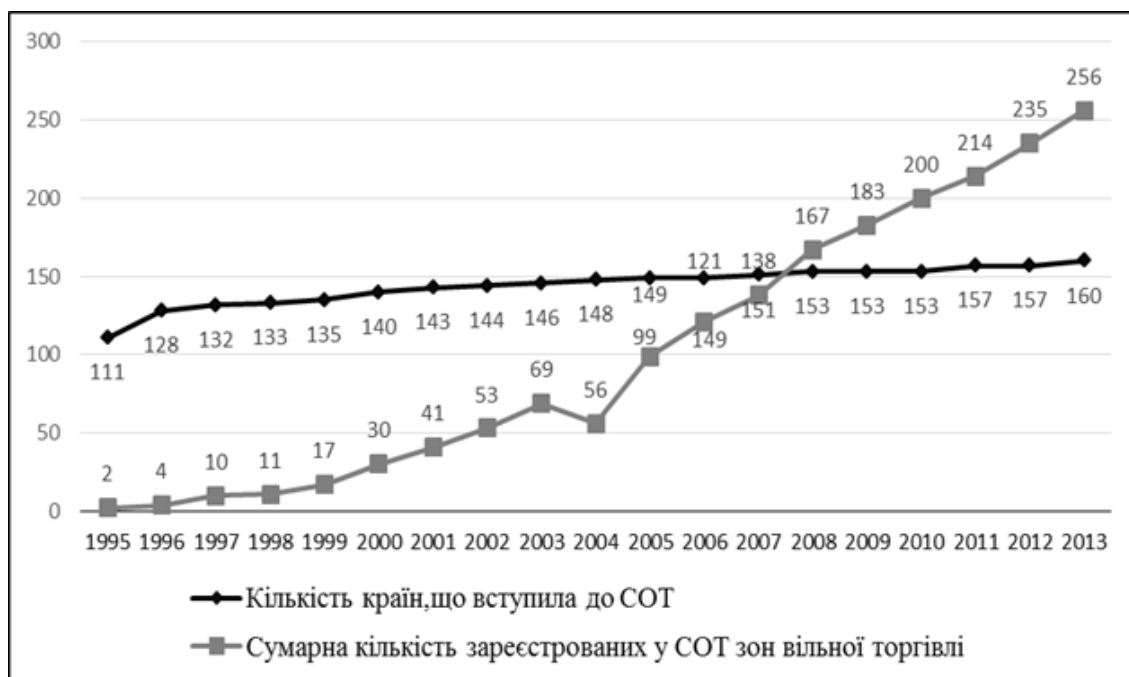


Рис. 2.1 Динаміка кількості країн членів СОТ та учасників міжнародних інтеграційних формувань

Проведене дослідження дає можливість узагальнити висновок проте, що нині у світі є шість основних регіональних інтеграційних об'єднань – ринків товарів, капіталів і послуг. Це найбільший Азійський, який об'єднує зони вільної торгівлі – ASEAN і SAARC і має загальний товарообіг у 13,5 трлн дол. США, що складає 37,5 % всього світової торгівлі; Європейський – який об'єднує Митний Союз – EU і зону вільної торгівлі – EFTA; Північноамериканський – складається з зони вільної торгівлі – NAFTA; Латиноамериканський – об'єднує два митних союзи – MERCOSUR і ANCOM; Пострадянський – складається з Митного союзу трьох країн – Російської Федерації, Республіки Білорусь і Республіки Казахстан і зони вільної торгівлі СНГ (без РФ, РБ, РК) і Африканський до якого входить Митний Союз – ECOWAS і зона вільної торгівлі – COMESA (табл. 2.2).

В основі цих відносин продовжують залишатися принципи інтернаціоналізації господарських відносин між країнами та їх суб'єктами підприємництва, проте уже в межах спільних територіальних угруповань. Тобто

ознакою сучасного етапу інтернаціоналізації глобальних світових зв'язків починає виступати політична доцільність взаємної підтримки через близькість спільних інтересів у різних сегментах світової торгівлі. Зазначимо, власне, зробимо важливий висновок про те, що в умовах внутрішньо регіональної торгівлі всередині економічних угруповань спільні правила торгівлі є домінуючими над правилами СОТ. Отже, уніфіковані правила та регламенти торгівлі, наприклад, для країн членів ЄС мають надзвичайно важливу перевагу над іншими країнами, що проводять торгівлю з ЄС.

Крім цього, зазначимо, значна частина країн, які до останнього часу залишались за межами регіональних блоків, але, розміщаючись на одному континенті, з більшим прискоренням набувають членства у цих формуваннях.

За оцінками В. Тарасова, «создания регионального интеграционного формирования не должно ухудшать условия доступа на внешние рынки входящих в него государств по сравнению с ситуацией, существующей до создания РИФа, а в случае, если такое ухудшение неизбежно, необходимо компенсировать его последствия» [29 с. 43].

Зазначимо також, що при ініціюванні створення нового інтеграційного об'єднання необхідно користуватися регламентом статті XXIV ГАТТ п. 7 (а), який вказує на те, що країни, які приймають рішення про створення митного союзу мають проінформувати про це керівництво, зокрема Комітет з регіональних торгових угод, та членів СОТ для отримання від них необхідних рекомендацій. У період активної підготовки до членства у СОТ серед учених–економістів домінувала точка зору про сприятливість загальних умов, на яких держава вступала до цієї організації. Понад п'ятирічний період розвитку аграрного сектору України в умовах членства у СОТ показав наявність важливих здобутків національних товаровиробників, і серед основних ефектів митно-тарифного регулювання очевидним позитивом є поява нового, четвертого – азійського експортоорієнтованого сегменту світового продовольчого ринку.

Таблиця 2.2

Обсяги світового товарообігу та його структура за континентальними інтеграційними об'єднаннями

Сфера товарообігу	Статус	Товарообіг		У т. ч. внутрішній товарообіг	
		млрд дол.	%	млрд дол.	%
Світова торгівля, всього	–	36086	100	5466,2	15,10 %
Азія, всього	–	13538	37,5		
ASEAN	ЗВТ	2392	6,6	311	13
SAARC	ЗВТ	943	2,6	20	2,1
Поза РІФами	–	10203	28,3		
Європа, всього	–	13059	36,2		
EU	МС	12245	34	3870	31,6
EFTA	ЗВТ	703	1,9	3	0,4
Поза РІФами	–	111	0,3		
Північна Америка, всього	–	5369	14,9		
НАФТА	ЗВТ	5369	14,9	1101	20,5
Поза РІФом	–	–	–		
Латинська Америка, всього	–	1486	4,1		
MERCOSUR	МС	638	1,9	54	7,8
ANCOM	МС	257	0,7	9	3,5
Поза РІФами	–	541	1,5		
Пострадянські країни, всього	–	1475	4,1		
СНД (без Росії, Білорусі, Казахстану)	ЗВТ	263	0,8	78,2	29,7
ЄЄП	МС	1089	3		
Поза РІФами	–	123	0,3		
Африка, всього	–	1159	3,2		
COMESA	ЗВТ	231	0,6	8	3,4
ECOWAS	МС	257	0,7	12	4,7
Поза РІФами	–	671	1,9		

У цьому контексті важливо зазначити, що закладені ще у ГАТТ форми міжнародної співпраці на сьогодні є надзвичайно важливими, оскільки надають



країнам можливість формувати дво – або багатосторонні відносини з використанням різноманітних режимів торгівлі (рис. 2.2).

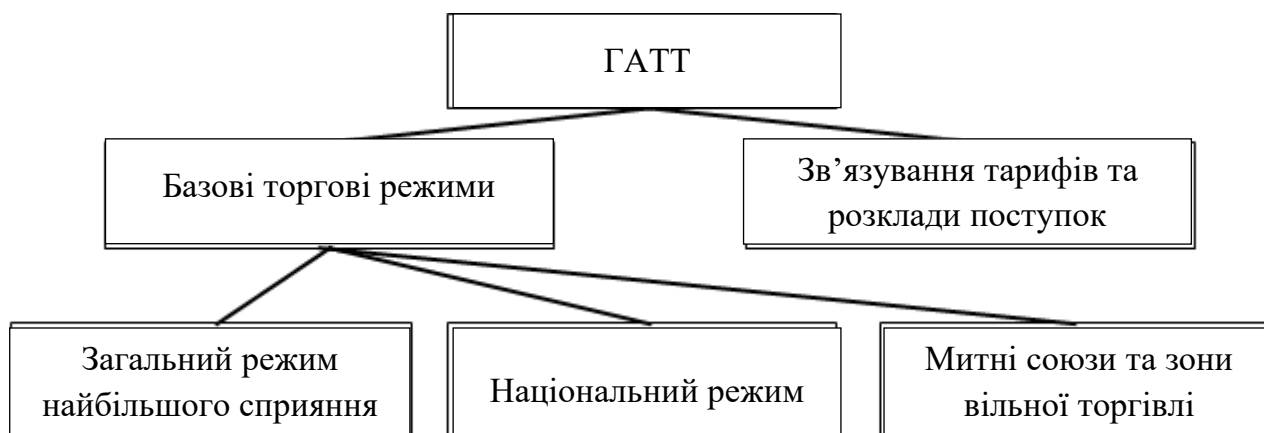


Рис. 2.2 Основні положення ГАТТ в реалізації Угоди про асоціацію Україна – ЄС

Одна з основних засад, покладених в основу норм ГАТТ, – це режим найбільшого сприяння, винятком з якого є інтеграційні угоди щодо митних союзів і зон вільної торгівлі. РНС полягає в тому, що одна країна надає іншій більш сприятливий режим доступу на свій ринок.

Він поширюється на мита та митні збори будь-якого роду, що накладаються у зв'язку з імпортом та експортом товарів; спосіб стягнення таких мит, митних зборів та платежів; усі правила та формальності, пов'язані з імпортом та експортом товарів; внутрішні податки та збори, що застосовуються до імпортованих товарів; закони, правила та вимоги, які впливають на продаж імпортованих товарів на внутрішньому ринку.

До найбільш суттєвих винятків із РНС, що передбачені ГАТТ, відносяться інтеграційні угоди щодо Митних союзів та Зон вільної торгівлі.

Відповідно до статті 24, будь-яка країна, що є членом СОТ, може також входити до МС або ЗВТ, гарантуючи при цьому більш сприятливі умови доступу на ринок для членів регіонального блоку.

Під ЗВТ слід розуміти групу з двох чи більше митних територій, на яких мита та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі поступово скасовуються відносно учасників інтеграційного об'єднання, але зберігаються у

міжнародній торгівлі при торгівлі з товарами, що походять із третіх країн. А під МС, відповідно до положень ГАТТ, слід розуміти заміну двох чи більше митних територій на одну митну територію таким чином, що мита та інші обмежувальні заходи регулювання торгівлі скасовуються відносно основної частини торгівлі між складовими територіями союзу чи відносно основної частини торгівлі товарами, які походять з таких територій; в основному такі ж мита та інші засоби регулювання торгівлі застосовується кожним із членів союзу до торгівлі з третіми сторонами, що не входять до складу союзу.

Багатовекторність еволюційного розвитку міжнародних відносин для України у попередні роки як у напрямі Митного Союзу, так і до ЄС із підписанням Угоди про асоціацію нині набула важливих ознак тенденції до подальшого розвитку економічної теорії і практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні за галузями економіки і категоріями виробників. Подальший розвиток міжнародної торгівлі стає новим чинником поглиблення наукових досліджень, з'ясування ефектів в оцінці варіантів наслідків для учасників інтеграційних об'єднань.

У зв'язку з цим економічний механізм міжнародної інтеграції слід розглядати як сукупність ефективно функціонуючих економічних та соціальних важелів, стимулів та можливостей, які використовуються державою з метою досягнення необхідного життєвого рівня суспільства.

Показово, що еволюція розвитку форм і способів торгівлі в сучасних умовах водночас виступає як і система, й організація здійснення такої торгівлі, являючи собою продукт багатовікових перетворювальних процесів та явищ.

У результаті цього складаються більш–менш прийнятні форми наукових поглядів та практичних засобів стосовно подальшого розвитку світової торгівлі.

Своєрідність нинішньої економічної ситуації полягає в тому, що в ній залишилися разом надбання вчених у формі наукових поглядів минулих періодів, тобто початкового етапу створення СОТ та становлення механізму

світової торгівлі, і сформувались нові, у тому числі в контексті завершеного у м. Балі Дохського раунду переговорів СОТ.

Тому прийняті на останньому раунді переговорів рішення ще не знайшли практичного відображення у регуляторній практиці, існують як незавершені блоки нормативно-правових знань і тому нерідко породжують у деяких випадках методичні протиріччя.

Еволюція розвитку наукової думки та практика показує, наскільки важливі питання митно-тарифного регулювання у їх практичній апробації та використанні для різних країн та в залежності від членства країну тому чи іншому політичному чи економічному інтеграційному формуванні.

Про це свідчить те, що вони застосовуються в усіх формах сучасного розуміння торговельно-економічного інтегрування країн у межах дій правил СОТ.

Підводячи підсумки і формулюючи висновки можна сказати, що огляд літератури з питань еволюції наукових поглядів на становлення світової торгівлі у різних країнах і економічних угрупованнях дав підстави вибудувати економічну логіку у змінах окремих елементів митного регулювання.

Крім цього, аналіз дав підстави вибудувати методичні підходи до оцінки змін на системних засадах синтезу і аналізу у митній політиці, яка в узагальненому вигляді реалізується нині через Світову організацію торгівлі.

Для розбудови загальної методики необхідно мати найбільш наближену до реальності оцінку такого процесу, як економічна інтеграція.

Припустимо, що криві  $S$  та  $D$  характеризують внутрішню пропорцію та попит на певний товар у країні  $A$ . Будемо вважати, що попит на цей товар задовольняється як за рахунок власного виробництва, так і шляхом імпорту з країни  $B$ . Нехай одиниця товару на світовому ринку 10 дол. США, а ввізне мито складає 50 %. Припустимо також, що всього в країні  $A$  споживається 400 одиниць товару, причому національні виробники поставляють 320 одиниць.

Таким чином, країна  $A$  імпортує з країни  $B$  80 одиниць товару, причому вартість імпортного товару на внутрішньому ринку країни  $A$  становить

15 дол. США. Ці вихідні припущення перенесені на схему, що характеризує економіку інтеграційного об'єднання (рис. 2.3).

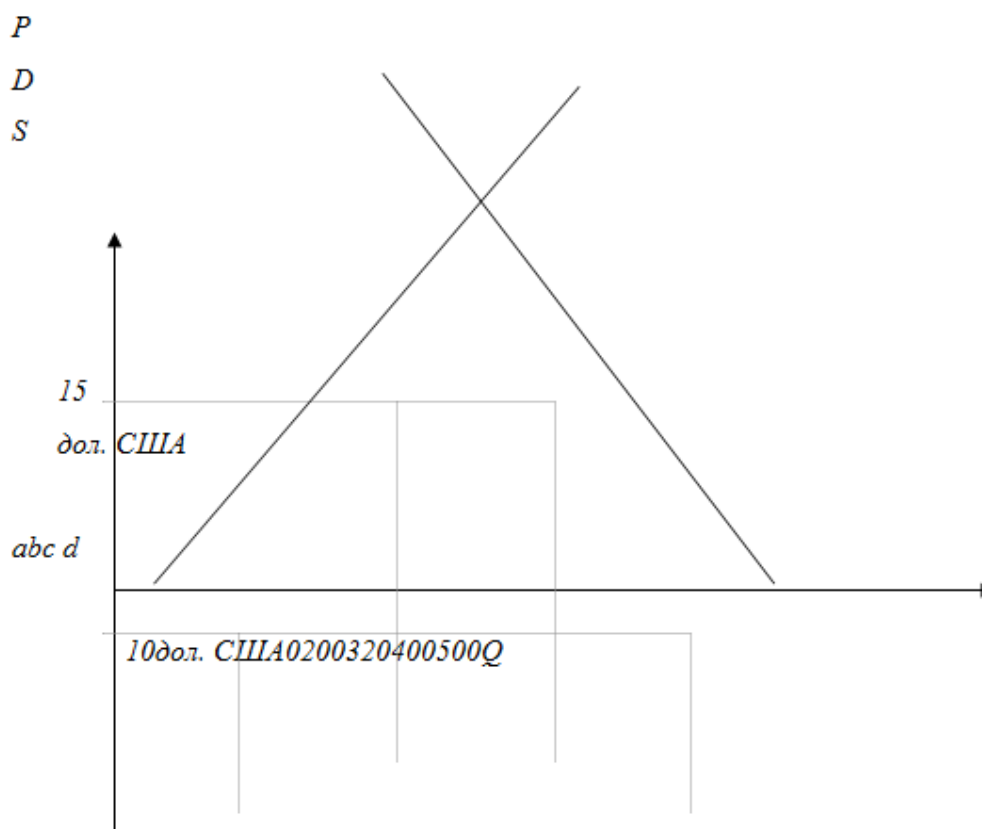


Рис. 2.3 Економічні наслідки створення інтеграційного об'єднання (зони вільної торгівлі)

Отже, створення зони вільної торгівлі призвело до зміни структури споживання: тепер споживачі замість 120 ( $320 - 200 = 120$ ) одиниць товару національного виробництва придбають таку ж кількість товару закордонного надходження, який виробляється з меншими альтернативними видатками. До того ж споживання товару зросло. У цілому створення зони вільної торгівлі позитивно вплинуло на добробут країни А.

Сукупний економічний вигравш споживачів країни А збільшився на величину суми площ фігур а, b та d (тобто на величину  $a + b + c + d$ ).

Елемент а являє собою передачу частини надлишкового прибутку виробників країни А. Прямокутник С до створення інтеграційного об'єднання характеризував дохід держави від справляння митного тарифу.

Очевидно, що велична  $b + d$  становить чистий виграш країни А, на яку зріє її добуток. Сукупний економічний виграш споживачів збільшився на 2250 дол. США, тоді як чистий приріст добробуту склав 550 дол. США.

Національні виробники витратили 1300 дол. США свого економічного виграшу, який вони отримували до створення інтеграційного об'єднання – ця сума перейшла до споживачів. До того ж споживачі отримали і 400 дол. США, що раніше надходили в державну скарбницю в формі митного тарифу [30, с. 233–334].

Слід зазначити, що з'ясування методичних засад впливу митного тарифу на поведінку споживача та економічних наслідків створення інтеграційного об'єднання – зони вільної торгівлі має принципове значення для формування загальної методики дослідження.

Для достатньої статистично-інформаційної бази даних доцільно застосувати досить великий перелік методів збору інформації, дослідження та методів опрацювання первинної інформації.

Як зазначалося вище, методи дослідження – це найважливіші важелі наукового процесу пізнання, це поштовх до з'ясування нового стану аграрного сектора економіки України після вступу до СОТ та за умов дії ПВЗВТ.

Отже, подальший розвиток сільського господарства і переробної промисловості з огляду досвіду функціонування України у СОТ потребує розробки і формулювання сучасних засад наукового дослідження процесів і явищ стосовно удосконалення напрямків трансформації механізму інтеграції до ЗВТ з ЄС. До таких засад, як зазначалося вище, доцільно віднести методологію, методика і методи дослідження, нормативно-законодавчу базу з питань світової торгівлі, митний тариф, визначення митної вартості товарів як об'єднаних структурно-функціональних вимірників кількісних і якісних характеристик.

Згадані засади покликані сприяти подоланню або компенсації неповних знань в організації економіки країн-членів ЄС, можливого призупиненню падіння економіки у перші чи наступні роки інтеграції, уникненню фрагментованості в організації та переходу до уніфікації взаємодії українських

і європейських органів влади, що займаються аграрною політикою, зменшенню внутрішньої конфліктності між секторами економіки в умовах нового інтеграційного об'єднання на противагу іншому об'єднанню – митному союзу.

Тобто необхідно провести альтернативне узагальнення можливих здобутків і втрат внаслідок вибору одного з напрямів інтеграції, оскільки сама формула розвитку економічних угруповань не передбачає участі однієї країни зразу у двох інтеграційних об'єднаннях, – безперечно, це сприятиме звуженню можливих діапазонів нестабільного розвитку національної економіки України та аграрного сектору зокрема.

Якщо ж до цих економічних ще додати інші зовнішні чинники, що є результатом розбіжностей національних інтересів різних країн з українськими інтересами, то значення засад ще більше зростає, оскільки в даному випадку вимагається відображати швидкоплинні світові процеси суспільного життя, виявляти нові напрями, які здатні забезпечити у майбутньому конкурентоспроможність економіки сільського господарства і переробної промисловості.

Як підсумок, варто узагальнити, що з точки зору формування методології і методів нашого наукового дослідження як науково-методичної праці доцільно привернути увагу на забезпечення комплексності у взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників економічного розвитку.

Таким чином наші дослідження підтверджують, що ця теза означає, по-перше, економічний розвиток необхідно розглядати у міжнародному вимірі.

По-друге, фінансові проблеми глобальної економіки впливають як на сильні, так і на слабкі в економічному відношенні країни.

По-третє, слід відмітити, що продовольча проблема частково може бути розв'язана при інтенсивному інвестиційному розвитку аграрного сектору економіки України, по-четверте, інтеграція до Європейського Союзу може послужити індикатором підвищення конкурентоспроможності України на даному етапі.

### **2.3 Методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в нових умовах міжнародних пріоритетів**

У цьому розділі пропонується огляд деяких інструментів аграрної політики, що використовуються урядами країн для регулювання ринкового розподілу ресурсів – товарів і послуг при активізації зовнішньоекономічної діяльності. Розглянуто найважливіші важелі державного регулювання експорту та імпорту. Надалі цей матеріал використовуватиметься як підґрунтя для економічного аналізу добробуту суспільства, що може змінюватись внаслідок певних змін у економічній політиці країн. Все це розглядається під кутом зору перспектив як для великої, так і для малої країни.

У контексті впливу на світовий експорт і імпорт окремі сегменти аграрного ринку України можна вважати як такі, що сприймають і пристосовуються до світових цін, а за деякими товарними групами ми виступаємо як велика країна, яка сама, внаслідок домінуючих обсягів експорту, може впливати на світові ціни та умови торгівлі. У нинішніх умовах формування нових як двосторонніх так і багатосторонніх пріоритетів міжнародної інтеграції як у бік Митного союзу, так і вбік Європейського союзу змушує Україну продовжувати змінювати регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Після 2008 року міжнародна торгівля аграрною продукцією України має реалізуватись у відповідності до тих поступок, які вже здійснені державою. Серед них: зниження середньозваженої ставки РНС з 18 % (на момент вступу до СОТ) до 10 %.

Максимальні зв'язані ставки встановлені для цукру (50 %) та соняшникової олії (30 %). Україна зобов'язалась встановити тарифну квоту на цукор–сирець тростинний у розмірі 260 тис тонн з щорічним збільшенням її величини на 3900 тонн. Кінцевий обсяг квоти зафіксовано на рівні 267 800 тонн. З дати вступу до СОТ Україна знизила експортні митні тарифи на насіння олійних культур з 17 % до 10 %, живу худобу з 50 %, або 75 % в залежності від виду худоби до 10 % і на шкіри тварин з 30 % до 20 %.

При подальшій міжнародній інтеграції України у світовий та зокрема європейський економічний простір, що саме і є метою даного дослідження, слід взяти до уваги, що для формування загальної методики першочергове значення матимуть такі нові складові, як:

1. Членство у СОТ: Угода про сільське господарство – в разі виникнення суперечності між будь-яким положенням Угоди про сільське господарство і будь-яким положенням окремої країни не члена СОТ – перевага надається українським учасникам зовнішньоекономічної діяльності, оскільки саме вони мають відношення до торгівлі товарами, де застосовується положення Угоди про сільське господарство.

2. Основний зміст Угоди про асоціацію між країнами-членами ЄС і Україною та взаємні зобов'язання стосовно створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Зобов'язання сторін щодо надання тарифних квот для сільськогосподарських товарів і харчових продуктів та динаміки поступового зниження тарифного захисту створить нові умови щодо доступу до ринку у сільськогосподарському секторі України і ЄС.

3. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Митного Союзу протягом останніх років набуло рис складних торговельних протиріч. У їх основі політичні конфлікти у поглядах країн та їх економічних угруповань на спільне політичне і економічне майбутнє.

Саме політичні чинники визначають різні підходи до основних нетарифних регуляторів експорту та імпорту товарів, у тому числі сільськогосподарського походження.

Теорія і практика уже давно визначили, що основними інструментами регулювання міжнародної торгівлі є тарифні і нетарифні методи.

Найбільш поширеними інструментами впливу на стан та наслідки від експорту і імпорту товарів, капіталів та робочої сили є імпорتنі тарифи, квоти на імпорт, експортні субсидії, експортні мита, ембарго, зміна курсів обміну валют, різні типи митних зборів, технічні бар'єри, нетарифні обмеження



торгівлі, вимоги до якості, вимоги до походження товарів, ліцензування виробників та інші. Розглянемо їх зміст більш детально.

Найбільш відомим та широким за використанням інструментом обмеження імпорту на внутрішній ринок країни є імпортний тариф (податок на імпорт). Тарифне мито може бути у вигляді фіксованої суми до сплати за кожну одиницю імпортованого товару, це специфічний тариф – «*specific tariff*». Якщо митна ставка за одиницю імпортованого товару змінюється, то мито має ще назву – «*variable levy*». Широкого поширення у митній практиці країн, у тому числі України, зокрема, після вступу до СОТ, набуло встановлення відсоткового мита до вартості імпортованого товару – «*ad valorem tax*» [31, с. 267]. У цьому аспекті Я. А. Жаліло відзначає що «формування національного конкурентного середовища є необхідною передумовою ефективності використання митного тарифу як регуляторного інструменту» [32, с. 220–224].

У кожному з приведених випадків внаслідок застосування тарифу відбувається підвищення цін на сільськогосподарські товари та продовольство, що імпортуються на внутрішній ринок країни з їх варіюванням до рівня цін внутрішнього ринку або навіть вище.

Виходячи із базових положень теорії, наведемо наслідки стану ринку від використання імпортного тарифу.

Загальні і відносні розміри доходів і втрат учасників ринку в кожному окремому випадку залежать від обсягів внутрішнього виробництва товару та загальної його пропозиції, розміру мита, ступеня зміни ціни та її впливу на цінову еластичність попиту.

При застосуванні імпортного тарифу необхідно зважувати на загальні економічні наслідки його введення, власне передбачати позитивні і негативні наслідки для всіх трьох основних учасників ринку – держави, виробників і споживачів. На певний період часу і на певному ринку товару вільна торгівля  $Q$  формується із початковою ціною  $P_1$ , яка буде змінюватися відповідно до дії тарифу. Загальний попит становить  $Q_4$  і залежить від обсягу вітчизняного

виробництва  $Q_1$  та обсягу імпорту, що визначається як різниця  $(Q_4 - Q_1)$  (рис. 2.4) [31, с. 268].

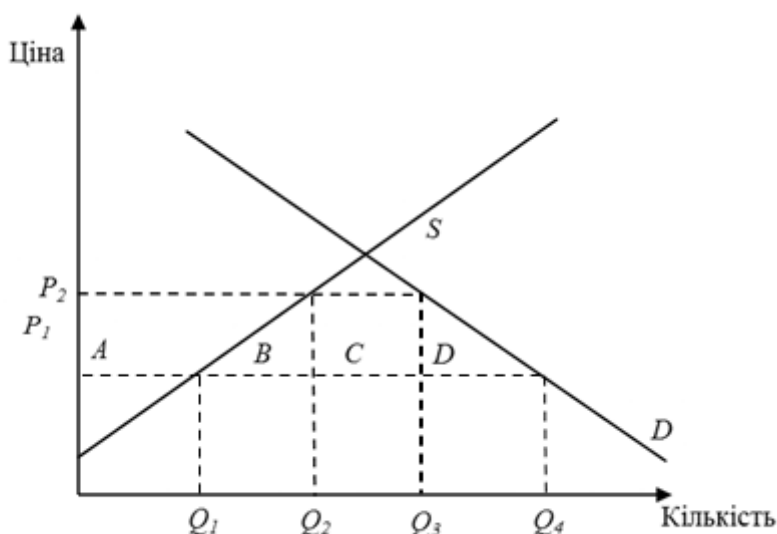


Рис. 2.4 Економічні аспекти добробуту суспільства як наслідок застосування імпортного мита

Внаслідок дії тарифу внутрішня ціна безумовно має зрости до нового значення –  $P_2$ . При цьому має змінитися рівновага на ринку, при якій виробництво уже буде становити  $Q_2$ , імпорт визначатиметься як різниця між  $Q_3 - Q_2$ , споживання відповідно складатиме –  $Q_3$ . Введення тарифу призведе до зростання ціни, а отже, і економічних витрат для споживачів, зменшить їх доходи (consumersurplus) на суму, що визначається як доданки  $(A + B + C + D)$ . За економічним змістом  $A$  визначає доходи виробника від введення мита.

Внаслідок дії імпортного тарифу певна частина з товарів, що вироблені національними товаровиробниками, не буде продана на внутрішньому ринку внаслідок більш високої власної ціни. Ці втрати пов'язані з тим, що виробники будуть намагатися продавати власні товари за цінами, що встановилися на ринку за рахунок дії мита – за обсягом вартості це трикутник  $B$ . Площа прямокутника  $C$  визначає доходи бюджету держави від тарифних платежів і визначається як добуток кількості імпортованого товару помноженого на ставку мита. Застосування імпортного мита також призводить до нової

поведінки споживачів, які будуть вважати, що внутрішнє виробництво товарів є недостатнім, тому відбувається імпорт товарів. У цьому випадку зменшується їх попит на товари, оскільки до введення мита вони могли б купляти більше товарів Q3 за меншою ціною товару – а отже, ця невикористана купівельна спроможність складає трикутник D.

Узагальнений аналіз свідчить, що застосування методики аналізу економічного добробуту суспільства (welfare analysis) дає можливість дійти до загального висновку про те, що незважаючи на певне зростання доходів виробників і бюджету – площі A та C, економіка країни в цілому несе збитки.

Вони складаються з втрат ефективності виробництва – площа B і втрат у доходах споживачів на купівлю товару, на який більше немає попиту.

Отже, від застосування тарифу виникають доходи та втрати у добробуті певних членів суспільства.

Аналізуючи вплив митного тарифу на становище національного споживача, наприклад, О. П. Гребельник вказує, що для споживачів у психологічному плані немає суттєвої різниці, ким вироблено товар – національним товаровиробником чи іноземним, головне – це співвідношення між якістю і ціною товару. Але коли імпортний товар надходить у країну, то це означає, те що він уже зорієнтований його продавцем на свого покупця.

Отже, попередньо уже відбулося калькулювання вартості товару на основі постійної дії чи введення нового тарифу з розрахунком потенційної покупної споживчої вартості. Чи вплине поява нового іноземного товару на українському ринку на стан національного його виробництва, буде залежати від обсягів його імпорту та цінової політики. Тут окремим методичним підходом наукового дослідження може слугувати категорія «демпінг» та його різновиди при переміщенні товарів, його організаційно-економічний зміст та заходи регулювання.

Безумовно, завжди буде існувати певна частина патріотично налаштованих громадян, які за будь-яких обставин будуть купувати тільки національну продукцію, але не вони визначають характер взаємовідносин на ринку

споживання товарів. Факт існування конкуренції, тобто право вибору товару на даному ринку значною мірою регулюватиме імпорт товарів.

Унаслідок розвитку політичних угруповань і у зв'язку з цим спільності і наближеності економічних інтересів на увагу претендують й інші аспекти тарифного регулювання. Так, преференційні мита є тарифними ставками, що застосовуються до імпорту залежно від його взаємозацікавленості у спільній торгівлі та близькості географічного місцезнаходження.

Країна, яка має преференційні або пільгові умови з боку інших країн, сплачує нижчий тариф, чим сприяє рівній конкурентній боротьбі іноземних і власних товарів на внутрішньому ринку. Зрозуміло, що за цієї умови преференційне мито за своєю природою є дискримінаційним, не в розумінні самого терміну «дискримінація», а лише як умова торгівлі до третіх країн.

У контексті дослідження змісту зони вільної торгівлі відповідно до мети нашої наукової роботи важливим є вивчення дії мит, що створюють режим найбільшого сприяння у торгівлі – «most-favored-nation treatment» (MFN). Саме ці мита виписані у тарифних режимах країн-членів ЄС, і за ними здійснювалося порівняння ступеня захисту внутрішніх ринків ЄС та України до підписання поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Квоти на імпорт у торгівлі на відміну від імпортних мит полягають у тому, що вплив на ціни, що формуються на внутрішньому ринку країни-імпортера, є непрямим. Дане обмеження впливає на кількість імпортованого товару, а вже потім опосередковано і на його ціну через ємність ринку. Таку квоту, під тиском деяких країн, прийняла Україна при вступі до СОТ у 2008 р. щодо цукру. Ринкова рівновага досягається при кількості імпортованого товару  $Q_0$  за ціною  $P_0$ , що зображено на рис 2.5.

Розгляд дії тарифної квоти є важливим з огляду на загальний зміст домовленостей при формуванні ЗВТ між Україною і ЄС [33, с. 193–194]. При запровадженні Україною і ЄС тарифних квот весь обсяг імпорту товару, відповідно до позиції учених, обмежується кількістю  $Q_1$ .

Він також розподіляється між учасниками зовнішньоекономічних операції за запропонованою і узгодженою сторонами схемою. Проявляється ефект застосування квоти через обмеження кількості товару  $Q_1$ , це – лінія  $Q_1FS'm$ . Оскільки при цьому крива пропозиції є сталою то це призводить до підняття ціни на товар від  $P_2$  до  $P_1$ . Внаслідок обмеження кількості товару тарифною квотою ринкова рівновага буде визначатися перетином лінії квоти з прямою попиту  $Dm$  у точці  $E'$  і визначатися на рівні  $P$ .

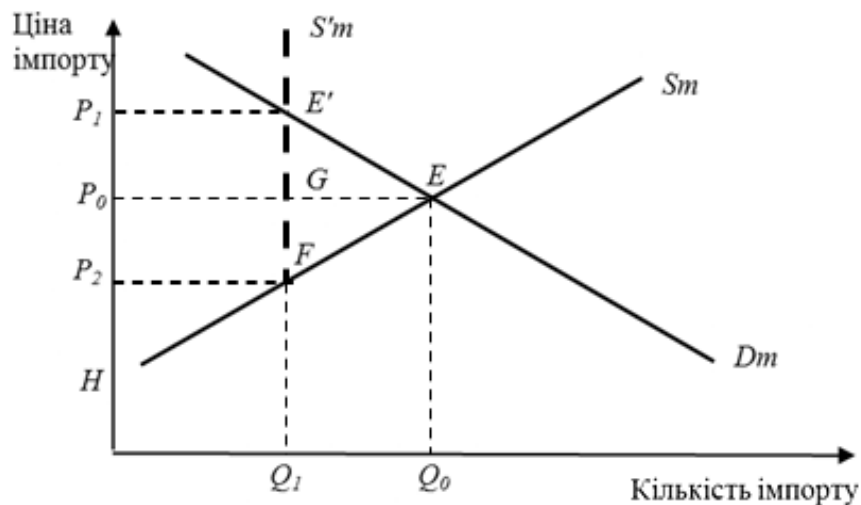


Рис. 2.5 Добробут суспільства при застосуванні імпортової квоти: «велика» країна

Таким чином, можна відобразити відмінність у дії тарифної квоти і імпортного тарифу що проявляється у тому що, дія квоти не призводить до наповнення бюджету держави.

У зв'язку з виникненням підстав для підняття ціни на товар на ринку виникають учасники які будуть мати втрати – це споживачі і ті хто отримують доходи від дії квоти, ними можуть бути як іноземні виробники товарів так і його продавці–резиденти.

Весь соціальний ефект від введення імпортової квоти буде порівнюватися як з обсягами введеного кількісного обмеження продукції на ринку, що сприятиме доходам іноземних компаній виробників так і порівняним втратам споживачів через підняття ціни на внутрішньому ринку товарів.

Отже, обсяги ефекту у абсолютному визначенні (доходи чи втрати) залежать від доходів і втрат споживачів і виробників. Автори зазначають, що «нетто-соціальним ефектом від тарифу буде різниця між площиною виграшу –  $P_2P_0GF$  та площиною втрат –  $GE'E$ » [33, с. 280].

У деяких країнах світу, зокрема в Україні, за допомогою тарифних мит регулюють потоки експортних товарів запроваджуючи податок на експорт. Мета цього тарифного мита полягає в тому, щоб: по-перше, стримати обсяги експорту товарів, по-друге, отримати додаткові грошові надходження до бюджету держави і по-третє, стимулювати національну переробку промисловість окремих видів продукції з метою формування доданої вартості у новоствореній продукції на національному ринку.

Зазначимо, що цей інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності може використовуватися також для зниження попиту на світовому ринку на товар, що з погляду продовольчої безпеки потрібний на внутрішньому ринку. Наслідки дії експортного мита показані на рис. 2.6. Наведена авторами схема показує базову ситуацію з надлишковою пропозицією  $S_x$  і надлишковим попитом  $D_x$  при якій ринкова рівновага перебуває в точці  $E$  з ціною  $P_0$  та кількістю товару  $Q_0$ .

Відповідно до теорії міжнародної торгівлі введення в дію експортного мита призводить до зменшення кількості експортного товару на світовому ринку і як наслідок лінія експортної пропозиції зміщується вгору –  $S'_x$ . У зв'язку зі зменшенням експорту продукції на зовнішні ринки (наприклад, український соняшник на який діє нині експортне мито) ціна на світовому ринку має зрости і складатиме –  $P_1$ . Відповідно і пропозиція зменшиться до –  $Q_1$ , а отже виникне нова точка ринкової рівноваги –  $E'$ . З логіки таких дій окремих країн впливає втручання у зменшення пропозиції на світовому ринку та зменшення ціни на внутрішньому ринку для задоволення потреб споживачів.

Дослідники справедливо зауважують, що ціна, яку отримують національні товаровиробники після сплати податку, падає до  $P_2$ . Саме дія експортного мита

сприяє уряду країни отримувати бюджетні надходження від нового податку, що ілюструються площею  $P_2P_1E'F$ . Частина цих надходжень в економічному розумінні сплачується іноземним покупцем (площа  $P_0P_1E'G$ ), решта йде за рахунок національного виробника (площа  $P_2P_0GF$ ) як результат зниження доходів останнього.

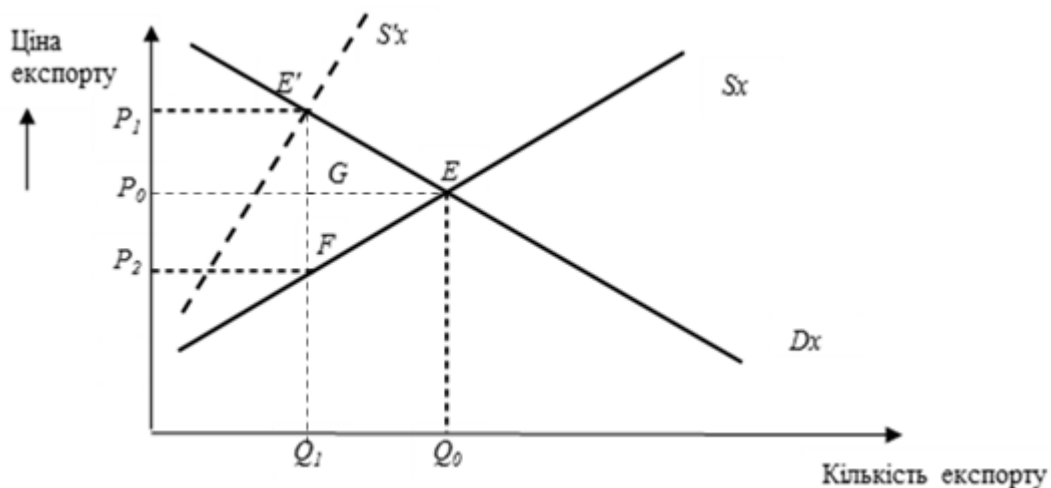


Рис. 2.6 Добробут суспільства при застосуванні експортного мита

Отже, податок на експорт негативно впливає на становище національних товаровиробників, проте має позитивне значення для вітчизняних споживачів через зниження ціни він діє прямо протилежним чином у випадку з імпортним митом, де внаслідок підвищення ціни на внутрішньому ринку виробники виграють, а споживачі відповідно втрачають.

Також зазначимо, а про це наголошують вчені, що при застосуванні експортного податку країною з великим впливом на світову торгівлю, можливе поліпшення умов торгівлі для неї самої. Як видно з рис. 2.6 експортна ціна країни від дії на її внутрішньому ринку експортного мита зростає від  $P_0$  до  $P_1$ . Країна з великим впливом на світову торгівлю виграє (втрачить) від експортного податку, якщо площа  $P_0P_1E'G$  є більшою (меншою), ніж площа  $FGE$ .

Вивчення досвіду підтримки фермерів у країнах-членах Європейського союзу, у тому числі щодо стимулювання експорту сільськогосподарської продукції і готової продукції, дало підстави для виділення ще одного надзвичайно важливого інструменту регулювання зовнішньоекономічної

діяльності. Експортні субсидії – «export subsidy», що були до останнього часу дуже поширеними в ЄС – з одного боку, є податками на експорт, з іншого боку платежами з боку держави підприємствам-виробникам і/або експортерам – фірмам при експорті товару. Основною метою експортних субсидій є реалізація продукції на світовому ринку за ціною, нижчою від внутрішньої ціни.

Мало поширеними інструментами регулювання зовнішньоекономічних операцій у сегментах аграрного ринку є ембарго на експорт. Мета цього заходу призупинення експорту однієї або кількох груп товарів з однієї країни до інших країн. Експортні ембарго регулюються постановами урядів держав і можуть застосовуватись або у разі недостатньої пропозиції товарів і дуже високих цін на них, або як частина державної зовнішньоекономічної стратегії стосовно окремих груп товарів. Ще одним із найбільш важливих інструментів регулювання міжнародної торгівлі є зміни у курсах обміну валют – «exchange rate distortions». Курс обміну валют функціонує як еквівалентна ціна товару, виробленого в одній країні, для порівняння її вартості через обмінний курс для інших країн. У ринкових економіках свідомі зміни курсів обміну впливають на попит і пропозицію товарів, які, в свою чергу, змінюють торгові умови і потоки товарів. У разі змін цін курси обміну валют мають бути скориговані до рівня інфляції кожної країни для визначення торгового ефекту. Крім того, оскільки країни експортують та імпортують різні товари, необхідно підраховувати зважений обмінний курс для країн, що фактично імпортують товари та послуги. Щоб уникнути нестабільності на товарних ринках, країни інколи вдаються до регулювання своїх власних обмінних курсів.

Нетарифні обмеження у торгівлі – «non-tariffbarrierstofreetrade» – складають другу невелику, але занадто важливу групу інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Окремо від застосування тарифів та субсидій для зміни умов вільної торгівлі між країнами держави досить часто запроваджують інші, менш помітні, але досить ефективні форми обмеження вільної торгівлі. В умовах особливих претензій окремих країн, що



розвиваються, до заходів підтримки своїх виробників розвинутими країнами, зокрема, членами ЄС при здійсненні виробництва продукції та її експорту, нетарифні обмеження останніми роками набувають дедалі більшого поширення.

Економісти зазначають, що поряд зі зменшенням застосування тарифів, що є наслідком багатосторонніх торгових переговорів за останні роки, вплив такого зменшення значною мірою нівелюється поширенням нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі.

Проведене дослідження дає підстави погодитись з позицією Т. О. Осташко, що «для дослідження нетарифних бар'єрів у торгівлі агропродовольчими товарами, як правило, використовується умовний поділ нетарифних бар'єрів на три групи:

1. Перша група – заходи, які застосовуються для захисту здоров'я, безпечності продовольства та захист довкілля. Це – заборони на імпорт та експорт, санітарні та фітосанітарні вимоги, стандарти та оцінка відповідності.

2. Друга група – заходи торговельної політики. Це підтримка експорту, експортні мита, ліцензування імпорту, імпортні квоти, субсидування виробництва, податкові пільги, заходи захисту (антидемпінгові, захисні заходи та компенсаційні мита).

3. Третя група – це, власне, не регулятори, а швидше широкий спектр адміністративних перешкод для імпорту – затримки із митною очисткою, непрозорість та протиріччя у митних процедурах, зайві бюрократичні вимоги до документації тощо» [34, с. 21].

До основного переліку найбільш важливих інструментів нетарифного регулювання слід віднести також санітарні та фітосанітарні вимоги що закріплені Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних заходів в СОТ. В цілому дана Угода вимагає підтримання країнами учасниками тісного зв'язку з відповідними міжнародними організаціями до яких відносяться Комісія з «Кодекс Аліментаріус», Міжнародне епізоотичне бюро та Секретаріат Міжнародної конвенції з захисту рослин.

Разом з тим у країнах-членах ЄС для виробництва якісної і безпечної їжі керуються принципами ХАССП (НАССР, Hazard Analysis and Critical Control Points). ХАССП – це науково обґрунтована система, яка дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом визначення й контролю небезпечних чинників. Розроблена ще у 1960–ті роки американськими військовими, система контролю за виробництвом винятково безпечних харчових продуктів для астронавтів, у наступні роки була запроваджена на виробництві усіх харчових продуктів у США і має назву «космічна якість». В ЄС принципи ХАССП застосовуються з 1993 року. Виробник сам визначає всі ризики, які можуть загрожувати безпеці продукції, і на яких етапах виробництва це може статися, та розробляє методи мінімізації цих ризиків.

Схема контролю складається індивідуально для кожного підприємства, крім цього затверджується розроблений виробником документ, за невиконання зобов'язань передбачаються штрафи або ув'язнення. Важливо, що саме виробники, а не контролюючі органи, несуть відповідальність за порушення.

Виконання ЗВТ передбачає сторонами реалізацію важливого спільного наміру в «еквівалентності задля цілей торгівлі». Цей стан торгівлі передбачає умови коли країна імпортер визнає санітарні та фітосанітарні заходи, які застосовуються у країні експортер, як еквівалентні заходам, котрі вживає імпортер – тобто що вони дозволяють досягти рівня санітарного і фітосанітарного захисту країни–імпортера.

Еквівалентність може бути визнана щодо індивідуальних заходів, групи заходів або системи, яка застосовується для сектору чи групи товарів. Українська сторона звертається з проханням визнати еквівалентність, коли законодавство в певній галузі вже адаптоване і виконується. Тобто коли нам здається, що все приведенне до стандартів ЄС. Цей період може розтягнутися – все залежить від української сторони і швидкості внесення зміни до законодавства. Після отримання запиту на визнання еквівалентності, сторона імпортер повинна розпочати перевірку не пізніше ніж через 90 днів, і видати

результат перевірки не пізніше, ніж через 360 днів. Протягом 90 днів після визнання рішення щодо еквівалентності сторона–імпортер має вжити заходів для початку торгівлі товаром, який визнано еквівалентним. Це означає скорочення фізичних перевірок на кордоні, спрощення отримання сертифікатів та полегшення процедури схвалення виробничих потужностей.

Для узгодження всіх питань з цих важливих компонентів торгівлі якісною і безпечною сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами, Україна як держава, має взяти на себе цілий ряд важливих зобов'язань.

Зокрема, ми маємо визнати, що тварини вирощуються /походять із зон, вільних від хвороб, а рослини – із зон вільних від шкідників та шкідливих організмів, тобто Україна має документально забезпечити підтвердження регіоналізації, або зонування, тваринництва й рослинництва – як це визначено в міжнародних документах. Як тільки певний виробничий регіон отримує такий статус ми маємо повідомити про це імпортера з числа країн ЄС.

Якщо суб'єкт ЄС не розпочав процедуру додаткових перевірок, то через три місяці вважається, що рішення про надання українській території статусу зони, вільної від шкідливих організмів, та зони, вільної від хвороб, прийняте – продукція тваринництва теоретично отримує доступ на ринки ЄС.

Формування торгівлі через механізм дії ЗВТ передбачає також майже тотальну діяльність щодо спостереження і щоденної перевірки тварин, контроль за їхнім переміщенням, походженням кормів, зафіксовані усі щеплення, хвороби та медикаменти, смертність. Український виробник також має знати і фіксувати, звідки і в якому стані він отримав тварин, корми, ліки, тощо і куди та кому він постачає свою продукцію.

Хоча всі країни застосовують таке регулювання як щодо імпорту так і національного виробництва, інколи вимоги до імпортованих продуктів є більш жорсткими, ніж на вітчизняні аналоги. Цей регулятор ефективно зупиняє весь або майже весь імпорт товарів, що виробляються в іноземній країні. Типовим прикладом відмінностей у сертифікації сільськогосподарських товарів є

нинішня ситуація у зовнішньоекономічних відносинах між українськими товаровиробниками сільськогосподарської продукції, зокрема молока, кондитерських товарів, що сертифіковані відповідно до українського законодавства, але є відмінними за якісними показниками для російського ринку продовольства. Аналіз розвитку зовнішньоекономічних відносин між вище наведеними країнами вказує ще на один важливий інструмент регулювання торгівельних відносин, це ліцензування виробництва у країні експорту. Це тривала у часі та значна у витратах процедура технічного обмеження експорту товарів з країни виробника у країну імпорту.

Відповідно до практики регулювання експорту окремими країнами в останні роки з'явилась альтернатива обмеженню експорту. Вона відома як «добровільне обмеження експорту» або «добровільна обмежувальна торгова угода». Деякі країни ці засоби використовують головним чином із політичних міркувань.

Наприклад, країна-експортер може відмовитися від застосування квоти на експорт у чистому вигляді, оскільки із міжнародної, законодавчої точки зору це означатиме обмеження вільної торгівлі. Замість цього вона може укласти адміністративну угоду з іноземними компаніями, згідно з якою постачальник погоджується «добровільно» експортувати лише визначені обсяги товарів протягом визначеного часу. Одним із таких прикладів є взаємоузгоджені дії Міністерства аграрної політики та продовольства України та компаній – експортерів зерна. Обидві сторони регламентують свої дії щодо обсягів експорту зерна підписанням спільного Меморандуму. Зміст домовленостей передбачає допустимі обсяги експорту зерна протягом визначеного часу – від початку до кінця маркетингового року.

У контексті формування загальної методології дослідження нами розглянуто найбільш поширені методи і інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності для аграрного сектора економіки. Слід зазначити, що сучасні умови торгівлі сільськогосподарською продукцією, очевидно, є досить диференційовані в залежності по–перше, від того яка країна

веде таку торгівлю – «велика» чи «мала» – відповідно до теорії міжнародної торгівлі, по-друге, в умовах якого стану світового продовольчого ринку ведеться торгівля, і по-третє, який стан регулювання експорту–імпорту присутній у країні виробника продовольства. У вище означеному контексті проведеного нами монографічного дослідження зазначимо, що для окремої країни очевидно, що вільної торгівлі у прямому розумінні в реальному світі не існує.

У рамках дослідження проблеми формування удосконаленого механізму функціонування України за умов створення ЗВТ у СОТ та новітніх напрямів його трансформації в АПК вагомим фактором виступає узагальнення нагромаджених в історичному часі наукових поглядів з огляду їх еволюції, забезпечення розвитку сільського господарства і переробної промисловості, уникнення економіко-фінансової кризи, а також задоволення рівня попиту суспільства щодо продовольства. Систематизація наукових поглядів виявляється в ролі своєрідного стимулятора стосовно пошуку плідних теорій, методологій, методик і методів дослідження.

Система наукових поглядів надає можливість узагальнення знань з міжнародної економіки та зовнішньоекономічних відносин прийнятої форми як з позицій глобалізації, так і регіоналізації й інтеграції. Еволюційна складова розвитку міжнародних відносин для України як у напрямі Митного Союзу, так інтеграційному векторі до Європейського Союзу стає засобом поглиблення наукових досліджень, з'ясування істини в оцінці варіантів наслідків для учасників інтеграційних об'єднань.

Витримали на міцність віддалені в часі такі наукові уявлення і трактування, як теорія абсолютних переваг, в основу якої закладено принцип про те, що держава повинна експортувати такі товари, виробництво яких абсолютно ефективніше, тому що на одиницю продукції витрачається менше праці порівняно з іншою країною; теорія порівняльних переваг, тобто порівняння цін одиниці двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу; теорія надлишку факторів виробництва або

виробничого ресурсу. Привабливою рисою сьогодення стало те, що порівняно нещодавно з'явилась низка нових наукових поглядів, які нерідко називають альтернативними. До них належать: гіпотеза імітаційного лага; лаг попиту; теорія життєвого циклу продукту; попит і пропозиція; гостра конкуренція на внутрішньому ринку; теорія мультиплікатора; використання надлишкових потужностей; новації типу «ноу-хау», глобалізаційний вплив.

Об'єктивні потреби і теоретичні основи трансформації світової торгівлі перегукуються з основними складовими пізнання механізму функціонування країн світу у межах правил СОТ та виробленням розуміння сучасних його базових категорій, завданням яких є відбиття економічних відносин і продуктивних сил як головних елементів предмету понятійності дослідження.

Виявлена об'єктивна ланка форм сутності категорій їх протиріч, завдяки яким фіксується механізм країн, які перебувають у СОТ. Чим більше механізми економічного регулювання відповідають спектру суспільних потреб, тим ефективніше відбувається суспільний прогрес, розвивається аграрне виробництво та світова торгівля. Структурно-змістова складова світової торгівлі в умовах зростаючої конкуренції на світових ринках, у тому числі продовольчих, вимагає стабільності внутрішнього і зовнішнього середовища.

Понад п'ятирічний досвід функціонування економіки держави у СОТ дає можливість пізнання механізму взаємодії країн світу у процесі міжнародної торгівлі через дослідження змісту таких категорій, як функціонування, перебування, трансформації, стратегії, конкурентні переваги, інструментарій економічного регулювання, ефективність механізму. Ще раз доведено, що потреба у цілісності категорій виникає разом зі зміною внутрішнього і зовнішнього середовища та вимогою змістового розкриття наукових проблем, які при цьому перетворенні виникають.

На відміну від спрощеного дослідження механізму функціонування України у СОТ і його трансформації в АПК методологія, методика і методи дослідження орієнтовані на відшкодування максимально можливого ступеня

універсальності закономірностей. Установлено, що між такими складовими як методологія і методи дослідження немає жорстких меж, і кожна з них здатна у певний момент часу своєї еволюції переступити власні структурно-функціональні межі і трансформуватись у більш високу форму наукового осмислення.

Проведені дослідження підтверджують висновок учених про те, що вироблені світовою науковою спільнотою у попередні роки правила зовнішньої торгівлі, узагальнені в принципах та угодах ГАТТ/СОТ, і на сьогодні є визначальними та вирішальними для розвитку міжнародних економічних відносин.

Упродовж попередніх раундів переговорів, включаючи останній – Балійський раунд країнам-членам СОТ вдавалося знаходити спільні, базові позиції щодо лібералізації міжнародної торгівлі, надання послуг з переміщення капіталів і робочої сили, застосовуючи при цьому недискримінаційні інструменти регулювання відносин до всіх учасників світових ринків.

Унаслідок еволюції як процесу тривалих у часі перетворювальних процесів у теорії і практиці суспільного життя поступово склалися схвалені світовим товариством, прийнятні та формалізовані у СОТ і законодавстві окремих країн та їхніх політичних і економічних угруповань наукові погляди на сучасне регулювання міжнародної торгівлі.

Структурно-змістова складова механізмів регулювання міжнародної торгівлі, а саме тарифне і нетарифне регулювання, нерозривно пов'язані зі зростаючою конкуренцією виробників продукції, з одного боку, а з іншого – диверсифікацією за використанням зростаючого попиту на товари, і в першу чергу продовольчого призначення.

Отже, чим більше механізми економічного регулювання обігу товарів на зовнішніх і внутрішніх ринках відповідають спектру суспільних потреб населення держав, тим ефективнішим буде суспільний прогрес і прискорюватимуться у своєму розвитку окремі галузі та світова торгівля в цілому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Система національного менеджменту в контексті інтеграційного виміру: [монографія]. За наук. ред. д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. Суми. 2014. 432 с.
2. Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М.: Мысль, 1987. 606 с.
3. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: [навчальний посібник]. К.: Знання-Прес, 2002. 495 с.
4. Гребельник О. П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: [монографія]. К.: Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2001. 480 с.
5. Дергачев В. Л. Черноморский район экономического сотрудничества. Одесса. 1992. 80 с.
6. The Oxford English Dictionary. At the Clarendon Press. VII.1970. 1308 p.
7. Большая энциклопедия. Т. 49. М.: Терра, 2006. 590 с.
8. Грушевський М. С. Історія України – Руси. Т. VI. К.: Наук. Думка, 1995. 680 с.
9. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія: [підручник]. К.: Либідь, 2006. 392 с.
10. Мито. Українська Радянська енциклопедія. Т. 9. К.: Головна редакція Української Радянської енциклопедії, 1962. 568 с.
11. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. К.: Основи, 2001. 856 с.
12. Про зовнішньоекономічну діяльність України. Закон України від 16.04.1991 № 960–ХІІ. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 29. С. 377.
13. Про внесення змін до Закону України «Про митний тариф України». Закон України від 17.12.2008 № 676–VI. Голос України. 2009. № 4–5.
14. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495–VI.
15. Митний кодекс України. К.: Бутко, 2003. 128 с.
16. Про затвердження Порядку декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України: Постанова Кабінету Міністрів



України від 20.12.2006 № 1766). Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1375-2003-п>

17. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р. Закон України від 18.10.2005 № 2982-IV. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

18. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села до 2015 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158. Аграрний тиждень. 2007. № 35-36.

19. Хвесик М. А. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів. Журнал Економіка України. 2013. № 3. С. 4-16.

20. Власов В. І. Глобалізаційний вплив – стратегічна основа розвитку міжнародної торгівлі. Економіка України. 2007. № 4. С. 53-72.

21. Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія. К.: Батьківщина, 2001. 300 с.

22. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие. К.: Феникс, 2008. 229 с.

23. Бородіна О. М. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: [монографія]. За ред. О. М. Бородіної. Ужгород. 2006. 496 с.

24. Осика С. Г. Світова Організація Торгівлі: [підручник]. К.: К.І.С., 2005. 514 с.

25. Зінчук Т. О. Продовольча безпека в умовах євроінтеграційного курсу України: внутрішні та зовнішні прояви. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Д.: ДНУ, 2007. Вип. 225. Т. 3. С. 595-603.

26. Осика С. Г. Всемирная торговая организация как межгосударственный институт регулирования международной торговли. Т. 1. К.: Центр исследования ВТО, развития торгового права и практики, 2005. 410 с.

27. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: [учебник]. М.: Юрист, 2002. 456 с.

28. Мохибер Р. 10 причин ликвидации ВТО. Глобальный дискурс: сб. статей. С.: Университетская книга, 2003. 141 с.

29. Тарасов В. И. Рифы на пути ВТО. М.: Угрешская типография, 2013. 362 с.
30. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. К.: Основи, 1996. 241 с.
31. Галушко В. П. Основи економіки та аграрної політики: [навчальний посібник]. К.: Нічлава, 2012. 575 с.
32. Жаліло Я. А., Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. За ред. Я. А. Жаліло. К.: НІСД, 2005. 388 с.
33. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: [підручник]. К.: Центр навч. літератури, 2005. 696 с.
34. Осташко Т. О. Ризики для сільського господарства України при запровадженні режиму вільної торгівлі з ЄС. К.: Ін-т ек. та прогн., 2010. 104 с.
35. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник]. К.: КНЕУ, 2013. 779 с.
36. Барковський В. В. Вища математика для економістів: [навчальний посібник]. К.: ЦНЛ, 2005. 448 с.
37. Бачинін В. А. Філософія права: [підручник]. К.: Ін Юре, 2003. 472 с.
38. Башлянін Г., Шевчук Є. Преференція: [економічна енциклопедія]. За ред. С. В. Мочерного. К.: Академія народного господарства, 2002. Т. 3. 952 с.
39. Бермінгем П. Європейська система технічного регулювання перспективи впровадження: матеріали міжнародної конференції. К. 2008. 50 с.
40. Буглай В. Б. Международные экономические отношения: [учебное пособие]. Под ред. Н. Н. Ливенцова. М.: Финансы и статистика, 1996. 160 с.
41. Бураковський І. В., Хандріх Л., Хоффманн Л. Вступ України до СОТ: новий виклик економічній реформі. К.: Альфа-Принт, 2003. 291 с.
42. Бураковський І. В. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. За ред. І. Бураковський, В. Мовчан. К: ІЕД, 2008. 122 с.
43. Вахненко Т. На новому витку спіралі. Дзеркало тижня. 2008. № 48.
44. Власов В. І. Розвиток ринків сільськогосподарської продукції Європейського Союзу до 2011 року. К.: ННЦ ІАЕ, 2004. 34 с.
45. Власов В. І. Глобалістика: історія, теорія: [монографія]. 2012. 570 с.

46. Власов В. І., Кривенко Н. В., Кваша К. С., Ткач Г. В. Стан, тенденції і географія експорту продукції АПК України. Актуальні проблеми міжнародних відносин. К. 2013. Вип. 115. Ч.1. С. 18–25.

47. Гайдуцький П. І. Незалежна економіка України. К.: Інформаційні системи, 2014. 528 с.

48. Геєць В. М. Економічне зростання в 2000–2002 рр. та складові політики розвитку в довгостроковому відношенні. Економіка і прогнозування. 2002. № 1. 160 с.

49. Гінзбург М. Термін «регламент» у назвах нормативних документів. Стандартизація, сертифікація, якість. 2007. № 5. С. 18.

50. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [монографія]. К.: КНЕУ, 2003. 660 с.

51. Голованова С.В. Таможенный Союз: [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ecsoman.edu.ru/db/msg/115748.html>.

52. Голованова С. В. Общий рынок: [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ecsoman.edu.ru/db/msg/115745.html>.

53. Державна цільова програма розвитку Українського села на період до 2015 року. К.: Мінагрополітики України, 2008. 67 с.

54. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки: [підручник]. За ред. д.е.н., проф., І. Р. Михасюка. К.: Атика, 2000. 592 с.

55. Дроздов Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посіб.]. К.: ЦУЛ, 2003. 172 с.

56. Дубчак В. І. Митна справа [навч. посібник]. К.: КНЕУ, 2002. 310 с.

57. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. За заг. ред. А. П. Гальчинського. К.: Нац. ін-т страт. дослід., 2004. 261 с.

58. Вдовенко Н. М., Шепелев С. С. Еволюція теоретичних концепцій щодо забезпечення конкурентоспроможності галузей національної економіки. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка, 2017. Т. 22. Вип. 11 (64). С. 49–54.

## РОЗДІЛ 3

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАН ВИРОБНИЦТВА І ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ І КРАЇНАХ ЄС

#### 3.1 Обсяги, структура та тенденції виробництва сільськогосподарської продукції в Україні

Упродовж останніх років світове сільське господарство, незважаючи на суттєвий вплив природно-кліматичних умов, продовжувало свій інтенсивний розвиток, демонструючи зростання обсягів виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції. Так, виробництво зернових у світі в 2013/2014 маркетинговому році склало 1 млрд 824 млн тонн, у тому числі кукурудзи вироблено – 966,9 млн тонн і пшениці – 712,6 млн тонн. Ці обсяги виробництва є надзвичайно великим досягненнями світової науки і практики, вони спрямовані на харчування населення, годівлю тварин і розвиток біоенергетики. Основний вплив на обсяги валової продукції сільського господарства вносять провідні, великі за земельними ресурсами країни світу, зокрема США, ЄС, Китай, Індія, Бразилія, Аргентина, країни СНД та інші, зокрема, Україна.

Сільське господарство України за весь термін державотворення проходить важливі етапи свого розвитку. Вони супроводжуються докорінними, важливими також для всієї національної економіки реформами та перетвореннями в базових галузях сільського господарства і переробній промисловості. Існуючі масштаби виробництва у сільському господарстві, пільгова податкова політика та загалом сприятливе ціноутворення формують достатні умови для бездотаційного розвитку галузі. Водночас слід зазначити, що за цей період увага держави до зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства була домінуючою над соціальною складовою. Саме зростаючі тенденції у обсягах виробництва валової продукції рослинництва були і є до останнього часу випереджувальними для узагальненої оцінки розвитку аграрної галузі. В цілому вони відповідають потенційним можливостям сільського господарства України.

Аналіз розвитку секторів національної економіки України показує, що сільське, лісове і рибне господарство є однією з найважливіших галузей матеріального виробництва. У 2013 р. нею було створено 9,3 % валової доданої вартості усіх галузей економіки (у 2012 р. було 8,7 %), а частка аграрного сектора в загальному обсязі валового внутрішнього продукту у 2013 р. становила 18,5 %.

Відомо, що загальна площа території України складає 603,5 тис. км<sup>2</sup>. Одним із основних чинників розвитку сільського господарства є земля. Згідно зі статистичними даними загальна площа сільськогосподарських угідь у 2013 р. становила 42,7 млн га і складала 70,8 % території України, з яких в обробітку сільськогосподарських підприємств 93,9 % складала рілля. Із загальної площі сільськогосподарських угідь 47,7 % припадає на сільськогосподарські підприємства, 36,2 % – на господарства громадян.

Із загальної кількості в 45,6 тис. підприємств, що мають сільськогосподарські угіддя, тобто займаються виробництвом продукції рослинництва – 64 % підприємств мають площу до 100 га земельних угідь, 17,4 % – від 100 до 500 га, 6,4 % – від 500 до 1000 га, 6,2 % – від 1000 до 2000 га, 6 % – понад 2000 га. Середній розмір цих підприємств у 2013 р. становив 449 га сільськогосподарських угідь.

Проведений нами аналіз роботи аграрного сектора у 2013 р. показує, що виробництвом сільськогосподарської продукції займалося майже 56 тис. підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, з них налічувалось майже 41 тис. фермерських господарств (табл. 3.1).

З року в рік нарощуючи обсяги виробництва, Україна продовжує залишатися важливим світовим виробником продовольства, збільшуючи також частку у світовому її експорті. Так, у 2013 р. вона увійшла до трійки найбільших експортерів зерна, продовжила також бути провідним виробником олійних та експорту продуктів їх переробки.

Поступово, а 2011 і 2013 роки це особливо підтвердили, відбувся вихід України на провідні позиції з виробництва та експорту значної частини продукції

рослинництва – кукурудзи і пшениці, олії соняшникової, кондитерських виробів і частини продуктів переробки молока.

Таблиця 3.1

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання у 2013 р.

Показники	Одиниць	У % до загальної кількості
Усього, у тому числі	55858	100,0
господарські товариства	8099	14,5
приватні підприємства	4189	7,5
виробничі кооперативи	894	1,6
фермерські господарства	40720	72,9
державні підприємства	279	0,5
підприємства інших форм господарювання	1676	3,0

Аналіз понад двадцятирічної динаміки обсягів та структури виробництва валової продукції сільського господарства за категоріями підприємств показує на переважаючі темпи зростання валової вартості у сільськогосподарських підприємствах, вони займають 47,3 % від всього обсягу виробництва у 2013 р.

Протягом кількох останніх років сталою і незмінною залишається частка фермерських господарств у межах 5 % (рис. 3.1).

Одночасно зазначимо, що основні економічні показники продуктивності і ефективності сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах є нижчими, ніж у підприємствах і господарствах населення.

Так, обробляючи 9,6 % площі сільськогосподарських угідь вони виробляють значно менше продукції, їх вклад у загальний обсяг виробництва складає 7 % валової продукції рослинництва, відповідно – м'яса у забійній вазі 2,3 %, молока 1 %, яєць 0,5 %.

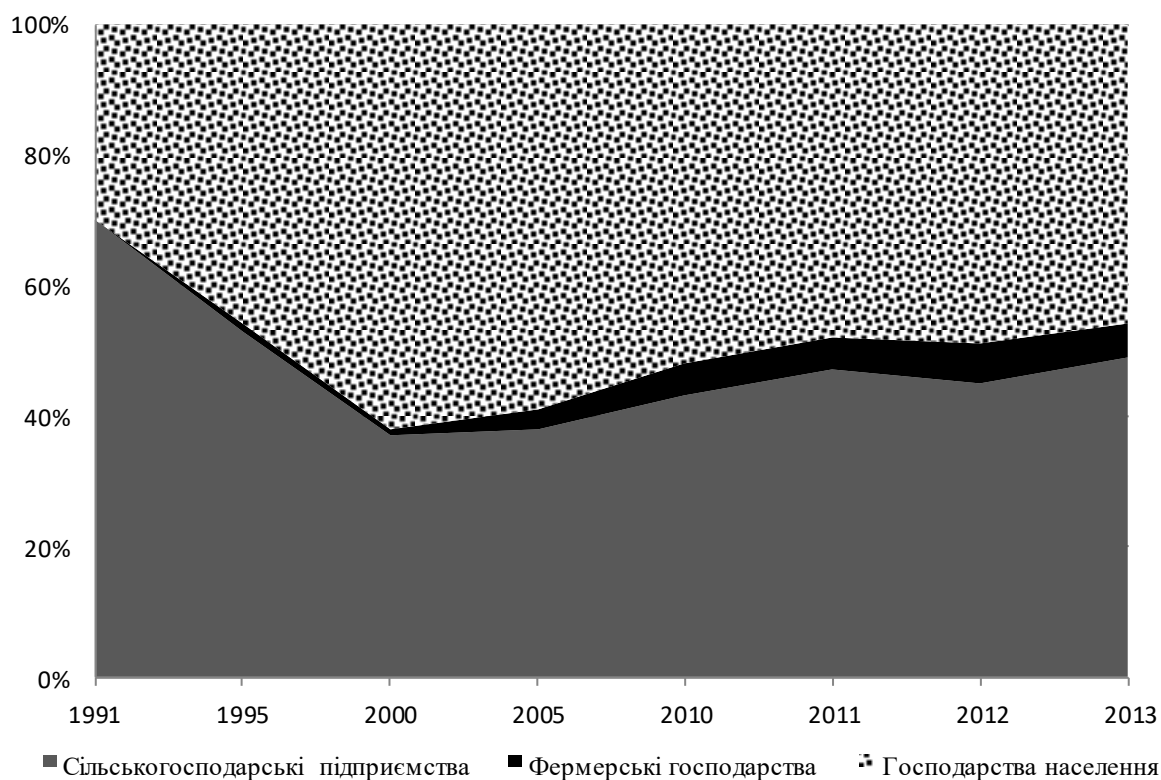


Рис. 3.1 Структура виробництва валової продукції сільського господарства за категоріями господарств, 1991 – 2013 рр

У галузевій структурі валової продукції сільського господарства продовжує домінувати рослинництво, частка якого за останніми роками коливається від 63,7 до 69,6 %.

Середньорічний приріст валової продукції сільського господарства за чотири останні роки складає 14,5 млрд грн або 29,8 %.

Із загальної вартості валової продукції сільського, лісового і рибного господарства у 252,9 млрд грн. визначеної у співставних цінах 2010 р. обсяг продукції тваринництва за 2013 рік склав 77 млрд грн. або 30,4 % і зріс за період з 2005 р. лише на 14,9 млрд грн або 18,3 %.

За розрахунками середньорічний приріст продукції тваринництва за період з 2005 року складає 1,9 % , а рослинництва – відповідно 6,3 % (рис. 3.2).

Отже, продукція рослинництва має більш динамічну, зростаючу тенденцію до збільшення. У структурі галузі рослинництва основною складовою сільськогосподарського виробництва є вирощування зернових і технічних

культур, їх частка в загальному обсязі виробництва в 2013 р. складає відповідно 26,5 % і 19,4 %.

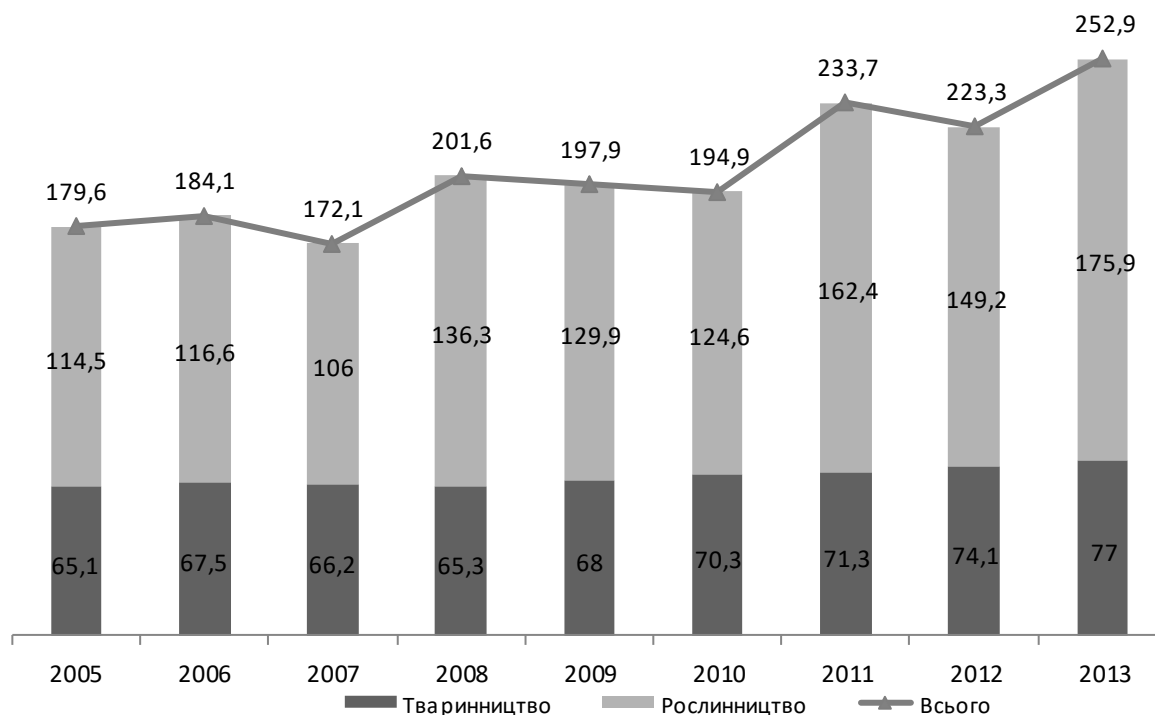


Рис. 3.2 Виробництво валової продукції сільського господарства у розрізі галузей (у постійних цінах 2010 року, млрд грн), 2005 – 2013 рр.

Значний обсяг займає також виробництво картоплі, овочів і баштанних культур.

У загальному обсязі валової продукції тваринництва за 2013 р. частка вирощування худоби та птиці складає 14,1 %, молока – 11,5 % яєць – 3,6 % (рис. 3.3).

У структурі посівних площ переважаючу роль займають зернові, потім – технічні культури. Площі під цими культурами мають тенденцію до збільшення, у той час як кормові культури – до зменшення.

Україна поступово набуває статусу важливого оператора на світовому ринку зерна, посівні площі зернових після 2007 р. практично знаходяться в межах 15 –15,5 млн га і в цілому при зростанні урожайності має можливість значно посилити своє позиціонування на ньому.



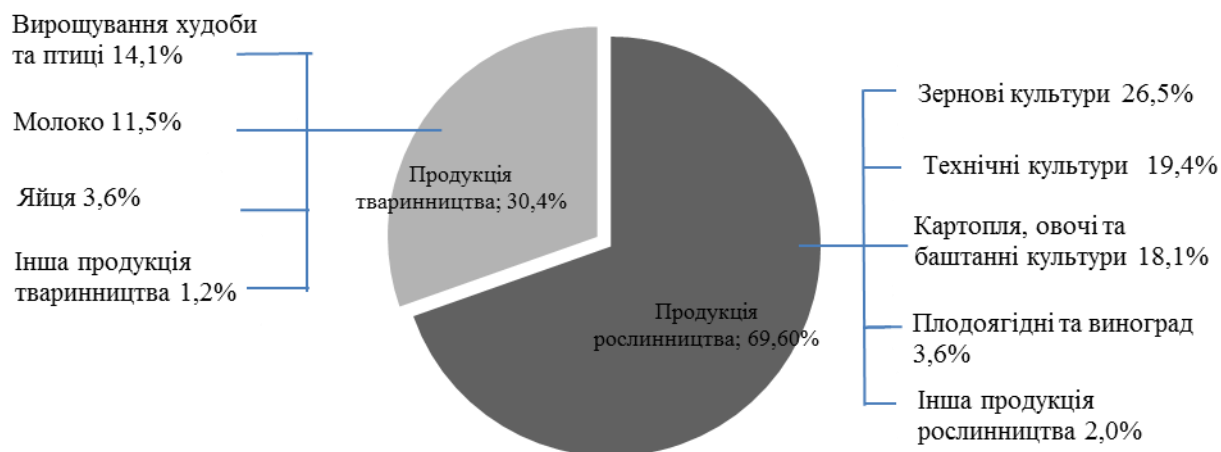


Рис. 3.3 Галузева структура виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, 2013 р.

Для структури валового виробництва зернових за три роки характерним є нарощування виробництва кукурудзи. Основними культурами, під які було освоєно посівні площі у 2013 р., є пшениця озима та яра 6,69 млн га, що становить 26,08% посівних площ, кукурудзи – 4,91 млн га або 19,15 %, соняшнику 4,83 млн га або 18,84 % та ячменю озимого та ярого 3,37 млн га або 13,17 %. Валовий збір зерна в середньому за останні 5 років (2009–2013 рр.) становив 50,2 млн т. Переходячи до аналізу розвитку виробництва за галузями, слід зразу ж зазначити, що 2013 рік увійде в історію українського землеробства.

Завдяки впровадженню інтенсивних технологій, а також позитивних природних умов отримані високі показники продуктивності землі, причому у різних природно-кліматичних зонах.

Валове виробництво зернових за даними державної служби статистики досягло 63,1 млн тонн зернових і зернобобових у вазі після доробки, кукурудзи вироблено 30,2 млн тонн, пшениці – 22,3 млн тонн, ячменю 9,0 млн тонн (рис. 3.4).

За останні 11 років Україна, враховуючи світову цінову кон'юнктуру, наростила виробництво кукурудзи майже в 9 разів, – з 3,1 млн тонн у 2002 р. до 30 млн тонн у 2013 р. Це дозволило країні увійти до трійки світових лідерів з виробництва та експорту кукурудзи.

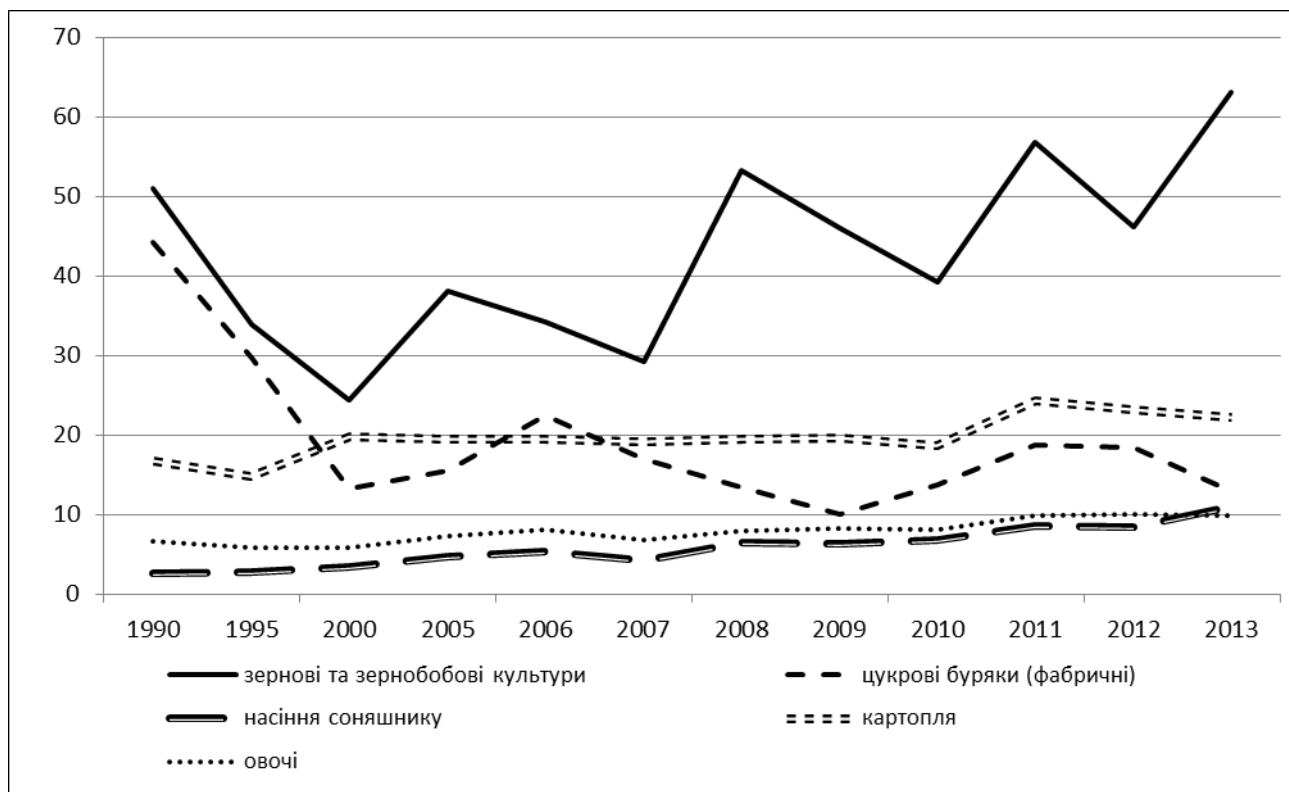


Рис. 3.4 Динаміка виробництва продукції рослинництва, млн тонн

Настільки значні успіхи були досягнуті завдяки високій врожайності, що базується на високій інтенсивності виробництва. При оцінці потенціалу галузі рослинництва на перспективу важливо зауважити, що урожайність кукурудзи в Україні на площі 4,8 млн га у 2013 р. становила 64,1 ц/га.

Таким чином, досягнуто цілком європейської урожайності по кукурудзі чого не скажеш щодо пшениці та інших зернових, овочів і цукрових буряків. Урожайність деяких культур у нас є нижчою, ніж у країнах СНД.

В останні 20 років динамічний розвиток ринку олійних культур і продуктів їх переробки вивів Чорноморський регіон на лідируючі позиції серед світових виробників і експортерів товарів олійного комплексу. Провідне місце серед групи технічних культур займає соняшник, посівні площі якого за 2004–2013 рр. зросли від 3,4 млн до 5,4 млн га. Валове виробництво у 2013 році становило 11,03 млн тонн, що на 2,65–2,36 млн тонн більше порівняно з попередніми двома роками. Збільшення виробництва досягнуто за рахунок розширення посівів та підвищення урожайності соняшнику. З огляду на агроекологічні наслідки надмірного розширення посівів соняшнику в основних

зонах вирощування цієї культури, визнана необхідність їх зменшення до науково обґрунтованих екологічно безпечних меж (3,0–3,5 млн га) та натомість розширення посівів сої і кормових культур.

Потрапивши спочатку з Німеччини до Західної України, ріпак у наш час займає досить вагоме місце у структурі посівних площ. Проте через неможливість економічно конкурувати з виробництвом соняшника подальше поширення площ ріпаку буде зумовлювати складнощі у структурі посівних площ. У 2013 р. зібрано 2,35 млн т ріпаку, що на 1,1 млн тонн більше, ніж у 2012 р., збільшення відбулося за рахунок збільшення посівних площ майже в два рази. Одночасно зазначимо, що його виробництво в 2000 р. сягало 0,13 млн тонн з площі 150 тис. га при середній урожайності 8 ц/га (для порівняння – 23,6 ц/га у 2013 р.). Посівні площі і виробництво цукрових буряків зорієнтовані на забезпечення внутрішньої потреби України у цукрі. Важливим для галузі на даному етапі є зменшення собівартості виробництва цукрових буряків та підвищення його прибутковості шляхом впровадження сучасних технологій і високоврожайних сортів. У 2013 р. виробництво цукрових буряків суттєво зменшилося і становило 13,0 млн тонн порівняно з 18,4 млн тонн у 2012 р., 13,74 млн тонн у 2010 р. і 15,5 млн тонн у 2005 і 2001 роках.

Узагальнюючи розвиток галузі рослинництва, слід відмітити, що і нині в Україні продовжують існувати обмежуючі чинники подальшого нарощування обсягів виробництва продукції цієї галузі. До них необхідно віднести, по-перше, нерівномірну зволоженість ґрунту у певних природно-кліматичних зонах, по-друге, рівень інтенсивності, а це і кількість внесених добрив і засобів захисту рослин, ще далека від оптимальної, по-третє, потребує подальшого підвищення якості селекційно-генетичний посадковий матеріал. Саме вплив на ці фактори дасть нам можливість реалізувати програму «Зерно України» та наявний в Україні потенціал у вирощуванні зерна.

Аналіз тенденцій у розвитку аграрного сектора економіки України за весь період державотворення засвідчує на загалом складну динаміку розвитку саме

галузі тваринництва. Птахівнича галузь продовжує нарощувати обсяги виробництва, залишаючись основним м'ясним продуктом дешевого харчування населення. Водночас, підгалузі – скотарство та свинарство – внаслідок тривалості технологічного циклу та у зв'язку з цим довгострокової окупності капіталу продовжують залишатися непривабливими для інвестицій.

Саме тому основні заходи державної підтримки тваринництва в основному спрямовуються на дотації власникам поголів'я тварин як у суспільному виробництві, так і в господарствах населення.

З метою гарантування продовольчої безпеки держави в частині виробництва молочної продукції, яловичини, розвитку та збільшення експортного потенціалу галузі тваринництва реалізовується Національний проект «Відроджене скотарство». Завданнями Проекту передбачається підвищення виробництва молока з 11,2 млн тонн до 15,4 млн тонн, реалізація яловичини в живій масі – до 1,02 млн тонн (в забійній масі – до 0,6 млн тонн): збільшення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах на 0,1 млн гол. (від 2,63 до 2,72 млн гол.), доведення відсотку поголів'я корів на фермах з кількістю 1000 і більше корів від 11,2 до 16,8.

Передбачається також зростання кількості молока, виробленого у сільгосп підприємствах – від 2,2 до 4,8 млн тонн підвищення рівня продуктивності корів до 5500–5600 кг у господарствах усіх категорій та середньодобових приростів молодняку великої рогатої худоби до 700–800 гр.

Необхідно також збільшити у 2,5 рази число особистих селянських господарств, які утримуватимуть трьох і більше корів, та застосовувати в них механізоване доїння, довести виробництво комбікормів для молочного скотарства до 5,54 млн тонн. На реалізацію Проекту за всіма напрямками видатків передбачалося використати за період 2012–2015 рр. близько 16 млрд грн.

Запровадження державної підтримки на утримання молодняку великої рогатої худоби вперше за роки незалежності сприяло незначному зростанню чисельності великої рогатої худоби у 2012 р. Його поголів'я склало

4645,9 тис. гол., що на 220,1 тис. гол. більше порівняно з 2011 р., однак уже в 2013 р. знову ж відбулося його зменшення до 4534 тис. гол. (рис. 3.5).

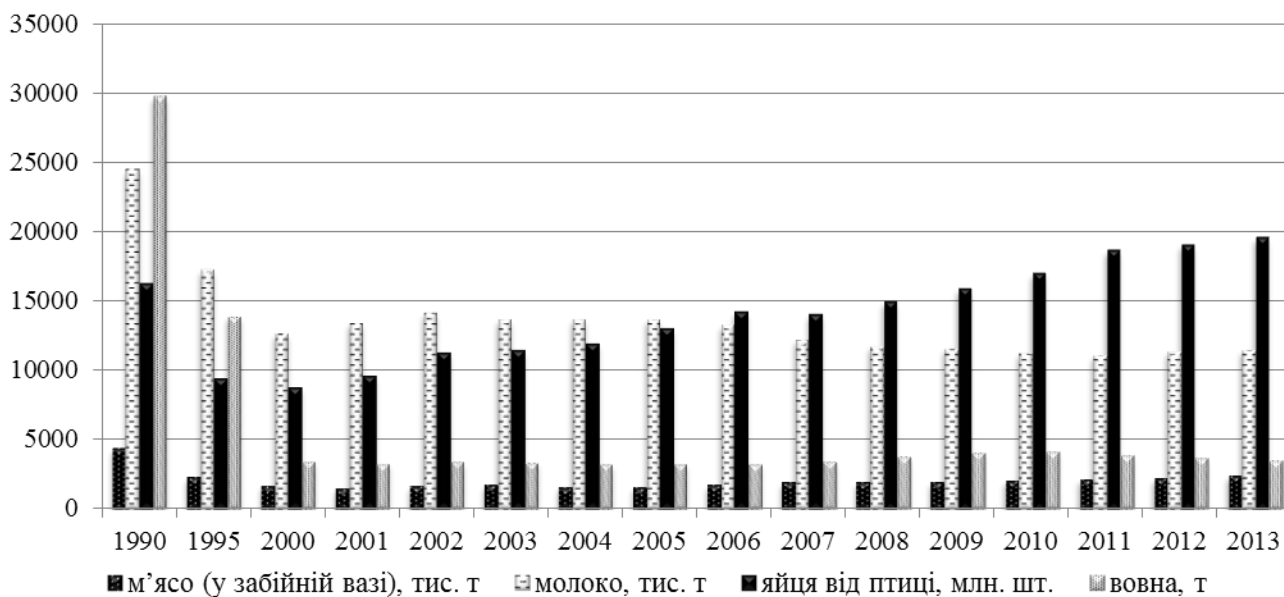


Рис. 3.5 Динаміка виробництва продукції тваринництва в Україні

Станом на 2013 р. в 927 сільгосп підприємствах, а це 27,0 % від їх кількості, утримувалось майже дві третини поголів'я великої рогатої худоби з чисельністю стада від 500 до 2999 голів. Для оцінки масштабів виробництва також важливо відмітити те що, більше половини поголів'я свиней утримувалась на підприємствах із чисельністю стада понад 3 тис. голів, а це 206 підприємств, або 6,3%.

Майже 98% поголів'я птиці всіх видів розміщене на 178 підприємствах із середнім поголів'ям понад 50 тисяч голів, що складає 27,5 від їх усієї кількості. Проведений аналіз показує, що у 2013 р. поголів'я свиней збільшилось на 345,5 тис. гол. і становило 7922,2 тис. гол., у т. ч. в аграрних підприємствах воно зросло на 9,1 % і становило 3879,9 тис. гол., у господарствах населення цей приріст не був суттєвим і склав лише 0,58 %. Загальне поголів'я птиці всіх видів порівняно з 2000 р. виросло на 106,6 млн гол. або у 2,16 рази і у 2013 р. і становило 230,3 млн гол., у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах приріст збільшився у 5,2 рази або 106,7 млн гол., у господарствах населення поголів'я птиці не змінилося за останні 13 років і становить 98,3 млн голів.

Дещо скоротилось у 2013 р. (на 0,1 %, або на 3 тис. гол.) поголів'я овець та кіз, за рахунок зменшення стада в аграрних підприємствах на 6,3 % порівняно з 2012 р. (248,5 тис. гол.) та на 16,7 порівняно з 2010 р. Водночас у господарствах населення зафіксовано зростання поголів'я овець і кіз на 0,9 % (до 1486,7 тис. гол.). За результатами аналізу даних статистики у 2013 р. в Україні реалізовано на забій 3,38 млн тонн худоби і птиці у живій вазі. У структурі реалізації м'яса сільськогосподарськими підприємствами домінуючу частку займає м'ясо птиці – 64,2 %.

Водночас, обсяги реалізації свиней і великої рогатої худоби за цей період значно зменшились по відношенню до 2000 року і становили відповідно 25,5 та 10,1 відсотка. Виробництво яєць зросло від 9,6 млрд шт. у 2001 р. до 19,6 млрд шт. у 2013 р. або у 2 рази, а несучість птиці – від 213 шт. до 286 шт. або на 34 %, в основному завдяки великим спеціалізованим птахофабрикам, впровадженню сучасних технологій та залученню інвестиційних коштів.

За результатами господарської діяльності сільськогосподарських підприємств у 2013 році рівень рентабельності їх основної діяльності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) загалом склав 11,5 % проти 20,2 % у попередньому році, в тому числі у галузі рослинництва – 11,3 %, тваринництва – 11,4%. Рентабельність виробництва продукції рослинництва у 2013 р. становила 11,3 % проти 21,9 % у 2012 р. Було зафіксовано зниження рівня рентабельності всіх основних видів продукції рослинництва, зокрема, прибутковість зернових і зернобобових культур скоротилася з 14,8 % у 2012 р. до 1,7 % у 2013 р., соняшника – з 45,1 % до 29,0 %, ріпаку – з 20,6 % до 8,4 відсотків.

Значно погіршився фінансовий результат виробництва цукрових буряків, рівень рентабельності якого зменшився з 15,9 % у 2012 р. до 2,7 % у 2013 р. Поряд з цим, у 2013 році суттєво зросла рентабельність картоплі, яка склала 22,2 % проти – 21,4 % у 2012 р.

У галузі тваринництва рівень рентабельності в 2013 р. склав 11,4 % проти 14,3 % у попередньому році. Як і в 2012 р., залишилося рентабельним

виробництво молока і яєць. Однак, на відміну від виробництва молока, прибутковість якого зросла з 2,3 % у 2012 р. до 13,4 % у 2013 р., прибутковість яєць значно зменшилася – відповідно з 52,6 % до 47,6 %.

Поряд з цим, ще більш збитковим стало виробництво м'яса великої рогатої худоби – 43,2 % проти 29,5 % попереднього року, стало збитковим вирощування свиней на м'ясо, рентабельність якого зменшилась з 2,0 % у 2012 р. до 0,2 % у 2013 р., а також вирощування овець та кіз на м'ясо у 2013 р. становило – 33,9 % проти – 40,8 % минулого року.

У розвиток підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства в 2013 р. було вкладено 779,2 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 1,3% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну. Динамічний розвиток харчової промисловості привертає увагу іноземних інвесторів до цієї галузі економіки. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій у підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2013 р. становив 3258,2 млн дол. США, що складає 5,6 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну.

Результати діяльності аграрного сектору, а саме наявність необхідної сировинної бази, мають значний вплив на роботу підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв. За підсумками 2012 р. обсяги виробництва продукції в галузі збільшилися проти попереднього року на 1,8 %.

Отримано приріст продукції у виробництві олії та жирів на 14,0 %, переробленні та консервуванні овочів та фруктів на 10,5%, молочній, м'ясній, кондитерській та борошномельно–круп'яній промисловості, відповідно на 3,2 %, 2,5 %, 3,0 % та 2,4 %. Водночас зменшення випуску продукції спостерігалось у виробництві напоїв – на 2,0 % та цукру – на 20,1 %.

Необхідно погодитись із думкою багатьох учених економістів про те, що в нових умовах фінансових викликів для держави розвиток сільського господарства України на перспективу має відбуватись за рахунок як програм прямої підтримки так і непрямої.

Зокрема, О. М. Варченко, зазначає, що «в умовах дефіциту бюджетних коштів і відповідно низької імовірності активної державної підтримки аграрної продукції на сучасному етапі держава повинна працювати серед іншого в наданні державних гарантій по кредитах, які залучаються для фінансування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, в наданні державної підтримки розвитку транспортної, складської і портової інфраструктури, та формуванні конкурентних переваг підприємств галузі» [1, с. 482].

Стан формування доходної частини бюджету та обсяг видатків на аграрну галузь у 2013 р. і особливо в 2014 р. підтверджує висновок, про те що держава внаслідок складної фінансової ситуації змушена суттєво зменшити видатки на заходи розвитку українського села. Разом з цим, зазначимо, що прогноз виробництва основних видів продукції рослинництва вказує на цілком позитивну динаміку до зростання їх обсягу (рис. 3.6).

Дослідження показують, що серед основних складових економічного механізму впливу на розвиток сільського господарства, а тобто політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію на ринку, доступу до фінансових ресурсів і оподаткування сільськогосподарських товаровиробників саме ціноутворюючий і податковий чинник аграрної політики є на сьогодні найбільш сприятливий для подальшого ефективного функціонування аграрного сектору економіки. Побудована крива обсягів виробництва зернових та зернобобових культур показує прогноз в досягненні 80 млн тонн підтверджує розрахунки і завдання Національного Проекту «Зерно України».

В цілому слід і надалі очікувати збільшення виробництва зернових культур як за рахунок збільшення урожайності за всім переліком зернових так збільшення площ за посівами кукурудзи, площі під якою лише за останні кілька років збільшились понад як утричі. За рахунок незначного зростання урожайності та більш стабільних площ прогнозується збільшення виробництва насіння олійних, і в першу чергу насіння соняшнику. Продукція українського



оліє-жирового комплексу нині є домінуючого на світовому ринку тому і надалі є всі підстави для зростання її пропозиції у тому числі на європейському ринку.

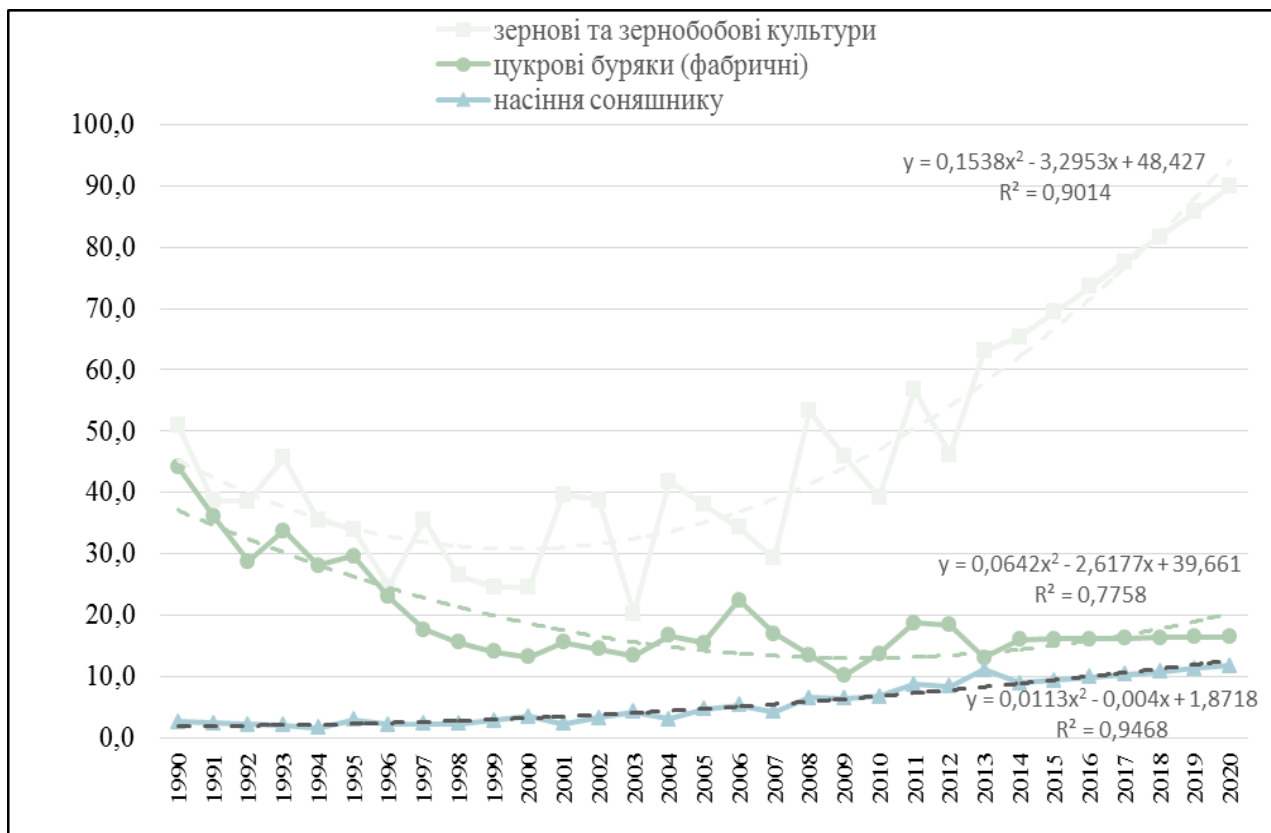


Рис. 3.6 Динаміка стану та прогноз виробництва основних видів продукції рослинництва, млн тонн

Деякі інші тенденції спостерігаються нині на ринку цукру, який тривалий час знаходиться в стагнації. Ні дія законодавства, ні ринкові методи втручання у стан ринку, через заходи Аграрного фонду, не сприяють нині сталому розвитку цієї галузі. Без виходу на зовнішній ринок є певні песимістичні підстави очікувати і надалі розбалансованості між виробництвом цукрових буряків, обсягом ринку цукру та потребами у його споживанні.

Прогнозне зростання обсягів виробництва цукрових буряків до 20 млн тонн, як це позує модель в цілому побудоване на зростанні внутрішнього споживання цукру населенням і харчовою промисловістю для виробництва кондитерських виробів на експорт.

З метою прогнозування тенденцій розвитку галузей тваринництва побудовані прогнозні моделі для виробництва основних видів продукції (рис. 3.7).

Так, у 2010 р. галузь птахівництва вперше за період державотворення досягла показників 1990 р., а за наступні кілька років, не лише наростила обсяги м'яса птиці, але і суттєво має можливості до збільшення виробництв яєць у 2020 р. до 25 млрд шт. З підписанням Угоди про асоціацію і відповідно реалізацію зони вільної торгівлі між Україною і ЄС створюються нові умови для подальшого нарощування виробництва м'яса птиці, що за основними параметрами і регламентами нині відповідає стандартам європейських споживачів. Протилежні, в цілому негативні тенденції спостерігаються уже кілька років з виробництва молока, динамічний ряд прогнозу показує що ця тенденція без серйозного державного втручання через фінансову підтримку виробників, а в першу чергу кооперування особистих господарств населення буде зберігатися і надалі.

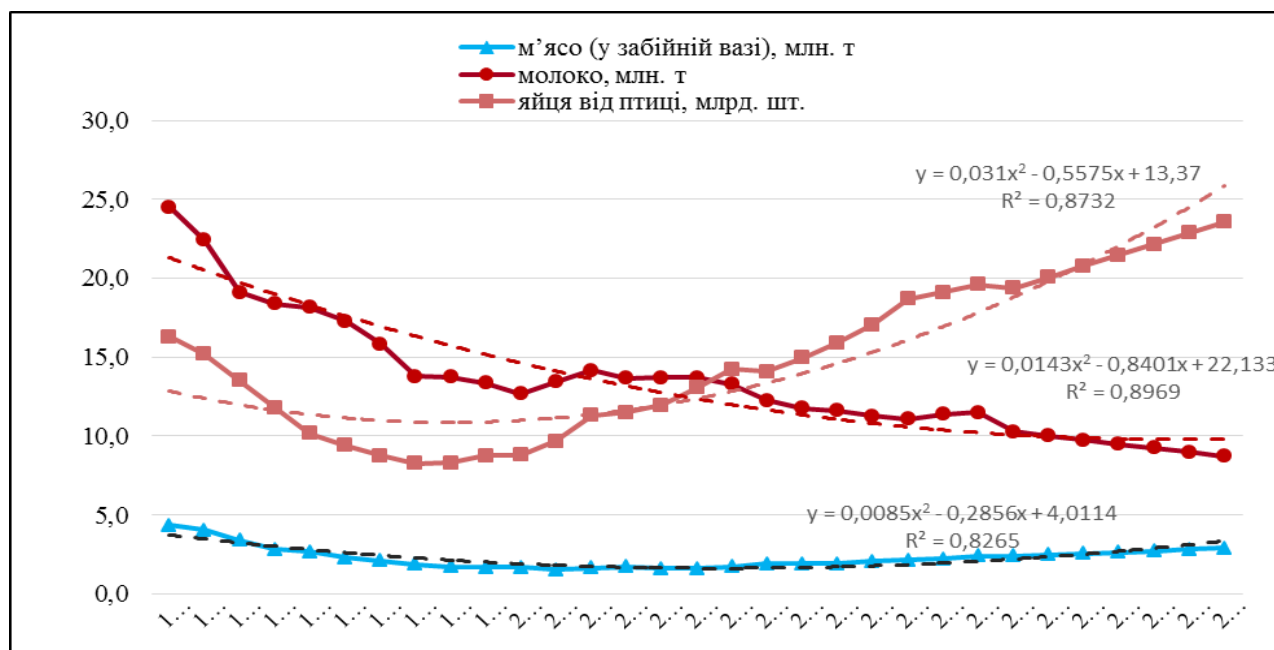


Рис. 3.7 Динаміка стану та прогноз виробництва основних видів продукції тваринництва

Таким чином, на підставі проведеного загального аналізу розвитку сільського господарства України можна зробити певні висновки.

Зазначимо, що сільське господарство продовжує залишатися однією з найважливіших галузей економіки України, складаючи в середньому за останні п'ять років близько 11,0 % ВВП України. Враховуючи загальносвітові тенденції

зростання цін на продукти харчування, скорочення оброблюваних земель, збільшення чисельності населення у світі тощо роль сільського господарства України у вирішенні світової продовольчої проблеми з часом буде тільки зростати.

Основними факторами, що нині стримують подальший розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні, є:

зношеність та недостатність основних засобів; недостатність фінансування купівлі сільськогосподарської техніки та поповнення обігових коштів;

відсутність нормативної бази для регулювання ринку землі;

монополізація каналів збуту окремими учасниками ринку;

відсутність суттєвої державної підтримки розвитку інфраструктури аграрного ринку та сільських територій та інші.

До основного і найбільш важливого чинника, що в нинішніх складних соціально-економічних умовах впливатиме на розвиток сільського господарства в Україні, належить недостатність інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств, що в свою чергу викликає обмеженість кредитування аграрного сектору фінансовими установами.

В умовах дефіциту бюджету переважна сума кредитів сільськогосподарським підприємствам в Україні надається комерційними банками. Враховуючи динаміку сукупного кредитного портфелю та незначну роль кредитних спілок у наданні кредитів сільгоспвиробникам, можемо констатувати те, що основним кредитором для сільського господарства України будуть залишатися саме комерційні банки.

Відповідно до наших оцінок, очікується, що з прийняттям Угоди про асоціацію обсяг інвестицій значно збільшиться за рахунок фінансів, які придуть з європейських країн.

Таким чином, окремі інвестиційні проекти при спільній зацікавленості сторін можуть бути реалізовані за участю інвестиційних компаній з Азії, зокрема, Китаю, відповідно до плану реалізації підписаної двосторонньої угоди.

### **3.2 Загальна характеристика стану розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу**

Ефективність ведення сільськогосподарського виробництва прямо пов'язана з природно-кліматичними умовами, в яких розміщені земельні ресурси. Країни-члени ЄС розміщені на всій території континенту Європа, що створює умови для вирощування основного переліку продуктів харчування рослинного походження, за виключенням частини фруктів, для яких потрібен більш теплий клімат. Після останнього розширення ЄС за рахунок Хорватії загальна територія економічного блоку розширилась ще на 56,5 тис. км<sup>2</sup> і складає станом на початок 2013 року – 4467,9 тис. км<sup>2</sup>.

Основними, власне, найбільшими за територією країнами ЄС залишаються: Франція – площа території складає 551,5 тис. км<sup>2</sup>, відповідно Іспанія – 505,3; Швеція – 449,9; Німеччина – 357,1; Фінляндія – 338,1; Польща – 312,7 і Італія – 301,3 тис. км<sup>2</sup>. У контексті аналізу розвитку аграрного сектора важливо також відмітити розмір країн за територією одних з основних виробників продукції сільського господарства, до них відносяться, крім вище наведених, ще Данія – 43,1 і Нідерланди – 41,5 тис. км<sup>2</sup>.

Виробництво сільськогосподарської продукції проводиться у всіх 28 країнах-членах ЄС, для чого використовується 172,6 млн га угідь, що складає 38,6 % загальної території цих країн. За розмірами сільськогосподарського землекористування країни члени ЄС можна поділити на три групи, по-перше, це група країн з понад 10 мільйонами угідь, до другої групи віднесемо країни, де площа угідь знаходиться в діапазоні від 1 до 10 млн га, і третя група, це невеликі країни із площею сільгоспугідь до 1 млн га.

Найбільші площі земель, що використовуються у сільськогосподарському виробництві, розміщені у першій групі країн, зокрема у Франції – 27,9 млн га або 43,6 % від загальної території країни, у Іспанії – 23,8 млн га або 47,0 %, Німеччині – 16,7 млн га або 46,8 %, Великобританії – 15,7 млн га або 64,3 %,

Польщі – 14,4 млн га або 46,2 % і відповідно у Румунії 13,3 %, що складає 55,8 % території країни. Саме у цих семи країнах розміщені основні земельні масиви для виробництва рослинницької продукції, що складають понад 72 % всіх сільськогосподарських угідь 28 країн-членів Європейського Союзу.

У другу ввійшли 16 країн із середнім землекористуванням близько 3 млн га, загальна площа, що знаходиться у сільськогосподарському обробітку цих країн становить 46,4 млн га. П'ять найменших країн, а це Мальта, Кіпр, Люксембург, Словенія і Естонія, мають у своєму сільському господарстві лише 1,6 млн га, причому з них 941 тис га припадає на Естонію.

З точки зору майбутнього розширення ЄС за рахунок країн претендентів площа сільськогосподарських угідь може бути збільшена на 1,3 млн га – Ісландії, 1,2 млн га колишньої югославської республіки Македонії, на 783 тис. га – Чорногорії, на 5, 5 млн га – Сербії і при можливій інтеграції Туреччини земельні угіддя цього ж призначення можуть бути збільшені ще на 38,2 млн га.

Таким чином, земельні ресурси країн-членів ЄС створюють абсолютно сприятливі за ознаками розміру на одного мешканця, розміщенням за природно-кліматичними зонами, характеристикою якості ґрунтів, умови для ефективного ведення спеціалізованого сільськогосподарського виробництва по всій території Європейського Союзу. Станом на початок 2013 р. землезабезпеченість населення Європейського Союзу угіддями для виробництва сільськогосподарської продукції складає в середньому 0,34 га.

Поряд цим слід зазначити, що площа сільськогосподарських угідь, що використовується у США, є значно більшою і складає близько 375 млн га або у 2,2 рази більше у абсолютному виразі і майже у чотири рази більше у перерахунку на сільськогосподарську землезабезпеченість населення.

Враховуючи те, що деякі показники розвитку сільського господарства країн-членів приводяться статистикою Європейського Союзу за чотирирічний період, і останнє публікування було в 2012 р., саме тому в наших дослідженнях для визначення тенденції та теоретичних узагальнень ми використали цей період.

Аналіз трудових ресурсів у країнах–членах ЄС свідчить, що у 2011 р. в європейському сільському господарстві відповідно до статистики нараховувалось близько 12 мільйонів ферм. За кількома оцінками (ЕАА, LFS) кількість зайнятих у процесі сільськогосподарського виробництва складала 10 млн осіб, що складає 5 % від загальної чисельності працюючого населення. Поряд з цим (FSS – Farm Structure Survey) визначає іншу, значно більшу кількість людей – 25 млн чол., що регулярно займаються сільськогосподарською працею. Це обґрунтування побудоване на кількісних розрахунках осіб, що зайняті сільськогосподарською працею. Розрахунки FSS показують, що 46,6 % із всіх зайнятих є власниками фермерських господарств, а ще 45,6 % працюючих є членами сімей фермерів і, безперечно, є такими, що безпосередньо прямо і активно зайняті у виробничому процесі. Інші 7,8 % працюючих у сільському господарстві не є членами фермерських сімей, але відносяться до таких працівників, що регулярно задіяні у процесах виробництва продукції рослинництва, тваринництва і аквакультури.

Поряд із загальною кількістю працюючих у сільському господарстві країн–членів Європейського Союзу розраховується також показник кількості середньорічних працівників – (AWU – annual working units).

Саме на підставі розрахунку кількості осіб, повністю зайнятих сільськогосподарською працею, через обсяг витрачених годин встановлено, що більше половини працюючих, а це 13,8 млн осіб, тратять на сільськогосподарську працю менше ніж 25 % робочого часу, і лише 14,3 % людей повністю зайняті роботою на фермі (рис. 3.8).

Отже, на основі приведення загальної кількості сільськогосподарської праці до повного робочого дня на фермі, через визначення середньорічного сільськогосподарського працівника встановлено, що середньорічна кількість працюючих в аграрній галузі протягом 2010 р. складала 9,761 млн працівників і за два наступні роки виросла до 10,1 млн осіб.

Розрахунок середньорічних працівників проводився із 25 млн. осіб, сезонно чи тимчасово, зайнятих у сільському господарстві.

Важливо в контексті дослідження зайнятості населення сільськогосподарською працею встановити середню кількість працюючих на фермах. Проведені дослідження дають підстави до висновку про те, що за кількістю зайнятих осіб в середньому два працівники приходить на одне фермерське господарство, проте уже при перерахунку їх праці на кількість зайнятого часу – їх чисельність на одне фермерське господарство складає менше однієї особи.

Більше 53 % зайнятих сільськогосподарським виробництвом працює на малих фермах (small economic size), до яких відносять підприємства з доходом до 4000 євро.

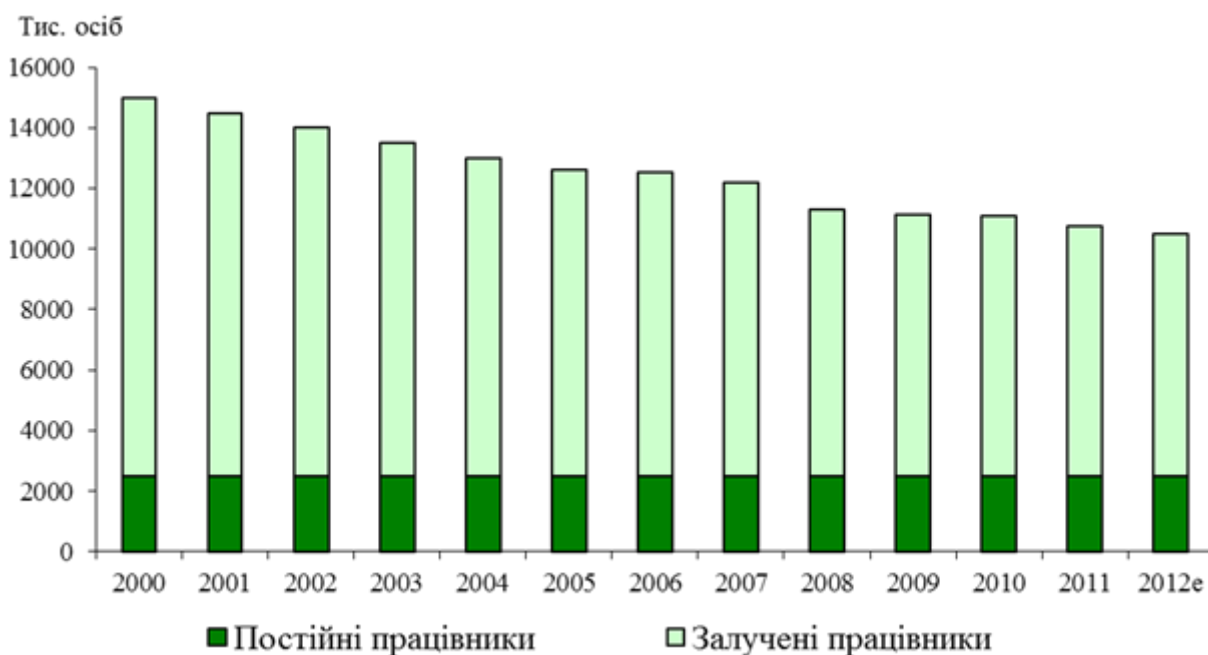


Рис. 3.8 Динаміка кількості зайнятих сільськогосподарським виробництвом працівників у Європейському Союзі, тис осіб

За статевою ознакою в сільському господарстві ЄС переважає чоловіча праця, яка складає близько 60 % (в цілому по інших галузях зайнято 54 % чоловіків). Працівники в сільському господарстві відносяться до середнього та похилого віку – 33 % сільськогосподарських працівників молодші від 40 років, 57 % праці належить людям від 40 до 65 років, і понад 10 % фермерів є старшими за 65 років ( в інших галузях економіки ЄС ця кількість складає 2 %).

Відповідно до розмірів сільськогосподарського землекористування, традицій і способів ведення виробництва в країнах-членах ЄС кількість зайнятих виробництвом продовольства значно коливається. Як зазначалося вище, загальна кількість працюючих у сільському господарстві європейських країн протягом 2010 р. становила 24 млн 969 тис. осіб.

З 27 країн Європейського Союзу майже 45 % працюючих у сільському господарстві приходить на дві країни – Румунію і Польщу, відповідно – 7156,9 і 3802,6 млн осіб. До числа інших країн із найбільшою зайнятістю сільськогосподарською працею слід віднести в порядку рейтингу Італію – 3392,7; Іспанію – 2227,0; Грецію – 1212,7; Угорщину – 1143,5 і Францію 1014,8 млн осіб.

Важливою складовою характеристики зайнятості є оцінка структури особистої та залученої праці у сільськогосподарське виробництво. За період з 2000 р. по 2012 р. у європейських країнах спостерігалась загальносвітова тенденція до скорочення кількості праці в сільському господарстві.

За цей період загальна кількість працюючих у сільськогосподарському виробництві скоротилась на 4,4 млн осіб, що представляють фермерів та їх сім'ї і 357 тис. найманих працівників. За цей період загальне зменшення склало 32 %, найбільше воно стосувалося сільського господарства Румунії і Болгарії – відповідно на 2,7 млн і 354 тис. осіб. Протягом 2012 року із 25 млн осіб загальної кількості зайнятих сільськогосподарською працею фермери та члени їх сімей склали 80 % працюючих галузі, включаючи Хорватію (табл. 3.2).

З найменшою часткою власної праці фермери у Чехії і Словаччині – відповідно 22,3, і 28,1 %, у той же час у цих країнах найбільший обсяг праці залучено зі сторони – 77,7 і 71,9 %.

Майже повністю на власній праці фермера та членів його сім'ї з мінімальним залученням сторонніх працівників ведеться сільське господарство у Румунії, Словенії, Греції і Польщі.

Отже, за ознакою співвідношення власної праці фермера та його сім'ї і найманої праці серед країн-членів Європейського Союзу можна виділити дві



групи, – перша група об’єднує країни де значно переважає кількість найманої праці – це Чехія і Словаччина.

Таблиця 3.2

Загальна кількість сільськогосподарських працівників та їх структура у країнах–членах ЄС

Країна	Загальна кількість, тис. осіб	% до усього			
		Власники	Члени сім’ї	Постійні працівники	Сезонні працівники
Бельгія	61,6	50,1	24,9	18,3	6,7
Болгарія	406,5	48,2	34,6	12,9	4,3
Чеська Республіка	108,0	13,2	9,1	74,6	3,1
Данія	52,3	43,7	13,5	39,8	2,9
Німеччина	545,5	37,5	26,4	25,9	10,2
Естонія	25,1	28,9	24,2	44,6	2,3
Ірландія	165,4	62,1	30,2	5,9	1,8
Греція	429,5	54,1	28,4	4,3	13,2
Іспанія	889,0	37,2	26,2	17,7	18,9
Франція	779,7	34,9	8,8	45,1	11,2
Італія	953,8	51,6	27,9	8,8	11,7
Кіпр	18,6	44,1	25,2	20,7	10,1
Латвія	85,2	45,9	37,9	15,6	0,6
Литва	146,8	49,3	32,3	16,3	2,0
Люксембург	3,7	45,4	30,0	20,3	4,1
Угорщина	423,5	47,8	28,9	18,4	4,8
Мальта	4,9	69,4	20,7	9,0	0,8
Нідерланди	161,7	33,5	25,6	28,4	12,5
Австрія	114,3	57,2	28,3	11,7	2,7
Польща	1897,2	46,5	48,2	3,9	1,5
Португалія	363,4	44,1	36,9	11,4	7,6
Румунія	1610,3	49,3	39,4	4,5	6,8
Словенія	76,7	43,5	46,1	3,7	6,7
Словаччина	56,1	17,7	10,4	68,5	3,4
Фінляндія	59,7	54,2	25,6	12,9	7,2
Швеція	56,9	42,5	25,9	25,8	5,8
Великобританія	266,3	41,7	26,0	24,9	7,4
ЄС–27	9761,2	45,1	32,5	14,7	7,8

За тенденціями зміни співвідношення праці до цієї групи близька Франція, де у 2010 році вперше чисельність найманих працівників перевищила кількість власників аграрного бізнесу та їх працюючих членів сімей. Друга група складається з інших країн Європейського Союзу, яких домінує особиста праця європейського фермера та членів його сім'ї.

Підприємницьку діяльність в аграрному секторі Європейського Союзу здійснюють суб'єкти підприємництва різних організаційно-правових форм господарювання. Незважаючи на те, що традиційно вважається, що основним виробником сільськогосподарської продукції у Європі є фермерське господарство європейська сільськогосподарська статистика позначає всіх виробників англійським терміном «holding». Для уніфікації термінів у нашому дослідженні для більш прийнятого тлумаченням сільськогосподарських виробників у країнах ЄС буде використовуватись термін «ферма» і «фермер».

Як уже зазначалося вище, у сільськогосподарському виробництві країн-членів Європейського Союзу за останніми даними Євростату станом на 2010 рік задіяно 12,0 млн господарств.

За останні кілька років, тобто за період з 2003 року їх чисельність зменшилась із 15021 майже на 3000 підприємств – або 20 %. Зменшення стосувалось майже всіх ферм за розміром земельної площі (європейська статистика класифікує ферми на п'ять груп за розміром землі в гектарах – 0–5, 5–10, 10–20, 20–50, більше 50 га (табл. 3.3).

Так, на 2,6 млн ферм або на 4,8 % зменшилась чисельність підприємств, що мають земельний масив до 5 гектарів, на 5,7 % зменшилась кількість ферм з розмірами від 5 до 10 га. Лише одна група господарств з розмірами понад 50 га має тенденцію до збільшення, а отже, і до укрупнення.

За досліджуваний період кількість таких підприємств зросла на 0,9 % і станом на 2010 р. складала 716 тисяч.

В розрізі окремих країн середні показники за розмірами ферм по Європейському Союзі різко різняться, так, у Румунії, Болгарії і Угорщині

частка найменших ферм за площею до 5 гектарів відповідно складають 93,1, 91,4 і 87,0 % від їх загальної кількості. Найбільші за площею ферми (понад 50 га) розвиваються у Франції, частка таких підприємств складає 37,2 %, у Данії – 33,2 %, Чехії – 29,9 % і Німеччині – 28,5 %.

Таблиця 3.3

Кількість та розміри сільськогосподарських підприємств ЄС  
за групами у динаміці

Кількість і площа господарств								
	Розмір ферми (га)	Господарства						
		x 1000				% від загальної площі		%
		2003	2005	2007	2010	2007	2010	
ЄС –27	0–5	10 957,6	10 349,1	9 644,8	8 314,2	70,4	69,2	-4,8
	5–10	1 526,1	1 584,7	1 560,5	1 307,4	11,4	10,9	-5,7
	10–20	1 015,1	1 030,4	992,6	902,7	7,2	7,5	-3,1
	20–50	835,4	825,9	804,3	773,9	5,9	6,4	-1,3
	> 50	687,1	691,8	698,1	716,5	5,1	6,0	0,9
	Всього	15 021,3	14 481,9	13 700,3	12 014,7	100	100	-4,3
Франція	0–5	169,5	147,7	130,4	138,8	24,7	26,9	2,1
	5–10	57,1	52,2	48,5	46,6	9,2	9,0	-1,3
	10–20	63,7	58,0	52,2	50,2	9,9	9,7	-1,3
	20–50	121,3	109,5	99,2	88,5	18,8	17,1	-3,7
	> 50	202,3	199,8	197,1	192,0	37,4	37,2	-0,9
	Всього	613,9	567,2	527,4	516,1	100	100	-0,7
Румунія	0–5	4 205,1	3 870,7	3 530,7	3 593,8	89,8	93,1	0,6
	5–10	218,9	289,6	300,0	182,4	7,6	4,7	-15,3
	10–20	37,4	65,9	70,1	43,6	1,8	1,1	-14,6
	20–50	9,5	16,1	16,1	17,9	0,4	0,5	3,7
	> 50	14,1	13,8	14,4	21,2	0,4	0,5	13,8
	Всього	4 485,0	4 256,1	3 931,3	3 858,9	100	100	-0,6

Загальносвітові тенденції до укрупнення сільських ферм спостерігаються і в ЄС, таку 2010 році в порівнянні з 2007 роком площа земель, що знаходиться в обробітку великих ферм (>50 га), склала 113,4 тис. га або 62,6 % загальної їх кількості. При цьому відбувається як ріст середнього розміру підприємств, який нині за всіма категоріями складає 14,3 га, таких по групі найбільших за розмірами ферм – 158 га.

Серед окремих країн найкраще ілюструє загальну тенденцію до зростання масштабів виробництва і досвід розвитку фермерських господарств Німеччина. В цій країні лише за три роки – у період з 2007 по 2010 рік чисельність найменших за розмірами підприємств (до 5 га) зменшилась на 31,1 %, тобто із 83,6 тис. од. до 27, 4 тис. од. Із 16,7 млн га сільськогосподарських земель Німеччини – 76,8 % обробляється великими за розмірами ЄС фермерами (>50 %), – середня площа у цих фермах уже складає 150 га. Країнами з найбільшими розмірами земельних площ на одне господарство продовжують залишатись Словаччина – 596 га, Чехія – 475,8 га і Болгарія – 462 га.

Аналіз за розмірами сільськогосподарських угідь є визначальним для проведення подальшого аналізу розвитку сільськогосподарського виробництва за окремими галузями. Аналіз заходів підтримки свідчить, що протягом понад 50 років існування САП, ЄС постійно особливу увагу приділяли заходам підтримки сільського господарства. Видатки бюджету Європейського Союзу на заходи розвитку фермерських господарств завжди у попередні роки займали значну частину. Так, наприклад, у 2012 рік вони склали 58,5 млрд євро, або близько 41,1 % всього фінансування економіки європейських країн.

У розписі структури видатків загального бюджету видатки для сільського господарства йдуть по 5 Розділу «Сільське господарство і сільський розвиток» і складаються з восьми напрямів фінансування (табл. 3.4). До цих напрямів відносяться: 05.01. – адміністративні витрати на аграрну політику, 05.02. – інтервенції на аграрний ринок, 05.03. – прямі платежі, 05.04. – сільський розвиток, 05.05 – підготовчі заходи, 05.06. – міжнародні аспекти аграрної політики, 05.07. – витрати на аудит і 05.08. – політика стратегічного розвитку і координації аграрної політики. Обсяги фінансування заходів підтримки фермерів за кожним із наведених вище напрямів відрізняються як за роками, за структурою так і обсягом. Але видатки за трьома основними напрямками, а саме на пряму підтримку, сільський розвиток і інтервенції в аграрний ринок займають майже всі сто відсотків обсягів фінансування.

Таблиця 3.4

Динаміка і структура планових та фактичних видатків бюджету  
Європейського Союзу на CAP, тис. євро

Стаття	Перелік видатків	Асигнування 2012 р.		Асигнування 2011 р.		Виконання 2010 р.	
		Зобов'язання	Платежі	Зобов'язання	Платежі	Зобов'язання	Платежі
05 01	Адміністративні витрати	134 298	134 298	133 430	133 430	133 002	133 002
	Резерв коштів	498	498	74	74		
	Усього	134 796	134 797	133 504	133 504	113 002	113 002
05 02	Витрати на інтервенції на аграрному ринку	3 233 310	3 232 963	2 968 410	2 966 242	4 315 517	4 313 849
05 03	Прямі платежі	40 510 700	40 510 700	39 771 100	39 771 100	39 675 730	39 675 730
05 04	Розвиток сільських територій	14 613 144	12 088 893	14 432 151	12 125 180	14 585 362	11 483 422
05 05	Підготовчі заходи перед вступом в галузі сільського господарства та розвитку сільських територій	234 458	54 586	215 000	71 318	169 800	14 385
05 06	Міжнародні заходи у реалізації аграрної політики	6 360	5 780	6 284	6 055	5 232	5 232
05 07	Доходи (витрати) на аудит	-192 700	-192 700	-262 500	-262 500	-42 586	-42 586
05 08	Стратегія і координація розвитку аграрної політики	47 310	45 147	27 232	24 696	38 387	31 456
	Статті 05 –разом	58 586 881	55 879 670	57 291 108	54 835 524	58 880 446	55 614 492
	Резерв 40 01 40	498	498	74	74		
	Усього	58 587 379	55 880 169	57 291 183	54 835 598	58 880 446	55 614 492

Так, на 2012 р. видатки, як прямі платежі підтримки фермерів, склали 40,5 млрд євро або 69,1 %, підтримка розвитку сільських територій – 14,6 млрд євро або 24,9 % і інтервенції в аграрний ринок – 3,2 млрд євро або 5,5 % всіх видатків спрямованих на розвиток сільського господарства європейських країн-членів Європейського Союзу.

За окремими програмами фінансування має свою специфіку, так видатки на заходи підтримки фермерів проводяться через два фонди, які є складовою частиною бюджету Європейського Союзу.

Європейський сільськогосподарський фонд гарантій – EAGF фінансує прямі виплати фермерам, витрати на інтервенцію на аграрний ринок, витрати на зберігання продукції і експортні субсидії. Інший фонд – Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій EAFRD – фінансує програми сталого розвитку сільських територій країн-членів ЄС.

За програмою прямих платежів – 05.03. «Прямі видатки», яка є найбільшою за обсягами видатків, як це відзначалося раніше, виплати теж мають свою специфіку, оскільки за еволюцією свого розвитку вони поділяються на схему одиночних платежів – SPS і схему одиночних платежів по площі – SAPS. Обсяги видатків на ці прямі платежі фермерам відповідно складають – 30,4 млрд євро або 75 % від усіх прямих платежів за програмою 05.03.01.01 і 5,9 млрд євро або 14,7 % за програмою SAPS – 05.03.01.02 (табл. 3.5).

Серед інших важливих програм підтримки фермерів через прямі платежі слід виділити платежі на корів, що народили телят, платежі на площі для вирощування рису, картоплі на крохмаль, горіхів та інші.

У період з 2000 по 2006 рр. фінансування розвитку сільських територій у тому числі для нових країн-членів Європейського Союзу відбувалось через EAGGF проте, починаючи з 2007 р., єдиним фондом, через який проходить фінансування сільських територій європейських країн є EAFRD.

Третьою за розмірами бюджетних видатків є програма 05.02. «Інтервенції в аграрний ринок» – річний обсяг фінансування у 2012 р. складав 3,1 млрд євро.

Саме ця програма є найбільшою за напрямками використання коштів, вона включає понад 65 різноманітних заходів підтримки ринкової рівноваги, що включені в 17 підпрограм. Найбільшими за обсягами фінансування підпрограмами є 05.02.09 «Вино і виноградарська галузь» – 1,1 млрд євро або 34,3 % від загального обсягу фінансової підтримки цієї програми.

Таблиця 3.5

Напрями і обсяги видатків бюджету на прямі платежі, тис. євро

Код групи	Назва	FF	Асигнування 2012	Асигнування 2011	Виконання 2010
05 03 01	Пряма підтримка				
050301 01	SPS (одноразовий платіж)	2	30 472 000	30 389 000	29 070 901
050301 02	SAPS (єдина платіжна схема області)	2	5 963 000	5 136 000	4 460 927
	05 03 01 – усього		37 189 000	36 324 000	33 825 038
05 03 02	Інша пряма підтримка				
05 0302 05	Підтримка насінництва	2	24 000	23 000	25 127
05 03 02 06	Підтримка молочного скотарства	2	939 000	952 000	1 139 054
05 03 02 08	Підтримка яловичини	2	72 000	72 000	92 118
05 03 02 18	Виплати виробникам картопляного крохмалю	2	102 000	102 000	103 817
05 03 02 19	Платежі за площі рису	2	153 000	158 000	168 912
05 03 02 25	Protein crop premium	2	50 000	40 000	42 670
05 03 02 26	Платежі за площі горіхів	2	88 000	89 000	94 026
05 03 02 36	Платежі за конкретні види сільського господарства та якості продукції	2	117 000	125 000	434 091
05 03 02 40	Платежі за площі бавовни	2	249 000	256 000	221 736
05 03 02 44	Конкретна підтримка (стаття 68) – у поєднанні прямої підтримки	2	866 000	805 000	
050302 50	POSEI – програми підтримки Європейського Союзу	2	395 000	389 000	386 198
	05 03 02 – усього		3 320 700	3 447 000	5 847 021
	05 03 – Разом		40 510 700	39 771 100	39 675 730

Загальні напрями підтримки сільськогосподарського виробництва через програми, що були визначені вище, конкретизуються в розрізі окремих країн. Безперечно, що більші за земельними розмірами та обсягами виробництва країни отримують більші в абсолютному виразі кошти на розвиток сільського господарства. Аналіз фінансових видатків за кілька попередніх років дає підстави стверджувати, що саме на французьке сільськогосподарське виробництво припадає найбільша частка європейських заходів підтримки. Так,

в середньому на рік Франція отримує понад 9,73 млрд євро або п'яту частину всіх видатків. Ця сума понад як на два мільярди євро більша ніж витрати на підтримку фермерів у другій за обсягами фінансування країні – Іспанії, де вони у 2012 році склали 7,1 млрд євро. Серед інших країн з найбільшими фінансовими обсягами підтримки сільськогосподарського виробництва слід відзначити Німеччину з річним обсягом близько 6,8 млрд євро, Італію – 6,2 млрд євро, Великобританію – 4,0 млрд євро та Грецію з Польщею з 3,0 і 4,6 млрд євро. Важливим напрямом формування сталого розвитку сільського господарства є також фінансування розвитку сільських територій. Як зазначалося вище, обсяг видатків за цією програмою підтримки є майже у три рази меншим від прямої підтримки, проте все ж таки загальні обсяги є надзвичайно великими – у середньому за трьох річний період з 2008 р. по 2010 р. він склав 14,3 млрд євро в річному вимірі.

Найбільша частка видатків за цією програмою припадає на нові країни ЄС, так, наприклад, річний обсяг фінансування сільських територій у Польщі є найбільшим серед усіх країн Європейського Союзу і складає 1,936 млрд євро, у Румунії – 1,4 млрд євро і дорівнює 22,9 % всіх європейських видатків за програмою «Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій». З точки зору оцінки обсягів і структури видатків за обома програмами для країн важливо відзначити таке. Серед усіх 28 країн-членів Європейського Союзу існує певна відмінність у фінансуванні програм підтримки у «старих» і «нових» країнах Європейського Союзу, у вісьмох з них у структурі сумарних бюджетних виплат для фермерів домінують витрати на розвиток сільських територій. До цих країн відносяться Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Румунія, Словенія і Словаччина (табл. 3.6).

Найбільша частка витрат у загальних видатках САП на розвиток сільських територій спостерігається у Польщі, із загального обсягу фінансової підтримки через фонди EAGF і EAFRD обсягом 2,071 млрд євро частка витрат на сільські території протягом 2010 р. складала 67,6 % або 1,4 млрд євро.



Таблиця 3.6

Динаміка і структура видатків бюджету ЄС на заходи САП, євро / га

Країни	Роки				2013 р. до 2008 р., %	
	2008		2013		Прямі платежі	Розвиток сільських територій
	Прямі платежі	Розвиток сільських територій	Прямі платежі	Розвиток сільських територій		
«Старі» країни–члени ЄС	301,7	90,6	321,2	93,1	106,5	102,8
«Нові» країни–члени ЄС	81,8	345,3	228,5	207,1	279,3	59,9
Усього ЄС–27	382,9	256,4	549,7	225,2	143,6	87,8

Економіка ЄС протягом кількох останніх років продовжує сповільнятися у своєму розвитку, протягом 2012 року темпи зростання реального ВВП скоротилися на 0,3 %, тобто відбулося подвійне падіння обсягів виробництва після 2009 року. На цьому загальному фоні аграрний сектор європейської економіки в цілому демонструє позитивні тенденції до зростання. Так, у 2012 році вартість сільськогосподарської продукції збільшилась на 2 % у цінах виробників, – на 3,1 % збільшення відбулось за рахунок галузі тваринництва і на 1,4 % – продукції рослинництва.

Аналіз динаміки ВВП сільського господарства за останні роки показує, що обсяг валової продукції сільського господарства у 2011 році склав 376 млрд євро, і це на 58,5 млрд євро або 18,4 % більше, ніж було у 2009 році. За обсягами виробництва валової продукції країни-члени ЄС можна поділити на три групи. Перша група – це десять найбільших країн з річним обсягом ВВП сільського господарства з понад 10 млрд євро.

До цієї групи за результатами 2011 р. відносяться (у порядку зменшення обсягів ВВП) – Франція з обсягом річного валового продукту в 69,1 млрд євро, Німеччина і наступні країни відповідно – 52,2; Італія – 45,7; Іспанія – 39,6; Великобританія – 25,7; Нідерланди – 24,9; Польща – 21,6; Румунія – 16,8; Данія – 10,4 і Греція – 10,1 млрд євро.

Друга група – країни, річний обсяг валової продукції сільського господарства яких знаходиться у діапазоні від 1,0 до 10,0 млрд євро. До даної

групи відноситься дванадцять країн із середнім обсягом валової продукції в 4,8 млрд євро. До третьої групи відносяться країни з найменшим абсолютним обсягом продукції сільського господарства, – це Мальта, Люксембург, Кіпр, Естонія і Латвія.

У структурі валової продукції ЄС переважає продукція рослинництва, – в середньому за період з 2009 р. по 2011 р. вона складає 53,5 %. У переважній більшості країн обидві галузі сільського господарства є приблизно рівними за обсягами виробництва, проте деякі з них відрізняються більш поглибленим розвитком однієї з галузей – найбільші ферми з вирощування продукції рослинництва знаходяться в Словаччині, Нідерландах, Данії і Чехії (рис. 3.9).

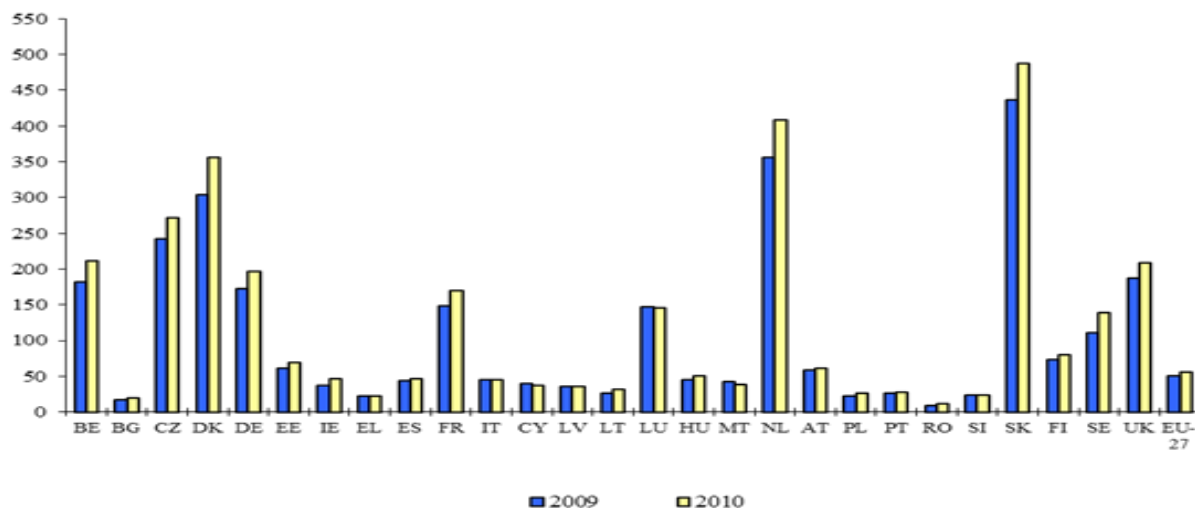


Рис. 3.9 Загальний обсяг виробництва продукції рослинництва на ферму за країнами ЄС, тис євро

Так, наприклад, частка рослинництва у валовій продукції Румунії за 2011 рік складає 76,1 %, що є найвищим показником спеціалізації серед інших країн ЄС, в той же час Данія є країною з найменшою часткою виробленої продукції у рослинництві – 33,6 %. З виробництва зернових провідними країнами ЄС є Франція і Німеччина, обсяги валової продукції зернової галузі відповідно складають – 11,8 і 8,2 млрд євро. Частка цих двох країн у загальних обсягах європейського виробництва зернових загальною вартістю в 55,3 млрд євро складає 36,1 %. До розвинутих країн з виробництва зернових

слід віднести також Іспанію – 5,0 млрд євро, Італію – 4,9 млрд євро, Румунію – 4,7 млрд євро і Польщу – 4,3 млрд євро річного обсягу валової продукції зернової галузі. За структурною ознакою, тобто за рівнем спеціалізації країни з виробництва зерна (середня частка виробництва зерна у сільськогосподарській продукції в ЄС складає 7,1 %) слід виділити Литву – 17,4 %, Болгарію – 17,2 %, Чехію – 16,4 % і Латвію відповідно – 15,5 %. Тваринництво є другою за обсягами виробництва галуззю сільського господарства країн ЄС, – протягом 2011 року обсяг валової продукції цієї галузі склав 155,6 млрд євро або 41,3 %.

До провідних країн за обсягами виробництва тваринницької продукції відносяться (у порядку зменшення вартості валової продукції) Німеччина з обсягом річного випуску продукції тваринництва протягом 2011 р. в 25,1 млрд євро, Франція – 24,8; Італія – 15,8; Великобританія – 14,2; і Нідерланди – 10,1 млрд євро.

Молочна галузь європейських країн є другою після зернового виробництва за обсягом вартості валової продукції, – протягом 2011 року вироблено молока на суму –52,9 млрд євро.

Країнами–лідерами Європейського Союзу з виробництва молочної продукції є Німеччина – з валовою продукцією 10,3 млрд євро, Франція – 8,9; Італія – 4,9; Нідерланди – 4,5 і Великобританія – 4,3 млрд євро у цінах виробників.

Відгодівля свиней та виробництво продукції свинарства традиційно вважається для населення Європи важливим напрямом господарської діяльності, оскільки саме ця продукція найбільше поширена у споживчому кошику. За валовим виробництвом це третій ринок продовольчого споживання з річним обсягом у 34,6 млрд євро.

Поряд з традиційно найбільшим виробником свинини в Європі, яким є Німеччина – 7,2 млрд євро, наступні місця займають Іспанія – 5,4; Франція – 3,2; Данія – 2,9; Нідерланди – 2,6 і Польща з 2,5 млрд євро річного обсягу виробництва (рис. 3.10).

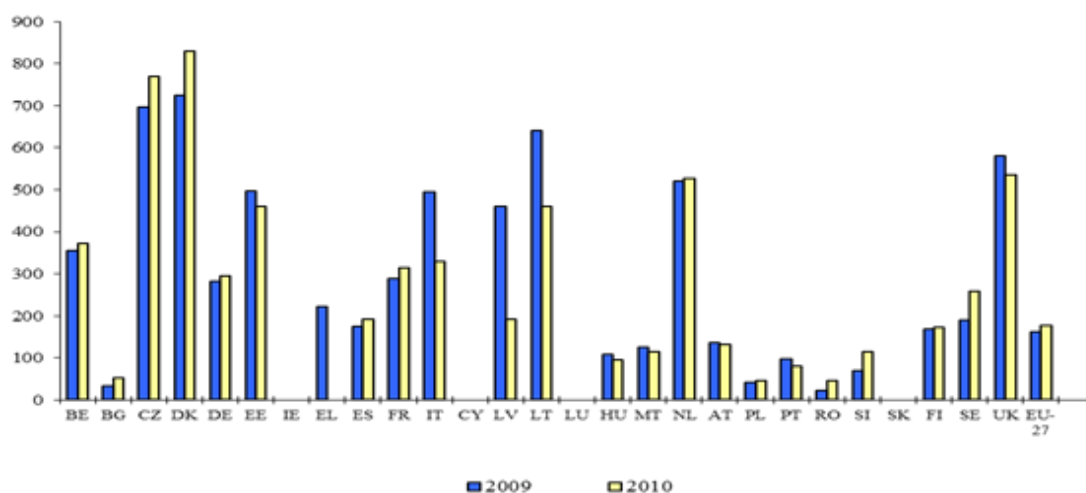


Рис. 3.10 Середній обсяг виробництва м'яса птиці і свинини на ферму за країнами, тис. євро

У країнах ЄС протягом тривалого часу відбувається значне скорочення кількості молочних ферм. Так, лише за період з 2005 по 2010 років кількість молочних ферм зменшилась на 1млн 121 одиниць або на 39,7 % від їх загальної кількості. Найбільш значні зміни відбулися в окремих країнах ЄС і в останні три аналізовані нами роки – 2007–2010 роки. Так, кількість ферм у Румунії скоротилась з 1,1 млн до 625 тис одиниць або на 24,1 %. За цей же період скоротилось також і поголів'я тварин на 16,1 % і склало в середньому на одну ферму 1,8 голів. Подібна за обсягами скорочення тенденція відбувається у Польщі – у 426 тис. молочних ферм (менше на 21,2 % ніж було у 2007 р.) утримується 2,5 млн голів ВРХ із середньою по країні щільністю поголів'я 5,9 голів на ферму. Лише у двох країнах ЄС, а це Чехія і Данія кількість молочного поголів'я тварин на одну ферму більше від 100 голів і дорівнює відповідно – 127 і 142 гол. У Болгарії, Латвії, Литві, Польщі і Румунії середнє поголів'я на молочних фермах складає менше 10 голів, в інших двадцяти воно коливається в основному діапазоні від 20 до 60 голів на ферму. Отже, в молочному скотарстві країн-членів ЄС більш значними темпами відбувається скорочення кількості молочних ферм, зменшилась, але меншими темпами, також кількість поголів'я тварин – до 23,2 млн голів у 2010 р. і, як наслідок,

щільність молочного поголів'я тварин на одну ферму зросла на 3,9 голів і складає в середньому по країнах – 13,7 голів на одну тваринницьку ферму.

У загальному контексті тенденцій до укрупнення розвивається також європейська галузь свинарства. За період з 2005 по 2010 рік кількість ферм з виробництва свинини зменшилась з 3 млн 822 тисяч до 2 млн 878 тисяч, або на 24,7 %. Найбільше скорочення підприємств відбулося в Польщі – відповідно з 664 тисяч у 2007 р. до 388 тисяч у 2010 р. і Угорщині з 283 тисяч до 183 тисяч за цей же період порівняння. Найбільші м'ясні ферми знаходяться у Данії, Чехії, Нідерландах, Литві (див. рис. 3.10).

Проте, на відміну від молочної галузі розвиток свинарства у ЄС відбувається на сталих засадах стабільності поголів'я тварин, – так його чисельність за досліджуваний п'ятирічний період майже не змінилась і складає станом на початок 2011 р. 151,8 млн гол. Лише у чотирьох країнах, зокрема, Бельгії, Ірландії, Нідерландах і Данії, фермерські господарства мають середньорічне поголів'я тварин більше від однієї тисячі голів.

Лідером серед європейських виробників за обсягами поголів'я є Німеччина і Іспанія, – лише у цих двох країнах поголів'я тварин більше від 20 млн голів, проте саме у Данії є найбільш інтенсивно розвинуте свинарство, – на близько п'яти тисячах фермерських господарств відбувається річна відгодівля 13,2 млн голів свиней.

Отже, галузь свинарства є найбільш масштабною розвинутою серед європейських країн за поголів'ям тварин (приблизно на 3 європейських мешканців протягом одного року відгодовується одна свиня) протягом тривалого періоду часу.

Основними за обсягами поголів'я тварин є – Нідерланди, Данія, Франція, Іспанія, Польща і Німеччина – в них сконцентровано понад 70 % від загального поголів'я тварин ЄС.

У двох країнах Великобританії і Швеції йде екстенсивний процес збільшення кількості ферм, при відносній стабілізації поголів'я свиней.

### **3.3. Зовнішньоекономічна діяльність у торгівлі сільськогосподарською продукцією та харчовими продуктами між Україною і ЄС**

Важливе значення для дослідження регулювання зовнішньоекономічної діяльності в контексті загальних наслідків формування ЗВТ Україна–ЄС має як аналіз сучасного стану розвитку експорту–імпорту товарів окремо в Україні і ЄС, так і результатів двосторонніх торгівельних відносин між ними.

Незважаючи на загальні світові фінансові проблеми, що особливо відчутно проявились протягом 2009 року, динаміка міжнародної торгівлі загалом за останні п'ять років має позитивну тенденцію до зростання як у загальних обсягах, так і в частині її складових – експорту і імпорту продовольчих товарів.

Проведений аналіз засвідчує, що за період з 2005 по 2012 рік обсяг світового експорту сільгосппродукції зріс із 653,3 млрд дол. США до 1312,9 млрд дол. США, або удвічі, і складав 7,1 % усього світового експорту.

За обсягом світової торгівлі найбільша частина припадає на зернові, обсяг торгівлі якими складає 229, 2 млн тонн, або в середньому 13,0 % від обсягів усього їх виробництва.

На важливі зернові культури європейського і українського експорту – пшеницю і кукурудзу – припадає відповідно 102,6 і 103,3 млн тонн світової торгівлі, або 15,7 % і 12,3 % їх світового виробництва.

Серед інших видів сільськогосподарської продукції, обсяги яких є найбільшими у міжнародній торгівлі, виділимо також м'ясо – 28,6 млн тонн, та молоко й продукти його переробки – 12,3 млн тонн.

З переліку сільськогосподарської продукції і харчових продуктів, які найбільш поширені у міжнародній економіці за співвідношенням торгівлі до виробництва виділимо насіння олійних із 71,8 % часткою світової торгівлі виробленою продукцією, з них на торгівлю соєю припадає 36 % світового виробництва, сухе молоко має частку торгівлі у світовому виробництві – 29,6 %, цукор і сир відповідно – 25,8 % і 20,5 %.

Країни ЄС здійснюють значний вплив на розвиток міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами.

Так, їх частка у світовому експорті алкогольних напоїв складає 20,7 %, сухого молока 17,9 %, свинини – 15,9 %, сиру – 15,3 %. Ці країни є теж великими імпортерами продовольства – на насіння олійних приходиться 13,6 світового імпорту, птиці – 7,3 %, цукру – 4,8 %.

Український аграрний сектор економіки набув важливих ознак експортоорієнтованості й відповідно впливу на світові тенденції у експорті – та імпорті продовольства. Тому вивчення окремих ознак розвитку експорту-імпорту в Україні і країнах-членах ЄС має важливе значення для подальшого вивчення наслідків формування та дії Угоди про асоціацію.

Проблемі розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору економіки України, тарифному і нетарифному регулюванню присвячено значну кількість наукових праць.

Серед багатьох проблем її розвитку в нових умовах формування міжнародних векторів інтеграції виділимо думку Ю. П. Воскобійник і О. Г. Шпикуляк, які, на наш погляд, вдало відмітили, що «існуюча система аграрних ринків свідчить, що одним із головних факторів сприяння просуванню на них агропродовольчих товарів має стати формування системи маркетингових каналів, передусім у частині інституційного забезпечення аграрного ринку.

Адже більшість сільгосптоваровиробників неспроможні ефективно реалізувати продукцію через відсутність доступу до організованого ринку» [19, с. 289–292].

Зазначимо, що нинішня структура українського експорту та імпорту сільськогосподарської продукції і харчових продуктів тісно прив'язана торгівлею з країнами ЄС. Про що свідчить той факт, що 25,4 % українського експорту і 37,6 % імпорту продовольства припадає саме на країни Європейського Союзу (рис. 3.11).

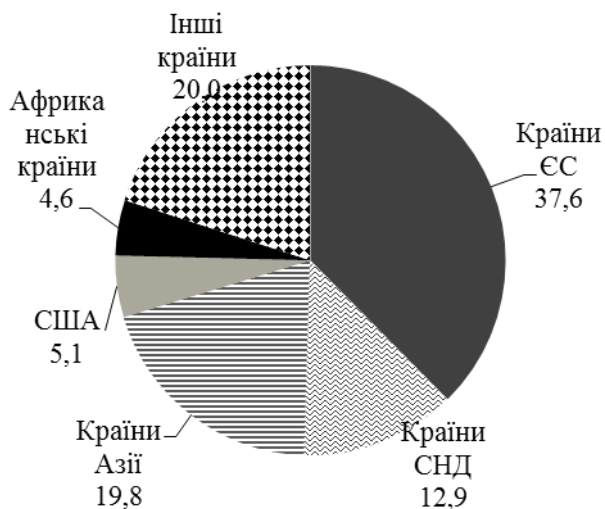


Рис. 3.11 а) географічна структура імпорту в Україну (групи 1–24 УКТЗЕД)

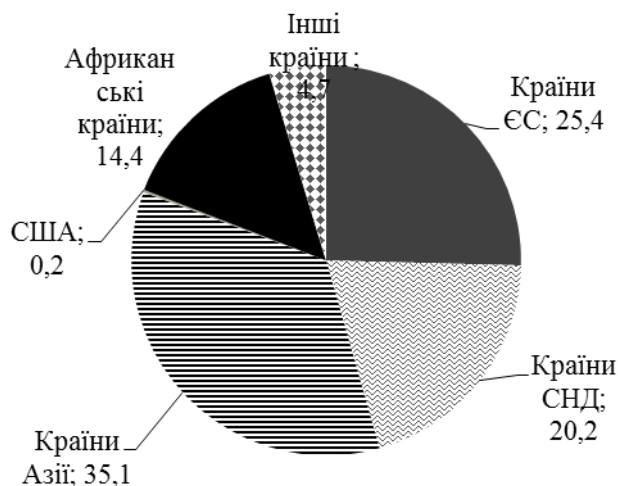


Рис. 3.12 б) географічна структура експорту з України (1–24 групи УКТЗЕД)

Проведений аналіз експорту української аграрної продукції свідчить насамперед про стрімке зростання вартості експорту продукції рослинництва, яка збільшилася за 2005–2012 роки від 1,7 до 9,2 млрд дол. США, або більше ніж у 5,4 рази.

Причому характерно те, що вона зросла у торгівлі з усіма головними регіонами нашої планети.

Природно, що шлях України на експортному ринку легким не був – при динамічному зростанні до 2008 року провальними були 2009 р. і особливо 2010 р. унаслідок падіння обсягів виробництва зерна відповідно до 45,4 млн тонн і 38,7 млн тонн.

Зі вступом до СОТ українським експортерам вдалося сформувати чотири близьких за обсягами сегменти світового ринку.

Головним досягненням аналізованого періоду слід вважати стрімкий ривок України на імпортні ринки Європи та Африки, що пов'язано не тільки зі збільшенням обсягів експорту відповідно на понад 2,8 і 2,6 млрд дол. США, але й загалом зі збільшенням країн – торговельних партнерів України.



Разом з тим у цілому експорт до головних регіонів планети був близьким – 3,3 млрд дол. США до Європи, майже 3 млрд дол. США до Азії, 2,6 млрд дол. США до Африки і майже 2,6 млрд дол. США до СНД (рис 3.13).

Також зазначимо, що за даними науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» значне поширення торговельних зв'язків України відбулося саме на ринку продукції зернової галузі. Так, якщо у 2005 році географія експорту включала 75 країн, то у 2012 році вже 101 або на 26 більше.

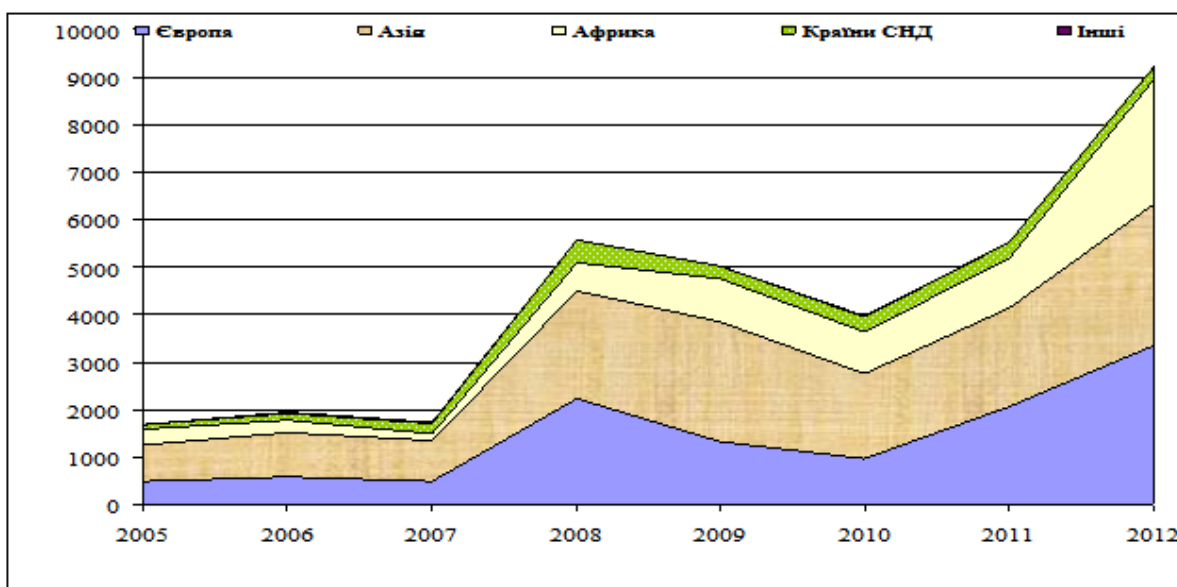


Рис. 3.13 Динаміка експорту продукції рослинництва з України за географічними регіонами світу, млн дол. США

Головними імпортерами української пшениці у 2005–2012 роках були Іспанія, Єгипет, Ізраїль і Туніс, які за ці роки імпортували відповідно 7,6; 6,0; 4,2 і 3,0 млн тонн. Переважно українська кукурудза вивозилась до Білорусі, Іспанії, Ірану, Тунісу та Єгипту, закупивши в Україні відповідно 1,1; 5,5; 3,9; 1,8 і 8,2 млн тонн. Що стосується третьої головної зернової культури – ячменю, то при коливанні щорічних обсягів експорту від 2,0 (2011 рік) до майже 5,5 млн тонн (2009 р.) головними його імпортерами були країни Близького Сходу: Саудівська Аравія, Іран, Сирія та Йорданія з беззаперечним лідерством упродовж усіх років Саудівської Аравії, яка імпортувала від 1,5 (2011 р.) до 3,2 млн тонн (2010 р.). Як уже зазначалося вченими-економістами, а наші

дослідження підтверджують їх висновки, – основу експорту групи товарів рослинного походження становлять зернові та білково-олійні культури. За темпами зростання обсягів експорту білково-олійні культури випередили зернові у 13 разів проти п'ятикратного зростання по зернових.

Серед інших ознак позитивного розвитку зовнішньоекономічної діяльності є тенденція зростання експорту продукції тваринництва за 2005–2012 роки в 1,3 рази, або на 229,1 млн дол. США. Найнижчі показники характерні для 2006 р. і 2009 р. відповідно 396,5 млн дол. США і 596,0 млн дол. США. За період, що аналізується, вартість експорту до країн Європи, Азії та СНД зростає відповідно в 1,2; 4,7 і 1,3 рази і зменшилась у 2 рази до країн Африки та інших країн. Порівняно з експортом рослинницької продукції темпи експорту продукції тваринництва характеризуються їх зростанням практично за всіма стратегічними сегментами ринку, хоча і приріст набагато нижчий. Разом з тим зазначимо, що географія українського експорту, яка охоплювала у 2005 році 77 країн, у 2012 р. досягла уже 117 країн світу.

При цьому, як це виразно показано на рис 3.14, лєвова частка продукції тваринництва припадає саме на країни СНД: 83,9 % у 2005 р. й 81,9 % у 2012 р. Причиною, що зумовила цей вектор експорту, є загалом невисока її якість, яка за стандартами проходить тільки на ринки країн СНД, багато з яких поки що не поміняли їх до рівня ЄС. Зокрема, якщо питома вага експорту тваринницької продукції до Європи у 2005 р. становила 3,4 %, то у 2012 р. вона знизилася до 3,1 %. Перспективи України на цьому ринку залежатимуть від нарощування поголів'я, підвищення якості продукції при запровадженні сучасних технологій виробництва як на фермах, так і на переробних підприємствах. Водночас можна погодитися із думкою В. П. Саблука, Б. К. Супіханова, В. І. Власова про те, що «суттєве послаблення експортних позицій тваринництва, значне посилення конкурентного тиску імпоротної продукції на внутрішньому ринку слід визнати найбільш негативною тенденцією останніх років, що заслуговує на окремий аналіз» [3, с. 285–289].

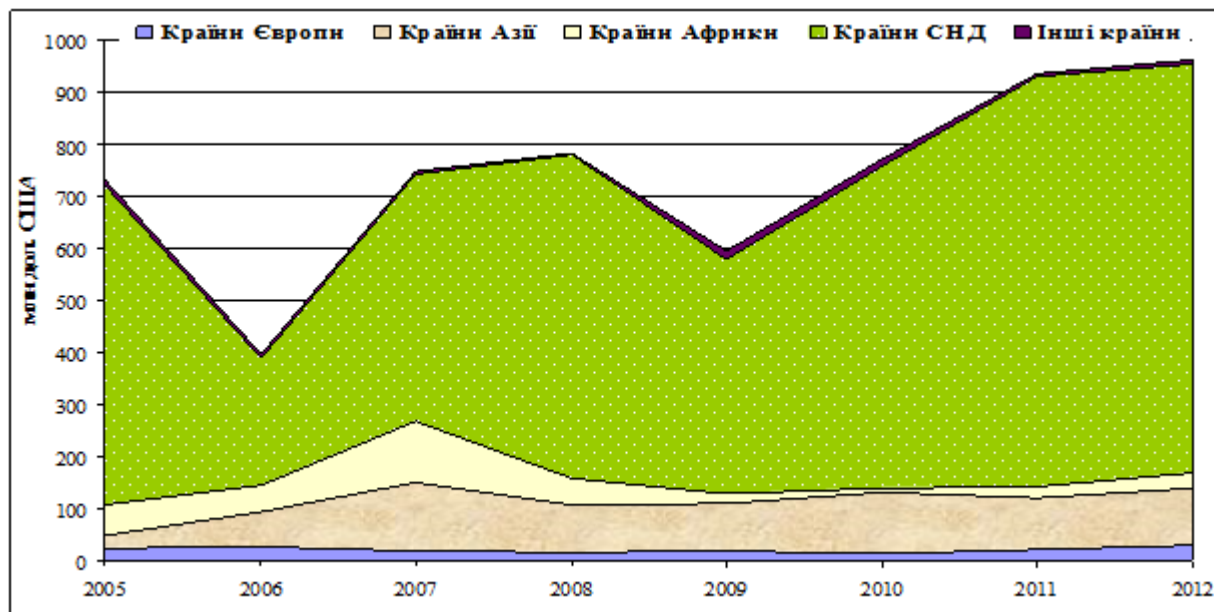


Рис. 3.14 Динаміка експорту тваринницької продукції з України за географічними регіонами світу, млн дол. США

Важливою складовою комплексності даного дослідження є також вивчення стану розвитку експорту–імпорту у країнах ЄС. Проведений аналіз засвідчує, що за останні кілька років у загальному обсязі експорту–імпорту відбулися значні, або в чомусь навіть кардинальні зміни. Так, якщо протягом 2007 – 2009 р. ЄС в цілому виступав як нетто–імпортер сільськогосподарської продукції, то уже починаючи з 2010 р., обсяг експорту значно перевищує обсяги імпорту. У 2011 році позитивне торгівельне сальдо склало близько 7 млрд євро, що майже на мільярд євро більше від попереднього переломного року. За межами ЄС найбільшими торговими партнерами Європи є країни MERCOSUR з 22,3 % спільної торгівлі, ACP (African, Caribbean, and Pacific Group of States) – 13,5 % та країни Північно–Американської зони вільної торгівлі NAFTA – 11,5 %. З-поміж окремих країн – торгових партнерів ЄС необхідно по-перше, виділити Бразилію, сільськогосподарська продукція якої обсягом у 13,6 млрд євро поставлялась на ринок продовольства Європи протягом 2011 р., по-друге, – США з 8,2 млрд євро продовольчого експорту до країн ЄС і по-третє, Аргентину, – відповідно обсяг імпорту з цієї країни склав 6,3 млрд євро. Країни-члени Європейського Союзу проводять активну

зовнішньоекономічну діяльність, так, загальний обсяг експорту всіх товарів у 2013 році склав 1733,1 млрд євро, що на 201,5 млрд євро, або на 12,9 % більше ніж у 2011 р. Частка сільськогосподарської продукції в загальному експорті є незначною і коливається від 5,9 % у 2007 р. до 6,9 % або 120,1 млрд євро у 2013 р.

За чотири роки досліджуваного періоду, тобто з 2010 по 2013 рр. загальний приріст експорту склав 38,2 %, що понад як удвічі більше від зростання експорту іншої продукції з ЄС. Майже за всім основним переліком сільськогосподарської продукції країни ЄС є значними експортерами продовольства, впливаючи на продовольчу безпеку різних країн світу.

Річний обсяг сільськогосподарського експорту країн-членів ЄС більший, ніж експорт продовольства із США, який протягом 2011 р. склав 94,680 млрд євро, Канади, відповідно – 28,9 млрд євро, Китаю – 29,8 млрд євро.

Експортному підйому, який розпочався в Європі з 2010 р., сприяв зростаючий попит на кінцеву продукцію, оскільки переважна більшість країн – ключових партнерів ЄС була поза економічним спадом і мала сталий попит на продовольство. Цьому також сприяли високі внутрішні ціни у цих країнах на харчові продукти та проміжні товари сільськогосподарського походження, вироблені у Європейському Союзі.

Аналіз географічних сегментів європейського експорту дає підстави до висновку про те, що за критерієм обсягу імпорту понад 1 млрд євро на одну країну, основна частка європейського експорту приходить на 23 країни світу.

Серед них дві країни є найбільшими торговельними партнерами для ЄС, це США і Росія, з відповідним імпортом в 15,4 і 11,8 млрд євро річного ввезення за 2013 р. (рис. 3.15). Обсяг експорту до цих країн разом з Китаєм (7,2 млрд євро) становить близько третини всього європейського експорту.

Інші традиційні для Європи торгові партнери – Японія, Швейцарія і Норвегія – за останні роки дещо зменшили обсяги ввезень продукції. Зазначимо, що Китай і Гонконг перебувають у числі найбільш динамічно зростаючих зовнішніх ринків для європейської аграрної продукції.

За останні сім років, починаючи з 2007 року, річний темп приросту торгівлі між країнами складав понад 30 %.

До країн з великим імпортом сільськогосподарської продукції слід віднести також Туреччину і Україну – протягом 2013 р. через митний кордон до України було переміщено харчових продуктів загальною вартістю в 2,2 млрд євро.

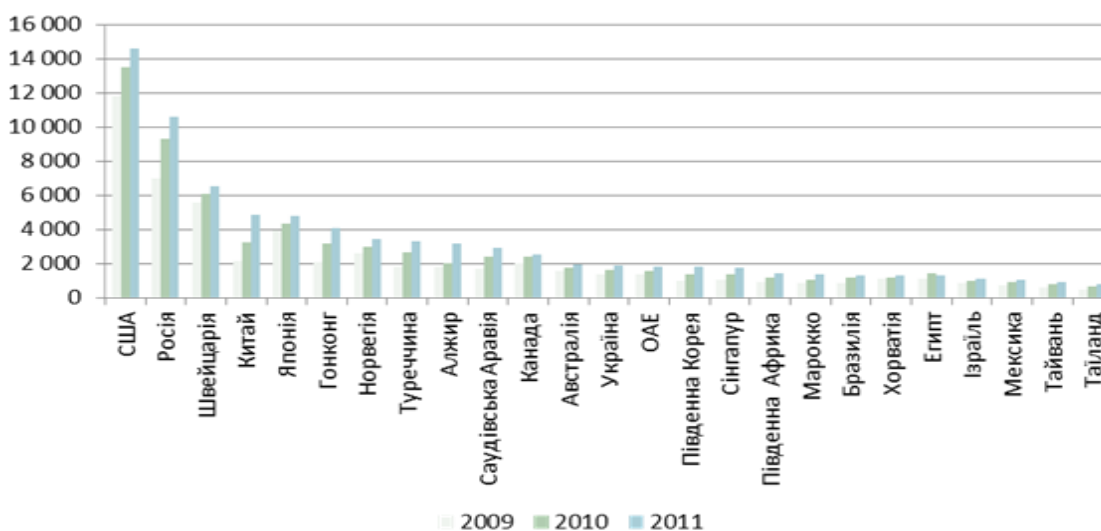


Рис. 3.15 Основні країни імпортери сільськогосподарської продукції з ЄС–27, млн євро

Пріоритет і власне сила європейського експорту за останні роки лежить у зростаючому виробництві і вивезенні за кордони готових харчових продуктів як у переробленому, так і у непереробленому вигляді.

За товарними групами з домінуванням експорту над імпортом продукції виділимо зернові, так, середньорічний їх експорт за останні чотири роки склав 31,5 млн тонн у той же час імпорт за цей період – 14,8 млн тонн (табл. 3.7).

Основними за обсягами європейського експорту є п'ять харчових продуктів, це, зокрема, алкоголь і лікери, вино і вермут, хлібні продукти, пшениця і прянощі (віднесені до 33 групи у Гармонізованій системі кодування й опису товарів і включають у себе суміші і субстанції – концентрати/приправи, що використовуються переробною промисловістю для виробництва безалкогольних напоїв).

У розрізі експорту окремих товарних груп, віднесених до сільськогосподарської продукції за кодами 01–24 гармонізованої системи опису і кодування товарів у зовнішньоекономічній діяльності, слід виділити товари, що відносяться до 22 групи.

Таблиця 3.7

Динаміка обсягів виробництва, експорту та імпорту основних видів сільськогосподарської продукції ЄС–28, млн євро

	Виробництво				Експорт				Імпорт			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Зернові (млн т)	280,7	291,5	281,3	304,5	31,5	25,6	31,7	37,2	13,3	14,4	16,9	14,9
Пшениця	128	130,2	125,9	135,3	20,3	14,6	20,5	26	2,4	5,4	3,6	2
Кукурудза	59,5	70,6	59,5	65,9	1,4	3,6	1,8	3	7,5	6,2	11	10,5
Олійні (млн т)	28,9	29,1	27,5	30,6	0,7	0,8	0,5	0,7	16,1	16,0	16,0	14,9
Ріпак	20,6	19,1	19,2	20,8	0,2	0,1	0,1	0,2	2,6	3,8	3,4	3,0
Соняшник	6,9	8,5	7,1	8,6	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4	0,3	0,2	0,4
Соя	1,2	1,2	0,9	1,1	0,1	0,0	0,1	0,1	13,1	12,0	12,4	11,5
Тварин–во (млн т) ж.в.	43,9	44,4	43,8	43,5	3,2	3,7	3,7	3,7	1,4	1,4	1,3	1,3
Яловичина телятини	8,1	8,0	7,7	7,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Свинина	22,7	23,0	22,5	22,3	1,8	2,1	2,2	2,2	0,03	0,02	0,02	0,02
Курятина	12,2	12,4	12,6	12,8	1,1	1,3	1,3	1,3	0,8	0,8	0,8	0,8

За товарами, віднесеними до цієї групи, а саме – алкогольні і безалкогольні напої та оцет, – обсяг експорту з ЄС є найбільшим, навіть домінуючим над іншими товарними групами, і складає 25,1 млн євро, або 20,9 % від усього аграрного експорту (рис. 3.16). Іншими важливими товарами європейського експорту є також (розміщені у порядку зменшення обсягу) «молоко та молочні продукти; яйця птиці, натуральний мед; їстівні продукти» (група 04) – обсяг експорту у 2011 році склав – 8,488 млрд євро, «м'ясо та їстівні субпродукти» (група 02) – 7817 млрд євро, «готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби» (група 19) – 6,636 млрд євро та «різні харчові продукти» (група 21) – 6,226 млрд євро. Крім зазначених вище експортних товарів-лідерів, до переліку важливої експортно-

орієнтованої продукції слід віднести ще дванадцять товарів, обсяги експорту за якими є близькими до 2,0 млрд євро за річними оцінками.

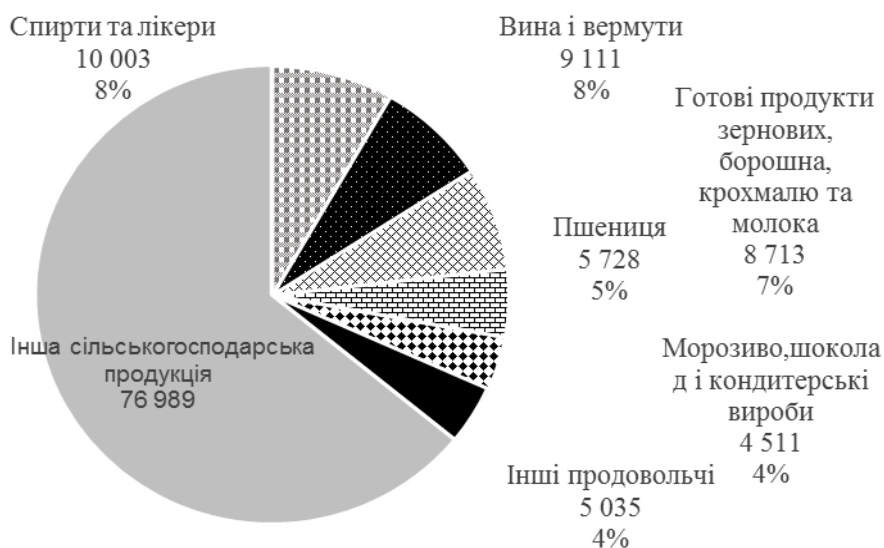


Рис. 3.16 Товарна структура європейського аграрного експорту, млн євро

При поглибленому аналізі торгівлі сільськогосподарською продукцією між 27 країнами-членами ЄС можна зробити кілька важливих висновків.

Очевидно, що не тільки великі за обсягами земельних угідь країни є домінуючими у торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Так, очолюють перелік основних, найбільших країн-експортерів європейської харчової продукції Нідерланди з річним обсягом у 58 млрд євро та найбільшим серед інших країн Європейського Союзу торгівельним сальдо обсягом у 30,9 млрд євро.

Наступними за цим показником є Німеччина – 47,6 млрд євро експорту та від’ємним торгівельним сальдо у розмірі 7,5 млрд євро, Франція відповідно 38,5 і 4,5 млрд євро, Бельгія – 27,0 і 5,2 млрд євро, Іспанія – 23,9 і 7,4 млрд євро і Італія – 20,7 і 6,4 млрд євро.

У певній частині продуктів харчування ЄС завжди відчував потребу, і ця особливість європейського споживчого ринку цілком зрозуміла, оскільки завжди існує потреба в імпортозаміщенні частини власної продукції, але за іншим асортиментом і споживчими характеристиками, а є частка продуктів, які

взагалі неможливо виробляти на Європейському континенті в зв'язку з природно-кліматичними особливостями їх вирощування.

Проведений аналіз засвідчує, що протягом 2010–2013 рр. спостерігалась загальна тенденція до зростання імпорту продовольства, він збільшився на 17,3 млрд євро або на 43,5 %.

Незважаючи на те що, середньорічний приріст імпорту продовольства є суттєвим і складає в середньому 7,3 % за досліджуваний шестирічний період (протягом останніх чотирьох років його темпи ще більші – 11,3 %) усе-таки його частка в загальному імпорті товарів до країн ЄС є незначною і складає 6,0 % від загального обсягу в 1,68 млрд євро вартості ввезених до ЄС товарів у 2013 р.

У структурі сільськогосподарського імпорту (табл. 3.8) слід виділити основні п'ять товарних груп, обсяги імпорту за якими перевищують 8 мільярдів євро, це, по-перше, група 15 «жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження» з річним протягом 2013 р. обсягом імпорту в 8,5 млрд євро, і по-друге, товарна група 09 «кава, чай мате, або парагвайський чай, і прянощі» з обсягом у 9,0 млрд євро.

До інших трьох груп віднесені харчові продукти із середньорічним обсягом імпорту більше як 10 млрд євро це група 08 «їстівні плоди та горіхи, шкiрки цитрусових або динь», група 12 «насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж», група 23 «залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин».

Обсяги імпорту за вказаними вище товарними групами складають понад 50 млрд євро або 52,5 % всього імпорту сільськогосподарської продукції і харчових продуктів до ЄС (рис 3.17).

Як зазначалося при аналізі експорту продукції, між країнами–членами Європейського Союзу існує тісний взаємозв'язок, оскільки експорт продукції з однієї країни є одночасно імпортом для іншої і може трактуватися нами як баланс взаємної торгівлі цих країн.





Рис. 3.17 Товарна структура європейського аграрного імпорту, млн євро

За аналізом обсягів імпорту продовольчих продуктів найбільший ринок імпортного споживання є у Німеччині, на 55,1 млрд євро протягом 2011 року до цієї країни було ввезено продовольства.

Великий обсяг сільськогосподарської продукції імпортують Франція – 34,0 млрд євро, Великобританія – 32,2 млрд євро, Італія – 27,0 млрд євро, Нідерланди – 27,5 млрд євро. Лише у одній із європейських країн – Греції – обсяг імпорту сільськогосподарської продукції за період з 2008 р. по 2011 р. зменшився, в усіх інших країнах спостерігається стійка тенденція до зростання ввезення продовольства.

У контексті аналізу імпорту продовольства до країн-членів Європейського Союзу важливо зазначити, що із визначених нами п'яти основних товарних груп імпорту три групи товарів, – а саме групи 08, 09 і 15 – співпадають з аналогічними товарами лідерами, що імпортуються до США.

Для порівняльної характеристики наведемо обсяги імпорту продукції в інших великих, з точки зору обсягів, країнах.

Так, імпорт іноземної продукції до США теж, як і у Європейському Союзі, має тенденцію до зростання, лише за один 2011 р. він виріс майже на 10 млрд євро і склав 74,1 млрд євро.

Таблиця 3.8

Динаміка обсягів імпорту та експорту аграрної продукції  
країн-членів ЄС, млн євро

Код групи	Група товарів за ТН ЗЕД	Імпорт			Експорт			Баланс		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
1	Живі тварини	193	262	205	1 845	1 995	1 827	1 652	1 733	1 622
2	М'ясо та істивні субпродукти	3 962	3 701	3 600	7 701	8 249	8 133	3 739	4 548	4 533
4	Молоко та молочні продукти; яйця, мед	1 007	1 063	1 053	8 445	9 151	9 891	7 438	8 088	8 838
5	Інші продукти тваринного походження	1 187	1 284	1 186	743	811	856	-444	-473	-330
6	Живі дерева та інші рослини	1 567	1 593	1 535	1 788	1 973	2 036	221	379	501
7	Овочі, коренеплоди і бульбоплоди	3 769	3 667	3 822	2 632	2 751	3 040	-1 137	-916	-782
8	Істивні плоди та горіхи	13 533	13 930	15 137	3 151	3 833	3 879	-10 382	-10 097	-11 258
9	Кава, чай, мате, або парагвайський чай, і прянощі	11 018	10 746	9 065	1 607	1 701	1 728	-9 411	-9 045	-7 336
10	Зернові культури	4 352	4 640	4 746	6 025	5 751	8 457	1 673	1 111	3 711
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	161	155	168	2 141	2 370	2 403	1 980	2 215	2 235
12	Насіння і плоди олійних рослин	8 630	9 999	10 486	2 259	2 419	2 688	-6 371	-7 581	-7 798
13	Шелак, камеди, смоли та інші рослинні соки і екстракти	752	889	848	821	950	931	69	61	83
14	Інші продукти рослинного походження	184	216	208	13	13	14	-171	-202	-193
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	8 639	9 099	8 486	3 808	4 514	4 754	-4 831	-4 585	-3 732
16	Готові харчові продукти з м'яса, риби, моллюсків	1 590	1 654	1 500	827	919	943	-763	-735	-557
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	3 012	2 770	3 025	1 930	2 393	2 110	-1 082	-377	-915
18	Какао та продукти з нього	5 815	4 949	4 744	3 876	4 315	4 342	-1 939	-635	-402
19	Готові продукти із зерна, борошна, крохмалю або молока	1 133	1 185	1 240	6 560	7 746	8 716	5 427	6 561	7 477
20	Продукти переробки овочів, плодів, горіхів або інші	4 695	4 912	4 947	3 679	4 170	4 327	-1 016	-742	-621
21	Різні харчові продукти	2 333	2 537	2 619	6 199	6 791	7 399	3 866	4 254	4 780
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	4 928	5 334	5 500	21 712	24 963	25 141	16 784	19 628	19 640
23	Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми	8 662	10 064	10 101	3 030	3 655	3 787	-5 632	-6 409	-6 314
24	Тютюн і промислові замінники тютюну	2 512	2 659	2 586	4 837	5 410	5 401	2 325	2 751	2 815
1-24	Агропромислова продукція – групи 01-24	93 634	97 308	96 806	95 629	106 841	112 803	1 995	9 533	15 997
	Інша агропродукція, не зазначена у групах 01-24	4 793	4 625	4 693	5 723	6 687	7 286	930	2 061	2 593
	Агропродукція, всього	98 427	101 934	101 499	101 352	113 528	120 089	2 925	11 594	18 589

Основними такими що імпортуються до США продовольчими товарами є алкогольні і безалкогольні напої – група 22, – загальний обсяг імпорту товарів цієї групи у 2011 р. склав 18,1 % від загального обсягу імпорту продовольства

до США. Для Канади ця 22 група товарів є теж домінуючою в структурі імпорту, напої тут складають ще більшу частку – 15,4 % від усього обсягу продовольчого імпорту.

У загальному контексті аналізу європейського імпорту та його порівняння зі структурою імпорту в інших країнах слід також зазначити відмінність імпорту в Китаї. Імпорт до цієї країни насіння і плодів олійних на суму понад 23 млрд євро або 46,1 % всього аграрного імпорту в обсязі 49,8 млрд євро, робить цей аграрний продукт найбільшим світовим ринком окремо взятої сільськогосподарської продукції, що імпортується в одну країну.

Отже, проведений аналіз торгівлі країн-членів ЄС дає підстави для кількох важливих висновків. По-перше, серед всього переліку сільськогосподарської продукції і харчових продуктів найбільш поширеними у світовій торгівлі відносно обсягів свого виробництва є олійні культури – частка продукції, що торгується на світових ринках, від виробленої складає 71,8 %, з них торгівля соєю, зокрема, складає 36 % від обсягу виробленої.

Європейські країни є активними учасниками міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами. По-друге, в структурі європейського експорту переважають готові продукти, що означає: додана вартість залишається всередині країн-членів ЄС. Серед цих товарів–лідерів алкогольні і безалкогольні напої, власне, товари цієї групи є нетто–товарами експорту в структурі виробництва лише кількох, але великих у масштабах світової торгівлі, Європейських країн – основних виробників алкогольних напоїв.

По-третє, країни–члени ЄС мають диверсифікований за зовнішніми сегментами світового ринку експорт та імпорт. Двадцять три країни світу мають понад мільярдний імпорт товарів із ЄС і приблизно рівнозначний понад мільярдний імпорт товарів за 17 товарними групами (крім груп 01, 04, 11, 13, 14) ввозить ЄС з інших країн світу. По-четверте, з точки зору оцінки українських можливостей щодо імпорту своєї продукції до ЄС, виділимо

виробничі і експортні надлишкові обсяги за м'ясом птиці (ЄС імпортує щороку понад 800 тис. тонн цього м'яса), зерновими (імпорт ЄС протягом 2013 р. склав 14 млн тонн), цукром (імпорт цукру до ЄС у 2013 р. склав 3,7 млн тонн), олією (3,8 млн тонн) та кондитерськими виробами.

Відповідно до аналізу розвитку аграрного сектору економіки країн ЄС, удалося встановити як загальні обсяги експорту всіма країнами, так і частку торгівлі, що припадає на їх внутрішній товарообіг сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами. Проте існуючі статистичні методи дослідження не є ефективним інструментом для більш масштабних досліджень, що стосуються, по-перше, інтерактивності, по-друге, візуалізації і по-третє, швидкісного обчислення великої бази даних. Для цього з метою виконання необхідних обчислень з одночасним вибором оптимального способу вирішення завдання у дисертаційній роботі був використаний пакет моделюючих програм «Mathematica», що заснований американською компанією «Wolfram Research, Inc» у серпні 1987 р. «Mathematica» приховує всі складні технічні аспекти програмування, дозволяючи концентруватися безпосередньо на логіці завдання і аналізі модельованого явища. У комерційній діяльності система «Mathematica» грає важливу роль у розвитку складного фінансового моделювання і наразі широко використовується в багатьох видах загального планування та моделювання. Сьогодні вона використовується всіма компаніями зі списку «Fortune 50», в усіх 15-ти департаментах уряду США, і в кожному з 50-ти найбільших університетів світу.

Відповідно до завдань даного дослідження ставилася мета – створити інтерактивну матрицю торгівлі за основними видами сільськогосподарської продукції країн-членів ЄС. З цією метою на основі використання мови програмування «Mathematica» нами з використанням інформації за 195 товарними групами УКТ ЗЕД, за видами експортно-імпортних операцій у товарному й грошовому викладах побудована багатовимірна інтерактивна матриця тісноти торгівлі між 28 країнами-членами ЄС. Створена матриця має

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

вигляд таблиці з назв країн по вертикалі і горизонталі (замість повних назв країн ЄС використані їх літерні коди), містять коди товарів, арифметичні операції, їх текстовий опис з розміщенням на пересіченні рядків і стовпців коефіцієнтів (рис. 3.18).

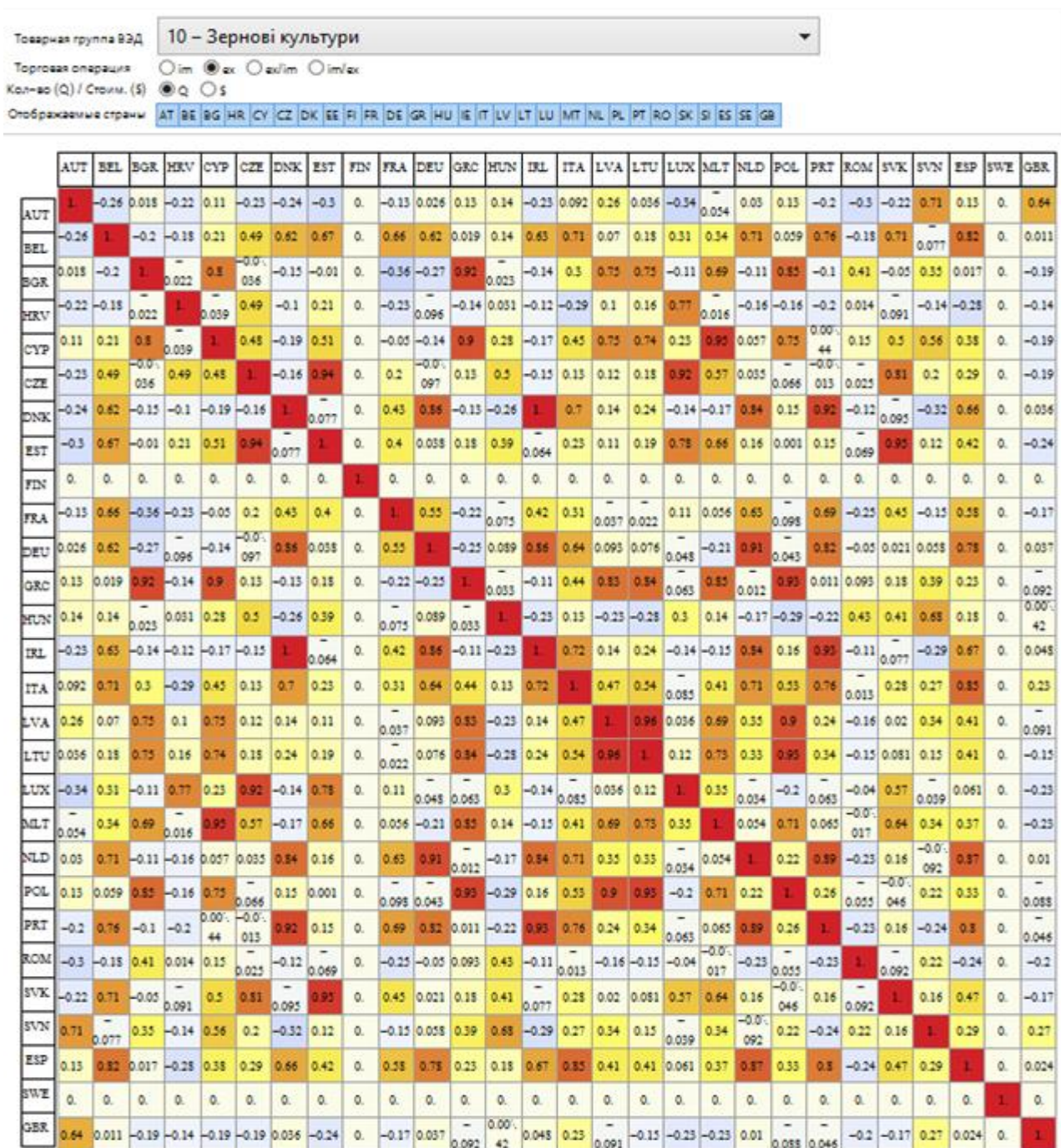


Рис. 3.18 Інтерактивна матриця щільності взаємозв'язків у торгівлі зерновими між країнами Європейського Союзу

Відповідно до мети за допомогою матриці необхідно отримати можливість аналізувати і відображати значення в межах основних товарних груп двох знаків. Нинішній вихідний масив даних з розбивкою на підгрупи в межах 4 знаків становить кількість у майже 200 позицій.

У результаті програмування ми отримали підписки для кожної країни-члена ЄС із щорічною оцінкою кількісних і вартісних обсягів імпорту та експорту товарів 24-х груп у розрізі 195 підгруп за період з 2001 по 2012 рік. Побудована кореляційна матриця з вертикальним і горизонтальним підписом з використанням функції «Overlay» накладає числові значення обчисленої кореляції на сітку елементів матриці, розфарбовану у температурну шкалу (від синього-холодного кольору, не тісних або зворотних зв'язків до коричневого – гарячого інтенсивного), відповідно до значення коефіцієнтів кореляції. Змодельована матриця дозволяє вибирати параметри відображуваної кореляційної таблиці, зокрема, такі, як товарна група, вид операції (експорт або імпорт), а також кількісні або вартісні показники.

Оскільки матриця є достатньо великою (містить 262080 елементів), що стало на заваді виведенню одночасно інших показників, корисних для аналізу, наприклад, абсолютних показників експорту або імпорту, вона була поліпшена шляхом кількох удосконалень.

З метою більшої візуалізації тісноти торгівлі для однієї країни розроблена кругова променева діаграма із застосуванням температурної шкали для відображення рівня тісноти кореляції у торгівлі з іншими країнами. Зробивши її достатньо компактною, отримали можливість додати стовпчикову діаграму абсолютних значень товарообігу.

Крім цього, розмістивши поруч дві діаграми, виникла можливість послідовно відслідковувати зв'язки між країнами щодо товарообігу у певній товарній групі. Застосування функції Grid дозволяє вивести на екран дві однакові моделі, які працюють незалежно одна від одної (рис. 3.19). Одним із найважливіших зовнішньоекономічних партнерів України в торгівлі

сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами є ЄС. Приведені на рис. 3.18 дані свідчать про в цілому позитивні у динаміці темпи зростання зовнішнього товарообміну аграрною продукцією. Так, обсяг товарообігу між Україною і країнами ЄС склав у 2013 р. 6021,4 млн євро, з яких на експорт доводиться 3828,2 млн євро або 63,6 %.

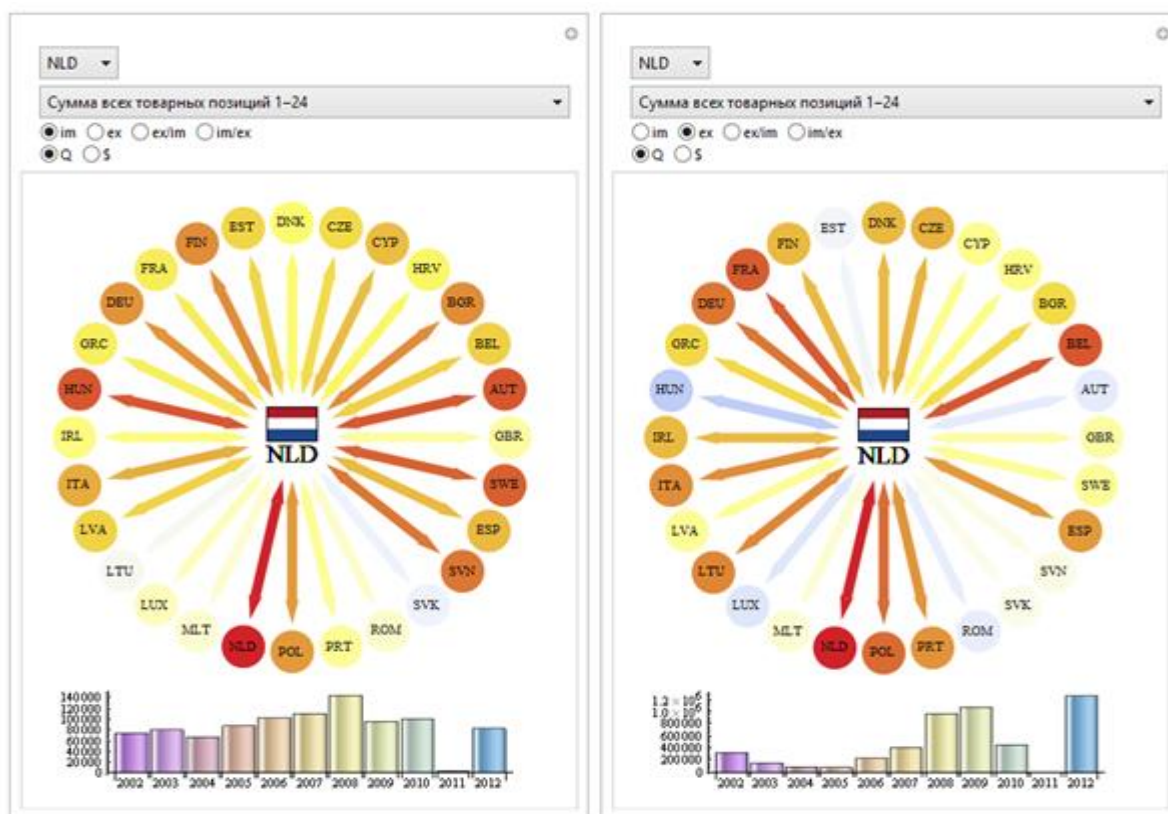


Рис. 3.19 Інтерактивна матриця торгівлі сільськогосподарською продукцією між Нідерландами і країнами-членами ЄС

Середньорічні темпи приросту експорту за період з 2008 р. по 2013 р. склали 9,8 %, при цьому найбільшій динаміки обсяг експорту досяг за період з 2010 р. по 2013 р., коли більш ніж подвоївся.

Темпи росту імпорту продовольства в Україну з ЄС мають темпи приросту теж, але вони суттєво нижчі і за обсягами на 1635,0 млн євро менші у 2013 р. від обсягів експорту.

За товарними групами домінують зернові культури 189,5, алкогольні і безалкогольні напої та оцет 183,5, м'ясо та їстівні субпродукти –

178,1 млн євро. За темпами приросту обсягів європейського експорту до України переважають продукти тваринного походження 260,0 %.

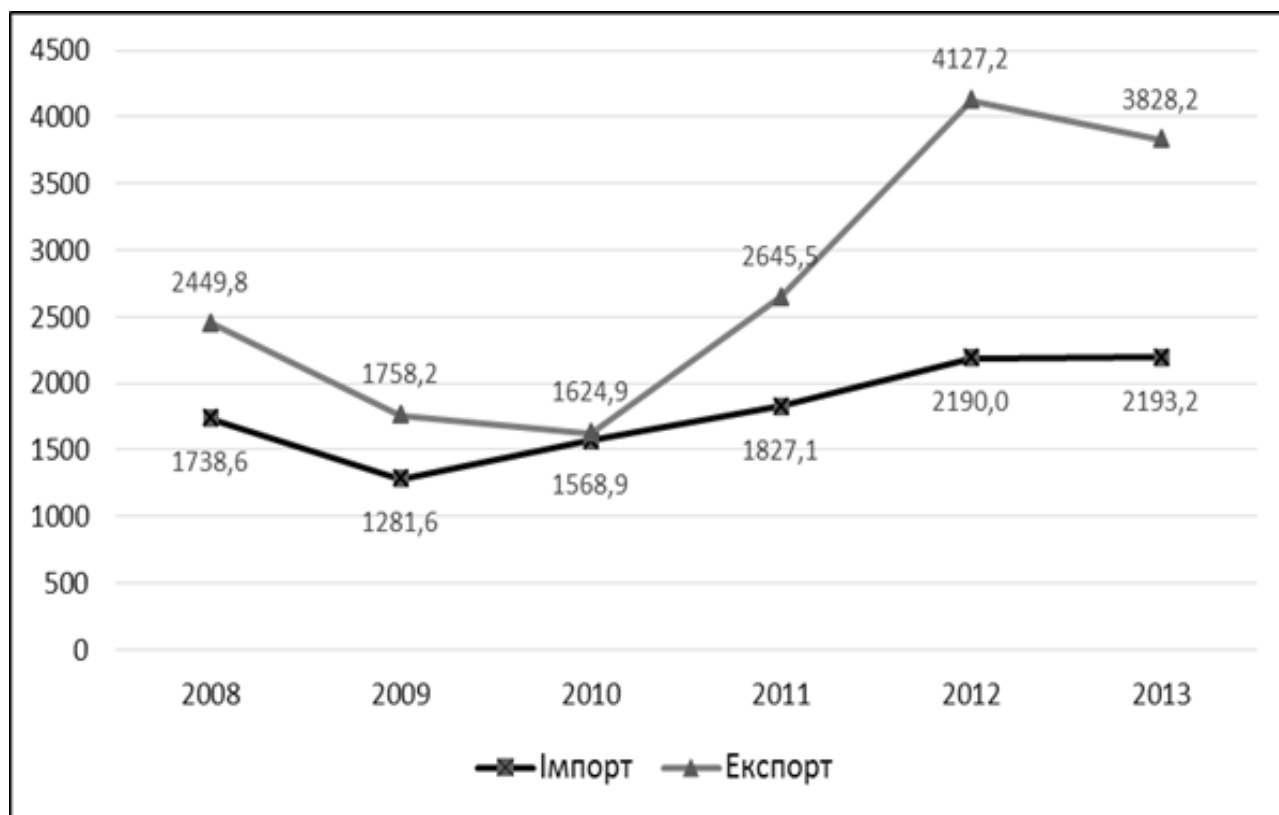


Рис. 3.20 Динаміка обсягів експорту та імпорту сільськогосподарської продукції і харчових продуктів між Україною та країнами-членами ЄС–28, млн євро

Молоко та молочні продукти; яйця, мед 206,2 % та інші продукти рослинного походження 175,0 %. У цілому загальний приріст європейського експорту аграрної продукції до України виріс за три роки на 404,7 млн євро або 22,3 % (табл. 3.9).

Важливою характеристикою взаємної торгівлі є імпорт сільськогосподарської продукції з України, який у порівнянні з експортом характеризується більш динамічними процесами.

Так, обсяги українського експорту до країн ЄС вирости за останні три роки на 1187,3 млн євро або 46,0 %.

У структурі українського експорту до ЄС домінують зернові з обсягом в 1512,1 млн євро, насіння і плоди олійних культур 1044,1 млн євро і олії та жири тваринного і рослинного походження – 464,2 млн євро (табл. 3.10).



Таблиця 3.9

Динаміка обсягів експорту аграрної продукції країн-членів ЄС до України, млн євро

Код групи	Продукція	2011	2012	2013	2013 до 2011,%
1	Живі тварини	73,8	76,3	81,2	110,0
2	М'ясо та їстівні субпродукти	144,4	265,6	178,1	123,3
4	Молоко та молочні продукти; яйця, мед	46,5	66,2	95,9	206,2
5	Інші продукти тваринного походження	4,0	6,3	10,4	260,0
6	Живі дерева та інші рослини	55,9	72,7	80,3	143,6
7	Овочі, коренеплоди і бульбоплоди	40,3	40,0	46,2	114,6
8	Їстівні плоди та горіхи	125,4	202,3	157,0	125,2
9	Кава, чай, мате, і прянощі	60,7	76,5	76,4	125,9
10	Зернові культури	129,4	141,0	189,5	146,4
11	Продукція борош.–круп. промисловості	11,7	11,3	11,7	100,0
12	Насіння і плоди олійних рослин	131,0	159,4	173,5	132,4
13	Шелак; камеді, смоли та інші	22,6	20,4	17,9	79,2
14	Інші продукти рослинного походження	52,0	230,0	91,0	175,0
15	Жири та олії твар. і росл. походження	68,7	75,2	69,6	101,3
16	Готові харчові продукти з м'яса, риби	13,2	20,8	20,4	154,5
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	10,3	16,8	15,1	146,6
18	Какао та продукти з нього	151,3	134,2	137,3	90,7
19	Готові продукти із зерна, крохм., молока	58,4	62,9	77,1	132,0
20	Продукти переробки овочів, плодів, горіх.	88,4	95,9	89,7	101,5
21	Різні харчові продукти	223,7	228,0	227,7	101,8
22	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	137,4	174,9	183,5	133,6
23	Залишки і відходи харчової пром–ті;	111,1	127,0	139,4	125,5
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	56,9	58,9	52,9	93,0
1–24	Агропромислова продукція –01–24	1 817,1	2 362,6	2 221,8	122,3
	Інша агропромислова продукція, не зазначена у групах 01–24	61,0	56,5	61,9	101,5
	Агропромислова продукція всього	1 878,1	2 419,1	2 283,7	121,6

Проте за темпами приросту основних видів продовольства на першому місці товари групи 4 «молоко, молочні продукти, яйця, мед» з приростом у 3,1 рази, далі товари групи 20 «продукти переробки овочів, плодів, горіхів» – 2,9 рази.

Таблиця 3.10

Динаміка обсягів імпорту аграрної продукції країн-членів ЄС  
з України, млн євро

Код групи	Продукція	2011	2012	2013	2013 до 2011, %
1	Живі тварини	0,8	0,9	0,8	100,0
2	М'ясо та їстівні субпродукти	0,1	0,1	0,4	400,0
4	Молоко та молочні продукти; яйця, мед	9,8	16,4	30,3	309,1
5	Інші продукти тваринного походження	5,2	6,0	5,4	103,8
6	Живі дерева та інші рослини	0,1	0,1	0,3	300,0
7	Овочі, коренеплоди і бульбоплоди	14,9	31,1	21,7	145,6
8	Їстівні плоди та горіхи	86,6	79,7	86,3	99,6
9	Кава, чай, мате, і прянощі	2,6	2,6	2,3	88,4
10	Зернові культури	838,2	1 647,9	1 512,1	180,3
11	Продукція борош.–круп. промисловості	2,7	4,7	7,0	259,2
12	Насіння і плоди олійних рослин	739,9	998,2	1 044,1	141,1
13	Шелак; камеді, смоли та інші	0,1	0,1	0,1	100,0
14	Інші продукти рослинного походження	27,6	49,8	61,3	222,1
15	Жири та олії твар. і росл. походження	497,0	641,8	464,2	93,4
16	Готові харчові продукти з м'яса, риби	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	22,5	31,4	20,1	89,3
18	Какао та продукти з нього	8,6	8,0	7,0	81,3
19	Готові продукти із зерна, крохм., молока	11,7	14,8	17,7	151,2
20	Продукти переробки овочів, плодів, горіх.	12,2	34,8	35,1	287,7
21	Різні харчові продукти	11,8	14,8	15,6	132,2
22	Алкогільні і безалкогільні напої та оцет	21,0	20,2	21,1	100,4
23	Залишки і відходи харчової пром–ті;	266,8	468,4	414,6	155,3
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	0,2	0,1	0,2	100,0
1–24	Агропромислова продукція –01–24	2 580,4	4 071,9	3 767,7	146,0
	Інша агропромислова продукція, не зазначена у групах 01–24	64,4	59,5	50,1	77,7
	Агропромислова продукція всього	2 644,8	4 131,4	3 817,8	144,3

За абсолютними обсягами українського експорту до ЄС лідерами залишаються зернові – у 2013 р. їх було експортовано на суму 1,5 млрд євро, що складає 40 % всього товарного експорту продовольства до цих країн.

Для результатів даного дослідження важливо відмітити, що торгівля України з окремими країнами-членами Європейського Союзу є вкрай нерівномірною.

Так, близько 70 % усього товарообігу сільськогосподарською продукцією припадає на шість країн, зокрема на Польщу, Іспанію, Нідерланди, Німеччину, Францію та Італію.

Аналіз також показує, що на ці країни припадають лідируючі позиції як у експорті, так і в імпорті продовольства.

Відомо, що через різноманітність клімату, розмір територій, інтенсивність розвитку сільського господарства та кількість населення країни світу проводять торгівлю між собою продуктами продовольчого споживання.

Аналіз розвитку зовнішньої торгівлі в Україні наведений у нашій науковій роботі, дає підстави до висновку про те, що приріст експорту основних експортно-орієнтованих видів сільськогосподарської продукції і харчових продуктів прямо пов'язаний із національним зростанням обсягів виробництва цієї продукції.

На основі оцінки балансів ринків зерна, олії, насіння технічних культур є всі підстави стверджувати, що набуті в попередні роки зростаючі темпи обсягів виробництва рослинницької продукції створюють гарантовані умови для подальшого збільшення експорту цієї продукції на зовнішні ринки.

Одним із найважливіших зовнішньоекономічних партнерів України в торгівлі сільськогосподарською продукцією і харчовими продуктами виступає Європейський Союз.

В особі 28 країн Європейського Союзу українські сільськогосподарські товаровиробники мають зручних з погляду транспортних переміщень, вимогливих з позиції якості та привабливих у ціновому сегменті партнерів.

Нарощування обсягів взаємної торгівлі є також метою підписання Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом та створенням і функціонуванням повноцінної зони вільної торгівлі.

На підставі аналізу можна зробити висновок про те, що за останні кілька років у загальному обсязі експорту–імпорту європейських країн відбулися значні, або в чомусь навіть кардинальні зміни.

Отже, якщо протягом 2007–2009 рр. Європейського Союзу в цілому виступав як нетто–імпортер значної частини сільськогосподарської продукції, то уже починаючи з 2010 р. обсяг експорту значно перевищує обсяги імпорту.

Як висвітлюють проведені дослідження, протягом 2011 р. позитивне торгівельне сальдо склало близько 7 млрд євро, що майже на мільярд євро більше від попереднього переломного, у зростанні експорту, року.

У результаті вивчення матеріалів, за межами ЄС найбільшими торговими партнерами Європи є країни MERCOSUR з 22,3 % спільної торгівлі, на країни АСР припадає 13,5 % і на країни Північно-американської зони вільної торгівлі NAFTA – 11,5 %.

З-поміж окремих країн – торгових партнерів Європейського Союзу необхідно, по-перше, виділити Бразилію, сільськогосподарська продукція якої обсягом у 13,6 млрд євро поставлялась на ринок продовольства Європи протягом 2011 р., по-друге, – США з 8,2 млрд євро продовольчого експорту до країн Європейського Союзу і по-третє, Аргентину відповідно обсяг імпорту з цієї країни склав 6,3 млрд євро.

Важливо зазначити, що країни-члени Європейського Союзу проводять активну торгівлю між собою, сприяючи поглибленню економічної інтеграції всередині економічного угруповання.

Свідченням цього є те, що понад 74 %, або 295 млрд 608 млн євро обсягів торгівлі сільськогосподарської продукції цих країн відбувається між ними, а інша, – четверта частина торгівлі припадає на інші країни.

Таким чином, можна стверджувати, що і Україна і в цілому ЄС мають експортно-орієнтовані аграрні ринки, і майбутнє зростання торгівлі між ними має відбуватись у напрямках взаємного покриття імпортом неконкурентного внутрішнього сільськогосподарського виробництва, доповнення окремих товарних груп експортом–імпортом продукції більшого асортименту та неухильним дотриманням безпечності і якості харчових продуктів спільного або одностороннього обміну.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Варченко О. М. Напрями підтримки експортної діяльності аграрних товаровиробників. Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: збірник матеріалів дванадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів–аграрників, Київ, 25–26 лютого 2010 року. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 618 с.

2. Воскобійник Ю. П. Кон'юнктура ринків основних видів аграрної продукції. Організаційно економічна модернізація аграрної сфери: [наукова доповідь]. За заг. ред. акад НААН П. Т. Саблука. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с.

3. Саблук В. П. Експортний потенціал аграрної галузі. Організаційно економічна модернізація аграрної сфери: [наукова доповідь]. За заг. ред. акад НААНП. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с.

4. Кваша С. М., Власов В. І., Кривенко Н. В. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції. За ред. С. М. Кваши. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 80 с.

5. Елисеєва И. И. Международная статистика: [учеб. пособ]. Мн.: Высшая школа, 1995. 224 с.

6. Энциклопедический словарь по экономике. Минск: Польша, 1997. 571 с.

7. Жаліло Я. А. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. За заг. ред. Я. А. Жаліла. К.: НІСД, 2011. 104 с.

8. Зінчук Т. О. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України. Економіка України. 2006. № 4. С. 74–88.

9. Зінчук Т. О. Міжнародна економічна інтеграція: проблеми дефініції та особливості в аграрному секторі. Економіка і держава. 2006. №3. С. 25–29.

10. Зінчук Т. О., Ткачук В. І. Теоретико-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду. Економіка АПК. 2011. № 1. С. 27–34.

11. Зінчук Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: [монографія]. Ж.: ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2008. 384 с.

12. Івашук І. Суперечності застосування країнами інструментів захисту національних інтересів в умовах прихованого протекціонізму. Аналітично-інформаційний журнал. 2012. № 6. С. 30–37.

13. История кризисов за последние 20 лет. Моя экономика. 2008. № 46.

14. Кваша К. С. Напрями альтернативного використання сільськогосподарської продукції в умовах посилення експортної орієнтації вітчизняного агровиробництва. Науковий вісник НУБІП України. К., 2009. Вип. 142. Ч. 1. С. 85–91.

15. Кваша К. С. Зовнішньоторговельний обіг сільськогосподарської продукції між Україною та ЄС. Вісник аграрної науки України. К., 2009. Вип. 5. С. 78–79.

16. Кваша К. С. Оцінка доступу до ринків харчової і сільськогосподарської продукції Європейського Союзу. Стратегія розвитку України. К., 2009. Вип. 1–2. С. 462–466.

17. Кваша К. С. Регулювання ринків сільськогосподарської продукції у країнах Європейського Союзу. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. Харків, 2007. Вип. 50. С. 136–143.

18. Кваша К. С. Особливості формування вільної економічної зони в умовах інтеграції України. Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. Луганськ, 2009. Вип. 90/94. Ч. 1. С. 352–356.

19. Кваша К. С. Тарифні квоти та мита на аграрну продукцію при формуванні зони вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною. Економіка АПК. 2013. №11. С. 99–106.

20. Кваша С. М., Жемойда О. В. Вступ до СОТ: перспективи для аграрної економіки. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 29 с.

21. Кваша С. М., Кваша К. С. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу. К.: ННЦ ІАЕ, 2013. 40 с.

22. Кваша С. М. Наукове забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності України при формуванні нових векторів міжнародної інтеграції. Доповідь на засіданні Загальних зборів відділення аграрної економіки і продовольства НААН України 17.12.2013, м Київ. ННЦ ІАЕ НААН України.

23. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: [навчальний посібник]. К.: Знання-Прес, 2000. 277 с.

24. Концепція державної цільової програми «Зерно України» 2008–2015. Теорія і практика ринків. 2007. № 2.

25. Кусакін М. Технічне нормування і стандартизація як інструмент нетарифного регулювання ринку. Стандартизація, сертифікація, якість. 2007. № 1. С. 15.

26. Кандиба А. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навчальний посібник]. К.: Аграрна наука, 2004. 508 с.

27. Клименко І. В., Федірко О. А., Ус І. В. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України в посткризовий період. К.: НІСД, 2011. 72 с.

28. Кобута І. Удосконалення експортно-імпоротної політики України в зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією: зб. робіт. 1999–2002. К.: UDNP, 2002. 450 с.

29. Как продать ваш товар на внешнем рынке: [справочник]. Под ред. Ю. А. Савинов. М.: Мысль, 1990. 364 с.

30. Лобас М. Г. Розвиток зернового господарства України. К.: 1997. 447 с.

31. Лосюк Л. Від високої якості продукції – до високої якості життя. Стандартизація, сертифікація, якість. 2008. № 5. С. 5.

32. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною: [наукова доповідь]. За ред. акад НАН України В. М. Гейця. К., 2013. 98 с.

33. Основні засади розвитку експорту й імпорту товарів на сучасному етапі. К.: Знання, 2007. 180 с.

34. Основы внешнеэкономических знаний: [учебник]. Под. ред. И. Ф. Фаминского. М.: Международные отношения, 1990. 560 с.

35. Осташко Т. О. Ризики для сільського господарства України при запровадженні режиму вільної торгівлі з Європейським Союзом. Інститут економіки та прогнозування. К.: 2010. 104 с.

36. Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку. К., 2009. 432 с.

37. Петкова Л. О. Інвестиційна привабливість регіонів. Фінанси України. 2005. № 9.

38. Пиндайк Р. Микроэкономика. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2011. 608 с.

39. Писаревський І. М. Підвищення ефективності використання ресурсів у плануванні виробничих процесів. Фінанси України. 2005. № 10.

40. Пічугін О. Новини захисту прав споживачів. Стандартизація, сертифікація, якість. 2007. № 1.

41. Про державну підтримку сільського господарства України. Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. Голос України. 2004. № 7.

42. Про першочергової заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України. Закон України від 31 жовтня 2008 р. № 639-VI. Уряд. кур'єр. 2008. № 207.

43. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі. Закон України від 10.04.2008 № 250-VI. Голос України. 2008.

44. Про єдиний митний тариф України. Закон України від 5 лютого 1992 р. № 2097-XII. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

45. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності. Закон України від 01.12.2005. № 3164-IV. Стандартизація, сертифікація, якість. 2007. № 2.

46. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році. Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України. К.: НІСД, 2012. 256 с.



47. Пугачов В. М. Аналіз заходів економічної політики щодо відповідності інтересам заінтересованих сторін: [електронний ресурс]. Економіка АПК. 2013. № 12. С. 124–127.

48. Пустовіт Р. Ф. Застосування емпіричних методів та математичних моделей для аналізу трансакційних витрат. Фінанси України. 2005. № 8. С. 28–35.

49. Регулювання аграрного сектору економіки України: в умовах євроінтеграції. За ред. Діброви А. Д., Андрієвського В. Є.; НУБіП України: Інститут розвитку аграрних ринків. К., 2014. 572 с.

50. Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз. За ред. д-ра екон. наук, проф. О. В. Точиліна. К., 2009. 640 с.

51. Саблук П. Т. Фесина А. А. Аграрна політика. Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд. Вашингтон: Світовий банк. 1999. № 407. 191 с.

52. Саблук П. Т. Організаційно економічна модернізація аграрної сфери: [наук. доповідь]. За заг. ред. акад НААН П. Т. Саблука. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с.

53. Савельєв Е. В. Нова економіка і моделі її формування. Журнал європейської економіки. 2002. № 1. 145 с.

54. Самуельсон П. Економіка. Львів: Світ, 1993. 493 с.

55. Сигел, Эндрю Практический бизнес – статистика. Пер. с англ. М.: Вильямс, 2008. 1056 с.

56. Ситник В. П. Трансформація АПК України в ринкові умови. К.: ІАЕ, 2002. 518 с.

57. Технічне регулювання в Україні: як забезпечити розвиток економіки і захист прав споживачів. Canada, 2008. 83 с.

58. Вдовенко Н. М. Вплив сучасних трансформаційних процесів на фінансову підтримку виробників сільськогосподарської продукції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2015. № 1 (45). Т. 1. С. 119–129.

## РОЗДІЛ 4

### ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ПРИ ФОРМУВАННІ ПВЗВТ

#### 4.1 Інтеграційні процеси Європейського Союзу у контексті формування двосторонніх стосунків з Україною

Тенденції до лібералізації світової торгівлі, які набули особливого розвитку після створення СОТ, протягом десяти останніх років ХХ століття отримали нову характеристику – глобалізація світової економіки. Продовжуючи ці тенденції і в ХХІ ст., міжнародна торгівля набула всеохоплюючого світового характеру, якому підкорилися не тільки внутрішні ринки окремих країн, але й великі регіональні та континентальні економічні формування. Світова торгівля товарами, капіталами й послугами перекинулася навіть на окремі країни, що раніше вважалися опортуністично налаштованими щодо зовнішньоекономічних відносин зі світовим капіталізмом внаслідок своїх політичних альтернатив. Намагання залучити іноземні інвестиції у їх грошовому або майновому вигляді спричинило для багатьох країн світу необхідність пошуку найбільш заможних і впливових світових партнерів. Саме пошук партнерів у політичній площині для таких країн, як Україна, має надзвичайно важливе значення, оскільки економічна підтримка розвитку національних економік країн, що розвиваються, безперечно у майбутньому передбачає і регіональну солідарну діяльність.

Однією із найбільш апробованих і зручних з погляду взаємних довготривалих міжнародних відносин є зона вільної торгівлі (далі ЗВТ або «FTO – freetrade organization»). Як зазначають М. А. Хвесик і А. М. Сундук, «якщо країна прагне будувати свою політику з точки зору відкритості зовнішньому світу, то обов'язковою умовою успішності її контактів і зв'язків є наявність у її арсеналі необхідного інструментарію з регулювання проявів

глобальних процесів, інакше через них держава зіткнеться з істотними загрозами» [1, с. 13].

Протягом усього періоду державотворення українська влада, в першу чергу в особі політиків, безперечно, визнавала необхідність визначення своїх зовнішніх пріоритетів як елементів стратегічного партнерства. Тривала дискусія за цієї важливої зовнішньоекономічної проблеми точиться й нині, але, безперечно, основним бажанням для влади завжди була мета знайти найкращі, у контексті взаємо вигідності, стосунки із країнами– членами ЄС.

На підставі уже понад десятиріччя відповідних заяв української влади про різні напрями стратегії економічної інтеграції, що розглядаються Україною у західному і східному партнерстві, для прийняття відповідних рішень необхідно в першу чергу виявити нині існуючі рівні економічної інтеграції між країнами світу та дати відповідні їм характеристики.

Проведені узагальнення дають підстави для висновку, що нині, як найбільш практиковані для більшості країн світу існують шість видів регіональної економічної інтеграції (рис. 4.1).

Починаючись із зони преференційної торгівлі, поступово переходячи в зону вільної торгівлі, країни та їх блоки надалі формують митний союз, який визначає єдність у митній політиці цих міждержавних об'єднань.

Наступні етапи, а це спільний ринок, економічний і політичний союзи, уже передбачають значно ширшу і всеохоплюючу інтеграцію, яка передбачає об'єднання і управління капіталами, товарами, робочою силою на основі спільних економічних і політичних інтересів усіх учасників такого інтегрованого об'єднання.

Безперечно, що формування як економічного, так і політичного союзів має свої особливості, і вони проявляються в інтересах їх учасників. При цьому сьогодні дуже важливо відмітити, що інколи політичні інтереси до інтеграції заохочують країни до активізації економічних перетворень всередині країни відповідно до встановлених вимог.

Тобто, актуальність політичного бажання визначає інтенсивність економічних перетворень, яких вимагає сам процес інтеграції, тому можливим є скорочення як часу адаптації внутрішнього законодавства до вимог союзу, так і скорочення послідовних видів інтегрування, яких може бути і менше – два або чотири, не враховуючи початкової форми економічної інтеграції – зону преференційної торгівлі, та останню – політичну.

Форма	Зміст інтеграційних заходів					
	Зниження внутрішніх тарифів	Ліквідація внутрішніх тарифів	Єдиний зовнішній тариф	Вільне пересування капіталів, товарів та робочої сили	Гармонізація економічної політики на спільному ринку	Політична, економічна соціальна культурна єдність цілей
Зона преференційної торгівлі						
Зона вільної торгівлі						
Митний союз						
Спільний ринок						
Економічний союз						
Політичний союз						

Рис. 4.1 Рівні інтеграції економічної і політичної інтеграції країн та вимоги до змісту заходів

Зрозуміло, що та чи інша форма економічного співробітництва, на яку претендує країна, визначається партнерами, як це є у відносинах України з ЄС, передбачає собою певний інститут регулювання взаємних зобов'язань, і в першу чергу вони стосуються економічних відносин.

Формування і регулювання двосторонніх відносин у певному взаємовигідному напрямі є результатом наявності у країни доброї політичної і економічної волі в реалізації конкретних цілей та стратегії економічного

розвитку, які вимагає процес адаптації права, економіки і соціальних стандартів.

Досвід інших країн показує, що, як правило, утворення інтеграційних об'єднань починається з простіших форм або з тих форм, які в окремих політичних і економічних умовах світового або регіонального розвитку є найбільш ефективними для її учасників. Це також залежить від того, які завдання ставить перед собою країна, яка претендує на участь в уже існуючому союзі країн. Такими цілями для учасників як новостворюваних інтеграційних об'єднань, так і участі в уже діючому союзі можуть бути інноваційне відновлення економічного потенціалу, прискорення розвитку окремих галузей економіки, закріплення позицій окремих товарних груп на світовому ринку чи інше. Найбільший розвиток інтеграційні об'єднання різного типу одержали в другій половині ХХ ст.

Протягом попереднього, понад п'ятдесятирічного періоду, створення ЄС деякі країни проходили у своєму еволюційному періоді розвитку всі етапи інтегрування, тобто від першого рівня, коли перші країни ще тільки робили перші кроки до взаємного зближення своїх економік і політик.

Тоді, у післявоєнні роки, країни, представники переможців і переможених, були віддалені політично один від одного і змушені були готувати спільні преференційні торговельні угоди, які б мали бути схвалені їхніми урядами.

У той час країнами-ініціаторами були підготовлені і підтримані народами перші заходи щодо формування взаємовигідних умов торгівлі між ними.

Прикладом спільної політики певних країн Європи стала Європейська асоціація вільної торгівлі, створена ще у 1960 році (рис. 4.2).

Потреба у формуванні єдиної економіки Європи змушувала країни формувати як двосторонні, так і багатосторонні зовнішньоекономічні зв'язки.

Відповідно до цих угод європейські країни брали на себе зобов'язання надавати одна одній більш сприятливі торговельні режими, ніж ті, які існували з третіми країнами.

З розвитком економіки країн, формуванням серед них принципів добросусідства виникає логічна потреба у посиленні взаємовигідного економічного співробітництва через запровадження більш глибокої інтеграції.

Наступний етап інтеграції передбачає створення зони вільної торгівлі, яка зумовлює ліквідацію митних тарифів у торгівлі цих країн, проте не впливає на торгові преференції з третіми країнами.

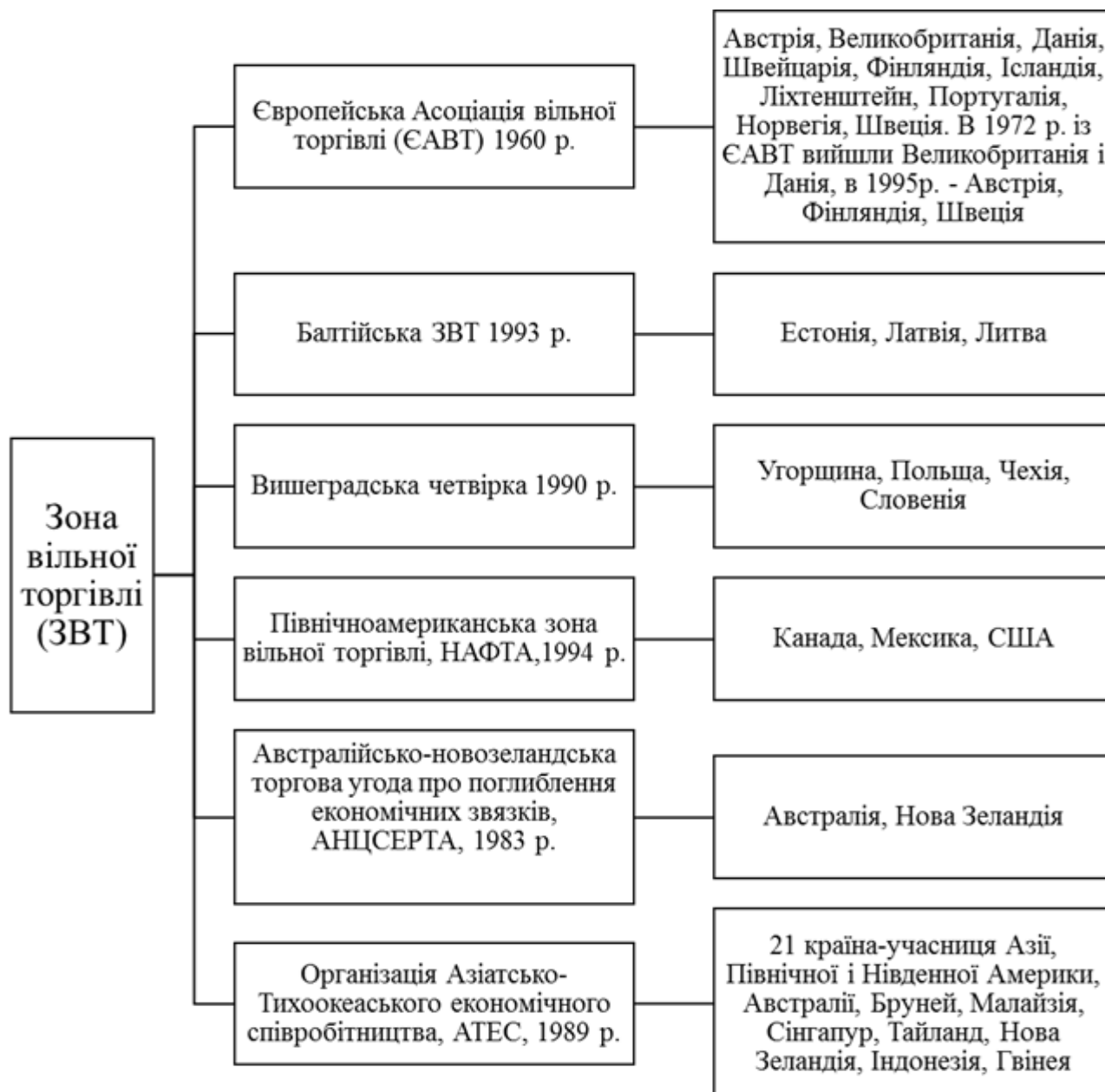


Рис. 4.2 Континентальні і регіональні зони вільної торгівлі, створені у період з 1960 р. по 1995 р.

Відповідно до спільних домовленостей між країнами-учасницями зберігалися митні кордони та пости, на які покладалися завдання щодо контролю за проходженням товарів, що перетинають національні кордони.

Дія зони вільної торгівлі поширювалася на всі товари і послуги, при цьому єдиний митний тариф для країн не встановлювався. У період створення європейської зони вільної торгівлі кожна країна визначала власний митний збір відповідно до економічних потреб третьої сторони. Важливою і необхідною умовою стало використання країнами – учасницями ЗВТ єдиної номенклатури опису і кодування товарів.

Наступний етап у розвитку інтеграційного процесу є надзвичайно важливим, оскільки саме він стає основою для наступного дуже складного і важливого економічного об'єднання країн. Метою митного союзу (МС) є створення і функціонування єдиного митного кордону між країнами – учасниками. Досить часто митний кордон є складним саме у територіальному аспекті його формування, оскільки не всі країни, що є сусідами, до нього входять. При цьому національні митниці країн ще зберігаються, але діють тільки на зовнішніх кордонах членів союзу.

Відповідно до мети митного союзу на його території діють єдині митні закони і правила щодо ввезення усіх видів товарів у будь-яку з країн-учасниць. Вимоги функціонування митного союзу передбачають необхідність проведення єдиної торговельної політики, яка концептуально формується усіма країнами-учасницями. Для розробки законів ведення торгівлі всередині союзу та пошуку пріоритетів у торгівлі з третіми країнами створюється наддержавний орган. Між країнами–учасницями митного союзу є вільний доступ до товарів, зроблених у цих країнах, здійснюється вільне просування товарів з однієї країни в іншу, немає митних зборів з товарів.

При імпорті товарів з третіх країн на територію митного союзу будь-якою країною-учасницею Митного Союзу, митний контроль товарів відбувається у першій країні-імпортері. Адже саме єдиний митний тариф, встановлений у

Митному Союзу, є однаковим для країн і створює для імпортерів великі зручності у зменшенні витрат з транспортування.

Еволюційний розвиток країн з часом має їх привести до необхідності подальшого поглиблення інтеграційного процесу, тобто реалізації мети щодо формування спільного ринку. Четвертий рівень взаємного розвитку цих країн передбачає домовленості про свободу руху не тільки товарів і послуг, але і факторів виробництва, якими є капітал, робоча сила і передові технології. Для координації роботи країн-учасників спільного ринку створюються спільні робочі органи управління, які на періодичних нарадах глав держав і урядів країн-учасниць формують базові принципи розвитку країн, приймають важливі оперативні рішення щодо різноманітних питань свого розвитку.

Більш оперативно працюють інші органи управління, якими традиційно є постійно діючий міждержавний секретаріат, (наприклад, у ЄС це Європейська рада голів держав і урядів, Рада міністрів ЄС і Секретаріат ЄС).

Завершальний, п'ятий рівень взаємодії країн-партнерів, пов'язаний із завершенням дії заходів попередніх послідовних етапів. Це повна інтеграція політичних, економічних, військових, соціальних, культурних та інших чинників суспільного життя країн і народів, що утворюють політичний союз.

Важливо відмітити, що в умовах мирного розвитку людства в цілому або окремого регіону найбільш важливою складовою політичного союзу залишається економічна компонента, тобто завдання, які стосуються економічного розвитку даного інтеграційного об'єднання. В сучасних умовах вони полягають у запобіганні негативним наслідкам глобальної конкуренції саме для цього політичного союзу. При цьому використовуються найрізноманітніші форми як економічної боротьби, так і співпраці, до яких слід віднести протекціонізм щодо власного ринку, кооперацію і інтеграцію, що вирішують різний комплекс необхідних завдань, котрі принципово відрізняються лише за метою, яку ставить політичний союз перед собою і своїми суперниками чи партнерами. Для різних форм економічної інтеграції характерні:



- синхронізація економічної складової усіх процесів розвитку сфер життєдіяльності суспільства в рамках інтеграційного об'єднання. Ця характеристика найбільше притаманна для економічного і політичного союзу як завершених форм інтеграції.

- створення інтегрованого господарського комплексу з тісними взаємозв'язками економік при збереженні національних пріоритетів у розвитку окремих галузей та розподілу праці.

- створення спільної інституціональної структури регулювання економіки союзу, здатної за завданням відповідати вимогам світових організацій, фондів (ООН, МВФ, СОТ, ФАО).

- проведення узгодженої фіскальної, митної, монетарної політики в умовах дії спільної валюти, як у взаємних відносинах, так і у відносинах з іншими країнами, інтеграційними об'єднаннями, міжнародними організаціями.

Досвід розвитку національних економік окремих країн та їх угруповань засвідчує, що найбільш розвинутим у політичному і економічному змісті інтеграційним об'єднанням у світі є Європейський Союз. Створювався він спочатку шістьма західноєвропейськими державами – Бельгією, Італією, Люксембургом, Нідерландами, Францією та ФРН спочатку як Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) а після злиття у 1967 р. таких регіональних організацій, як Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС, 1951 р.), країн Римського договору (1957 р. про створення ЄЕС) та Європейського співтовариства по атомній енергії (ЄВРАТОМ, 1957 р.) з фінальним розширенням у 2013 р. він набував послідовно нинішнього статусу.

Протягом усього інтеграційного процесу ЄС еволюційно розвивався за двома напрямками: – по–перше, в якісному переході з однієї форми до більш вищої і, по–друге, – в кількісному вимірі – шляхом збільшення своїх повноправних і асоційованих членів. На сьогодні учасниками ЄС є 28 країн західної, центральної, південної і східної Європи. Так, членство у ЄС країни розпочали з 1957 р. – Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди,

Бельгія, з 1973 р. до них приєдналися Великобританія, Данія, Ірландія, у 1981 році цей процес розширення продовжила Греція, з 1986 р. членами ЄС стали Іспанія і Португалія. В останнє десятиріччя ХХ ст. до них приєдналися ще три країни, зокрема, у 1995 р. – Фінляндія, Австрія, Швеція. Завершальне розширення відбулося уже в перше десятиріччя ХХІ ст., так, у 2004 і 2007 рр. членами ЄС стали ще 12 країн Центральної та Східної Європи – Польща, Чехія, Угорщина, Словенія, Естонія, Словаччина, Латвія, Литва, Мальта, Кіпр а також Болгарія і Румунія. А в 2013 р. до них приєдналась Хорватія.

Другий, і найбільш важливий, напрям інтеграції означає постійне самовдосконалення всіх нормативно-правових, організаційно-адміністративних, фінансово-економічних, соціально-психологічних та інших інструментів управління розвитком країн Європейського Союзу. Загалом ці механізми направлені на формування регіонального господарського розвитку країн, членів цього політичного союзу, і стосуються таких сфер її суспільного життя, що піддаються міждержавному регулюванню й уніфікації. Відповідно до теоретичних засад створення і функціонування інтеграційних об'єднань, викладених на початку цього пункту дисертаційного дослідження, особливо важливим і водночас цікавим є вивчення фактичних перетворень, які пройшли країни Європи на шляху до будівництва спільного «європейського будинку».

Як відомо, виникнення спочатку ЄЕС мало на меті створення загального ринку і підвищення на цій основі економічної стабільності та життєвого рівня громадян цих країн. Зазначені цілі ЄС реалізовувалися поступово в міру його еволюції. Перший етап еволюції ЄС – це етап створення зони вільної торгівлі, який розпочався у 1958 р. і тривав до 1966 р.

Одночасно у цей період (з 1962 р.) почалося формування САП ЄС, що передбачала для національних сільськогосподарських виробників можливість продавати свою продукцію за цінами, що значно перевищують середньосвітові на 30 % і більше. Основним інструментом для реалізації вказаної мети було акумулювання великих фінансових ресурсів, необхідних для дотацій

європейським фермерам. Проведене за матеріалами європейських і вітчизняних учених дослідження, дало нам підстави вважати, що другий етап інтеграційного розвитку ЄС прийшовся на період з 1966 р. до 1986 р., тобто тривав повних двадцять років. У цей період відбулося створення Митного Союзу і відповідно запровадження ним єдиних митних тарифів.



Рис. 4.3 Загальна побудова європейського «будинку» з цілями і напрямками діяльності

Одночасно було досягнуто лібералізації пересування робочої сили, а також свободи підприємництва та надання послуг у сфері підприємництва й торгівлі. Цілеспрямована аграрна політика доповнилася єдиною політикою в сфері охорони навколишнього середовища й у галузі досліджень і технологічного розвитку. Спільна науково-технічна політика на цьому етапі розвитку ЄС була зосереджена у вугільній, металургійній промисловості й у ядерній енергетиці.

Враховавши досягнення перехідного періоду, Співтовариство задекларувало наміри активізувати процеси економічної, грошово-кредитної та політичної уніфікації Західної Європи.

З 1987 року послідовно розпочався третій етап активізації євроінтеграційних процесів, і основною його метою стало створення загального ринку країн Європи – так званого «спільного ринку». Базуючись на попередніх економічних напрацюваннях, у тому числі, на основі Єдиного Європейського акту, а також підписаного в 1985 р. документа «White Paper» про створення всередині ЄС внутрішнього ринку країни, були ліквідовані бар'єри, що заважали вільному переміщенню товарів і факторів виробництва, й тривав він до 1992 р.

Зрозуміло, що еволюційний процес інтеграції європейських країн поступово наближався до наступного етапу, четвертого, тобто створення економічного союзу. Розпочавшись із 1993 р., він поступово розвивався у напрямку фінальних перетворень у країнах Європи. Важливі кількісні доповнення у членстві за рахунок східних членів ЄС, тобто Румунії і Болгарії у 2007 році практично сформували весь європейський простір як простір однієї могутньої високо інтеграційної держави. На початку 1992 р. у голландському місті Маастрихті на основі завершеного етапу політичної інтеграції було підписано договір про заснування Європейського Союзу на законодавчій базі Європейського співтовариства.

Таким чином, зазначені в цьому договорі, доповненому сферами політики та формами співробітництва, країни-члени стали на шлях об'єднання зусиль в реалізації спільної зовнішньої політики й політики безпеки; європейського громадянства; в гармонізації юридичних і політичних норм країн-членів у просторі без кордонів; у будівництві економічного та валютного союзу, у введенні єдиної європейської валюти.

Узагальнюючи, необхідно визнати, що створення Європейського Союзу було логічним і витребуваним історією високоорганізованим процесом взаємодії всіх країн-учасників, які в різних темпах і часі проходили через усі

етапи економічної, політичної інтеграції: від створення зон преференційної торгівлі до політичного союзу.

Протягом тривалого часу, особливо в початковий період становлення, крім ЄС, в Європі значна роль належить ще одному економічному угрупованню – Європейській асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ). ЄАВТ формувалася як зона вільної торгівлі, причому режим вільного безмитного товарообігу між країнами-членами поширювався лише для промислових товарів. Створена вона була у 1960 р. в Стокгольмі з метою полегшення і розширення торгівлі між країнами-членами: Великобританією, Францією, Австрією, Данією, Ісландією, Норвегією, Швецією, Швейцарією і Португалією.

Згідно з особливим протоколом, право члена Асоціації поширювалося і на Ліхтенштейн, який був тоді в митній унії зі Швейцарією. Проте, ще у 70–х роках ХХ ст. вийшли з ЄАВТ і вступили в ЄС Великобританія, Данія і потім Португалія, а протягом 1995 р. у зв'язку з новими інтеграційними процесам ЄС – Норвегія, Швеція, Австрія і Фінляндія. З розвитком ЄС ЄАВТ в цілому не мав перспектив до свого існування, оскільки більшість його функцій став виконувати ЄС. Іншим, не менш потужним, але вже суттєво меншим за чисельністю країн є Північноамериканська зона вільної торгівлі (українська аббревіатура НАФТА з англійської мови – North American Free Trade Agreement, або скорочено –англійською мовою NAFTA). Певним чином наслідуючи досвід європейських країн, наприкінці 80–х років минулого сторіччя США розпочали серію консультацій та переговорів зі своїми сусідами з приводу поглиблення та юридичного оформлення інтеграційних зв'язків.

Внаслідок знайденого взаєморозуміння у вересні 1992 р. між США, Канадою і Мексикою відбулося підписання тристоронньої угоди про створення Північно-американської зони вільної торгівлі – NAFTA. Згідно з цією угодою, з січня 1994 р. розпочато формування найбільшого на той час світового ринку товарів і капіталів. Незвичність у формуванні інтеграційної моделі виходила зі специфічних особливостей цього угруповання: насамперед свого розміщення,

оскільки функціонування НАФТА має континентальні масштаби північної Америки. Таким чином, у світовому господарстві це є перше інтеграційне угруповання з такою характеристикою, хоча воно об'єднує лише три, але досить великі за територією, людськими ресурсами та економічним потенціалом країни, в центрі якого безсумнівно, виступають США.

По-друге, країни, що об'єднались у НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США та Канади. Власне, це не є винятковим явищем, адже в Західній півкулі подібний приклад демонструє МЕРКОСУР, до якого поряд з такими велетнями Латинської Америки, як Бразилія та Аргентина, входять Уругвай і Парагвай, котрі значно поступаються їм в економічному розвитку.

По-третє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США – світовий лідер з науково-технічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою. Основні торговельні та інвестиційні канали в межах угруповання спрямовані переважно зі США або до США, – більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади і Мексики припадає на торгівлю зі США. Щодо канадсько-мексиканських торговельних та інвестиційних зв'язків, то до останнього часу вони залишалися надто слабкими.

По-четверте, угода має широкомасштабний характер, – вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами–учасниками, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

Країни–члени НАФТА є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів – Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків. На відміну від Європейського Союзу, що піднявся на найвищий інтеграційний щабель, НАФТА не має досконалої структури

національних органів регулювання тристоронніх відносин, що на сьогодні цілком улаштовує Канаду і Мексику, які вбачають у ній загрозу політичній та економічній незалежності. Зрештою, зона вільної торгівлі – це другий етап у міжнародній економічній інтеграції, і йому притаманні свої інституційні механізми. Особливість угоди про НАФТА полягає також у тому, що вперше у світовій практиці в системі світових господарських зв'язків інтеграційне угруповання об'єднало найбільш високо розвинуті країни сучасності з однією з країн, що розвивається, яка ледь піднялась до рівня «нових індустріальних середніх держав».

Головними стимулами інтегрування є спільні економічні інтереси, що разом із принципами взаємовигідних відносин складають фундамент угоди. Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристороннє, регіональне та багатостороннє кооперування.

Позитивна динаміка економічної інтеграції в азійських країнах зумовлена появою Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Співтовариство об'єднує Японію, США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію, більшість країн Східної і Південно-Східної Азії, зокрема країн – членів Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Китай та Океанію. Таке співтовариство лише формується, тому ідуть пошуки шляхів співробітництва, а саме регіональне угруповання складається ніби із різних блоків. Так, АСЕАН, яка об'єднує Індонезію, Малайзію, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, Бруней, утворена ще в 1967 р., але лише в 1992 р. її учасники поставили за мету протягом 15 років створити зону вільної торгівлі. Водночас кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою США, Японії, Гонконгу, Південної Кореї, Тайваню. Інтеграційні процеси в цьому регіоні найактивніші на мікрорівні на основі діяльності транснаціональних корпорацій.

Україна, яка має східний і західний вектори своєї орієнтації, свідомо зробила свій вибір на користь європейської інтеграції і має намір найближчими роками стати асоційованим членом Європейського Союзу. З цією метою в державі прийнята і послідовно провадиться стратегія інтеграції України до Європейського Союзу.

Початком партнерських відносин України та ЄС можна вважати 1993 рік, коли постановою Верховної Ради «Про основні напрямки зовнішньої політики України» було проголошено, що перспективною метою української зовнішньої політики України є членство України у Європейському Співтоваристві за умови, що це не шкодитиме її національним інтересам. Протягом наступних років набули чинності кілька угод між Україною та ЄС, зокрема, про торгівлю різними видами товарів, про співробітництво.

Зокрема, були підписані Угода про торгівлю текстильною продукцією (1993 р.); Тимчасова угода про торгівлю та питання, пов'язані з торгівлею між Україною, з одного боку, та Європейським Співтовариством з вугілля і сталі, Європейським Співтовариством з атомної енергії з іншого (1995 р.); Угода про торгівлю деякими сталеварними виробами (1997 р.); Угода про співробітництво в галузі керованого термоядерного синтезу та в галузі ядерної безпеки (1999 р.); багатостороння Рамкова Угода про інституційні засади створення міждержавної системи транспортування нафти та газу (1999 р.). 11.06.1998 р. Указом Президента України затверджена «Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу», а 10.12.1999 р. на Гельсінському саміті Європейської Ради вироблена «Спільна стратегія ЄС щодо України».

Особливе значення має Угода про партнерство і співробітництво (далі аббревіатура – УПС) від 14 червня 1994 року. Україна стала першою країною СНД, яка підписала цю угоду з ЄС.

Оскільки УПС стосується справ Співтовариства, питань як виключної, так і спільної компетенції держав-членів ЄС, вона з боку ЄС мала бути ратифікована не лише трьома Європейськими Співтовариствами, але також і



всіма країнами-учасницями. Тривалий процес ратифікації Угоди державами-членами закінчився лише на початку 1998 року.

Для вирішення проблеми, зумовленої збільшенням з 1 січня 1995 року чисельності держав-членів ЄС до 15, було підписано Додатковий протокол з Україною від 10.04.1997 р., за яким Австрія, Фінляндія та Швеція стали членами УПС поряд з першими дванадцятьма країнами-учасницями.

Після того, як Україна та країни-члени ЄС ратифікували УПС, Рада та Комісія на спільному засіданні 26 січня 1998 року домовились про тимчасове застосування Додаткового протоколу щодо офіційного набуття ним чинності.

Угода про партнерство і співробітництво вступила в силу лише 1 березня 1998 року. Вона передбачає такі напрямки співробітництва України та ЄС: розвиток політичних відносин; сприяння торгівлі, інвестиціям, економічним відносинам; створення основи для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, суспільного, науково-технічного та культурного співробітництва; допомога Україні в проведенні економічних реформ і розвитку демократії та проведення щорічних самітів Україна – ЄС.

Стаття 10 Угоди про партнерство і співробітництво припускає встановлення режиму найбільшого сприяння. Однак при цьому графік для регуляторного зближення не припускається.

Передбачене Статтею 4 названої угоди створення зони вільної торгівлі також не має конкретних часових рамок. У травні 2002 року Україна звернулась до Європейського Союзу з проханням надати їй статус асоційованого члена. У відповідь Україні запропонували статус «Сусіда ЄС», детальніше пояснення котрого з'явилося майже рік потому.

У ньому зазначається, що «якщо країни-сусіди ЄС, досягнуть реального прогресу, що демонструватиме спільні цінності та ефективну реалізацію політичних, економічних та інституціональних реформ, включаючи приведення законодавства у відповідність з нормами ЄС, це надасть їм можливість скористатися з перспективи тіснішої економічної інтеграції з ЄС».

З цією метою даним країнам «має бути запропонована перспектива отримання частки у внутрішньому ринку ЄС, а також перспектива подальшої інтеграції та лібералізації для сприяння вільному пересуванню – людей, товарів, послуг, капіталів (чотири свободи)».

Пріоритетним напрямом інтеграційного процесу та спільною стратегією щодо України, схваленою Європейською радою на Гельсинському саміті 11.12.1999 р., ЄС визнав процес економічних перетворень в Україні та поступового наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу у певних пріоритетних сферах. Адже ще документом «Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу», затвердженим указом Президента України від 11.06.1998 р., визначено основні положення зовнішньополітичної стратегії щодо інтеграції України в європейський правовий простір, мету й етапи адаптації законодавства. На виконання Указу Президента України від 9.02.1999 р. «Про заходи щодо вдосконалення нормотворчої діяльності органів виконавчої влади» та Розпорядження Президента України від 27.06.1999 «Про перелік центральних органів виконавчої влади, відповідальних за здійснення завдань, визначених Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу» Кабінет Міністрів запровадив єдину систему планування, координації та контролю нормотворчої діяльності й роботи органів виконавчої влади з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС ухвалено 18.03.2004 р., якою визначено механізм досягнення Україною відповідності третьому Копенгагенському й Мадридському критеріям набуття членства в Європейському Союзі.

Цей механізм включає адаптацію законодавства, утворення відповідних інституцій та інші заходи, необхідні для ефективного правотворення і правозастосування в галузі митного, податкового законодавства, охорони праці та соціального забезпечення, захисту інтелектуальної власності, банківської діяльності й фінансових послуг, страхування, конкуренції, охорони здоров'я та

життя людей, охорони довкілля, енергетики, транспорту. Указом Президента від 21.08.2004 р.

«Питання організації виконання Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» визначено інституційні механізми (зокрема, створено Координаційну раду з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу та затверджено положення про неї) й організаційно-фінансові заходи реалізації зазначеної мети. Пізніше Наказом Міністерства юстиції «Про здійснення експертизи проектів законів та проектів актів Кабінету Міністрів України, а також нормативно-правових актів, на які поширюється вимога державної реєстрації, щодо відповідності положенням Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод та практиці Європейського суду з прав людини» від 20 серпня 2008 року було встановлено обов'язкову експертизу законопроектів і нормативно-правових актів на предмет їхньої відповідності принципам європейського законодавства.

Кроків таких зроблено й справді чимало. Так, 30 березня 2012 року сторони переговорного процесу парафували Угоду про асоціацію і поглиблену і всеохопну зону вільної торгівлі і по суті підготували всі необхідні формальні процедури до підписання. З часом, 19.02.2012 р., була парафована частина про створення глибокої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, а вже 10.12.2012 р. Рада Європейського Союзу підтвердила намір Європейського Союзу підписати Угоду про асоціацію після виконання українською владою реальних реформ у трьох важливих політичних сферах: питаннях пов'язаних з виборами, правосуддя та правовій реформі. Отже, слід вважати, що ЄС проробив увесь блок завдань інтеграції та поставив перед Україною ряд важливих і в першу чергу політичних питань.

Особливо важливим з українських документів до підписання Угоди стало розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 вересня 2013 року «Про підготовку до підписання проекту Угоди про асоціацію між Україною, з однієї

сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони».

Саме в цей день, 18.09.2013 р. Кабмін на черговому своєму засіданні схвалив проект Угоди про асоціацію між Україною та європейським Союзом, давши при цьому можливість Президенту України підписати цю Угоду на Саміті східного партнерства у Вільнюсі протягом листопада 2013 року. Однак уже через три дні – 21.03.2013 р. – Кабінет міністрів України, після зустрічі Президента України з Президентом Російської Федерації, прийняв цілком протилежне розпорядження № 9050–р, яким призупинив процес підготовки до укладання Угоди про асоціацію. Подальші події, що проходили на Вільнюському саміті, а також 21 листопада у Відні, засвідчили призупинення активної фази співпраці між Україною та Європейським Союзом.

Зокрема, зазначалося, що «з метою вжиття заходів щодо забезпечення національної безпеки України, більш детального вивчення та опрацювання комплексу заходів, які необхідно здійснити для відновлення втрачених обсягів виробництва та напрямів торговельно-економічних відносин з Російською Федерацією та іншими державами – членами Співдружності Незалежних Держав, формування належного рівня внутрішнього ринку, який би забезпечував паритетні відносини між Україною та державами – членами ЄС...» необхідно тимчасово призупинити підписання Угоди з тим, щоб у найближчому майбутньому пройти найважчу і найвідповідальнішу відстань, що залишилася до вершини гори. За заявою Президента України, позитивно оцінюючи проблему в напрямі євроінтеграції, держава вирішила: щоб іти далі по цьому шляху, необхідно реально об'єктивно оцінити все те, що було зроблено.

Отож, можна узагальнено виділити певні історичні періоди розвитку в Україні євроінтеграційного процесу.

У період з 1994 по 2004 роки в Україні розроблено доволі потужну законодавчу базу євроінтеграційних процесів і здійснено вагомі практичні кроки на європейському напрямі.

Однак багатовекторність української зовнішньої політики, зосередженість переважно на нормотворчій діяльності й ігнорування потреб у серйозних реформаторських кроках і, відтак, наочний розрив між декларованими цілями й реальною практикою, який повсякчас зауважували європейські лідери й аналітики, викликав їхнє неоднозначне та дедалі обережніше ставлення до перспектив української євроінтеграції та відповідну їх оцінку.

Події листопада-грудня 2004 р., відомі як Помаранчева революція, значно підсилили сподівання Євросоюзу на активізацію просування України в європейському напрямі й інтенсифікацію реформаційних процесів, необхідних для її наближення до євростандартів. 2005 р. було підписано План дій, який став додатковим інструментом розвитку відносин між Україною та ЄС. Того ж року в Україні запроваджено посаду віце-прем'єр-міністра в справах європейської інтеграції. З 01.01.2009 р. почало працювати координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції (рішення про створення уряд ухвалив 16.07.2008 р.) у складі секретаріату Президента України.

На саміті 20 березня 2009 року ЄС затвердив нову модель співробітництва з країнами, що межують з ЄС, – програму «східного партнерства», розраховану на Україну, Грузію, Вірменію, Азербайджан, Молдову та Білорусь. Програмою передбачено заходи зі стимулювання інтеграційних процесів між цією шісткою пострадянських країн, розташованих у безпосередній близькості до кордонів ЄС, і між ними й ЄС у цілому.

Зокрема, співпраця в енергетичній сфері, створення інтегрованої системи управління кордонами як ефективного засобу протидії нелегальній міграції, допомога, спрямована на вирівнювання соціально-економічного розвитку окремих регіонів у самих країнах–учасницях програми «східного партнерства».

Таким чином, узагальнений огляд змін, що зроблений на основі вивчення позицій політиків, державних службовців, експертів та учених і що зазнали за останні майже двадцять років стосунки України з ЄС, дає змогу дійти до висновків:

По–перше, у стосунках Україна–ЄС наша країна, незалежно від внутрішньополітичної диспозиції і змін владних персоналій, традиційно орієнтувалася на розвиток євроінтеграційних зусиль в основному нормотворчою й інституційною роботою та активною діяльністю на зовнішньополітичному напрямі. На цьому фоні реальні внутрішні реформи в державному управлінні ігноруються, галузі продовжують еволюційний розвиток без врахування викликів, що пов'язуються зі вступом до ЄС. Політична складова у цей період домінувала над економічною і соціальною.

По–друге, в організаційному аспекті заходів у інтеграційних стосунках Україна–ЄС можна виділити принаймні шість великих етапів. Перший з них (1991–1994 рр.) був періодом «знайомства», тобто обережних кроків назустріч, спрямованих не так на досягнення реального результату, як на взаємне «вивчення» й оцінку можливостей і намірів партнера.

Другий етап охоплює період з 1994 по 1998 рр. і визначається як період формування загальної стратегії відносин і розробки принципів взаємодії.

Третій етап – це період з 1998 року по 2004 рік і він характеризується з боку ЄС як етап великих сподівань і очікувань, а з боку України – як етап формального ставлення до євроінтеграції та створення радше іміджу «євроінтеграційної країни», аніж досягнення справжнього результату.

Четвертий етап ( 2005 р. – 2012 р.) можна визначити з європейського боку як етап швидкої зміни ейфорійних надій європейської спільноти на розчарування й реалізм оцінки української специфіки, зміну чітко окресленого інтеграційного вектору співпраці на створення буферної зони стабільності навколо власних кордонів.

Українське ставлення до євроінтеграційних процесів зазнало певних змін у зв'язку з вступом до СОТ: йому на відміну від попередніх етапів стало притаманним більш глибоке економічне моделювання наслідків для економіки в цілому і окремих її галузей від використання нових мит та процедур у торгівлі з країнами-членами СОТ.

П'ятий етап ( до листопада 2013 р.) можна було б визначити як фінальний етап у реалізації намірів двох сторін щодо підписання Угоди про асоціацію України до ЄС на саміті «Східного партнерства» у Вільнюсі у листопаді 2013 року. Активізація спільних зусиль сторін проходить на фоні погіршення політичних і торговельних взаємовідносин з Росією, початком масових претензій російської сторони до якості української аграрної продукції. Проте несподівана зміна позиції Президента України та Розпорядження Кабінету міністрів № 905–р від 21 листопада 2013 року напередодні і під час роботи вільнюського саміту не призвела до підписання Угоди про асоціацію.

Шостий період (з листопада 2013 р. і по лютий 2014 р.) характеризувався масовими євроінтеграційними протестами народу України, пов'язаними із не підписанням Угоди про асоціацію, що призвело до зміни Президента України, формування нового Уряду та формування нової політичної більшості у Верховній Раді України. Нове керівництво держави в умовах військової агресії Російської Федерації, і в цій ситуації надзвичайно напруженого політичного і економічного становища держави, активізує роботу з підписання Угоди про асоціацію з ЄС.

По–третє, у відносинах між Україною і ЄС активно використовувався і задіяний нині практичний інструмент взаємодії у переговорному процесі з використанням спочатку «Плану дій Україна – ЄС», а з 2009 року «Порядку денного асоціації» – ПДА.

Нова формула взаємодії сторін базується на принципах спільної відповідальності сторін за кінцевий результат, тобто якісну нову зміну відносин, спрямовану на безперечну кінцеву ціль інтеграції України.

Отже, враховуючи останні суспільно-політичні і соціально-економічні події в Україні у кінці 2013 року початку 2014 року, настрої країн-членів ЄС, потребу у вжитті заходів щодо національної безпеки України базовим напрямом розвитку інтеграційних процесів вважаємо модель поступової міжнародної інтеграції до ЄС через підписання Угоди про асоціацію.

## **4.2 Основні положення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна – ЄС для аграрного сектора економіки**

Добробут, стабільність та верховенство права є ключовими елементами стосунків Європейського Союзу з Україною. Протягом останніх років Україна пройшла кризу серйозні політичні трансформації та в багатьох аспектах була лідером із впровадження змін у регіоні. Слід зазначити, що торговельні відносини між Україною та ЄС уже достатньо лібералізовані. Після вступу до СОТ в 2008 році Україна скоротила тарифи для багатьох сільськогосподарських і харчових продуктів (м'ясні та молочні продукти, продукти харчування, духи і алкогольні напої), та деякі види готової промислової продукції (окремі лікарські препарати, автомобілі, сільськогосподарська техніка, ІТ-продукти, медичне обладнання). Безперечно, зміна умов торгівлі зацікавила Європейські компанії, оскільки ЄС в основному експортує машини, транспорт, обладнання, хімікати, текстиль, одяг і сільськогосподарську продукцію в Україну.

Зі свого боку, ЄС проводить лібералізацію доступу до своїх ринків для українських товарів ще з початку 1990-х років. Так, у 1993 році Україна стала бенефіціаром Генеральної Системи Преференцій (ГСП). Як наслідок, імпорт деяких ключових для українського експорту товарів, таких, як хімічні речовини та рослинні масла, було лібералізовано. Але багато інших продуктів, які складають для України пріоритети експорту, такі, як залізо і сталь, зерно, насіння, фрукти та овочі не були включені до переліку товарів ГСП.

Саме через це Україна стала першою країною в рамках Східного партнерства, якій Європейський Союз запропонував новий тип Угоди про асоціацію. Зважаючи на те, що 5 лютого 2008 року відбулось засідання Генеральної Ради СОТ, на якому узгоджено рішення про вступ України до СОТ – це дало змогу розпочати офіційні переговори щодо укладання угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС – уже 18 лютого 2008 року у м. Києві під головуванням Президента України та Комісара ЄК з питань



торгівлі відбулось офіційне відкриття переговорного процесу щодо створення ЗВТ між Україною та Європейським Союзом.

Документ є однією з найамбітніших угод цього типу, щодо яких Європейський Союз коли-небудь вів переговори із країнами-партнерами. Угоду також замислено як великий крок, що приведе Україну ближче до Європейського Союзу завдяки політичній асоціації та економічній інтеграції. Угода про асоціацію включає у себе заснування зони вільної торгівлі між двома партнерами. Аби позначити її виняткові та далекосяжні амбіції, цю зону вільної торгівлі було названо «глибокою та всебічною».

Сторони відзначають, що зміст умов ПВЗВТ спрямовується на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції і насамперед для України. Формат пропозицій по тарифних квотах та митній політиці не буде мати аналогів у попередній практиці Європейського Союзу.

Оскільки традиційно стандартні зони вільної торгівлі передбачають взаємне відкриття ринків для товарів та послуг, то ПВЗВТ Європейським Союзом та Україною має на меті піти значно далі, і це очевидно з політичних питань. Українські закони та стандарти стануть сумісними із законами та стандартами ЄС, які стосуються торгівлі та пов'язаних із торгівлею питань.

Метою створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є формування спільного ринку України та ЄС, що передбачає реалізацію чотирьох свобод у рамках спільного економічного простору – вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Відомо, що 11 листопада 2011 року в Брюсселі відбувся завершальний двадцять перший раунд переговорів щодо укладення Угоди про асоціацію, у результаті якого були узгоджені всі питання тексту Угоди. Підготовлена до підписання Угода налічує понад тисячу сторінок українськомовного змісту і за своєю структурою складається з преамбули, семи частин, 43 додатків та 3 протоколів.

Перша частина «Преамбула, загальні цілі та принципи» визначає політичну, економічну, соціальну та історичну платформи, з яких

вибудовується спільність історії та єдність цінностей для зближення економічних і торговельних відносин. Сторони зазначають, що відносини між сторонами у економічній сфері будуватимуться на принципах вільної ринкової економіки. У другій частині «Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері закордонних справ та політика безпеки» сторони обумовлюють цілі політичного діалогу з акцентом на запровадження політичної асоціації між Україною та ЄС.

До інших важливих завдань цієї частини Угоди слід віднести питання поширення міжнародної безпеки, верховенства закону, захисту прав людини та фундаментальних свобод, міжнародного правосуддя та інші положення поступового наближення позицій України до стандартів ЄС у вище означеній сфері.

Третя частина Угоди «Юстиція, свобода і безпека» регламентує питання правоохоронної діяльності та встановлення правосуддя з позицій зміцнення судової системи, гарантування її незалежності та неупередженості.

Окремі статті цієї частини спрямовані на вирішення проблем у сфері міграції, протидію торгівлі людьми на основі поглиблення візового діалогу, у тому числі шляхом запровадження безвізового режиму.

До заходів цієї частини також віднесені важливі спільні заходи щодо відмивання грошей та фінансування тероризму, незаконного обігу наркотиків, організованої злочинності та надання допомоги у цивільних та кримінальних справах. «Економічне та секторальне співробітництво» включені до четвертої частини названого документу і містять положення про напрями співробітництва у низці секторів економіки та напрямів реалізації галузевої політики.

Двадцять вісім параграфів цієї частини угоди спрямовані на відповідні заходи у базових секторах економіки, у тому числі в сільському господарстві, енергетиці, транспорт, захисті навколишнього середовища, статистиці, туризму, космічних дослідженнях, охороні здоров'я, культури, освіти.

Реалізація Україною виписаних заходів щодо наближення законодавства та регуляторного середовища сприятиме усуненню нетарифних торговельних бар'єрів та спростить інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС.

Надзвичайно важливою частиною Угоди є також «Фінансове співробітництво» між сторонами, що окреслює механізми і способи отримання Україною фінансової допомоги з боку ЄС. До блоку питань також віднесена співпраця в боротьбі з шахрайством, корупцією та іншою незаконною діяльністю на основі обміну відповідною інформацією.

Згідно зі змістом «Інституційних, загальних та прикінцевих положень» сторонами ставиться за мету впровадження нових форм та рівнів співробітництва між Україною та ЄС після набуття чинності Угодою. Так, ставиться за мету створити Раду та Парламентський комітет з питань асоціації, з цією метою планується створити Платформу громадянського суспільства.

Поглиблена і всеохоплююча ЗВТ Україна–ЄС є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію і передбачає комплексну програму адаптації регуляторних норм у сферах торгівлі до відповідних стандартів Європейського Союзу. Окремі статті цієї частини Угоди охоплюють майже всі основні сфери взаємовідносин, а саме торгівлю товарами, у тому числі сільського господарства та харчової промисловості, санітарні й фітосанітарні заходи нетарифного регулювання ринку, конкурентну політику, права інтелектуальної власності, у тому числі географічні зазначення, державні закупівлі, торгівлю, заснування компаній, послуги. На підставі вищенаведеного загального змісту Угоди про асоціацію, положень окремих статей частин цього документу є можливість більш глибоко розглянути зміст інтеграції аграрного сектору економіки України як інтегрованого об'єднання вимог до цієї галузі, викладених у кількох частинах інтеграційної Угоди.

Важливою складовою формування вимог до співробітництва в аграрній сфері економічних взаємовідносин між Україною та ЄС є митна політика, що відповідно до політики найбільшого сприяння спрямована як на спрощення

митних процедур при експорті–імпорті, так і на зменшення податкового тиску на виробників і відповідно споживачів. На сьогодні рівень тарифного захисту ринків агропродовольчої продукції України та країн Європейського Союзу за окремими групами товарів зафіксований переговорним процесом при вступі України до СОТ і виглядає так, як це наведено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1.

Доступ до ринку сільськогосподарської продукції в Україні та ЄС до підписання Угоди про асоціацію, 2013 р.

	Середній зв'язаний тариф, %		Середній тариф, % РНС		Максимальний тариф РНС, %	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Живі тварини, м'ясо і м'ясопродукти	13,0	23,4	11,0	20,4	20,0	134,0
Молоко і молочні продукти	10,0	54,7	10,0	52,9	10,0	605,0
Овочі, фрукти і живі рослини	13,1	10,2	9,9	10,7	20,0	156,0
Зерно і продукти його переробки	12,7	22,2	12,6	17,1	20,0	61,0
Цукор і кондитерські вироби	17,5	31,0	17,5	32,1	50,0	133,0
Насіння олійних жирів та олії	10,7	5,6	8,3	5,6	30,0	87,0
Продукти сільського господарства	11,1	13,5	9,7	13,5	–	–

Наведені дані свідчать, що найбільший рівень тарифного захисту (імпортне мито) діє на ринку молока та молочних продуктів в Європейському Союзі, де середній тариф становить 52,9 %, на той час як в Україні рівень такого бар'єру до іноземної продукції складає лише 10 %. У зв'язку з використанням нетарифних методів регулювання у вигляді тарифних квот, максимальний тариф РНС на живих тварин, м'ясо і м'ясопродукти сягає 134 %.

Так, ставки мита в ЄС на продукцію тваринництва товарної номенклатури 2 за переліком продукції свинарства коливається від 53,6 євро / 100 кг за туші та половини туш (код 0203110) до 86,9 євро / 100 кг (код 02031955) за обвалену свинину. Високі ставки імпортного мита також встановлені на перелік молочної продукції, зокрема, на масло вершкове та сири.

За групою товарів 0405 – «масло вершкове та інші жири» ставки імпортного мита коливаються від 189,6 євро / 100 кг (код 04051011) до 231,3 євро / 100 кг (код 04051090).

З високим ступенем захисту від імпортової продукції функціонує європейський ринок сирів, так, наприклад, ставка мита на сир «Рокфор» встановлена на рівні 140,9 євро / 100 кг продукції, а на сир свіжий з вмістом жиру не більш ніж як 40 маси % ще більша – 185,2 євро / 100 кг.

Загалом країни ЄС підтримують тарифні квоти на 15,1 % тарифних ліній агропродовольчої продукції. З–поміж них велика рогата худоба, високоякісна яловичина, морожене м'ясо ВРХ, морожена яловичина для переробки, масло, тверді сири, сухе молоко, просо, цукрова тростина, цукор, часник, консервовані гриби, продукти зі свинини, продукти із курей та індиків, продукти з яєць та альбумін, пшениця, ячмінь, кукурудза та сорго, овес, рис, виноградний сік та виноградне сушло. Вказані вище групи товарів є надзвичайно важливими як з точки зору необхідності у споживанні, так і з погляду їх виробництва.

Саме в цих домовленостях українська сторона прагне підкріпити власні потенційні можливості у виробництві цієї продукції та гарантованих поставок її на відповідні сегменти ринків збуту країн-членів ЄС.

Зазначимо, що відповідно до взятих на себе зобов'язань сторони прийшли до спільної згоди змінити тарифний захист внутрішнього продовольчого ринку. Зокрема, за групами товарів 1–24 Україна бере на себе зобов'язання з діючої ставки 9,24 зменшити з моменту набуття угодою чинності до 6,77, та довести її на 11-й рік дії угоди до рівня середньої арифметичної ставки увізного мита 1,38 %. Подібні зобов'язання взяв і ЄС, так за групою сільськогосподарських товарів діюча середня арифметична ставка 19,8 % має бути різко зменшена до 0,6 % на момент набуття чинності угоди (табл. 4.2).

Аналізуючи внутрішнє виробництво та обсяги зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС в цілому, можна погодитись на запропоновані робочими групами обсяги тарифних квот та їх зміни у динаміці.

Одночасно зазначимо, що на перший узагальнений погляд за деякими групами, зокрема, зерновими, обсяги, квот для українських товаровиробників могли б бути більшими.

Таблиця 4.2

Взаємні зобов'язання сторін щодо зміни тарифного захисту, %

Найменування групи, розділу за УКТ ЗЕД	Середня арифметична ставка увізного мита					
	діюча		з моменту набуття угодою чинності		11-й рік ЗВТ	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Всього за Митним тарифом	5	7,6	2,42	0,5	0,32	0,05
за товарами груп УКТЗЕД 01–24 (сільське господарство)	9,24	19,8	6,77	0,6	1,38	0,24
за товарами груп УКТЗЕД 25–97 (промислові та окремі перероблені товари)	3,67	3,9	1,12	0,5	0	0

Аналізуючи групу товарів тваринного походження, зазначимо, що важливими і основними сегментами національного споживання м'яса в Україні є свинина, телятина, яловичина, баранина та м'ясо птиці.

Зазначені у табл. 4.3 незначні обсяги пропозиції для українських товаровиробників у межах тарифної квоти обумовлені тим, що зараз виробництво м'яса в Україні, крім м'яса птиці, є недостатнім для нарощування його експорту до ЄС.

Частка квоти за свининою перевищує 285 % загального обсягу експорту названого виду продукції, проте частка м'яса птиці в її загальному експорті складає 11 %, що цілком свідчить про можливість збільшення. Щорічно обсяги виробництва цієї продукції збільшуються на 5–17 %, і тому вітчизняні товаровиробники, крім забезпечення населення України у зростаючих потребах, можуть значно більше експортувати власної продукції за межі держави.

При наявності сталого замовлення, яким можна вважати тарифну квоту вийти на якісно і кількісно новий рівень національного виробництва основних видів м'яса. Іншою важливою частиною ПВЗВТ, на яку поширюється тарифна квота, є товари, віднесені до групи 04 «Молоко та молочні продукти; яйця птахів; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження».

Таблиця 4.3

Індикативна сукупність основних тарифних квот для експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС та її частка в загальному експорті

Назва товарної лінії	Базовий річний обсяг із збільшенням упродовж 5 років, тонн	Квота до загального експорту продукції, %
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	з 950 000 до 1 000 000	9,7
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	з 400 000 до 650 000	2,0
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	з 250 000 до 350 000	10,1
Овес	4 000	66,7
Цукор	20 070	16,3
Виноградний та яблучний соки	з 10 000 до 20 000	8,5
Етанол	з 27 000 до 100 000	148,4
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	з 16 000 до 20 000	11,0
Свинина	20 000+ 20 000	285,7
Яловичина	12 000	35,3
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	з 8 000 до 10 000	28,6
Вершкове масло та молочні пасти	з 1 500 до 3 000	39,0
Яйця та альбуміни	з 1 500 до 3 000	3,7
Мед	з 5 000 до 6 000	23,1

Відповідно до попередніх домовленостей, парафованих сторонами Угоди про асоціацію за групою «Молоко, вершки та йогурти» (групи товарів згідно УКТЗЕД 0401.10, 0401.20, 0401.30, 0402.91, 0402.99, 0403.10, 0403.90) Україна може претендувати на постачання в ЄС приблизно 8 000 тонн на рік чистої маси з поступовим збільшенням до 10 000 тонн на рік. Менш значна за обсягом тарифна квота передбачена для українського експорту молочної продукції за групою УКТ ЗКД 0402 «Молоко та вершки згущені або з додаванням цукру».

Зі стартових 1500 тонн сухого молока передбачено збільшення імпорту цієї продукції до країн ЄС до 5000 тонн у рік. Визначена також квота експорту обсягом у 2000 тонн для перероблених молочних продуктів – групи товарів (йогурт у порошку, гранулах чи інших твердих видів з визначеним вмістом

молочних жирів) за кодами 0403.10.(51–53–59–91–93–99) і 0403.90.(71–73–79–71–73–79). З 250 тонами на рік надається можливість експортувати українським товаровиробникам вершкове масло за групами товарів, згідно з УКТЗЕД 0405.20.(10–30). Відповідно до Угоди про асоціацію для української галузі птахівництва надано квоту на поставку яєць птиці в шкарлупі, свіжих, консервованих або варених з кількістю у базовий рік –1500 тонн з можливістю її зростання до 3000 тонн. Нинішня ставка мита на цю продукцію у країнах ЄС складає (наприклад, за групою 0408.1981) 62 євро / 100 кг / нетто.

Вітчизняні виробники меду (група товару 0409.00.00) отримали також можливість на гарантоване постачання до країн ЄС продукції початковим обсягом у 5000 тис. тонн зі зростанням цієї кількості ще на одну тисячу протягом 5 років (ставка мита у країнах ЄС до дії ЗВТ складає 17,3 %).

Крім продукції галузі тваринництва, поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі передбачає також формування принципу найбільшого сприяння у торгівлі між Україною і ЄС рослинницькою продукцією. Виділимо узгоджені сторонами квоти на сільськогосподарську продукцію як найбільшу за розмірами серед обсягів українського експорту. Так, тарифна квота на зернові культури на перехідний період визначена в таких розмірах: для пшениці 950 тис. тонн із зростанням до 1 млн тонн; для кукурудзи – 400 тис. тонн зі збільшенням до 650 тис. тонн; ячменю – 250 тис. тонн при зростанні експорту до 350 тис. тонн і вівса зі сталою базою у 4000 тонн.

Зазначимо, що до наведених тарифних квот включені продукти переробки зернових, віднесені до УКТ ЗЕД 11 «Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; крохмаль та ін...». Борошно пшеничне, житнє та їх суміші, кукурудзяне, ячмінне, гранули, а також зерно плющене або у вигляді пластівців теж включаються до визначених вище обсягів українського експорту зерна та продуктів його переробки.

Відмітимо, що сторонами були встановлено окремий тарифний коридор на крупи (19 груп товарів за кодами 1103.2090 і далі від 1104.2901 до 1104.3090),



який складає на базовий рік 6300 тонн із можливістю його зростання протягом перехідного періоду до 7800 тонн у рік.

Важливим для початку налагодження міжнародної торгівлі між учасниками ПВЗВТ є надання тарифної квоти для експорту українського солоду загальним обсягом у 7000 тис тонн та крохмалів із пшениці, кукурудзи, картоплі– 10 тисяч тонн.

Серед інших видів галузі рослинництва, торгівля якими має преференції для українських сільськогосподарських товаровиробників, відзначимо також групу товарів 07 «Овочі та деякі кореневі бульби».

За товарним кодом 0703.20 00 передбачено квоту на ввезення до країн Європейського Союзу часнику в річному обсязі 500 тонн, та грибів консервованих за кодом 0711.51 (00) у кількості 500 тонн з можливістю додаткової тарифної квоти такого ж обсягу.

У цій же групі товарів передбачено також тарифну квоту обсягом у 1500 тонн річного українського експорту для цукрової кукурудзи. Важливою групою товарів взаємної міжнародної торгівлі між учасниками зони вільної торгівлі є харчові продукти переробної промисловості.

Обсяги торгівлі цією продукцією для українських товаровиробників є достатніми для початкового етапу реалізації угоди про асоціацію і при набутті відповідного досвіду та досягнення показників якості є всі можливості до суттєвого збільшення обсягів їх експорту до ЄС.

Значним поштовхом до розвитку вітчизняної плодоконсервної галузі є встановлення квот на ввезення до країн ЄС яблучного (код 2009.71 і 2009.79) та виноградного соків (код групи товару 2009.61 і 2009.69) в обсягах 10 тис. тонн, зі збільшенням протягом 5 років до 20 тис. тонн і томатів, приготовлених або консервованих без додавання оцту чи оцтової кислоти (товарна група 2002.10 2002.90) в кількості 10 тис. тонн.

Водночас ЄС залежно від домовленостей по інших питаннях дійсно може розглядати можливість збільшення квот на кукурудзу, ячмінь, м'ясо птиці,

яйця, етанол. Такі поступки однієї зі сторін частіше за все ведуть до відповідних поступок з іншої, тому, на нашу думку, варто обґрунтовано і обережно ставитись до власних вимог та амбіцій на ринках окремих видів продукції.

Для послідовного викладення змісту домовленостей сторін щодо формування поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна – ЄС виділимо другу сторону економічних інтересів, що стосується тарифних квот для поставок європейськими виробниками сільськогосподарської продукції на український продовольчий ринок (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Індикативна сукупність тарифних квот для імпорту в Україну

Назва товарної лінії, на яку надається квота з боку ЄС	Розмір квоти
М'ясо свинини	10 000 тонн /рік
М'ясо птиці та з м'яса птиці напівфабрикати	8 000 тонн / рік зі збільшенням протягом 5 років до рівня 10 000 тонн / рік
Цукор	30 000 тонн / рік зі збільшенням протягом 5 років до рівня 40 000 тонн / рік

Слід зазначити, і цей висновок є дуже важливим для даного дослідження, що порівняння обсягів тарифних квот наданих українською стороною європейським товаровиробникам у вартісному виразі є не суттєвим по відношенню до існуючого нині імпорту продовольства.

У цьому контексті також, зазначимо, що за дослідженням Боднар О. В. сукупна річна ємність фактичного попиту на продовольство в Україні складає 352 млрд грн, при цьому обсяг тарифної квоти складає 448,1 млн грн і не може за еластичністю на ціну суттєво вплинути на зміну ціноутворення на продовольство в Україні.

Крім того, для обсягів визначених експортною квотою, Україна щорічно впродовж 10 років знижуватиме ставки експортних мит відповідно до графіків. У торгівлі товарами, щодо яких Україна у торгівлі з ЄС скасовує експортні мит, можуть застосовуватись спеціальні заходи (рис. 4.4).

Так, існуючі нині в Україні ставки експортного мита на велику рогату худобу і вівці, шкури і насіння льону, соняшнику за десятирічний період мають бути приведені до 0 %.

Також щодо товарів, які будуть експортуватися поза межами встановлених тарифних квот, будуть діяти експортні мита за ставками, чинними для третіх країн. І, нарешті, обсяги експортних квот не є абсолютно сталими величинами і можуть бути переглянуті.

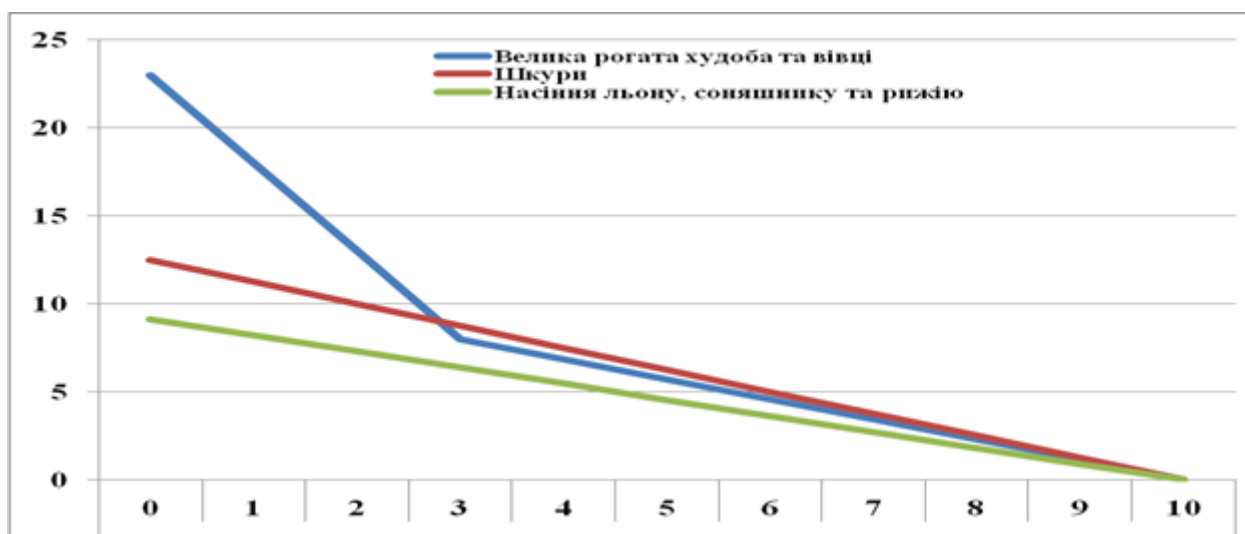


Рис. 4.4 Динаміка скасування ставок експортного мита на окремі види продукції, % від митної вартості за роками

З-поміж агропродовольчих товарів, до яких може бути зазначене дане правило, найбільш цікавим для нашого дослідження є насіння соняшнику. Необхідно зауважити, що сторони погодились у зв'язку зі скасуванням експортних мит на насіння олійних культур прийняти спільне рішення щодо запровадження щорічних експортних квот на поставку з України до ЄС насіння льону в обсязі 8 тис. тонн та насіння рижю в обсязі 250 тонн.

Загалом скасування імпортного мита з моменту вступу в дію Угоди носитиме характер поступового скорочення до абсолютного скасування. Це дасть можливість учасникам ринку провести відповідні зміни, адаптуватись, відповідно споживачі можуть розраховувати на підвищення якості та здешевлення продовольчих продуктів.

Європейський Союз та Україна повинні вжити усіх необхідних заходів для забезпечення того, щоб при здійсненні торгівлі продукцією, щодо якої підтверджується походження та при транспортуванні якої використовуються вільні зони, що розташовані на їх територіях, не здійснювалась заміна іншою продукцією та не піддавалась іншим операціям, аніж тим, які є необхідними для запобігання її псуванню.

Однак упродовж п'ятнадцяти років після набуття чинності Україна матиме право застосовувати захисні заходи у вигляді додаткового збору до вивізного мита щодо окремих товарів, у разі якщо впродовж будь-якого однорічного періоду, який слідує після набуття чинності сумарний обсяг експорту з України до Європейського Союзу за кожним визначеним кодом УКТ ЗЕД досягне встановленого обмежувального обсягу.

Україна також має надати гарантії того, що статистична інформація, що використовується як підстава для запровадження захисних заходів, є достовірною, адекватною та публічно доступною на періодичній основі. Україна має без затримки надавати щоквартальну статистичну інформацію щодо загальних обсягів експорту, в тому числі до ЄС. Імплементация та реалізація названих положень може бути предметом обговорення та перегляду на засіданні Комітету з торгівлі товарами. Україна використовуватиме захисні заходи на засадах прозорості. З цією метою Україна якомога скоріше повідомляє ЄС у письмовій формі стосовно наміру застосувати такий захід та надає всю належну інформацію, включаючи обсяги вітчизняного виробництва або збору продукту, а також обсяги експорту загальні та до ЄС.

Україна має запросити ЄС на консультації стосовно застосування заходів якомога скоріше для обговорення наданої інформації. Ніякі заходи не застосовуються впродовж 30 днів з моменту запрошення на консультації. Серед названих агропродовольчих товарів існує ряд таких, які, на нашу думку, можуть претендувати на перегляд до збільшення квоти, оскільки це сприятиме

розвиткові вітчизняного виробництва і більшою мірою відповідатиме потенційним можливостям нашої країни на європейському та світовому ринках.

До таких товарів ми відносимо яйця та альбуміни – збільшення до рівня 12,0 тис. тонн на рік, м'ясо птиці відповідно до рівня 80,0 тис. тонн на рік, мед до рівня 10,0 тис. тонн на рік, м'яку пшеницю, борошно та гранули – до обсягу 2,5 млн тонн на рік, кукурудзи – до рівня 7,0 млн тонн на рік, крупи ячменю та борошна, оброблених зернових злаків до рівня щонайменше 15 тис. тонн на рік та висівки, обрубки та залишки до рівня 50 тис. тонн на рік.

Водночас, на нашу думку, варто було би запропонувати ЄС двостороннє вилучення цукру, починаючи з 2016 р. (коди згідно з УКТ ЗЕД 1701.12 (10–90), 1701.91.00, 1701.99.(10–90), з режиму вільної торгівлі між Україною і ЄС.

Оскільки ще донедавна ЄС відігравав важливу роль у виробництві і торгівлі цукром проте змушений був у 2006 р. у відповідь на претензії з багатьох країн СОТ провести реформування свого ринку і перетворився на статиста цієї галузі. Введення квот на виробництво дозволяє забезпечувати за рахунок бурякового цукру 85 % попиту, а інші обсяги ринку перетворили європейські країни з найбільших у світі експортерів у нетто–імпортерів.

За даними статистики у 2013–2014 маркетинговому році країни Європейського Союзу виробили 15,7 млн тонн бурякового цукру і за оцінками експертів після 2017 р. виробництво може зрости на 5 – 15 %.

Також зазначимо, що з 2017 р., після зміни САП ЄС у цукровій галузі, де мають скасуватися квоти на виробництво, анулюються гарантовані ціни для фермерів, що вирощують цукрові буряки та відміняться експортні субсидії, Європейський Союз знову може стати провідним учасником світового ринку цукру але уже як експортер.

Отже, Україна саме нині може претендувати на адекватне збільшення тарифної квоти до рівня наданої нами ЄС саме за групою 1701. За всіма оцінками українських експертів це дало б поштовх технологічного і якісного прориву у конкурентоспроможності цієї важливої для нашої держави галузі.

Також варто, на нашу думку, об'єднати товарні позиції крохмале-патокової продукції та встановити єдину квоту в обсязі 60 тис. тонн.

Також вважаємо, що недоцільним є винесення глюкозних сиропів згідно з кодами 1702.30.(10–50–90), 1702.40.(10–40), 1702.60.(10–80–95) за межі квоти для крохмале-патокової продукції. Це пов'язано з тим, що виробляються ці крохмале продукти з інших видів сировини (ніж цукор), відносяться до групи анти кристалізаторів та не можуть замінити цукор у виробництві харчової продукції. Глюкозні сиропи мають специфічну сферу застосування та не можуть негативно вплинути на ринок цукру країн ЄС (ємність ринку цукру більше 20 млн тонн) в рамках запропонованої квоти в 60 тис. тонн.

Надані для України квоти за цією продукцією є незначні, вони носять односторонній характер та можуть спричинити закріплення нинішніх умов торгівлі крохмале продуктами з країнами ЄС на тривалий період, позбавляючи перспективи розвитку галузі у майбутньому.

Зазначимо, що обсяги виробництва галузі становлять близько 300 тис. тонн на рік. Також зазначимо, що виробники з країн ЄС на сьогодні вже потужно представлені на українському ринку крохмале-патокової продукції і з встановленням квоти для України в розмірі принаймні 60 тис тонн, частка експорту ЄС, що прогнозується в межах квоти, складатиме лише 0,43 % ринку крохмале продуктів країн ЄС. Така частка не може негативно вплинути на ринок країн ЄС. В цілому наведені оцінки можливих наслідків формування ЗВТ з ЄС для сільського господарства обґрунтовують необхідність жорсткого відстоювання позицій українською стороною щодо мінімального відкриття вітчизняного ринку свинини та м'яса птиці з огляду на міркування продовольчої безпеки та сприятливих тенденцій зростання попиту на світових ринках продовольства для розвитку власного виробництва.

З іншого боку, відстоювання запропонованих українською стороною обсягів квот на експорт в ЄС пшениці, кукурудзи, ячменю та м'яса птиці сприятиме розвитку виробництва та зростанню їх експорту.

### **4.3 Економічні наслідки торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною і ЄС в умовах дії ПЗВТ**

Як зазначалося вище, Угода про асоціацію в цілому покликана для українського суспільства забезпечити якісно новий, поглиблений і взаємовигідний формат відносин між Україною та ЄС. Ця угода стає інноваційним двостороннім документом, що надає Україні правову перспективу для подальших інтеграційних можливостей нашої держави. Саме ці важливі стратегічні питання вписані у частині «Преамбула, загальні цілі та принципи» Угоди. Поряд з надзвичайно важливими частинами Угоди, присвяченими питанням політичного діалогу, політичної асоціації, співробітництва у сфері закордонних справ та політики безпеки, юстиції, свободи і безпеки, фінансового співробітництва і інституційних положень, для предмету даного дослідження надзвичайно важливим є вивчення частини Угоди, присвяченої «Економічному та секторіальному співробітництву» і в цьому контексті змісту та наслідків лібералізації торгівлі з прийняттям поглибленої і всеохоплюючої ЗВТ. Ця частина угоди стосується важливих сфери, пов'язаних з торгівлею товарами, технічними бар'єрами, інструментами торговельного захисту, санітарними і фітосанітарними заходами, сприяння торгівлі через співпрацю у митній політиці.

Для аграрної галузі поглиблена і всеохоплююча ЗВТ означатиме суттєві зміни, які очікуватимуть українських сільськогосподарських товаровиробників через посилення санітарних і фітосанітарних вимог, сертифікації і метрології, процедури проходження митниці та відповідного нагляду і оцінки відповідності.

Дотримуючись цих положень, вітчизняні товаровиробники беруть зобов'язання максимально наблизитися до стандартів ЄС у сфері сільського господарства. У практичній частині підписання Угоди означає скасування мита на певні товари та різних обмежень на торгівлю товарами і послугами, а також

введення тарифних квот на торгівлю обраними сільськогосподарськими товарами та харчовою продукцією, а отже, і прискорить модернізацію нашої економіки до світових, зокрема, європейських стандартів.

Використовуючи можливості ЗВТ, український сільськогосподарський товаровиробник отримає можливість знайти своє місце на висококонкурентному у ціновому вимірі європейському ринку продовольства, вибороти нішу для свого товару в окремій взяті країні чи сегменті продовольства, збагатитись досвідом конкуренції та набути нових знань і досвіду експорту та імпорту товарів.

Для оцінки економічних наслідків підписання Угоди про асоціацію та визначення ефектів від дії поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі нами проведено аналіз прогнозів розвитку виробництва сільськогосподарської продукції у країнах-членах ЄС.

Наведені прогнози виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва дають змогу оцінити тенденції у збільшенні обсягів виробництва аграрної продукції і на цій основі дослідити певні можливі наслідки у торгівлі між учасниками інтеграції та у окремих країнах–учасниках переговорного процесу.

Для оцінки наслідків інтеграції та дії зони вільної торгівлі на продовольчі ринки країн важливим є передбачення стану кожного з сегментів продовольчого ринку у країнах, що інтегруються.

Оцінити майбутні можливості для українських товаровиробників на європейському ринку продовольства досить важко, якщо не враховувати у країнах-членах ЄС прогнозних тенденцій у розвитку виробництва продукції рослинництва, тваринництва та виробництва харчових продуктів.

Саме такий аналіз дає підстави важливим висновкам стосовно експортоорієнтованості чи імпортозалежності європейців.

Крім цього, зазначимо, що динаміки та обсяги виробництва сільськогосподарської продукції суттєво різняться як у країнах ЄС–15 і ЄС–13, так і за окремими видами продовольства.



Отже, для прогнозування наслідків у торгівлі між Україною і ЄС важливою є оцінка розвитку сільського господарства за трендами, що визначені спільною аграрною політикою ЄС на період до 2011–2023 років. Узагальнений аналіз проведемо на прикладі найбільш важливих для спільної торгівлі сільськогосподарських продуктів.

Як зазначає Б. Й. Пасхавер, «вирішальний вплив на формування ринку продовольства мають зернові (пшениця, кукурудза, рис). Саме за зерновими показниками експерти ФАО ООН оцінюють рівень міжнародної продовольчої безпеки. Одним із показників є обсяг перехідних світових запасів зерна до наступного врожаю.

Розраховується у відсотках від річного обсягу світового споживання зерна і характеризує стабільність продовольчої ситуації у світі. Скорочення обсягів запасу зерна нижче 17 % призводить до різкого підвищення світових цін на нього» [2, с. 271]. Зерновий ринок є одним із найбільш важливих для продовольчого забезпечення населення країн – членів ЄС.

Одразу ж зазначимо, що у 2011 р. загальні обсяги виробництва зернових у країнах ЄС сягали 291,6 млн тонн, у тому числі 202,0 млн тонн у давніх членів ЄС і 89,6 млн тонн у нових країнах ЄС–13 (табл. 4.5).

Проте, уже в 2012 році внаслідок несприятливих погодних умов загальне виробництво зернових дещо зменшилося – до 281,2 млн тонн.

При цьому основне і суттєве зменшення відбулось саме у нових країнах–членах ЄС – 79,1 млн тонн проти відповідно 202,1 млн тонн в ЄС–15.

Внаслідок зменшення валових зборів зернових загальні обсяги їх споживання також зменшились, але набагато менше, ніж валові збори – усього на 3,5 млн тонн у порівнянні з 10,5 млн тонн зменшення валового збору.

Як наслідок, активізувалась міжнародна торгівля зерновими – збільшилися обсяги імпорту та експорту зернових.

Так, якщо обсяги імпорту зросли на 2,3 млн тонн або на 16 %, то експорту на 6,1 млн тонн або більше, ніж на 23 %.

Значні зміни у виробництві зернових вплинули і на запаси зерна в країнах ЄС, які на кінець 2012 р. становили всього 27,6 млн тонн, або були меншими порівняно з початком року на 9,9 млн тонн.

Таблиця 4.5

Стан та прогноз балансу ринку зернових Європейського Союзу,  
2011–2023, млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Виробництво	291,6	281,2	304,3	300,5	302,5	303,9	305,2	306,9	308,8	310,7	312,8	314,8	316,1
У тому числі ЄС–15	202,0	202,1	212,7	210,5	211,4	211,6	211,8	212,3	213	213,8	214,6	215,4	216,0
У тому числі ЄС–Н13	89,6	79,1	91,6	90,0	91,1	92,2	93,4	94,5	95,7	96,9	98,2	99,4	100,2
Споживання	279,5	276	279,8	284,2	285,7	287,5	289,9	292,2	294,7	297,5	297,7	297,7	297,9
У тому числі ЄС–15	219,4	219	221,3	225,2	226,5	228,1	230,1	232	234,1	236,5	236,6	236,5	236,6
У тому числі ЄС–Н13	60,2	57,0	58,6	5,09	59,2	59,4	59,8	60,2	60,6	61,0	61,1	61,2	61,2
Імпорт	14,3	16,6	14	9,9	10,0	11,5	11,8	13,4	13,2	13,1	12,9	12,7	12,4
Експорт	25,6	31,7	27,4	25,7	26,8	25,7	26,1	26,0	26,4	27,5	28,6	30,1	31,1
Запаси на початок року	36,7	37,5	27,6	38,7	39,1	39,1	41,3	42,3	44,3	45,3	44,1	43,6	43,4
Запаси на кінець року	37,5	27,6	38,7	39,1	39,1	41,3	42,3	44,3	45,3	44,1	43,6	43,4	42,9
Запаси до споживання	13%	10%	14%	14%	14%	14%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	14%

За прогнозом, валовий збір збіжжя у 2015 р. сягатиме 302,5 млн тонн, тобто зросте порівняно з 2012 р. на 21,3 млн тонн, при більш помітному зростанні в нових країнах ЄС–13 на 12 млн тонн, тоді як у ЄС–15 він зросте відповідно на 9,3 млн тонн.

У наступні роки валовий збір поступово зростатиме і досягне за прогнозом 316,1 млн тонн у 2023 р. Що стосується споживання, то воно таж буде мати загальну тенденцію до незначного зростання і сягатиме 297,9 млн тонн. При цьому основний приріст відбуватиметься в старих країнах – ЄС–15.

Однією з причин низького зростання внутрішнього споживання зерна буде зменшення використання його на кормові цілі – через невеликий приріст продукції тваринництва, проте прогнозується одночасно суттєве збільшення витрат зернових на біоенергетику, – всього на 10,6 млн тонн порівняно з 2012 роком.

Згідно із заходами САП ЄС на період з 2014 р. по 2020 р., ЄС поставило завдання до зменшення імпорту зерна і, навпаки, збільшення його експорту на 5,5 млн тонн, тобто довести його приріст з 25,6 у 2011 р. до 31,1 млн тонн у 2023 р. Ці тенденції зумовлюються сприятливим для ЄС прогнозом стану кон'юнктури світового ринку за цінами на зерно та його потребою. За такого зростання експортні об'єми не перевищуватимуть домовлену кількість субсидованого експорту, прийняту протягом Уругвайського раунду переговорів. Щодо імпорту зерна, то він складатиме 10 млн тонн у 2015 р. із поступовим збільшенням з Чорноморського регіону за умови конкурентних цін. Ці перспективи повністю базуються на врахуванні поточних умов виробництва і торгівлі зерном. Ринок пшениці, як очікується, залишатиметься протягом наступних десяти років напруженим внаслідок стійкого зростання внутрішніх і зовнішніх потреб при утриманні цін відповідно до розвитку світового ринку продовольства. Загалом прогнозується зростання виробництва пшениці з 138,8 млн тонн у 2011 р. до 146,5 млн тонн у 2023 р., або на 7,7 млн тонн, при цьому передбачається що у країнах ЄС–15 воно зросте на 4 млн тонн, а у країнах ЄС – 13 – на 3,7 млн тонн (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Стан та прогноз балансу ринку пшениці Європейського Союзу на  
2011–2023 рр., млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Виробництво	138,8	134,1	144,7	139,7	140,8	141,2	141,5	142,1	143,0	144,0	145,0	146,0	146,5
У тому числі ЄС–15	103,1	100,9	105,8	104,0	104,7	104,7	104,6	104,8	105,2	105,6	106,2	106,7	107,1
У тому числі ЄС–Н13	35,7	33,2	38,9	35,7	36,1	36,5	36,9	37,3	37,8	38,3	38,8	39,3	39,4
Споживання	129,7	119,4	127,2	128,1	128,6	129,2	129,8	130,4	130,8	131,6	131,2	130,8	130,7
У тому числі ЄС–15	106,6	97,1	104,9	105,2	105,6	106,1	106,6	107,2	107,5	108,1	107,7	107,3	107,1
У тому числі ЄС–Н13	23,2	22,3	22,3	22,9	23,0	23,1	23,1	23,2	23,3	23,5	23,5	23,5	23,6
Імпорт	7,1	5,0	6,2	5,4	5,3	5,3	5,4	5,5	5,4	5,4	5,3	5,3	5,4
Експорт	16,0	21,9	19,4	16,4	17,8	16,5	16,9	16,8	17,2	18,2	19,2	20,5	21,1
Запаси на початок року	10,7	10,8	8,7	13,0	13,6	13,2	14,0	14,2	14,6	15,1	14,6	14,6	14,7
Запаси на кінець року	10,8	8,7	13,0	13,6	13,2	14,0	14,2	14,6	15,1	14,6	14,6	14,7	14,7

За прогнозом споживання пшениці в середньому зросте на 5,4 млн тонн. При цьому імпорт пшениці у 2023 р. порівняно з 2012 р. зменшиться до 5,4 млн тонн, що складатиме менше 4 % від загального виробництва пшениці в країнах ЄС проти 5,2 % у 2011 р.

Таким чином, обсяг імпорту пшениці до країн-членів ЄС у кінці прогнозного періоду порівняно з 2011 роком зменшиться. Також є підстави на доведення обсягів експорту пшениці до 21,1 млн тонн у 2023 р., або до 14,4 % від загальних обсягів виробництва.

Запаси пшениці на початок і кінець року прогнозуються відносно стійкими – на рівні 13–14 млн тонн. Що стосується кукурудзи, то обсяги її виробництва плануються на рівні 79,3 млн тонн у 2023 р., з прогнозом до зростання споживання – 83,1 млн тонн. При цьому, якщо в ЄС-15 виробництво сягатиме 43,2 млн тонн, то споживання – 66,5 млн тонн, а в ЄС-13 відповідно 36,1 і 16,7 млн тонн (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Стан та прогноз балансу ринку кукурудзи Європейського Союзу,  
2011–2023 рр., млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Виробництво	70,6	59,7	64,5	71,1	72,0	72,9	73,4	74,7	75,6	76,5	77,4	78,3	79,3
У тому числі ЄС-15	41,7	39,5	38,0	40,7	41,0	41,2	41,5	41,8	42,1	42,3	42,6	42,9	43,2
У тому числі ЄС-Н13	29,0	20,2	26,5	30,4	31,0	31,6	32,2	32,9	33,5	34,1	34,8	35,4	36,1
Споживання	69,9	72,8	68,5	72,7	73,7	74,9	76,5	78,1	79,9	81,7	82,3	82,8	83,1
У тому числі ЄС-15	52,3	59,1	53,3	57,5	58,4	59,5	60,8	62,1	63,7	65,2	65,7	66,1	66,5
У тому числі ЄС-Н13	17,5	13,6	15,11	15,2	15,3	15,4	15,7	15,9	16,2	16,5	16,6	16,7	16,7
Імпорт	6,2	11,0	7,0	3,8	4,0	5,4	5,6	7,2	7,0	7,0	6,8	6,7	6,3
Експорт	3,6	1,8	2,0	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Запаси на початок	13,5	16,9	12,9	14,0	13,9	13,8	14,8	15,2	16,6	16,9	16,3	15,9	15,8
Запаси на кінець року	16,9	12,9	14,0	13,9	13,8	14,8	15,2	16,6	16,9	16,3	15,9	15,8	15,8
Ціна в ЄС, євро/т	205	232	193	156	167	170	171	176	177	178	179	179	181
Світова ціна, євро/т	205	229	183	150	152	157	158	163	163	163	165	165	167
Світова ціна, \$/т	285	294	237	204	207	214	216	223	223	228	231	232	236

В основному споживання зазнає суттєвого зростання за рахунок розвитку біоенергетики, оскільки очікується суттєве зростання потреби населення ЄС у біопаливі і яке досягне рівня 11,5 млн тонн протягом десятирічного періоду. Зі зростаючих потреб у паливі, відповідно у неможливості власного задоволення цих потреб, щорічний імпорт кукурудзи планується на рівні 6 – 7 млн тонн.

Відповідно до змісту Угоди про асоціацію відомо, що квота, яка надається в рамках підписання ПВЗВТ Україні, складає 400 тис. тонн і навіть при поступовому збільшенні протягом 5 років до 650 тис тонн не є для сторін об'єктивно оптимальною. Україна є одним з найбільших експортерів кукурудзи в світі, займаючи третю сходинку, і має всі можливості для нарощування власного експорту конкурентної за ціною та якістю кукурудзи до країн-членів ЄС.

Аналіз показує, що високі ціни на перевезення зерна і надалі лімітуватимуть можливість покриття дефіциту потреб у кукурудзі в західних країнах ЄС, зокрема, у Іспанії та Португалії. Одночасно існує перевиробництво щодо власних потреб у східних країнах – Болгарії, Румунії та Польщі, що зумовлює загальний експорт у 2,4 млн тонн кукурудзи при загальному імпорті ЄС 6,3 млн тонн. Слід також зазначити, що хоча середня ціна кукурудзи для виробника в розширеному ЄС зменшуватиметься за прогнозом самих європейців, але сегментація ринку кукурудзи призведе до суттєвої диференціації цін на рівні окремих країн та їх виробників у межах різних природно-кліматичних зон ЄС. Нарощування виробництва олійних культур у країнах ЄС у майбутньому періоді до 2023 року забезпечуватимуть три основних чинники, по–перше, це сприятлива податкова політика щодо цих культур, по–друге, – зростаючі на світовому ринку потреби в харчовій олії і по–третє, внутрішньо європейська тенденція поширення використання в основному нехарчових олійних культур для вироблення олії, що використовується як біопаливо в межах програми з екології. Загальна площа олійних культур у 2011 р. в країнах ЄС становила 11,5 млн га і за прогнозом майже не зміниться і складатиме 11,6 млн га у 2023 р. (табл. 4.8).

Як висвітлює проведене дослідження, при цьому загальне виробництво олійних культур прогнозується в обсязі 33,8 млн тонн у 2023 р. проти 28,9 млн тонн у 2011 р. В ЄС–13 виробництво олійних культур зросте всього на 1,4 млн тонн, тоді як в ЄС–15 – на 3,6 млн тонн.

Щодо споживання, то при зростанні в цілому на 5,1 млн тонн основне збільшення в 4,3 млн тонн припадає на ЄС–15.

Таблиця 4.8

Стан та прогноз балансу ринку олійних Європейського Союзу,  
2011–2023 рр., млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Виробництво	28,9	27,2	29,7	29,5	29,6	30,2	30,7	31,3	31,8	32,3	32,8	33,4	33,8
У тому числі ЄС–15	17,5	17,3	17,2	18,1	18,2	18,6	18,9	19,3	19,6	20,0	20,4	20,8	21,1
У тому числі ЄС–Н13	11,3	9,9	12,6	11,4	11,5	11,7	11,8	12,0	12,1	12,3	12,4	12,6	12,7
Ріпак	19,2	19,2	20,5	19,9	20,0	20,5	20,8	21,3	21,7	22,1	22,5	23,0	23,4
Соняшник	8,5	7,0	8,2	8,5	8,5	8,6	8,7	8,8	8,8	8,9	9,0	9,1	9,1
Соя	1,2	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3
Споживання	44,4	43,0	44,6	45,1	45,6	46,2	46,7	47,2	47,7	48,3	48,7	49,2	49,5
У тому числі ЄС–15	37,1	37,0	37,3	37,8	38,2	38,7	39,1	39,5	39,9	40,4	40,7	41,1	41,4
У тому числі ЄС–Н13	7,3	6,0	7,2	7,3	7,4	7,5	7,6	7,7	7,8	7,9	8,0	8,1	8,2
Імпорт	16,8	14,7	16,3	16,1	16,4	16,4	16,5	16,5	16,5	16,5	16,4	16,4	16,3
Експорт	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Запаси на початок	4,0	4,5	2,8	3,6	3,5	3,5	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Запаси на кінець року	4,5	2,8	3,6	3,5	3,5	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
Ціна ЄС(ріпак),євро/т	474	441	395	367	371	360	374	372	380	377	380	379	376
Світова ціна, євро/т	412	518	425	355	353	344	355	355	361	359	364	363	362
Світова ціна, \$/т	574	666	552	481	480	469	485	486	499	501	510	511	511

Слід відмітити, що ЄС являє собою надзвичайно великий ринок для експорту в її зону олійних культур, оскільки при всіх рівних умовах щорічний імпорт країнами ЄС олійних культур прогнозується не нижче за 16 млн тонн, тобто майже половина того, що вироблятиметься.

Аналіз показує, що перехідні запаси олійних культур на період до 2023 р. прогноуються на рівні 3 млн тонн.

Переходячи до аналізу прогнозів розвитку тваринницької галузі, відразу вкажемо на те, що продукція свинарства, скотарства, птахівництва та інших підгалузей тваринництва відіграє важливе значення для забезпечення населення Європейського Союзу тваринними білками.

За аналізом попередніх п'яти років, тобто фактичними даними і прогнозом, виробництво свинини коливалося і коливатиметься навколо 22–23 млн тонн, або за обсягами перевищуватиме виробництво яловичини більше ніж у два рази. При цьому обсяги виробництва зазначеного виду м'яса до 2023 року зростатимуть із розподілом між ЄС–15 і ЄС–10 у співвідношенні 5,9:1, або 20 млн проти 3,3 млн тонн з нарощуванням виробництва свинини.

Обсяги імпорту свинини для населення всіх 28 країн з населенням понад 500 млн осіб невеликі, але стабільні, за прогнозом це близько 20 тис. тонн, що повністю співпадає з квотою, наданою Україні.

Відзначимо, що детальний аналіз сільського господарства країн-членів ЄС вказує на розвинуте високо інтенсивне свинарство. Прикладом можуть слугувати Німеччина та Іспанія, де середньорічне поголів'я свиней складає понад 20 млн голів, а також Данія, в якій 5 тисяч фермерів щорічно відгодовують понад 15 млн свиней.

Така увага розвитку цієї галузі не тільки сприяла повному забезпеченню населення європейських країн свининою, але і дає можливість експортувати понад 2,2 млн тонн свинини або близько 9,4 % від загального виробництва (табл. 4.9). Споживання свинини на душу населення в 2023 р. сягатиме 31 кг при зростанні, насамперед в ЄС–13.

Другим за обсягами виробництва і споживання м'яса у ЄС є ринок курятини, – станом на 2012–2013 роки середній обсяг валового виробництва м'яса птиці склав 12,7 млн тонн, при цьому частка країн ЄС–15 є досить суттєвою і складає 76,8 %. На інші тринадцять країн припадає близько 3,0 млн тонн, що в цілому вирівнює рівень споживання курятини до середньоєвропейського обсягу (табл. 4.10).

Таблиця 4.9

Стан та прогноз балансу ринку свинини Європейського Союзу,  
2011–2023 рр., млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Вал. внут. вир-во	23,0	22,5	22,3	22,4	22,5	22,6	22,8	22,9	23,0	23,1	23,2	23,3	23,4
У тому числі ЄС–15	19,6	19,3	19,1	19,2	19,3	19,4	19,5	19,6	19,7	19,8	19,9	19,9	20,0
У тому числі ЄС–Н13	3,4	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4
Імпорт живої худоби	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Експорт живої худоби <sup>1</sup>	62	36	22	22	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Нетто виробництво	23,0	22,5	22,3	22,4	22,5	22,6	22,8	22,9	23,0	23,1	23,2	23,3	23,4
Споживання	20,9	20,4	20,2	20,3	20,5	20,5	20,7	20,6	20,8	20,9	20,9	21,0	21,2
У тому числі ЄС–15	16,3	16,1	15,8	16,0	16,1	16,1	16,3	16,3	16,4	16,5	16,6	16,7	16,8
У тому числі ЄС–Н13	4,6	4,3	4,4	4,3	4,4	4,3	4,4	4,3	4,4	4,4	4,3	4,3	4,4
Спожив-ня на душу/кг	32,14	31,34	30,91	31,03	31,22	31,18	31,32	31,31	31,42	31,53	31,57	31,64	31,79
У тому числі ЄС–15	31,8	31,3	30,6	30,8	31,0	31,0	31,1	31,1	31,2	31,4	31,4	31,5	31,6
У тому числі ЄС–Н13	33,1	31,3	31,7	31,6	31,8	31,7	31,9	31,8	31,9	32,0	32,0	32,0	32,2
Імпорт (м'яса) <sup>2</sup>	18	19	20	22	21	21	21	21	21	21	20	20	20
Експорт (м'яса)	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3
Баланс (м'яса)	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3
Ціна в ЄС, євро/т	1532	1705	1760	1833	1807	1793	1776	1913	2032	2021	2023	2097	2100
Світова ціна в євро/т (Бразилія)	1155	1081	1292	1302	1276	1271	1258	1363	1447	1441	1449	1518	1517
Світова ціна в євро/т (США)	1454	1456	1657	1679	1660	1632	1610	1713	1818	1803	1782	1832	1839
Світова ціна, \$/т* (Бразилія)	1607	1389	1715	1767	1732	1731	1719	1867	2000	2009	2033	2136	2142
Світова ціна в \$/т* (США)	2024	1871	2199	2279	2254	2222	2199	2346	2512	2513	2500	2578	2596

<sup>1</sup> Експорт живої худоби – тис. тонн

<sup>2</sup> Імпорт (м'яса) – тис. тонн

Торговельне сальдо ринку курятини в країнах ЄС позитивне, незважаючи на значний обсяг імпорту, який становить 840 тис. тонн, експорт перевищує імпорт на близько як 500 тис. тонн. Отже, цей ринок є експортно орієнтованим і для українських товаровиробників буде складним з погляду конкуренції за



кількісною та ціною ознаками. Торговельне сальдо ринку курятини в країнах ЄС позитивне, незважаючи на значний обсяг імпорту, який становить 840 тисяч тонн, експорт перевищує імпорт на близько як 500 тисяч тонн. Отже, цей ринок є експортно орієнтованим і для українських товаровиробників буде складним з погляду конкуренції за кількісною та ціною ознаками.

Третім, важливим для Європейського Союзу, ринком м'ясної продукції є телятина і яловичина. Загальне виробництво яловичини й телятини в країнах Європейського Союзу коливатиметься в наступні роки навколо 8 млн тонн, з яких майже 7 млн тонн вироблятиметься в ЄС–15.

Таблиця 4.10

Прогноз балансу ринку курятини Європейського Союзу,  
2011–2023 рр., млн тонн

Показники	Роки												
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Валове внутрішнє виробництво	12,4	12,7	12,8	12,9	12,9	13,0	13,1	13,2	13,2	13,3	13,4	13,5	13,6
У тому числі ЄС–15	9,7	9,8	9,8	9,9	9,9	9,9	10,0	10,0	10	10	10,1	10,2	10,2
У тому числі ЄС–Н13	2,7	2,9	3,0	3,0	3,0	3,1	3,1	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,4
Споживання	11,9	12,2	12,3	12,4	12,4	12,5	12,6	12,7	12,7	12,8	12,8	12,9	13
У тому числі ЄС–15	9,5	9,6	9,8	9,9	9,9	10,0	10,0	10,1	10,2	10,2	10,3	10,4	10,4
У тому числі ЄС–Н13	2,4	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5	2,7	2,5	2,5	2,6
Споживання на душу/кг	20,76	21,12	21,21	21,35	21,36	21,48	21,58	21,72	21,81	21,87	21,94	22,03	22,08
У тому числі ЄС–15	20,95	21,17	21,38	21,48	21,48	21,62	21,72	21,87	21,96	22,02	22,08	22,18	22,22
У тому числі ЄС–Н13	20,04	20,96	20,57	20,87	20,93	20,99	21,04	21,15	21,23	21,29	21,38	21,47	21,54
Імпорт (м'яса)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Експорт (м'яса)	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5
Баланс (м'яса)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Ціна в ЄС, євро/т	1908	1958	1997	1842	1867	1877	1912	1967	200	2021	2040	2055	2077
Світова ціна в євро/т	1108	1101	1046	958	974	980	1001	1030	1047	1059	1068	1076	1089
Світова ціна, \$/т*	1542	1414	1367	1301	1322	1335	1368	1411	1447	1476	1499	1515	1537

При цьому споживання яловичини в країнах Європейського Союзу планується з невеликим випередженням його виробництва.

У цілому слід відмітити, що середня величина споживання яловичини на душу населення в країнах Європейського Союзу є практично стабільною протягом уже кількох останніх років і складає 11 кг на особу у рік. Проте вона сильно відрізняється за окремими країнами, так, у ЄС–15 спостерігається майже подвійне перевищення фактичного споживання стосовно до ЄС –13.

Отже, по–перше, на підставі узагальненого аналізу стану сільськогосподарського виробництва у країнах-членах ЄС, врахування прогнозних показників його розвитку на період до 2023 р., оцінки стану балансу як позиціонування експорту та імпорту можна виявити для українських товаровиробників потенційні можливості для експорту продукції як у межах дії тарифних квот ПВЗВТ, так і за її межами. По–друге, оцінка стану валового виробництва сільськогосподарської продукції в Україні за галузями та категоріями виробників та ступенем продовольчого забезпечення населення України дає підстави для формування окремих груп товарів, які можуть тривалий час бути конкурентними на європейському ринку продовольства.

На підставі вище наведеного є можливість визначити певні узагальнюючі висновки для аграрного сектору економіки України. Наші позитивні очікування від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом мають суттєве значення для аграрного сектору, оскільки поряд з існуючими і такими, що динамічно розвиваються, торговельними стосунками в аграрній сфері, сторони вирішили надати одна одній певні преференції у торгівлі.

У результаті створення поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ відбудеться скасування і зменшення мит за визначеними тарифними групами товарів. Для сільськогосподарської продукції ЄС скасує більшість ввізних мит відразу після набуття чинності поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі – ПВЗВТ (83,1 % тарифних ліній), встановить перехідні періоди тривалістю 3–7 років на 2 % тарифних ліній і водночас широко застосовуватиме безмитні тарифні квоти

(14,9 % товарів). Україна скорочуватиме тарифи більш поступово – спочатку на 35,2 % тарифних ліній і збереже ненульові ставки ввізних мит на окремі товари, але застосовуватиме тарифні квоти лише до кількох товарних груп – цукор, свинина, м'ясо птиці.

За попередніми оцінками, введення тарифної квоти та відповідне скорочення ввізних мит у ЄС у перспективі забезпечить збільшення експорту продукції АПК України. За економічними оцінками, річний приріст позаквотового і квотованого українського експорту в перший рік дії угоди може привести до зростання обсягів торгівлі не менше як на 38,6 %, проте вже в наступні роки цей приріст буде суттєво меншим і становитиме у середньому близько 6,1–7,8 %. У першу чергу слід прогнозувати зростання експорту зернових культур, м'яса та різних харчових продуктів, тютюнових виробів.

Українським виробникам, щоб зайняти й утримувати позиції на ринку ЄС, насамперед необхідно гармонізувати вітчизняні стандарти якості продукції з європейськими. При цьому зростатиме конкурентоспроможність вітчизняної продукції не лише на ринку ЄС, але й на світовому.

Створення ПВЗВТ є одним із початкових етапів міжнародної економічної інтеграції, тому це зменшує ризики іноземних інвесторів і тому сприяє залученню їхніх інвестицій у сільське господарство та переробну промисловість. Це має сприяти пришвидшеній модернізації основних засобів, використанню нових технологій, виробництву продукції, яка користується попитом на ринку інвестора, що зумовить збільшення обсягів виробництва, експорту, а також збільшить кількість робочих місць.

Збільшенню експорту вітчизняної продукції, а отже, і прибутку товаровиробників, має сприяти встановлення ЄС нульових ввізних мит на товари, що охоплені товарними квотами.

Оскільки передбачається збільшення ринку збуту, для економії на масштабах виробництва у господарствах населення може спостерігатися посилення процесів кооперації.

Також існують і ризики для виробників, адже не лише Європейський Союз, але й Україна поступово знижує торговельні бар'єри. Тому при збільшенні імпорту вітчизняний товаровиробник може втратити частину внутрішнього ринку. Значні труднощі можуть виникнути через технічні бар'єри у торгівлі, потребу в гармонізації вітчизняних стандартів із європейськими. Це найбільш важливо для продукції тваринництва, фруктів і овочів та готових харчових продуктів. Крім того, нерозвиненість інфраструктури ринку також може гальмувати вивезення вітчизняної агропродовольчої продукції.

Доцільно зазначити, що перешкодою для залучення іноземних інвестицій може стати низька капіталізація сільськогосподарських підприємств. Існують побоювання, що підприємства можуть постати перед проблемою відтоку кадрів унаслідок вільного переміщення робочої сили, але слід мати на увазі, що це потребує підписання додаткової угоди.

Досить актуальною залишається проблема зміни географічних назв товарів унаслідок реалізації зобов'язань щодо дотримання історичних зазначень продукції походженням із країн ЄС. Це потребує подальших переговорів, як і досліджень і доведень, так і взаємних поступок у часі та компенсаціях.

Загалом для українських споживачів створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом принесе більше позитивних наслідків, ніж негативних. Насамперед, внаслідок полегшення доступу на українському ринку з'являться нові продовольчі товари з країн Європейського Союзу, що розширить асортимент продукції для потенційних покупців. Збільшення пропозиції має призвести до зменшення цін, особливо на продукти, які ввозяться. Тому цілком реально очікувати загальне зниження грошових витрат на харчові продукти в Україні. З часом така тенденція може сприяти переорієнтації на вживання більш якісних і дорожчих продуктів (м'яса, молока, фруктів).

Також для споживачів позитив полягатиме у можливості доступу до агропродовольчих товарів більш високої якості, що вироблені згідно зі стандартами Європейського Союзу.

З негативних наслідків варто відзначити можливість зростання цін на соняшникову олію через підвищення цін на насіння соняшнику. Це відбудеться після зняття експортного мита на насіння соняшнику, що дозволить виробникам підвищити ціну на сировину і, як наслідок, ціни на олію теж зростуть. До того ж, у певної частини споживачів виникнуть труднощі, пов'язані зі знайомством з новою продукцією, особливо щодо її якісної, цінової характеристики та їх співвідношення.

Не варто очікувати тотального напливу продовольчих товарів із боку ЄС на український ринок. В результаті набуття членства у СОТ Україна вже відкрила свої кордони для продукції зі всього світу. Однак відчутного заміщення основних харчових продуктів імпортованими не сталося. За даними української статистики, роздрібна торгівля харчовими продуктами на 85,6 % побудована на споживанні вітчизняного продовольства. Те саме можна спрогнозувати стосовно продовольства з країн Європейського Союзу.

Деякі товари одразу ж з'являться у нас, на імпорт цукру, свинини і м'яса птиці з ЄС Україна встановила квоти. Однак вони незначні, не зможуть відчутно вплинути на внутрішню пропозицію, тому ймовірність переходу вітчизняних споживачів на споживання імпортової продукції є низькою.

Важливо, що середньостатистичний споживач сам спробує харчові продукти, вироблені за євростандартами, порівняє їх з аналогічними у вітчизняного виробника і зробить власні висновки. Адже не всі потенційні покупці знають, що собою являє той чи інший стандарт Європейського Союзу, відтак це можна буде з'ясувати при вживанні, наприклад, молочної і м'ясної продукції, що виготовляється в країнах ЄС.

Однак, незважаючи на місце виробництва продукції та її якісні характеристики, у першу чергу на вибір українців впливатиме запропонована ціна. Чим нижчою вона буде, тим частіше цю продукцію обиратимуть наші споживачі. Це впливає з високих витрат наших громадян на продовольство, які становлять близько 40 % і займають провідне місце в загальній структурі

витрат. Дозволити собі збільшення витрат на харчування можуть лише деякі верстви населення з високими доходами. Взагалі, зона вільної торгівлі з Європейським Союзом сприятиме зростанню світової ролі нашої держави в аграрній галузі. Це повинно стимулювати збільшення притоку іноземних інвестицій в АПК України, створення нових українських і спільних підприємств, швидше впровадження європейських стандартів і розвиток транспортно-логістичної інфраструктури, що забезпечить зростання виробництва й експорту не лише сировини, але і продукції з вищою доданою вартістю.

У методичному аспекті дослідження інтеграції аграрного сектору економіки України запропоновано враховувати політичні, соціальні та економічні чинники. Відповідно до «теорії добробуту» функціонування ПВЗВТ з Європейським Союзом матиме економічні наслідки для всіх трьох груп інтересів – споживачів, виробників і держави (рис. 4.5).

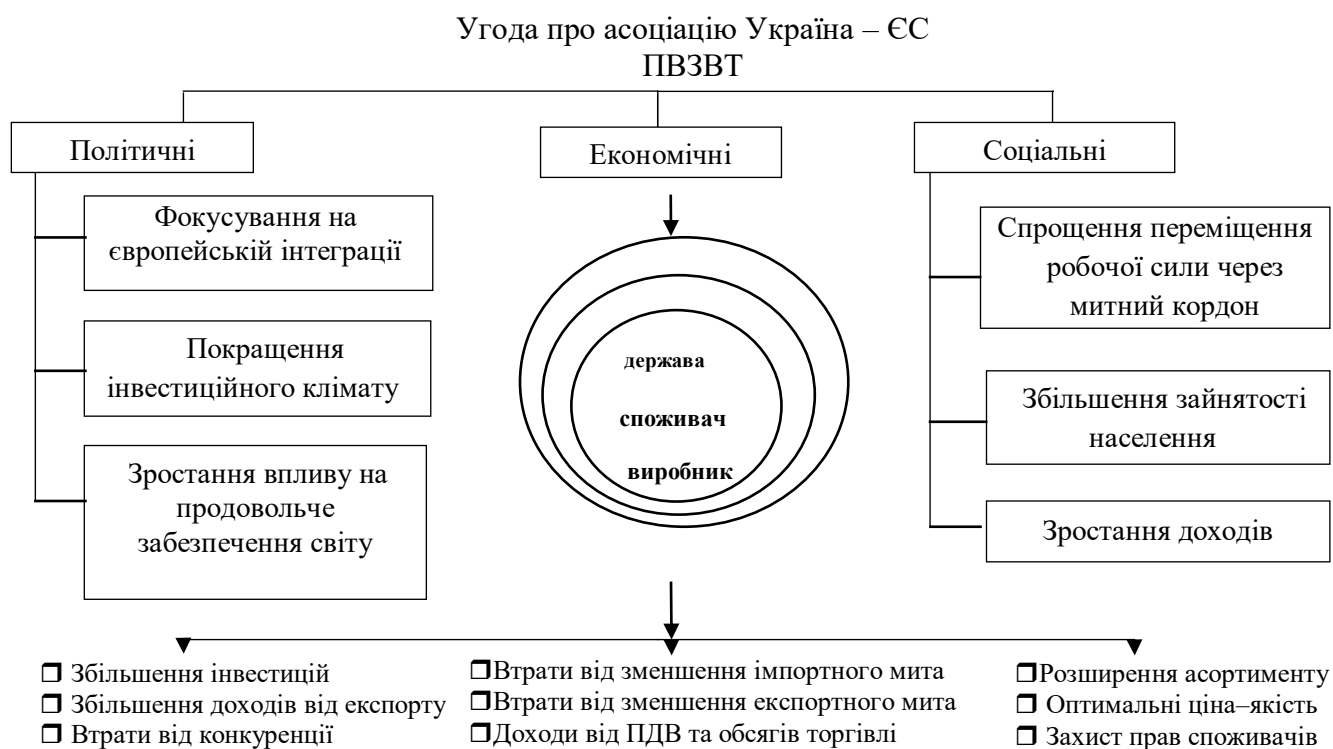


Рис. 4.5 Узагальнені чинники та ефекти дії ЗВТ для аграрного сектору України

За оцінками вчених Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», загальна вартість річного експорту квотованої аграрної продукції

до Європейського Союзу становитиме 2,2–2,3 млрд дол. США, а економія витрат (розрахунковий річний дохід) внаслідок скасування імпортного мита ЄС у межах квоти досягне 370–380 млн євро. Відповідно зниження ввізних мит Україною може призвести до зростання імпорту на 7 %, за рахунок збільшення обсягів поставок напоїв, олій і жирів, м'яса та субпродуктів.

Позитивні економічні наслідки для українських споживачів асоціюються з високими стандартами якості харчових європейських продуктів, допустимою їх ціною та значно ширшим асортиментом споживання. Для бюджету України можливе зростання вартості імпорту агропродовольчої продукції з ЄС сприятиме надходженню в бюджет за рахунок дії ПДВ та інших податків і зборів, що існують у гуртовій та роздрібній торгівлі. Ця сума скомпенсує зменшення митних платежів в рамках наданих квот, яка складатиме близько 30 млн дол. США, на початку дії ЗВТ, та майже 39 млн дол. США через 5 років, за рахунок збільшення квоти протягом цього періоду.

Також є застереження щодо дій Митного союзу, оскільки суспільно політичні події у відносинах між Україною і Російською федерацією, посилення економічної інтеграції України до ЄС і підписання Угоди про асоціацію, як показав досвід 2013 року, внесе зміни у політику добросусідства з країнами–партнерами із кран СНД. Торгівля з Російською Федерацією, Республікою Білорусь і Казахстаном відбувається відповідно до Договору про вільну торгівлю, який набув чинності 20 вересня 2012 року. Загальна вартість української сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, щодо яких слід очікувати значного ризику в торгівлі країнами Митного Союзу за умови підписання Угоди про асоціацію, в цілому оцінюється обсягом у 1,5 млрд дол. США. До товарів умовної заборони або таких, що можуть підлягати окремим заходам нетарифного стримування імпорту до Митного Союзу, можна віднести:

1. Какао–боби і продукти з нього та шоколад 406 млн дол. США – 88,7 % частка торгівлі з країнами МС;
2. Сири та йогурти – 327,7 млн дол. США – 65 % від загального експорту;
3. Вироби із зерна та хлібних злаків 290 млн дол. США –

85,2 % загального експорту; 4. М'ясо та субпродукти – 214,8 млн дол. – 75,4 % від усього експорту; 5. Різні харчові продукти – 160,5 млн дол. США – або 80 % загального експорту цієї продукції.

Ризик дискримінаційних заходів з боку РФ щодо українських товарів аграрного експорту досить високий. Як зазначалося в Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році»: «Україні слід невідкладно розробити базові сценарії дій щодо інтеграційних ініціатив РФ на найближчу перспективу. Україна має врахувати нову геополітичну реальність – Митний Союз, що позиціонується як фундамент для розбудови «пострадянського економічного союзу». Необхідно виходити із зацікавленості Російської Федерації у подальшому форсуванні створення єдиного економічного простору як більш високого ступеня розвитку МС» [3, с. 198–199].

Тому, безперечно, необхідно знайти відповідні компенсатори таким втратам, які прогнозовано викличуть зменшення надходження до бюджету, доходів виробників і зайнятості населення. Такі компенсатори ми пов'язуємо з розширенням присутності української аграрної продукції на інших сегментах світового ринку. Також є застереження щодо окремих сільськогосподарських галузей. До найбільш важливих і ключових проблем функціонування галузі виноградарства і виноробства в нових умовах посилення міжнародної конкуренції слід віднести такі. По–перше, значна відмінність в обсягах підтримки виробників винограду і заходах регулювання ринку вина і виноматеріалів в Україні та країнах-членах Європейського Союзу, що створює нерівні стартові умови для конкуренції.

По–друге, незавершеність переговорного процесу з дискусії про використання географічних зазначень українськими виробниками вина. І, по–третє, низький рівень якості продукції як загальний синергетичний ефект від застарілої матеріально-технічної бази розсадників, високий рівень енергоспоживання, відсутність жорсткого контролю за якістю продукції.



Отже, є певні підстави для прийняття українською та європейською стороною узгодженого ще 19.05.2011 р. протоколу про погодження використання українськими виробниками певних кириличних транслітерацій зазначень ЄС. Іншим важливим ринком продукції, стосовно до якого нетарифні обмеження ЄС будуть вирішальними бар'єрами українського експорту, є ринок овочів і фруктів. Основним питанням при експорті української плодоовочевої і фруктової продукції є її сертифікація. Це проблема, на яку треба звернути увагу, адже світові тенденції безпеки продуктів харчування вимагають посиленої уваги не лише до якості кінцевого продукту, але і до всього технологічного циклу, що вимагає значного ступеня прозорості при вирощуванні продукції. Дуже важливо заохочувати українських фермерів до сертифікації продукції згідно з такими системами, як Global GAP. Сертифікація за названим стандартом полегшує доступ виробників до європейського ринку, їх продукція має переваги при реалізації через систему міжнародних супермаркетів. Відсутність сертифікації в Global GAP може значно обмежити експорт, а отже, не відкриє нові можливості, і він можливий буде лише до країн СНД.

Отже, запровадження перехідного періоду від 3 до 5 років, дасть можливість українським виробникам овочів запровадити сертифікацію продукції, освоїти нові технології вирощування та зберігання, що призведе до підвищення рівня її якості.

Цей ринок не має достатньої кількості одноманітної і якісної продукції, оскільки переважні обсяги фруктів сконцентровані в особистих селянських господарствах. Лише активний розвиток промислового садівництва може сформувати новий напрям розвитку – галузі реалізації товарних яблук та продуктів їх переробки. Новим, але незначним за обсягами може бути експорт яблук «диких» сортів, необхідних для формування у країнах Європейського Союзу органічних продуктів за певними смаковими уподобаннями.

Важливим і чутливим видом продукції до вимог країн-членів ЄС є ринок м'яса, за певним винятком м'яса птиці, де чотири компанії провідних

вітчизняних корпорацій протягом кількох останніх років змогли налагодити виробництво продукції відповідно до стандартів ЄС. Є підстави для висновку, що навіть нинішнє відкладання економічної складової Угоди про асоціацію не дасть необхідного часу і можливостей, щоб підготувати українських виробників свинини до повноцінного використання тарифної квоти у перший рік після набуття чинності ПВЗВТ між ЄС та Україною.

Зазначимо, що нинішні можливості до конкуренції українських виробників свинини на європейському, українському та інших ринках є незначними, якщо брати до уваги лише виробництво беконної свинини. У виробництві свинини європейські країни є очевидними лідерами у світовій конкурентоспроможності цієї галузі.

Свинина сальної відгодівлі, яка є найбільш поширеною на українському ринку споживання, буде й надалі домінуючою для національного споживача при купівлі свинини на ринках, навіть за умови наявності тарифної квоти для європейських виробників. Проте м'ясокомбінати будуть продовжувати орієнтуватися на імпорт свинини з-за кордону, це підтверджує імпорт протягом 2013 року 45 тис. тонн м'яса (річна квота за тарифною квотою ЄС пропонується в обсязі 10 тис. тонн + 10 тис. тонн за окремими кодами).

Слід приділити увагу загальним застереженням для виробників, оскільки основний ризик зони вільної торгівлі для українського виробника – неготовність чинного законодавства до вимог у сфері санітарних і фітосанітарних заходів Європейського Союзу. Досвід роботи українських суб'єктів господарювання після вступу до СОТ показав, що основними бар'єрами в розвитку експорту аграрної продукції до країн Європейського Союзу були й залишаються нетарифні перешкоди. Технічні, санітарні та фітосанітарні вимоги, які застосовують країни-члени Європейського Союзу для дотримання іноземними виробниками стандартів внутрішнього європейського ринку, на сьогодні стримують повноцінний експорт сільськогосподарської продукції, зокрема тваринного походження, навіть у межах виділених квот.

З метою зменшення технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі у сфері сільського господарства і харчових продуктів необхідно гармонізувати 267 міжнародних стандартів Кодексу Аліментаріус, 502 міжнародних стандартів і 126 європейських стандартів. Коли наберуть чинності економічні складові Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, очікувано відбудеться ряд змін в умовах доступу до ринків, що потягне за собою також і зміни в обсягах експорту та імпорту.

Для дослідження ефективності регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до узгоджених сторонами обсягів квот і рівня тарифів було використано методику економічного аналізу змін у добробуті суспільства.

Доходи споживачів визначаються як загальна корисність, яку отримують покупці від придбання товарів на ринку в нових умовах регулювання ринку.

Доходи виробників формують економічний ефект від виробництва і реалізації певної кількості товару як у сталих умовах торгівлі, так і при їх зміні внаслідок дії нових митних тарифів і тарифних квот.

Загальний економічний ефект від введення нових регуляторів торгівлі на аграрному ринку буде визначатися як від'ємна різниця між загальними економічними доходами/втратами у споживанні та загальними економічними доходами/втратами у виробництві. Він розраховується за формулою (4.1):

$$\text{Net Effect} = - [0,5kd(\text{TPC}-1)^2 \text{LCp} + 0,5 ks(\text{TPC}-1)^2 \text{LCn}], \quad (4.1)$$

де ТРС – загальне співвідношення між рівнем внутрішньої та імпортової ціни;  $\text{LCp}$  – загальний рівень витрат на споживання за існуючого рівня цін,  $\text{LCn}$  – загальний рівень витрат на споживання за нової внутрішньої ціни в умовах дії узгоджених тарифних квот та митних ставок відповідно до змісту ЗВТ між Україною і ЄС,  $k_s$  та  $k_d$  – відповідно коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції на внутрішньому ринку на визначені угодою товарні групи української сільськогосподарської продукції, за якими встановлено тарифні квоти для імпорту продукції із країн Європейського Союзу залежно від рівня імпортової ціни.

Зміни в доходах чи втратах держави –  $\Delta GP$  від застосування певного рівня митного регулювання імпорту визначаються за формулою (4.2):

$$\Delta GP = (TPC-1)\{LCp[1+kd(TPC-1)]-LCn[1-ks(TPC-1)]\} \quad (4.2)$$

Загальні економічні доходи/втрати у споживанні –  $TELC$  через зміни у кон'юктурі ринків, зміну ціни, а отже, попиту в цілому, обчислюються за формулою (4.3):

$$TELC = 0,5 kd (TPC - 1) 2 LCp \quad (4.3)$$

Загальні економічні доходи/втрати у виробництві –  $TELP$  при зміні кон'юкттури ринків та зміні ціни (внутрішня пропозиція) розраховується за формулою (4.4):

$$TELP = 0,5 ks (TPC - 1) 2 LCn \quad (4.4)$$

Зміни у доходах споживачів –  $\Delta CS$  і виробників –  $\Delta PS$  визначаються через зміни в кон'юктурі ринків і рівнів попиту і пропозиції та розраховуються за формулами (4.5 та 4.6):

$$\Delta CS = - \{[(TPC - 1) LCp] - NELc\}, \quad (4.5)$$

$$\Delta PS = [(TPC - 1) LCn] + NELp. \quad (4.6)$$

Відповідно до наведених вище формул за допомогою методу аналізу рівня добробуту суспільства визначили загальний ефект від дії заходів ЗВТ, зміни у доходах виробників, споживачів та держави (табл. 4.11). Приведені у табл. 4.11 показники визначалися на основі даних державної служби статистики та європейської статистики по сільському господарству. В основі розрахунків лежать показники виробництва, споживання в Україні визначених ПВЗВТ товарних груп, ціни на сільськогосподарську продукцію і харчові продукти внутрішнього і європейського ринків, експорт та імпорт між Україною і ЄС цих товарів за 2013 р. В основу розрахунків покладено три сценарії, перший – передбачає розрахунок показників за базовим 2013 р., тобто без врахування узгоджених вимог; другий сценарій будувався на основі базового 2013 р. з врахуванням впливу на стан ринку тарифних квот ПВЗВТ першого року дії економічної складової Угоди про асоціації; в основі третього сценарію –

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

визначення наслідків на п'ятий рік від початку дії відповідно від задекларованого збільшення тарифних квот.

Таблиця 4.11

Зміни в ефектах від дії ПВЗВТ з ЄС за обсягами тарифних квот, наданих Україною, млн євро

	Цукор– сценарії			М'ясо птиці – сценарії			Свинина – сценарії	
	1*	2	3	1*	2	3	1*	2
Зміни в доходах держави	-114,3	-112,7	-112,5	-1 528,0	-1 505,3	-1 499,7	-575,8	-554,8
Загальні економічні доходи / втрати в споживанні	-18,4	-18,0	-17,8	-423,5	-419,5	-418,5	-191,1	-187,1
Загальні економічні доходи / втрати у виробництві	-31,4	-31,0	-31,0	-376,3	-368,9	-367,1	-128,7	-122,2
Зміни у доходах споживачів	-66,5	-66,1	-65,9	-1 247,9	-1 243,9	-1 242,9	-512,2	-508,2
Зміни у доходах виробників	31,5	31,9	31,9	376,7	384,0	385,9	128,7	135,1
Загальний ефект від заходів ЗВТ	-13,0	-13,0	-13,2	47,2	50,6	51,4	62,4	64,9

\* – базовий 2013 рік

Водночас для дослідження ринку свинини використовувалося лише два сценарії, оскільки тарифна квота не передбачає збільшення – вона є сталою упродовж дії Угоди про асоціацію.

При цьому дія тарифних квот позитивно позначиться на ринках м'яса птиці та свинини – відповідно загальний економічний ефект у порівнянні з базовим роком зросте за м'ясом птиці на 3,4 і 4,2 млн євро і за свининою на 2,5 млн євро.

В той же час ситуація на ринку цукру інша – за рахунок більших втрат виробників, ніж доходи споживачів, дія тарифної квоти призведе до загального негативного ефекту від заходів ЗВТ, який, крім іншого, буде збільшуватися із розширенням тарифної квоти з 13,0 до 13,2 млн євро.

Внаслідок дії тарифних квот доходи держави через надходження до бюджету за визначеними нами групами товарів, віднесених до ПВЗВТ, є негативними, але з часом дії Угоди про асоціацію ці втрати будуть зменшуватися.

Аналогічні розрахунки проведені на ринках товарів, за якими надаються квоти національним товаровиробникам.

Виділені нами найбільші за тарифною квотою ринки пшениці і кукурудзи в цілому дають позитивну оцінку наслідкам дії ПВЗВТ (табл. 4.12).

Загальний ефект від дії імпоротної квоти для українського зерна на європейському ринку передбачає отримання доходу зі зростанням у динаміці.

Розрахунок за пшеницею показує, що внаслідок переважання економічних інтересів у виробництві загальний ефект є позитивним, і складає 412,8 млн євро і буде зростати з дією тарифної квоти.

Подібна позитивна тенденція спостерігається також за кукурудзою, стосовно базового сценарію загальний ефект від дії тарифної квоти зросте з 248,2 млн євро на 1,6 млн євро або на 0,7 %.

Суттєві зміни спостерігаються у доходах українських виробників – експортерів кукурудзи, – доходи яких зростуть з 41,3 млн євро до 42,9 млн євро або на 3,9 %.

Таблиця 4.12

Зміни в ефектах від дії ПВЗВТ з ЄС за обсягами тарифних квот, наданих Україні, млн євро

	Пшениця –сценарії			Кукурудза–сценарії		
	1*	2	3	1*	2	3
Зміни в доходах держави	-545,3	-570,0	-571,3	-411,8	-409,8	-408,6
Загальні економічні доходи /втрати в споживанні	-561,0	-561,0	-561,0	-253,9	-253,9	-253,9
Загальні економічні доходи /втрати у виробництві	-148,2	-135,9	-135,2	-5,7	-4,7	-4,1
Зміни у доходах споживачів	-1 140,2	-1 140,2	-1 140,2	-408,4	-408,4	-408,4
Зміни у доходах виробників	150,8	163,1	163,8	41,3	42,3	42,9
Загальний ефект від заходів ЗВТ	412,8	425,1	425,8	248,2	249,2	249,8

\* – базовий 2013 рік

Загальний економічний ефект для окремих ринків продукції від впровадження режиму найбільшого сприяння у торгівлі передбачає як доходи

так і втрати залежно від окремих чинників впливу, зокрема обсягів виробництва, споживання тарифних квот та мит. Проведений аналіз показує, що серед трьох груп економічних інтересів – держави, виробників і споживачів для однієї з них ефект буде протилежним від інших двох сторін.

Так, наприклад, втрати у доходах держави передусім визначаються сплатою мита за нульовою ставкою в межах квоти та загальним його зменшенням, що також породжує конкуренцію для виробників, проте інтереси споживачів від дії ПВЗВТ економічно є вигащними.

При цьому для експортоорієнтованих товарів ми розраховуємо потенційні можливості збільшення експорту на ринок ЄС, для імпортозалежних – навпаки – збільшення обсягів імпорту. При цьому ціни на ринку України потенційно наблизатимуться до цін на ринку країн Європейського Союзу за тими товарами, які є експортною спеціалізацією останніх.

Проведені нами розрахунки дозволяють охарактеризувати окремі ринки ЄС як несформовані за пропозицією, що, безперечно, збільшить можливості вітчизняним експортерам. Це насамперед стосуватиметься ринків зернових та круп'яних, а також виробників м'яса птиці та олії, де від вітчизняних виробників варто очікувати найбільшої активності.

Однак досвід ряду країн показує, що не завжди ті напрями, які є найбільш перспективними з огляду на попередні розрахунки будуть мати найбільш позитивний ефект для національного агропродовольчого виробництва та економіки в цілому.

Щодо імпортозалежних ринків, тут найбільшої уваги заслуговують ринки продукції тваринництва – живі тварини, яловичина, свинина, молоко та молокопродукти та окремі продукти переробки рослинництва, такі, як цукор, овочі та фрукти.

Тому необхідно сконцентруватись саме на цих групах товарів, оскільки вони наразі відіграють найбільш важливу роль у формуванні зовнішньоторговельного балансу України в торгівлі з Європейським Союзом.

Окремо зауважимо, що переважна більшість країн світу прямо або опосередковано втягнута в продовольчу кризу, і відчуває її наслідки не лише у вигляді дефіциту продовольства, а, що не менш важливо – у вигляді коливання цін світового ринку. І найбільш поширеним способом боротьби із такими коливаннями є уникнення штучних бар'єрів, які ускладнюють доступ до ринків та товарів. Зменшення та скасування імпорتنих та експортних мит, додаткових бар'єрів – головний інтерес світового ринку.

З іншого боку, країни нетто–експортери, навпаки, прагнуть в першу чергу задовольнити потреби внутрішнього ринку, забезпечити доступність продовольства для власних громадян. Ось на перехресті цих інтересів і формується нинішня світова продовольча політика.

Україна, відіграючи вагому роль не лише на регіональному, але й на світовому ринку продовольства, сьогодні повинна, на наше глибоке переконання, дедалі більше усвідомлювати власну роль у світовій спільноті, а ресурси, якими наша держава наділена історично (земля, люди), мають бути використані виключно із урахуванням інтересів усіх учасників.

Існує певна комплексна система оцінки наслідків міжнародних інтеграційних процесів, яка вимірюється показниками розвитку макро–, мезо– та мікроекономіки. Економічні узагальнення, які слід використати для оцінки ефектів формування зони вільної торгівлі України з Європейського Союзу, безперечно, характеризуються за групами економічних інтересів – тобто, доходами бюджету, ефективністю діяльності аграрних суб'єктів підприємництва і рівнем споживання населення.

Вказані економічні ефекти слід розрізняти для двох сторін, учасників переговорів – України, з одного боку та країн-членів ЄС – з іншого.

Таким чином, як висвітлює проведене дослідження, поряд із позитивними чинниками європейської інтеграції, Угода про асоціацію несе для аграрного сектору економіки України значні виклики, пов'язані з повною чи частковою втратою традиційних зарубіжних ринків, насамперед щодо вітчизняної



продукції, яка на сьогодні не є конкурентоспроможною на ринках країн-членів Європейського Союзу.

Розв'язання наведених проблем буде сприяти успішній адаптації вітчизняного аграрного сектору до умов зони вільної торгівлі з Європейським Союзом та мінімізації втрат економіки України. Зростаючий вплив на світовий продовольчий ринок підвищить роль нашої держави в аграрній галузі та відповідно має стимулювати збільшення надходження іноземних інвестицій в АПК України, створення нових підприємств, швидше впровадження європейських стандартів і розвиток транспортно-логістичної інфраструктури, що забезпечить зростання виробництва й експорту не лише сировини, але і продукції з вищою доданою вартістю.

Розроблена робочою групою та парафована сторонами переговорів поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі надає українській стороні можливості до модернізації економіки та інтенсифікації торгівлі шляхом поступового скасування митних тарифів, безмитного доступу в рамках квот до аграрного ринку ЄС, а також зобов'язує українську сторону провести масштабну гармонізацію законів, норм та стандартів на сільськогосподарську продукцію та харчові продукти з тими, що діють у європейських країнах.

Для української сільськогосподарської продукції в країнах-членах Європейського Союзу буде скасовано мита на 83,1 % тарифних ліній.

Як показали дослідження, крім цього, Європейський Союз встановлює також перехідні періоди на 2,0 % тарифних ліній тривалістю 3 і 7 років, а за зерновими, м'ясом птиці, свининою та яловичиною і за деякими іншими продуктами запропоновано безмитний доступ у рамках визначених кількісно тарифних квот. У свою чергу, Україною буде скасовано мита на 35,2 % тарифних ліній, а за 52 % таких товарних груп українська сторона запровадить перехідні періоди для зменшення мита від одного до десяти років.

Встановлюється також обсяг тарифної квоти для європейської аграрної продукції на українському ринку для цукру, м'яса птиці та свинини за

обсягами, що не можуть суттєво вплинути на цінову рівновагу на споживчому ринку. Відповідно до цілей нашого дисертаційного дослідження доведено, що економічні наслідки підписання поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі слід наводити для трьох груп інтересів, а саме виробників, споживачів і держави. Аналітичне зіставлення таких розрахунків дає можливість оцінити загальний економічний ефект з погляду добробуту суспільства. Споживчі інтереси українських громадян формуються біля трьох блоків суспільних благ.

По–перше, доступу до більш якісної продукції європейських виробників за окремими сегментами споживання продукції рослинного і тваринного походження. За стандартами Європейського Союзу продукти, в яких є пальмова олія, не можна називати і продавати як молоко і молокопродукти.

По–друге, економії власних коштів при придбанні частини європейських товарів за дешевшими цінами (тверді сири європейських виробників дешевші від аналогічних українських у середньому на 15 %, якісні вина і алкоголь на 5 %, оливкова олія на 10 %, морська риба балтійського походження на 10 %).

І по–третє, національний споживач отримує більше прав у системі захисту своїх інтересів у торгівлі іноземними товарами – при їх заміні та/або при грошовій компенсації.

У процесі дослідження встановлені економічні інтереси виробників сільськогосподарської продукції, суть яких зводиться до збільшення доходів як за рахунок тарифної квоти і розширеного доступу торгівлі на висококонкурентному європейському аграрному ринку за межами визначених ПВЗВТ обсягів.

Таким чином, можемо зробити висновки, що порівняння обсягів тарифних квот наданих європейським виробникам на українському ринку з сукупним фактичним попитом на продовольство в Україні дає підстави стверджувати, що імпортна продукція європейського походження у зв'язку з незначним її обсягом не може суттєво вплинути на зміну цінової кон'юнктури на основні продовольчі товари.

#### **4.4 Розвиток ринку хімічних засобів захисту рослин з огляду на внутрішній попит та пропозицію в Україні**

Ринок пестицидів останніми роками суттєво зріс з огляду на збільшення внутрішнього попиту та пропозиції як від іноземних компаній-виробників, так і вітчизняних.

Як висвітлюють проведені дослідження, захист рослин від шкідників і хвороб є невід'ємною складовою сучасного аграрного виробництва попри досить широке поширення у багатьох країнах світу впродовж останніх десятиліть органічного сільського господарства. Для цього використовують різні види пестицидів.

Маємо всі підстави звернутись до загальноприйнятого визначення, де пестициди визначають і позиціонують як токсичні речовини, їх сполуки або суміші речовин хімічного чи біологічного походження, призначені для знищення, регуляції та припинення розвитку шкідливих організмів, внаслідок діяльності яких вражаються рослини, тварини, люди і завдається шкода матеріальним цінностям, а також гризунів, бур'янів, чагарникової рослинності.

Витрати на пестициди залишаються однією із суттєвих статей собівартості виробництва продукції рослинництва, що впливає на його прибутковість як за рахунок збереження продукції та її якості, так і через підвищення урожайності.

На ринку сьогодні представлені як оригінальні препарати відомих світових компаній-виробників пестицидів, так і їх дешевші аналоги – генерики. Точні достовірні дані про їх співвідношення на ринку доволі складно знайти, оскільки жодний статистичний облік вищезгаданого аспекту не враховує у практичній діяльності.

За даними інформантства «Інфоіндустрія», у структурі імпорту 62 % препаратів складають саме генерики, а решта – оригінальна продукція мультинаціональних компаній.

Варто зазначити, що генерики хоч і повільно, але впевнено завойовують прихильність вітчизняних аграріїв.

Незважаючи на підвищення популярності генериків, українські фермери все частіше використовують оригінальні засоби захисту рослин від мультинаціональних компаній. У структурі ємності ринку засобів захисту рослин і регуляторів росту, за експертними оцінками, в 2017 р. найбільшу частку займали гербіциди (49 %), фунгіциди (27 %), інсектициди (10 %), інші пестициди (8 %) та регулятори росту рослин (6 %).

Тобто понад дві третини ринку займають саме гербіциди і фунгіциди як найбільш поширені засоби захисту рослин (рис. 4.6).

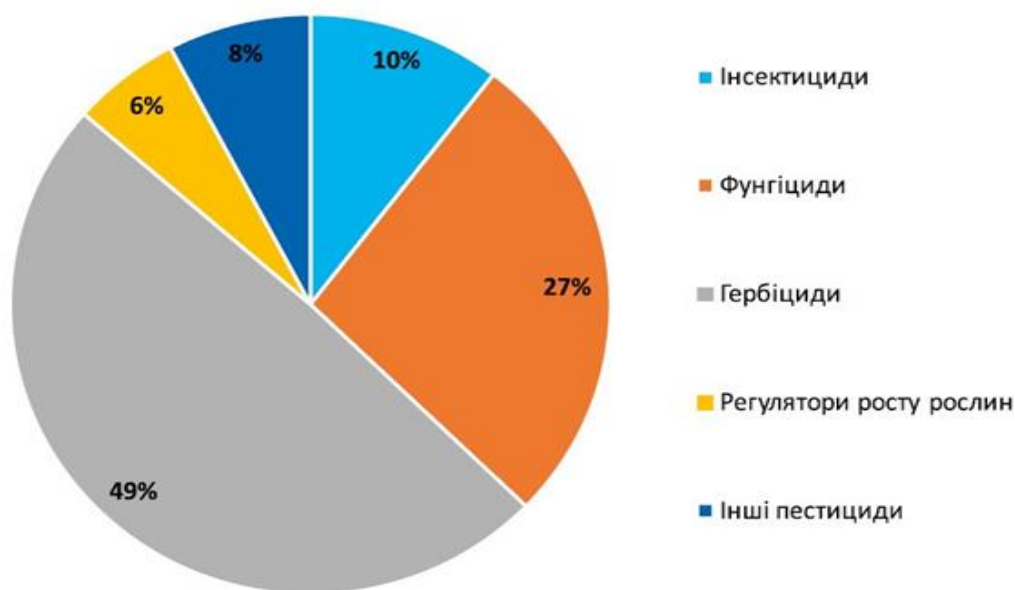


Рис. 4.6 Орієнтовна експертна оцінка ємності ринку засобів захисту рослин і регуляторів росту України в 2017 р.

Вказана вище структура ринку засобів захисту рослин і регуляторів росту та вагове співвідношення окремих його складових з року в рік залишається майже без суттєвих змін, хоча певний все ж таки вплив справляють погодні умови й інші чинники.

Останніми роками динамічне зростання ринку пестицидів значною мірою забезпечує конкурентоспроможний розвиток вітчизняної галузі рослинництва попри окремі негативні екологічні аспекти, безпосередньо пов'язані з цим.

Таким чином, можемо зробити висновки, що з урахуванням світових тенденцій та екологічних вимог вітчизняному агробізнесу варто більш зважено підходити до використання засобів захисту рослин, що потребує пошуку оптимального рішення у разі намагання дотримання балансу між забезпеченням високої конкурентоспроможності виробництва, ефективності ведення сільського господарства і його безпечності та якості продукції у контексті євроінтеграційних процесів.

За даними аналізу інформації митної статистики, у вартісному вимірі імпорт пестицидів (інсектициди, фунгіциди, гербіциди) значно перевищує їх експорт. Фактично внутрішній попит на пестициди для вітчизняних аграріїв тривалий час забезпечується за рахунок їх імпорту.

Якщо порівнювати дані митної статистики, то імпорт пестицидів за 2017 р. загально зріс, відповідно із 652,3 млн дол. США до 955,4 млн дол. США, або в 1,5 рази.

У середньорічному вираженні він збільшився на 3,9 % впродовж вказаного періоду.

Водночас, експорт пестицидів залишається на доволі низькому рівні і в цілому за весь 2017 р. становив лише 10,5 млн дол. США.

Можемо констатувати той факт, що найбільш вдалим для експорту пестицидів виявився 2016 р., коли його обсяг підвищився до 20,1 млн дол. США, а найменшим вказаний показник був у 2015-му – 8,8 млн дол. США.

При цьому іншою чітко вираженою тенденцією останніх років на ринку пестицидів є підвищення середньозваженої ціни їх імпорту та аналогічне зниження її для експорту.

Насамперед це можна певною мірою пояснити збільшенням частки імпорту пестицидів у сегменті оригінальних препаратів із високою вартістю від провідних світових транснаціональних компаній – їх виробників, тих, які надходять на ринок під окремі маржинальні сільськогосподарські культури.

За результатами експертної аналітичної оцінки інформації митної статистики встановлено, що близько 60 % усієї вартості імпорту пестицидів надійшло від Франції (25,6 % до підсумку) на суму 244,6 млн дол. США, Німеччини (18,4 %) на 175,6 млн дол. США і Китаю (17,0 %) на 162,8 млн дол. США, тоді як решта припадала на інші країни світу.

Підсумовуючи, варто відзначити, що ринок пестицидів останніми роками демонстрував суттєве зростання з огляду на збільшення внутрішнього попиту та пропозиції як від іноземних компаній-виробників, так і вітчизняних.

Певний вплив на вказану динаміку справляли також зміни в структурі аграрного виробництва, зокрема збільшення в усіх категоріях господарств посівних площ під окремими маржинальними зерновими й олійними культурами (кукурудза, соя, соняшник, ріпак), які потребують відповідного інтегрованого захисту від шкідників та хвороб.

У найближчі роки, за експертними оцінками, використання пестицидів буде зростати, попри екологічні проблеми і виклики, які породжуються ними. Навіть з урахуванням прискореного розвитку органічного землеробства повністю відмовитися від використання пестицидів поки не можливо.

Таким чином, маємо всі можливості зробити висновки і запропонувати на державному рівні розробити стратегію екологічно безпечного розвитку сільськогосподарського виробництва, де передбачити шляхи зменшення негативного впливу використання пестицидів та напрями зниження їх за рахунок переходу на органічне сільське господарство і впровадження інших методів захисту рослин від шкідників та хвороб зокрема, біологічних, механічних із використанням технологій роботизації в контексті євро інтеграційних устремлінь.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 4

1. Хвесик М. А., Сундук А. М. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів. Економіка України. 2013. № 3. С. 4–16.

2. Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку. / За ред. акад УААН Б. Й. Пасхавера; Інститут економіки та прогнозування. К., 2009. 432 с.

3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році. Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України. К.: НІСД, 2012. 256 с.

4. Тарасюк Б. І. Реформа ООН у ХХІ сторіччі: погляд України. Стратегічна панорама. 1998. № 3–4.

5. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом і його державами-членами, з іншої сторони: [електронний ресурс].

6. Угода про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони. Офіційний вісник України. 2014. № 75. Т. 1. С. 83.

7. Угода про сільське господарство 23.05.2005: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable article](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable%20article).

8. Указ Президента України Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні від 17.11.2008. № 1046-2008. Урядовий кур'єр. 2008. № 218.

9. Указ Президента України Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Філіпенко А. С. Політекономія світового господарства. Журнал європейської економіки. 2012. № 1. С. 3–13.

11. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: [навчальний посібник]. К.: КНЕУ, 1998. 120 с.

12. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [монографія]. К.: КНЕУ, 2003. 660 с.

13. Циганкова Т. М. Сучасні коаліції та угруповання СОТ при формуванні глобальної торгової політики. Міжнародна економічна політика. 2011. № 12–13. С. 22–40.

14. Шаркова О. Критична економіка. Журнал європейської економіки. 2002. № 1. С. 145.

15. Шинкарук Л. В., Барановська І. В., Герасімова О. А. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС. Економіка і прогнозування. 2013. № 3. С. 38–58.

16. Шнипко О. С. Розвиток та удосконалення системи Держспоживстандарту України. Стандартизація, сертифікація, якість. 2007. № 4.

17. Шнипко О. С. Міжнародна конкурентоспроможність країни: поняття, основні складові та джерела. Економіка і прогнозування. 2002. № 1. 160 с.

18. Шнирков О. І. Політика Європейського союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу. Економічний часопис ХХІ. 2010. № 5. С. 9–16.

19. Шпичак О. О. Оподаткування експорту-імпорту продукції рослинництва та продуктів її переробки. К.: ННЦ ІАЕ, 2004. 258 с.

20. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень: [навчальний посібник]. К.: Знання-Прес, 2002. 514 с.

21. Burakovsky I., Movchan V., O'Keefe T.A. Ulgen S., Shnyrkov O. The impact of an FTA between Ukraine and the EU. Oxford Economics, 2012. 138 pp.

22. Ballasa, B. Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage' – The Manchester School of Economic and Social Studies. Manchester, 1965, Vol. 32. pp. 99–123.

23. Balassa B. Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development. New York and London, 1989.



24. Belderbos R. A Model of EU antidumping and FDI. *European Economic Review*. № 48. 2004. P. 429–453.

25. Brabant J. M., *Planned Economies in the GATT Framework: The Soviet Case*. *Soviet Economy*. 1988. P. 3–35.

26. Burrell A. *Agricultural Policy Analysis D-150-207*. Wageningen Agricultural University. 2000. 228 p.

27. Fugazza, Marco; Nicita Alessandro. *On the Importance of Market Access for Trade*. New York and Geneva: UNCTAD, 2011. 35 p.

28. Evenett, Simon. *Protectionism's Quiet Return: GTA Pre-G8 Summit Report*. London: CEPR, 2013. 107 p.

29. REACH – <http://ec.europa.eu/enter-rise/reach/rech... more... info... en.htm>.

30. Thomas, Steve *Economic and Safety Pressures on Nuclear Power. A comparison of Russia and Ukraine Since the Break-up of Soviet Union*. In *Energy Policy*. Vol. 27, 313. 1999. P. 745–767.

31. Janssen, Volker *External Financial Assistance and Structural Blockades: The Curse of Ukraine*. In *Transformation Strategies and Role of Economic Assistance to Central and East Europe*. Leipzig, 1999. P.97–100.

32. *The International Bank for Reconstruction and Development*. Washington DC 20433. The World Bank 1818. 2007.

33. Chacholiades M. *International economics*. Meridien: McGraw-Hill, 1990. 595p.

34. Demyanenko Serhiy I. *Globalization and Ukrainian Agriculture. Polish agriculture and food economy within the EU framework*. Warsaw Agricultural University. 2005. P. 33–37.

35. Ferguson C., Maurice S. *Economic analysis. Theory and application*. Homewood. Richard D. Irwin, 1998. 520 p.

36. Franklyn D. Holzman. *Foreign trade under central planning*. Cambridge, Massachusetts. Harvard University Press, 1994. 316 p.

37. Gladys R. Economic effects of a sunseed export tax for Ukraine's agriculture. Berlin, 2001.
38. Gonnelli A. The basics of foreign trade and exchange. N.Y.: Federal bank of New York, 2000. 447 p.
39. Haberler G. The theory of international trade. London: William Hodge & company, LTD., 1936. 296 p.
40. Higgiston J. and Prikhodko D. The Ukraine: Oilseeds and products. USDA, 2000.
41. Hoekman B., KostECKI M. The political economy of the world trading system. From GATT to WTO. Oxford: Oxford University Press, 1996. 288 p.
42. Jackson G. World trade and the law of GATT. N.Y.: The Bobbs-Merrill company, 1969. P. 404–417.
43. Jackson J. H., Davev W.L., Sykes Legal problems of international economic relations. West Publishing Co., 1995. 314 p.
44. Karl E. Case, C. Ray Fair Principles of economics. Englewood. Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1994. 998 p.
45. Kempton J., Stevenson A. Global trade Protection report 1999. London: Cowe and Maw, 2000. 246 p.
46. Kewin C., Kennedy Y. The Accession of the Soviet Union to GATT. Journal of World Trade Law, 1987. Vol. 21.
47. Malmgren H.B. The Soviet Union in the GATT: Benefits and Obligations. Special Discussion Paper. New York: Institute for East-West Security Studies, 1989.
48. Markusen J.P., Melwin J.P. The theory of international trade. Toronto: The University of West Ontario, 1999. Ch. 5. P. 313–398.
49. Pomfret, W.T. Richard International trade: an introduction to theory and policy. Basil Blackwell, 1999. 280 p.
50. Scott L., Vollrath T.L. Global Competitive Advantage and Overall Bilateral Complementary in Agriculture. A Statistical Review, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin, № 850, Washington, 1992.

51. Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes. Article 3:2. The results of the Uruguay round of multilateral trade negotiations. Geneva: GATT Secretariat, 1994. P. 404–416.

52. История создания ВТО: [електронний ресурс]  
<http://mpt.tatastan.ru/rus.info.pgp?id=24201/>

53. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. Режим доступу:  
<http://www.wto.org>.

54. Prospects for Agricultural Markets and Income in the EU 2013-2023: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook/index_en.htm)

55. Методологія та методи наукового дослідження: [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-4858-1ihtml>

56. World Tariff Profiles Printed by WTO Secreteriat: [електронний ресурс]. 2013 Режим доступу: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles13\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf)

57. Вдовенко Н. М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції. Innovative solutions in modern science. 2016. № 4 (4). С. 3–17.

58. Вдовенко Н. М., Сокол Л. М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів. Науковий Вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С. 22–28.

59. Vacho R. J., Vdovenko N. M., Poyda-Nosyk N. N. Implementation of foreign experience of pre-trial dispute settlement at financial services markets in Ukraine. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 2 (10). Ч. 2.С. 85–93.

60. Vdovenko N. M., Bohach L. V. Scientific substantiation of the reduction of import dependence in the markets of agricultural products. Науковий вісник Полісся. 2017. № 2 (10). С. 13–17.

61. Шепелєв С. С. Нові пріоритети конкурентоспроможного розвитку галузей економіки. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. № 12. 2017. С. 11–17.

## РОЗДІЛ 5

### КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

#### 5.1 Конкурентоспроможність в сфері аквакультури України та передумови її підвищення

Звіт «Стан світового рибальства та аквакультури» за 2016 рік, яку презентувала ФАО ООН (продовольча та сільськогосподарська організація ООН; ФАО, 2016) привертає особливу увагу до ролі світового рибогосподарського комплексу у забезпеченні продовольчої безпеки, зменшенні напруги з нестачею продовольства та забезпеченні людини повноцінними харчами. Це питання так само гостро постало і під час другої міжнародної Конференції з питань харчування (Рим, листопад 2014 року), яка проходила під егідою ФАО та Всесвітньої організації охорони здоров'я, і зокрема, в частині забезпечення повноцінного здорового харчування.

Рибальство та аквакультура є важливими джерелами продовольства значної частини населення та доходів і забезпечують існування для мільйонів людей у всьому світі. Крім того, рибна продукція є джерелом цінного харчового білка, яка за своїми властивостями не може бути замінена іншими тваринними або рослинними білками.

Особливу роль у виробництві рибної продукції зараз відіграє аквакультура, яка внаслідок енергійного зростання у світі забезпечує більше половини всієї риби, яка безпосередньо споживається населенням планети. Також аквакультура є ефективним інструментом для покращення промислового стану запасів деяких видів водних біоресурсів, що також якісно впливає на промислове рибальство. А діяльність з відновлення водних біоресурсів, покращення їх видового складу та збереження біорізноманіття іхтіофауни внутрішніх водойм складно переоцінити.

Також у рішеннях міжнародних організацій та спеціалізованих форумів останнього часу відзначається, що середньосвітове споживання риби та інших водних біоресурсів та харчової продукції з них досягло нового рекордного рівня і перевищило 20 кілограмів на душу населення; риба протягом тривалого часу залишається одним із найбільш ходових продовольчих товарів у світі, і більше половини експорту риби за вартістю та обсягами припадає на країни, що розвиваються, за тих умов, що споживання риби на душу вище у країнах з постіндустріальною економікою.

Згідно прогнозів міжнародних експертів світове рибальство та аквакультура в подальшому має активно розвиватися, з огляду на збільшення населення планети, яке у 2050 році досягне 9,7 млрд чоловік. У зв'язку з цим постійно переглядається потенціал як рибальства у морі і внутрішніх водоймах, так і аквакультури в контексті нинішнього та майбутнього внеску в забезпечення продовольчої безпеки населення Землі (див. зокрема щорічні огляди та перспективи розвитку сільського господарства, підрозділ щодо рибальства та аквакультури в узагальненнях ОЕСР/ФАО: OECD/FAO (2016), «Fish and Seafood», in OECD–FAO Agricultural Outlook 2016–2025, OECD Publishing, Paris; OECD/FAO (2015), «Fish and Seafood», in OECD–FAO Agricultural Outlook 2015–2024, OECD Publishing, Paris; OECD/FAO (2017), «Fish and Seafood», in OECD–FAO Agricultural Outlook 2017–2026, OECD Publishing, Paris).

У зазначених звітах та доповідях щодо розвитку світового рибогосподарського комплексу, які ґрунтуються на прогнозах, наукових дослідженнях та аналізі даних світового рибальства та аквакультури, наголос робиться на діях, що направлені на подолання проблеми неповноцінного харчування та перетворення харчових систем з метою забезпечення кожної людини повноцінним харчуванням.

Рибна продукція є джерелом білків та найважливіших харчових мікроелементів, що відіграють значущу роль в підтриманні здоров'я людей, а особливо жінок дітородного віку і маленьких дітей. Рибальство та аквакультура

вносять значний вклад в забезпечення здорового харчування, і це є передумовою розвитку цього сектору виробництва продукції харчування.

У зв'язку з цією тезою обговорюються та запроваджуються нові принципи управління рибогосподарським комплексом, зокрема заходи з підвищення відповідальності за управління ресурсами з метою забезпечення усіх громадян поживним і здоровим раціоном.

Значною подією в частині розвитку сучасної цивілізації стало затвердження Генеральною асамблеєю ООН Цілей зі сталого розвитку (ЦСР), які складаються зі 17 масштабних цілей, які включають в себе 169 цільових показників, якими протягом 15 років (з 2016 по 2030 рік) мають керуватися в своїх діях уряди, міжнародні інституції, громадянське суспільство та інші організації. Примітно, що відповідно до ЦСР розвинуті країни та країни, що розвиваються мають конкретні завдання, які мають бути вирішені в зазначені терміни, а хід їх вирішення контролюється для того, щоб ніхто не залишився позаду. Ряд цілей мають безпосереднє відношення до сталого розвитку сектору рибальства та аквакультури.

Запровадження цілей сталого розвитку рибогосподарського комплексу, як і решти напрямів розвитку, має ґрунтуватись на трьох вимірах стійкості/сталості: економічному, соціальному та екологічному.

Як впливає з найбільш ґрунтовних аналізів, зокрема згаданих спільних оглядів ОЕСР/ФАО, основними тенденціями майбутнього десятиліття будуть наступні:

- ціни на рибу та рибопродукцію лишатимуться на відносно високому рівні, очікується, що вони мало змінюватимуться. Крім того, якщо ціни на продукцію рибальства лишатимуться більш–менш стабільними, ціна продукції аквакультури зростатиме;

- в середньостроковій перспективі очікується збільшення загальних обсягів виробництва рибопродукції приблизно на 15 %, причому основною складовою збільшення обсягів виробництва буде аквакультура;

- щорічні темпи зростання рибальства лишатимуться стабільними (0,3 %), тоді як зростання виробництва продукції аквакультури невинно збільшуватиметься (5,3 %);

- у середньостроковій перспективі загальна прибутковість сектору аквакультури як очікується буде помірною, та нарешті стабілізується на рівнях вищих ніж у період високих цін (2006–2013 рр.);

- в майбутньому збільшення виробництва відбуватиметься у першу чергу (у вимірі обсягів) за рахунок об'єктів аквакультури, які не залежать або мало залежать від кормів, що містять рибне борошно та рибну олію, і таким чином очікується збільшення виробництва таких видів риб як сомові, тіляпії та коропові;

- аналіз світових ринків дає підстави стверджувати, що попит на рибу протягом наступного десятиліття продовжуватиме зростати;

- зростання попиту збільшиться головним чином за рахунок країн, що розвиваються, внаслідок зростання статків населення таких країн;

- ринок і надалі буде характеризуватись традиційною конкуренцією за використання рибного борошна між аквакультурою та тваринництвом і птахівництвом та між аквакультурою і харчовими добавками для прямого споживання людиною рибної олії;

- країни Азії лишатимуться як основними виробниками продукції аквакультури, так і основними її експортерами.

Вже протягом багатьох років незалежні експерти приходять до висновку, що європейській аквакультурі, за відсутності природних умов для масового виробництва недорогої продукції, варто розраховувати лише на стагнацію виробництва, і прогрес буде спостерігатись лише у напрямі урізноманітнення об'єктів аквакультури, виробництві нішевої продукції (лин, європейський сом, судак), виробництві «органічної» продукції, а також розвиткові нових технологій, заснованих на застосуванні ресурсощадних та дружніх до довкілля принципів.

Прогнозування розвитку рибного господарства у середньо терміновій перспективі ґрунтується на аналітичних матеріалах про макроекономічне

середовище, аспектах міжнародної торгівлі та світових цін, врахуванні митних тарифів, ймовірності спалахів хвороб риб, обсягів промислового рибальства, тенденції збільшення термінів виробництва продукції та відсутності непередбачуваних ринкових шоків.

Існує низка невизначеностей, що можуть вплинути на розвиток рибної галузі, до яких у першу чергу належить зміни клімату. Зміни клімату впливають на водні екосистеми та призводять до зменшення їх стійкості та деградацію природних ресурсів, у першу чергу у приморських районах. Поступове потепління атмосфери призводить до фізичних та хімічних змін водного середовища. Існують і інші зовнішні фактори, що можуть призвести до непередбачуваних ситуацій, що впливають на ринок рибопродукції.

У цій ситуації Україна серед решти європейських держав знаходиться у більш вигідному становищі, тому що стосовно нашої території вплив змін клімату, його руйнівні наслідки прогнозуються найменшими.

І це, як і можливості з виробництва органічної аквакультури, а також перспективи виробництва так званих нішевих видів, робить потенційно Україну можливим впливовим гравцем у європейській аквакультурі.

Крім того, можуть мати місце інші соціальні та економічні тиски на природні ресурси та екосистему у цілому, такі як деградація екосистем та зростання дефіциту води.

Рибальство та аквакультура мають потужний потенціал, але сталість є ключовим моментом в успішному розвитку всіх підсекторів галузі. Політики мають фокусуватись на поглибленні підходів справедливого, продуктивного та сталого управління природними ресурсами та їх утилізації, а також зменшенні ступеня деградації природних ресурсів та збереженні генетичних ресурсів.

З огляду на викладене вище можна констатувати: перспектива зростання виробництва рибної продукції очікується головним чином за рахунок аквакультури. Передумовами цього зростання є:

– інтенсифікація виробництва;



- запровадження ефективних ресурсощадних біотехнологій;
- збільшення видового складу об'єктів аквакультури;
- інновації в аквакультурі;
- ефективний менеджмент.

Всі перелічені фактори з точки зору маркетингу можна узагальнити єдиним поняттям економіки – конкурентністю рибної продукції. Саме цей аспект має інтегрувати у собі всі фактори впливу на виробництво рибопродукції. Підвищення конкретності продукту виробництва зобов'язує залучати позитивні фактори виробництва (інноваційні біотехнології, ефективний менеджмент, наукову підтримку аквакультури) та мінімізувати негативні (конфлікти, ціни на корми, посадковий матеріал та генетичні ресурси, інтегрованість у довкілля та ризики захворювань). Ну і звичайно не слід забувати про кадри (у всьому світі це питання загострюється). Запроваджують інновації фахівці, яких теж потрібно готувати.

Сталий розвиток аквакультури досягається унікальним поєднанням: ефективний менеджмент – ефективні біотехнології – висококваліфіковані трудові ресурси. Це поєднання оптимізується у відповідному бізнес–середовищі, коли створюються умови для зменшення ризиків та непередбачуваності бізнесу, мінімізуються вплив неконтрольованих практик аквакультури, змін клімату тощо.

Гальмують сталий розвиток відсутність сприятливого інвестиційного клімату, монополізація бізнесу, зарегульованість виробництва, відсутність інноваційних технологій. Ці ризики більші у країнах, що розвиваються (Україну теж можна зарахувати до цих країн). Каталізатором розвитку ринку аквакультури є конкуренція у сфері виробництва. Тому прогноз розвитку світового рибогосподарського комплексу визначено у аспектах, які перелічені вище та з урахуванням вибору політики країни в даній сфері.

Перспективи розвитку світового рибогосподарського комплексу більш–менш окреслені. Про сучасний стан української аквакультури вже сказано

немало. Перехід від пострадянської командно–адміністративної структури рибогосподарського комплексу до ринкових відносин затягнувся. Через це в українській аквакультурі спостерігаються досить тривожні тенденції: тонізація виробничого сектору, недостатнє фінансування і абсолютно прогнозоване катастрофічне падіння якості рибогосподарської освіти та науки, неконтрольований ринок та проблеми із якістю рибопродукції, корупція тощо. Звичайно передумови сучасного стану це фактична відсутність правового поля до 2013 року, а також відсутність у підприємців права власності на засоби виробництва. По суті відсутність у суб'єктів аквакультури засобів виробництва фактично унеможлиблює розвиток легального бізнесу.

Що дуже важливо, за весь час незалежності України в державі не було опрацьовано законодавчо затвердженої національної стратегії розвитку аквакультури, не визначено кінцеву мету такого розвитку.

Відповідно не відбувалось цілеспрямоване та тривале фінансування, яке мало би мати за мету досягнення стратегічних цілей.

Приватизація підприємств рибної галузі відбувалася неефективно та не призвела до структурної перебудови: де–юре відбулася корпоратизація (приватизація) майна рибницьких господарств державної та колективної форм власності, де–факто суб'єктам аквакультури не були передані у власність основні виробничі фонди.

В результаті приватизації єдиний виробничий комплекс був штучно розділений на складові.

Гідротехнічні споруди рибогосподарських технологічних водойм залишаються у державній власності, а їх використання суб'єктами аквакультури нерідко супроводжується слідчими діями прокуратури та судовими провадженнями.

За час незалежності України у сфері аквакультури фактично не було створено прошарок фермерів. Причина та ж – відсутність правового поля та досвіду функціонування цього прошарку в радянський час.

Відразу ж після приватизації рибницьких господарств утворився осередок виробників продукції аквакультури – об'єднання рибницьких господарств внутрішніх водойм України «Укррибгосп». Це асоціація суб'єктів аквакультури, більшість з яких є акціонерними товариствами, що утворилися в результаті приватизації рибгоспів. Саме вони відігравали першу скрипку в рибництві. Саме на їх плечі ліг тягар реформатування ведення рибництва до ринкової системи та конкурентних умов. Після реформатування «вижили» не всі. Багато з рибницьких обласних рибокомбінатів зазнали розпаду, наприклад Волинськирибгосп, Івано–Франківський та Тернопільський рибокомбінати. Деякі взагалі припинили свою діяльність: Миколаїврибгосп, Одесарибгосп, Дніпрорибгосп та інші. Одна з причин занепаду великих рибогосподарських підприємств – невизначена ситуація з засобами виробництва. Виробництво риби рибокомбінатами відбувалось у спеціально побудованих рибогосподарських технологічних водоймах. Водойма включає у себе земельну ділянку, водні ресурси та гідротехнічні споруди, які власне і формують водойму та є активною її частиною у плані регулювання водойми та створення умов для існування гідробіонтів. Після корпоратизації обласні рибокомбінати були перетворені в акціонерні товариства, яким були передані корпоративні права, але не рибогосподарські водойми. Знов таки причина – відсутність правового поля.

Гідроспоруди було визначено такими, що не можуть бути приватизовані і мають залишатись у державній власності. Суб'єкти аквакультури змушені орендувати земельну ділянку, воду та гідротехнічні споруди водного об'єкта. У всіх трьох складових – різні розпорядники. Випадків у сфері надання в оренду водойми як цілісного комплексу рибництва, які громадськістю потрактовуються як відверто корупційні, більш ніж достатньо.

Після набрання чинності Законом України «Про аквакультуру» цю ситуацію вдалося дещо спростити: земельна ділянка надавалася в комплексі з водними ресурсами, але гідротехнічні споруди потрібно було оформляти іншим договором оренди. Проте новий порядок використання водойм для цілей

аквакультури не зміг вирішити проблему – укладення договорів оренди водних об'єктів фактично зупинилося. На фоні зростання кількості підприємств малого та середнього виробництва аквакультури існуюча система державного регулювання питання оренди водних об'єктів лишається неефективною та одним із основних стримуючих чинників розвитку аквакультури. Держава не є ефективним розпорядником складової виробничого комплексу (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Використання виробничих площ в аквакультурі \*

Роки	Площа виробничих потужностей			
	ставки, га	садки, кв. м.	басейни, кв. м.	інші, га / кв. м.
2013	121709,0	39696,3	42549,8	4897,4
2014	102527,9	28444,8	67569,5	5311,7
2015	93783,7	31085,2	53148,9	7968,5
2016	86137,3	38375,2	62445,4	8177,6

Єдиний вихід в цій ситуації – зібрати всі складові рибогосподарської технологічної водойми (як матеріально-технічної бази української аквакультури) і законно передати весь комплекс у володіння суб'єкту аквакультури.

Чинне законодавство дозволяє приватизувати гідротехнічні споруди рибогосподарських технологічних водойм. Як доказ цього твердження можна привести аналіз використання водних об'єктів для аквакультури за останні три роки, де відчутно зменшення сегменту ставкової аквакультури. Пояснюється це контролем держави за використанням водних об'єктів.

Практично цей контроль зводиться до процедури укладення та переукладення договорів оренди. Нажаль ця процедура практично заморожена обласними адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Натомість сегмент інших альтернативних напрямів ведення аквакультури зростає. Це стосується використання басейнів, садків та, найбільше, рециркуляційних систем. Пояснюється це просто: вплив держави на ці напрямки мінімальний.

Аналіз офіційної статистичної звітності діяльності суб'єктів вітчизняної аквакультури за останні чотири роки приводить до невтішних висновків: виробництво товарної риби за офіційною статистикою зменшується, зменшується площа зариблених водойм та їх рибопродуктивність, спостерігається зменшення об'ємів інтенсифікації виробництва, що говорить про недотримання технології вирощування рибопродукції або використання спрощених технологій, які дозволяють мінімізувати витрати на виробництво, що за зростаючої тінізації сектору дозволяє утримувати прибутки (які не оподатковуються, оскільки приховані) на попередньому рівні або навіть збільшувати їх (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Основні показники виробництва продукції аквакультури

№ п/п	Показник	Роки			
		2013	2014	2015	2016
1.	Площа зариблених водойм (га)	103510,30	84285,40	89459,60	78602,50
2.	Вирощено товарної продукції (тонн)	29766,20	24366,20	20252,10	21424,70
3.	Рибопродуктивність	0,29	0,29	0,23	0,27
4.	Витрати кормів (кг)	59195853,20	40625251,60	43884982,00	40055399,80
5.	Витрати добрив (кг)	241768,09	8464278,00	10123631,10	17009332,00

Незважаючи на незначне підвищення рибопродуктивності у 2016 році, цей показник явно не дотягує до нормативного (1,7 т / га – для Полісся та 2,2 т / га для Південного Степу).

Для порівняння з результатами виробництва аквакультури сусідньої Польщі, де існує право власності на засоби виробництва в аквакультурі та відповідні умови для бізнесу, а також обов'язкове ліцензування рибницької діяльності, щорічний обсяг сягає близько 55 тис. тон, з них виробництво коропа сягає 18 тис. тонн (другий показник у ЄС після Угорщини).

Таких результатів вдалося отримати в результаті реформування галузі, встановлення ліберальних ринкових умов та дієвої державної підтримки уряду Польщі. У даний час в Польщі працює близько 450 спеціалізованих рибницьких господарств, які займаються вирощуванням коропа, райдужної форелі, африканського сома, осетра, білого амура, товстолобика і лина.

Згідно з даними ФАО, польський сектор аквакультури управляється професійно підготовленими фахівцями. Існує добре розвинена система освіти в галузі аквакультури і рибальства.

Історично і донині, у Польщі суттєво переважає прісноводна аквакультура, лише останніми роками почалось напівекспериментальне вирощування райдужної форелі та сьомги у морських умовах.

Уряд Польщі розглядає водне господарство як важливий елемент соціально-економічного розвитку сільськогосподарських районів країни. Була розроблена Національна стратегія розвитку рибного господарства на 2007–2013 рр., яка містила пріоритети для аквакультури. Завдяки державній підтримці бізнес успішно запроваджує нові біотехнології, широко застосовується рециркуляційна аквакультура, успішно розвивається наука у сфері аквакультури. На поточну семирічку відповідно до вимог Спільної рибогосподарської політики ЄС на 2014–2020 рр. та положень Європейського фонду з розвитку море – та рибогосподарської діяльності опрацьовано та погоджено з Єврокомісією Операційну програму.

У рамках операційної програми лише на розвиток аквакультури у Польщі буде спрямовано з частини згаданого Фонду, що виділяються централізовано, 268,99 млн євро. За рахунок цих коштів будуються і великі рециркуляційні системи, і фінансуються досить масштабні розвідки за напрями урізноманітнення об'єктів аквакультури, поліпшення технологій вирощування.

Європейським народам вдалося створити конкурентні умови для ведення бізнесу у сфері аквакультури. Конкурентні умови виступають каталізатором розвитку бізнесу. Крім того, держава стимулює суб'єктів аквакультури

запроваджувати ефективну економічну, екологічну та соціальну політику господарства. Конкурентність бізнесу є тотожним поняттям успішного бізнесу. Тому державна підтримка справедливого конкурентного середовища у сфері аквакультури для держав цивілізованого світу є пріоритетом.

Маючи майже однакові з Польщею кліматичні умови, багато в чому схожу структуру аквакультури, чому б нам не взяти за приклад досвід поляків у становленні та розвитку вітчизняної аквакультури, основою якого є власність на основні активи та вільне підприємництво? Відтворивши проєкцію прогнозу розвитку світової аквакультури на український рибогосподарський комплекс можна відмітити кілька моментів, які можливо використати у створенні конкурентних умов ведення бізнесу у сфері аквакультури.

Україна лише шукає модель конкурентного середовища для підприємництва в аграрній сфері, в тому числі і в аквакультурі. Становлення ринкової моделі аквакультури супроводжується руйнуванням старої системи господарювання. Основа української аквакультури це ставове рибництво із використанням спеціалізованих рибогосподарських технологічних водойм та інших водних об'єктів.

Основна проблема унормування цього процесу, що гальмує введення його у рамки цивілізованого підприємництва – відсутність приватної власності на засоби виробництва. Похідними цієї проблеми є неефективний менеджмент, рейдерство, корупція, застаріле виробниче обладнання та технології, дефіцит кваліфікованих кадрів. Виробничий комплекс складається з технологічних водойм, виробничих будівель та споруд, машин і обладнання.

В ситуації коли суб'єкт виробництва є власником усіх складових рибницького господарства, крім основного виробничого активу – водойм, марно сподіватися на інвестиції та розвиток. За таких обставин використання водойм контролюється державними органами, представники яких дуже часто маніпулюють обов'язками та застосовують адміністративний вплив для передачі водойм в оренду «своїм» контрагентам.

Результатом стає все більше занурення аквакультурного виробництва у «тінь»: за оцінками незалежних експертів, 80–90 % обсягів виробництва малих та середніх підприємств, які займаються рибництвом, знаходиться у «тіні».

Відповідно до згаданих джерел, серед великих виробників продукції аквакультури обсяги «тіньового» виробництва становлять не менше 30 %. Зазначене характеризує українську аквакультуру як таку, у якій конкурентне середовище відсутнє за визначенням.

Ці фактори вкупі створюють неконкурентне середовище, а недобросовісна конкуренція є ключовою причиною низької інвестиційної привабливості української аквакультури.

За відсутності зрушень за цим напрямом Україна, як і у багатьох інших випадках в історії держави, так і може залишитись країною з нереалізованими можливостями, і всі розмови про потенціал розвитку органічного виробництва, судаківництва, вирощування лина та миня так і залишаться розмовами.

Ще один фактор, що є похідним від тінізації індустрії – фактична відсутність реального представницького громадського органу суб'єктів аквакультури.

Наявні громадські об'єднання та асоціації виробників, як можна зрозуміти з кількості їх членів та охоплення регіонів, представляють лише сегменти аквакультури та дуже обмежене коло активних суб'єктів рибництва: громадське об'єднання «Укррибгосп», асоціації форелеводів, осетроводів, регіональні асоціації рибоводів.

Є підстави твердити, що ці об'єднання охоплюють дуже вузьке коло активістів. Єдиний орган громадського впливу у суб'єктів аквакультури відсутній. Іншими словами виробничий сектор не може повноцінно впливати ні на державну владу, ні на суспільство.

З іншого боку, це зрозуміло, тому що жодних реальних важелів впливу чи окремих підприємців-рибоводів, чи навіть їх об'єднань не існує. Законодавством чітко не виписано їх права та обов'язки.



На відміну від ЄС, де ще у попередній редакції Спільної рибогосподарської політики передбачено створення таких об'єднань геть на рівні ЄС, з чітким колом компетенції такого об'єднання, та зобов'язань компетентних органів ЄС та окремих держав-членів щодо виконання вимог таких організацій, їх участі у розгляді гострих, нагальних питань та розподілі державної допомоги.

Завдяки наявності механізму ліцензування у більшості країн світу існує чіткий зв'язок між виробником та державою.

Для створення конкурентного середовища необхідно запровадити такі «правила гри», які б відповідали інтересам влади, бізнесу – як дрібного, так і великого, – та суспільства.

Суспільство вимагає від керівництва української держави якісних реформ. Ціль цих реформ – європейська модель України. Враховуючи світові тенденції у коротко – та середньостроковій перспективі українська аквакультура може зазнати якісних змін лише у випадку започаткування ринкових економічних механізмів:

- запровадження основ приватної власності на засоби виробництва;
- мінімізація втручання державних органів у виробничі процеси аквакультури; запровадження урядом курсу на лібералізацію економіки та підтримки малого та середнього бізнесу;
- розвиток та фінансова підтримка рибогосподарської науки та освіти;
- сприяння створенню дієвого громадського представництва аквакультури на усіх рівнях урядування.

Зasadничим заходом є також опрацювання стратегії розвитку вітчизняної аквакультури з чіткими термінами виконання та відповідним фінансуванням, що має бути затверджено законами України. Разом з тим необхідні заходи зі створення дієвої системи контролю за якістю та безпечністю продукції аквакультури та її походженням, підтримки рибогосподарської науки та освіти, а також розвиток рибовідтворювального комплексу України.

## 5.2 Механізми регулювання ринку продукції аквакультури в Україні

Хоча риба і не є основним продуктом для українців, вона має велике значення в їх харчуванні. Ріст попиту на рибу пояснюється популяризацією здорового харчування. Крім того, зростання споживання риби й морепродуктів, спричинене епізоотіями і, зокрема, епідеміями ящуру, курячого та свинячого грипу. Частка риби та рибної продукції, як свідчать статистичні дані за період 1995–2015 рр., в споживчому кошику українців зросла в чотири рази з 0,13 % – 0,55 %. Це свідчить про стале зростаюче значення риби у раціоні харчування українців. В ті періоди, коли рибної продукції українці споживали в розрахунку на одну особу близько 17 кг/рік, то частка м'ясних продуктів перевищила 45 кг/рік, а молочних продуктів – 225 кг/рік. З 2010 року спостерігається падіння споживання риби до 14,5 кг/рік, а в 2015 р. до 9,9 кг/рік.

Тож, нині знову намітилися тенденції в коливанні поставок риби до вітчизняного столу (рис. 5 1).

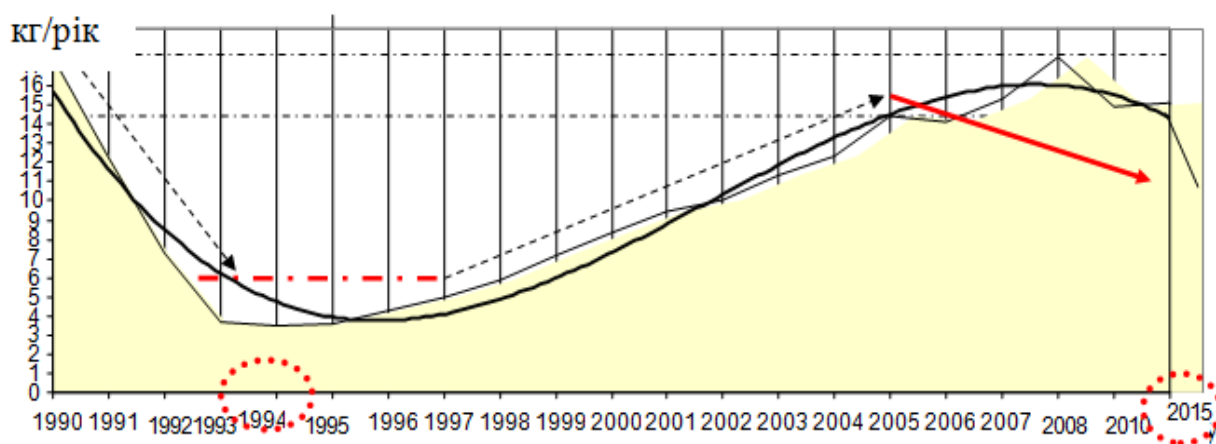


Рис. 5.1 Тенденції в коливанні поставок риби до вітчизняного столу

Дослідження підтверджують, що внаслідок зростання виробництва продукції аквакультури, яка в даний час забезпечує половину всієї риби, що вживається в їжу, а також деякого поліпшення стану запасів деяких видів риб завдяки підвищенню якості управління рибальством, у 2015 році пропозиція риби досягла нового світового рекордного рівня і становить 20 кг на одну

особу. Крім того, риба є одним з самих затребуваних продовольчих товарів в світі, а більше половини експорту риби за вартістю припадає на країни, що розвиваються. З усвідомленням важливої ролі сектора в питаннях харчування зростає і відповідальність за управління рибними ресурсами з метою забезпечення всіх громадян світу здоровим раціоном.

В ті періоди, коли рибної продукції українці споживали в розрахунку на одну особу близько 17 кг/рік, то частка м'ясних продуктів перевищила 45 кг/рік, а молочних продуктів – 225 кг/рік.

Частка риби та рибної продукції, як свідчать статистичні дані за період 1995–2015 рр., в споживчому кошику українців зросла в чотири рази з 0,13 % до 0,55 %. Із 1990 р. споживання риби в Україні коливається і скоротилося з 17,5 кг у 1990 р. до 8,4 кг у 2000 р. і зросло до 14,9 кг у 2009 р.

Найнижчий показник був у 1994 р. і становив 3,5 кг на особу. При кількості населення України 46,1 млн чол., у 2009 р. рибна галузь повинна була забезпечити 922,8 тис. т продукції. Та показник становив лише 211,2 тис. т, що у 4,4 рази менше від необхідного.

Збільшилась частка споживачів, які купують морожену рибу та її філе з метою економії. Через коливання курсу валют продажі риби знизилися на 50 %. Хоч харчові рибні продукти мають важливе значення, проте їх частка в раціоні та у витратах сімейного бюджету незначні, а попит на таку продукцію знаходиться безпосередньо під впливом ринкових цін.

Українці здебільшого споживають вітчизняну свіжу або свіжоморожену рибу, яка не проходить процес переробки.

Попитом користуються наступні види: заморожена риба; свіжа риба (короп, карась, сьомга); консерви; морепродукти (кальмари, восьминоги, і ін.); сушена риба (щука, бички); ікра та інші делікатеси.

Також попитом користується кілька, щука, пеленгас. У видовому складі продукції аквакультури, найбільшим попитом серед населення користуються коропові та рослиноїдні види риб (рис. 5.2).

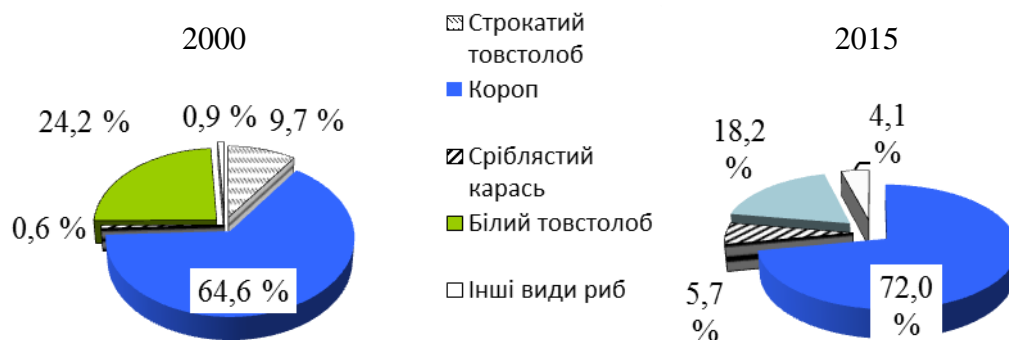


Рис. 5.2 Видовий склад прісноводної риби, яка користується найбільшим попитом серед населення України

Серед лідерів серед річкових риб виступає короп (10,6 %), білий товстолобик, білий амур (13,6 %) і карась (5,1 %). Слід зауважити, що у 2014 році збільшилось споживання прісноводної риби за такими видами, як сом – на 75 %, судак звичайний – на 36 %, короп – на 11 %, риби далекосхідного комплексу (строкатий товстолобик, білий амур, білий товстолобик) – на 14 %, лящ – на 8 %, сріблястий карась – на 22 %. Середриб у 2015 році, які виловили в Україні, у споживанні популярною є скумбрія – 15,5 % від загальної кількості спожитої риби, бичок – 13,3 %, тюлька – 8,4 %, криль – 10,1 %.

Нині спостерігається пряма залежність рівня споживання риби від кількості міського населення у будь-якому регіоні України. У Донецькій області (частка міського населення 90,4 %), Запорізькій області (76,6 %), та Миколаївській області (67,5 %) цей показник коливається від 15 кг/рік і до понад 17 кг/рік. На відміну від вказаних областей у Закарпатській (частка міського населення 37,1 %), Івано-Франківській (42,9 %), Рівненській (47,5 %), Тернопільській (43,2 %) областях споживалося лише від 8,8 кг/рік до 11,6 кг/рік риби на одну особу. Винятком є Київська обл., де частка міського населення складає 60,4 %. В Київській обл. рівень споживання риби та рибної продукції досяг необхідної фізіологічної норми споживання на одну особу. Це пояснюється вищими доходами населення та кращими поставками товарної

рибної продукції. Порівняно із не досить різноманітним раціоном харчування сільських жителів у міських, харчування більш різноманітне, висококалорійне, із більшим вмістом білка риби.

Жителі міст споживають більше свіжої та мороженої риби, тоді як у раціоні жителів сіл переважає солена, копчена та сушена риба, що пов'язано із традиціями їх харчування. Споживання рибних консервів і напівфабрикатів швидкого приготування вище у містах, аніж у селах через швидкість та зручність приготування. Частка морської риби більша для жителів міст і становить 28 % проти 15 % для жителів сіл. Креветки споживають 4 % населення, що проживають в селах і 1 % – в містах. Морську капусту також більше споживають в селах – 3 % населення.

Крабові палички споживає майже однакова кількість людей обох груп. Кальмари, мідії і рибні напівфабрикати споживають лише в містах, але частка їх незначна – по 1 %. За видами риби найбільшою прихильністю споживачів, в першу чергу, користується свіжа риба – 60 %, потім свіжоморожена риба – 13 %, копчена риба – 12 %, солена риба – 8 %, рибні консерви і рибні пресерви – по 3 %, в'ялена риба – 2 %. Свіжоморожену рибу вживають 19 % населення, копчену – 18 %, солену – 16 %, рибні консерви – 8 %, в'ялену – 7 %, рибні пресерви – 4 %.

Відмінність у структурі споживання між населенням, що проживають в містах і селах стосується лише мороженої риби (в містах частка споживання мороженої риби – 23 %, в сільській місцевості – 11 %) та копченої риби (24 % і 15 % відповідно). За іншими видами продукції відмінність становить 1–2 %. 13 % населення надає перевагу саме самостійно виловленій річковій рибі.

Уподобання населення України, яке купує рибу і морепродукти відображено на рис. 5.3. Для визначення частоти споживання населенням, що проживає в містах і селах різних видів риби та морепродуктів у 2015 році доцільно виділити такі основні види: риба свіжа, риба морожена, риба копчена, риба солена, риба в'ялена, рибні консерви, рибні пресерви, морепродукти морожені, рибні снеки, крабові палички, морська капуста (ламінарія).

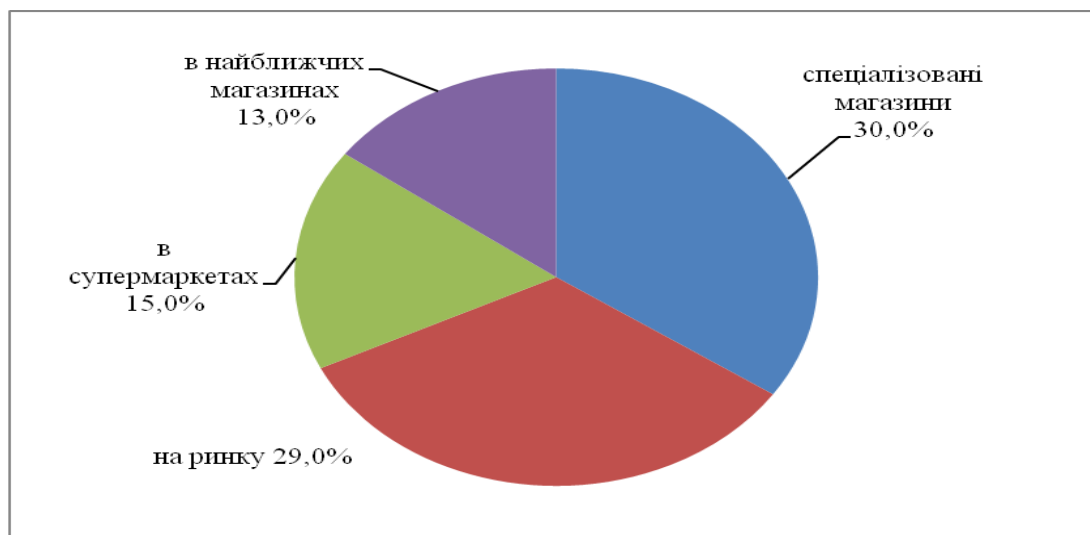


Рис. 5.3 Розподіл уподобань населення, що проживає в містах і селах у 2015 році щодо придбання риби та рибної продукції.

Дослідження висвітлюють, що серед населення, яке надало перевагу свіжій рибі, 58 % споживають її декілька разів на місяць, 18 % – декілька разів на тиждень, 14 % – декілька разів на рік, 6 % – на свята і 4 % – щодня.

Копчену рибу 40 % споживачів купують декілька разів на місяць, 39 % – декілька разів на рік, 29 % – на свята, 19 % декілька разів на тиждень і 2 % купують кожен день. Серед споживачів соленої риби щодня її вживають 4 %, декілька разів на тиждень – 18 %, декілька раз на місяць – 46 %, декілька разів на рік – 33 %, на свята – 9 %. Морожену рибу декілька разів на місяць споживають 54 %, 30 % – декілька разів на рік, 18 % – на свята, 15 % – декілька разів на тиждень, 1 % – щодня.

Споживання в'яленої риби, рибних консервів, рибних пресервів та рибних снєків майже однакове у межах кожної групи: щодня їх вживають 1–4 % населення, декілька разів на тиждень – 13–14 %, на місяць – 36–40 %, на рік – 44–47 %, на свята – 11–19 %.

Для пресервів та рибних снєків відсоток споживачів, які купують їх на свята, найвищий серед цих продуктів – відповідно 18 % і 19 %. Пресерви дуже зручні в якості святкової страви, а рибні снєки часто купують до пива. Морожені морепродукти, зокрема ракоподібні і заморожені напівфабрикати з

риби та морепродуктів, щодня споживають 4 % населення, декілька разів на тиждень – 18 %, декілька раз на місяць – 62 %, декілька раз на рік – 16 %, на свята – 5 %. Особливість цієї групи продуктів зумовлена тим, що напівфабрикати купують родини для доповнення щоденного меню виробами з риби та морепродуктів, а морожені ракоподібні, зокрема креветки, найчастіше купують до пива. Крабові палички – це продукт, який з'явився на українському ринку більше 10 років і набув широкої прихильності споживачів як доповнення святкового столу та продукту, що заміняє рибу і морепродукти в раціоні населення України. Це пояснює високу частку споживачів, що купують крабові палички на свята – 31 %.

Щодня їх споживають 3 % населення, декілька разів на тиждень – 22 %, декілька разів на місяць – 30 %, декілька разів на рік – 45 %. Серед споживачів морської капусти, щодня її вживають 6 %, декілька разів на тиждень – 21 %, декілька разів на місяць – 50 %, декілька разів на рік – 23 %, на свята – 47 %. До українських регіонів–лідерів у споживанні риби віднесені Одеська область – 18,6 кг/рік та Черкаська – 19,2 кг/рік. Черкаська область, внаслідок того, що розташована саме на Кременчуцькому водосховищі, Дніпрі, р. Рось та р. Сула.

У нашому дослідженні слід звернути увагу на фактори, які впливають на рівень споживання риби та рибних продукції у розрізі адміністративних утворень України.

Аналіз статистичних даних показує, що споживання продукції тваринництва у Житомирській, Вінницькій, Дніпропетровській, Київській, Запорізькій, Полтавській, Херсонській, Сумській, Чернігівській областях споживається у два рази більше, ніж риби.

У Волинській, Донецькій, Закарпатській, Кіровоградській, Львівській, Луганській, Тернопільській, Харківській перевищує споживання риби в три рази.

Після опрацювання табл. 5.3 встановлено, що за період з 1999–2015 рр. серед регіонів одними із найбільших, де споживання риби в середньому за

місяць у розрахунку на одну особу спостерігалось у Вінницькій (від 1,3 до 2,5 кг), Одеській (від 1,7 до 2,6 кг), Херсонській (від 1,6 кг до 2,4 кг) областях.

Найменший рівень споживання офіційно зафіксовано у Волинській (від 0,9 до 1,9 кг), Тернопільській (від 0,3 до 1,6 кг) та інших (табл. 5.1). Для аналізу обрано області з високим споживанням риби – Вінницька та низьким – Волинська.

Таблиця 5.3

Динаміка споживання риби та рибних продуктів в Україні, тис. тонн

	Роки																
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	187,5	412,5	533,2	571,8	574,0	586,0	676,5	661,5	710,3	810,8	696,9	667,0	614,3	620,1	662,5	479,4	367,2
АР Крим	10,8	26,4	33,7	31,7	31,5	31,6	36,2	35,9	39,3	41,2	37,2	33,7	30,5	31,0	35,2	-	-
Вінницька	5,8	13,8	19,4	20,9	20,7	20,9	25,7	25,2	25,7	28,0	25,6	27,0	25,2	26,1	26,7	20,4	17,3
Волинська	3,0	5,5	8,0	8,2	9,1	9,7	12,0	12,0	12,0	15,1	11,9	12,7	12,2	12,4	13,3	11,3	8
Дніпровська	13,9	32,2	45,5	49,4	49,0	52,0	57,8	57,7	61,4	64,0	54,5	48,2	45,7	48,8	52,3	38,8	28,3
Донецька	20,9	51,3	69,7	70,5	71,7	71,9	81,8	77,8	86,6	98,1	85,2	76,5	70,7	65,8	68,3	50,2	42
Житомирська	4,7	12,1	15,6	17,1	18,1	18,1	18,9	18,7	20,3	22,1	18,9	18,8	16,5	18,5	19,6	16,5	12,5
Закарпатська	2,7	6,3	6,9	6,9	8,4	10,0	11,6	11,8	13,4	15,8	10,9	11,0	9,7	10,2	11,6	10,3	7,2
Запорізька	6,7	18,3	20,4	24,0	23,8	25,3	30,1	28,7	31,3	35,7	30,9	27,1	25,7	25,2	25,6	20,3	16,4
Івано-Франківська	3,2	7,3	7,3	8,8	10,2	11,0	13,9	14,3	14,4	15,6	12,0	12,0	11,4	11,4	11,8	10,0	7,3
Київська	19,2	48,3	61,5	62,2	66,6	66,6	77,0	72,7	84,5	101,8	87,8	87,5	76,5	80,9	91,9	66,9	55,4
Кіровоградська	4,3	8,4	10,8	12,5	11,6	12,2	12,3	12,2	12,1	14,3	11,5	10,7	10,8	11,3	12,8	9,7	8,1
Луганська	10,1	19,9	26,0	26,5	26,1	26,0	31,5	31,1	30,8	38,6	34,2	33,9	29,9	30,7	32,6	22,2	11,9
Львівська	8,0	16,1	19,6	23,5	23,4	23,3	27,9	28,0	31,3	37,9	31,1	28,9	27,5	27,6	28,5	24,1	16,7
Миколаївська	4,9	10,8	13,9	16,7	18,4	18,6	22,0	20,1	21,9	23,7	21,6	19,5	18,3	19,1	20,0	13,4	10,2
Одеська	13,5	28,0	37,8	43,2	39,0	38,3	44,1	42,7	44,5	52,6	44,5	44,4	44,3	42,4	42,5	37,7	28,7
Полтавська	7,1	13,3	16,0	18,9	19,8	19,6	22,8	22,6	22,4	26,4	20,9	20,8	19,7	19,5	20,0	14,1	11,4
Рівненська	3,9	8,9	11,8	12,7	10,2	10,2	12,0	12,2	12,3	14,1	14,1	13,4	12,1	12,5	14,4	9,8	7,7
Сумська	4,5	7,9	10,3	11,4	11,2	11,4	13,3	13,2	13,6	16,1	12,3	13,0	11,5	11,5	12,7	10,0	6,7
Тернопільська	3,3	6,4	7,8	8,8	10,2	10,9	11,2	11,3	11,7	14,3	11,2	11,2	10,1	10,5	11,5	8,2	5,9
Харківська	11,2	22,4	29,2	32,5	30,1	30,9	37,8	37,5	39,0	44,9	36,6	34,4	29,4	30,4	32,6	27,5	18,8
Херсонська	5,2	11,0	12,2	14,2	13,2	14,5	15,9	15,7	18,2	18,8	17,1	16,3	16,3	16,9	16,9	13,6	10,5
Хмельницька	6,0	8,5	11,8	11,5	12,6	12,8	14,5	14,5	14,5	16,6	14,7	14,6	13,0	12,5	14,1	10,5	9,1
Черкаська	7,2	13,6	18,2	19,1	17,8	18,4	20,4	19,8	22,4	26,2	26,0	24,8	22,6	21,0	20,9	15,3	12,9

У Волинській обл. витрати населення на продукти харчування більші ніж у Вінницькій обл., проте риби споживається менше (рис. 5.4 та рис. 5.5).



Причиною можливо є доступність населення до водних ресурсів та регіональні особливості розташування водних об'єктів.

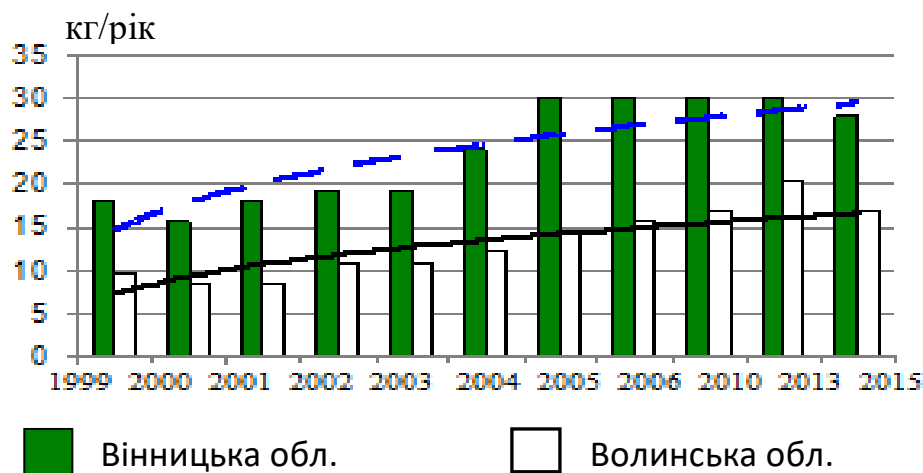


Рис. 5.4 Динаміка споживання риби у Вінницькій обл. та Волинська обл. (низьке споживання риби).

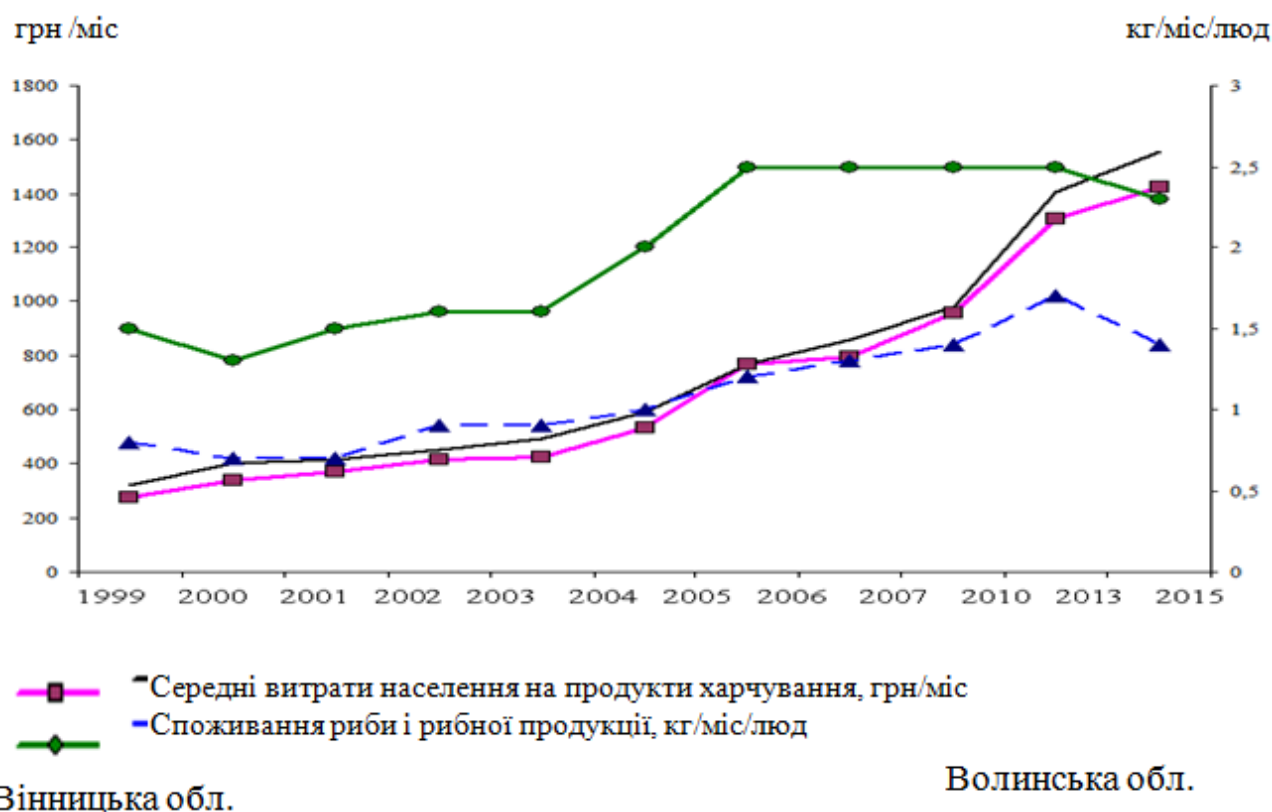


Рис. 5.5 Динаміка споживання риби і рибопродуктів на особу в окремих регіонах України.

У Вінницькій обл. налічують 4 849 шт. ставків, загальною площею водного дзеркала 24,1 тис. га, об'ємом 248,0 млн м<sup>3</sup>, у Волинській – відповідно 867 шт.,

5,1 тис. га, 57,2 млн м<sup>3</sup>, що менше у порівнянні з Вінницькою на 3 982 шт., 19,0 тис. га, 190,8 млн м<sup>3</sup>.

Подібна ситуація також із водосховищами. У Вінницькій обл. є 52 водосховища площею водного дзеркала 9,6 тис. га, а у Волинській 9 – площею 1,9 тис. га, що в порівнянні відповідно менше на 43 шт., 7,7 тис. га.

Водночас, у Вінницькій обл. об'єм водосховищ становить 293,0 млн м<sup>3</sup>, зокрема корисний – 136,0 млн м<sup>3</sup>, у Волинській обл. відповідно 36,4 млн м<sup>3</sup> і 33,2 млн м<sup>3</sup>. Також важливу роль у споживанні в адміністративних утвореннях (регіонах) України відіграють ціни на рибу. У 2015 році ціни на рибу та рибну продукцію в Україні зросли більше ніж на 50 %. За даними Держстату України протягом 2015 році в торговій мережі (крім міських ринків) ціни на рибу та рибопродукцію зросли на 52,6 %. В основному спостерігається збільшення цін на морепродукти (186 %), консерви рибні в олії (176,7 %) та оселедці (152,3 %).

За даними територіальних органів Держрибагентства середня ціна на рибу та рибну продукцію на міських ринках зросла на 55,5 %. Вітчизняна жива риба нині залишається єдиним продуктом масового споживання. Реалізувати її можна без сертифіката походження.

Водночас значний дефіцит вітчизняних потужностей зі зберігання, очищення й розбирання, копчення, соління, фасування й упакування рибної продукції і зокрема продукції аквакультури, відсутність належних потужностей з приготування рибної кулінарії затребуваної споживачем є перешкодою для розвитку ринку риби і повноцінного харчування населення України.

Нині не існує налагодженого механізму функціонування системи реалізації риби на внутрішньому ринку України. Основою механізму функціонування ринку рибної продукції в Україні тривалий час було регулювання, яке здійснювалося на базі бюджетного фінансування.

Коли ж кошти в бюджеті стали обмеженими, уряд спробував переорієнтувати механізм на такий, що є саморегулюючим. Нині переважно риба та рибна продукція до споживача надходить через посередників. Це

негативно впливає на якість рибної продукції. Оскільки відсутні належні умови для зберігання риби. Під час перепродажу проходить погіршення харчових властивостей риби та рибної продукції. Сучасний стан ринку риби характеризується особливостями:

- посилення незбалансованості між попитом і пропозицією рибної продукції;
- низький рівень відповідності якості продукції вимогам споживачів;
- прискорене зростання роздрібних цін на рибу і рибну продукцію за умов зниження їх якісних характеристик.

Ринок риби та рибної продукції в Україні залежить від чинників:

- стабільність курсу національної валюти;
- політика держави по відношенню до імпортерів та експортерів;
- показники інфляції;
- збільшення прожиткового мінімуму.

Є два варіанти присутності на ринку українських підприємств:

1) постачальники самі привозять рибу прямо до магазину. Гарне рішення для міст, але для невеликих населених пунктів воно не придатне. Посередники не бажають виконувати невеликі замовлення.

2) самостійна закупівля продукції на оптових базах.

Заморожена риба надходить в ящиках, тому довести до магазину такий товар не складає труднощів. В Україні функціонує декілька оптових ринків риби та рибної продукції. Зокрема, ОРСП «Столичний» у місті Київ, ОРСП «Шувар» у місті Львів та ОРСП «Господар» у місті Донецьк. Наприклад, термінал «Риба та м'ясо» на ОРСП «Столичний» в місті Київ, який включає 6 басейнів для живої риби, об'єм морозильних камер загального користування становить  $1\,224\text{ м}^3$ , кількість торгових місць –  $108\text{ м}^2 - 8,72\text{ м}^2 - 18,54\text{ м}^2 - 2,36\text{ м}^2 - 8$ . У вітчизняних виробників продукції аквакультури є можливість придбати пакет облігацій під торгове місце у терміналі «Риба та м'ясо» з розрахунку 10 облігацій на  $1\text{ м}^2$  площі ( $10\,000\text{ грн/м}^2$ ).

Володіння облігаціями дає їх власникам право на довготривале використання визначеного торгового приміщення за його призначенням на правах оренди – строк до 20 років з можливістю продовження;

отримання дохідності облігацій у вигляді пільгової орендної ставки (70 грн/м<sup>2</sup> з урахуванням ПДВ) на протязі перших п'яти років роботи на ринку;

розпорядження цінними паперами на власний розсуд, як активами (в тому числі проведення операцій на вторинному ринку без повідомлення адміністрації ринку);

отримання банківського кредиту під заставу облігацій та поруку ринку; обмеження зростання оренди офіційним індексом інфляції.

Рибогосподарські підприємства, які працюють в умовах аквакультури і не мають у власності облігацій, можуть орендувати визначене приміщення на строк до року з подальшим конкурсним заповненням вільних площ. Орендна ставка може бути переглянута після закінчення терміну договору оренди.

Дослідження підтверджують, що є також незначна кількість спеціалізованих магазинів з продажу риби та рибної продукції. Дослідження асортименту рибної продукції на прикладі супермаркетів «Дари моря» і «NOVUS» виявили наступну ситуацію: домінуючі види асортименту продукції представлені з морських видів риб і морепродуктів.

Серед продукції, яка готова до споживання, пресерви представлені лише продукцією з морських видів. Тому зростає рівень критичної залежності продовольчого ринку країни від ввезення риби та рибної продукції з-за кордону. Україна створила ринок продовольства для іноземного товаровиробника.

Як і в сільському господарстві, продуктивність суспільної праці в рибному господарстві значною мірою залежить від природних умов виробництва: однакові витрати праці, вкладеної в різні за своїми природними властивостями риболовні ділянки, дають неоднакову кількість продукції. У землеробстві

подібна різниця в продуктивності рівної праці зумовлюється, як відомо, природною родючістю, що є об'єктивною властивістю ґрунту.

В рибному господарстві об'єктивною властивістю є біологічна продуктивність водойми. Специфічною рисою родючості ґрунту є те, що вона може бути визначена і зафіксована щодо кожної територіально обмеженої земельної ділянки. Цього не можна сказати про рибогосподарські водойми. Обговорюючи питання біологічної продуктивності водойм, мається на увазі не окрема риболовна ділянка, а водойма в цілому або її окремі частини, які в гідрологічному та гідробіологічному відношенні становлять самостійний комплекс. Тому можна, наприклад, говорити про біологічну продуктивність Азовського або Чорного морів, але не окремих їх промислових квадратів. Цим можна пояснити й те, що при аналізі продуктивності природних водойм не користуються таким показником, як продуктивність 1 гектару окремо виділеної ділянки водної площі.

На відміну від землеробства, де родючість ґрунту, незважаючи на свій об'єктивний характер, певною мірою залежить від рівня розвитку землеробської хімії і механіки, в рибальстві рівень розвитку продуктивних сил, опосередковано впливає на біологічну продуктивність морів. Праця рибалки, якою б вона не була продуктивною, не впливає на розміри скупчень риби на даній риболовній ділянці. Вона визначає лише ту кількість риби, яка вилучається з водойми.

Такі фізичні властивості риболовної ділянки, як рельєф дна, характер ґрунту, глибина, температура води, мають певний, а іноді й значний вплив на продуктивність праці рибалки. Проте на відміну від фізичних властивостей ґрунту земельної ділянки вони сприяють зосередженню, а не створенню риби саме на цій ділянці.

У багатьох випадках утворення щільних скупчень риби на тій чи іншій риболовній ділянці відбувається завдяки її положенню щодо шляхів переміщення риби, зумовленого фізіологічним станом. Це, передусім,

стосується прохідних і напів прохідних риб, які здійснюють регулярні нерестові міграції в ріки або опріснені передгирлові простори.

У технологіях здійснення ставкової аквакультури є багато спільного з рослинництвом, оскільки природною основою є земля. У ставковій аквакультурі, як і в землеробстві, приділяють увагу меліоративним роботам, які є рибоводною агротехнікою. Широко використовуються органічні і особливо мінеральні добрива, що також вказують на його спорідненість з обробітком землі. Ставок – це, перш за все, ділянка землі, вилучена із землеробства.

Специфічною рисою рибальства як галузі суспільного виробництва є рухливість самого предмета праці – риби. Скупчення і міграція риби на тисячі миль відбуваються без контролю і управління з боку людини, яка може лише вивчати причини їх міграції, усвідомлювати закономірний характер цих причин і використовувати здобуті знання для забезпечення найбільших виловів при малих витратах суспільної праці.

Рухливість предмету праці, його здатність переміщуватись, що не піддається контролю, зумовлює і визначає структуру промислового рибальства, його технологію і організацію, значною мірою впливає на технологію й організацію рибообробної промисловості.

Рівень розвитку продуктивних сил у тій чи іншій країні або в тій чи іншій галузі виробництва значною мірою залежить від впливу географічних факторів.

Наука не знає іншого виду економічної діяльності людини, розвиток якого зумовлювався б її географічним розміщенням так, як це має місце в рибному господарстві. З погляду економії суспільної праці і зниження витрат обігу ідеальним було б вважати становище, при якому розміщення рибних запасів на земній кулі географічно відповідало б розміщенню населення. Проте добування риби і потреба в рибних продуктах у різних країнах характеризуються нерівномірністю.

Нерівномірність географічного розміщення місць вилову риби і виробництва рибної продукції визначається самою природою даної галузі

суспільного виробництва. Вже саме середовище, де знаходиться риба, зумовлює відокремлення промислу її від місця споживання. Така невідповідність склалась не відразу, а в процесі історичного розвитку. Її не було на ранніх етапах розвитку суспільства, коли потреби людей повністю забезпечувались рибними запасами водойм, що були розташовані поблизу місць поселення.

Із зростанням населення безперервно зростала потреба в рита та рибній продукції. Інтенсивність рибальства в річках, озерах і прибережних ділянках морів збільшилась і досягла рівня, коли подальше збільшення вилову риби стало практично неможливе. Виникла необхідність у розвитку морського рибальства, що призвело до збільшення відстані між районами виробництва і районами споживання рибних продуктів.

В умовах інтеграційних процесів, Державне агентство рибного господарства України намагається впроваджувати ефективні заходи, направлені на розвиток рибного господарства, забезпечення охорони водних біоресурсів та використання наявної сировинної бази.

Збільшення вилову у водоймах України відбулось за рахунок зростання вилову у Азовському та Чорному морях на 54,2 % у порівнянні з 2014 роком з 22,2 тис тонн до 34,2 тис тонн. Але у внутрішніх водоймах вилов зменшився на 2,8 %: з 39,6 тис тонн у 2014 році до 38,6 тис тонн у 2015 році (табл. 5.4).

Передусім у 2015 році позитивна динаміка за областями щодо вилову риби спостерігаються як збільшення на %: Херсонська – 60, Київська – 43,9, Сумська – 25,2, Запорізька – 30,4, Кіровоградська – 28,7 відсотків. Скорочення вилову в порівнянні з 2014 роком спостерігається у Рівненській (30,8 %), Харківській (18 %), Полтавській (23,2 %), Хмельницькій (20,4 %) областях та місті Києві – на 81,1 %. Необхідність комплексного вивчення проблем та перспектив функціонування рибного господарства за сучасних умов, визначає необхідність дослідження економічних показників роботи підприємств, що здійснювали рибогосподарську діяльність у 2015 році.

Таблиця 5.4

Добування риби та інших водних біоресурсів у 2015 році

	Обсяг Добування		Структура добування, у % до загального обсягу	
	тонн	2015 у % до 2014	2015	2014
Добуто водних біоресурсів – усього у тому числі	88552	97,0	100,0	100,0
у внутрішніх водних об'єктах з них	38507	97,2	43,5	43,4
у прісноводних водоймах – усього	37317	95,5	42,1	42,8
в озерах	2749	96,1	3,1	3,1
у річках	1804	124,1	2,0	1,6
у водосховищах	11104	109,7	12,5	11,1
у ставках та інших водних об'єктах	21660	87,8	24,5	27,0
у виключній (морській) економічній зоні України	34205	154,2	38,6	24,3
у виключних (морських) економічних зонах інших держав та у відкритому морі	15840	53,8	17,9	32,3

Разом із тим зазначимо, що в зв'язку із суспільно-політичними перетвореннями в державі, впродовж останніх років, у розвитку рибного господарства відбулися кардинальні зміни також у добуванні водних біоресурсів за рибогосподарськими водними об'єктами та у добуванні водних біоресурсів у прісноводних водоймах.

Виходячи з орієнтації на забезпечення конкурентоспроможної рибної продукції, вважаємо, що доцільно обмежуватися не тільки економікою і вивченням економічних процесів та потреб виробників харчових продуктів, але й застосувати заходи для економічного зростання і досягнення різних соціальних, екологічних цілей, розвитку перспективних секторів галузі.

Тому актуальним є створення механізмів для забезпечення суб'єктів рибного господарства, що працюють в умовах аквакультури (табл. 5.5).

Узагальнення теоретичних основ формування і функціонування аквакультури доводить, що в умовах глобальних процесів відбувається динамічний розвиток саме аквакультури, як складової аграрного сектору з виробництва агропродовольчої продукції тваринного походження.



Таблиця 5.5

Вирощено товарної риби в Україні за період з 2012 року до 2015 року

Область, регіон	Роки											
	2012			2013			2014			2015		
	площа, га	вирощено, тонн	рибопродуктивність ц/га	площа, га	вирощено, тонн	рибопродуктивність ц/га	площа, га	вирощено, тонн	рибопродуктивність ц/га	площа, га	вирощено, тонн	рибопродуктивність ц/га
м. Київ	0,0	0,0	0,0	67	45,4	6,8	60,5	45	7,4	142,0	39	3,6
АР Крим	4017	679,9	5,9	2205,3	699,8	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вінницька	11451,5	2422,1	4,7	11655	2774,9	2,4	7934,2	2365,2	3	8899,6	1692,9	5,3
Волинська	588,6	263,1	2,2	1351,3	650,1	4,8	1202,8	769,6	6,4	1541,9	788,7	2,0
Дніпровська	5227,9	810,5	6,5	1415,7	573,3	4	1174,4	268,3	2,3	984,7	214,0	4,6
Донецька	5066	1752,2	2,9	2082,4	1801,4	8,7	2346,8	1532,0	6,5	3306,0	1429,9	2,3
Житомирська	2520	649,3	3,9	2057,5	883	4,3	1922,0	692,3	3,6	2877,5	621,4	4,6
Закарпатська	942,5	368,7	2,6	710,4	548,2	7,7	467,0	398,7	8,5	612,1	355,9	1,7
Запорізька	5007,5	2066,6	2,4	2957,4	620,8	2,1	1621,8	466,7	2,9	1832,0	391,9	4,7
Івано-Франківська	1385,2	815,8	1,7	981,8	543	5,5	1036,8	591,5	5,7	1229,5	538,9	2,3
Київська	4446,6	2511	1,8	1321,6	723,9	5,5	2201,5	1068,3	4,9	1926,1	554,8	3,5
Кіровоградська	1737,7	1695,2	1,0	5163	715,3	1,4	2645,8	751,2	2,8	2780,0	1089,0	2,6
Луганська	1230,4	1230,4	1,0	1590,3	705,7	4,4	0,0	0,0	0,0	301,5	35,5	8,5
Львівська	4897,9	2015,5	2,4	2215,5	1080,9	4,9	2109,9	721,9	3,4	4472,9	828,1	5,4
Миколаївська	2512,6	2121,6	1,2	2745,5	2169,3	7,9	2323,1	1972,2	8,5	3076,4	337,9	9,1
Одеська	4031,8	923,2	4,4	4582,4	1389,5	3	3040,5	988,8	3,3	5958,7	860,4	6,9
Полтавська	8680,1	2339,9	3,7	7015,8	535,3	0,8	2637,0	413,4	1,6	2793,7	63,0	44,3
Рівненська	2360	916	2,6	653,7	431,2	6,6	615,4	385,1	6,3	1439,8	267,0	5,4
Сумська	4342,4	3233,9	1,3	3767,9	2519,2	6,7	3733,9	2180,9	5,8	4414,6	2722,1	1,6
Тернопільська	3037,9	3037,6	1,0	2935,6	909,1	3,1	1981,8	462,0	2,3	1921,5	357,7	5,4
Харківська	1511,3	837,9	1,8	3108,5	925,2	3	3007,1	918,1	3,1	1718,5	428,6	4,0
Херсонська	8327,2	4209,5	2,0	4518,1	784,7	1,7	3758,7	684,7	1,8	5462,4	555,6	9,8
Хмельницька	11949,7	459,7	259,9	5079,9	849,1	1,7	7784,2	751,1	1	2973,2	614,2	4,8
Черкаська	7130,2	2604	2,7	4491,2	2478,4	5,5	4363,6	2760,5	6,3	4762,8	2122,8	2,2
Чернівецька	938,8	1184,8	0,8	1346,4	772,6	5,7	1370,4	784,9	5,7	2727,9	1011,7	2,7
Чернігівська	2673,5	1137,7	2,3	1460,8	1037,3	7,1	1390,8	1003,0	7,2	943,8	995,5	0,9

Проведене дослідження дало можливість встановити, що у глобальному світі аквакультура залишається в числі секторів економіки, що динамічно розвиваються. Враховуючи всі передумови, тенденції розвитку аквакультури, як альтернативи рибному промислу, будуть зберігатись і в подальшому.

Для забезпечення досягнення певних індикаторів росту аквакультури України, її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках вважаємо, що одним із головних завдань є використання різних інструментів регуляторного впливу (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Вирощування та вилов аквакультури, тонн

Область, регіон	Вирощено товарної риби – усього		Із загального обсягу виловлено товарної риби	
	2015 р.	2015 р. у % до 2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2014 р.
Україна	19941	84,5	17252	87,1
Вінницька	2037	86,1	2037	87,0
Волинська	800	103,9	619	103,4
Дніпропетровська	215	80,2	210	101,0
Донецька	1430	93,3	1371	89,5
Житомирська	621	89,7	541	100,2
Закарпатська	356	89,2	356	89,2
Запорізька	533	90,2	241,0	77,0
Івано–Франківська	592	92,2	573,0	90,7
Київська	х	х	х	Х
Кіровоградська	1089	145,0	1089,0	145,0
Луганська	х	х	х	х
Львівська	935	115,3	736,0	110,9
Миколаївська	340	34,1	195,0	24,3
Одеська	942	91,2	905,0	104,3
Полтавська	63	15,3	20,0	5,6
Рівненська	267	69,4	266,0	69,3
Сумська	2722	124,8	2353,0	133,2
Тернопільська	358	77,5	238,0	76,1
Харківська	654	30,8	479,0	78,4
Херсонська	1160	87,9	500,0	80,1
Хмельницька	614	81,8	427,0	70,9
Черкаська	2123	76,9	2123,0	76,9
Чернівецька	1094	114,0	977,0	118,8
Чернігівська	996	99,0	996,0	112,5

Проведені нами дослідження переконують, в тому, що доцільно в сучасних умовах використовувати інструменти прямого впливу на результати функціонування ринку риби та рибної продукції (квоти, ліцензії, експортні ліцензії, оподаткування, дотації, субсидії, державні закупівлі, санкції (обмеження доступу до ринку риби), спеціальне стимулювання окремих

способів, технологій рибогосподарського виробництва, тарифна політика, зокрема цін на електроенергію) та інструменти опосередкованого впливу на результати функціонування ринку риби та рибної продукції (законодавче та нормативно-правове забезпечення бази для регулювання ринку риби та рибної продукції, стандартизація виробничих рибогосподарських процесів).

У господарствах аквакультури за даними адміністративної звітності № 1А–риба (річна) «Виробництво продукції аквакультури за 20\_ р.» середня рибопродуктивність в цілому по Україні склала 3,5 ц/га.

Підводячи підсумки цієї частини дослідження можемо визначити, що у 2015 році в аквакультурі вирощено 19,9 тис тонн товарної риби (див. табл. 5.5).

Специфіка сучасного етапу розвитку вітчизняної аквакультури потребує певної дотичності до інтересів цілої низки напрямів життєдіяльності людини і має дефіцит доступних для розвитку територій та акваторій.

Не вдаючись до розгляду суспільної необхідності функціонування аквакультури, слід також враховувати значний взаємний вплив аквакультури і навколишнього середовища, особливо в частині інтенсивних методів ведення аквакультури.

Разом із тим, доцільно проаналізувати стан і тенденції в сфері аквакультури, та обрати за основу раціональне використання водних об'єктів для вирощування товарної аквакультури (див. табл. 5.6) та вирощування власного рибопосадкового матеріалу.

Разом із тим, за досліджуваний період суттєвих змін у структурі використання площ водних об'єктів для товарної аквакультури не відбулося. Можна констатувати, що площа зариблених водних об'єктів у 2015 році така:

- ставки – 45968,7 га,
- садки – 9643,1 м<sup>2</sup>,
- басейни – 30863,2 м<sup>2</sup>,
- інші водні об'єкти – 2984,6 га.

За видами риб спостерігається стійка тенденція у наявності ремонтно-маточного поголів'я на початок 2015 року (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Площі водних об'єктів для товарної аквакультури у 2015 році

Водний об'єкт	Площа водних об'єктів на кінець року		Площа водних об'єктів, що були в експлуатації	
	2015 р.	2015 р. у % до 2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2014 р.
Стави – усього, га	93783,7	91,5	69099,2	93,6
маточні	983,5	85,7	681,2	63,5
нерестові	194,8	41,2	145,3	48,4
вищувальні – усього	25309,2	114,2	19269,3	117,3
I категорії	13534,9	138,6	10276,3	145,3
II категорії	11774,3	95,0	8993,0	96,1
нагульні	57964,9	83,1	42681,9	88,2
зимувальні	1005,3	95,5	891,4	99,7
карантинні	121,0	104,3	72,7	96,2
інші стави (включаючи водопостачальні)	8205,0	104,8	5357,4	80,9
Садки – усього, м <sup>2</sup>	31085,2	109,3	31019,2	111,5
вищувальні	9217,2	40,6	9043,2	41,2
нагульні	21868,0	380,2	21976,0	373,5
Басейни – усього, м <sup>2</sup>	53148,9	78,7	45963,9	80,9
вищувальні	44096,9	78,5	38111,9	81,7
нагульні	9052,0	79,7	7852,0	77,3
Інші водні об'єкти, га	7968,5	149,2	7968,5	151,8

Зазначимо, що зазначені зариблені водойми у 2015 році у відсотках до 2014 року відповідно становили 75,7 %, 94,7 %, 264,9 %, 173,1 %.

Розглядаючи площу обловлених водних об'єктів, спостерігаємо незначні відмінності: ставки – 40709,5 га, садки – 9615,1 м<sup>2</sup>, басейни – 8942,7 м<sup>2</sup>, інші водні об'єкти – 3621,9 га.

Також звернемо увагу на те, що обловлені водойми у 2015 році у % до 2014 року коливаються у межах відповідно: 72,2 %, 97,7 %, 80,8 %, 96,7 %.

І хоча ситуація з виробництва продукції аквакультури залишається складною, наявність власного ремонтно-маточного поголів'я, дає можливість очікувати в середньо– та довгостроковій перспективі на поступове зростання.

На початок 2015 року ремонтно-маточне поголів'я становило 90,5 тис. шт., з них самки – 48,2 тис. шт., самці – 42,3 тис. шт.

Ремонтне поголів'я – 224,7 тис. шт., що у % до 2014 року відповідно становить 58,2 %.

Водночас на 12 % зменшились обсяги вилову у внутрішніх водоймах.

Слід урахувати, що Донецька область, одна з найбільших з виробництва риби (рис. 5.8).

Таблиця 5.8

Основні групи ремонтно-маточного поголів'я за видами риб, тис. шт.

Роки / у %	Маточне поголів'я			Ремонтне поголів'я
	усього	самки	самці	усього
сазан / короп				
2015	30,9	13,6	17,3	102,7
2015 у % до 2014	37,8	31,8	44,2	62,4
рослиноїдні				
2015	14,3	6,8	7,5	45,1
2015 у % до 2014	81,0	81,4	81,5	70,0
сомові				
2015	2,6	1,4	1,2	14,1
2015 у % до 2014	74,5	84,2	65,8	48,7
осетрові				
2015	19,4	14,1	5,3	49,3
2015 у % до 2014	95,1	103,7	79,5	45,2
лососеві				
2015	10,6	6,7	3,9	6,9
2015 у % до 2014	110,5	105,7	119,8	81,9

У 2013 році вилов у цьому регіоні проводили 140 спеціальних товарних рибних господарств, проте у 2014 році – лише 17 господарств.

Промисловим виловом водних біоресурсів в Азово-Чорноморському басейні у 2015 році займається 432 користувачі (рибалки) різних форм власності.

За статистичними даними підприємств та фізичних осіб–підприємців, що здійснюють рибогосподарську діяльність, за період січень-червень 2015 року вилов риби у водоймах України в цілому показав позитивну динаміку і становив 19,2 тис. тонн, що на 30,2 % більше за аналогічний період минулого року.

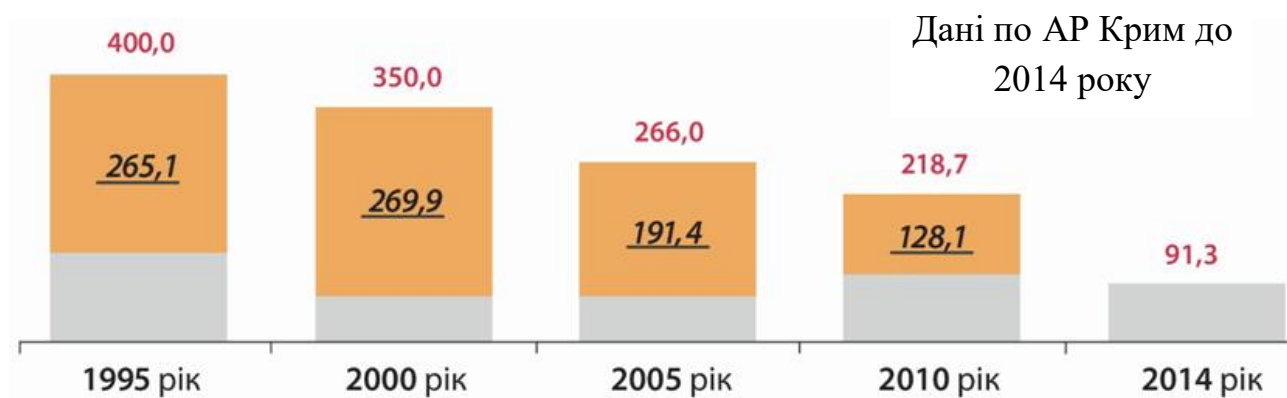


Рис. 5.6 Вилов риби та добування інших водних біоресурсів, тис. тонн.

У Азово-Чорноморському басейні було виловлено 13,3 тис. тонн риби, що на 62,7 % більше аналогічного періоду минулого року. Позитивної динаміки було досягнуто за рахунок збільшення вилову таких видів риб: тюлька – 5,54 тис. тонн (+42 % відносно до аналогічного періоду 2014 року), бичок – 6,30 тис. тонн (+85 %), хамса чорноморська – 160,1 тис. тонн (+50,5 %). При цьому загальний вилов риби (водойми України та океанічний промисел) лишився на рівні показників 2014 року – 35 тис. тонн у 2014 році і 35 тис. тонн у 2015 році. Відсутність зростання в загальному вилові риби обумовлюється зниженням показників вилову у морських економічних зонах інших держав, та передачею океанічних суден судновласником у фрахт та припиненням подання звітності до Державної служби статистики України (табл. 5.9).

Разом з тим, окремі напрями українського океанічного промислу висвітлюють в 2015 році позитивну динаміку. Україна наростила видобування криля у відкритій частині Світового океану. Порівняно із 2014 роком показник збільшився майже у два рази – з 7,1 тис. тонн до 13,4 тис. тонн у 2015 році.

Вилову внутрішніх водоймах України зменшився до 5,9 тис. тонн риби, що менше на 10 % аналогічного періоду минулого року. Зниження обумовлено

ситуацією на Сході України та збільшенням цін на енергоносії. Обсяг випуску товарно-харчової рибної продукції зменшився на 22,8 % і склав 27,5 тис тонн, що пов'язано із зменшенням купівельної спроможності громадян та постачанням імпоротної сировини. На 14 % зменшено в Україні виробництво товарно-харчової рибної продукції, з яких 66 % припадає на випуск консервів.

Таблиця 5.9

Обсяги вилову риби і добування водних живих ресурсів Україною за період з 1990 року до 2015 року

Роки	Загальний вилов	Океанічний промисел	Азово–Чорноморський басейн	Внутрішні водойми
1990	1061,0	748,0	225,4	87,6
1991	905,0	640,0	192,2	72,8
1992	546,0	386,0	117,4	42,6
1993	451,0	347,0	71,8	32,2
1994	302,0	213,0	42,9	46,1
1995	400,1	302,2	30,1	67,8
1996	390,8	316,1	19,6	55,1
1997	420,0	348,1	30,2	41,7
1998	386,0	309,5	35,8	40,7
1999	342,0	254,4	45,1	42,5
2000	350,0	254,9	56,9	38,2
2001	333,4	160,5	134,6	38,3
2002	293,2	162,1	93,1	38,0
2003	250,0	155,5	55,0	39,5
2004	226,0	138,1	52,5	35,4
2005	265,6	167,0	61,2	37,4
2006	228,8	145,3	46,8	36,7
2007	213,6	123,5	46,9	43,2
2008	244,5	148,3	55,0	41,2
2009	256,8	147,3	67,3	42,2
2010	218,6	110,6	69,7	38,3
2011	211,2	98,7	75,0	37,5
2012	203,9	98,9	63,4	41,6
2013	225,8	101,3	78,8	45,7
2014	91,3	29,5	22,2	39,6
2015	88,5	15,8	34,2	38,5

На 15 % зменшено експорт та 27 % – імпорт рибної. Майже 90 % експорту риби припадало на Росію і сьогодні, через заборону ввезення рибних консервів, можна очікувати подальшого зменшення обсягу або зупинки окремих виробництв, у зв'язку з чим потрібно підприємцям відшукувати нові економічні

зв'язки, нові ринки збуту та інвесторів для проведення модернізації виробництва продукції відповідно до вимог Європейського Союзу.

В Україні протягом 2015 року виробництво рибної продукції, включаючи рибні консерви здійснювали більше 150 підприємств. Загальний асортимент сягає близько 3 тисяч найменувань. За статистичними даними у 2015 році було виготовлено 59,3 тис. тонн рибної продукції, з яких 55 % припадає на рибні консерви, виробництво яких проводилось в основному з імпортою мороженої риби або рибного філе та іншого м'яса риб (включаючи фарш).

На 22 % скоротилося виробництво рибної продукції. Обсяг випуску рибної продукції у 2014 році склав 35,9 тис. тонн. Виробництво з української риби товарно-харчової рибної продукції переважно направлене на рибу сушену, в'ялену чи копчену (морську: бичок, тюлька, шпрот; прісноводну: ляц, плітка).

Виробництво у 2015 році товарно-харчової рибної продукції в порівнянні з 2013 роком в Україні скоротилось майже на 60 %. Це пов'язано із анексією АР Крим, на території якої були розташовані великі рибопереробні підприємства такі як: ТОВ «Севастополький РКК «Новий», ТОВ «Пролив», ТОВ НВП «Восток», ВАТ «Торговий дім «Фаворит».

Необхідно зважати на те, що історично склалося, ще з радянських часів, основні потужності щодо виробництва товарно-харчової рибної продукції були розташовані на території АР Крим.

Дослідження дозволили дійти до висновку, що на скорочення виробництва рибної продукції вплинула заборона з 29 липня 2014 року ввезення на територію Росії рибних консервів, яке у 2013 році складало 80 % (28,3 тис. тонн) від всього експорту готової або консервованої риби та рибної продукції.

У 2015 році Україна експортувала всього 3,2 тис. тонн готової рибної продукції тоді як у 2013 році цей показник складав майже 35 тис. тонн.

На даний час виробники здійснюють збільшення своїх виробничих потужностей на материковій частині України та поступову переорієнтацію на ринки Європейського Союзу, Азії та інших країн.



Таким чином, після того, як виробництво продовольства на суші еволюціонувало від полювання і збиральництва до землеробства і скотарства, акцент у виробництві продовольства у водному середовищі також змістився від вилову риби у природному середовищі до вирощування в умовах аквакультури.

Важливий етап був досягнутий у 2014 році, коли вперше частка аквакультури в поставках риби для споживання перевищила частку риби, виловленої в дикому середовищі. Задоволення саме продукцією аквакультури постійно зростаючого попиту на харчову товарну рибу згідно із Порядком денним на період до 2030 року є обов'язковим і надзвичайно актуальним завданням сьогодення.

Рибальство та аквакультура у світі протягом 2015 року демонстрували стаке зростання як за обсягами виробництва, так і за рівнем споживання. У 2014 році внесок аквакультури у загальне забезпечення постачання риби для споживання людиною вперше перевищив частку риби з природних популяцій, і ця тенденція тривала у 2015 році.

Після періоду тривалого зростання, вартість продажів риби та морепродуктів зменшилась. Це зниження було викликано економічним стисканням ключових ринків, зміною обмінних курсів валюти та більш низькими цінами на рибу та рину продукцію.

Необхідно відмітити, що Китай, головний виробник, переробник та експортер, третій найбільший світовий імпортер риби та морепродуктів вступив у період серйозної невизначеності.

Країна навіть зменшила обсяги експорту у зв'язку з падінням обсягів переробки.

Споживання риби та морепродуктів у Російській Федерації постраждало внаслідок дії торгового ембарго, введеного цією країною щодо риби з деяких країн. Норвегія отримала рекордну вартість експортних поставок, тоді як у Таїланді та інших виробниках креветок низькі ціни досить відчутно зменшили загальну вартість експорту.

Вилони перуанського анчоуса, який використовують для виробництва рибного борошна та олії, були ліпші, аніж очікувалось, що полегшило короткотерміновий тиск на ціни на рибне борошно та олію.

Ціни на рибу з природних популяцій у 2015 році, відповідно до вимірюваного Індексом цін на рибу ФАО(FAOFishPriceIndex), зросли більше ніж на продукцію аквакультури (базовий 2002–04 рр. = 100). Досягнувши піка у березні 2014 року за індексу 164, узагальнені ціни на рибопродукцію продемонстрували тенденцію до зниження, досягши величини індексу 135 у липні 2015 року внаслідок зменшення споживчого попиту та збільшеного обсягу постачання деяких видів риб.

Протягом періоду з кінця 2015 року та початку 2016 року, ціни почали поступово зростати. В умовах глобальних трансформаційних процесів, перспективи для рибного господарства та ринку риби залишаються досить позитивними. У номінальному вираженні середні ціни на рибу, як очікується, будуть зменшуватись у першій частині періоду прогнозування перед наступним відновленням рівня цін в останні п'ять років.

Наприклад, у 2025 році середні ціни від виробників очікуються дещо вищими у порівнянні з базовим періодом 2013–2015 рр. внаслідок зростання попиту за стримуючих тенденцій з боку пропозиції риби. Однак середні ціни на товари у продажу для споживання людиною, рибне борошно та рибну олію як очікується будуть дещо нижчими у 2025 році у порівнянні з базовим періодом.

Однак очікується зменшення всіх цін протягом наступного десятиріччя від рекордно високих, яких було досягнуто у 2014 році. Прогнозується, що у світі рибна продукція зросте у середньому на 1,5 %, що менше у порівнянні з 2,5 % зростання у попереднє десятиріччя.

Розрахунки підтверджують, що обсяги продукції досягнуть 196 млн тонн, тобто збільшення становитиме 29 млн тонн, або 17 %, у порівнянні з 2025 роком та базовими роками. Більша частина зростання обсягів виробництва припадатиме на країни, що розвиваються, зокрема країни Азії.

Обсяги продукції рибальства до 2025 року збільшаться лише на 1 %, а значна частка зростання обсягів виробництва припадатиме на аквакультуру, яке буде перевищувати загальний вилов рибальства, починаючи з 2021 року.

Незважаючи на роль аквакультури у загальному постачанні риби та морепродуктів на ринок, що зростає, як очікується, сектор аквакультури лишиться домінуючим за певними видами риб та життєво важливим з точки зору глобальної проблеми досягнення продовольчої безпеки.

Аквакультура є найбільш швидко зростаючим сектором виробництва харчової продукції, незважаючи на падіння темпів зростання з середніх 5,4 % у попереднє десятиліття до 3,0 % на рік у період 2016–2025 рр. Це гальмування пов'язане із зростанням витрат, поєднаними з конкуренцією за землю, воду та працю з альтернативними виробничими системами. Як очікується, більша частина зростання відбуватиметься у виробництві прісноводних видів риби.

Риба та рибна продукція (риба для споживання людиною, рибне борошно) залишатимуться товаром, який є предметом інтенсивної торгівлі. Наші розрахунки дають підстави зробити висновки, що майже 36 % від усієї продукції, що вироблятиметься (або 31 % за умови виключення продажів усередині Європейського Союзу), буде направлено до 2025 року на експорт. Торгівля продукцією для споживання людиною до 2025 року у прогнозі зросте на 18 % (або 7 млн. тонн у живій вазі).

Середньорічний рівень зростання зменшиться з 2,3 % протягом попереднього десятиліття до 1,9 % протягом наступного, що відобразить певне падіння у пропозиції та попиті.

Країни, що розвиваються, залишатимуться основним експортером риби для споживання людиною, але їх частка у світовому експорті зменшиться з 67% у 2013–2015 рр. до 66 % у 2025 році. Протягом того самого періоду частка розвинутих країн у імпорті зменшиться з 54 % до 53 %.

Таким чином, на продукцію аквакультури, її виробництво, торгівлю, може вплинути низка невизначеностей та викликів, проблем.

Для аквакультури такого ж рівня факторами є доступність до місць розташування рибницьких підприємств, водних ресурсів, а також технологій та фінансування; сталість, доступність та вартість рибопосадкового матеріалу, тобто ікри, личинок, мальків та кормів; використання антибіотиків; оцінка екологічного впливу, що включає забруднення, хвороби риб та втечі; питання харчової безпеки та відстежуваності. Важливими факторами, що впливають на динаміку та глобальні тенденції світового ринку продукції аквакультури, залишаються торговельна політика, торговельні угоди та доступ до ринку.

Європейський Союз нині виступає найбільшим імпортером риби та рибної продукції у всьому світі. У 2015 році торговельний дефіцит Європейського Союзу досяг граничної величини у 17,8 млрд євро, тобто на 6 млрд євро більше за торговельний дефіцит США та на 7 млрд євро більше за торговельний дефіцит Японії. Дефіцит Європейського Союзу зростає з 2009 року, і в 2014 році він вже показав зростання на 7 %. При цьому дане зростання охопило сферу як мороженої, так і свіжої продукції. Не зважаючи на це, протягом 2009–2014 рр. спостерігалось поступове зростання самозабезпечення Європейського Союзу рибою та морепродуктами завдяки зростанню внутрішнього виробництва, яке становило за зазначений період 430000 тонн.

Зростання самозабезпечення за такий шестирічний період спостерігалось за такими групами як донні, пелагічні та інші морські риби. Протягом 2010–2015 років роздрібні ціни на рибу та морепродукти зростали. Найбільше зростання за річними показниками спостерігалось у 2011 році. Після цього темпи зростання щорічно знижувались. Найбільш популярним у споживачів видом були тунці. Їх споживання на одну особу у 2014 році становило 2,6 кг. Потому йде тріска, споживання якої суттєво збільшилось. Найбільш популярним продуктом аквакультури є сьомга. Сьомга є одним із видів, що має найбільшу вартість виробленої продукції у Європейському Союзі. Дана продукція займає третє місце серед найбільш споживаних видів риб у Європейському Союзі, і вперше у 2014 році її споживання становило 2 кг на одну особу.

Мідії є другим видом за популярністю з об'єктів аквакультури після сьомги, потім йдуть тропічні креветки. При цьому креветки повністю імпортовані. У державах-членах, що є прибережними до Середземного моря, перше місце у списку популярних об'єктів аквакультури займають лаврак та дорадо. Незважаючи на істотне падіння у рівнях споживання протягом 2013–2014 рр., оселедець залишається найбільш популярним видом риб і рівень його споживання на одну особу становить 1,2 кг на одну особу.

Іншими тенденціями та подіями, що значно вплинули на ринок продукції аквакультури Європейського Союзу у 2015 році, було продовження російських санкцій щодо заборони на імпорт, яке зробило необхідним пере направлення торговельних потоків, які до цього прямували до Росії, на інші ринки та споживання всередині Європейського Союзу.

Проблемне питання коливання валютних курсів також значно вплинуло на ситуацію на ринку. Як показали дослідження, важливим рушієм, крім тенденцій до підвищення цін та збільшення обсягів постачання, стало підвищення курсу євро до норвезької крони, долара США, китайського юаня, які у свою чергу досягли найнижчого рівня за десятиліття.

Паралельно із зростанням важливості імпорту з Ісландії, євро подешевшав проти ісландської крони. Протягом перших семи місяців 2016 року обмінний курс, який був у 2015 році, продовжував свою тенденцію щодо норвезької та ісландської крон, з підвищенням курсу євро до норвезької крони (+ 9 %) та зменшенням до ісландської (- 5 %). Крім того, співвідношення євро-долар залишалось незмінним протягом зазначеного періоду. Від початку 2016 року до липня фунт стерлінгів дещо ослабився у порівнянні з євро (- 11 %), під впливом референдуму щодо членства в Європейському Союзі, що відбувся у червні 2016 року. У перші сім місяців 2016 року фунт стерлінгів втратив у порівнянні з євро 6 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Європейський Союз є головним торговцем рибою та морепродуктами у світі за вартістю. У 2015 році загальна зовнішня торгівля Європейського Союзу

(імпорт плюс експорт) складала 26,81 млрд євро, тобто зросла на 6 % від 2014 року. Китай посів друге місце за вартістю торговельних операцій з рибою та морепродуктами після Європейського Союзу з 25,73 млрд євро, тобто зростання становило 13 % від 2014 року.

Внутрішнє споживання Європейського Союзу забезпечувалось значною мірою за рахунок імпорту, особливо з Норвегії (4,83 млрд євро). У цілому, основними продуктами, що імпортувались до Європейського Союзу, були морожені та приготовані продукти.

Основними видами, що імпортувались, були креветки, тунці, тріскові, рибне борошно. Протягом 2013–2014 рр. збільшились обсяги постачання як продукції рибальства (на 11 %), так і аквакультури (на 2 %).

Також, як показали проведені дослідження, вилучення риби для використання у технічних цілях коливались від 2009 року у зв'язку з коливаннями обсягів вилучення піщанки. Коли квоти на вилучення піщанки 2013 року зменшились на 22 %, улови впали на 26 %. Таким чином, постачання риби на ринки Європейського Союзу забезпечується як за рахунок власного виробництва, так і за рахунок імпорту.

Ступінь самозабезпеченості – який обраховується як співвідношення власного виробництва Європейського Союзу до загального видимого обсягу споживання на ринку Європейського Союзу – зріс з 44,5 % до 47,5 % протягом 2013–2014 рр., незважаючи на зростання обсягів споживання. Варто зазначити, що значна частина цих позитивних змін пов'язана з збільшенням обсягів вилучення видів, які не повністю вивантажуються виключно у портах Європейського Союзу. Це означає, що виробництво у Європейського Союзу у змозі забезпечити зростання попиту риби та рибної продукції на ринку.

У 2015 році витрати домогосподарств Європейського Союзу на продукцію рибальства та аквакультури досягли 54,0 млрд євро. Це відповідало збільшенню у порівнянні з 2014 роком на 3,2 %, що відповідало загальному трендові для всіх держав-членів за виключенням Греції. Найбільше зростання з 2014 р. до

2015 р. було зафіксовано у Сполученому Королівстві, але також було високим в Італії, Іспанії, та Франції (рис. 5.7).

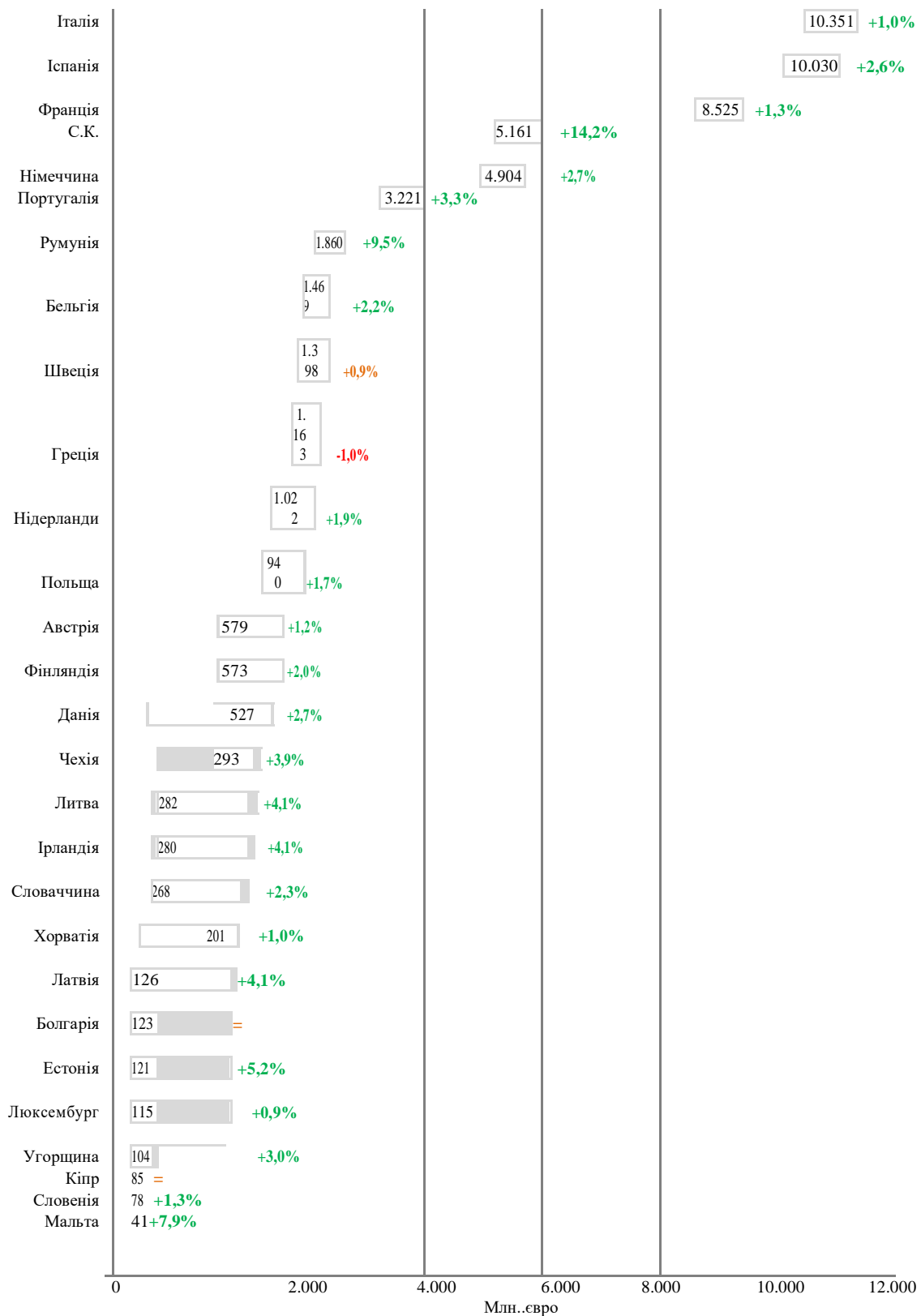


Рис. 5.7 Витрати домогосподарств на продукцію рибальства та рибництва у 2015 та зміни у %, 2015/2014.

Дослідження підтвердили, що саме Португалія утримувала лідируючі позиції з витрат домогосподарств на одну особу продукцію рибальства та аквакультури, досягши рекордних 311 євро у 2015 році.

Це майже втричі перевищувало середній по Європейському Союзу рівень витрат та збільшилось від 2000 року на 49 %.

Хоча рівень витрат домогосподарств на придбання продуктів рибальства та аквакультури нижчий, аніж на придбання м'яса та інших продуктів, цей рівень зростав в Європейському Союзі починаючи з 2010 року, з 51,9 млрд євро у 2010 до 53,9 млрд євро у 2015, і на 3 % з 2014 до 2015 р.

У 2015 році, витрати в Європейському Союзі на м'ясо становили 220 млрд євро. Італія, Іспанія та Франція зберегли свій традиційний рівень витрат на продукцію рибальства та аквакультури.

У 2015 році, в Італії зафіксовано найбільший рівень витрат в Європейському Союзі – 10,3 млрд євро, що означає 5 %-ве зростання з 2010 року.

Якщо ми проаналізуємо співвідношення витрат на м'ясо та рибу, то побачимо, що в Іспанії витрати на м'ясо були вдвічі вищі за рівень витрат на рибу та морепродукти.

У Франції витрати на рибу та морепродукти становили більш як 1/5 витрат на м'ясо.

Водночас в Італії витрати на рибу та морепродукти становили десь близько третини витрат на м'ясо.

У період з 2010 року до 2013 року споживчі ціни на рибу, м'ясо та інші продукти підвищились приблизно на один рівень.

Водночас, починаючи з 2013 року, ціни на іншу їжу та м'ясо дещо знизились, а от на рибу та морепродукти продовжували все-таки зростати (табл. 5.10).

Споживчі ціни на рибу та морепродукти зростали протягом останніх 6–и років, але найбільш помітно – з 2010 до 2011 рр. Хоча зростання тривало і



після 2011 року, рівень зростання щороку зменшувався. Таким чином, ціни повільно зростали для м'яса, та, меншою мірою, для риби у 2014 році, але у 2015 році зареєстровано стагнацію для харчових продуктів у цілому.

Таблиця 5.10

Споживчі ціни (зміни у відсотках) – секторальне порівняння, %

Сектор	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010–2015
Інші харчові продукти	+1,0	+3,2	+2,9	+2,8	-0,2	0,0	+9
М'ясо	-0,1	+2,8	+3,9	+2,8	+0,2	-1,0	+9
Риба та морепродукти	+1,8	+4,3	+3,2	+1,9	+1,6	+1,1	+13

Серед дрібних пелагічних найбільш споживаними видами у 2014 році були оселедці, скумбрія та сардини. Отже, споживання оселедців зменшилось на 22 %, скумбрії значно – на 40 % – зросло, а сардини дещо зменшилось, на 3 %. Споживання оселедців зменшувалось з 2013 року, головним чином за рахунок зменшення виловів Данією, Нідерландами та Німеччиною, тобто державами–членами, на яких припадало 38 % загального вилову оселедців у водах Європейського Союзу у 2014 році.

Отже, споживання прісноводних сомових риб, переважно пангасіуса у період від 2010 року до 2014 року свідчить про значне зниження. Імпорт Європейського Союзу зменшився на 38 %, від 486 тис. тонн у 2010 році до майже 300 тис. тонн у 2014 році. Причиною цього стало падіння попиту в основних країнах, що споживають цей вид, а саме Іспанії, Нідерландах та Німеччині, де зменшення становило 35 %, 42 % та 58 % відповідно.

Споживання скумбрії зросло, завдяки саме зростанню виловів Ірландією та Нідерландами на 45 % та 54 %, відповідно.

Споживання сардини зменшилось з причини зменшення виловів Португалією та Францією на 47 % та 7 % відповідно, за одночасного зростання імпорту як наслідку потреб Португалії забезпечити власне постачання ринку, яке різко зменшилось внаслідок імплементованих заходів із збереження.

Як зазначено у Стратегічних принципах сталого розвитку аквакультури ЄС (Brussels, 29.4.2013 COM(2013) 229 final), а також численних оглядах ОЕСР щодо перспектив розвитку аквакультури у світі у цілому та Європі зокрема (напр. OECD-FAO Agricultural Outlook 2017-2026, OECD Publishing, Paris, 2017), країни ЄС у коротко- та середньостроковій перспективі не будуть лідерами за обсягами у виробництві продукції аквакультури, адже «пальма першості» з цього питання вже давно залишається за країнами Азії.

Перспективи розвитку аквакультури ЄС європейські стратеги вбачають в урізноманітненні об'єктів аквакультури, підвищенні стандартів сталості у процесі виробництва, підвищенні стандартів безпечності продуктів харчування, створенні та експорті новітніх технологій виробництва та переробки, створенні нових продуктів споживання з нетрадиційної та традиційної сировини, максимальному використанні у даний час другорядних об'єктів у виробництві продукції, утилізації відходів виробництва з метою зокрема мінімізації залежності від рибного борошна.

Враховуючи нагальність вирішення питань, що постають перед аквакультурою країн ЄС, і у першу чергу перед аквакультурою основних виробників продукції в ЄС, зокрема перед Іспанією, де традиційно рибальство та аквакультура серед іншого відігравали та відіграють провідну роль як сфера зайнятості приморських районів, Уряд Іспанії у рамках реалізації положень багаторічного Національного плану, створення якого було передбачено низкою регламентів ЄС, проводить самостійно та у кооперації з міжнародними організаціями низку заходів, спрямованих на розвиток аквакультури, підвищення її конкурентоспроможності. В останній декаді листопада 2017 року у Мадриді (Іспанія) проведено регіональну конференцію «Нові можливості у сфері ціноутворення харчової продукції». Конференцію було організовано міжнародною організацією EUROFISH за підтримки Генеральної комісії рибальства у Середземноморському басейні (ГКРС), Міністерства сільського господарства, продовольства та довкілля Королівства Іспанія та ФАО. На конференції було

розглянуто наступні теми: інновації у секторі морепродуктів; використання рибних відходів для збільшення прибутку; розкриття потенціалу продукції аквакультури; розширення ринку риби та морепродуктів; споживання та вплив на споживачів. Загалом конференцію було присвячено розгляду способів, видів та напрямів підвищення ефективності виробництва продукції харчових продуктів з риби та морепродуктів, інноваціям в сфері переробки та реалізації рибної продукції та морепродуктів, новим підходам до збільшення додаткової вартості готового продукту, маркетинговим дослідженням рибної продукції, збільшенню частки дружнього до довкілля (екологічного) виробництва. В конференції взяли участь делегації країн Європейського Союзу, Ісландії, Норвегії, Ірландії, Російської Федерації, Молдови, Сербії, Чорногорії, Македонії, Боснії і Герцеговини, Албанії, Грузії, Туреччини, України. Проблема оптимізації виробництва рибної продукції є нагальною у всіх країнах Європи. Організація вилову водних біоресурсів або виробництва продукції аквакультури з мінімальним впливом на довкілля, здійснення переробки сировини з урахуванням вимог до якості та безпеки харчової продукції, формування ціни, доставка та реалізація споживачеві риби та рибної продукції за доступними цінами є неодмінними складовими сучасного відповідального та сталого рибогосподарського та аквакультурного бізнесу.

Створення доданої вартості продукції рибальства та аквакультури є ключовою позицією економічної складової діяльності рибної галузі. Збільшення доданої вартості рибопродукції сприяє: підвищенню рентабельності виробництва рибогосподарського комплексу; забезпеченню розвитку галузі в цілому; зростанню прошарку середнього класу в суспільстві; отриманню населенням більш якісної рибної продукції.

Таким чином, для отримання максимального економічного результату необхідно здійснювати всі операції з виробничого ланцюга з найменшими втратами та забезпеченням ефективності капіталовкладень, що є особливо актуальним для виробництва продукції аквакультури в умовах сучасних трансформаційних процесів.

### **5.3 Удосконалення інструментів регулювання ринку продукції аквакультури та забезпечення її конкурентоспроможності**

У даній монографії розглянуто методичну складову з метою покращення механізму дії запропонованих інструментів регулювання ринку продукції аквакультури в умовах фінансово-економічних викликів. Доведено, що можливість досягнення продовольчої безпеки та зниження недоїдання населення світу виокремлено у розряд глобальних пріоритетів у сфері рибного господарства та підвищення керованості галуззю. Обґрунтовано, що даний етап розвитку передбачає виокремлення та покращення застосування інструментів регулювання пропозиції на ринку продукції аквакультури з урахуванням основних пріоритетів сталого виробництва продукції.

Запропоновані показники виробництва товарної риби наведені у даній розробці, характеризують за даними по формі звітності «Виробництво продукції аквакультури»: площі виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік; площа зариблених водойм; обсяги виробництва товарної риби; обсяги виробництва рибо посадкового матеріалу. Прикладне використання запропонованої розробки з обґрунтуванням методів розрахунку, визначенню закономірностей розвитку, призведе до покращення системи регулювання ринку продукції аквакультури, а також дасть можливість здійснювати регулювання пропозиції на рибу з урахуванням принципів Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом для досягнення цілей сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй.

Важливою складовою будь-яких аспектів дослідження функціонування та розвитку галузевих ринків є вивчення проблемних питань удосконалення саме діючих інструментів регулювання. Можливості досягнення продовольчої безпеки та зниження недоїдання населення світу виокремлено у розряд глобальних пріоритетів у сфері рибного господарства та підвищення

керованості галуззю з метою досягнення цілей сталого розвитку ООН, що мають нині виняткове значення.

Значне місце у виробництві харчових продуктів посідає виробництво продукції аквакультури і реалізація товарної риби на ринку. Водночас необхідно зазначити, що застосування загальної методики досліджень ринку у цілому, питань його структурної перебудови традиційно розглядається в наукових роботах Р. Коуза [1], М. Портера [2], А. Дж. Тойнбі [30], О. Уільямсона [4], А. Халленствента [5] та інших вчених. Рекомендації щодо проведення заходів регулювання ринку риби у контексті інтеграційних процесів обґрунтовано в наукових доробках вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Ю. Хижняк [9] та інших вчених.

Тож аналізуючи нинішню ситуацію, хотілося б запропонувати власне бачення проблеми посилення дієвості сучасних інструментів, що застосовуються саме в питаннях регулювання вітчизняного ринку продукції аквакультури. Даний етап розвитку України передбачає виокремлення проблем покращення застосування інструментів регулювання пропозиції на ринку продукції аквакультури з урахуванням основних пріоритетів сталого виробництва продукції в аграрному секторі економіки. Дослідження теоретичних підходів та прикладних засад регулювання ринку сільськогосподарської продукції свідчать про те, що на сьогоднішній день, не дивлячись на всі зусилля, так і не створено єдиних концептуальних підходів до здійснення галузевої рибної політики України, яка б у межах загальної економічної політики визначила стратегічно пріоритетні складові блоки ринку, що необхідно підтримувати на сучасному етапі.

Також доцільно проаналізувати проблеми регулювання агропродовольчий ринків і в тому числі ринку продукції аквакультури, кризу на якому ми всі постійно спостерігаємо. Дослідження підтверджують, що коли у сферу ринку риби та рибної продукції не втручається держава, регулювання здійснюється за допомогою механізму попиту та пропозиції на рибу, тобто використовується

перший і найважливіший закон ринкової економіки. Водночас причини кризи на ринку риби потрібно шукати у діях і місцевої влади. В той же час, якщо існують об'єктивні фактори, що сприяють підвищенню ціни на дану продукцію, то лише штучне втручання держави може запобігти негативним процесам. Відповідно, як би не наголошував уряд у потребі невтручання у ринкові процеси в аквакультурній діяльності, то ринок риби є тим, який, на нашу думку, потребує регулювання і в перспективі необхідного втручання.

Серед чинників які впливають на функціонування саме ринку продукції аквакультури є і низька достовірність отриманих даних або слабка дієвість системи отриманих показників, які безпосередньо характеризують розміри площ, маси, рибопродуктивності водних об'єктів і обсягів вирощування продукції товарної риби в господарствах усіх категорій на регіональному та державному рівнях, основні підходи, методи та джерела інформації, що застосовуються при проведенні розрахунків, порядок формування річних показників виробництва товарної риби і рибопосадкового матеріалу.

Тому провівши необхідні аналітичні співставлення, ми можемо зробити спробу запропонувати у якості пропозицій, розроблені відповідні рекомендації до проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби. Також слід зауважити, що дані підходи повністю узгоджуватимуться і мають бути розроблені відповідно до абзацу двадцять шостого статті 9 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів». Розроблення та в подальшому і впровадження цих рекомендацій обумовлене складністю збору статистичних та адміністративних даних за формою у сфері аквакультури серед фізичних осіб – підприємців [8].

Перш за все, потрібно передбачити, що методичні запропоновані рекомендації та основні засади мають ґрунтуватися на нормах Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011, Закону України «Про аквакультуру», від 18.09.2012, Закону України «Про державну статистику» від 17.09.1992, Указу

Президента України «Про Державну службу статистики України» від 06.04.2011 № 396/2011 (із змінами та доповненнями), наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Зон аквакультури (рибництва) та рибопродуктивності по регіонах України» від 30.01.2013 № 45, наказів Державного комітету статистики України від 14.06.2010 № 216 «Про затвердження Принципів діяльності органів державної статистики» та від 29.12.2009 № 498 «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього», а також за зведеними даними по формі звітності № 1А–риба.

Слід враховувати, що інформаційною базою для проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби є: адміністративна форма звітності № 1А–риба «Виробництво продукції аквакультури за 20\_\_\_\_р.» (річна); зведена інформація щодо виробничих площ (водного дзеркала), які задіяні для вирощування риби посадкового матеріалу (форма звітності № 1А–риба «Виробництво продукції аквакультури за 20\_\_\_\_р.» (річна), розділ 1 «Баланс площ виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік»); Державний реєстр рибогосподарських водних об'єктів (їх частин).

Державний реєстр рибогосподарських водних об'єктів, їх частин є єдиною державною інформаційною системою збору, накопичення та обробки даних з використання водних об'єктів і затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 30.09.15 № 979.

Слід зазначити, що дана постанова набула чинності лише 1 січня 2016 року.

Як висвітлюють попередньо проведені дослідження науковцями, дані про водні об'єкти необхідні для інформаційного забезпечення моніторингу сучасного стану, планування, організації та здійснення заходів щодо охорони водних біоресурсів, їх раціонального використання та відтворення, контролю за одержанням достовірної інформації про обсяги використання водних біоресурсів і контролю за цільовим використанням водних об'єктів [8].

Основні показники виробництва товарної риби визначають за нижче наведеними формулами (5.1 – 5.7).

1. Обсяг виробництва продукції аквакультури визначають за формулою 5.1.

$$O_{pa} = P_{v_{zag}} \times O_{tr} \quad (5.1)$$

де,  $O_{pa}$  – Обсяг виробництва продукції аквакультури;  $P_{v_{zag}}$  – загальна площа водойм;  $O_{tr}$  – обсяг виробництва товарної риби.

2. Рибопродуктивність з 1 га водойми визначають за формулою 5.2:

$$R_{п} = M_{tr} / P_{v_{ag}} \quad (5.2)$$

де,  $R_{п}$  – рибопродуктивність з 1 га водойми;

$M_{tr}$  – маса риби, вирощеної в ставку.

3. Виробнича площа, на якій вирощено рибу розраховують за формулою 5.3:

$$P_{зсг} = P_{псг} \times K_{пз} \quad (5.3)$$

Показник загальної площі водних об'єктів та рибогосподарських технологічних водойм береться з даних Державного реєстру рибогосподарських водних об'єктів (їх частин). Розмір загальної площі водойм ( $P_{v_{zag}}$ ) визначають як суму загальних площ рибогосподарських технологічних водойм ( $P_{ртв_{zag}}$ ) і водних об'єктів ( $P_{во_{zag}}$ ) за формулою (5.4):

$$P_{v_{zag}} = P_{ртв_{zag}} + P_{во_{zag}} \quad (5.4),$$

де,  $P_{ртв_{zag}}$  – загальна площа рибогосподарських технологічних водойм;

$P_{во_{zag}}$  – загальна площа водних об'єктів.

Розмір загальної площі водних об'єктів визначають ( $P_{во_{zag}}$ ) як суму площ ставків ( $P_{с}$ ), та водних об'єктів ( $P_{во}$ ) за формулою (5.5):

$$P_{во_{zag}} = P_{с} + P_{во} \quad (5.5)$$

де,  $P_{во_{zag}}$  – загальна площа водних об'єктів;  $P_{с}$  – площа ставків;  $P_{во}$  – площа водних об'єктів.

Різниця площ рибогосподарських технологічних водойм ( $P_{ртв}$ ) визначається як різниця між загальною площею рибогосподарських технологічних водойм ( $P_{ртв_{zag}}$ ) і площею рибогосподарських технологічних водойм ( $P_{ртв_{к66}}$ ) за формулою 5.6:



$$R_{\text{пртв}} = \text{Пртв}_{\text{заг}} - \text{Пртв}_{\text{к66}} \quad (5.6)$$

де,  $R_{\text{пртв}}$  – різниця площ рибогосподарських технологічних водойм;

$\text{Пртв}_{\text{заг}}$  – загальна площа рибогосподарських технологічних водойм;

$\text{Пртв}_{\text{к66}}$  – площа рибогосподарських технологічних водойм.

Таким чином, в результаті проведених розрахунків обсяг виробництва товарної риби ( $O_{\text{тр}}$ ) визначатиметься за сумою виловленої товарної риби в рибогосподарських технологічних водоймах ( $V_{\text{нртв}}$ ) і водних об'єктах ( $V_{\text{нво}}$ ) за формулою 5.7:

$$O_{\text{тр}} = V_{\text{нртв}} + V_{\text{нво}} \quad (5.7),$$

де,  $O_{\text{тр}}$  – обсяг виробництва товарної риби;

$V_{\text{нртв}}$  – виловлено в рибогосподарських технологічних водоймах;

$V_{\text{нво}}$  – виловлено у водних об'єктах.

Отже, є всі підстави прийти до висновку, що в умовах інтеграційних процесів, запропоновані у статті підходи до проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби призначені для використання працівниками органів державної статистики, а також фахівців сфери рибного господарства, наукових організацій та установ, що проводять дослідження у галузі аквакультури, інших зацікавлених користувачів. Таким чином, основні показники виробництва товарної риби наведеними у даній розробленій і запропонованій методичній розробці характеризують за зведеними даними по формі звітності № 1А–риба «Виробництво продукції аквакультури за 20\_р.»: площі виробничих потужностей водних об'єктів за звітний рік; площа зариблених водойм; обсяги виробництва товарної риби; обсяги виробництва рибопосадкового матеріалу. Прикладне використання запропонованих методичних підходів щодо обґрунтування їх вибору, визначенню закономірностей розвитку призведе у перспективі до удосконалення самої системи регулювання ринку продукції аквакультури, а також регулювання пропозиції на рибу та рибну продукцію з урахуванням принципів Угоди про асоціацію між Україною та ЄС для досягнення цілей сталого розвитку ООН.

#### **5.4 Проблеми регулювання галузей аграрного сектору економіки та агропродовольчих ринків**

Дослідження теоретичних підходів та прикладних засад регулювання ринку сільськогосподарської продукції свідчать про те, що на сьогоднішній день, не дивлячись на всі зусилля, так і не створено єдиних концептуальних підходів до здійснення галузевої рибної політики України, яка б у межах загальної економічної політики визначила стратегічно пріоритетні складові блоки ринку, що необхідно підтримувати на сучасному етапі.

Тому нами проаналізовано проблеми регулювання агропродовольчих ринків і в тому числі ринку риби в цілому та продукції аквакультури зокрема, кризи на якому ми всі постійно спостерігаємо.

Дослідження підтверджують, що коли у сферу ринку риби та рибної продукції не втручається держава, регулювання здійснюється за допомогою механізму попиту та пропозиції на рибу, тобто використовується перший і найважливіший закон ринкової економіки.

Водночас причини кризи на ринку риби потрібно шукати у діях і місцевої влади. В той же час, якщо існують об'єктивні чинники, що сприяють підвищенню ціни на дану продукцію, то лише штучне втручання держави може запобігти негативним процесам.

Відповідно, як би не наголошував уряд у потребі невтручання у ринкові процеси в рибогосподарській діяльності, то ринок риби є тим, який, на нашу думку, потребує регулювання і в перспективі необхідного втручання.

Запровадження ЗВТ з ЄС відкриває певні можливості для українських виробників та експортерів.

Серед них покращення умов експорту української продукції до Європи.

У першу чергу, може бути забезпечено за рахунок скасування ввізного мита на 83,4 % сільськогосподарських товарів.

По–друге, ліквідація нетарифних технічних бар'єрів у торгівлі рибою, що надасть додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку ЄС завдяки гармонізації ветеринарного та фітосанітарного законодавства України з законодавством ЄС, відомому високим рівнем захисту цього чутливого сектору економіки. По–третє, створить передумови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної риби та покращенню ділового та інвестиційного клімату в галузі.

У процесі виокремлення ключових елементів впливу на розвиток ринку риби відповідно до Угоди про асоціацію України з ЄС, нами було проаналізовано положення про створення Поглибленої та Всеохоплюючої зони вільної торгівлі. У результаті було встановлено, що такий тип ЗВТ вперше створюється Європейським Союзом з третьою країною.

Головною відмінністю від раніше створених та класичних зон вільної торгівлі – це поширення режиму вільної торгівлі на сектор послуг, а також широка програма адаптації економічного та регуляторного законодавства України до міжнародних та європейських норм, стандартів. Це дозволяє усунути нетарифні бар'єри для доступу українського експорту риби на внутрішній ринок ЄС шляхом залучення автономних торговельних преференцій.

Процес адаптації законодавства, передбачений в рамках функціонування ПВЗВТ та подальша імплементація відповідних законодавчих та підзаконних актів сприятимуть дерегуляції підприємницької діяльності та матимуть позитивний вплив на покращення умов ведення рибного бізнесу в Україні.

Застосування уніфікованих правил щодо походження товарів має важливе значення для українських експортерів (виробників товарів) та дозволяє українським та європейським компаніям оптимізувати ланцюги виробництва, повною мірою використовуючи переваги ПВЗВТ.

Зростання іноземних інвестицій та наявність міжнародного договору, який містить юридично зобов'язуючі положення щодо функціонування ЗВТ, має стати потужним додатковим аргументом на користь збільшення надходження

прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів або послуг, орієнтованих на експорт до держав-членів ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки.

Наслідками запровадження режиму вільної торгівлі з ЄС для економіки України є зростання обсягів експорту товарів та послуг. Очікуваний додатковий приріст за рахунок лібералізації умов торгівлі становитиме 2–3 % (найбільш помітно може зрости експорт продукції сільського господарства та харчової промисловості; помітно – експорт продукції текстильної та шкіряної промисловості, металургії та обробки металу, хімічного виробництва, послуг транспорту і послуг юридичним особам).

Додаткове зростання обсягів імпорту товарів та послуг, що обумовлене новими умовами торгівлі за рахунок зменшення мита, складе 0,8–1,5 % (очікується найбільше зростання імпорту продукції хімічної промисловості та машинобудування; помітне зростання – продукції харчової промисловості та сільського господарства, виробництва неметалевих мінеральних виробів, текстильної та шкіряної промисловості, інших видів виробництва, послуг транспорту та фінансового посередництва). Приріст реального ВВП відносно базового рівня в межах 0,7–0,9 % (додаткове економічне зростання очікується в основному за рахунок таких видів економічної діяльності, як сільське господарство та харчова промисловість, текстильна та шкіряна промисловість, металургія, транспортні послуги, послуги юридичним особам).

Приріст кількості зайнятих економічною діяльністю відносно базового рівня в межах 130–190 тис. осіб. В основному це відбуватиметься за рахунок таких видів економічної діяльності, як сільське господарство, харчова промисловість, торгівля та ремонт, транспорт.

Очікується незначне зменшення кількості зайнятих у хімічній промисловості, виробництві машин і устаткування.

Виведення на новий рівень взаємодії між Україною та ЄС у широкому спектрі галузей передбачено положеннями Частини V «Економічне та

секторальне співробітництво» Угоди про асоціацію. Важливим чинником у вільній торгівлі товарами, зокрема з точки зору усунення нетарифних бар'єрів, має стати належна взаємодія у сферах аграрної політики та сільського розвитку, рибальства та морської політики, аквакультури, захисту прав споживачів.

На загальний стан розвитку взаємодії сторін у форматі «бізнес–бізнес», розширення присутності на ринках малих та середніх підприємств, підвищення інвестиційної привабливості України, а також підтримки експортної спроможності нашої держави, впливатиме співробітництво у сфері промислової політики. Імплементация інших положень Угоди про асоціацію, та, як наслідок, зміцнення зв'язків у сферах охорони навколишнього природного середовища, соціальної політики, політики у сфері зайнятості, науки, інновацій та освіти також надаватимуть додаткового сприяння розширенню торгівлі та поглибленню економічної інтеграції між Україною та Європейським Союзом.

Потенційними позитивними проявами ПВЗВТ є покращення доступу українських товарів та послуг на ринок Європейського Союзу.

Зростання обсягів двосторонньої торгівлі із поступовим поліпшенням структури вітчизняного експорту у бік зменшення сировинної складової та збільшення частки високотехнологічних товарів з високою долею доданої вартості, виробленої в Україні, зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів, наближення технологічної структури економіки України до структури держав–членів ЄС, створення гармонізованого правового поля для забезпечення діяльності суб'єктів торговельних відносин шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС також є актуальними питаннями.

Активізація притоку капіталу, в першу чергу з боку держав–членів ЄС, внаслідок покращення бізнес-клімату завдяки інституційним змінам, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, в тому числі на ринках третіх країн, у зв'язку із впровадженням сучасних міжнародних та

європейських стандартів, переоснащення та модернізація вітчизняних підприємств, спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень, що реалізуються у країнах ЄС є невід'ємною складовою подальшої діяльності.

Збільшення надходження валютних коштів за рахунок активізації зовнішньоекономічної діяльності, надходжень до державного бюджету від сплати ПДВ при митному оформленні імпорту, стимулювання розвитку конкуренції, яка створюватиме умови для збільшення та розширення пропозиції, що сприятиме уповільненню інфляційних процесів, гармонізація митних процедур та підвищення ефективності діяльності митних органів для сприяння торгівлі, зростання обсягів продажу сільськогосподарської продукції традиційних експортно орієнтованих галузей, підвищення ефективності розміщення трудових ресурсів, розширення номенклатури товарів та послуг на внутрішньому ринку, покращення доступу до якісної імпортої техніки, біопрепаратів та медикаментів, збереження суверенітету у визначенні та здійсненні зовнішньоекономічної політики є у сфері потенційних проявів ПВЗВТ.

Разом з тим, структурні особливості української економіки та обмежена база для її модернізації формують ризики, які можуть спричинити поглиблення диспропорційності розвитку окремих сегментів аграрного сектора. Зокрема, в умовах швидкого нарощення пропозиції імпортої продукції на внутрішньому ринку, вітчизняні виробники, які втрачатимуть цінові конкурентні переваги, можуть не встигнути модернізувати виробництво з метою збереження конкурентоспроможної позиції на внутрішньому ринку. Як наслідок, у короткостроковій перспективі частина виробників втрачатимуть ринки. Це може супроводжуватися втратами для окремих сегментів через низький рівень їх конкурентоспроможності.

Загрозою витіснення національного виробника риби з деяких секторів внутрішнього ринку, скорочення надходжень до бюджету внаслідок зменшення ставок митних платежів, з одного боку, та згортання вітчизняних виробництв, з

іншого, зростання негативного для України сальдо двосторонньої торгівлі через погіршення структури експорту у зв'язку із переорієнтацією вітчизняних експортерів з експорту готової продукції на експорт сировини та напівфабрикатів, збільшення рівня безробіття за рахунок скорочення виробництва суб'єктами господарювання і підвищенням мотивації робочої сили до міграції в інші країни є важливими складовими, які потребують уваги з боку держави.

Крім того, створення Зони вільної торгівлі з ЄС потребує:

- 1) переоснащення та зміни технологій рибогосподарського виробництва, що потребуватиме додаткових витрат;
- 2) залучення коштів, а також пошуку партнерів і інвесторів з метою модернізації рибогосподарського виробництва;
- 3) залучення значних ресурсів, у тому числі фінансових, для забезпечення адаптації та імплементації нових актів законодавства.

За експертними оцінками зазначені ризики матимуть місце переважно у короткостроковому періоді, а в середньо– та довгостроковій перспективі прогнозуються позитивні наслідки. Враховуючи закінчення переговорного процесу, Урядом України здійснюються ґрунтовні заходи щодо підготовки внутрішнього ринку до умов роботи в рамках ПВЗВТ між Україною та ЄС.

Зокрема, здійснюються реформи у таких сферах як санітарні та фітосанітарні заходи, технічне регулювання та стандартизація, державні закупівлі, державна допомога тощо. На постійній основі проводиться робота щодо гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу, в тому числі в рамках асоціації Україна–ЄС та Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

Так, на сьогодні прийнято понад 7000 національних стандартів (гармонізованих з міжнародними та європейськими) та 41 технічний регламент, які було розроблено на основі актів законодавства Європейського Союзу, з яких 29 вже впроваджено. З метою підготовки внутрішнього ринку до умов роботи в

рамках ПВЗВТ Кабінетом Міністрів України було прийнято розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо збільшення переваг та мінімізації негативних наслідків створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом для економіки України» від 15.06.2011 № 548–р.

Крім того, Україна входить до складу усіх 22 Робочих груп з приєднання до СОТ нових країн, бере активну участь у переговорних процесах щодо набуття членства новими країнами і завжди підтримує їх вступ до СОТ, вважаючи цю організацію найбільш прийнятним форумом для представлення та відстоювання національних торговельних інтересів. Участь у переговорах з кандидатами на членство в СОТ дає Україні змогу визначати можливості та умови відкриття доступу до ринків цих країн для українських товарів та послуг на передбачуваних умовах.

Україна на рівних умовах та правах з іншими членами організації бере безпосередню участь у формуванні новітніх правил торгівлі на світовому ринку у рамках поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів з метою максимального врахування національних інтересів нашої держави у торговельно-економічній сфері. Як член СОТ, Україна отримала право використовувати механізм урегулювання суперечок в рамках СОТ, що сприяє справедливому вирішенню будь-яких суперечок з приводу дотримання положень угод СОТ, які можуть виникнути у країни з її торговими партнерами.

У рамках зазначеного механізму було позитивно вирішено ряд важливих питань, а саме дискримінаційного оподаткування, ліцензування деяких видів української продукції. Україна продовжує використовувати цей механізм СОТ, оскільки це є частиною системних зусиль, спрямованих на забезпечення та розширення присутності українських товарів на інших ринках. У листопаді 2001 р. у рамках СОТ започатковано новий раунд багатосторонніх торговельних переговорів – «Доха–Розвиток» (Doha Development Agenda, DDA). Основні положення його містяться у Деклярації IV Конференції Міністрів СОТ.

Основними напрямками багатосторонніх переговорів раунду є:



- сільське господарство;
- доступ до ринку несільськогосподарських товарів (NAMA);
- правила торгівлі;
- торгівля послугами;
- сприяння та спрощення торгівлі.

Раунд «Доха–Розвиток» триває по теперішній час. Підготовка ефективної Робочої програми його завершення визначена Генеральним директором СОТ Р. Азеведо пріоритетним завданням для членів Організації на 2015 рік.

Україна бере участь в роботі регулярних та спеціальних органів, комітетів СОТ, робочих груп, де обговорюються поточні загальні питання багатосторонньої торгівлі та індивідуальні проблеми країн, які виникають внаслідок імплементації окремих не завжди вдалих рішень національних урядів.

Україна здійснює моніторинг торговельної політики основних торговельних партнерів, що, в свою чергу, сприяє кращому розумінню всіх аспектів торговельної політики цих країн та забезпечує передбачуваність торговельного режиму, який вони запроваджують, та змін у ньому.

Вступ України до СОТ дозволив підписати у червні 2010 року Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (Норвегія, Швейцарія, Ісландія та Ліхтенштейн), яка набрала чинності з 1 червня 2012 року.

Набуття Україною членства в СОТ стало потужним стимулом для започаткування переговорів з ЄС щодо створення зони вільної торгівлі та підписання політичної та економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС.

Уряд України здійснює активну зовнішньоторговельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах та проводить ефективну роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ з метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках. Відповідальним за співробітництво України з СОТ центральним органом виконавчої влади визначене Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Світова організація торгівлі (СОТ) є провідником міжнародної торгівлі, який визначає вектор розвитку 150 країн світу. СОТ реалізує принцип справедливої конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції. Відповідно до цього принципу, заходи державної підтримки сільського господарства, мають як протекціоністський, так і стимулюючий вплив на виробництво сільськогосподарської продукції.

Тільки за ефективною регуляторною політикою держави, за належного контролю на ринку вітчизняна галузь рибного господарства має можливість стати конкурентоспроможною на світових агропродовольчих ринках.

Виконання даних умов дасть змогу реалізувати наявний високий природно-ресурсний потенціал регіонів України з традиційним виробництвом. Наповнення ринку риби відбувається відповідно до попиту.

Рибницькі підприємства організовують свої виробничі ресурси відповідно до вимог цільового ринку, обираючи оптимальну економічно ефективну за виходом специфічного продукту генетику риб, тип годівлі і технологічні параметри.

Ринок риби в Україні еволюціонує, проте вітчизняне рибне господарство ще не досягло глибокої сегментації виробництва під специфічні продукти і диверсифікацію асортименту під потреби ринку.

Характерною особливістю формування попиту на даному ринку є слабка структурованість та продукто орієнтованість.

Для реалізації регулятивних заходів держави у сфері торгівлі рибою в умовах функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, доцільно скористатись теорією співвідношення факторів виробництва Хекшера – Оліна, яка стала передумовою створення гармонійної теорії міжнародної торгівлі або факторних пропозицій.

Відповідно до цієї теорії, країни експортують товари для виробництва яких залучаються надлишкові ресурси та імпортують товари, при виробництві яких використовуються дефіцитні для даних країн ресурси.

Основними припущеннями щодо її доведення стали:

- 1) все світове господарство складається з двох країн, що виготовляють два товари та використовують при цьому два фактори виробництва (звичайне спрощення  $2 \times 2 \times 2$ );
- 2) країни володіють однаковою технологією;
- 3) країни відрізняються одна від одної забезпеченістю факторами виробництва;
- 4) виробництво забезпечує незмінний ефект масштабу;
- 5) не враховуються транспортні витрати;
- 6) країнам притаманна чиста конкуренція;
- 7) відсутні тарифні та нетарифні обмеження у міжнародній торгівлі.

Різна кількість фактора виробництва зумовлює різну структуру виробничих ресурсів. Теорема Хекшера–Оліна є логічним розвитком аналізу торгівлі між двома країнами, які характеризуються різними умовами виробництва та ідентичним попитом.

Наявність різних умов виробництва, різна забезпеченість виробничими ресурсами знаходить свій вияв у різних відносних цінах товарів. Розглянемо положення теорії Хекшера–Оліна або парадоксу Леонтьєва на прикладі взаємної торгівлі України та ЄС і двох видів товарів – риби та курятини.

Оскільки ЄС у загальній кількості займає площу 4 324,7 тис. км<sup>2</sup> з населенням 508 млн осіб, то в середньому на одну країну ЄС припадає 154,5 тис. км<sup>2</sup> площі, а на одну пересічну людину 0,0086 км<sup>2</sup>.

Україна нині займає площу у 603,7 тис. км<sup>2</sup>, на якій за даними Державної служби статистики України станом на 01.05.2015 року проживає 42,7 млн осіб.

Отже, на одну особу припадає 0,0141 км<sup>2</sup>, що на 64 % більше, ніж на європейського громадянина.

Середньомісячна заробітна плата в Україні за даними Держкомстату у квітні 2015 року становила 3998 грн, тобто близько 167 євро.

Слід зазначити, що у 2014 році в Україні була найнижча офіційна середня зарплата в Європі – лише 178 євро.

У жителів країн ЄС середньомісячна заробітна плата становить близько 2250 євро, що майже в 13,5 разів більше ніж у нашій країні.

Таким чином, на одного жителя нашої країни було вироблено 18,5 кг риби. У ЄС у 2014 році вироблено риби у 2,4 рази більше ніж на одного пересічного жителя України.

За 2014 рік виробництво курятини в Україні становило 1,2 млн тонн, імпорт – 64 тис. тонн, експорт – 175, ємність ринку – 1089 тис. тонн. Таким чином, на одного жителя нашої країни було вироблено 28,1 кг м'яса птиці.

У країнах ЄС за 2014 рік вироблено 12984 тис. тонн курятини, із розрахунку на одну країну 463,7 тис. тонн, а на одного жителя 25,6 кг, що на 9,8 % менше ніж на одного пересічного громадянина нашої країни.

Аналіз дав можливість встановити, що один і той самий продукт може вироблятися із залученням різних технологічних схем, високими витратами праці або капіталу.

Так, товар може бути праце містким у праце надлишковій країні та капіталомістким – у капіталонадлишковій країні.

США виробляють пшеницю капіталомістким способом з високим рівнем механізації, завдяки надлишку дешевого капіталу відносно трудових ресурсів.

В Україні та ж пшениця виробляється з використанням меншої кількості технічних засобів, тому що держава має багато дешевих трудових ресурсів. Той факт, що продукція може вироблятися різними методами, є одним із пояснень парадокса Леонтьєва.

Для аргументації використання даної теореми зауважимо, що наша держава займає передові світові позиції з виробництва курятини.

Технологічні схеми і операції виробництва продукції птахівництва в нашій країні на рівні Європейського Союзу або навіть вищому.

Тому, м'ясо птиці можна вважати праце містким продуктом в Україні оскільки технології однакові, а країна праце надлишкова та капіталомістким у країнах ЄС, де високий рівень механізації та автоматизації виробничих процесів.

В Україні понад шість тисяч господарств, які займаються виробництвом риби.

При цьому, європейських показників продуктивності та економічної ефективності ведення галузі досягають лише 60–70 господарств.

Для покращення ситуації необхідно продовжувати вкладати значні інвестиції у запровадження сучасних інноваційних технологій виробництва риби в українських господарствах.

Виходячи з цього, виробництво риби в Україні можна вважати більш капіталомістким, порівняно з виробництвом курятини. Цьому може бути і підтвердження у біологічних особливостях росту сільськогосподарських тварин. Курчата бройлери сучасних кросів досягають необхідної забійної живої маси 2,1–2,4 кг за 35–42 дні, а для риби цей процес довготривалий і охоплює декілька років.

Отже, оборот капіталу у птахівництві при виробництві м'яса бройлерів у 5,1–3,9 швидший ніж при виробництві риби.

Іншим прикладом є те, що Україна і країни ЄС по-різному забезпечені факторами виробництва – капіталом і працею.

У країнах ЄС кількість капіталу ( $K_{ЕС}$ ) на одиницю робочої сили ( $L_{ЕС}$ ) більша, ніж в Україні, формула 5.8:

$$K_{ЕС} / L_{ЕС} > K_U / L_U \quad (5.8)$$

Відносна надлишковість капіталів країн Європейського Союзу означає, що співвідношення ціни капіталу ( $P^K$ ) до ціни одиниці робочої сили ( $P^L$ ) у цих країнах нижче, ніж в Україні, формула 5.9:

$$P_{ЕС}^K / P_{ЕС}^L < P_U^K / P_U^L \quad (5.9)$$

Це свідчить про те, що в країнах ЄС відносно надлишковим фактором є капітал, а в Україні – праця.

На рис. 5.8 зображено криві трансформації виробничих потужностей України та ЄС виходячи з того що наша держава має відносний надлишок праці, а країни ЄС – відносний надлишок капіталу.

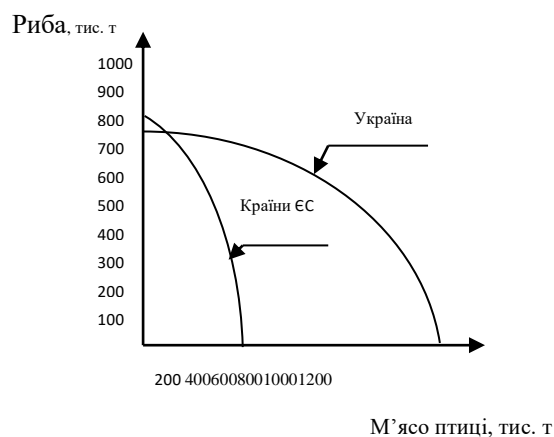


Рис. 5.8 Криві трансформації виробничих потужностей України і ЄС (в середньому на одну країну-учасницю).

На рис. 5.9 наведено криві трансформації виробничих потужностей України і Європейського Союзу з розрахунку на одного громадянина.

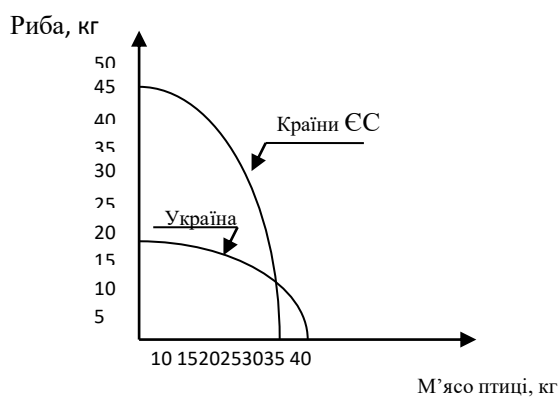


Рис. 5.9 Криві трансформації виробничих потужностей риби та м'яса птиці в Україні та ЄС (із розрахунку на одну особу).

Отже, виходячи з положення теорії Хекшера–Оліна підтверджено, що курятина є більш працемістким товаром, а риба – більш капіталомістким.

Оскільки Україна має відносний надлишок праці, а курятина є працемістким товаром, то наша країна може виробляти відносно більше м'яса птиці, ніж кожна з країн Європейського Союзу.

І навпаки, оскільки країни ЄС мають надлишок капіталу, а риба є більш капіталомістким товаром, то вони будуть виробляти більше риби, ніж курятини (формула 5.10).

$$\left(\frac{L}{K}\right)_1 > \left(\frac{L}{K}\right)_2$$

$$\begin{cases} \left(\frac{K}{L}\right)_{II} > \left(\frac{K}{L}\right)_I; \\ \left(\frac{r}{W}\right)_{II} < \left(\frac{r}{W}\right)_I. \end{cases} \quad (5.10)$$

де  $K$  – капітал,  $L$  – праця,  $r$  – ставка відсотка,  $W$  – заробітна плата.

Тому, кожна країна експортує ті факторомісткі товари, для виробництва яких використовується відносно надлишковий фактор виробництва й імпортує ті товари, для виробництва яких використовує дефіцитні фактори виробництва.

Отже, Україна буде і надалі експортувати більше курятини, а країни ЄС – риби. На рис. 5.10 зображено економічну рівновагу в умовах автократії та різної забезпеченості факторами виробництва.

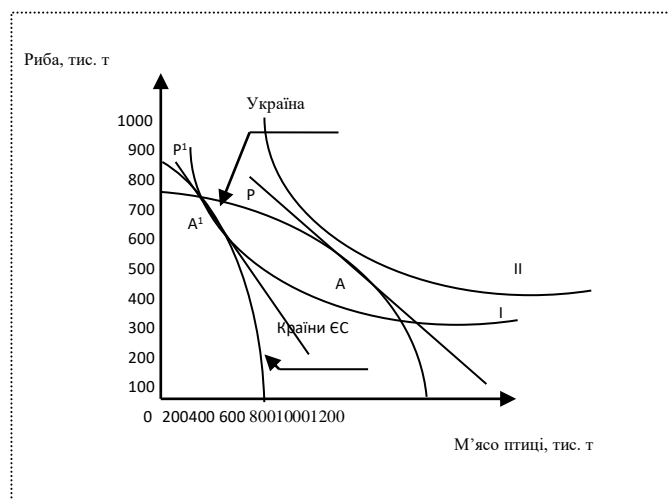


Рис. 5.10 Економічна рівновага в умовах різної забезпеченості факторами виробництва.

На рис. 5.10 проілюстровано економічну рівновагу в умовах автократії: точка А – це точка рівноваги для України, точка А' – для країн ЄС. Через ці точки проходять лінії внутрішніх цін: лінія Р – лінія внутрішніх цін для України, лінія Р' – для країн ЄС.

Оскільки смаки та уподобання споживачів в Україні та ЄС майже однакові, то маємо одну криву байдужості.

Україна має відносну перевагу у виробництві трудомісткого товару (курятини) (формула 5.11):

$$\left(\frac{P_1}{P_2}\right)_I < \left(\frac{P_1}{P_2}\right)_{II} \quad (5.11)$$

Внутрішня ціна на працю менша в Україні (формула 5.12):

$$\left(\frac{P_2}{P_1}\right)_{II} < \left(\frac{P_2}{P_1}\right)_I \quad (5.12)$$

Виходячи з цього можна зробити висновок, що Україна експортуватиме курятину, а країни ЄС будуть експортувати рибу.

На рис. 5.11 зображено принципи теореми Хекшера–Оліна в умовах формування та функціонування Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

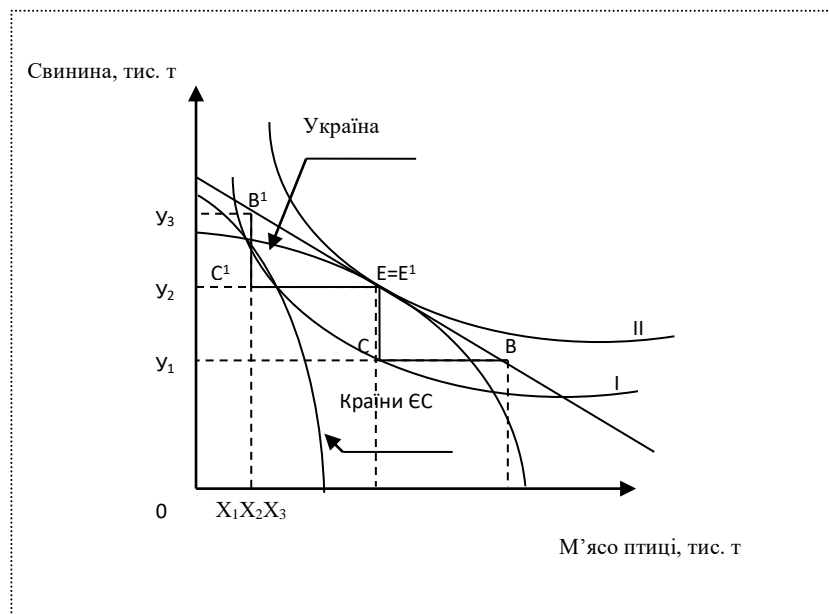


Рис. 5.11 Стан ринку України та ЄС в умовах функціонування Зони вільної торгівлі.



Виходячи з того, що Україна має відносні переваги у виробництві курятини, то під впливом світових цін вона змінює структуру виробництва товарів (точка А прямує до В).

Як показали дослідження, точка В – новий рівень виробництва в умовах вільної торгівлі. Беручи до уваги, що країни ЄС мають відносну перевагу у виробництві риби і під впливом світових цін, вони змінюють структуру виробництва товарів (точка А' переходить в точку В').

Точка В' – показує новий рівень виробництва риби в країнах ЄС в умовах вільної торгівлі. Лінія світових цін проходить через точки В і В'. Зокрема точка Е означає рівень споживання України в умовах вільної торгівлі. В умовах вільної торгівлі споживається ОХ2 (1089 тис. тонн) курятини та ОУ2 (896 тис. тонн) риби. Виробляється ОХ3 (1200 тис. тонн) курятини та ОУ1 (790 тис. тонн) риби. Звідси випливає, що Україна експортує  $X2X3 = CB$  (175 тис. тонн) курятини та імпортує  $Y1Y2 = EC$  (110 тис. тонн) риби. Маємо СЕВ – торговельний трикутник.

Точка Е' характеризує рівень споживання країн ЄС в умовах вільної торгівлі. Отже, споживається ОХ2 (12503 тис. тонн) курятини та ОУ2 (20395 тис. тонн) риби. Виробляється ОХ1 (12984 тис. тонн) курятини та ОУ3 (22464 тис. тонн) риби.

Таким чином, звідси випливає, що країни ЄС експортують  $Y2Y3 = C'B'$  (2084 тис. тонн) риби та імпортує  $X1X2 = E'C'$  (796 тис. тонн) курятини. Маємо С'Е'В' – торговельний трикутник.

На основі міжнародної торгівлі як Україна, та і країни ЄС виграють, тому що на цьому графіку крива байдужості знаходиться на більш високому рівні, а це означає, що добробут обох країн збільшується.

Із цього видно визначення критеріїв вибору спрямувань зовнішньої торгівлі залежно від наявності ресурсів:

1) експорту має підлягати товар, який містить насичений ресурс, а імпортуватися той, при виробництві якого використовується рідкісний ресурс;

2) спеціалізація всередині країни має будуватися на використанні більш дешевого ресурсу – якщо капітал є дешевим, то орієнтуватися слід на капіталомістку продукцію, якщо праця є дешевою – то на трудомістку.

Як підтверджують дослідження, сучасна структура зовнішньої торгівлі різних країн у цілому підтверджує правильність саме теорії Хекшера–Оліна.

Згідно з теорією Хекшера–Оліна, модель міжнародної торгівлі пов'язана зі структурою економіки різних країн, які вступають у зовнішньоторговельні відносини, а також із внутрішнім розподілом прибутків в умовах сучасних інтеграційних процесів. За сучасних умов не можна ігнорувати процеси, які відбуваються у міжнародному переміщенні факторів виробництва і зумовлюють послаблення значимості індивідуальних відмінностей країн, заснованих на ресурсному потенціалі.

Міжнародний рух на ринку товарів змінює зовнішню торгівлю, приводить до однакової забезпеченості факторами виробництва у різних країнах і ліквідує різницю у нормах прибутку.

Проведені нами дослідження дозволили встановити, що виробничий потенціал рибного господарства в Україні має значні можливості для зростання на нарощування експортного потенціалу і сприятиме в подальшому виходу України на ринки Європейського Союзу. Основою виробничого потенціалу галузі є орієнтація на споживачів та задоволення їх потреб у якісній та доступній за ціною риби. Таким чином, маємо можливість прийти до висновку, що результати проведеного аналізу показали, що вітчизняне рибне господарство розвивається швидкими темпами у світі та обсягами виробництва.

Серед чинників які впливають на функціонування саме ринку продукції аквакультури є і низька достовірність отриманих даних або слабка дієвість системи отриманих показників, які безпосередньо характеризують розміри площ, маси, рибопродуктивності водних об'єктів і обсягів вирощування продукції товарної риби в господарствах усіх категорій на регіональному та державному рівнях, основні підходи, методи та джерела інформації, що

застосовуються при проведенні розрахунків, порядок формування річних показників виробництва товарної риби і рибо посадкового матеріалу.

Тому провівши необхідні аналітичні співставлення, ми можемо зробити спробу запропонувати у якості пропозицій, розроблені відповідні рекомендації до проведення розрахунків основних показників виробництва товарної риби.

Також слід зауважити, що дані підходи повністю узгоджуватимуться і мають бути розроблені відповідно до абзацу двадцять шостого статті 9 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів».

Використання отриманого інструменту на практиці сприятиме удосконаленню отриманих даних щодо виробництва і реалізації продукції аквакультури і товарної риби у тому числі.

Розроблення та в подальшому і впровадження цього інструменту обумовлене складністю збору статистичних та адміністративних даних за формою у сфері аквакультури серед фізичних осіб – підприємців.

Це сприяє регламентуванню порядку проведення річних розрахунків розмірів площ та обсягів виробництва продукції аквакультури у господарствах усіх категорій як на державному, так і на регіональному рівнях.

Потрібно передбачити, що методичні запропоновані рекомендації та основні засади мають ґрунтуватися на нормах Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011, Закону України «Про аквакультуру», від 18.09.2012, Закону України «Про державну статистику» від 17.09.1992, Указу Президента України «Про Державну службу статистики України» від 06.04.2011 № 396/2011 (із змінами та доповненнями), наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Зон аквакультури (рибництва) та рибопродуктивності по регіонах України» від 30.01.2013 № 45, наказів Державного комітету статистики України від 14.06.2010 № 216 «Про затвердження Принципів діяльності органів державної статистики» та від

29.12.2009 № 498 «Про затвердження структури плану статистичного спостереження та глосарія до нього», а також за зведеними даними по формі звітності № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури за 20\_\_ р.» (річна).

Встановлено, що перешкодою для розвитку ринку продукції аквакультури, є відсутність методичної складової.

Тож серед завдань було проведення до рахунку обсягів виробництва товарної риби, яка вироблена фермерськими господарствами, а не тільки юридичними особами для впливу на формування пропозиції риби на ринку.

Тому нами розроблено рекомендації для застосування при проведенні розрахунків річних показників виробництва товарної риби в Україні.

Сучасні трансформаційні процеси зумовлюють вчених актуалізувати свою діяльність у напрямку пошуку наукового вирішення проблем посилення заходів регулювання на галузевих ринках.

Не є винятком і ринок продукції аквакультури, оскільки виробництво та реалізація даної продукції у світовому масштабі свідчить про важливість даного сектору рибного господарства. Тому питання висвітлення і розроблення науково-обґрунтованих пропозицій з метою регулювання вітчизняного ринку продукції аквакультури в контексті формування глобальних продовольчих систем та регіональних ринків є важливим і практично необхідним.

Тож доцільним в такому випадку було розроблення методичних рекомендацій з метою забезпечення адекватних умов присутності різних інтересів споживачів і гравців на ринку риби, а також виокремлення ролі держави, щоб у перспективі реально мати змогу впливати на пропозицію товарної риби та рибо посадкового матеріалу. Рибне господарство відіграє неоціненну роль у забезпеченні добробуту і процвітання багатьох країн світу.

За останні п'ятдесят років рівень глобальної пропозиції харчової риби перевищив показники приросту населення світу. Нині риба формує важливе джерело калорійної їжі та тваринного білка для багатьох жителів Земної кулі. Рибне господарство є джерелом доходу для значної частини населення.

### **5.5 Пропозиції до розроблення нової звітності європейського рівня для виробників риби при адаптації до вимог ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентів Європейського Союзу**

Питання можливостей забезпечення належного рівня галузевої конкурентоспроможності в Україні знаходяться на початковій стадії, є маловивченими та спонукають до подальшого наукового дослідження теорії й методології конкурентних переваг у секторальному аспекті.

Це зумовлено специфікою рибного господарства як галузі, його стратегічним значенням для аграрного сектору економіки, а також необхідністю подальшої адаптації інструментів управління, нових перспективних і сучасних технологій виробництва риби з акцентом на можливості модернізації існуючої системи збору даних, їх розповсюдження, аналіз виробничих і економічних індикаторів витратно-дохідного блоку, а також потребою забезпечення конкурентоспроможності галузі рибного господарства за видами, напрямами діяльності згідно вимог Європейського Союзу. Важливим є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несе у собі євроінтеграція для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного рибного господарства. Ігнорування стратегічних орієнтирів, які були характерними для початкового періоду є причиною відставання в розвитку галузі, зменшення державної підтримки. Тож робочою гіпотезою дослідження є формування достовірних даних та звітності, узгодження параметрів зібраної інформації з міжнародними досягненнями у сфері рибного господарства при поглибленні інтеграційних процесів, забезпечення конкурентних переваг галузі та уникнення різних негативних наслідків.

Для створення уявлення та, за необхідності, вжиття управлінських заходів у будь-якій галузі потрібна інформація, причому не вербальна, а чисельна, у цифрах, а також динаміка цих чисел, тобто як, за яким напрямом щось змінюється. Одним із предметів управління є рибне господарство саме як

господарський комплекс. Таким чином, потрібно знати і мати якнайбільше даних про предмет управління і регулювання. Побіжне порівняння нашої звітності за структурою свідчить, що вона дещо відповідає формам та їх змісту Європейського Союзу, а отже і ФАО. В той же час за сучасною нині діючою моделлю не в достатньому обсязі та у необхідному розрізі зараз збирається інформація щодо водних біоресурсів в Україні, відсутні дані зайнятості у секторах аквакультури та рибальства, обсягах неоплачуваної праці, гендерного виміру, особливостей працевлаштування, відсутні суто економічні показники.

Оскільки в Україні відсутній інститут перших продажів, який обов'язковий у Європейському Союзі та Норвегії для застосування під час торгівлі як продукцією рибальства, так і аквакультури, то і не реєструється маса вивантаженого вилову. Крім того, неподання інформації не має для суб'єкта господарювання жодних негативних наслідків (штрафів, позбавлення дозволу, ліцензії). Дані отримуються не регулярно, немає обов'язковості у поданні тієї чи іншої інформації, не існують покарання за те, що поданням якогось блоку знехтувано. У процесі дослідження нами розроблено пропозиції щодо змін до форми звітності № 1А-риба (річна) у контексті розроблення нової звітності європейського рівня для виробників риби при адаптації до вимог ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентів Європейського Союзу (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

Код наданий Державною службою статистики: 

2	0	1	7	-															
---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

 Сторінка: 

1
---

### Бланк збору даних про рибні господарства

Розділ 1: Посилання на відповідні закони, правила та планові терміни подання

Розділ 2: Дані про рибне господарство

2.1 Код ЄДРПОУ: 

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2.2 Рибне господарство

2.2.1 Назва:	
2.2.2 Фактична адреса:	
2.2.3 Юридична адреса:	
2.2.4 Телефон:	
2.2.6 Факс:	
2.2.7 Email:	

Продовження табл. 5.11

2.3 Відповідальна особа

2.3.1 Назва:

2.3.2 Фактична адреса:

2.3.3 Юридична адреса:

2.3.4 Телефон:

2.3.6 Факс:

2.3.7 Email:


Код наданий Державною службою статистики:

2	0	1	7	-			-			-		
---	---	---	---	---	--	--	---	--	--	---	--	--

Сторінка: 2

Розділ 3: Тип підприємства, тип рибоводного господарства, тип аквакультури та рівень повторного використання води

3.1 Тип підприємства

3.1.1 Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	3.1.2 Відкрите акціонерне товариство (ВАТ)	3.1.3 Закрите акціонерне товариство (ЗАТ)	3.1.4 Партнерство загальне	3.1.5 Партнерство обмежене	3.1.6 Сімейне господарство	3.1.7 Індивідуальний підприємець
--	---	--	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------

3.2 Тип рибного господарства

3.2.1 Ставове	3.2.2 Басейнове	3.2.3 Садкове	3.3 Інкубаційний цех	Так	Ні
---------------	-----------------	---------------	-------------------------	-----	----

3.4 Тип аквакультури за використанням води із різним хімічним складом

3.4.1 Прісноводна аквакультура	3.4.2 Солонувато-водна аквакультура	3.4.3 Марикультура	3.5 Повторне використання води	%
-----------------------------------	--	-----------------------	--------------------------------	---

Розділ 4: Площа водного об'єкту та/або об'єм

4.1 Стави

	Стави, що використовуються		Стави, що не використовуються		Відновлені стави		Нові стави	
	Кількість	га	Кількість	га	Кількість	га	Кількість	га
4.1.1 Вирощувальні:								
4.1.2 Зимувальні:								
4.1.3 Всього ставів:								

4.2 Басейни

- 4.2.1 Бетонні басейни:
- 4.2. Басейни із склопластика:
- 4.2.3 (Закриті) наземні басейни:
- 4.2.4 (Відкриті) наземні басейни:
- 4.2.5 Басейни із плівки:
- 4.2.6 Всього:

Кількість	м <sup>2</sup>	м <sup>3</sup>

4.3 Садки

- 4.3.1 В озері:
- 4.3.2 В річці:
- 4.3.3 У водосховищі:
- 4.3.4 У каналі:
- 4.3.5 У ставку:
- 4.3.6 Всього:

Кількість	м <sup>2</sup>	м <sup>3</sup>

Продовження табл. 5.11

Розділ 5: Корми

5.1 Висококалорійні корми (кг)	5.2 Супутні продукти (кг)	5.3 Корми, виготовлені із корнеплодів (кг)	5.4 Корми, що мають білки тваринного походження (кг)	5.5 Корми, що мають білки рослинного походження (кг)	5.6 Виробничі корми (кг)	5.7 Інші виробничі корми (кг)

Розділ 6: Зайняті працівники

6.1 Повна зайнятість		6.2 Часткова зайнятість		6.3 Сезонна зайнятість		6.4 Тимчасова зайнятість	
6.1.1 Чоловіки	6.1.2 Жінки	6.2.1 Чоловіки	6.2.2 Жінки	6.3.1 Чоловіки	6.3.2 Жінки	6.4.1 Чоловіки	6.4.2 Жінки

Розділ 7: Реалізована рибна продукція

Код наданий Державною службою статистики::

2	0	1	7	-															
---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Сторінки: 3-5

7.1 Карпові		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Цьоголітки та однорічки		Дволітки та дворічки		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
FCP	Короп/сазан									
SVC	Товстолобик білий									
BIC	Товстолобик строкатий									
HXP	Гібрид товстолобиків									
FCG	Амур білий									
BKC	Амур чорний									
FTE	Лин									
FCC	Золотий карась									
WDX	Карась									
FBR	Лящі									
FCY	Інші карпові									

7.2 Хижаки		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Цьоголітки та однорічки		Дволітки та дворічки		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
FPI	Щука									
FPP	Судак									
COM	Сом європейський									
MPS	Окунь великоротий									



Продовження табл. 5.11

7.2 Хижаки		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Цьоголітки та однорічки		Дволітки та дворічки		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
BUF	Буфало (будь-які види)									
ITP	Сом каналний									
CLZ	Сом африканський кларівський									
BSS	Лаврак									
SBG	Дорада									
Всього інших не визначених видів хижаків										

7.3 Лососеві		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Мальок		Молодь		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
WHF	Сигові (інші види)									
TRR	Форель райдужна									
TRO	Форель									
HUC	Лосось дунайський									
SVF	Палія американська									
CHR	Гольці (інші)									

7.4 Осетрові		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Мальок		Молодь		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
APB	Осетер сибірський									
APG	Осетер російський									
APE	Севрюга									
HUH	Білуга									
STU	Осетрові (інші види)									
	Гібриди осетрових									
PAM	Веслоніс									

Продовження табл. 5.11

7.5 Інші види риб		Реалізована рибна продукція								
Код ФАО	Види риб	Личинки	Мальок		Молодь		Товарна риба		Плідники	
		(в тис.)	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	(в тис.)	кг	№	кг
FLX	Камбалові (інші види)									
MUL	Кефалеві (інші види)									
SCF	Калкан									
TLP	Тиляпії (будь-які види)									
TLV	Харіус європейський									
ELX	Вугрі									

7.6 Раки, креветки, мідії та моллюски

EWA	Раки (будь-які види)	кг	CZX	Креветки (будь-які види)	кг	MSR	Мідії	кг	MOL	Моллюски (інші види)	кг
-----	----------------------	----	-----	--------------------------	----	-----	-------	----	-----	----------------------	----

Розділ 8: Інкубаційний цех

Код наданий Державною службою статистики:

2	0	1	7	-			-												
---	---	---	---	---	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Сторінка: 6

8.1 Площа та обладнання інкубаційного цеху	№	Загальна площа (м <sup>2</sup> )	№	Загальний об'єм (м <sup>3</sup> )	№	Загальний об'єм (м <sup>3</sup> )
8.1.1 Площа інкубаційного цеху (вкрита):			8.1.5 Контейнери 8 – 10 л:			8.1.9 Басейни менше 0.25 м <sup>3</sup> :
8.1.2 Площа інкубаційного цеху (відкрита):			8.1.6 Контейнери для ікри 50 – 100 л:			8.1.10 Басейни 0,25 – 0,5 м <sup>3</sup> :
8.1.3 Лотки для інкубаційного цеху:			8.1.7 Контейнери понад 100 л:			8.1.11 Басейни 0,5 – 1 м <sup>3</sup> :
8.1.4 Колба для інкубаційного цеху:			8.1.8 Контейнери понад 200 л:			8.1.12 Басейни більше ніж 1 м <sup>3</sup> :

Продовження табл. 5.11

8.2 Плодючість маточного поголів'я, кількість підготовлених ікринок та личинок риб

Код ФАО	Види риб	Реалізована продукція (в тис.)		Код ФАО	Види риб	Реалізована продукція (в тис.)		Код ФАО	Види риб	Реалізована продукція (в тис.)	
		Ікринок	Личинок			Ікринок	Личинок			Ікринок	Личинок
FCP	Короп/сазан			COM	Сом європейський			APB	Осетер сибірський		
SVC	Товстолобик білий			MPS	Окунь великоротий			APG	Осетер російський		
BIC	Товстолобик строкатий			BUF	Буфало (будь-які види)			APE	Севрюга		
HXP	Гібрид товстолобиків			ITP	Сом каналний			HUH	Білуга		
FCG	Амур білий			CLZ	Сом африканський кларівий			STU	Осетрові (інші види)		
BKS	Амур чорний			BSS	Лаврак			PAM	Веслоніс		
FTE	Лин			SBG	Дорада			CHR	Гольці (інші)		
FCY	Інші коропові							TRR	Форель райдужна		
FPI	Щука							TRO	Форель		
FPP	Судак							WHF	Сигові (інші види)		

Інструкція по заповненню

«Бланку збору даних про рибні господарства»

Бланк має шість

Code given by State Statistical Office: 2 0 1 7 - - - - -

Page: 1-#

сторінок. На кожній сторінці є місце для заповнення коду поданого бланку. Це буде зроблено Державною службою статистики. Зазначений код дозволить відокремити першу конфіденційну сторінку від інших сторінок, на яких записується інформація та дані. Цей код повинен включати: рік, коди регіону (дві цифри), району (три цифри) і номер рибного господарства (дві цифри), що дозволить легко архівувати та оцінити подані дані.

Розділ 1: Посилання на відповідні закони, правила та планові терміни подання Цей розділ має посилання на відповідні закони та правила, показує планові терміни подання, але також повинен чітко зазначити, що дані, представлені в цьому бланку, будуть використовуватися конфіденційно, виключно для цілей статистики. Отже, цей документ розглядається та

обробляється, таким чином, що не дозволить відстежити та ідентифікувати апліканта третьою особою чи організацією.

## Розділ 2: Дані про рибне господарство

У цьому розділі очевидно як заповнювати дані, тому не має потреби додаткового пояснення.

Розділ 3: Тип підприємства, тип рибоводного господарства, тип аквакультури та рівень повторного використання води

### 3.1 Тип

підприємства

<u>3.1.1 Limited Liability Company</u>	3.1.2 Open Joint Stock Company	3.1.3 Closed Joint Stock Company	3.1.4 General Partnership	3.1.5 Limited Partnership	3.1.6 Family Farm	3.1.7 Individual entrepreneur
--	--------------------------------	----------------------------------	---------------------------	---------------------------	-------------------	-------------------------------

В пункті

слід обрати тип підприємства. Необхідно підкреслити підходящий варіант у відповідному полі.

### 3.2 Тип рибного господарства та 3.3 Інкубаційний цех/інкубатор

В пункті 3.2 тип рибних господарств слід вибирати з основних опцій.

Необхідно

підкреслити

<u>3.2.1 Pond farm</u>	3.2.2 Tank farm	3.2.3 Cage farm	3.3 Hatchery: Yes <u>No</u>
------------------------	-----------------	-----------------	-----------------------------

підходящий варіант у відповідному полі.

В пункті 3.3 зазначається наявність рибного інкубаційного цеху/інкубатору шляхом підкреслення підходящого варіанту.

В пункті 3.3 слід зазначити наявність рибного інкубатора. Якщо в рибному інкубаторі є устаткування.

### 3.4 Тип аквакультури за використанням води із різним хімічним складом та

### 3.5 Повторне використання води

Рибні

3.4 Type of culture as used water	<u>3.4.1 Freshwater culture</u>	3.4.2 Brackish water culture	3.4.3 Mariculture	3.5 Water reused	<u>40 - 60 %</u>
-----------------------------------	---------------------------------	------------------------------	-------------------	------------------	------------------

господарства

також необхідно згрупувати відповідно до того, чи є аквакультура прісноводною, солонувато-водною або морською. У зв'язку з тим, що рибні ставки, басейни та садки однаково можуть відноситись до будь-якого з трьох основних типів, наведених вище.

Відповідно потрібно підкреслити один підходящий варіант. Існують басейни і все більше рибних ставків/садків, які повторно використовують воду. Тому розрахований рівень повторного використання води, виражений у %, потрібно зазначити в пункті 3.5.

#### Розділ 4: Площа водного об'єкту та/або об'єм

В цьому розділі необхідно заповнити перші чи наступні пусті таблиці щодо площі водного об'єкту та об'ємів, які відповідають рибним господарствам.

У пункті 4.1 Ставки (система ставкових господарств) необхідно зазначити

4.1 Fish ponds	Used ponds		Not used ponds		Rehabilitated ponds		New ponds	
	No.	ha	No.	ha	No.	ha	No.	ha
4.1.1 Production p.:	5	42.5					1	5.3
4.1.2 Wintering p.:	4	0.16						
4.1.3 Total ponds:	9	42.61					1	5.3

кількість та площу вирощувальних та зимувальних ставів. Є чотири основні групи колонок, з яких у перших двох колонках повинно бути записано кількість та загальна площа ставків, що використовуються/придатні до використання. У других двох колонках слід записати кількість і загальну площу ставків, що не використовуються/непридатних, а в третій і четвертій двох колонках записати кількість і загальну площу старих, але відновлених ставків, та новостворених ставків за рік.

4.2 Tanks	No.	m <sup>2</sup>	m <sup>3</sup>
4.2.1 Concrete tanks:	15	225	270
4.2.2 Fiberglass:	6	60	60
4.2.3 Lined earth t.:			
4.2.4 Earth tanks:			
4.2.5 Tarpaulin t.:	8	24	12
4.2.6 Total:	28	309	342

В таблиці «4.2 Басейни» (інтенсивна система басейнових господарств) записується кількість, загальна площа водного об'єкту та загальний об'єм п'яти основних типів басейнів. «4.2.1 Бетонні басейни», «4.2.2 Басейни із склопластика» та «4.2.5 Басейни із плівки» є

такими, що найбільш широко використовуються для вирощування, але «4.2.4 (Відкриті) наземні басейни» (так звані басейни Датського типу) і «4.2.3 (Закриті) наземні басейни» також використовуються, оскільки також є

можливість для їх запису, у випадку використання таких споруд рибним господарством». У табл. «4.3 Садки» (інтенсивна система садкового господарства) кількість, загальна площа водного об'єкту та загальний об'єм садків повинні бути записані відповідно до розміщення водного об'єкта. У зв'язку із цим здійснюється диференціація і запис робиться у клітині згідно з розміщенням садків: «4.3.1 В озері», «4.3.2 В річці», «4.3.3 У водосховищі», «4.4.3 У каналі» або «4.3.5 У ставку».

#### Розділ 5: Корми

В цьому розділі заповнюється загальна кількість кормів, які було використано протягом звітного року. У відповідній таблиці є п'ять різних груп кормів, які необхідно заповнити.

До групи «5.1

Висококалорійні

корми» належить:

5.1 Energy feeds (kg)	5.2 By products (kg)	5.3 Root feeds (kg)	5.4 Animal protein feeds (kg)	5.5 Plant protein feeds (kg)	5.6 Industrial fish feeds (kg)	5.7 Industrial other feeds (kg)
2 450	1 700	250		640		880

ячмінь, кукурудза, просо, овес, рис, жито, сорго, тритикале, пшеничне борошно та зерно. До групи «5.2 Супутні/побічні продукти» належать побічні продукти (полірований ячмінь, висівки ячміню, ячмінна кормова мука, вівсяні висівки, вівсяна кормова мука, горохове борошно, рисові висівки, рисова кормова мука, житні висівки, борошно житнє кормове, пшеничні висівки, пшеничні висівки, борошно пшеничне кормове, пшеничні паростки), побічні продукти пивоваріння (м'якоть із яблука, пивна мезга, кукурудзяний крохмаль, кукурудзяний глютен, солодові паростки, картопляний крохмаль, дріжджі) та інші (казеїн, молоко, м'яса). Група «5.3 Корми, виготовлені із корнеплодів» включає кормові буряки, картоплю, цукрові буряки тощо. В той час як до групи «5.4 Корми, що мають білки тваринного походження» належать рибний фарш, кров'яне кормове борошно, рибне борошно, змішані білкові корми, корми із ракоподібних та креветок. Група «5.5 Корми, що мають білки рослинного походження» це бавовняне борошно, кінські боби, льяне насіння, льяне

борошно, люпин, кукурудза, горох, горіхове борошно, рапсове борошно, насіння рапсу, соя, соняшникове борошно.

Група «5.6 Виробничі корми» це такі корми, які складаються з гранульованих кормів, вироблених для інтенсивного вирощування риби.

До групи «5.7 Інші виробничі корми» належать, наприклад, виробничі корми для птахів і бройлерів, гранульовані корми для свиней.

#### Розділ 6: Зайняті працівники

В цьому розділі необхідно записати загальну

6.1 Full time employed		6.2 Part time employed		6.3 Seasonally employed		6.4 Casually employed	
6		3		10			
6.1.1 Male	6.1.2 Female	6.2.1 Male	6.2.2 Female	6.3.1 Male	6.3.2 Female	6.3.1 Male	6.3.2 Female
4	2	1	2	10	0		

кількість чоловіків і жінок, зайнятих у рибному господарстві: на повний робочий день (6.1), неповний робочий день/часткова зайнятість (6.2), сезонно (6.3) та/або тимчасово (6.4).

#### Розділ 7: Реалізована рибна продукція

Це розділ, у якому записується вироблена і реалізована рибна продукція. У п'яти підрозділах зазначено різні групи видів риб, а в останньому шостому підрозділі (7.6) – загальна кількість виробленої продукції раків, креветок, моллюсків і мідій.

Слід звернути увагу, що у цьому розділі є два різних типи заголовків, які показано нижче.

FAO code	Fish species	Production sold fish									
		Advanced fry		One summer and one year old fish		Two summer and two year old fish		Table fish		Brood fish	
		In 1'000	In 1'000	kg	In 1'000	kg	In 1'000	kg	No.	kg	

Вище наведений тип заголовка відображає етапи технології виробництва риби, що найбільш широко використовуються, в той час як нижче показано два варіанти: або «Мальок» або «Молодь», які добре підходять для видів риб, що вказані нижче.

FAO code	Fish species	Production sold fish									
		Advanced fry		Fingerling		Grower		Table fish		Brood fish	
		In 1'000	In 1'000	kg	In 1'000	kg	In 1'000	kg	No.	kg	

#### 7.1 Коропові

У цій таблиці слід зазначити кількість (екз. в тис.) та загальну масу (в кг) різних вікових груп нижче перерахованих видів риб та груп риб, позначених як NEI (інші; ті, які ніде не було визначено).

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
FCP	Короп/сазан	Common carp	<i>Cyprinus carpio</i>
SVC	Товстолобик білий	Silver carp	<i>Hypophthalmichthys molitrix</i>
BIC	Товстолобик строкатий	Bighead carp	<i>Hypophthalmichthys nobilis</i>
HXP	Гібрид товстолобиків	Hybrid of bighead/s. carps	<i>Hypophthalmichthys spp</i>
FCG	Амур білий	Grass carp	<i>Ctenopharyngodon idellus</i>
BKC	Амур чорний	Black carp	<i>Mylopharyngodon piceus</i>
FTE	Лин	Tench	<i>Tinca tinca</i>
FCC	Золотий карась	Crucian carp	<i>Carassius carassius</i>
WDX	Карась	Carassius NEI	<i>Carassius spp</i>
FBR	Лящі	Freshwater breams NEI	<i>Abramis spp</i>
FCY		Cyprinids NEI	

## 7.2 Хижаки

У цій таблиці слід зазначити кількість та загальну вагу різних вікових груп нижче перерахованих видів риб та груп риб, позначених як «Інші».

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
FPI	Щука	Northern pike	<i>Esox lucius</i>
FPP	Судак	Pike-perch	<i>Sander lucioperca</i>
COM	Сом європейський	European catfish	<i>Silurus glanis</i>
MPS	Окунь великоротий	Largemouth black bass	<i>Micropterus salmoides</i>
BUF	Буфало (будь-які види)	Buffalo fishes NEI	<i>Ictiobus spp</i>
ITP	Сом каналний	Channel catfish	<i>Ictalurus punctatus</i>
CLZ	Сом африканський кларієвий	North African catfish	<i>Clarias gariepinus</i>
BSS	Лаврак	European seabass	<i>Dicentrarchus labrax</i>
SBG	Дорада	Gilthead seabream	<i>Sparus aurata</i>

## 7.3 Лососеві

У цій таблиці слід зазначити кількість та загальну вагу різних вікових груп нижче перерахованих видів риб та груп риб, позначених як «Інші».



Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
WHF	Сигові (інші види)	Whitefishes NEI	<i>Coregonus spp</i>
TRR	Форель райдужна	Rainbow trout	<i>Oncorhynchus mykiss</i>
TRO	Форель	Trout NEI	<i>Salmo spp</i>
HUC	Лосось дунайський	Huchen	<i>Hucho hucho</i>
SVF	Палія американська	Brook trout	<i>Salvelinus fontinalis</i>
CHR	Гольціінші	Chars NEI	<i>Salvelinus spp</i>

#### 7.4 Осетрові

У цій таблиці слід зазначити кількість та загальну масу різних вікових груп нижче перерахованих видів риб та груп риб, позначених як «Інші».

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
APB	Осетерсибірський	Siberian sturgeon	<i>Acipenser baeri</i>
APG	Осетерросійський	Danube sturgeon	<i>Acipenser gueldenstaedtii</i>
APE	Севрюга	Starry sturgeon	<i>Acipenser stellatus</i>
HUH	Білуга	Beluga	<i>Huso huso</i>
STU	Осетрові (іншівиди)	Sturgeons NEI	<i>Acipenseridae</i>
PAM	Веслоніс	Mississippi paddlefish	<i>Polyodonspathula</i>
	Гібридиосетрових	Hybrid of sturgeons	

#### 7.5 Інші види риб

У цій таблиці слід зазначити кількість та загальну вагу різних вікових груп нижче перерахованих видів риб та груп риб, позначених як «Інші».

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
FLX	Камбалові (іншівиди)	Flatfishes NEI	<i>Pleuronectiformes</i>
MUL	Кефалеві (іншівиди)	Mullets NEI	<i>Liza spp</i>
SCF	Калкан	Turbots NEI	<i>Scophthalmidae</i>
TLP	Тиляпії (будь-яківиди)	Tilapias NEI	<i>Oreochromis (=Tilapia) spp</i>
TLV	Харіусєвропейський	Grayling	<i>Thymallus thymallus</i>
ELX	Вугрі	Eels NEI	<i>Anguilla spp</i>

#### 7.6 Раки, креветки, мідії та молюски

EWA	Crayfishes NEI	kg	CZX	Caridina shrimps NEI	kg	MSR	River plata mussel	kg	MOL	Marine molluscs NEI	kg
-----	----------------	----	-----	----------------------	----	-----	--------------------	----	-----	---------------------	----

У таблицях, що зверху, слід зазначити загальну вагу чотирьох нижче перерахованих груп видів, позначених як «Інші».

FAO code	Ukrainian name	English name	Scientific name
EWA	Раки (будь-яківиди)	Crayfish NEI	<i>Astacidae spp</i>
CZX	Креветки (будь-яківиди)	Caridina shrimps NEI	<i>Caridina spp</i>
MOL	Молюски (іншівиди)	Mollusks NEI	<i>Mollusca spp</i>
MSR	Мідії	Mussels NEI	<i>Mytilus spp</i>

## Розділ 8: Рибний інкубатор/інкубаційний цех

Цей розділ призначений для запису основних фізичних та виробничих параметрів рибного інкубатора/інкубаційного цеху.

### 8.1 Площа та обладнання інкубаційного цеху

У таблицях зазначеного розділу можуть бути записані різноманітні фізичні параметри інкубаційного цеху та його устаткування.

8.1 Hatchery area and devices	No.	Total area (m <sup>2</sup> )	8.1.5 Zuger jars 8 – 10 L:	No.	Total volume (m <sup>3</sup> )	8.1.9 Tanks below 0.25 m <sup>2</sup> :	No.	Total volume (m <sup>3</sup> )
8.1.1 Hatchery area (covered):		130	8.1.6 Larvae jar 50 – 100 L:	20	160	8.1.10 Tanks 0.25 – 0.5 m <sup>2</sup> :		
8.1.2 Hatchery area (open):		110	8.1.7 Jars above 100 L:	4	200	8.1.11 Tanks 0.5 – 1 m <sup>2</sup> :		
8.1.3 Hatchery trays:			8.1.8 Jars above 200 L:	8	1 280	8.1.12 Tanks larger than 1 m <sup>2</sup> :	4	10
8.1.4 Hatchery troughs:	10	1 200						

### 8.2 Реалізована ікра та личинки риб

У таблиці цього розділу необхідно записати загальний обсяг реалізованої ікри та / або вирощених личинок.

FAO code	Fish species	Production sold (in 1'000)		FAO code	Fish species	Production sold (in 1'000)		FAO code	Fish species	Production sold (in 1'000)	
		Eggs	Feeding larvae			Eggs	Feeding larvae			Eggs	Feeding larvae
FCP	Common carp		20 000	COM	European catfish		85	CHR	Chars NEI		
SVC	Silver carp		30 000	MPS	Black bass			APB	Siberian sturgeon		
BIC	Bighead carp			BUF	Buffalo fish			APG	Danube sturgeon		
HXP	Silver/head hybrid		12 000	ITP	Channel catfish			APE	Starry sturgeon		
FCG	Grass carp		10 000	CLZ	African catfish			HUH	Beluga		
BKC	Black carp			BSS	Sea bream			STU	Sturgeons nei		
FTE	Tench			SBG	Sea bass			PAM	Mississippi paddlefish		
FCY	Cyprinids NEI			WHF	White fishes						
FPI	Pike		750	TRR	Rainbow trout						
FPP	Pike-perch		1 500	TRO	Trout NEI						

Отже, пропозиції щодо законодавчої підтримки рекомендованих змін наведені нижче. Відповідно до Закону України «Про державну статистику», державна статистика є централізованою системою збору, обробки, аналізу, поширення, зберігання, захисту та використання статистичної інформації. Джерела статистичної інформації можуть бути такими, як зазначено нижче та в

подальшому слугують основою для оцінок і розрахунків наступних даних: первинні та статистичні дані щодо респондентів, які відповідають за статистичні спостереження; адміністративні дані органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних осіб; дані банківської та фінансової статистики, статистика платіжного балансу; статистична інформація міжнародних організацій та статистичних служб інших держав.

Відповідно до українського законодавства є дві форми звітності для рибного господарства та аквакультури: № 1-риба і № 1А-риба (річна).

Форма звітності № 1А-риба відноситься до державної статистичної документації, яка збирається Державною службою статистики України.

Щодо форми звітності № 1А – риба – така форма подання є адміністративними даними, які збираються територіальними органами Державного агентства рибного господарства України.

Зазначені відмінності також означають, що затвердження форм звітності відноситься до виключної компетенції різних державних органів. Юридичні особи, фізичні особи-підприємці, які займаються аквакультурою, повинні щорічно подавати до територіальних органів Державного агентства рибного господарства України звіти про загальний обсяг виробленої продукції.

Через відсутність юридичної відповідальності за неподання звітності, кількість звітів № 1А – риба є дуже незначною.

Погіршує такий стан справ і відсутність механізму повідомлення територіальних органів Державного агентства рибного господарства України органами місцевої влади щодо підписаних договорів оренди водного об'єкта.

Так, Державне агентство рибного господарства позбавлено можливості оцінювати кількість втрачених звітів. Згідно з Водним кодексом України договори оренди водних об'єктів підписуються місцевими органами влади, але затверджуються територіальними органами Державного агентства водних ресурсів України. Щоб заповнити прогалини в нормативних актах, пропонуються зміни:

1. Для встановлення юридичної відповідальності за неподання звітної форми № 1А – риба Верховній Раді України необхідно прийняти Закон, яка повинна зазначити покарання за такий вид порушення. Одночасно враховуючи статтю 240 Кодексу України про адміністративні правопорушення України до компетенції Державного агентства рибного господарства України слід додати повноваження стосовно виконання цієї додаткової статті.

2. Для повідомлення територіальних органів Державного агентства рибного господарства України про підписані договори оренди водного об'єкта необхідно прийняти наступні акти:

2.1. Верховній Раді України:

2.1.1. Зміни до статті 51 Водного кодексу України – реєстрація в територіальних органах Державного агентства рибного господарства України підписаного договору оренди водного об'єкта органами місцевого самоврядування.

2.1.2. Зміни до статті 9 Закону України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» – необхідно внести до переліку повноважень Державного агентства рибного господарства України здійснення реєстрації підписаного договору оренди водного об'єкта.

2.2. Кабінету Міністрів України:

2.2.1. Зміни до Постанови від 29.05.2013 № 420 «Про затвердження Типового договору оренди водного об'єкта» необхідно додати поле для реєстраційних даних.

2.2.2. Зміни до Постанови від 30.09.2015 № 895 «Про затвердження Положення про Державне агентство рибного господарства України» потрібно внести до переліку повноважень Державного агентства рибного господарства України повноваження щодо реєстрації підписаного договору оренди водного об'єкта.

3. Зміни до форми звітності № 1А-риба (річна) можуть бути встановлені наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України.

## **5.6. Регіональний розвиток галузі рибного господарства України у контексті правового регулювання**

В сучасних умовах разом з вирішенням найважливішого завдання щодо відновлення і стабілізація сфери економіки рибного господарства актуальною постає проблема удосконалення державної політики регіонального розвитку цієї галузі.

Формування перспектив розвитку рибного господарства припускає поглиблене дослідження ключових проблем державного регулювання галузі і обґрунтування напрямів її розвитку в регіональному аспекті.

Рибне господарство нині має стратегічне значення для забезпечення продовольчої безпеки країни, зміцнення її позицій на міжнародному рівні, збереження просторової і національної цілісності країни.

Стан рибного господарства залишається складним, істотно скоротилися обсяги виробництва риби, посилилася імпортозалежність в рибі та рибній продукції.

Водночас Україна має значний потенціал рибогосподарського фонду прісноводних внутрішніх водойм, що складає понад 1 млн га.

При цьому, загальний нагульний ставковий фонд становить понад 120 тис. га, водосховища дніпровського каскаду – 797 тис. га, лиманні господарства на водосховищах Дніпра – 5,9 тис. га, водойми-охолоджувачі енергетичних установок – 13,5 тис. га та інші водні об'єкти України – 86,6 тис. га.

Також спостерігається розбалансованість економічного регулювання рибного господарства.

Регіональний розвиток рибного господарства України нині сформований у межах цілісного виробничо-господарського комплексу, який об'єднує видобуток риби та інших водних живих ресурсів, доставку, збереження, переробку та збут риби та рибної продукції, вирощування риби, відновлення та охорону рибних запасів, суднобудування, судноремонт, машинобудування,

засоби лову, науково–дослідницькі, проектно-конструкторські та технологічні розробки, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів.

Нові умови функціонування національної економіки внесли істотні зміни у взаємозв'язок між органами управління і підприємствами, між окремими підприємствами.

Вказане призвело до зниження рівня керованості галуззю.

Відновлення ефективного регулювання рибного господарства на державному і регіональному рівнях можливе на основі комплексу заходів.

Важливим кроком є посилення взаємодії між суб'єктами господарювання галузі шляхом об'єднання їх економічних інтересів, створення інтегрованих структур із замкнутим циклом «вилов – переробка – реалізація» з метою виробництва продукції з доданою вартістю.

Для того, щоб унаочнити попередньо проведені нами дослідження, маємо можливість навести декілька порівнянь щодо обсягу продукції рибного господарства та аквакультури у фактичних цінах загалом і за регіонами, середньої ціни добування водних біоресурсів, витрат на виробництво продукції рибництва

Якщо розрахувати середню вартість одиниці продукції рибного господарства у фактичних цінах за тими регіонами, в яких добування водних біоресурсів здійснюється лише у внутрішніх водоймах, то видно великий розмах варіації цього показника за регіонами:

від 9–10 тис. грн за тонну у Дніпропетровській, Київській, Полтавській областях

до 36–40 тис грн за одну тонну у Волинській, Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській, Чернівецькій областях.

Отже, в ряді регіонів спостерігається економне за собівартістю добування прісноводної риби, у тому числі за рахунок добування певних її видів.

Стратегічною метою розвитку регіонального рибного господарства України в перспективі є збереження і відтворення водних біоресурсів, їх ефективне і раціональне освоєння у всіх доступних для України районах

промислу для задоволення платоспроможного попиту внутрішнього ринку на рибні товари на основі пріоритетного використання вітчизняного виробництва і отримання максимальної вигоди від зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах.

Наявні сьогодні конкурентні переваги рибного господарства України можна використовувати слабо через відсутність ефективного державного регулювання у сфері захисту українського товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Слабкі сторони блокують можливості економічного зростання галузі, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на внутрішніх і світових ринках.

Таким чином, для успішної реалізації поставлених завдань та ефективного функціонування і формування напрямків регіонального розвитку рибного господарства в Україні слід провадити регуляторні заходи за наступними блоками державної політики у галузі:

а) підтримка розвитку сфери рибальства, яка б мала ґрунтуватися на принципах сталості навколишнього середовища, ефективності використання ресурсів, інновацій, конкурентоспроможності та науковості, боротьби з ННЛ-рибальством;

б) сприяння розвитку галузі аквакультури;

в) урегулювання питання взаємоузгодженого розвитку сфери реалізації та переробки риби;

г) удосконалення механізму дії «Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва» затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 № 107;

д) зниження ставки ввізного мита на корми для риб, які нині становлять 33 % від загальної вартості.

### **5.7. Вплив інформаційних передумов механізму регулювання розвитку ринку продукції аквакультури**

Маркетинг як теоретична концепція дозволяє суб'єктам господарювання у галузі рибного господарства та аквакультури краще адаптуватися до умов інформаційної економіки, оскільки маркетингова діяльність за своєю суттю виступає організаційною формою сучасного товарного виробництва з відповідним змістом і має важливе значення для виробництва аквакультури.

Обґрунтовано, що така діяльність допоможе об'єднати зусилля рибогосподарських виробників, підприємств переробної промисловості й торгівлі не тільки на стадії реалізації продукції, а й на стадії визначення характеру і масштабів її виробництва, шляхів рентабельного використання виробничих потужностей підприємств, визначення взаємовигідних умов просування продукції з урахуванням максимального задоволення потреб кінцевих споживачів. Незважаючи на наявність здобутків вчених-аграрників, все ще не існує чіткого розуміння механізму, завдяки якому товаровиробники можуть вижити в умовах, коли держава поступово відходить від таких функцій, як заготівля та збут продукції. Тут найбільш ефективним буде створення самими товаровиробниками засобів, які сприяли б організації маркетингової діяльності в галузі, що суттєво підвищить рівень вітчизняного виробництва продукції аквакультури.

Аквакультурний маркетинг – це діяльність спрямована на створення попиту та досягнення цілей рибогосподарського підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів і пропозиції високоякісної, безпечної, екологічно чистої, біологічно повноцінної продукції аквакультури за доступною ціною. Доведено, що аквакультурний маркетинг має істотні особливості у порівнянні із загальним його поняттям. Це визначається особливостями риби як товару, а також залежністю результатів від природно-кліматичних умов, різноманітністю організаційно-правових форм господарювання і їх діалектикою,



неспівпаданням робочого періоду та періоду виробництва, сезонністю виробництва, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів у розвитку галузі [8].

Найважливішими з них є: продукція аквакультури є товаром першої необхідності, отже, необхідно постійно, своєчасно, в необхідному обсязі і асортименті, з урахуванням віку, статті, національних традицій, стану здоров'я споживачів задовольняти їх потреби й інтереси. Товар, як правило, швидко псується, тому потрібні оперативність постачання, доцільна упаковка, сервісне і естетичне обслуговування, доступність споживачеві за ціною; неспівпадання робочого періоду і періоду виробництва товару, які традиційно вимірюються за кварталами, півріччям і роками. У зв'язку з цим фахівці з маркетингу повинні вміти прогнозувати діалектику попиту споживачів, добре знати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру, адже від цього залежить ефективність роботи рибогосподарського підприємства. Сезонність впливає на форми та методи аквакультурного маркетингу та робить їх відмінними від форм і методів промислового маркетингу; організаційно-правові форми господарювання визначають конкуренцію, якою керує лише попит споживачів і його задоволення. Становище ускладнюється тим, що надходить багато продуктів харчування із-за кордону, тому вітчизняне маркетингове забезпечення повинне успішно конкурувати із зарубіжними фірмами; висока адаптивність, самоорганізація і самоуправління системи аквакультурного маркетингу порівняно з іншими видами маркетингу. Це пояснюється особливостями попиту споживачів, конкуренцією на ринку через специфічність та ідентичність товарів, необхідністю швидкого пристосування системи маркетингу до державних та інших директивних рішень, різноманіттю конкурентних організаційно-правових форм; низький науковий рівень маркетингової діяльності в аквакультурі порівняно із іншими галузями. Донині не сформувалася наука про маркетинг в аквакультурі, а отже, відсутні науково обґрунтовані рекомендації щодо його здійснення в умовах динамічного ринкового середовища, а виробництво продукції аквакультури

взаємопов'язане і визначає обсяг, асортимент, якість продукції аквакультури та надає маркетингу певну специфіку у процесі його організації та проведення.

Маркетинг в аквакультурі виявляється в різноманітних формах. Працівник підприємства, враховуючи його незначні розміри як за обсягами, так і за чисельністю, є одночасно менеджером, бухгалтером, економістом, оптовиком, заготівельником, перевізником, постачальником своєї продукції. Для досягнення високої рентабельності просування риби на ринку він повинен узгоджувати дії з маркетинговими підходами. Маркетингова діяльність дозволяє визначити, для кого, що, як і скільки виробляти. Специфіка рибогосподарського виробництва пред'являє вимоги до маркетингу в аквакультурі, який також повинен: враховувати чинники глобального середовища або макросередовища, ґрунтуватись на стратегічному маркетингу, володіти виключно широкою обліково-аналітичною інформацією, враховувати велику конкуренцію на ринках, а пріоритет надавати первинній інформації, досліджувати потенційні можливості. Даний принцип організації маркетингу особливо важливий внаслідок практичної відсутності державної підтримки.

Нині ці суб'єкти господарювання можуть розраховувати лише на власні резерви. Обсяги виробництва продукції визначаються платоспроможним попитом на рибні товари на внутрішньому і зовнішньому ринках, що значно посилює роль маркетингових досліджень у рибному господарстві. Специфіка аквакультурного виробництва, зокрема залежність економічних результатів праці від природно-кліматичних умов і сировинної бази, обмеженість сировинних ресурсів і, як наслідок, асортименту рибних продуктів, рухливість об'єктів вирощування, сезонність робіт, сировини, що швидко псується, високої кореляції між якістю кінцевого продукту, термінами і умовами зберігання, транспортування та реалізації рибної продукції обумовлюють специфіку маркетингу споживчого ринку продукції аквакультури. Це виражено в своєрідному прояві чотирьох складових комплексу формування та функціонування аквакультурного маркетингу.

## **5.8 Організаційні механізми державного регулювання рибальства та аквакультури в умовах трансформацій економіки**

Провідну роль у світовому виробництві має саме виробництво риби і морепродуктів. Виробництво як риби за останні п'ять років тому перевищило 158 млн тонн, а вартість міжнародної торгівлі продукцією з рибного господарства становить майже 129 млрд. дол. США.

Сучасні дослідники у сфері регулювання галузі рибного господарства, і в тому числі рибальства та аквакультури, С. Тревертс, Ф. Ейш, М. Бельмар, М. Сміт, А. Гутормсмен, А. Лем, С. Вануччі та К. Лієн, стверджують, «...частка риби виробленої в аквакультурі, що потрапляє на світовий ринок, має тенденцію до постійного збільшення.

Водночас багато риби та морепродуктів, що виробляються та продаються на ринках країн з низьким рівнем доходу, походять з рибальства» [2; 8].

З часом стало зрозуміло, що ці дві складові рибного господарства відіграли важливу взаємодоповнюючу роль з огляду на попит на рибу та похідні з неї продукти [44, С. 99–108].

Як стверджує вчений С. Бене, слід ураховувати, що рибогосподарська діяльність переважно зосереджена на збільшенні вартості продукції, що виробляється, шляхом збільшення постачання до міст та на експорт на міжнародні ринки. На думку С. Бене об'єднання судновласників спрямовують використання рибальських активів на максимізацію економічних показників, що може принести вигоду в частині збереження ресурсів та для торгівлі, але зменшує кількість риби, доступної на місцевих ринках.

Аналіз зазначених джерел свідчить про те, що низка питань, пов'язаних із формуванням механізму регулювання рибальства та аквакультури України залишаються невирішеними: у науковій літературі присутнє широке різноманіття точок зору відносно конкретного змісту інформаційної бази такого дослідження. Реалізація організаційно-економічного механізму регулювання

рибальства та аквакультури здійснюється на підставі використання принципів державного регулювання економіки у цілому.

Реалізація механізму має на меті визначення, аналіз і розроблення напрямків, умов та методів регулювання рибальства та аквакультури України.

Напрямок регулювання повною мірою залежить від сфери правового впливу на виробничі процеси і містить у собі окремо регулювання рибальства, регулювання аквакультури, податкове, бюджетне і кредитне регулювання, а також проведення гнучкої амортизаційної політики.

Різноманітність методів регулювання обумовлена широким спектром факторів, які впливають на динаміку та організацію виробничих і технологічних процесів, на формування показників валової доданої вартості в галузі, прибутку до оподаткування, заробітної плати.

Аналіз ситуації в Україні дає загальну картину недостатнього регулювання у контексті підтвердження законності походження риби та інших живих водних ресурсів, що надходять до рибопереробних підприємств або потрапляють до торгівельної мережі для реалізації.

Основні законодавчі умови та технічні процедури щодо вилучення та вивантаження водних біоресурсів, отриманих при здійсненні промислу у природних водоймах України, передбачено такими основними актами Законодавства України: Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів від 08.07.2011 № 3677–VI; Закон України про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них»; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення спеціального використання водних біоресурсів у внутрішніх рибогосподарських водних об'єктах (їх частинах), внутрішніх морських водах, територіальному морі, виключній (морській) економічній зоні та на континентальному шельфі України» від 25.11.2015 № 992; Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку видачі підтвердження законності

вилучення водних біоресурсів із середовища їх існування та перероблення продуктів вилову» від 04.07.2012 № 596.

Але жодним з вищезазначених нормативно-правових актів України не передбачено механізму підтвердження легальності погодження окремих партій вилучених риб та інших видів водних біоресурсів.

Таким чином, до комерційного обігу можуть потрапляти та бути легалізованими шляхом численних комерційних операцій та внаслідок переробки водні біоресурси, набуті незаконним шляхом, тобто виловлені бракон'єрами або приховані при здійсненні дозволених видів промислу.

Не існує системи моніторингу комерційних операцій з водними біоресурсами, вилученими з природних водойм, за якої надходження на ринок сировини понад обсяг легального вилучення стає відомим для державних контролюючих органів. Це є головною проблемою для визначення критичних пунктів та шляхів легалізації незаконно отриманої продукції, для своєчасного застосування ефективних запобіжних заходів.

Таким чином, завдання змінити ситуацію із забезпеченням простежуваності походження водних біоресурсів, видобутих у водних об'єктах України, постало з огляду на зобов'язання, взяті за Угодою про Асоціацію з Європейським Союзом, у відповідності до змісту Глави 18 «Політика у галузі рибальства та морська політика».

Зокрема, Статтею 408 Угоди передбачено впровадження в Україні найкращих практик управління рибальством для забезпечення збереження рибних запасів, шляхом, що забезпечує сталий стан таких запасів та ґрунтується на екосистемному підході.

Стаття 410 Угоди вимагає налагодити контроль риболовної діяльності шляхом впровадження необхідного обладнання для спостережень, організувати відповідне збирання даних про вилов та вивантаження уловів, удосконалити ефективність діяльності ринків, в тому числі через впровадження механізму простежуваності.

Проблему врегулювання організаційних механізмів забезпечення законності використання природних водних біоресурсів України висвітлено у Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій України на 2015–2020 роки Мінагрополітики України, яка до пріоритетних заходів з реформування та розвитку національного рибного господарства відносить перегляд та напрацювання законодавчої бази, що сприятиме, зокрема, контролю за рибальством, посиленню боротьби з незаконним промислом, торгівлею рибою і рибною продукцією, а також наближенню українського законодавства в галузі рибного господарства до законодавства Європейського Союзу.

Тому важливо передбачити створити реєстр суб'єктів господарської діяльності, що є Першими продавцями водних біоресурсів, вилучених та вивантажених в Україні. В Україні такими суб'єктами фактично є усі рибальські підприємства.

Має бути створений реєстр суб'єктів господарчої діяльності, що придбають нерозділені партії вивантажених водних біоресурсів у перших продавців та в подальшому забезпечують роздільну реалізацію цих водних біоресурсів, беручи на себе відповідальність регулярно звітувати про обсяги реалізації до державних компетентних органів та забезпечувати супроводження реалізовуваної сировини відповідними сертифікатами з ідентифікаційними даними, для простежуваності до місць перероблення або кінцевої реалізації.

Доцільною, на нашу думку, є пропозиція щодо спрямування результатів дослідження на впровадження передового досвіду Європейського Союзу у питаннях розроблення та практичного впровадження системи сертифікації уловів водних біоресурсів.

Законодавчі умови за даним напрямом містяться в регламентних документах ЄС № 1005/2008 (ЄС) від 29.09.2008 та № 1224/2009 (ЄС) від 20.11.2009, які імплементовано в національному законодавстві в усі, без виключення, країни Європейського Союзу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 5

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Catallaxy, 1993. 192 с.
2. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 496 с.
3. Тойнби А. Дж. Постижение истории. М.: Айрис-пресс, 2006. 640 с.
4. Халленствент А. Россия и Норвегия: рынки рыбных продуктов. Рыбное хозяйство. 1996. № 1. С. 15–18.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
6. Вдовенко Н. М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції. Innovative solutions in modern science. 2016. № 4 (4). С. 3–17.
7. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці. Економіка АПК. 2013. № 8. С. 12–21.
8. Вдовенко Н. М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні: [монографія]. К.: Кондор-Видавництво, 2013. 464 с.
9. Вдовенко Н. М., Хижняк Ю. А. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства. Science Rise. 2015. № 2/3 (7). С. 20–26.
10. Самуельсон П. Экономика. М.: АЛГОН ВНИИСИ, 1993. Т. 2. 416 с.
11. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар. К.: Академія, 2003. 252 с.
12. Сисмонди Ж. Новые начала политической экономии. М.: А. И. Мамонтова, 1897. Вып. VIII. 292 с.
13. Діброва А. Д. Механізм бюджетної підтримки сільського господарства України. К.: Агросвіт, 2007. № 15. С. 6–11.
14. Газуда М. В. Удосконалення державного регулювання процесів використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві. Наук. вісник Мукачівського державного університету. 2015. Вип. 2. Ч. 1. С. 18–23.

15. Кваша С. М., Вдовенко Н. М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів. Інвестиції практика та досвід. 2011. № 20. С. 7–11.

16. Шинкарук Л. В. Економічний вимір участі України в інтеграційних процесах. Вісник НАНУ. 2014. № 5. С. 56–61.

17. Вдовенко Н. М. Методичне забезпечення розвитку галузей аграрного сектору економіки. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. № 3 (44). С. 43–48.

18. Вдовенко Н. М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу. ScienceRise. 2015. № 5/3 (10). С. 39–45.

19. Вдовенко Н., Хижняк Ю. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства. ScienceRise. 2015. № 2/3 (7). С. 20–26.

20. Вдовенко Н. М. Вплив сучасних трансформаційних процесів на фінансову підтримку виробників сільськогосподарської продукції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2015. № 1 (45). Т. 1. С. 119–129.

21. Vdovenko N. M., Korobova N. M. Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards. Wspolraca Europejska. 2015. № 3 (3). Vol. 3. С. 68–80.

22. Vdovenko N. M. Mechanisms of regulatory policy application in agriculture. Economic Annals-XXI. 2015. № 5–6. С. 53–56.

23. Вдовенко Н. М., Богач Л. В. Пріоритети функціонування агропідприємств на основі оренди земель: виклики глобалізації. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2016. № 10 (20). Т. 2. С. 63–66.

24. Вдовенко Н. М. Обліково-аналітичні засади купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням зарубіжного досвіду. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2016. № 8. С. 99–102.



25. Вдовенко Н. М., Сокол Л. М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів. Науковий Вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С. 22–28.

26. Вдовенко Н. М., Богач Л. В. Зміни у глобальних тенденціях формування біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Науковий Вісник Полісся. 2016. № 4 (8). С. 162–167.

27. Vdovenko N. M., Bohach L. V. Scientific substantiation of the reduction of import dependence in the markets of agricultural products. Науковий вісник Полісся. 2017. № 2 (10). С. 13–17.

28. Vdovenko N. M., Sokol L. M. Applied basis of fish policy effect to public food providing. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 1 (9). Ч. 2. С. 202–207.

29. Vacho R. J., Vdovenko N. M., Poyda-Nosyk N. N. Implementation of foreign experience of pre-trial dispute settlement at financial services markets in Ukraine. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 2 (10). Ч. 2. С. 85–93.

30. Вдовенко Н. М., Деренько О.О. Парадигмальний погляд на формування заходів регулювання ринку продукції аквакультури. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 2 (10). Ч. 2. С. 139–143.

31. Poyda-Nosyk N. N., Vacho R. J., Vdovenko N. M. Comparative characteristic of development trends in the Polish and Ukrainian insurance markets: conclusions for Ukraine. Науковий вісник Полісся. 2017. № 3 (11). Ч. 1. С. 92–98.

32. Vdovenko N. M., Nakonechna K. V., Samsonova V. V. Mechanisms and tools of supply regulation in agricultural sector of economy. Науковий вісник Полісся. 2017. № 3 (11). Ч. 1. С. 165–169.

33. Vdovenko N. M., Hryshchenko N. P., Marchenko I. O. Methodological component of forming the market of goat products in Ukraine. Науковий Вісник Полісся. 2017. № 1 (9). Ч. 2. С. 198–201.

34. Vdovenko N. M., Nakonechna K. V., Pavlenko M. M. Methodical component of the performance of state support producers mechanism. Науковий вісник Полісся. 2017. № 4 (12). Ч.1. С. 22–27.

35. Вдовенко Н. М. Парадигмальний погляд на розвиток аквакультури. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 112–115: [електронний ресурс]. Режим доступу до журналу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8\\_ukr/19.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/19.pdf)

36. Vdovenko N. M. Mechanisms of regulatory policy application in agriculture. *Economic Annals-XXI*. 2015. № 5–6. С. 53–56. DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea> Режим доступу: <http://soskin.info/userfiles/file/2015/5-6%202015/Vdovenko.pdf>

37. Вдовенко Н. М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу. *ScienceRise*. 2015. № 5/3 (10). С. 39–45.

38. Вдовенко Н. М. Методичне забезпечення розвитку галузей аграрного сектору економіки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2014. № 3 (44). С. 43–48.

39. Вдовенко Н. М., Варшавська Н. Г., Павленко М. М. Забезпечення конкурентоспроможності галузей АПК в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2018. Вип. 284. С. 204–211. Режим доступу: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economica/article/view/11300/9901>

40. Вдовенко Н. М., Наконечна К. В. Особливості структурних змін в економіці України. *Економіка АПК*. 2018. № 9. С. 56–61. Режим доступу: <http://eapk.org.ua/contents/2018/09/56> DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201809056>

41. Вдовенко Н. М., Павленко М. М. Стан та тенденції регулювання розвитку галузей морського господарства та круїзного туризму. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 3 (15). 2018. С. 55–62.

42. Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є. Ризики й невизначеності у рибному господарстві та дії України у боротьбі з ННН-рибальством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 83–87. Режим доступу: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20\\_1\\_2018ua/20.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/20.pdf)

43. Вдовенко Н. М., Павленко М. М. Концептуальні засади конкурентоспроможної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 1 (13). С. 83–87. Режим доступу: <http://e-visnyk.zdia.zp.ua//journals/1-13-2018/18.pdf>

44. Вдовенко Н. М., Шарило Ю. Є., Курмаєв П. Ю., Дмитришин Р. А. Забезпечення конкурентних переваг рибного господарства з використанням прогресивної виробничо-технологічної бази. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. № 16. 2018. С. 99–108. Режим доступу: <https://nonproblem.net/nomeri-zhurnalu/>

45. Вдовенко Н. М., Цимбал Л. І., Коробова Н. М. Функціонування інтегрованих підприємств аграрного сектору на засадах дії механізму державно-приватного партнерства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. 2018. № 2 (10). С. 104–109. Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15203501334365.pdf>

46. Вдовенко Н. М., Цимбал Л. І., Павленко М. М. Формування архітекτονіки стану та тенденцій розвитку агрохолдингів як конкурентоспроможних учасників аграрного ринку. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. № 14. 2018. С. 126–133. Режим доступу: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/05/16.pdf>

47. Вдовенко Н. М. Trends to the definition and justification of the range of data which have to be collected by the way of processing and fish trading. Авторське свідоцтво № 83070 від 23.11.2018. Рішення про реєстрацію авторського права №83780 від 25.09.2018.

48. Вдовенко Н. М. Формування системи управління рибним господарством, охороною та відтворенням водних біоресурсів. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 74438 від 27.10.2017. Рішення про реєстрацію авторського права на твір № 75139 від 30.08.2017

49. Вдовенко Н. М., Павленко М. М. Тенденції розвитку великих формувань як конкурентоспроможних учасників аграрного ринку. Авторське

свідоцтво № 82964 від 19.11.2018. Рішення про реєстрацію авторського права № 83693 від 21.09.2018.

50. Вдовенко Н. М., Варшавська Н. Г. Пріоритети у забезпеченні конкурентоспроможності галузей аграрного сектору економіки в контексті євроінтеграції. Авторське свідоцтво № 82965 від 19.11.2018. Рішення про реєстрацію авторського права № 83694 від 21.09.2018.

51. Вдовенко Н. М., Павленко М. М., Наконечна К. В. Наслідки дії механізму державної підтримки рибогосподарського виробництва на засадах «викликів ринків». Авторське свідоцтво № 75973 від 16.01.2018.

52. Вдовенко Н. М., Павленко М. М. Influence of the fish policy on the functioning of the fish market. Авторське свідоцтво № 75968 від 16.01.2018.

53. Вдовенко Н. М., Павленко М. М. The new priorities of the main instruments for regulation of supply in the agrarian sector of the domestic economy. Авторське свідоцтво № 75969 від 16.01.2018.

54. Вдовенко Н. М., Павленко М. М., Наконечна К. В. The new priorities of the main instruments for regulation of supply in the agrarian sector of the domestic economy. Авторське свідоцтво № 75970 від 16.01.2018.

55. Вдовенко Н. М. Інструменти регулювання вітчизняного ринку продукції аквакультури в контексті формування глобальних продовольчих систем та регіональних ринків. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір №74434 від 27.10.2017. Рішення про реєстрацію авторського права на твір №75135 від 30.08.2017

56. Вдовенко Н. М. Прикладний базис глобального впливу рибної політики на забезпечення продовольчої безпеки. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 74435 від 27.10.2017. Рішення про реєстрацію авторського права на твір № 75136 від 30.08.2017

## РОЗДІЛ 6

# КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

### 6.1 Теоретичні засади забезпечення інструментарію управління та регулювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі в контексті євроінтеграційного розвитку

Набуття Україною незалежності в 1991 році дає початок розвитку динамічних відносин між Європейським Союзом (ЄС) і Україною. Українська держава є пріоритетним партнером Європейського Союзу в рамках Європейської політики сусідства (ЄПС) та Східного партнерства. У березні 2007 року відбулися переговори щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Очікувалося, що Угода буде підписана у 2013 році та вступить в дію невдовзі після цього, але остаточне рішення було прийняте тільки після суспільно-політичних процесів, які були продиктовані сучасними реаліями в середині країни.

21 березня 2014 року, глави держав та урядів Європейського Союзу та Прем'єр-міністр України підписали політичні положення Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною.

Також було знов підтверджено прагнення підписати другу частину положень (про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі), що і було зроблено 27 червня 2014 року в ході засідання Ради ЄС Президентом України та керівництвом Європейського Союзу і главами держав та урядів 28 держав-членів ЄС була підписана економічна частина Угоди.

Разом з тим, Європейський Союз вже запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосується 94,7 % від усього обсягу промислових товарів та

83,4 % товарів та харчової продукції, що імпортуються Євросоюзом з нашої держави, і діяло до 1 січня 2016 року [1].

Україна має величезний потенціал через її багаті природні ресурси та сприятливі кліматичні умови і ключове географічне положення, з виходом до Чорного моря. З приростом населення, як стверджують вчені, зростання попиту на харчові продукти є очевидним. Одне з головних питань, яке постає перед дослідниками – як розподілити обмежені ресурси з метою забезпечення соціального благополуччя та національного економічного зростання в нових економічних умовах. Як показало дослідження, в зазначених умовах зростає важливість забезпечення інструментарію управління та регулювання інноваційним розвитком суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі та обумовлює актуальність теоретичних та прикладних досліджень в даному напрямі.

Як показують дослідження на початку 90-х років в Україні вироблялося 6 млн тонн, а зараз, за даними Держкомстату, щорічно випускається і реалізується 2,5 млн тонн хліба і хлібобулочних виробів. Основний обсяг виробництва (понад 70 %) хліба і булочних виробів зосереджений на промислових хлібопекарних підприємствах. Решта виробляється підприємствами і пекарнями різних форм власності. Останні 10 років на хлібному ринку України простежуються дві тенденції. По-перше, йде концентрація виробництва і створення великих об'єднань (холдингів), що мають підприємства в декількох регіонах. Нині з'явилася безліч дрібних виробників, що спеціалізуються на випуску окремих видів хлібобулочних виробів. Число таких підприємств сягає декількох тисяч, а питома вага в тоннажі, за різними оцінками, – від 30 % до 60 %.

На даний час близько 70 % продукції хлібозаводів підлягає державному ціновому регулюванню. За даними Держстату, за півріччя галузь отримала 177,2 млн грн. збитків, при цьому збитковими виявилися 48,2 % підприємств. Важливо те, що в Україні ціни на хліб при порівнянному рівні витрат на виробництво набагато нижчі, ніж у європейських країнах. Рентабельність основних і тому регульованих державою сортів хліба не перевищує 5 %.

Показники кількості покращує рентабельність нерегульованих сортів більш дорогого сегмента (батони, здобні вироби, дрібноштучних і кондитерська продукція), де рентабельність доходить до 15–20 %. Але питома вага такого товару не перевищує 20–25 %. А для нормального існування підприємства загальна рентабельність повинна бути не менше 10–15 %, а не 3–4 %, як нині.

Природу заходів, інструментів регулювання, конкуренції як визначального фактора упорядкування цін та стимулу інноваційних процесів різні вчені розглядають по-різному, а тому доцільним є проведення аналізу основних найпоширеніших її визначень, сформульованих відомими науковцями. Слово «конкуренція» (від. лат. – *concurrentia*) означає «змагання», «зіткнення». Перші теоретичні уявлення про рушійну силу конкуренції знаходимо у працях шотландського економіста і філософа А. Сміта. В своїй праці «Дослідження про природу та причину багатства народів» А. Сміт обґрунтував, що конкуренція, вирівнюючи норму прибутку, призводить до оптимального розподілу праці й капіталу. Конкуренція – «невидима рука» ринку, яка автоматично врівноважує ринок. А. Сміт пов'язував конкуренцію із чесним, без змови суперництвом, що ведеться між продавцями за найбільш вигідні умови продажу товару, без будь-якого свідомого контролю над ринковими процесами [4].

На думку американського економіста П. Хейне під поняттям «конкуренція» слід розуміти – «прагнення якомога краще задовольнити критеріям доступу до рідкісних благ» [5, с. 73]. К. Макконел і С. Брю визначають конкуренцію як наявність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців, які мають можливість вільно входити на ринок та виходити з нього [6, с. 501]. Австрійський вчений Ф. Хаєк, нобелівський лауреат з економіки у 1974 р., зазначає, що конкуренція – процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання. На його думку, на ринку тільки завдяки конкуренції приховане стає явним [7, с. 28]. Спеціальну модель, яка пояснює галузеву структуру й прибутковість підприємств запропонував М. Портер, ще на початку 80-х років. Ми досить швидко можемо її адаптувати і до суб'єктів господарювання

хлібопекарської галузі Згідно з його теорією галузевого аналізу, у будь – якій галузі економіки – неважливо, діє вона тільки на внутрішньому ринку або на зовнішньому, – суть конкуренції виражається п'ятьма силами (рис. 6.1).

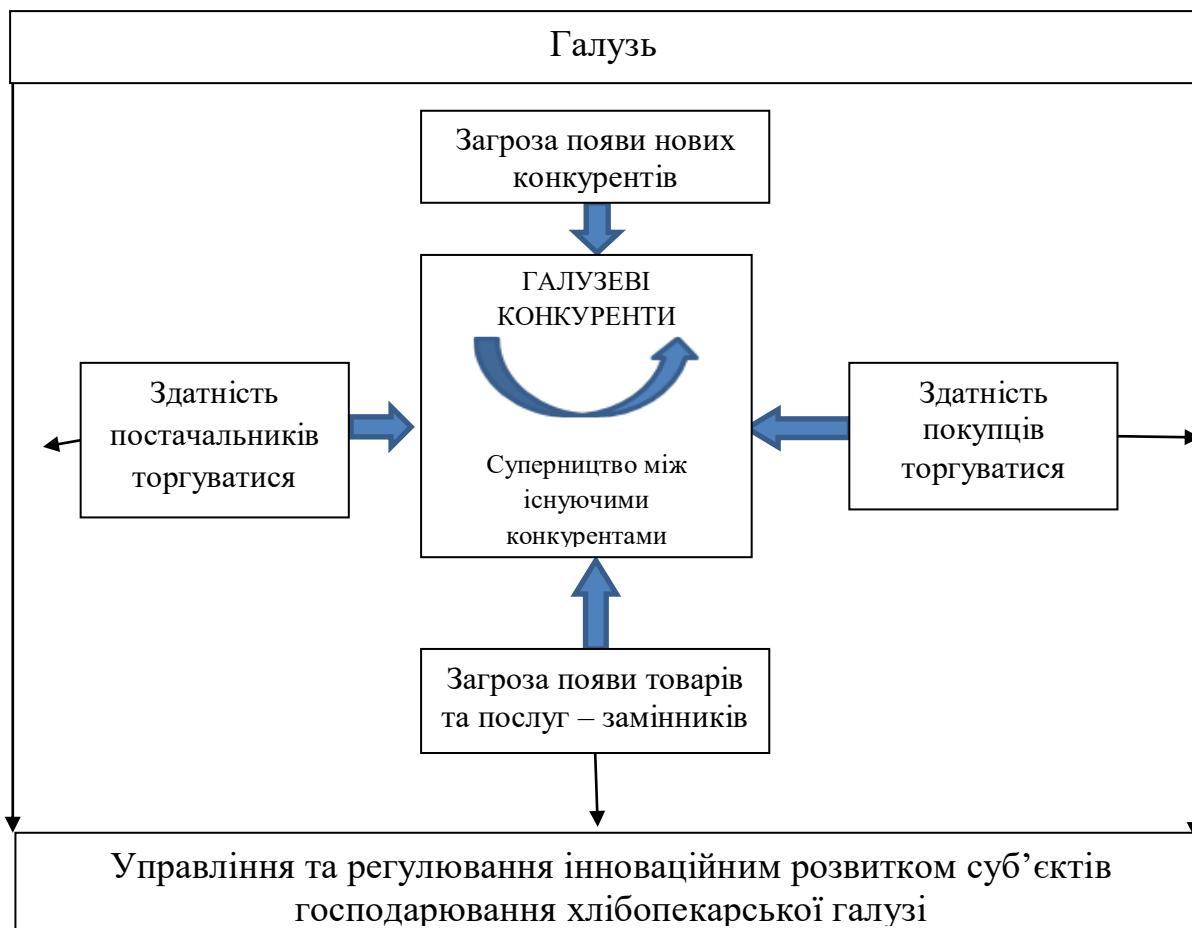


Рис. 6.1 Модель п'яти сил конкуренції М. Портера адаптована до процесів управління та регулювання інноваційним розвитком суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі в контексті євроінтеграційного розвитку

М. Портер вважає, що «конкуренція є щось більше, ніж просто суперництво між існуючими конкурентами та інтенсивність конкуренції в галузі не являється ні випадковістю, ні невезінням. Напроти, конкуренція в галузі виникає з її основоположної економічної структури і виходить далеко за рамки поведінки діючих конкурентів, зокрема і в питаннях забезпечення інструментарію управління та регулювання інноваційним розвитком суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі в контексті євроінтеграційного розвитку.



Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил: загрозою виникнення нових конкурентів, загрозою появи товарів-замінників, здатністю постачальників комплектуючих виробів торгуватися, здатністю покупців торгуватися, суперництвом конкурентів, які вже є на ринку між собою. Значення кожної з п'яти сил змінюється від галузі до галузі і визначає у підсумку «прибутковість галузей» [8, с. 37]. Проведення аналізу основних найпоширеніших визначень конкуренції дозволяє дійти висновку, що конкуренція, як наукове поняття – багатоаспектне тому представляється необхідність визначення її змісту в кожному конкретному випадку в залежності від цілей, у зв'язку з якими вона сформована. При вивченні питання економічного зростання дослідники нерідко звертаються до поняття конкурентоспроможності – як основи для аналізу.

Безумовно, конкурентоспроможність є необхідною умовою економічного зростання. В свою чергу зростання продуктивності є найважливішим елементом підтримання конкурентоспроможності і в значній мірі пов'язане з впровадженням нових технологій та інновацій. В свою чергу, інновації обумовлені дослідженнями і розробками та впливом державної політики. Сукупність цих теоретичних понять є актуальним питанням для прикладних досліджень у агропродовольчому секторі.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає конкурентоспроможність як «здатність компаній, галузей, регіонів, країн і наднаціональних регіонів генерувати, будучи і залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції, порівняно високий фактор доходу і фактор рівня зайнятості на сталій основі». Європейська комісія використовує наступне визначення: «стійке зростання рівня життя нації чи регіону, при відносно низькому рівні вимушеного безробіття, наскільки це можливо» [9, с. 5]. Визначення поняття «конкурентоспроможності» в широкому розумінні М. Портер визначає, як «можливість виграшу у змаганні», а що стосується економічного розуміння, то, як «володіння якостями, що створюють перевагу для суб'єкту економічного змагання» [8, с. 138]. Поняття «конкурентоспроможність» як економічна категорія включає декілька рівнів, тому представляється доцільним розглядати її через

призму ієрархії об'єктів: конкурентоспроможність окремо взятого товару → підприємства → галузі → і на решті країни в цілому. При цьому слід зауважити, що на думку вчених, конкурентоспроможність країни важливою мірою залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [10, с. 174]. Узагальнюючи роботи провідних вчених у даній сфері, все ще немає остаточно узгодженої концепції точного виміру конкурентоспроможності. Однак серед вчених існує певний консенсус, щодо критеріїв оцінки конкурентоспроможності [11; 9]. Оцінка може бути зроблена відповідно до двох дисциплін: а) неокласична економічна теорія, яка фокусується на торгівельному успіху і яка вимірює конкурентоспроможність з реальним обмінним курсом, індексом порівняльних переваг, індексом експорту та імпорту; б) стратегічна школа менеджменту, яка робить акцент на міцній структурі і менеджменті.

В останній, конкурентоспроможність визначається за перевагами в витратах та нецінових факторах. У процесі наукового дослідження схематизовані показники, детермінанти і загальний ефект конкурентоспроможності можна представити у відповідному логічному вигляді (рис. 6.2).

Приймаючи до уваги, відносність конкурентоспроможності як категорії, то й показники, що формуються на абсолютних величинах таких, як об'єм ринку, обсяг експорту, надають недостатньо інформації про конкурентну позицію галузі національної економіки. На нашу думку, доцільно порівнювати показники іменних секторів національних економік.

Одним з основних завдань кожної держави, яка дбає про економічне зростання і досягнення необхідного рівня національної безпеки є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки і зокрема галузей, включаючи хлібопекарську галузь з урахувань інструментарію євроінтеграційного розвитку.

Джефрі Сакс вважає, що конкурентоспроможність національної економіки визначається наявністю в країні здорового ринку, факторів виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного

зростання. Здорова економіка має бути підкріплена зростанням ділової активності, керована законом та стабільними цінами [14, с. 13].

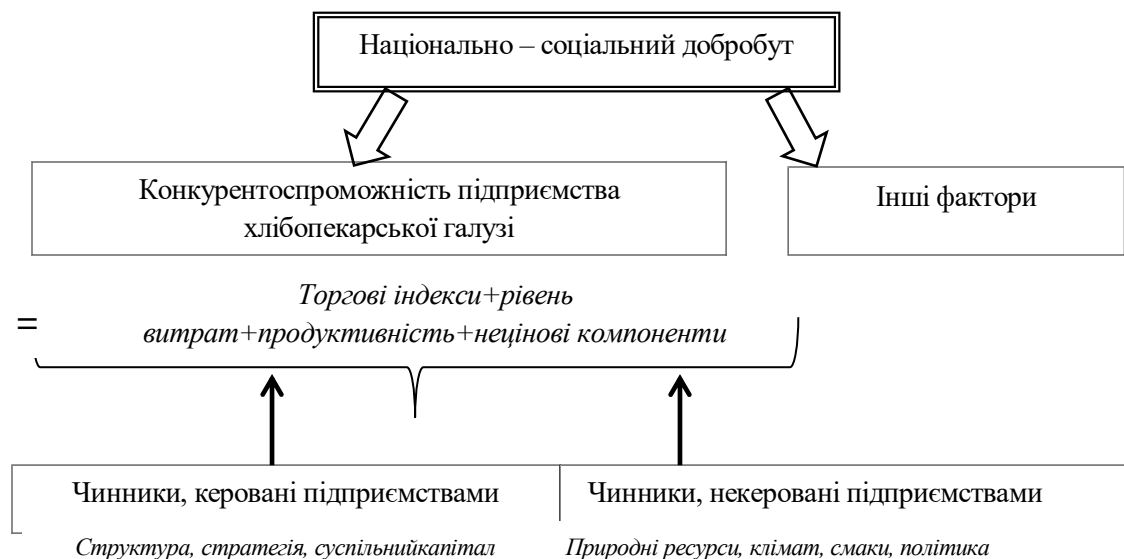


Рис. 6.2 Показники, детермінанти і загальний ефект конкурентоспроможності

При цьому слід зазначити, що в сучасних умовах саме розвиток інноваційних процесів виступає одним із визначальних чинників підвищення рівня конкурентоспроможності країн.

Відповідно до методики Світового економічного форуму (World Economic Forum), розробленої професорами Дж. Саксом та Дж. Мак Артуром для «Звіту по глобальній конкурентоспроможності» (The Global Competitive Report), на базі розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності відбувається ранжування країн по рівню конкурентоспроможності.

При цьому найвагомішими чинниками економічного зростання країни автори вважають відкритість країни у міжнародній торгівлі, якість державної політики, ефективність фінансової системи, мобільність ринків праці, рівень розвиненості технологій, рівень освіти робочої сили, розвиненість суспільних інституцій, стосовно визначення першочерговості потреб національної продовольчої безпеки та розробки нових підходів до формування аграрної політики України в умовах ЗВТ з ЄС з урахуванням сучасних глобальних трансформаційних процесів.

## **6.2 Удосконалення торгівельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом**

З часу здобуття Україною незалежності її інтеграція до Європейського Союзу стала для неї одним з головних політичних та економічних пріоритетів.

В Україні вступила в дію Угода про асоціацію з Європейським Союзом 1 вересня 2017 року. На додачу до створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) це – основний інструмент забезпечення міцного співробітництва, міцних політичних та економічних зв'язків, вираження уваги до традиційних європейських цінностей. ПВЗВТ забезпечує основу для модернізації української системи торговельних відносин та економічного розвитку через відкриті ринки та гармонізацію законодавчої бази відповідно до норм і правил, що використовуються в ЄС. Європейський Союз безумовно підтримує прагнення України до незалежності, суверенітету та територіальної цілісності, наряду з продовжуваними амбіційними спробами українських властей реформувати інститути країни та її економіку, що дозволить реалізувати весь потенціал Угоди про асоціацію та принести користь українцям.

Відповідно до Угоди про асоціацію, Україна має намір прискорити структурні реформи у сфері встановлення демократії, прав людини, верховенства права, ефективного правління, торгівлі та сталого розвитку. Так само в рамках договору передбачено поглиблення співпраці по захисту навколишнього середовища, соціального розвитку та захисту, розвитку транспорту, захисту споживачів, рівних можливостей, розвитку освіти, молоді та культури, промисловості та енергетики. Вступна угода в силу надає новий імпульс співпраці в таких сферах, як зовнішня політика та політика забезпечення безпеки, юстиція, податкова система, система управління державними засобами, наука і технології, освіта та цифрові технології.

Переговори з асоціації відбувалися з 2007 по 2011 роки, договір було підписано 21 березня і 27 червня 2014 року. Суттєва частина положень про

асоціацію тимчасово застосовується з 1 листопада 2014 року та 1 січня 2016 року в рамках створення ПВЗВТ.

Європейський Союз є одним із основних торговельних партнерів України. У 2016 році Європейський Союз продовжував зміцнювати свої позиції ключового торговельного партнера України. За рік загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 35 923,2 млн дол. США, з яких 30 635,2 млн дол. США припало на торгівлю товарами, а 5 287,5 млн дол. США – на торгівлю послугами. Протягом 2016 року двостороння торгівля між Україною та ЄС зростала. У порівнянні з 2015 роком загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 108,1 %. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн дол. США, імпорт – на 19 474,6 млн дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалось негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн дол. США (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС у 2016 році

Показники	Роки		Відношення 2016 р. до 2015 р.	
	2016	2015	млн. дол. США	%
Зовнішньоторговельний оборот всього по Україні	90 547,5	89 231,3	1 316,2	101,5
Зовнішньоторговельний оборот з ЄС	35 923,2	33 243,1	2 680,1	108,1
Питома вага у загальному обсязі	39,67 %	37,25 %	–	–
Експорт всього з України	45 994,2	46 647,9	–653,7	98,6
Експорт до ЄС	16 448,5	15 287,1	1 161,4	107,6
Питома вага у загальному обсязі	35,76 %	32,7 %	–	–
Імпорт всього до України	44 553,3	42 583,4	1 969,9	104,6
Імпорт з ЄС	19 474,6	17 956,1	1 518,9	108,5
Питома вага у загальному обсязі	43,71 %	42,2 %	–	–
Сальдо всього по Україні	+1 440,9	+4 064,5	–2 623,6	–
Сальдо з ЄС	–3 026,1	–2 668,9	–357,2	–

Зовнішньоторговий оборот – сума вартості експорту та імпорту країни за певний час. Розраховують у поточних і сталих цінах. Зовнішньоторговельний оборот показує обсяги міжнародного обміну товарами і послугами країни. Статистика ООН містить дані про світовий товарооборот, представлений сумою вартості експорту всіх країн світу (в доларах США), оскільки обсяг вивезення з усіх держав відповідає обсягу ввезення їх у ці держави. Однак вартість світового експорту завжди менша від вартості імпорту на суму фрахту і страхування. Найбільше товарів та послуг імпортовано з Німеччини (4 651,2 млн дол. США), Польщі (2 827,1 млн дол. США), Франції (1 621 млн дол. США) та Італії (1 388,8 млн дол. США) (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Торгівля товарами України з ЄС у 2016 році

Показники	Роки		Відношення 2016 р. до 2015 р.	
	2016 (млн дол. США)	2015 (млн дол. США)	млн дол. США	%
Зовнішньоторговельний оборот всього по Україні	75 611,4	75 637,1	-25,7	99,96
Зовнішньоторговельний оборот з ЄС	30 635,7	28 361,3	2 274,4	108
Питома вага у загальному обсязі	40,5 %	37,49 %	–	–
Експорт всього з України	36 362,8	38 134,8	-1 772	95,4
Експорт до ЄС	13 497,7	13 017,5	480,2	103,7
Питома вага у загальному обсязі	37,1 %	34,13 %	–	–
Імпорт всього до України	39 248,6	37 502,3	1 746,3	104,7
Імпорт з ЄС	17 138	15 343,8	1 794,2	111,7
Питома вага у загальному обсязі	43,7 %	40,9 %	–	
Сальдо всього по Україні	-2 885,8	+632,5	-3 518,3	–
Сальдо з ЄС	-3 640,3	-2 326,3	-1 314	–

Основними торговельними партнерами України в рамках ЄС були Німеччина (6 554,7 млн дол. США), Польща (5 251,4 млн дол. США), Італія (3 437,1 млн дол. США), Франція (2 191,7 млн дол. США), Великобританія (2 024,6 млн дол. США), Угорщина (2 019 млн дол. США), Нідерланди

(1 786,3 млн дол. США), Іспанія (1 574,7 млн дол. США), Чехія (1 326 млн дол. США), Румунія (1 162,3 млн дол. США), Австрія (1 072 млн дол. США), Словаччина (1 041,6 млн дол. США) та Бельгія (827,7 млн дол. США) [1].

Найбільше українських товарів та послуг експортовано до Польщі (2 424,3 млн дол. США), Італії (2 048,4 млн дол. США), Німеччини (1 903,5 млн дол. США) та Угорщини (1 166 млн дол. США). В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними під позиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Основні товарні групи українського експорту до ЄС у 2016 році

Найменування групи товарів за УКТЗЕД (Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності)	Обсяги експорту (тис. дол. США)		Відношення 2016 р. до 2015 р., у %
	2016 рік	2015 рік	
Недорогоцінні метали та вироби з них (групи 72–83)	3 092 378,7	3 064 036,9	100,9
Продукти рослинного походження (групи 6–14)	2 038 682,3	2 444 656,1	83,4
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84–85)	1 978 829,3	1 797 301,8	110,1
Мінеральні продукти (групи 25–27)	1 453 302,6	1 477 385,3	98,4
Жири та олії тваринного або рослинного походження (група 15)	1 204 266,8	678 335,7	177,5
Деревина і вироби з деревини (групи 44–46)	784 689,9	713 032,6	110,0
Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої (групи 16–24)	703 589,6	762 111,2	92,3

Всі товари при їх декларуванні підлягають класифікації, тобто у відношенні товарів визначається коди відповідно до класифікаційних групувань. Найбільше зростання українського експорту до ЄС спостерігалось по наступних окремих категоріях товарів (у порівнянні з 2015 року): жири та олії тваринного або рослинного походження – 77,5 %; маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – 52,2 %; промислові товари –

44,6 %; вироби з каменю, гіпсу, цементу – 12,9 %; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 12,7 %; текстильні матеріали та текстильні вироби 11,1 %. Основними категоріями товарів, які імпортувалися з ЄС протягом 2016 року, були: механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти, транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом, полімерні і пластмаси, готові харчові продукти, а також недорогоцінні метали та вироби з них (табл. 6.4). Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2016 році становив 5 287,6 млн дол. США або 35,4 % від загального обсягу торгівлі послугами України [15]. Протягом звітного періоду обсяг експорту українських послуг у країни-члени ЄС збільшився порівняно з 2015 роком і склав 2 950,9 млн дол. США (що на 3,21 % більше за показник 2015 року). У той же час обсяг імпорту послуг з ЄС скоротився на 10,69 %, та склав 2 336,7 млн дол. США.

Найбільші обсяги експорту послуг припали на транспортні послуги, телекомунікаційні та комп'ютерні послуги (16,3 %), послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,6 %), а також ділові послуги (7,9 %).

Таблиця 6.4

Основні товарні групи українського імпорту з ЄС у 2016 році

Найменування групи товарів за УКТЗЕД (Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності)	Обсяги імпорту (тис. дол. США)		Відношення 2016 р. до 2015 р., у %
	2016 рік	2015 рік	
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84–85)	3 624 357,3	2 663 044,9	136,1
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (групи 28–38)	3 047 277,9	2 641 600,3	115,4
Мінеральні продукти (групи 25–27)	2 603 638,8	3 480 685,4	74,8
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (групи 86–89)	1 520 614,8	867 223,0	175,3
Полімерні матеріали, пластмаси (групи 39–40)	1 365 921,2	1 283 728,2	106,4
Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої (групи 16–24)	971 248,1	777 186,7	125,0
Недорогоцінні метали та вироби з них (групи 72–83)	875 612,4	778 715,4	112,4



У той же час, в загальному обсязі імпорту послуг найбільша частка припала на державні та урядові послуги (23,8 % від загального обсягу імпорту послуг), транспортні (21,1 %), ділові (14,8 %), послуги, пов'язані з подорожами (10,8 %), та фінансові послуги (10,6 %).

Основними партнерами України в Європейському Союзі у торгівлі послугами в 2016 р. стали такі країни як Великобританія (здійснено торгівлю послугами з Україною на суму 997,5 млн дол. США), Німеччина (812,4 млн дол. США), Кіпр (476,4 млн дол. США), Польща (358,5 млн дол. США) та Австрія (245,7 млн дол. США). Головними імпортерами українських послуг у 2016 році стали Великобританія (на суму 544,4 млн дол. США), Німеччина (332,5 млн дол. США), Кіпр (245,7 млн дол. США) та Польща (134,3 млн дол. США) (табл. 6.5).

Основними європейськими експортерами послуг в Україну були Німеччина (479,8 млн дол. США), Великобританія (453 млн дол. США), Кіпр (230,7 млн дол. США) та Польща (224,1 млн дол. США).

Таблиця 6.5

Торгівля послугами України з ЄС у 2016 р. у млн дол. США

Показники	Роки		Відношення 2016 р. до 2015 р.	
	2016	2015	млн дол. США	%
Зовнішньоторговельний оборот всього по Україні	14 936,1	14 695,5	240,6	101,6
Зовнішньоторговельний оборот з ЄС	5 287,6	5 475,7	-188,1	96,6
Питома вага у загальному обсязі	35,4 %	37,26 %	-	-
Експорт всього з України	9 631,4	9 551,1	80,3	100,8
Експорт до ЄС	2 950,9	2 859,2	91,7	103,2
Питома вага у загальному обсязі	30,64 %	29,94 %	-	-
Імпорт всього до України	5 304,7	5 144,4	160,3	103,1
Імпорт з ЄС	2 336,7	2 616,5	-279,8	89,3
Питома вага у загальному обсязі	44 %	50,86 %	-	-
Сальдо всього по Україні	+4 326,7	+4 406,7	-80	-
Сальдо з ЄС	+614,2	+242,7	371,5	-

Підсумовуючи, потрібно відмітити, що основними статтями українського експорту до ЄС в 2016 році стали: жири та олії тваринного або рослинного походження, деревина і вироби з деревини, машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, недорогоцінні метали та вироби з них.

Основними статтями імпорту в Україну з ЄС в 2016 році стали: засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, недорогоцінні метали та вироби з них, полімерні матеріали, пластмаси.

У товарній структурі зберігаються тенденції до експорту Україною переважно сировинних та базових товарів та імпорту з Європейського Союзу промислової, машинобудівної, а також хімічної продукції з більшою часткою доданої вартості.

Протягом 2001–2014 рр. Україна є одним з найбільших постачальників зернових культур на світовому ринку та найбільшим експортером фуражного ячменю.

Згідно даних Держстату та Держмитної служби загальний обсяг експорту зернових культур за 7 місяців поточного року перевищив – 16 млн тонн на загальну суму понад 3,4 млрд дол. США, що на +22,3 % більше за аналогічний показник попереднього року [16].

При цьому середня експортна ціна реалізації зернових порівняно з аналогічним періодом попереднього року знизилась практично на – 22 % (– 58 дол. США/ тонн) до 213 дол. США/ тонн.

Частка зернових культур у загальному експорті товарів з України перевищила – 10,2 %, поступившись лише металургії (табл. 6.6). Дослідження підтверджують, що згідно даних «Зерно UA» у 2013/2014 маркетинговому році з України було експортовано рекордні 32,3 млн тонн зерна, більше продали лише США (72,3 млн тонн) та ЄС (38,5 млн тонн).

Таблиця 6.6

Зовнішня торгівля зерновими культурами за 7 місяців 2014 р.

Найменування	Експорт			Імпорт			Сальдо, тис. дол. США
	кількість, тис. т	ціна, дол. США/т	вартість, тис. дол. США	кількість, тис. т	ціна, дол. США/т	вартість, тис. дол. США	
Пшениця та меслин	3246,9	246,6	800560,9	0,2	1258,9	258,4	800302,5
Жито	54,3	157,4	8544,4	0,0	620,4	22,8	8521,6
Ячмінь	1470,9	209,1	307572,6	6,7	358,8	2386,1	305186,6
Овес	4,0	198,5	785,0	–	–	–	785,0
Кукурудза	11113,9	204,0	2266961,3	50,3	5838,6	293793,7	1973167,6
Рис	3,4	579,8	1996,9	47,6	522,2	24841,7	–22844,8
Сорго зернове	134,2	199,5	26783,3	0,4	4540,8	1643,1	25140,2
Гречка, просо та інші	4,1	402,5	1653,1	12,8	264,5	3394,0	–1741,0
Всього:	16031,8	213,0	3414857,4	118,0	2766,1	326339,8	3088517,6

За прогнозами Міністерства аграрної політики і продовольства України експорт зерна з України у 2014/2015 маркетинговому році становитиме – 32 млн тонн. Станом на 14.10.2014 р. фактичні обсяги експорту зернових нового урожаю склали – 9975 тис. тонн, у т.ч.: пшениці – 5877 тис. тонн; кукурудзи – 900 тис. тонн; ячменю – 3068 тис. тонн та інших зернових – 130 тис. тонн; завантажено на кораблі – 193 тис. тонн.

Таким чином, обсяги експортованих та підготовлених до експорту зернових складають загалом – 10168 тис. тонн (пшениці – 5993 тис. тонн, ячменю – 3123 тис. тонн та кукурудзи – 922 тис. тонн).

Імпорт зернових культур в Україні за 7 місяців поточного року становив загалом – 118 тис. тонн на загальну суму – 326,3 млн дол. США [2].

При цьому висока середня вартість імпортованих зернових культур (2766 дол. США/ тонн) пояснюється тим, що переважну їх частку становило

насіння дорогих високоефективних гібридних сортів кукурудзи, а також проса й рису (рис. 6.3).

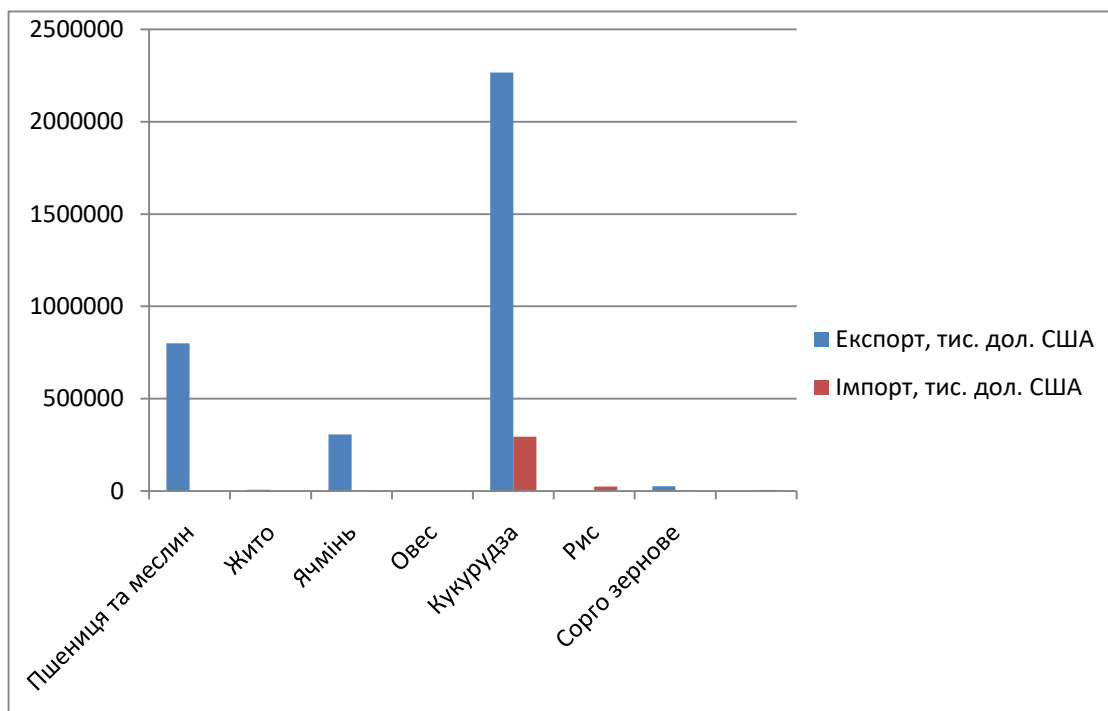


Рис. 6.3 Зовнішня торгівля експорту імпорту у вартісному значенні за 7 місяців 2014 року

Загальне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі зерновими в Україні за 7 місяців 2014 року досягло майже 3,1 млрд дол. США.

Згідно інформацією «Зерно UA» у 2013/2014 маркетинговому році питома частка компаній–трейдерів у загальному обсязі експорту зерна в Україні перевищила 85 %.

Зокрема сумарна частка ТОП–7 найбільших експортерів у загальному обсязі експорту зернових культур з України становила – 72 %, у т.ч. «Нібулон» – 13,9 % (4,5 млн тонн), «ADM» (Альфред Сі Топфер) – 12,7 % (4,1 млн тонн) та «Луї Дрейфус» – 10,8 % (3,5 млн тонн), «Кернел» – 10 % (3,1 млн тонн), державна компанія «ДПЗКУ» – 9,0 % (2,9 млн тонн), «Серна» («Glencore») – 8,0 % (2,6 млн тонн) та «Сантрейд» («Бунге Україна») – 7,7 % (2,5 млн тонн), що свідчить про збереження консолідації ринку експортних поставок української сільськогосподарської продукції.

Вивчення даних Держстату та Держмитслужби обсяги експорту продуктів рослинного походження у 2013 році становили загалом – 8876 млн дол. США, або 89,1 % від загального експорту сільгосппродукції, у т. ч. частка зернових злаків була найбільшою у загальному обсязі експорту сільськогосподарської продукції з України й перевищила – 63,9 % (71,8 % від загального обсягу експорту продукції рослинництва). Загальний експорт зерна в натуральному вимірі за 2013 рік – 27,1 млн тонн.

Основними експортними зерновими культурами були кукурудза та пшениця, зокрема кукурудзи було експортовано 16,7 млн тонн (найбільші поставки здійснювалися до Єгипту, Іспанії, Ірану, Кореї, Японії), пшениці 7,8 млн тонн (Єгипту, Сирії, ПАР, Кенії, Таїланду). Обсяги імпорту продукції рослинництва становили – 2670 млн дол. США, або 58,5 % до всього імпорту сільськогосподарської продукції. Суттєвому нарощуванню експорту зернових на початку 2014/2015 маркетингового року завадили низький рівень закупівельних цін на фоні збереження традиційних проблем із логістикою [17].

За таких умов перед виробниками постає дилема – продати збіжжя «вже й за недорого» та отримати кошти на проведення посівної й розрахунків з кредиторами, або довести зерно до високих кондицій та притримати його на елеваторах для наступної реалізації навесні за вищими цінами, що потребуватиме матеріальних витрат та відповідних фінансових ресурсів.

Як підтверджують проведені нами дослідження і за оцінкою USDA у 2014/2015 маркетинговому році Україна вдруге поспіль є найбільшим на даний час експортером зернових (30,1 млн тонн) у світі. При цьому, слід зазначити, що Україна йде після США (73,2 млн тонн), випередивши Росію (29,7 млн тонн) та Аргентину (27,5 млн тонн) [18]. Таким чином, можна прийти до висновку, що проаналізовані отримані дані у прогнозів покаже, що основу експорту зернових у наступному 2016 маркетинговому році становитиме кукурудза (її частка в грошовому вимірі може досягати близько 55–60 %) та пшениця й меслин (фуражна суміш пшениці й жита) з часткою близько 25 %.

### **6.3 Поглиблений аналіз собівартості виробництва м'яса птиці в різних країнах світу та її вплив на конкурентоспроможність**

В сучасному світі дуже важливим фактором для будь-якої країни є конкурентоспроможність її продукції на закордонних експортних ринках.

В розрізі ринку продукції птахівництва, важливим є аналіз ключових факторів, які впливають на здатність нашої продукції знайти своїх покупців на іноземних ринках. Ключовою складовою в собівартості м'яса птиці є корми, на долю яких припадає до 2/3 витрат. Вартість кормів має географічну залежність, та в свою чергу обумовлює значну різницю в собівартості вирощування птиці залежно від регіону. Тому найнижчу собівартість виробництва м'яса птиці мають країни Південної Америки, що вирощують значні обсяги кукурудзи та сої. Країни Європи, в свою чергу, є залежними від імпорту складових кормів з інших регіонів. Птахівництво є важливою галуззю тваринництва в Україні, яка має здатність поліпшити забезпечення населення високоякісними продуктами харчування та зміцнити продовольчу безпеку держави.

Не менш важливим за споживання в середні країни і розвиток експортного потенціалу. Існує необхідність у поглибленому дослідженні розвитку птахівництва в сільськогосподарських підприємствах України та позиціонування нашої продукції на зовнішніх ринках.

Європейський Союз є нетто експортером м'яса птиці. У 2014 році виробництво склало 13,1 млн тонн. Лідерами з виробництва є Польща (13,7 %), Франція (12,7 %), Великобританія (12,4 %), Німеччина (11,4 %) та Іспанія (11,1 %). Експорт становив 1,3 млн тонн, а імпорт склав 0,8 млн тонн. Половина експорту птиці приходить на п'ять країн: Південна Африка, Бенін, Гонконг, Саудівська Аравія та Україна [19].

Собівартість виробництва м'яса птиці в таких країнах ЄС як Франція, Німеччина, Великобританія, Нідерланди та Іспанія, коливається у межах 91 – 97 євроцентів за 1 кг живої маси (табл. 6.4).

Найнижча собівартість у Польщі – 90,2 євроцентів, найвища в Європі у Італії – 106,5 євроцентів за 1 кілограм.

Таблиця 6.4

Собівартість виробництва м'яса птиці в країнах ЄС, євроцентів/кг живої маси

	Нідерланди	Німеччина	Франція	Великобританія	Італія	Іспанія	Данія	Польща	Угорщина
Загальна вартість	91,2	92,9	94,9	96,9	106,5	95,2	91,4	90,2	91,8
Добове курча	14,4	14,7	16,9	16,6	15,1	12,2	15,7	14,1	13,9
Корми	56,4	57,9	57,4	61,9	74,1	67,4	54,1	60,7	57,6
Інші змінні витрати	8,6	8,6	8,2	7,4	7,5	5,8	9,3	7,2	8,9
Праця	4,4	4,5	4,9	3,1	2,6	2,9	4,6	1,4	2,3
Капітальне будівництво	5,4	5,8	6,5	7,0	6,2	5,9	6,5	5,9	8,0
Загальні	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	0,9	1,1	0,8	0,8
Утилізація посліду	0,9	0,4	0,0	0,1	-	-	0,0	0,1	0,3

Корми мають найбільшу складову в структурі собівартості.

Різниця в вартості годування між країнами ЄС обумовлена такими факторами як:

- середній розмір ферми;
- структура ланцюгу поставки;
- відстань від морських портів до ферми;
- наявність водних шляхів транспортування.

Вартість забою птиці в ЄС складає від 21 до 39 євроцентів за 1 кг забійної маси, яка на 30 % менша за живу масу.

Основними складовими вартості процесу забою є вартість праці (30 %) та вартість капітального будівництва та обладнання (30 %).

Різниця в вартості оплати праці та в банківських ставках в різних країнах ЄС є важливими факторами, що призводять до різниці вартості забою.

Вартість транспортування, енергії, води, контроль якості та утилізація разом складають до 40 % в структурі витрат [20] (рис. 6.4).

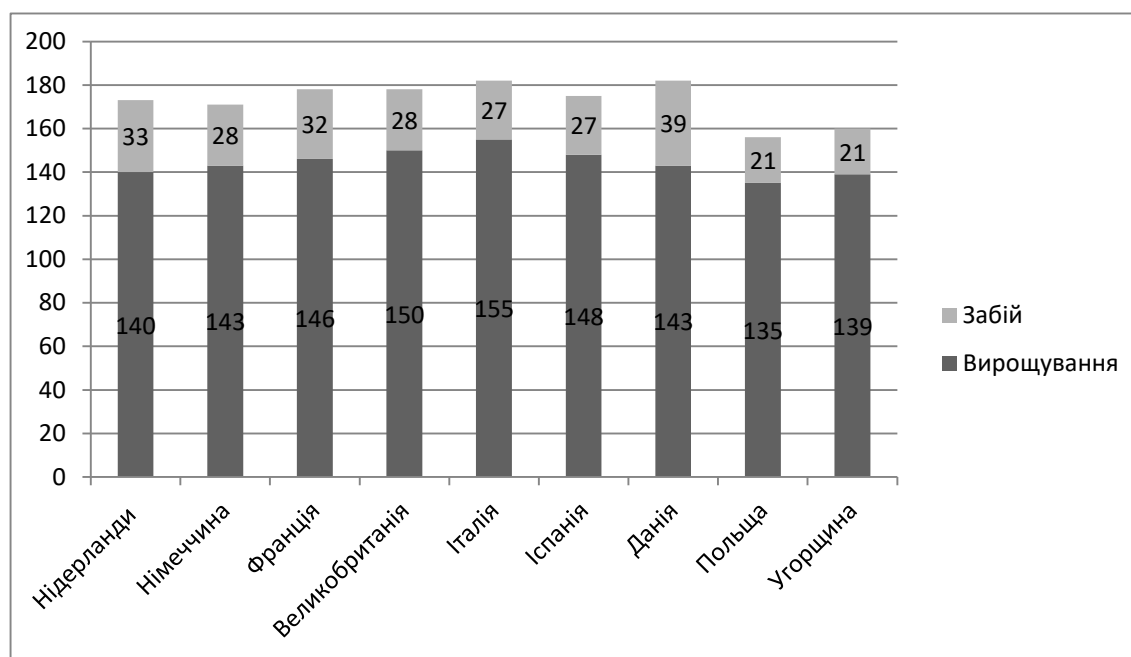


Рис. 6.4 Повна собівартість виробництва м'яса птиці в країнах ЄС, євроцентів/кг забійної маси

Вартість кормів у таких країнах як Бразилія, Аргентина та США нижча ніж у Європейському Союзі, що обумовлюється вирощуванням багаті кількості таких культур як кукурудза та соя.

Виробники з ЄС є частково залежними від імпорту кормових складових з Південної Америки, тому вартість доставки і зберігання підвищує вартість годівлі в Європі. Також слід зазначити, що конверсія корму в живу масу в Бразилії, Аргентині, США та Україні вища ніж у Європі, що відображається на більшій вазі бройлерів [15] (рис. 6.5).

Порівнюючи собівартість виробництва м'ясаптиці в різних країнах, можна зазначити що витрати в ЄС майже на 47 % більші ніж у Аргентині та Бразилії, та на 32 % більші за такі в Україні.

У 2014–2015 рр. сталися значні зміни в географії експортних поставок м'яса птиці з України. Слід зазначити істотне падіння поставок до Росії та ріст продажів до країн ЄС.



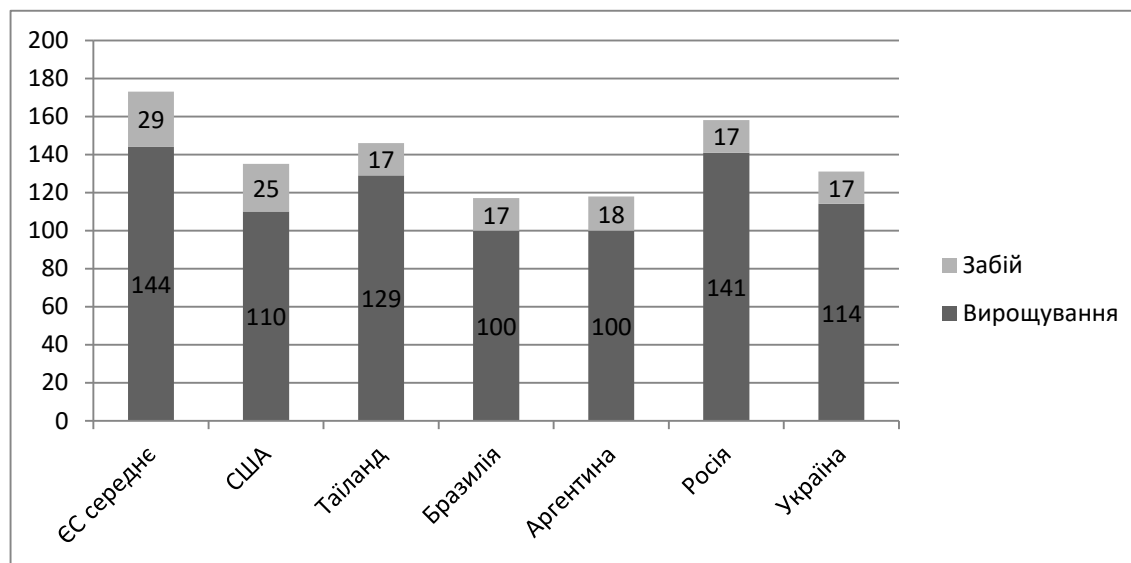


Рис. 6.5 Повна собівартість виробництва м'яса птиці в різних країнах, євроцентів/кг забійної ваги

За першу половину 2015 року Україна експортувала на 10 % більше м'яса птиці ніж за такий період попереднього року. Обсяг експорту склав 75,8 тис. тонн, що в грошовому еквіваленті нараховує 106,4 млн дол. США. Найбільшими споживачами української курятини є Ірак, Нідерланди та Казахстан. В період з 2006 по 2013 роки експорт м'яса птиці з України до країн ЄС був незначним. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, Україна отримала квоту в 16 000 тонн м'яса та субпродуктів птиці, що призвело до зростання експорту до 17 000 тонн у 2014 (52,8 млн дол. США в грошовому еквіваленті). Частка України у європейському імпорті птиці досягла 9,3 %. Ця частка є доволі суттєвою, а основним експортером м'яса птиці до ЄС є Бразилія. В 2014 р. доля Бразилії в імпорті ЄС склала 60 %, Таїланду – 30 %.

За першу половину 2015 р. до ЄС було експортовано понад 11600 тонн м'яса птиці що у 3,5 рази більше ніж за такий період в минулому році. Основний імпортер серед країн ЄС у 2014 році були Нідерланди, що закупили більше 70 % від загального експорту до ЄС. В свою чергу імпорт м'яса птиці з країн ЄС у 2014 р. зменшився на 30,4 % та склав 51 000 тонн. У 2015 р. основними постачальниками мороженої птиці до України були Польща та

Німеччина. У 2014 р. сальдо торгівлі негативне і становило мінус 4,9 млн дол. США. У січні – червні 2015 р. сальдо позитивне і становило понад 12 млн дол. США [19] (рис. 6.6).

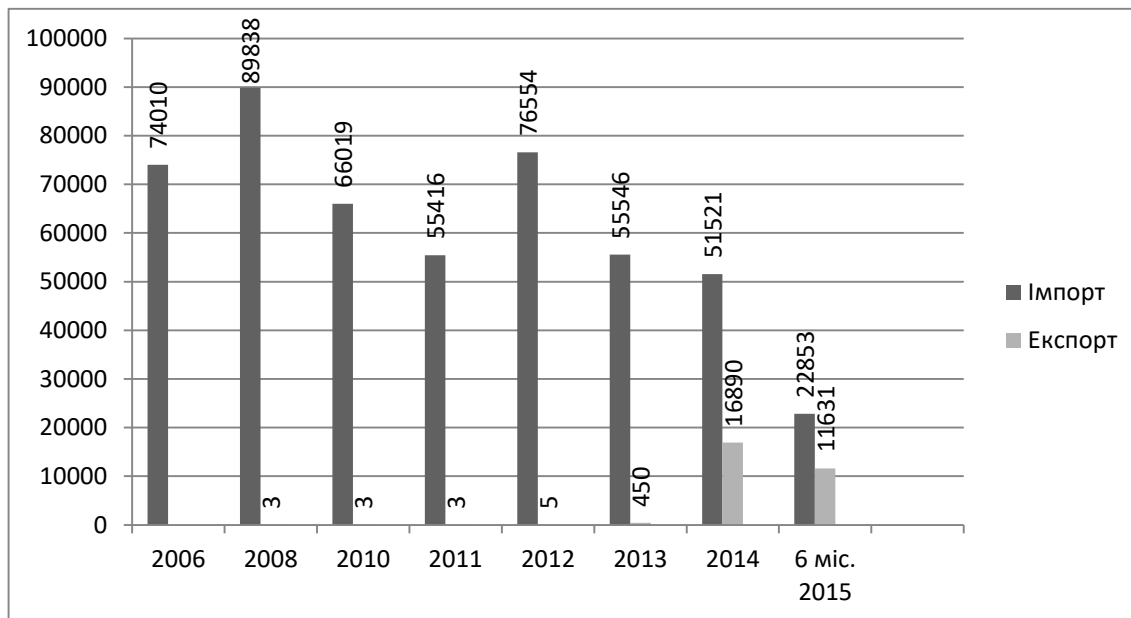


Рис. 6.6 Динаміка торгівлі м'ясом птиці та субпродуктами між Україною і ЄС  
Основним та найбільшим експортером м'яса птиці до Європейського Союзу є ПАТ «Миронівський Хлібопродукт».

В 2014 році загальне виробництво склало 546500 тонн, а експорт 140920 тонн (в тому числі до ЄС – 16500 тонн).

За останні два роки сталися значні зміни в географії експорту українського м'яса птиці.

Падіння продажів в країни Митного Союзу супроводжується початком поставок до ЄС, в межах встановлених квот [4].

Дослідження показало, що у структурі витрат на виробництво м'яса птиці затрати на корми складають до 70 %. Їх зниження дозволить підвищити ефективність виробництва та підвищити конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках.

Другим важливим чинником є вартість праці. Нижчий рівень заробітної плати в Україні, порівняно з країнами ЄС позитивно впливає на конкурентоспроможність.

#### **6.4. Конкурентоспроможність і виявлені порівняльні переваги аграрного сектору України в торгівлі з Європейським Союзом**

Угода про Асоціацію між Україною та ЄС має сприяти продовженню та значному збільшенню торгівельних потоків з країнами ЄС як в грошовому так і в натуральному виразі.

Оскільки ринок агропродовольчої продукції ЄС є одним з найбільших у світі, ця стаття аналізує позиції України на цьому ринку та конкурентоспроможність українських агропродовольчих товарів.

Україна традиційно була, і досі залишається важливим виробником та експортером агропродовольчої продукції, враховуючи її багаті природні ресурси, сприятливі кліматичні умови і ключове географічне положення на карті Європи разом з виходом до Чорного моря.

Україні належить 1/3 запасу світового чорнозему, при чому 68 % орної землі в Україні становлять чорноземи – це темний ґрунт багатий на гумус, дуже родючий та винятково прибутковий для сільського господарства [21].

Подальше виконання положень Угоди про Асоціацію з одночасним якісним впровадженням реформ неодмінно призведе до появи нових можливостей, пріоритетів та напрямків в агропродовольчому секторі.

В результаті, Україна зможе краще функціонувати на ринку ЄС, і буде мати можливість виробляти товари з високою доданою вартістю, що в свою чергу призведе до збільшення як кількісних та і вартісних показників торгівлі агропродовольчої продукції.

Дослідження конкурентоспроможності займає центральне місце серед економістів, політиків, законодавчих інституцій і в популярній пресі. Нажаль, сторони, що приймають участь у дослідженнях щодо конкурентоспроможності часто не розмовляють однією мовою, що ускладнює процес дослідження категорії конкурентоспроможності. Незважаючи на значні зусилля науково-дослідних робіт, що проводилися в цій галузі впродовж останнього часу,

існують суттєві розбіжності щодо значення цієї категорії, її масштабу, і яким чином вона може бути виміряна. Як наслідок, результати аналізу конкурентоспроможності є відкритими для різної інтерпретації.

Конкурентоспроможність є відносним показником, яка не має широко прийнятого визначення в економіці. Ця відносність дозволяє дослідникам представляти своє власне визначення поняття, ґрунтуючись на сприйнятті конкурентоспроможності, яке вони відстоюють.

Таким чином, в залежності від мети дослідження, рівня аналізу, і певного товару, в літературі була представлена велика різноманітність визначень поняття конкурентоспроможності.

Частково через цю відносність, Кругман [24] стверджував, що одержимість певною країною конкурентоспроможністю може привести до нераціонального використання ресурсів, оскільки уряди можуть запровадити корисливе визначення конкурентоспроможності та впровадити характерну політику, що буде направлена на її досягнення. Ця політика в довгостроковій перспективі може завдати більшої шкоди, ніж користі їх економіці.

Незважаючи на застереження Кругмана, наукові дослідження, що включають аналіз конкурентоспроможності, продовжували стабільно зростати, та за останні двадцять років кількість літератури по конкурентоспроможності істотно зростає.

Конкурентоспроможність можна розглядати як здатність виробляти і продавати продукцію в умовах конкурентного середовища, що відповідає споживчому попиту щодо ціни, якості і кількості, і в той же час, забезпечує стійкий прибуток для сільськогосподарських господарств.

Конкуренція може бути внутрішньою, поміж господарств або секторів всередині країни, або міжнародною, і тоді, порівняння проводиться поміж країн. Поза цим загальним розумінням, не існує широко прийнятого визначення конкурентоспроможності і яким чином вона повинна бути виміряна.

Агропродовольча продукція та харчові продукти займають значне місце в експортному потенціалі нашої країни, і їх частка постійно зростає (рис. 6. 7).

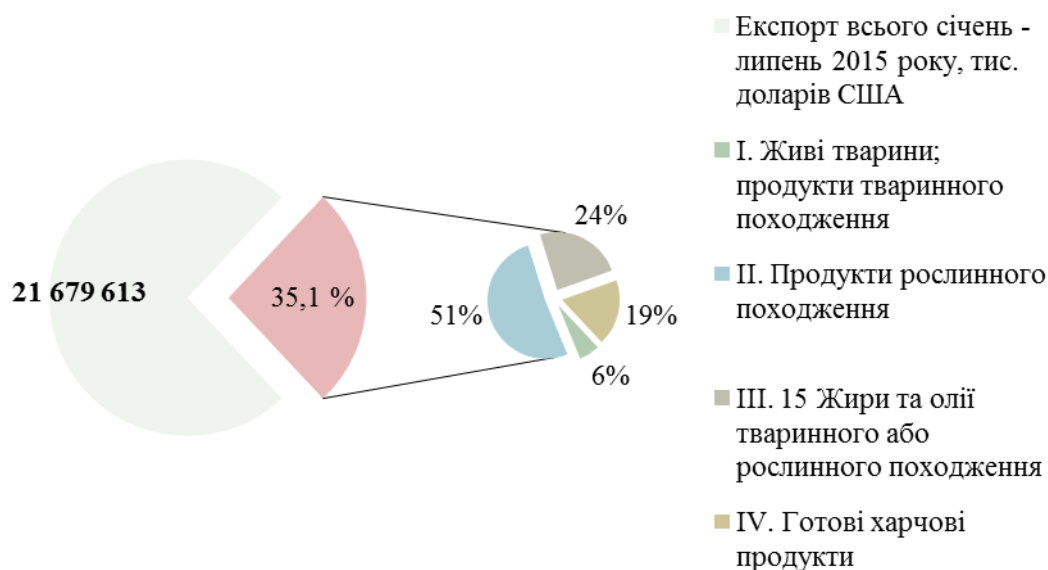


Рис. 6.7 Частка аграрного сектора в експортному потенціалі України за період січень–липень 2015 року.

Саме тому конкурентоспроможність агропродовольчої продукції в широкому сенсі визначатиме конкурентоспроможність України на світовому ринку. Таким чином, питання конкурентоспроможності національної агропродовольчої продукції набуває все більшого значення [10]. Загально відомо, що конкурентоспроможність є відносним показником, адже вона може бути визначена тільки шляхом порівняння. Саме тому при оцінці конкурентоспроможності української продукції на сільськогосподарському ринку Європейського Союзу не достатньо лише абсолютних показників. Відносні показники виявляються ще більш значущими.

Найбільш широко використовуваним показником міжнародної конкурентоспроможності галузі або країни є виявлена порівняльна перевага (RCA). Цей показник був вперше сформульований Б. Балассом, і тому, він широко відомий як індекс виявленої порівняльної переваги Баласса.

Він визначає порівняльну перевагу країни «і» у товарі «j» [12]. Теорія міжнародної торгівлі констатує, що певні переваги від торгівлі забезпечують спеціалізацію в секторі порівняльної переваги країни. Індекс виявлених порівняльних переваг (RCA) показує, в яких товарах країна має порівняльні

переваги. Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу у 2014 р. становив 17004,7 млн дол. США, або 31,5 % від загального обсягу експорту, та збільшився порівняно з 2013 р. на 431,2 млн дол. США, або на 2,6 % (у 2013 р. – 16573,5 млн дол. США, або 26,6 %).

Зокрема, зріс обсяг поставок жирів та олії тваринного або рослинного походження на 58,4 %, зернових культур – на 5 %.

Серед найбільших країн–партнерів експорт товарів збільшився до Італії на 5,7 %, Польщі – на 3,9 % та Німеччини – на 2,5 %.

Одночасно скоротився до Росії на 33,7 %, Білорусі – на 16,7 %, Індії – на 7,1 % та Туреччини – на 5,1 %.

Основу товарної агропродовольчої структури українського експорту склали продукти рослинного походження, які становили 16,2 % (менше на 1,3 %), у тому числі зернові культури – 12,1 % (більше на 3 %), жири та олії тваринного або рослинного походження – 7,1 % (більше на 9,3 %), готові харчові продукти – (менше на 11,5 %).

Важливим питанням серед багатьох інших при оцінці дієвості зони вільної торгівлі між ЄС та Україною є розгляд їхніх двосторонніх торговельних товарних потоків (рис. 6.8) і виявлення характеру міжнародної торговельної спеціалізації, а також обчислення індексів відносних порівняльних переваг агропродовольчої продукції України на ринку ЄС в моделі сучасної економіки.

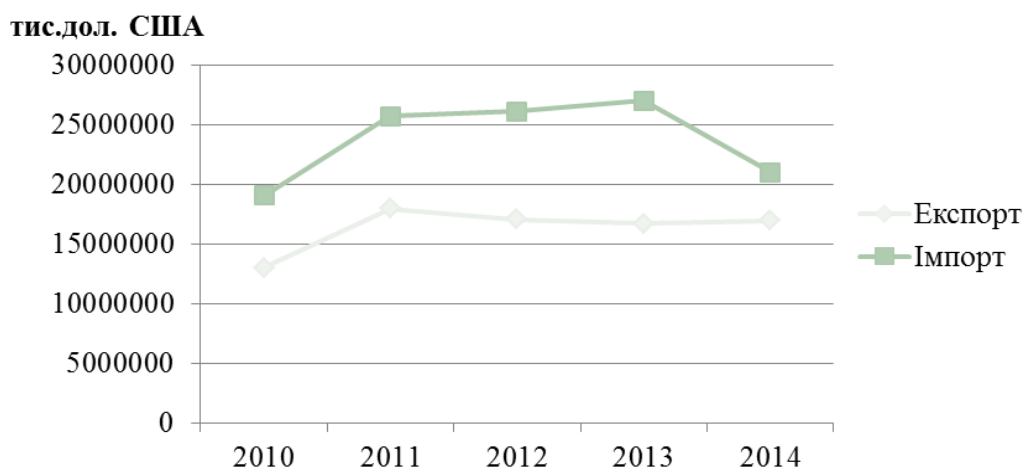


Рис. 6.8 Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС в тис. дол. США

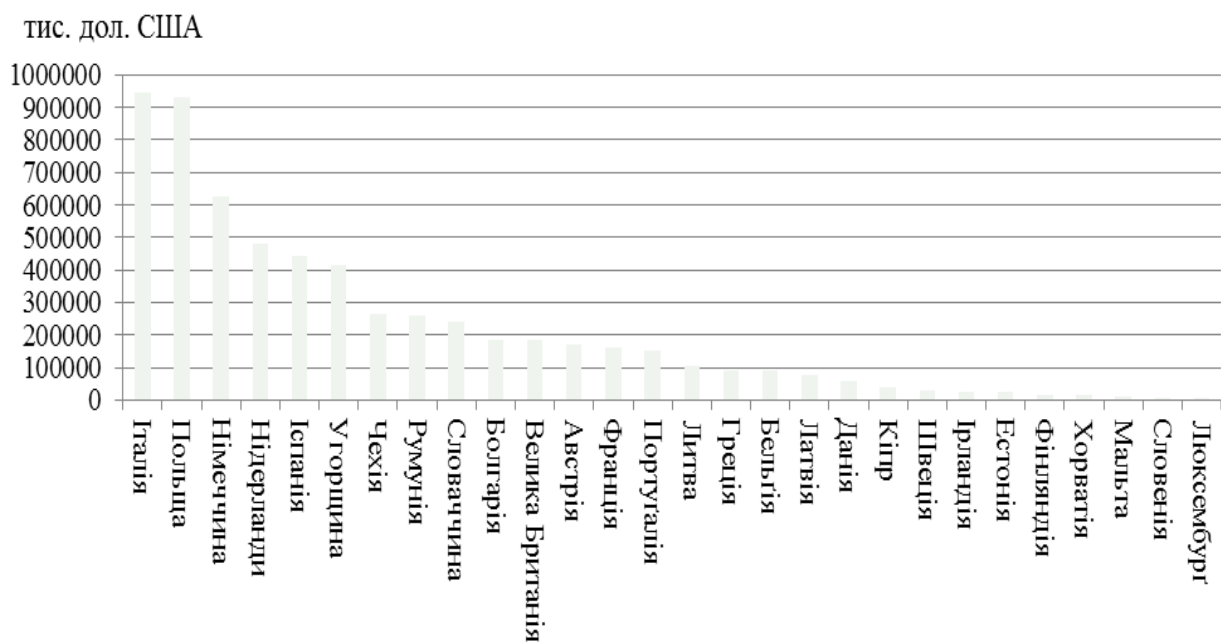


Рис. 6.9 Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС, перша половина 2015 року

Для проведення аналізу ми беремо за основу статистичні дані Комітету торгівлі ООН [26] для 24 товарних груп за експортом у двосторонніх зв'язках між Україною та ЄС між Україною та ЄС за 2014 р. згідно з Гармонізованою системою опису і кодування товарів по 2-значному коду (HS 2-digit), а також формулу виявленої порівняльної переваги, що була розроблена Б. Балассом.

Отримані результати (табл. 6.5) дають підставу зробити висновок, що Україна на сучасному етапі розвитку двосторонніх торговельних відносин з ЄС в значній мірі спеціалізується на виробництві та експорті ресурсних товарів агропродовольчого сектору.

Аналіз одержаних значень індексу RCA показав, що Україна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту зернових культур, насіння і плодів олійних рослин, рослинних матеріалів для виготовлення, жирів та олії тваринного або

рослинного походження, цукру і кондитерських виробів з цукру, продуктів переробки овочів, залишків і відходів харчової промисловості.

Таблиця 6.5

Розрахунок індексу порівняльних переваг України в торгівлі з ЄС, 2014 р.

HS –2 код	Товарна група	Експорт ЄС– 28 в Україну (дол. США)	Експорт з України до ЄС–28 (дол. США)	RCA	Частка товарної групи в загальному агропродовольч ому експорті України до ЄС–28, %
01	Живі тварини	79916510	310121	0,01	0,01 %
02	М'ясо та їстівні субпродукти	146203073	51973685	0,47	1,09 %
03	Риба і ракоподібні	74712468	9116792	0,16	0,19 %
04	Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	95792547	69424291	0,95	1,46 %
05	Інші продукти тваринного походження	11623132	6124686	0,69	0,13 %
06	Живі дерева та інші рослини	76174156	256497	0,00	0,01 %
07	Овочі	58415501	23915373	0,54	0,50 %
08	Їстівні плоди та горіхи	146944284	88905046	0,79	1,86 %
09	Кава, чай	83717054	3109732	0,05	0,07 %
10	Зернові культури	241667721	1805431698	9,80	37,87 %
11	Продукція борошномельно– круп'яної промисловості	13634234	10198155	0,98	0,21 %
12	Насіння і плоди олійних рослин	168160001	919012708	7,17	19,28 %
13	Шелак природний	17786608	322405	0,02	0,01 %
14	Рослинні матеріали для виготовлення	83753	85122438	1333,83	1,79 %
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	61721262	794755023	16,90	16,67 %
16	Продукти з м'яса, риби	31280188	3019295	0,13	0,06 %
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	21343458	20862399	1,28	0,44 %
18	Какао та продукти з нього	154116649	25754489	0,22	0,54 %
19	Готові продукти із зерна	83248008	29598548	0,47	0,62 %
20	Продукти переробки овочів	99621004	157204566	2,07	3,30 %
21	Різні харчові продукти	253471514	22844640	0,12	0,48 %
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	171666372	28545721	0,22	0,60 %
23	Залишки і відходи харчової промисловості	169457301	605714420	4,69	12,71 %
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	77606298	5766757	0,10	0,12 %
Загальна вартість, товарні групи 01–24 (дол. США)		2 338 363 096,00	4 767 289 485,00		100,00 %



Багато в чому саме ті товари, у яких Україна має перевагу, і складають основу нашого агропродовольчого експорту до ЄС – це зернові, насіння соняшнику та соняшникова олія. Присутні також виявлені порівняльні переваги в таких групах товарів як: цукор та кондитерські вироби з цукру, продукти переробки овочів, залишки і відходи харчової промисловості.

На рис. 6.10 зображено частки товарів з виявленими порівняльними перевагами RCA в загальному українському обсязі експорту агропродовольчої продукції до ЄС. Товари, такі як зернові, насіння соняшнику та соняшникова олія мають індекс набагато більший за 1, тому за умови вільної торгівлі з ЄС вони ще більше закріплять своє становище.

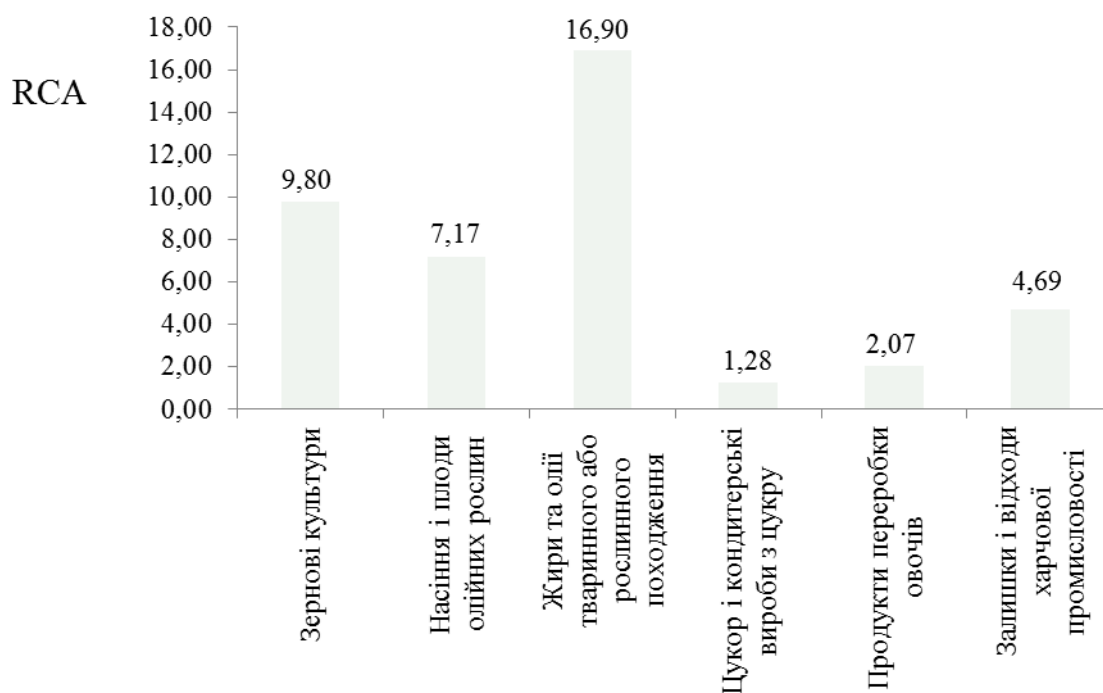


Рис. 6.10 Основні товарні групи з виявленою порівняльною перевагою України у торгівлі з ЄС, 2014 р.

Здебільшого індекс чутливий до всього, що викривляє структуру торгівлі, тобто до торгових бар'єрів.

Наявність різних умов торгівлі з іншими країнами в ЄС та України звичайно впливає на індекс, але для груп товарів, де індекс набагато більший за 1,

вірогідність втрати переваги за зміни умов невелика (рис. 6.11). Після проведеного аналізу та узагальнень теоретичних положень конкурентних переваг, можна зробити висновок що всі визначення стосуються певного суб'єкта, об'єкта чи процесу загалом, та при цьому основним фактором, який функціонує та має вплив на суб'єкт та предмет аграрного сектору, виступає стан суб'єкта господарювання чи ринкова ніша продукції, водночас це може бути певна галузь і країна, що забезпечує максимально вигідне ринкове положення в умовах жорсткої конкуренції та покриває у повній мірі бажання і очікування споживачів.

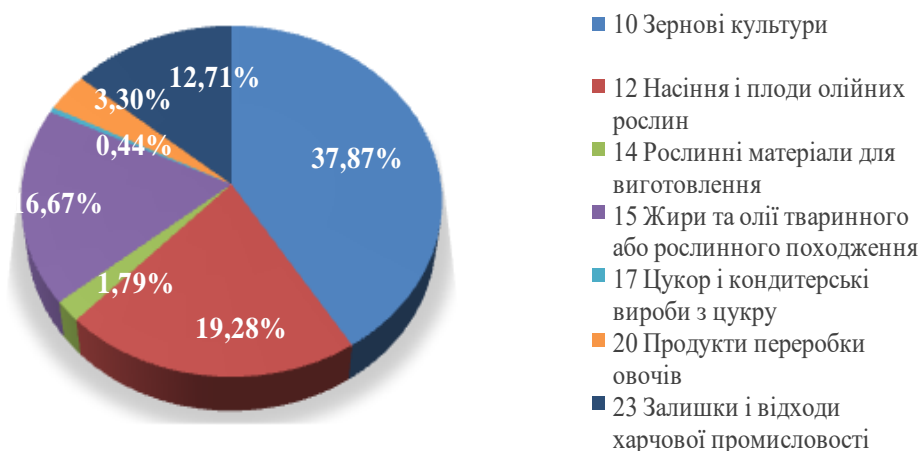


Рис. 6.11 Частка товарних груп з виявленими порівняльними перевагами (RCA) в загальному експорті агропродовольчої продукції з України до ЄС–28, 2014 р.

Нижче (табл. 6.6) приведено розподіл експорту, в абсолютному та відсотковому вираженні, основних конкурентоспроможних товарів серед країн членів ЄС у 2014 р.

При цьому, наявність стійких конкурентних переваг має стратегічне значення, адже вони володіють захистом впродовж тривалого часу. Безумовно, глобалізація усіх сфер життя спонукає суб'єктів господарювання враховувати національні інтереси, міжнародні тенденції, особливості розвитку економічної системи і її складових, а також комплементарність національних економік. Інституційне середовище, що створює матриці економічної поведінки, в сучасних економічних умовах визначає форми, методи і напрями створення конкурентних переваг та імплементацію конкурентних стратегій. Виявлені конкурентні переваги

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

є основними факторами конкурентоспроможності продукції→ товару→ підприємства→ галузі→ країни в цілому [27, 28].

Таблиця 6.6

Географічна структура експорту деяких конкурентоспроможних товарних груп до країн ЄС в 2014 р.

EU-28	10. Зернові культури		12. Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж		15. Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження		23. Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин	
	Обсяг торгівлі (дол. США)	%	Обсяг торгівлі (дол. США)	%	Обсяг торгівлі (дол. США)	%	Обсяг торгівлі (дол. США)	%
Австрія	1 399 591,00	0,08	8 882 752,00	0,97	4 231 685,00	0,53	539 073,00	0,09
Бельгія	98 759 395,00	5,47	153 678 926,00	16,72	17 257,00	0,00	13 430 326,00	2,22
Болгарія	169 569,00	0,01	3 829 795,00	0,42	59 846,00	0,01	343 600,00	0,06
Велика Британія	108 032 769,00	5,98	3 288 541,00	0,36	70 015 555,00	8,81	47 268 655,00	7,80
Греція	9 919 578,00	0,55	61 987 555,00	6,75	16 844 566,00	2,12	23 954,00	0,00
Данія	881 658,00	0,05	1 731,00	0,00	274,00	0,00	7 239 154,00	1,20
Естонія	507 427,00	0,03	596 225,00	0,06	1 080 907,00	0,14	988 202,00	0,16
Ірландія	59 961 390,00	3,32	8,00	0,00				
Іспанія	620 685 074,00	34,38	34 470 620,00	3,75	187 531 777,00	23,6	68 958 183,00	11,38
Італія	292 023 578,00	16,17	83 699 421,00	9,11	166 259 549,00	20,92	68 515 269,00	11,31
Кіпр	21 487 457,00	1,19	2 040,00	0,00	4 208 135,00	0,53	3 567 248,00	0,59
Латвія	3 705 832,00	0,21	2 186 865,00	0,24	3 335 135,00	0,42	8 089 384,00	1,34
Литва	44 482 188,00	2,46	16 100 828,00	1,75	16 273 483,00	2,05	31 312 474,00	5,17
Люксембург			9 356 082,00	1,02				
Мальта	147,00	0,00			242 855,00	0,03		
Нідерланди	315 456 808,00	17,47	135 969 939,00	14,80	166 847 822,00	20,99	68 064 514,00	11,24
Німеччина	86 396 673,00	4,79	70 448 739,00	7,67	2 771 803,00	0,35	2 385 574,00	0,39
Польща	15 140 025,00	0,84	74 067 697,00	8,06	60 187 626,00	7,57	127 796 690,00	21,10
Португалія	109 435 374,00	6,06	83 031 311,00	9,03	18 727 370,00	2,36		

Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах формування і функціонування ЗВТ з ЄС

Румунія	61 542,00	0,00	16 406 434,00	1,79	1 861 707,00	0,23	1 405 258,00	0,23
Словаччина	208 151,00	0,01	1 129 069,00	0,12	2 819 481,00	0,35	619 423,00	0,10
Словенія	217 642,00	0,01	20 504,00	0,00				
Угорщина	2 689 685,00	0,15	29 995 939,00	3,26	4 199 645,00	0,53	195 328,00	0,03
Фінляндія	10 038,00	0,00	75 551,00	0,01				
Франція	13 314 879,00	0,74	127 515 327,00	13,88	58 089 492,00	7,31	152 737 834,00	25,22
Хорватія	5 059,00	0,00	392 877,00	0,04	2 402,00	0,00	632 592,00	0,10
Чехія	480 169,00	0,03	1 783 100,00	0,19	9 094 445,00	1,14	1 601 685,00	0,26
Швеція			94 832,00	0,01	52 206,00	0,01		
<b>Всього</b>	<b>1 805 431 698,00</b>	<b>100,0</b>	<b>919 012 708,00</b>	<b>100,00</b>	<b>794 755 023,00</b>	<b>100,00</b>	<b>605 714 420,00</b>	<b>100,0</b>

Таким чином прослідковується пряма залежність між поняттями конкурентні переваги і конкурентоспроможність, при цьому формування і наявність перших обумовлює існування наступних. Саме тому, конкурентоспроможність продукції слід розглядати як невід’ємну складову конкурентоспроможності підприємства, галузі та країни в цілому (рис. 6.12).

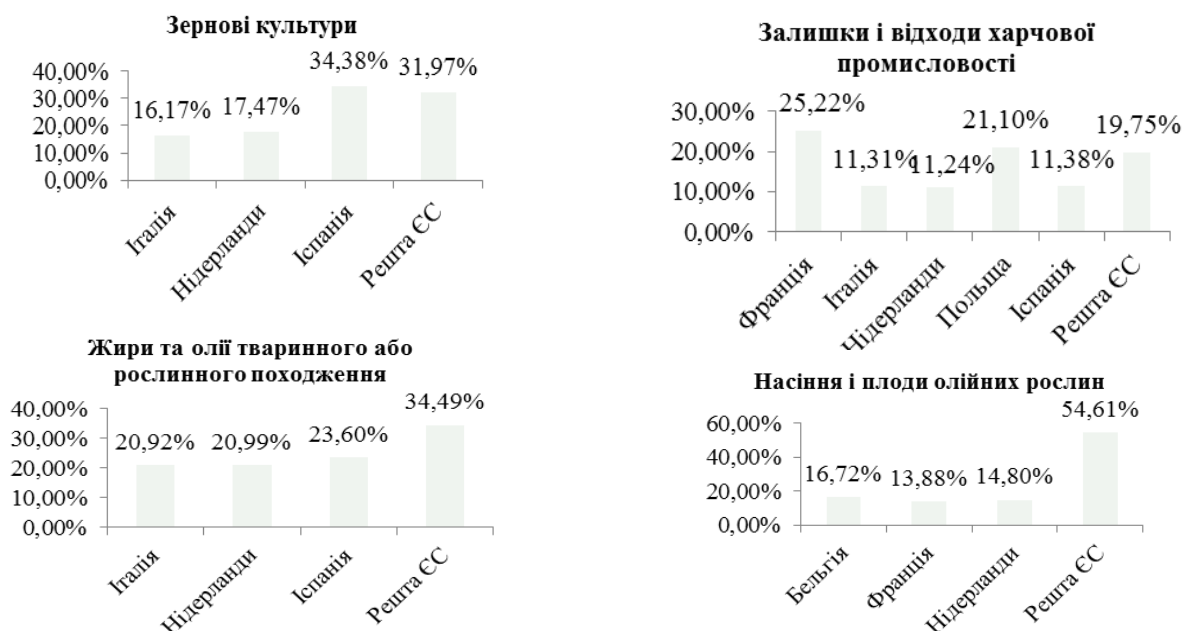


Рис. 6.12 Географічна структура експорту товарних груп (RCA) до країн ЄС в 2014 р.

Згідно з даними (див. табл. 6.6 і див. рис. 6.12), експорт зернових в 2014 році в ЄС здійснювався в наступному співвідношенні – 68 % від загального обсягу було експортовано в Італію, Голландію та Іспанію, а решта об'єму з кожною часткою не вище десяти відсотків було розподілено між іншими країнами – членами ЄС.

Щодо експорту з України до країн ЄС товарної групи (HS 12) насіння і плоди олійних рослин, то серед країн, що мали найбільшу частку у 2014 році можна виділити Бельгію, Францію та Голландію, але в цілому їхня сумарна частка не перевищувала 50 %, що дає змогу розглядати порівняно рівномірний розподіл серед країн-членів ЄС. Серед найбільших споживачів української соняшникової олії слід виділити Італію, Голландію, Іспанію, так як їх сумарна частка склала 65 %. Що стосується розподілу українського експорту товарної групи (HS 23) залишки і відходи харчової промисловості, то найбільші частки були експортовані до Франції та Польщі, решта була розподілена між іншими членами ЄС з часткою менше 12 %.

Сьогодні для аграрного сектору України надзвичайно важливим залишається питання зміцнення позицій на європейському аграрному ринку, розширення експортної орієнтації аграрного виробництва, що стане основним фактором економічного зростання аграрного сектору країни.

Поглиблення економічної інтеграції між ЄС та Україною здатне надати імпульсів трансферу технологічних знань та фізичного капіталу в Україну і налагодженню виробництв продукції з високою часткою доданої вартості.

ЄС є одним з найбільших гравців на світовому ринку агропродовольчої продукції за останні двадцять років і впевнено продовжує тримати ці позиції.

Досліджено, що Україна має виявлені порівняльні переваги в певних товарних групах в торгівлі агропродовольчою продукцією на ринку Європейського Союзу.

Було показано поточну ситуацію торговельних відносин між Україною та ЄС–28.

## 6.5. Сучасні тенденції розвитку зернового господарства в Україні

Зернове господарство України має давню історію. Ще в середньовіччі українське зерно користувалося популярністю на західноєвропейських ринках і навіть Франція закуповувала його у дуже великій кількості для внутрішніх потреб. На сьогоднішній день українське зерно втратило свою загальноєвропейську роль, однак і зараз Україна має всі умови для розвитку сільського господарства, але вони диференційовані за природними зонами. Кожна зона має власні особливості у структурі земельних ресурсів, сільськогосподарських та лісових угідь.

У рослинництві України переважають зернові культури. Вони за питомою вагою у структурі посівних площ перевищують інші культури. У степовій зоні зернові займають більше половини посівних площ, у Лісостепу, Поліссі, Карпатах цей показник трохи нижчий.

Найбільша кількість зерна виробляється у центральних областях Лісостепу, а також на більшій частині Степу. Менше зерна виробляється у Поліссі, Карпатах. Середня врожайність зернових значно поступається аналогічним показникам західноєвропейських та північноамериканських країн, що за наявних природних умов недопустимо. При цьому є ареали, де врожайність пшениці сягає світового рівня. У структурі посівів зернових нині переважає озима пшениця – 43 %, яровий ячмінь – 21, кукурудза – 13, зернобобові – 7, овес – 5, озиме жито – 4,6, просо – 2,5, озимий ячмінь – 1,5, гречка – 1,5 %.

Розвиток зернового господарства та збільшення обсягів виробництва зерна досягається завдяки таким основним чинникам, як удосконалення землекористування, структури посівів, обробітку ґрунту, внесення мінеральних добрив і проведення хімічної меліорації ґрунтів, захисту рослин, розвиток насінництва, підвищення якості зерна, науково-методичне забезпечення, розвиток ринку зерна в Україні.

У 2015 році цими культурами було зайнято 54,8 % посівних площ, або 14739 тис. га (табл. 6.7). Зернові культури, що займають найбільшу площу, пшениця – 6 696 тис. га, кукурудза на зерно – 4 123 тис. га, ячмінь ярий – 1 768 тис. га, ячмінь озимий – 1 058 тис. га. Усі інші зернові та зернобобові культури мають значно менші площі посіву.

Таблиця 6.7

Посівні площі зернових та зернобобових культур в Україні, тис. га

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2010 р.
Уся посівна площа	26952	27670	27801	28329	27239	26902	59,8
Зернові культури	15090	15724	15449	16210	14801	14739	57,7
в т.ч. у %	56,0	56,8	55,6	57,2	54,3	54,8	х
Озимі зернові	7904	7987	6537	7891	7174	7904	100
у тому числі: пшениця	6137	6499	5534	6525	5898	6696	109,1
жито	286	283	302	282	185	150	52,4
ячмінь	1481	1205	701	1084	1091	1058	71,4
ярі зернові та зернобобові	7186	7737	8912	8319	7627	6835	95,1
у тому числі: пшениця	314	282	238	159	163	171	54,5
ячмінь	3024	2582	2724	2275	1950	1768	58,5
овес	326	288	310	252	247	213	65,3
кукурудза на зерно	2709	3620	4625	4893	4691	4123	152,2
просо	95	169	191	98	103	112	117,9
гречка	225	311	300	189	140	133	59,1
рис	29	30	26	24	10	12	41,4
зернобобові	429	374	318	280	227	250	58,3
з них: горох	305	275	219	189	154	170	55,7
вика та викові суміші на зерно	32	22	18	12	12	14	43,8

Джерело: сформовано автором на основі [29]

В умовах недостатнього матеріально-технічного забезпечення потрібно здійснити радикальні заходи з оптимізації землекористування, насамперед

вилучити з активного обробітку еродовані та інші малопродуктивні землі та створити на них громадські луки, а найбільш ерозійно небезпечні – заліснити.

Виходячи з науково обґрунтованих розрахунків, економічної та екологічної доцільності, слід провести упорядкування загальних площ орних земель, що дасть змогу зосередити матеріально-технічні ресурси на родючих ґрунтах і за рахунок інтенсифікації виробництва підвищити продуктивність полів.

Важливим заходом отримання достатніх валових зборів зерна є розміщення зернових культур, особливо озимих, по кращих попередниках чистих і зайнятих парах, багаторічних та однорічних травах, гороху.

Розміщення посівів озимих культур по стерньових попередниках вимагає ретельного виконання всього комплексу агротехнічних заходів з обробітку ґрунту, удобрювання, сівби та захисту, що потребує додаткових матеріальних і фінансових витрат.

Враховуючи вище сказане, можна зробити висновок, що Україна ще не вичерпала свій економічний потенціал розвитку сільського господарства. В Україні наявні величезні запаси землі, придатної для ведення сільського господарства. Якщо показник розораності земель у світі становить у середньому 27,9 %, то в Україні він сягає 79,7 %. Площа сільськогосподарських угідь в Україні становить 42,7 млн га., у тому числі 32,5 млн га ріллі. Це навіть більше ніж площа ріллі двох найбільших Західноєвропейських країн Франції та Німеччини. Показник площі ріллі на душу населення становить 1,0 га/чол. [30].

По-друге, господарства України не повністю використовують біологічний потенціал вирощуваних сортів зернових. Наприклад, для озимої пшениці в умовах України можна досягнути врожайності 100–110 ц/га, у той час як протягом 2000–2015 рр. фактична урожайність коливалась в межах 19–40 ц/га [31].

По-третє, в Україні надзвичайно сприятливі природно-кліматичні умови для ведення сільського господарства. Більша частина ґрунтів відноситься до чорноземів, чорноземо-лучних та лучно-чорноземних ґрунтів, основна маса яких розташована в зоні Степу та Лісостепу.



## **6.6 Вплив застосування інструментів державного регулювання на виробництво зернових в Україні**

Державну політику щодо розвитку ринку зерна як пріоритетного сектора економіки агропромислового комплексу України визначає Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні», який спрямований на створення правових, економічних та організаційних умов конкурентоспроможного виробництва і формування ринку зерна для забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насіннєвому та фуражному зерні, нарощування його експортного потенціалу.

Держава визнає пріоритетність ринку зерна, сприяє його розвитку та стабільному функціонуванню.

Центральні та місцеві органи виконавчої влади сприяють першочерговому залученню інвестицій для розвитку матеріальної бази сільськогосподарських товаровиробників, заготівельних та зернопереробних підприємств, підприємств, які виготовляють машини, устаткування, обладнання для зернового господарства, удосконалення інфраструктури ринку зерна.

Урожай зерна підлягає страхуванню, яке здійснюється сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності та господарювання відповідно до закону [32].

Основними засадами державної політики по регулюванню ринку зерна є:

- надання пріоритетної бюджетної, кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктам здійснення режиму заставних закупівель зерна та суб'єктам державної аграрної інтервенції;
- забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насіннєвому, фуражному, технічному зерні та заходів щодо нарощування його експорту;
- встановлення розміру суми бюджетної позики, розрахованої виходячи з розміру встановленої мінімальної закупівельної ціни;

- гарантування сільськогосподарським товаровиробникам права вільного вибору використання зерна та ціни його реалізації;
- недопущення обмежень у пересуванні зерна та продуктів його переробки;
- контроль якості зерна та його зберігання;
- розвиток мережі обслуговуючих зерновий ринок кооперативних формувань;
- впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробництві, зберіганні та переробці зерна;
- лізингове обслуговування ринку зерна.

Для того, щоб пояснити поведінку виробників, потрібно розуміти процес прийняття виробничих рішень.

При прийнятті рішень сільськогосподарські виробники виходять із наступних міркувань [33]:

1. Мета, яку переслідує виробник. Серед найбільш розповсюджених є максимізація прибутку, максимізація зайнятості, поліпшення продовольчого забезпечення, виробництво для власних потреб, зменшення варіації врожаїв, максимізація вартості фірми та інші.

2. Кількість та якість доступних ресурсів на різних проміжках часу, наприклад, наявна кількість землі, наявна робоча сила протягом різних пір року, доступність мінеральних добрив.

3. Альтернативні можливості використання ресурсів. Наприклад, фермер може використати ресурси для вирощування ячменю, пшениці, кукурудзи чи будь-якої іншої культури.

4. Можливі наслідки для кожного альтернативного використання ресурсів.

5. Вірогідність настання (здійснення) наслідків.

Припустимо, що українські сільськогосподарські підприємства намагаються максимізувати прибуток у рамках своїх технологічних та ринкових обмежень.

Тому проблему максимізації прибутку можна розділити на дві частини максимізація валового доходу та мінімізація витрат.

Державне регулювання виробництва зернових має забезпечувати підтримку виробників, захищати їх від негативного впливу змін у кон'юктурі світових ринків, дозволяти вести активну зовнішньоторговельну діяльність, реалізовувати на світових ринках значні обсяги продукції за умови збереження власної продовольчої безпеки. Важливим етапом державного регулювання ринку зерна є оцінка процесу виводу зерна на світові ринки збуту.

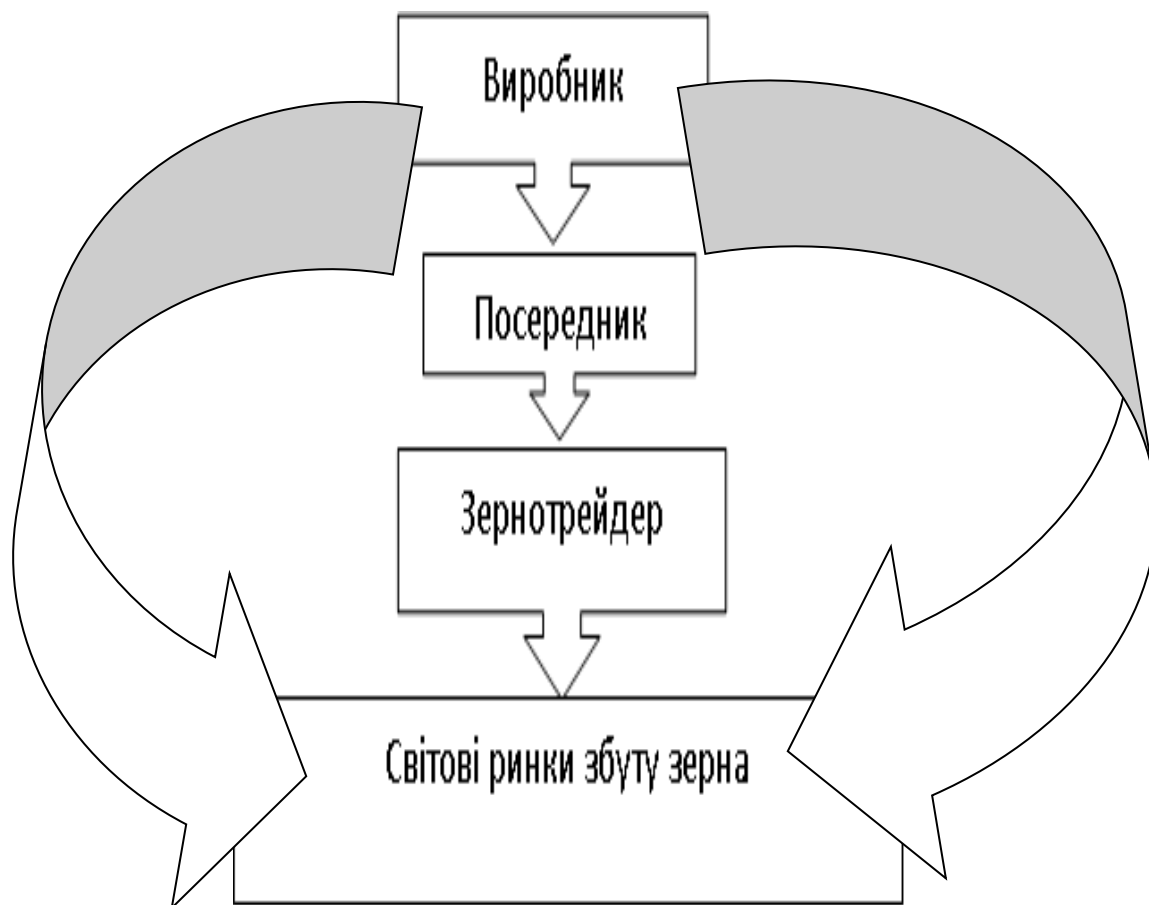


Рис. 6.13 Схема потрапляння зернової продукції на ринок зерна

Безпосередні виробники зернової продукції, як правило, не мають необхідних можливостей (фінансових, транспортних, логістичних тощо) для створення і доставки у порти зерна.

Дрібний посередник має оборотний капітал і збирає дрібні партії товару у виробників (які можуть перебувати в значній віддаленості один від одного) і доставляє їх для накопичення на припортових елеваторах.

Зернотрейдери мають значний оборотний капітал і безпосередньо експортують великі партії зернових на світові ринки.

Державна політика на цьому етапі трансформаційних процесів спрямована саме на витіснення трейдерів із схеми через їхню заміну державним агентом – державним підприємством «Державна продовольчо-зернова корпорація України», що фактично веде до створення великої експортної державної монополії.

Ефективним інструментом вирішення проблеми є створення системи надійних посередників в особі оптових закупівельно-збутових і торговельно-посередницьких кооперативів, асоціацій виробників на базі європейського досвіду [34].

Я висвітлює проведені дослідження, підвищенню ефективності державного регулювання ринку зерна сприятиме:

визначення критеріїв оцінки продовольчої безпеки держави і закріплення їх в законодавчому полі;

здійснення вчасних інтервенційних операцій на основі ринкових цін; застосування механізму бюджетних дотацій і запровадження обмежень експорту зерна в період об'єктивної неможливості регулювання ринку інтервенційним механізмом і використання в критичних ринкових ситуаціях альтернативних методів регулювання.

Таким чином, на сьогоднішній день у держави є всі підстави, щоб виступати регулятором ринку зерна, а її виконавчі органи повинні активно регулювати процес ціноутворення, який буде забезпечувати рівновеликий прибуток усім учасникам ринкових відносин та водночас підвищення купівельної спроможності споживачів.

## **6.7. Індекс глобальної конкурентоспроможності як показник макрорівня розвитку національної економіки**

Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2016–2017 рр. сформований в період збільшення нерівності доходів, соціальної і політичної напруженості, і загального відчуття невпевненості в майбутньому. Економічне зростання залишається стабільно низьким: ціни на сировинні товари впали, як і торгівля; зовнішні дисбаланси ростуть, а державні фінанси обмежені. Але все ж таки, Четверта Індустріальна Революція приносить безпрецедентні можливості і прискорює регенераційні процеси економік країн.

При цьому створення умов необхідних для відновлення економічного зростання наразі є одним із найбільш актуальних питань сьогодення. Основою для аналізу при вивченні питання економічного зростання є конкурентоспроможність, вивченню проблематики якої присвячена значна увага серед зарубіжних та вітчизняних науковців.

Дослідження В. Андрійчука, О. Бородіної, А. Гальчинського, М. Портера, Д. Рікардо, К. Сала-і-Мартіна, К. Шваба та багатьох інших економістів вказують, що однією з найважливіших рушійних сил розвитку соціально – економічних структур та основою функціонування ринкової економіки є конкуренція.

При цьому одним з основних завдань кожної держави, яка дбає про економічне зростання і досягнення необхідного рівня національної безпеки є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Тому виявляється доцільним дослідження індексу глобальної конкурентоспроможності, що складений з 113 змінних, які в свою чергу об'єднанні в 12 контрольованих складових, котрі детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку та визначають національну конкурентоспроможність.

Звіт про глобальну конкурентоспроможність (англ. The Global Competitive Report – GCR) вже давно є всесвітньо визнаним рейтингом конкурентоспроможності країн та інструментом для бенчмаркінгу сильних і слабких сторін країн.

У прагненні постійного запровадження найкращої методики при підготовці рейтингу, здійснюється ряд удосконалень в методології протягом багатьох років.

Важливий етап був досягнутий у 2000 році, коли професор Джефрі Сакс представив Індекс зростання конкурентоспроможності (англ. Growth Competitiveness Index), заснований на сильній академічній основі теорії економічного зростання. Професор М. Портер приєднався до дослідження у 2000 році, запропонувавши Індекс конкурентоспроможності бізнесу (англ. Business Competitiveness Index – BCI) [10], який зосереджується на рушіях процвітання мікроекономічного рівня. У 2004 році професор Ксав'є Сала-і-Мартін створив Індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. Global Competitiveness Index – GCI), який включав як макро так і мікроекономічні фактори конкурентоспроможності.

З 2004 року Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) публікувався в Звіті про глобальну конкурентоспроможність (GCR) пліч-о-пліч з Індексом конкурентоспроможності бізнесу (BCI). Основна мета Звіту про глобальну конкурентоспроможність – це представлення картини економічного середовища тієї чи іншої країни і її здатності досягти стійкого рівня процвітання і зростання. Охоплення цієї інформації точно не проходить без складності, з огляду на широту питань, якими керуються національні конкурентоспроможності, а також велику кількість національних економік, охоплених в Звіті.

Опитування керівників бізнесу (англ. The Executive Opinion Survey – Опитування) забезпечує потребу в останніх і далекосяжних даних, надаючи перевагу якісній інформації, для якої статистичні дані недостатні або й зовсім відсутні, і, таким чином, доповнює результати досліджень, отримані з різних

міжнародних джерел. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2016–2017 рр. вийшов в період повільного економічного зростання та туманних близьких перспектив, що на додачу обтяжене тривалою геополітичною нестабільністю, волатильністю фінансових ринків і стійкого високого рівню боргу на ринках, що розвиваються. Зростання світового ВВП впав з рівня 4,4 % в 2010 р. до 2,5 % у 2015 р. Це падіння відображається не тільки в уповільненні продуктивності, задокументованої в минулорічному Звіті, яке продовжувалося протягом 2016 року, а й у тенденції низхідного тренду інвестиційний курсів.

Один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва – ВВП України рівняється 90,5 млрд дол. США, враховуючи поточну кількість населення України – 42,6 млн чол., ВВП на душу населення становить 2125,4 дол. США.

За паритетом купівельної спроможності ВВП України рівняється 0,30 % світового ВВП. ВВП Польщі, з населенням в 38 млн чол., становить 474,9 млрд дол. США, ВВП на одну особу 12495,3 дол. США та ВВП за паритетом купівельної спроможності рівняється в 0,89 % від світового [12].

Майбутні перспективи зростання обмежені довгостроковими тенденціями. Багато країн в усьому світі борються з подвійними проблемами уповільнення зростання продуктивності праці і зростання нерівності доходів, що часто ускладнюються швидким старінням суспільства.

Стагнація і нерівномірний розподіл зростання доходів, в свою чергу, відкриває двері до більш внутрішньо-орієнтованої політики, побудови протекціонізму. З іншої сторони, перспективи для більш високого економічного зростання і соціального прогресу з'являються з початком Четвертої Промислової Революції.

На основі цифрових платформ, Четверта Промислова Революція розкриває кордони між фізичною, цифровою і біологічною сферами.

Прориви в галузі технологій, такі як штучний інтелект, біотехнології, робототехніка, інтернет, а також 3D-друк нададуть нові можливості для зростання і розвитку в майбутньому, але можуть також призвести до виникнення значних соціальних проблем [5].

Політичні та ідеологічні обмеження, введені відносно податково-бюджетної політики в умовах фінансової кризи, залишили грошово-кредитну політику як єдиний варіант для урядів країн з розвинутою економікою, аби спробувати запобігти довготривалій стагнації.

Хоча це може бути успішним у стабілізації економічного зростання в короткостроковій перспективі, забезпечуючи більш високий подальший шлях зростання, що потребує постійного підвищення конкурентоспроможності, виробничо-збутової реформи та інвестицій у зміцнення виробничих секторів.

Структура, що лежить в основі GCI.

Спеціалісти Всесвітнього економічного форуму (англ. World Economic Forum, WEF) визначають конкурентоспроможність як набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності економіки, що в свою чергу встановлює рівень добробуту, якого може досягти країна.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зазначає, що під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність країни (економічної системи) виробляти товари, надавати послуги, які, в умовах справедливої і вільної торгівлі, можуть бути прийняті на світовому ринку, крім того, існує збільшення реальних доходів в довгостроковій перспективі [7].

Починаючи з 2005 року, ґрунтуючись на оригінальній ідеї Клауса Шваба (1979 року), Всесвітній економічний форум опублікував Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), розроблений Ксав'є Сала-і-Мартін у співпраці з Всесвітнім економічним форумом.

GCI об'єднує 114 показників, які мають значення для підвищення продуктивності і довгострокового процвітання. Ці показники згруповані в 12-ть складових (рис. 6.14).



Складові, в свою чергу, розділені на три субіндекси: базові вимоги, підсилювачі ефективності, а також фактори розвитку та інноваційного потенціалу.



Рис. 6.14 Структура Індексу Глобальної конкурентоспроможності

Визначення етапів розвитку. Два критерії використовуються для віднесення країни до того чи іншого етапу розвитку економіки.

Перший – це рівень ВВП на душу населення із врахуванням ринкового курсу валют. Вагові значення діапазонів подані в табл. 6.8.

Другий критерій використовується для країн, процвітання яких залежить від видобутку ресурсів. При підрахунку визначається частка корисних копалин у загальному експорті (товари й послуги) країни, і передбачається, що за умови, коли корисні копалини становлять понад 70 % загального експорту

(вимірюється шляхом використання середнього значення впродовж п'яти років), то в такому разі країна є ресурсо-орієнтованою.

Таблиця 6.8

Значимість субіндексів і порогові значення доходів в залежності від етапів розвитку за результатами Звіту про глобальну конкурентоспроможність, 2016–2017 рр.

	ЕТАПИ РОЗВИТКУ				
	Етап 1 Ресурсо-орієнтований	Перехідний період з Етапу 1 до Етапу 2	Етап 2 ефективно-орієнтований	Перехідний період з Етапу 2 до Етапу 3	Етап 3 Інноваційно-орієнтований
Порогові значення ВВП на душу населення (US\$)*	< 2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Значимість «Основні вимоги»	60 %	40-60 %	40 %	20-40 %	20 %
Значимість «Підсилювачі ефективності»	35 %	35-50 %	50 %	50 %	50 %
Значимість «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу»	5 %	5-10 %	10 %	10-30 %	30 %
Перелік деяких країн	Бангладеш, Камбоджа, Ефіопія, Індія, Ліберія, Мадагаскар, Молдова	Азербайджан, Гондурас, Казахстан, Нігерія, Росія Федерація, Україна, В'єтнам	Вірменія, Бразилія, Болгарія, Китай, Грузія, Чорногорія, Румунія	Хорватія, Угорщина, Литва, Польща, Саудівська Аравія, Словаччина, Туреччина	Австрія, Бахрейн, Канада, Данія, Німеччина, Японія, Сполучені Штати

\* Для країн з високою залежністю від мінеральних ресурсів, ВВП на одну особу не є єдиним критерієм для визначення етапу розвитку.

Країни, економіка яких перебуває між двома будь-якими з цих трьох етапів, вважаються країнами з «перехідною економікою». Для цих країн питома вага складових повільно змінюється протягом розвитку країни, яка відображає процес плавного переходу від одного етапу розвитку до іншого. Завдяки цьому надається перевага тим сферам, які з розвитком країни набувають більшої ваги у конкурентоспроможності країни, і унаслідок цього GCI може поступово «штрафувати» ті країни, котрі не готуються до наступного етапу.

GCI включає в себе статистичні дані з міжнародно визнаних організацій, зокрема: Міжнародного валютного фонду, Всесвітнього банку і спеціалізованих установ Організації Об'єднаних Націй, в тому числі Міжнародного союзу електров'язку, ЮНЕСКО та Всесвітньої організації охорони здоров'я.

Індекс також включає в себе показники, отримані з Опитування керівників бізнесу проведеного Всесвітнім економічним форумом, які відображають якісні аспекти конкурентоспроможності.

У відповідності до опублікованого Всесвітнім економічним форумом Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 рр., Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу (рис. 6.15), втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію).

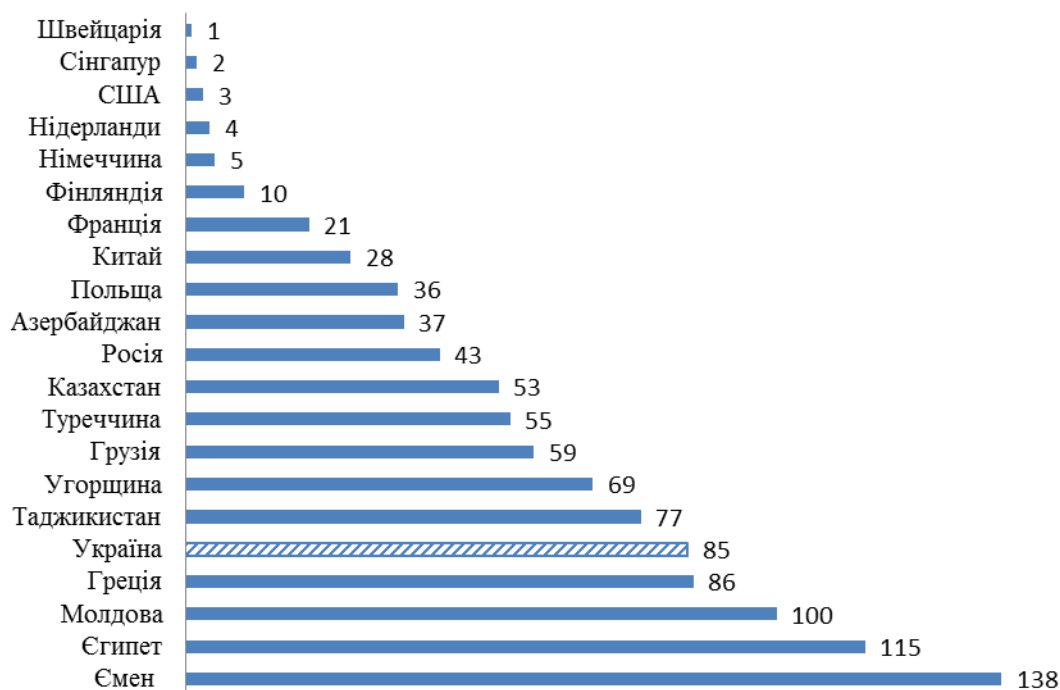


Рис. 6.15 Порівняння позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 рр. з рейтингом деяких інших країн світу

Вже традиційно, рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур.

До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія. Наразі Україна продовжує втрачати позиції у

глобальному рейтингу країн світу за показником – Індекс глобальної конкурентоспроможності (табл. 6.9).

У різні роки, за рейтингом Звіту про глобальну конкурентоспроможність, Україна перебувала близько 80 позиції (найвища 89 позиція у 2010–2011 рр., найнижча 73 у 2012–2013).

Таблиця 6.9

Динаміка позицій/результату України та деяких країн світу у відповідності до Звіту про глобальну конкурентоспроможність, 2010 – 2017 рр.

	2010- 2011 (з 139 країн)	2011- 2012 (з 142 країн)	2012- 2013 (з 144 країн)	2013- 2014 (з 148 країн)	2014- 2015 (з 144 країн)	2015- 2016 (з 140 країн)	2016- 2017 (з 138 країн)
Україна	89/3,90	82/4,0	73/4,14	84/4,05	76/4,14	79/4,03	85/4,0
Грузія	93/3,86	88/3,95	77/4,07	72/4,15	69/4,22	66/4,22	59/4,32
Польща	39/4,51	41/4,46	41/4,46	42/4,46	43/4,48	41/4,49	36/4,56
Німеччина	5/5,39	6/5,41	6/5,48	4/5,51	5/5,49	4/5,53	5/5,57
Туреччина	61/4,25	59/4,28	43/4,45	44/4,45	45/4,46	51/4,37	55/4,39
Росія	63/4,24	66/4,21	67/4,20	64/4,25	53/4,37	45/4,44	43/4,51

Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, Україна отримала інструмент та дороговказ для своїх перетворень. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України [4].

Одним із пунктів стратегії зазначається входження України до 40 найкращих країн, для досягнення цієї мети необхідно орієнтуватися на результат індексу вище 4,52. У представленій же вибірці, за період дослідження 2010–2011 рр. – 2016–2017 років, середнє значення результату становить 4,08.

Результат України в найновішому виданні Звіту про глобальну конкурентоспроможність становить – 4,0. Тому, щоб увійти до 40 найкращих країн рейтингу, потрібно до 2020 року покращити результат орієнтовно на

0,52 пункти. Для розуміння рівня розвитку країни, що входить до 40 найкращих країн, потрібно поглянути на досвід Польщі, яка уже впродовж багатьох років вдало зберігає за собою місце в цьому сегменті та покращує свої позиції згідно з останнього дослідження.

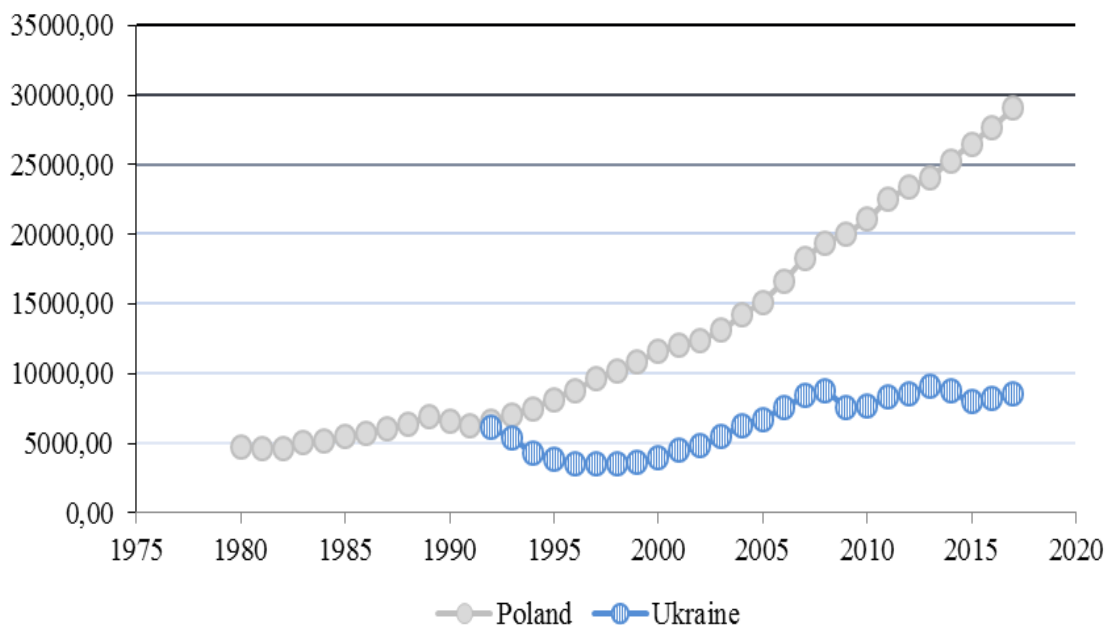


Рис. 6.16 Порівняння динаміки рівня ВВП Польщі і України, долар США

Звичайно підняття на 45 позицій виглядає дещо примарним, приймаючи до уваги проаналізовану динаміку змін минулих періодів, але все ж таки деяким країна вдається суттєво покращити свої позиції. Так наприклад, Кот-д'Івуару зі 129 на 99 місце, Філіппін з 85 на 57 місце, Таджикистану з 116 за період 2010/2011 до 2016/2017. Яскравим прикладом, також є Грузія, якій вдалося піднятися на 34 позиції за 6-річний період, з 93 на 59 місце від 2010/2011 до 2016/2017 років. Нерідко, як приклад для наслідування в запровадженні трансформаційних процесів, Україні ставлять дружню сусідню країну – Польщу, що є одним із найактивніших прихильників наближення нашої держави до ЄС. На початку 90-х років Україна і Польща, як дві постсоціалістичні держави, приблизно мали однакові стартові позиції за рівнем ВВП на одну особу (рис. 6.16) та схожу структуру економіки.

Польща змогла здійснити глибокі інституційні реформи через так звану «шокову терапію» Лешека Бальцеровича [6], розробити рамки макроекономічної стабільності та подолати масштаби зовнішніх і внутрішніх дисбалансів.

Звичайно, і у інших державах є елементи, які доцільно вивчати поглиблено, які допомогли б Україні стати ефективною та конкурентоспроможною державою. В Швейцарії – пряму демократію і прийняття рішень на основі консенсусу. У Німеччині – соціально-орієнтовану ринкову систему, спів рішення (co-determination), повноваження влади федеральних земель Німеччини. В Австрії – те, як вона змогла побудувати сучасну економіку без шкоди довкіллю. У Швеції – роль профспілок й інновацій у зростанні продуктивності та ролі банків у промисловості. В Норвегії – енергетичну систему, збереження частини прибутків із нафтової промисловості для майбутніх поколінь [2].

На відмінність від України, у Польщі далекосяжні зміни та реформи призвели в кінцевому результаті до стабілізації економіки та покращенню значень складових Індексу конкурентоспроможності (рис. 6.17).

Системні та інституційні реформи в рамках «плану Бальцеровича» включали наступні елементи: ліквідація залишків центрально-командної системи управління економікою, реактивація місцевого самоврядування та муніципальної власності, приватизація, відмова від принципу автоматичного фінансування комерційних підприємств, зміна податкової системи, розширення прав і можливостей державних підприємств, введення конвертованості валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі, демонополізація, створення ринку нерухомості, комерціалізація банківського і страхового секторів, організація ринку цінних паперів, полегшення функціонування іноземних інвесторів та впровадження соціального захисту для безробітних [9].

Ці реформи були проведені у досить стислий проміжок часу та достатньо ефективно. У відповідності до звіту про глобальну конкурентоспроможність 2016/2017 Україна, порівняно з Польщею, суттєво відстала по показнику

«Макроекономічне середовище» з значенням 3,17 проти значення 5,14, що має Польща. Також значної уваги потребують й інші складові, такі як: «Рівень розвитку фінансового ринку», «Технологічна готовність» та «Інституції».

Тому впровадження нової податкової системи (модернізація податку на доходи та ПДВ), стимулювання розвитку фінансового ринку та ринку капіталів (реструктуризація підприємств та банків) мало би сприяти позитивному балансу рахунку поточних операцій та збільшенню офіційних резервів.



Рис. 6.17 Порівняння результатів України та Польщі у відповідності до Звіту глобальної конкурентоспроможності 2016/2017.

При цьому слід зазначити, що на ряду з більш скромними позиціями по більшості складових індексу, все ж таки Україна має хоч не великі та все таки переваги по відношенню до Польщі по значенню таких складових, як: «Вища освіта та професійна підготовка», «Ефективність ринку праці» та «Інновації».

GCI охоплює різні середньозважені компоненти, кожен з яких вимірює певний аспект конкурентоспроможності. Компоненти згруповані в 12 категорій, складових конкурентоспроможності. Для кращого розуміння змісту складових Індексу глобальної конкурентоспроможності є доцільним розглянути кожен складову окремо:

#### Перша складова: Інституції

Інституційне середовище країни залежить від ефективності і поведінки як державних, так і приватних суб'єктів. Вони впливають на інвестиційні рішення та організацію виробництва і відіграють ключову роль в тому, яким чином суспільства розподіляють пільги та несуть витрати на розвиток стратегії і політик. Хороші приватні установи також мають важливе значення для ефективного і сталого розвитку економіки. Світова фінансова криза 2007–2008 рр., поряд з численними корпоративними скандалами, підкреслила актуальність обліку і звітності та прозорості задля запобігання шахрайства та неефективного управління, забезпечення належного управління та підтримки довіри інвесторів і споживачів.

#### Друга складова: Інфраструктура

Велика і ефективна інфраструктура має вирішальне значення для забезпечення ефективного функціонування економіки. Ефективні види транспорту, в тому числі високоякісні дороги, залізниці, порти і повітряний транспорт, дозволяють підприємцям отримати свої товари і послуги безпечно та своєчасно, а також полегшити пересування працівників до робочих місць.

Економіка також залежить від поставок електроенергії, так, аби підприємства і заводи могли працювати без перешкод та телекомунікаційної мережі, що забезпечує швидкий і вільний потік інформації.

#### Третя складова: Макроекономічне середовище

Стабільність макроекономічного середовища важлива для бізнесу а, отже, має велике значення для загальної конкурентоспроможності країни. Хоча це, звичайно, вірно, що сама лише макроекономічна стабільність не може збільшити продуктивність нації. Уряд не може надавати послуги ефективно, якщо він повинен зробити високо-відсоткові виплати по минулим боргам. Фірми, в свою чергу, не можуть ефективно працювати, коли темпи інфляції виходять з-під контролю.



В цілому, економіка не може зростати на сталій основі, якщо макро середовище не є стабільним.

Четверта складова: Охорона здоров'я та початкова освіта

Здорові трудові ресурси мають ключове значення для конкурентоспроможності та продуктивності країни. Поганий стан здоров'я призводить до значних витрат бізнесу, оскільки хворі працівники часто відсутні або працюють менш ефективно.

На додаток до здоров'я, ця категорія враховує кількість і якість базової освіти, одержуваної населенням, яка набуває все більшого значення в сучасній економіці. Базова освіта збільшує ефективність кожного окремого працівника.

П'ята складова: Вища освіта і навчання

Якість вищої освіти і підготовки має вирішальне значення для економік, які хочуть рухатися вгору по ланцюжку створення вартості за рамками простих виробничих процесів і продуктів. Зокрема, сьогодні глобалізація економіки вимагає, щоб країни розвивали об'єднання добре освічених працівників, які здатні виконувати складні завдання і швидко адаптуватися до мінливих умов і мінливих потреб системи виробництва. Ця категорія вимірює вторинні і третинні показники охоплення, так як і якість освіти, що оцінюється керівниками бізнесу.

Шоста складова: Ефективність ринку товарів

Країни з ефективними ринками товарів добре позиціонуються у виробництві правильного поєднання товарів і послуг з урахуванням конкретних умов пропозиції і попиту, а також у забезпеченні того, аби ці товари могли бути найбільш ефективними у ринковій економіці.

Здорова конкуренція на ринках, як вітчизняних, так і зарубіжних, має важливе значення в стимулюванні ефективності ринку, і, таким чином, продуктивності бізнесу, гарантуючи, що найбільш ефективними та процвітаючими фірми є ті, що виробляють товари затребувані ринком.

Ефективність ринку також залежить від умов попиту, таких як орієнтація на клієнта і покупця.

Через культурні чи історичні причини, клієнти можуть бути більш вимогливими в деяких країнах, ніж в інших.

Це може створити важливу конкурентну перевагу, так як вона змушує компанії бути більш інноваційними та орієнтованими на клієнтів і тим самим нав'язують дисципліну, необхідну для ефективності на ринку. При цьому слід розуміти, що між обсягами торгівлі й зростанням ВВП існує прямий зв'язок незалежно від рівня економічного розвитку країни [3].

Сьома складова: Ефективність ринку праці

Ефективність і гнучкість ринку праці мають вирішальне значення для забезпечення відповідного розподілення працівників між секторами економіки за їх найбільшою ефективністю і наданні стимулів, задля забезпечення найкращих результатів на робочих місцях. Тому ринки праці повинні мати гнучкість щодо переведення працівників від однієї економічної активності до іншої при низьких витратах, і допускати коливання заробітної плати без особливих соціальних потрясінь. Ефективні ринки праці також повинні забезпечити чіткі, сильні стимули для співробітників.

Восьма складова: Розвиток фінансового ринку

Ефективний фінансовий сектор сприяє розміщенню ресурсів, заощаджених населенням тієї чи іншої країни, а також інвестуванню іншими країнами в підприємницькі чи інвестиційні проекти з найбільш очікуваною прибутковістю.

Бізнес-інвестиції мають вирішальне значення для продуктивності. Економіка потребує такого фінансового ринку, який може надавати капітал для фінансування приватного сектору, з таких джерел, як кредити надійних банків, добре розвиненого фондового ринку, венчурного капіталу та інших фінансових інструментів. Для того щоб виконати всі ці функції, банківський сектор повинен бути надійним і прозорим, і, як показує практика, фінансові ринки потребують відповідного регулювання для захисту інвесторів та інших

суб'єктів в економіці в цілому. Так, наприклад, недостатній рівень фінансово-кредитного забезпечення призводить до низького рівня забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, що в свою чергу може призводити до збільшення собівартості виробництва [1].

#### Дев'ята складова: Технологічна готовність

Технологічна готовність визначає спроможність переймати та використовувати існуючі технології для підвищення продуктивності своїх галузей економік. Здатність повною мірою використовувати інформаційні та комунікаційні технології в повсякденній діяльності та виробничих процесах для підвищення ефективності роботи та створення сприятливих інновацій позитивно впливає на забезпечення конкурентоспроможності.

Винайдення розвинутих технологій в межах національних кордонів, не має прямого відношення до здатності підвищувати продуктивність. Основним моментом є те, що підприємства, які працюють в країні, повинні мати доступ до передових продуктів та спроможність їх опановувати.

#### Десята складова: Розмір ринку

Розмір ринку впливає на продуктивність, так як великі ринки дають змогу компаніям використовувати ефект економії за рахунок масштабу. Традиційно, ринки, доступні для компаній, були обмежені національними кордонами.

В епоху глобалізації міжнародні ринки стали заміною для внутрішніх ринків, особливо для невеликих країн. Таким чином, при розрахунку Індексу використовуються показники розміру внутрішнього й зовнішнього ринків, при цьому експорт може розглядатися, як заміщення внутрішнього попиту.

#### Одинадцята складова: Рівень розвитку бізнесу

Бізнес – досвідченість стосується двох елементів, які нерозривно пов'язані між собою: якість бізнес-спільнот країни у цілому, а також якість операцій і стратегій окремих фірм. Ці фактори особливо важливі для країн, що знаходяться на високій стадії розвитку і в яких основні джерела підвищення продуктивності були вже вичерпані.

Якість бізнес-спільнот країни і підтримуючих галузей, що вимірюються кількісними і якісними показниками національних постачальників і ступенем їх взаємодії, має важливе значення з цілого ряду причин. Коли компанії і постачальники з певного сектору з'єднані між собою в географічно близькі групи, які називаються кластерами, ефективність підвищується, розширюються можливості для інновацій в процесах і створюються продукти, і бар'єри для виходу на ринок нових фірм знижуються.

#### 12-та складова: Інновації

Остання складова фокусується на інноваціях. Інновації особливо важливі для розвинутих економік, оскільки вони наближаються до меж пізнання, а створення вартостей лише шляхом адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, як правило у них, зникає. Менш розвинені країни можуть підвищувати власну продуктивність, запозичуючи наявні технології або поетапно поліпшуючи інші сфери. Натомість, для країн, що досягли інноваційної стадії розвитку цього підходу не достатньо для підвищення продуктивності.

Задля збереження сталої конкурентоспроможності їм необхідно розробляти товари і розвивати процеси з ще більшою доданою вартістю. Все це вимагає середовища, сприятливого для інноваційної діяльності та підтримки як державного, так і приватного секторів [11]. Опитування ВЕФ в 2016 році охопило думку 14 723 керівників бізнесу в 141 країні в період з лютого по червень 2016 року. Випуск Опитування 2016 року був представлений на 39 мовах, 21 з яких були доступні в мережі – Інтернет. Опитування має на меті виявити критичні відомості, такі як потреби підприємництва, ступінь розриву навичок, а також поширення корупції, на додаток до традиційних джерел статистичних даних, і забезпечити більш точну оцінку бізнес-середовища і рушіїв економічного розвитку. Згідно з методологією ВЕФ, результати опитування керівників бізнесу складають дві третини показників у розрахунку GCI.

Показники, отримані з опитування, використовуються при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI), а також у ряді інших

показників Світового економічного форуму, таких як – Індекс мережевої готовності (the Networked Readiness Index – NRI), Індекс дозвільної торгівлі Індекс залученості країн світу в міжнародну торгівлю (the Global Enabling Trade Index – ETI) , Індекс конкурентоспроможності туризму (the Travel & Tourism Competitiveness Index – TTCI, Індекс гендерного розриву (the Global Gender Gap Index – GGGI) і Індекс людського капіталу (the Human Capital Index – HCI), а також в ряді інших звітів, в тому числі Всеохоплюючого економічного зростання і розвитку, а також у ряді регіональних досліджень конкурентоспроможності.

Насправді, як унікальне джерело даних, опитування вже давно використовується цілим рядом міжнародних та неурядових організацій, аналітичних центрів та наукових кіл для емпіричної і політичної роботи.

Наприклад, міжнародна організація по боротьбі з корупцією – Трансперенсі Інтернешнл (Transparency International) використовує окремі показники, що були отримані в ході Опитування в своєму Індексі сприйняття корупції (the Corruption Perceptions Index – CPI).

Такі інституції, як Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ) також посилаються на дані Опитування в своїх публікаціях, як це роблять і ряд наукових публікації.

Крім того, в ряді країн публікують національні дослідження конкурентоспроможності та звіти, які містять або посилаються на дані Опитування. І, нарешті, багато компаній приватного сектору також використовувати дані для своїх досліджень [11]. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна констатувати, що за рік українські позиції в рейтингу втратили 6-ть позицій, а саме перемістившись з 79 сходинки на 85.

При цьому вже традиційно, найбільшими українськими проблемами є політична нестабільність, а також негативно відображаються на рівні конкурентоспроможності інфляція та доступ до фінансування.

З дванадцяти складових Індексу глобальної конкурентоспроможності самими слабкими виявилися: розвиток фінансових ринків (130 місце), інституції (129 місце), макроекономічне середовище (128 місце), ефективність ринку товарів (108 місце).

Слід зазначити, що Україна має добрі позиції по таким складовим, як: вища освіта та професійна підготовка (33 місце), розмір ринку (47 місце), інновації (52 місце), охорона здоров'я та початкова освіта (54 місце).

Українська економіка продовжує втрачати конкурентні позиції на міжнародних ринках через сировинну та напівсировинну структуру експорту, високу енергомісткість виробництва при відсутності впровадження модернізацій виробництв на основі інноваційних досягнень.

Тому стимулювання інноваційної діяльності особливо важливе, як і для нових рушійних сил економічного прогресу, так і для того аби закласти основи довгострокового сталого зростання.

Потрібна кропітка робота над всіма факторами та інституціями, визначеними у Індексі глобальної конкурентоспроможності.

Використання можливостей Четвертої Промислової Революції вимагає не тільки готовності і здатності підприємств до інновацій, а також і надійних інституцій, як державних, так і приватних; базової інфраструктури, охорони здоров'я та освіти; макроекономічної стабільності; і добре функціонуючого ринку праці, фінансових ринків та ринків людського капіталу.

Забезпечення зростання національної економіки, спираючись виключно на ресурсну основу без сумнівів має бути переглянута в бік ефективної та інноваційно-орієнтованої економіки.

Чітке усвідомлення змісту і структури Індексу глобальної конкурентоспроможності спонукає до встановлення пріоритетів національного економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції з одночасним якісним запровадженням ефективних змін.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 6

1. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=244830558](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244830558)
2. Валовий внутрішній продукт: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/vvpf\\_kv2014\\_u\\_n.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvpf_kv2014_u_n.htm)
3. Кваша С. М., Голомша Н. Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. Економіка АПК. 2006. № 5. С. 99–104.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. 432 с.
5. Краткий экономический словарь. Под ред. А. Н. Азрилияна. 2–е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. 1087 с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с 14–го англ. изд. М.: ИНФРА, 2003. XXXVI. 972 с.
7. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Эксмо, 2005. 544 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: создание и обеспечение более высокого уровня деятельности. Нью-Йорк: Фрн-Пресс, 1995. 757 с.
9. Latruffe L. Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri–Food Sectors. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, OECD Publishing. 2010. № 30. P. 62.
10. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: [наукова доповідь]. За ред. акад. УААН В. М. Трегобчука. К.: Інститут екон. та прогнозування, 2007. 260 с.
11. Вдовенко Н. М. Аграрний сектор економіки у контексті дії нормативно–правових методів регулювання. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1 (11). Режим доступу до журналу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_12)

12. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage. Manchester School of Economic and Social Studies. 1965. Vol. 33. P. 99–123.
13. Hinloopen J., Marrewijk J. On the Empirical Distribution of the Balassa Index. W.P. Erasmus University. Rotterdam, 2000. P. 79.
14. Сакс Дж., Корнел Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика. Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 13–38.
15. Статистичний щорічник України за 2014 рік. За редакцією Жук І. М. Державна служба статистики України, 2015.
16. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
17. Вдовенко Н. М., Хижняк Ю. А. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства. Science Rise. 2015. № 2/3 (7). С. 20–26.
18. Vdovenko N.M. Mechanisms of regulatory policy application in agriculture. Економічний часопис ХХІ. 2015. № 5–6. С. 53–56.
19. Демчак О., Митченко О. Український науково–дослідний інститут продуктивності агропромислового комплексу «Зовнішня торгівля України продукцією АПК з країнами ЄС за січень – червень 2015 року».
20. LEI Wageningen UR, Peter van Horne «Competitiveness of the EU egg and poultry meat sector». Poultry Day at Eurotier. 2014.
21. Захист сільськогосподарських земель, родючості ґрунту та підвищення стійкості до зміни клімату в Україні: [електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/12/05/ukraine-soil>
22. European Commission, Territorial competitiveness – Creating a territorial development strategy in light of the LEADER experience. 1999. «Rural Innovation» from <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-en/biblio/compet/intro.htm>
23. Thomson N., Ward N., Rural Areas and Regional Competitiveness (Report to Local Government Rural Network). Centre for Rural Economy Research 2005. (ISBN 1–903964–23–7).



24. Krugman, P. Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* 73 (2). 1994. 28–44.

25. Sarker R., Ratnasena S. Revealed Comparative Advantage and Half-a-Century Competitiveness of Canadian Agriculture. A Case Study of Wheat, Beef, and Pork Sectors. *Canadian Journal of Agricultural Economics* 62 (4). 2014. P. 519–544.

26. The Committee of the UN trade Official Site: [electronic resource]. <http://comtrade.un.org/>

27. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: [наук. доповідь]. За ред. акад. УААН В. М. Трегобчука, чл.–кор. УААН Б. Й. Пасхавера. К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. 260 с.

28. Яценко О. М. Конкурентні позиції країн провідних виробників продукції бджільництва. *Вісник ЖНАЕУ*. 2011. № 1. С. 225–247.

29. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік: [електронний ресурс]. К.: Державна служба статистики України, 2016. 360 с. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

30. УкрАгроКонсалт. Україна: тенденції розвитку ринка зернових 2000–2002. Київ, 2002.

31. Статистичний щорічник України за 2014 рік, за редакцією Жук І.М., Державна служба статистики України, 2015.

32. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 11.02.2015 № 37–15 (із змінами і доповненнями).

33. Agrawal, R.C., Heady E.O. *Operations Research Methods for Agricultural Decisions*. Ames, 1972.

34. Biver D. Grain Production. Analysts alert authority to menace of Ukraine becoming major grain importer. *World Grain Markets*. 2010. № 3. P. 17–19.

35. Вдовенко Н. М., Сокол Л. М. Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів. *Науковий Вісник Полісся*. Чернігів: ЧНТУ, 2016. № 3 (7). С. 22–28.

36. За матеріалами Благодійного Фонду Б. Гаврилишина: [електронний ресурс]. Режим доступу <http://bhfoundation.com.ua/programi/molod-zminue-ukrainu.html>

37. Кваша С. М., Власов В. І. Зміни у тенденціях глобальної торгівлі в напрямках регіональної інтеграції. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 133–142.

38. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020». Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

39. Клаус Шваб Четвертая промышленная революция. Перевод с английского. М.: 2017. 208 с.

40. Błaszczuk В. The Progress of Privatization in Poland. МОСТ-MOST. 1994. № 4. 187. 211 pp.

41. Competitiveness and Private Sector Development: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/competitiveness-and-private-sector-development\\_20765762](http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/competitiveness-and-private-sector-development_20765762)

42. Corruption Perceptions Index 2016: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.transparency.org/news/feature/corruption\\_perceptions\\_index\\_2016](http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016)

43. Koszel В. Rola i miejsce Polski w integracji Europy w XX wieku. Poznań, Instytut Historii UAM, 2002. 492 p.

44. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, A Division of Macmillan. 1990.

45. The Global Competitiveness Report 2016-2017: [електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2016-17.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2016-17.pdf)

46. The International Monetary Fund. World Economic Outlook Database April 2016 edition: [електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/index.aspx>

47. Vdovenko N. M., Sokol L. M., Shepeliev S. S. Ukrainian trading fish and fishery / aquaculture products. Transformation of international economic relations: modern challenges, risks, opportunities and prospects: [collective monograph]. Riga: Lithuania, 2017. Vol. 2. P. 53–76.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ

Передмова	<i>Кваша Сергій Миколайович,</i> доктор економічних наук, професор, академік Національної академії аграрних наук, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з навчальної і виховної роботи, професор кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА АГРАРНОГО СЕКТОРУ</b>	
1.1 Економічна сутність категоріального апарату та поняття «конкурентоспроможність»	<i>Вдовенко Наталія Михайлівна,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України  <i>Трокоз Юрій Володимирович,</i> провідний фахівець, аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
1.2 Підвищення рівня конкурентоспроможності галузей аграрного сектора через призму впливу інноваційного розвитку сільських територій України	<i>Кирилов Юрій Євгенович,</i> доктор економічних наук, доцент, ректор Херсонського державного аграрного університету  <i>Шепелев Сергій Сергійович,</i> аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України, головний спеціаліст управління стратегічного планування та маркетингу відділу стратегічного планування Київської обласної державної адміністрації
1.3 Конкурентоспроможність вітчизняного агропромислового комплексу в напрямі входження до європейського ринку	<i>Варшавська Наталя Григорівна,</i> аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету

<b>РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НОВИХ УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ПРІОРИТЕТІВ</b>	
2.1 Наукові погляди на становлення міжнародної торгівлі та основних механізмів її регулювання	<i>Кваша Катерина Сергіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
2.2 Методичні підходи до дослідження зовнішньоекономічної діяльності і важливості її для аграрного сектору економіки	<i>Кваша Катерина Сергіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
2.3 Методи та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в нових умовах міжнародних пріоритетів	<i>Кваша Катерина Сергіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
<b>РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАН ВИРОБНИЦТВА І ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ І КРАЇНАХ ЄС</b>	
3.1 Обсяги, структура та тенденції виробництва сільськогосподарської продукції в Україні	<i>Кваша Сергій Миколайович,</i> доктор економічних наук, професор, академік Національної академії аграрних наук, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з навчальної і виховної роботи, професор кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України
3.2 Загальна характеристика стану розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу	<i>Залізко Василь Дмитрович,</i> доктор економічних наук, доцент, науковий співробітник відділу соціально-економічного розвитку сільських територій Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
3.3 Зовнішньоекономічна діяльність у торгівлі сільськогосподарською продукцією та харчовими продуктами між Україною і ЄС	<i>Кваша Сергій Миколайович,</i> доктор економічних наук, професор, академік Національної академії аграрних наук, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з навчальної і виховної роботи, професор кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України

<b>РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ПРИ ФОРМУВАННІ ПВЗВТ</b>	
4.1 Інтеграційні процеси Європейського Союзу у контексті формування двосторонніх стосунків з Україною	<p><i>Бабунашвілі Теймураз Малхазович,</i> доктор економічних наук, професор, президент наукової Академії Бізнесу Грузії, Грузія</p> <p><i>Тсіклашвілі Натела Георгіївна,</i> доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Батумського державного університету імені Шота Руставелі, Грузія</p> <p><i>Лобода Юлія Валентинівна,</i> провідний фахівець Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
4.2 Основні положення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна – ЄС для аграрного сектора економіки	<p><i>Бабунашвілі Теймураз Малхазович,</i> доктор економічних наук, професор, президент наукової Академії Бізнесу Грузії, Грузія</p> <p><i>Талавіря Олександр Миколайович,</i> провідний фахівець Національного університету біоресурсів і природокористування України</p> <p><i>Тсіклашвілі Натела Георгіївна,</i> доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Батумського державного університету імені Шота Руставелі, Грузія</p>
4.3 Економічні наслідки торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною і ЄС в умовах дії ПВЗВТ	<p><i>Дерій Жанна Володимирівна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету</p>
4.4 Розвиток ринку хімічних засобів рослин з огляду на внутрішній попит та пропозицію в Україні	<p><i>Аль-Хатіб Вісам Ахмад Мохаммад,</i> регіональний менеджмер Східної Європи та країн СНД, директор ТОВ «АГРІ САЄНСИЗ Україна»</p>
<b>РОЗДІЛ 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	
5.1 Конкурентоспроможність в сфері аквакультури України та передумови її підвищення	<p><i>Вдовенко Наталія Михайлівна,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>

	<p><i>Шарило Юрій Євгенійович,</i> директор бюджетної установи «Методично-технологічний центр з аквакультури»</p>
5.2 Механізми регулювання ринку продукції аквакультури в Україні	<p><i>Деренько Олена Олегівна,</i> аспірант Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»</p>
5.3 Удосконалення інструментів регулювання ринку продукції аквакультури та забезпечення її конкурентоспроможності	<p><i>Маргасова Вікторія Геннадіївна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Деренько Олена Олегівна,</i> аспірант Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»</p>
5.4 Проблеми регулювання галузей аграрного сектору економіки та агропродовольчих ринків	<p><i>Марченко Ірина Олександрівна,</i> аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
5.5 Пропозиції до розроблення нової звітності європейського рівня для виробників риби при адаптації до вимог ФАО, EUROSTAT, Директив, Регламентів Європейського Союзу	<p><i>Гечбаія Бадрі Нодарович,</i> доктор економіки, професор, член-кореспондент Академії Наук Бізнесу Грузії, директор департаменту управління бізнесу Батумського державного університету імені Шота Руставелі, Грузія</p> <p><i>Вдовенко Наталія Михайлівна,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
5.6 Регіональний розвиток галузі рибного господарства України у контексті правового регулювання	<p><i>Залізко Василь Дмитрович,</i> доктор економічних наук, доцент, науковий співробітник відділу соціально-економічного розвитку сільських територій Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»</p> <p><i>Дмитришин Роман Анатолійович,</i> слухач Малої академії наук України, відділення філософії та суспільствознавства, секція правознавства</p>

<p>5.7 Вплив інформаційних передумов механізму регулювання розвитку ринку продукції аквакультури</p>	<p><i>Дерій Жанна Володимирівна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Махиборода Катерина Вячеславівна,</i> магістр Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>5.8 Організаційні механізми державного регулювання рибальства та аквакультури в умовах трансформацій економіки</p>	<p><i>Сіненко Ігор Олександрович,</i> аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p><b>РОЗДІЛ 6. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ</b></p>	
<p>6.1 Теоретичні засади забезпечення інструментарію управління та регулювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання хлібопекарської галузі в контексті євроінтеграційного розвитку</p>	<p><i>Михальчишина Лариса Гаврилівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p> <p><i>Вдовенко Наталія Михайлівна,</i> доктор економічних наук, професор, заслужений працівник сільського господарства України, завідувач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p> <p><i>Шепелєв Володимир Сергійович,</i> молодший науковий співробітник Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.2 Удосконалення торгівельно-економічного співробітництва України з Європейським Союзом</p>	<p><i>Коробова Наталія Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p> <p><i>Гераймович Віолета Леонтіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.3 Поглиблений аналіз собівартості виробництва</p>	<p><i>Григор'єв Сергій Олегович,</i> аспірант кафедри глобальної економіки</p>

<p>м'яса птиці в різних країнах світу та її вплив на конкурентоспроможність</p>	<p>Національного університету біоресурсів і природокористування України  <i>Трокоз Юрій Володимирович</i>,                  провідний фахівець, аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.4 Конкурентоспроможність і виявлені порівняльні переваги аграрного сектору України в торгівлі з Європейським Союзом</p>	<p><i>Трокоз Юрій Володимирович</i>,                  провідний фахівець, аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України  <i>Павленко Марина Миколаївна</i>,                  провідний фахівець, асистент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України  <i>Григор'єв Сергій Олегович</i>,                  аспірант кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.5 Сучасні тенденції розвитку зернового господарства в Україні</p>	<p><i>Павленко Марина Миколаївна</i>,                  провідний фахівець, асистент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.6 Вплив застосування інструментів державного регулювання на виробництво зернових в Україні</p>	<p><i>Павленко Марина Миколаївна</i>,                  провідний фахівець, асистент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>
<p>6.7 Індекс глобальної конкурентоспроможності як показник макрорівня розвитку національної економіки</p>	<p><i>Богач Лариса Володимирівна</i>,                  кандидат економічних наук, старший викладач кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України  <i>Кваша Катерина Сергіївна</i>,                  кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Національного університету біоресурсів і природокористування України</p>



*Наукове видання*

Напрями підвищення конкурентоспроможності  
аграрного сектору в умовах формування і  
функціонування ЗВТ з ЄС

За ред. проф., академіка Кваші С. М.

[Вдовенко Н. М., Богач Л. В., Залізко В. Д., Михальчишина Л. Г.,  
Маргасова В. Г., Дерій Ж. В., Варшавська Н. Г., Шарило Ю. Є.,  
Павленко М. М. та ін.]

Монографія

*Керівник видавничих проєктів: Ястребов А. О.*  
*Друкується в авторській редакції*  
Дизайн обкладинки: Тишківська Н. М.

Підписано до друку 04.12.2018.  
Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman.

Умовн. друк. аркушів – 18,08.  
Обл.-вид. аркушів – 19,39.  
Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавничий дім «Кондор»  
Свідоцтво серія ДК № 5352 від 23.05.2017 р.  
03067, м. Київ, вул. Гарматна, 29/31  
тел. / факс (044)408-76-17, 408-76-25  
[www.condor-books.com.ua](http://www.condor-books.com.ua)

---