

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.01 - МКР. 69 «С» 2023.01.12. 22 ПЗ

ТРОСТЯНСЬКИЙ ВЛАДИСЛАВ ОЛЕКСАНДРОВИЧ

2023

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

УДК 339.13:005.332.4:631.576.3

ПОГОДЖЕНО
Декан факультету
аграрного менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК
(підпис) (ПІБ)

ДОНУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
В.о. завідувача кафедри
адміністративного менеджменту та ЗЕД

Олена КОВТУН
(підпис) (ПІБ)

«__» _____ 2023 р.

«__» _____ 2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Розвиток двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС
агропродовольчої продукцією»

Спеціальність

073 «Менеджмент»

Освітня програма

«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

К.Е.Н., доцент
(науковий ступінь та вчене звання)

Лариса ДІБРОВА

(підпис)

(ПІБ)

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

К.Е.Н., доцент
(науковий ступінь та вчене звання)

Олександр ФАЙЧУК

(підпис)

(ПІБ)

Виконав

Владислав ТРОСТЯНСЬКИЙ

(підпис)

(ПІБ студентки)

КІІВ-2023
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ

РЕФЕРАТ

Актуальність теми. Важливість теми дослідження зумовлюється тим фактом, що саме двостороння торгівля України та ЄС є основним каналом в процесі відновлення країни після пандемії та під час війни.

Мета роботи полягає у виявленні та обґрунтуванні перспективних напрямів покращення двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчими товарами.

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є: розкрити економічну сутність поняття «двостороння торгівля товарами»; дослідити особливості двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією; виокремити методичні підходи до оцінки ефективності і результативності двосторонньої торгівлі товарами; розглянути сучасний стан зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією; виокремити місце ЄС у зовнішній торгівлі України сільськогосподарською та продовольчою продукцією; оцінити ефективність та результативність двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією; спрогнозувати розвиток агропродовольчого ринку ЄС; виявити перспективні ринки збуту для вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС; навести напрями державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС.

Об'єктом дослідження є процес розвитку двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС.

Предметом дослідження є науково-теоретичні та практичні засади функціонування двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією.

Методи дослідження. При написанні випускної кваліфікаційної роботи використані загальнонаукові та спеціальні методичні прийоми, зокрема метод аналізу наукової літератури; метод конкретизації та формалізації; метод аналізу та синтезу; метод узагальнення та метод структурного аналізу. Крім цього використовуються графічні методи, статистичні та економічного аналізу.

Інформаційна база дослідження є аналітичні та статистичні дані щодо двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією між Україною та ЄС, монографії та наукові публікації, а також інші періодичні матеріали та інтернет-ресурси, в яких розкриті особливості двосторонньої торгівлі.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та впровадженні на практиці ефективних напрямів державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 78 найменувань. Матеріали роботи містять 18 рисунків та 5 таблиць. Загальний обсяг роботи складає 79 сторінок.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: двостороння торгівля, Європейський Союз, агропродовольча продукція, ринок, державна підтримка.

НУБІП України

ВСТУП..... 6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДВОСТОРОННЬОЇ

ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ..... 9

1.1. Економічна сутність поняття «двостороння торгівля товарами»..... 9

1.2. Особливості двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією..... 16

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності і результативності двосторонньої торгівлі товарами..... 23

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ

УКРАЇНОЮ ТА ЄС АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ..... 29

2.1. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією..... 29

2.2. Місце ЄС у зовнішній торгівлі України сільськогосподарською та продовольчою продукцією..... 36

2.3. Оцінка ефективності та результативності двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією..... 43

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ

МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ..... 52

3.1. Виявлення перспективних ринків збуту для вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС..... 52

3.2. Напрями державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС..... 59

ВИСНОВКИ 67

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 71

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП

НУБІП України

Актуальність теми дослідження зумовлюється тим, що саме торгівля на міжнародному рівні є найпотужнішим важелем розвитку ЄС. Саме цей фактор сприяє розвитку та збільшенню конкурентоспроможності Європи, а також

НУБІП України

підтримує внутрішній ринок тих країн, які експортують свою продукцію до країн ЄС. Зважаючи на відкритість торговельного режиму саме Європейський Союз є найбільшим експортером сільськогосподарських товарів та послуг, а також

НУБІП України

посідає одне з перших місць за обсягами інвестицій. Важливе значення в міжнародній торгівлі посідає двостороння торгівля агропродовольчою продукцією, яка є ключем до стійкого розвитку економіки світу. Вільна торгівля на міжнародному рівні відкриває ринки для підприємств інших країн світу.

НУБІП України

Науковий інтерес до розгляду особливостей двосторонньої торгівлі Європейського Союзу обумовлюється тим фактом, що світовий ринок в сучасних умовах не відкривається, оскільки спостерігається тенденція до його закриття

НУБІП України

через збільшення обмежувальних заходів, що суперечить тим положенням, які закладені в торговельній політиці ЄС. Також важливість цієї теми дослідження зумовлюється тим фактом, що саме двостороння торгівля України та ЄС є

основним важелем в процесі відновлення країни після пандемії та під час війни.

Розкриттям теоретичної складової та практичного значення двосторонньої торгівлі на міжнародному рівні, а також її розвитку займалися такі вчені як Бойко

НУБІП України

В. О., Вірковська А. А., Власова Т. В., Гордєєва Т. Ф., Задоя А. О., Кваша О. С., Ковтун Т. Д., Ковтун Н.В., Кузьмін О. Є., Міщенко Д. А., Моїсеєко Т. Є., Румянцев А. П., Титаренко Л. М., Хоменко Т. Ю., Філіпенко А. С. та ін. Однак

тема двосторонньої торгівлі агропродовольчої продукції України і ЄС та перспективи її подальшого розвитку залишаються недостатньо відкритими.

НУБІП України

Також варто розробити прогноз розвитку агропродовольчого ринку ЄС та здійснити пошук перспективних ринків збуту агропродовольчої продукції України в ЄС.

Мета роботи полягає у виявленні та обґрунтуванні перспективних напрямів покращення двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчими товарами.

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є:

- розкрити економічну сутність поняття «двостороння торгівля товарами»;
- дослідити особливості двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією;

- виокремити методичні підходи до оцінки ефективності і результативності двосторонньої торгівлі товарами;

розглянути сучасний стан зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією;

- виокремити місце ЄС у зовнішній торгівлі України сільськогосподарською та продовольчою продукцією;

- оцінити ефективність та результативність двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією;

- спрогнозувати розвиток агропродовольчого ринку ЄС;
- виявити перспективні ринки збуту для вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС;

навести напрями державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС.

Об'єктом дослідження є процес розвитку двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією.

Предметом дослідження є науково-теоретичні та практичні засади функціонування двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією.

Методи дослідження. При написанні випускної кваліфікаційної роботи використані загальнонаукові та спеціальні методичні прийоми, зокрема метод аналізу наукової літератури використовується при визначенні економічної сутності поняття «двостороння торгівля товарами» та розгляді особливостей двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією, метод конкретизації та

формалізації – при дослідженні методичних підходів до оцінки ефективності і результативності двосторонньої торгівлі товарами, метод аналізу та синтезу – при оцінці сучасного стану зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією; метод узагальнення та метод структурного аналізу – при дослідженні ефективності та результативності двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією. Крім цього використовуються графічні методи для побудови графіків та діаграм, статистичні та економічного аналізу при дослідженні напрямів державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС.

Інформаційна база дослідження є аналітичні та статистичні дані, які стосуються оцінки стану зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією, а також двосторонньої торгівлі цією продукцією між Україною та ЄС, монографії та наукові публікації, а також інші періодичні матеріали засобів масової інформації та інтернет-ресурси, в яких розкриті особливості двосторонньої торгівлі на міжнародному рівні.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та впровадженні на практиці ефективних напрямів державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел з 78 найменувань. Матеріали роботи містять 18 рисунків та 5 таблиць. Загальний обсяг роботи складає 79 сторінок.

За результатами дослідження було опубліковано тези на тему «Розвиток двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією» у Матеріалах IV Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Сучасний менеджмент: виклики та можливості».

25-26 жовтня 2023 р. К. НУБіП.

Н

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ

ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

1.1. Економічна сутність поняття «двостороння торгівля товарами»

Найпоширенішою формою економічних відносин на міжнародному рівні була і продовжує залишатися міжнародна торгівля, оскільки її частка становить близько 2/3 вартості від всіх транскордонних економічних потоків. Зазначимо,

що саме міжнародна торгівля є найдавнішою та дуже важливою формою взаємодії між різними країнами світу, які сформувалися на основі міжнародного поділу праці та показують їх взаємну залежність в економічному плані.

Враховуючи сучасні умови розвитку економіки провідних країн світу міжнародна або її ще називають світова торгівля пов'язана із наступними перевагами:

дає можливість більш ефективніше застосовувати ресурси країни;

дозволяє наблизити країну до досягнень в науці та техніці на міжнародному рівні;

в стислі терміни провести структурну перебудову національної економіки; задовольнити всі потреби населення.

Також варто зазначити, що розвиток міжнародної торгівлі здійснюється з врахуванням спеціалізації країн щодо виробництва конкретних товарів та їх продажу на зовнішніх ринках. Іншими словами міжнародна торгівля з однієї сторони є продуктом географічного поділу праці, а з іншої стимулятором її вдосконалення [66, С. 55-57].

Оскільки двостороння торгівля товарами є формою міжнародної торгівлі спочатку варто акцентувати увагу на визначення її сутності, а потім виокремивши основні риси перейти до оцінки основного поняття. Так, у класичному розумінні під сутністю «міжнародна торгівля» розглядають конкретну сферу товарно-грошових відносин, які формуються на міжнародному

рівні та є сукупністю зовнішньої торгівлі різних країн світу. Якщо поняття використовують відносно однієї країни, то застосовують дефініцію «зовнішня торгівля», а якщо розглядають торгівлі двох країн між собою – «міждержавна,

взаємна, двостороння торгівля», натомість при оцінці торгівлі всіх країн світу між собою більшість вчених застосовують поняття «міжнародна або світова торгівля». При дослідженні цієї теми варто більш ґрунтовно розглянути особливості використання дефініцій «міжнародна торгівля» та «світова торгівля» в навчальній та науковій літературі, оскільки у більшості випадків їх

ототожнюють. Для прикладу у підручнику «Міжнародна торгівля» міжнародна торгівля трактується як «сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами й послугами) між продавцями й покупцями різних країн. Далі зазначається, що міжнародна

торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу й у подальшому поняття світова та міжнародна торгівля вживаються як рівнозначні»

[32]. Відносно зовнішньої торгівлі вона є важливою формою економічних відносин на міжнародному рівні та представляє собою обмін як товарами, так і послугами між державами, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами.

Вона формується з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Щодо місця міжнародної торгівлі в механізмі міжнародних економічних відносин варто зауважити, що воно характеризується наступними особливостями:

через неї можуть реалізуватися результати всіх форм світогосподарських зв'язків, зокрема науково-технічного співробітництва, виробничої кооперації та вивозу капіталу;

подальший розвиток торгівлі товарами на міжнародному ринку окреслює динаміку обміну послугами;

збільшення та поглиблення міждержавних і міжрегіональних взаємозв'язків є передумовою для здійснення економічної інтеграції на міжнародному рівні;

міжнародна торгівля дозволяє поглиблювати інтернаціоналізацію господарських зв'язків та міжнародного поділу праці.

Дослідження, які проводяться сучасними науковцями, поглиблюють розуміння поняття міжнародної торгівлі та визначення її ролі в процесі розвитку економічних відносин між країнами. Зокрема, Л. Титаренко окреслює в своєму

дослідженні міжнародну торгівлю з позицій формування товарно-грошових відносин на міжнародному рівні та визначає її як специфічну форму взаємоузгодженого обміну товарами і послугами між різними країнами [62].

О. Шнирков трактує її через систему взаємних відносин обмінного характеру, які можуть виникати між суб'єктами економічних відносин на міжнародному рівні та базується на міжнародному поділі праці [68].

Цікавою позицією є трактування Т. Ковтун, А. Матвієнко які розглядають торгівлю на міжнародному рівні з двох позицій, а саме операційної та державно-політичної [23]. Так, з операційної точки зору під нею вбачають процес обміну

товарами та послугами, який є безперервним у часі між різними суб'єктами господарювання різних держав, міжнародними організаціями та державами. В

цьому аспекті розглядають рух товарів, інструментів та механізмів розширення товарообігу, поліпшення загальної структури імпорту та експорту, оцінку та прогнозування товарних ринків на світовій арені, планування потреб імпорту та

можливостей експорту, виокремлення можливостей організації контрактної діяльності, проведення контролю за своєчасними поставками та

відвантаженнями, а також проведення валютно-фінансових операцій тощо. Зазначимо, що при цьому предметом торгівлі на міжнародному рівні є організація процесу виконання експортно-імпоротної операції, а безпосередньо об'єктом – операція з експорту чи імпорту.

Відповідно до державно-політичного підходу міжнародна торгівля є особливим типом формування суспільних відносин, що формуються у світовому господарстві з приводу своєчасного обміну послугами та товарами послугами між різними державами, які мають зовнішні та зовнішньоторговельні політики.

Ці відносини регулюються відповідними міжнародними регламентами, а саме угодами, актами, договорами та іншими нормами міжнародного права. Однак суспільні відносини не залежать від внутрішньої та зовнішньої політики країн,

тому відносини обміну регулюються не лише актами, а й політичними діями. За цим підходом предметом міжнародної торгівлі є процес організації торгівельного обміну, який враховує не лише національні інтереси, а й глобальні тенденції розвитку світового господарства, при цьому об'єктом є торговельний обмін, що є сукупністю операцій з імпорту та експорту [29]. В табл. 1.1 наведемо порівняльну оцінку наведених підходів за відповідними критеріями.

Таблиця 1.1

Порівняльна оцінка наукових підходів до сутності міжнародної торгівлі

[13]

№	Критерії порівняння	Операційний підхід	Державно-політичний підхід
1.	Суб'єкти	Всі суб'єкти, які приймають участь в міжнародних економічних відносинах: держава, фізичні та юридичні особи, міжнародні організації	Держава та різні міжнародні організації
2.	Цілі	Своєчасне задоволення потреб у ресурсах та товарах під час імпорту, реалізація комерційного інтересу під час експорту.	Досягнення відповідних політичних та економічних інтересів держав, гармонізація торгівлі на недискримінаційній основі.
3.	Інструменти	Угоди та контракти	Діючі норми міжнародного торговельного права, зовнішньоекономічні та зовнішньоторгівельні політики держав, угоди домовленості
4.	Предмет міжнародної торгівлі	Процес виконання операції експортно-імпортного характеру	Процес формування торговельного обміну.
5.	Об'єкт	Операція з експорту чи імпорту	Торговельний обмін

Зауважимо, що шляхом проведення міжнародної торгівлі є торгівлю не лише товарами, а й послугами. В залежності від об'єкта торгівлі виокремлюють такі основні форми:

міжнародна торгівля товарами є формою взаємозв'язку між різними товаровиробниками різних країн світу, що формуються на основі міжнародного поділу праці та показує їх економічну залежність.

міжнародна торгівля послугами є специфічною формою взаємозв'язків відносно обміну послугами між різними покупцями та продавцями в різних країнах світу.

Зазначимо, що міжнародна торгівля товарами є найрозвиненішою формою економічних відносин, на яку вплинули наступні фактори:

інтернаціоналізація виробництва та розвиток міжнародного поділу праці; науково-технічна революція, що сприяла поступовому відтворенню капіталу, формування галузей економіки та реконструкції старих;

діяльність транснаціональних корпорацій на міжнародному ринку;

лібералізація торгівлі на міжнародному рівні з використанням заходів, які наведені у ГАТТ/ВТО;

розвиток торгово-економічної інтеграції, що здійснюється в напрямку формування спільних ринків та зон вільної торгівлі, а також усунення регіональних бар'єрів [29, С. 194-195].

Науковці, які займаються дослідженням міжнародної торгівлі товарами виокремлюють форми її здійснення в залежності від кількісного складу учасників. Враховуючи це міжнародна торгівля товарами відбувається в таких

формах: на двосторонній основі, багатосторонній або колективній. Саме від цих форм походить поняття «двостороння торгівля товарами». Зазначимо, що вона

поширена у всьому світі та може здійснюватися між будь-якими типами учасників відносин на міжнародному рівні. У двосторонніх інтеракціях всі

учасники можуть домінувати, іншими словами мати односторонній вплив один на одного, взаємодіяти між собою та конфліктувати. У кожному зазначеному

випадку всі сторони в залежності від змісту економічних відносин використовують правовий та дипломатичний інструментарій. В залежності від

форми відносин на міжнародному рівні можуть видозмінюватися способи регламентації роботи учасників. У тому випадку коли двосторонні відносини

проводяться на основі двосторонніх договорів та угод підставою для формування багатосторонніх відносин є конвенції, угоди та договори. Відмінність

колективних відносин полягає у тому, що як раз вони регламентуються відповідними договорами, статутами та угодами.

Щодо торговельно-економічних відносин країн, які є складовою частиною механізму міжнародних відносин, їх поділяють на двосторонні (білатеральні) та багатосторонні (полілатеральні, мультилатеральні) відносини. Зауважимо, що

білатеральні відносини торговельно-економічного характеру безпосередньо належать до сфери економічних відносин, які формуються між двома країнами.

Проте в глобалізованих умовах країни не можуть обмежувати власну господарську діяльність в межах національного господарства. Поряд із

процесами регіоналізації та глобалізації країни одержують переваги від поглиблення співпраці на двосторонній основі. Трим цьому саме двосторонні торговельно-економічні відносини відіграють можуть відігравати стратегічну

роль в процесі розвитку економіки кожної окремої держави. Для прикладу, перевагою таких відносин для країн, які розвиваються є збільшення рівня

зайнятості населення, формування нових робочих місць, це пояснюється тим, що із зростанням іноземного капіталу посилюється економічна активність та поступово відбувається зростання економіки країни. Тому саме двосторонні

відносини є важливими для одержання країнами міжнародних кредитів та економічної допомоги [56].

Зазначимо, що двосторонні відносини торговельно-економічного характеру формуються на нормативно-правовій та інституційній основі двосторонніх відносин, що враховує діючі нормативно-правові норми, які діють

в країні та взаємодію правових систем. Вони можуть реалізовуватися через

угоди, *Modus vivendi*, договори, однак досить поширеною формою реалізації цих відносин є білатеральні торговельні угоди, тобто двосторонні або мультилатеральні торговельні угоди [8]. Під білатеральними угодами в торгівлі

розуміють угоди, які укладаються між двома країнами, що дозволяють

забезпечувати режим проведення преференційної торгівлі та співпадають із формуванням митного союзу, зони преференційної та вільної торгівлі. Метою таких угод є поступове розширення доступу послуг та товарів на ринки країн, які

є партнерами для того, щоб забезпечити економічне зростання. Завдяки таким угодам можуть вирішуватися такі питання як здійснення демпінгу, запровадження стандартів якості, тарифних та нетарифних обмежень,

екологічних критеріїв. Перевагами саме цих угод є те, що вони спрощені для підписання та укладаються лише між двома країнами, які враховують національні інтереси обох держав та специфічні риси їх економічного розвитку.

Щодо мультilaterальних торговельних угод варто зазначити, що вони укладаються між трьома або більше державами, що співпадає з підписанням угод

щодо створення митного союзу або зони вільної торгівлі, а також стосується

скорочення тарифів при здійсненні взаємної торгівлі. До основних переваг цих

можна віднести: стандартизація та уніфікація основних умов торгівлі, рівні умови для ведення бізнесу, це стосується всіх учасників угоди, зокрема тих країн,

які розвиваються та використання ефекту економіки масштабу. Основними

недоліками таких угод є те, що вони комплексні та мають враховувати інтереси

більшості країн світу, що призводить до витіснення з ринку малих країн світу та загострення конкуренції [46, С. 125-127].

Отже, можемо узагальнити та зазначити, що в науковій літературі більше використовується поняття «міжнародна торгівля товарами», а дефініція

«двостороння торгівля товарами» застосовується при дослідженні форм міжнародної торгівлі. Проте, коли використовується останнє чітко розуміють, що торгівля відбувається в двосторонньому порядку на основі укладених угод.

При такій формі міжнародної торгівлі в переважній більшості підписуються

білатеральні торговельні угоди, основною метою яких є поступовий розвиток

торгівлі між товарами та послугами, які відбувається між двома країнами, які призводить до збільшення економічної вигоди. Двостороння торгівля товарами

базується на положеннях класичної теорії торгівлі А. Смита і Д. Рікардо, що

полягає в балансуванні сукупного попиту та пропозиції в механізмі проведення

експортно-імпортних відносин між двома країнами з урахуванням діючих норм

торговельного законодавства на міжнародному рівні

1.2. Особливості двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією

Міжнародний ринок агропродовольчої продукції та його інституційне формування є об'єктом для посиленого інтересу зі сторони суб'єктів господарювання в аспекті реалізації конкурентних стратегій, так і зі сторони урядів країн, для яких він є фактором розвитку національної економіки. З однієї сторони, збільшення нового сегменту агропродовольчого ринку та підвищення попиту на його продукцію, що вмотивоване маркетинговими, екологічними та медичними факторами впливу на споживача, а з іншої сторони невисокий технологічний та фінансовий поріг входження на ринок зумовлюють зацікавленість великих гравців на світовому ринку та дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

Основною перешкодою на цьому етапі є інституційна неоднорідність інтеграційних об'єднань та внутрішніх ринків країн, які являються активними учасниками ринку агропродовольчої продукції на міжнародній арені. Можемо відмітити, що основна увага в цьому питанні акцентується на відмінностях у використанні митних, сертифікаційних та торговельних умов, які висуваються для того, щоб увійти на цей ринок для реалізації агропродовольчої продукції. В сучасних умовах саме двостороння торгівля цією продукцією є однією із найбільш активних сегментів на світовому ринку, оскільки демонструє стрімку експансію на зовнішні ринки, опираючись на економічні, інституційні та інформаційно-комунікаційні передумови. З огляду на це, саме досвід двосторонньої торгівлі, в якій приймають участь малі та середні підприємства, зумовлює інтерес як науковців, так і практиків. Збільшення зацікавленості в успішному здійсненні двосторонньої торгівлі агропродовольчої продукції є актуальним як не лише для урядів країн, які залучені до такого обміну, а й для держав, які розглядають таку можливість [58, С. 130-132].

Успішний досвід застосування інституційних важелів в аспекті уніфікації стандартизаційних та сертифікаційних заходів та норм, а також укладання угод в розрізі двосторонніх торговельно-економічних відносин між різними країнами

потребує більш детального аналізу, а саме в аспекті інтеграції національної економіки у світовий ринок агропродовольчої продукції. Розкриття основних тенденцій та аспектів для подальшого розвитку взаємної торгівлі між країнами на міжнародному ринку агропродовольчої продукції є актуальним та має практичний потенціал для розвитку експортного потенціалу АПК та національної системи її регулювання.

Проблеми розвитку двосторонньої торгівлі агропромислової продукції полягають в її недостатньому теоретичному дослідженні, оскільки ці питання мають більше прикладних аспектів. Наукові розробки з цього питання активізувалися за допомогою вчених США та європейських країн. При цьому доцільно виділити декілька напрямків проблем в цій сфері: міжсекторальна взаємодія виробників, переробників та збутовиків, маркетингові аспекти, інституційні передумови для подальшого розвитку міжнародної та внутрішньої торгівлі. Маркетингові особливості ринку агропродовольчої продукції детально були досліджені в працях К. Дімітрі та Л. Оберхольтцера, в яких здійснений аналіз динаміки як внутрішнього, так і міжнародного ринку агропродовольчої продукції, специфіка її реалізації, напрямків можливої міграції споживацьких трендів, впізнаваності маркування та оцінка ринків товарних груп агропродовольчої продукції [64].

В наукових працях В. Дудар окреслений вплив властивостей та маркетингових характеристик агропромислової продукції на статус виробників на ринку, можливість укладання двосторонніх угод на міжнародному ринку та їх конкурентні переваги. Серед інших вчених, які досліджував ринки агропродовольчої продукції є такі дослідники як Бінг-Хван Ліна, Т. Сміта, В. Д. Макбрайда, К. Гріна, які зробили значний внесок в розкритті проблем економічного характеру, які стосувалися формування взаємозв'язку між різними секторами виробництва та переробкою агропромислової продукції, а також роздрібною ланкою в торгівлі.

Аналізом ринку агропродовольчої продукції, враховуючи питання експорту, імпорту, споживацького попиту та стандартизації займалися такі вчені

як Т.Ріхтер, У. Хамм та І. Шойфель. Специфіку формування та подальшого розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції для посилення експортного потенціалу розглянуто в наукових працях Г. Тануш, І. Грибасова,

Л. В. Лагодич. Інноваційні геопросторові тренди в розвитку міжнародної агропродовольчої продукцією знайшли відображення в дослідженнях Є. Цвірко та О. Михайленко. Проте поглибленого аналізу потребують нові детермінанти попиту, які впливають на двосторонню торгівлю агропродовольчої продукції.

Важливу роль в двосторонній торгівлі агропродовольчої продукції посідає експорт в аспекті забезпечення національної безпеки, при цьому включаючи й продовольчу. Прикладом цього є поширення вивозу агропродовольчих товарів всупереч гарантуванню харчового балансу. Іншою стороною є перепони експорту цієї продукції, які створюються через лобіювання інтересів внутрішніх трейдерів. Зазначимо, що сільськогосподарське виробництво відноситься до більш ресурсномістких галузей, в якому використовується значна кількість ресурсів. При цьому їх кількісний, якісний склад та рівень віддачі окреслюють величину природно-ресурсного потенціалу при функціонуванні кожного окремого суб'єкта господарювання [59, С. 12-14].

Агропродовольче виробництво має здійснювати декілька функцій, суперечлива єдність яких може ускладнювати рішення з приводу укладання двосторонніх угод на міжнародному рівні. До таких функцій відносять наступні (рис. 1.1.). Для того, щоб двостороння торгівля агропродовольчої продукції була ефективною Україна має використати багатфункціональний підхід, який буде використовуватися для реформування сільського господарства. В цьому напрямку перед вітчизняною наукою та практикою висувуються важливі завдання, які сприятимуть адаптації досвіду західноєвропейських та інших країн.

Функції агропродовольчого виробництва та
реалізації готової продукції

економічна

пов'язана з виробництвом продовольчих товарів і
сировини для переробки іншими галузями



Рис. 1.1. Функції агропродовольчого виробництва та реалізації готової продукції [27]

Щодо України варто відзначити, що з початком війни, з економічною та політичною нестабільністю в країні агропромисловий комплекс в більшості напрямках збитковий, звичайно, знижуються обсяги реалізації продукції, які здійснюються за двосторонніми угодами з іншими країнами. На даний момент в аграрному секторі переважає домінування виробничої моделі, за якою здійснюється акцентування на оптимізацію прибутку без врахування наслідків.

Тому в агропромисловому виробництві варто перейти до багатофункціонального підходу, переоцінивши стартові умови для укладання нових договорів в двосторонньому порядку, при цьому врахувавши всі конкурентні переваги та можливі ризики.

Незважаючи на пандемію, а потім війну попит на продукти харчування є основним складником біологічного виживання, однак структура попиту змінюється, що впливає на агробізнес в цілому. Світовий ринок агропромислової продукції внаслідок закриття багатьох каналів реалізації перестає бути таким глобалізованим. У зв'язку із цим домогосподарства, фермери, трейдери та уряди

різних країн приймають не системно виважені рішення, а більш хаотичні. Це в комплексі посилює невизначеність та ризики. Для прикладу, серед основних ризиків є ажіотажне підвищення цін на продовольчі товари, які стають перешкодою для більшості населення країни. Натомість в інших країнах також спостерігається значне підвищення цін через бар'єри, які пов'язані з доставкою агропромислового виробництва, порушень термінів доставки, неможливість збору урожаю на територіях, на яких продовжуються бойові дії та замінованих підприємств, сільськогосподарських земель.

Для стримування зниження ефективності агропромислового виробництва та підтримки двосторонніх угод на міжнародному рівні агробізнесу потрібно вчасно подавати сигнали державним структурам відносно планових обсягів експорту продукції, можливої зміни структури виробництва та зміни посівних площ. Багато аграрних суб'єктів господарювання скорочують посівні, стримують своє виробництво через невизначеність, неможливість здійснення виробництва, що призводить до порушення експортних угод та недотримання умов за договорами двосторонньої торгівлі. На цей процес також має значний вплив попит та цін на нафту і газ, що значно підвищує витрати агробізнесу, без дотацій держави він призводить до зниження прибутків або взагалі неможливості продовжувати свою діяльність. Поряд із цим зміна цін на нафтопродукти на газ на світових ринках зумовлює скорочення валютних доходів для експортерів енергоносіїв, що призводить і до зменшення обсягів реалізації агропромислової продукції до цих країн. Зазначимо, що багато країн Близького Сходу експортують продукцію агропромислового виробництва з України. Продовольства [27, С. 110-113].

На двосторонню торгівлю агропродовольчою продукцією також впливають реекспортні дії країни-агресора та країн, які їй допомагають. Внаслідок війни на аграрному ринку України спостерігається наступна тенденція: загальні прямі втрати малого та середнього бізнесу в Україні оцінюються приблизно у 87 млрд. доларів США за півтора роки війни, бізнес-активність агропромислових підприємств значно зменшилася, наявні

двосторонні домовленості з іншими країнами зриваються, оскільки стикаються з обмеженими можливостями внаслідок блокаду портів, крім зернових культур. Коливання цін на нафту збільшує витрати на виробництво технічних культур та

їх експорт, зокрема йдеться мова про біоетанол і біодизель, для яких необхідні ріпак та кукурудза, іншими словами статті зростаючого експорту України до війни. Якщо високі ціни на нафту і газ збережуться, це матиме негативний вплив на попит та світові ціни на виробництво біопалива в країнах, які приймають українську сировину. Ще однією негативною ситуацією є зміни на світовому

ринку кукурудзи, оскільки очікується падіння попиту на червоне м'ясо, що, звичайно, призведе до зниження попиту на кукурудзу, яка є основним кормом для худоби. Тому це призведе до отримання комплементарного спаду попиту на експортну зернову культуру зі сторони іноземних виробників біопалива та м'яса

худоби. Зауважимо, що м'ясний експорт страждає за рахунок дорогих видів сировини, але може збільшуватися завдяки птахівництву, яка є найдешевшою підгалуззю. Отже, в цьому випадку може проявитися ефект субституції [13, С 110-112].

На виконання двосторонніх угод з міжнародними партнерами при реалізації агропромислової продукції впливають крім війни впливають і внутрішні проблеми в країні, зокрема це:

- недостатність кваліфікованих працівників в аграрній сфері, оскільки багато чоловіків на війні, частина з них виїхали за кордон, це стосується й жінок, які разом з дітьми виїхали в безпечніші регіони або за територію України;

- незважаючи на війну в країні виявляються випадки рейдерських захватів, спостерігається слабкий захист прав власності;

- проблеми під час розрахунках із торговими мережами;
- всі можливі ризики, які пов'язані із можливістю попадання в об'єкти інфраструктури та внаслідок цього відімкнення електроенергії;

- постійні зміни в законодавстві та непередбачувані дії держави.

Багато суб'єктів господарювання в аграрній сфері потребують як фінансової, так і консультативної допомоги, близько 80% мають фінансові

потреби, які можна вирішити шляхом надання пільгових кредитів та реалізації донорських програм, які фінансуються світовими партнерами. Вирішення нагальних проблем на цьому етапі розвитку країни, які впливають на процес двосторонньої торгівлі агропродовольчої продукції наведено на рис. 1.2.

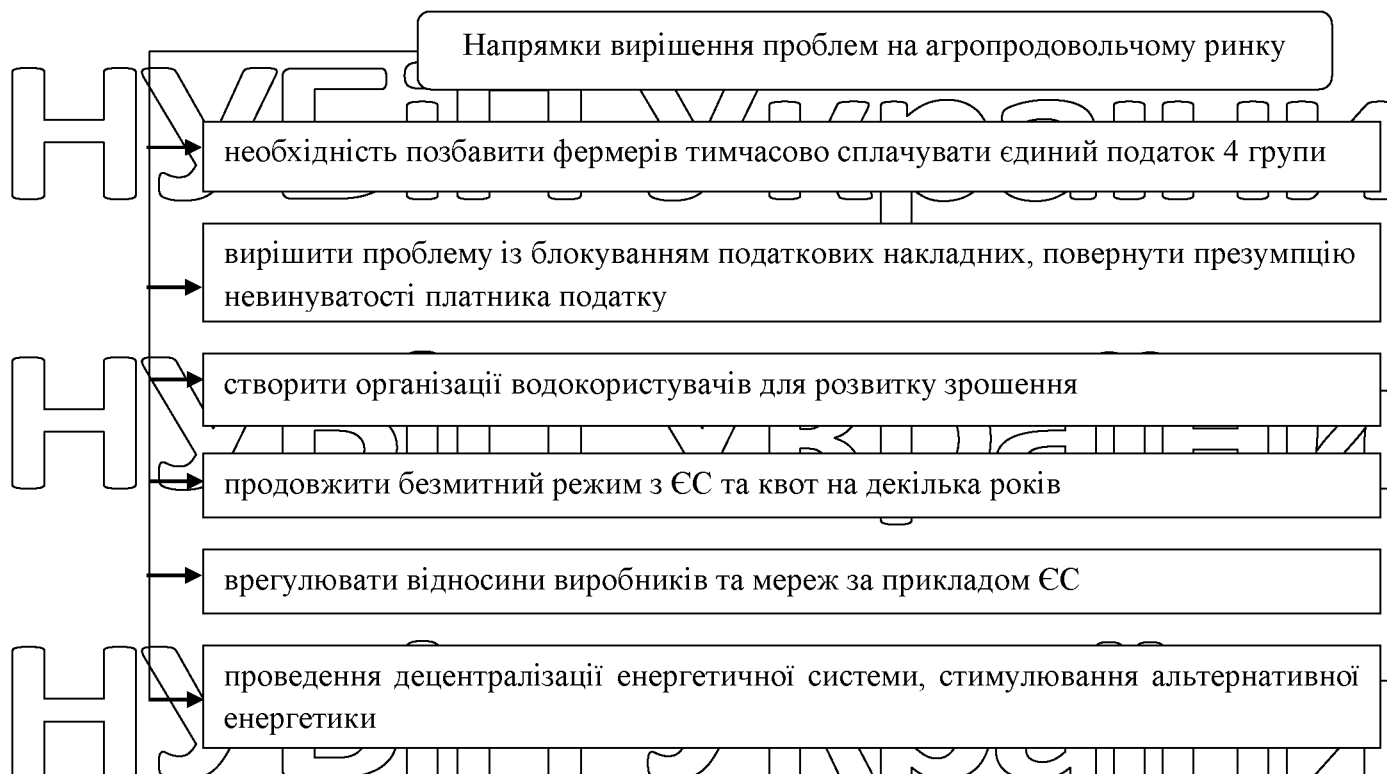


Рис. 1.2. Напрямки вирішення проблем на агропродовольчому ринку, які впливають на міжнародну торгівлю [5]

Отже, вирішення нагальних та поточних проблем дозволить вивести агропродовольчий ринок з кризового стану, підвищить рівень конкурентних переваг та надасть додаткові можливості для збільшення експорту продукції.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності і результативності двосторонньої торгівлі товарами

В сучасних наукових джерелах виокремлюють різні погляди щодо методичних підходів до оцінки результативності та ефективності двосторонньої торгівлі товарами. Досить цікавим підходом у визначенні ефективності

діяльності суб'єктів господарювання у формі двосторонньої торгівлі на міжнародному рівні є дослідження А. М. Вічевича та О. В. Максимця, які характеризують ефективність за такими основними ознаками (рис. 1.3).

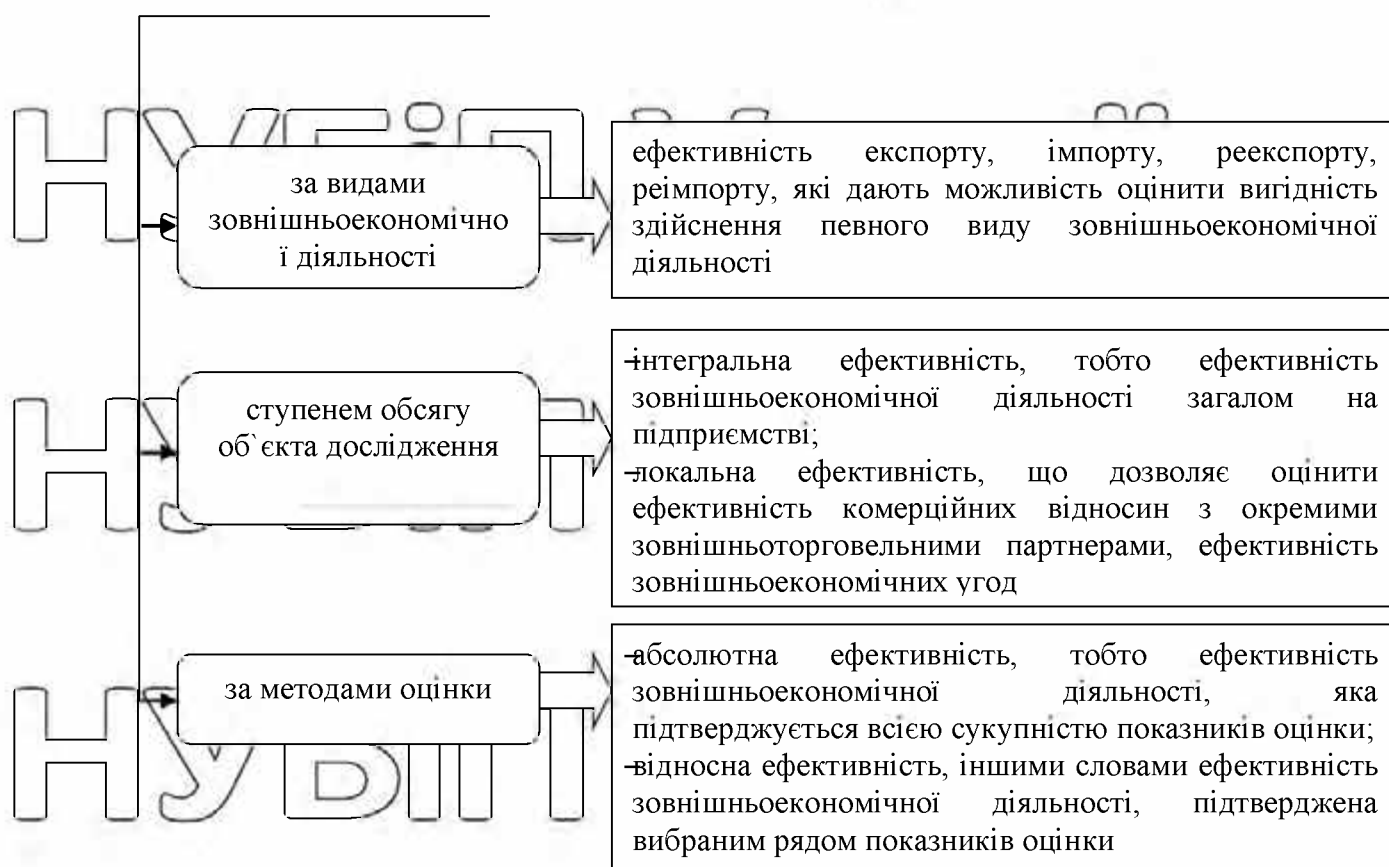


Рис. 1.3. Види ефективності двосторонньої торгівлі товарами на міжнародному рівні [6]

В економічній літературі поняття «ефективність двосторонньої торгівлі товарами» ототожнюється з ефективністю експорту. Такий підхід є універсальним для того, щоб розрахувати ефективність діяльності суб'єктів господарювання на різних рівнях, у тому числі й міжнародному. Експортні можливості суб'єктів господарювання окреслюються в першу чергу наявністю конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку. Тому для підприємства є важливим проведення обґрунтованого аналізу загальної ефективності здійснення операцій з експорту. Звичайно, метою будь-якої діяльності, в тому числі й двосторонньої торгівлі товарами, є одержання максимального прибутку при мінімальному розмірі витрат, досягти цього результату можна завдяки затвердженню ефективних управлінських рішень. Обґрунтування управлінських

рішень відносно покращення двосторонньої торгівлі товарами проводиться шляхом проведення розрахунку економічних показників ефективності. Зауважимо, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна досягнути

з використання прийнятої методології виходу на міжнародний ринок, яка враховує різні стадії інтернаціоналізації суб'єктів господарювання [6, С. 131-134].

Методика оцінки ефективності двосторонньої торгівлі товарами має також включати в себе розрахунок ефективності на локальному рівні, тобто в розрізі конкретних підприємств, які приймають участь в торгівлі та національному рівні, коли аналізується загальна ефективність такої торгівлі. При оцінці на локальному рівні варто враховувати особливості зовнішньоекономічної стратегії підприємства, яке приймає безпосередню участь у цій торгівлі. Застосування відповідної методики управління підприємством передбачає оцінку всіх його поточних показників, зокрема:

1. показників, які оцінюють ефективність виробництва, а саме рентабельність продажів, податкові та транспортні витрати, собівартість реалізованої продукції;

2. показники, які пов'язані із оцінкою інвестицій, тобто проведення досліджень, плануванням та розробкою проєктів підприємства;

3. показники, що показують рівень застосування інновацій, зокрема удосконалення операційного та інноваційного процесів на підприємстві;

4. маркетингові показники, зокрема: рівень задоволення потреб споживача, частка ринку, розширення та збереження клієнтської бази та ін;

5. показники, які оцінюють ефективність роботи персоналу;

6. показники оцінки та можливості мінімізації ризиків під час діяльності підприємства.

Щодо оцінки результативності діяльності підприємства на міжнародному рівні зазначимо, що вона має проводитися по всіх напрямках в залежності від визначеної мети. Процес розрахунку показників ефективності за такими принципами: повинен бути повноцінний облік всіх наявних складових витрат та

результатів; варто приводити всі витрати та результати до єдиної бази зіставлення та до визначеного терміну; потрібно мати достовірну інформацію. Більш конкретний розрахунок показників ефективності буде залежати від виду зовнішньоторговельної операції, її основної мети та особливостей угоди у межах зовнішньоекономічної діяльності [10, С. 5-10].

Показники ефективності двосторонньої торгівлі товарів також повинні орієнтуватися на показники та індикатори торгівлі країни на зовнішньому рівні, які включають в себе наступні групи:

1. показники, які оцінюють масштаби зовнішньоекономічної торгівлі країни;
2. структурні показники в системі міжнародної торгівлі;
3. показники, які показують ступінь залучення країни в світову торговельну систему;
4. показники, які оцінюють зовнішньоторговельну безпеку країни;
5. результатні показники в системі міжнародної торгівлі.

Зауважимо, що перші дві групи показників використовуються й при оцінці результативності двосторонньої торгівлі на міжнародному рівні. Щодо показників масштабів торгівлі країни на міжнародному рівні варто зауважити, що вони формують собою групу показників, які дають можливість оцінити загальні обсяги зовнішньої торгівлі в цілому по країні та за окремими товаропотокам. До цих показників відносять: «обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг зовнішнього товарообороту; індекс фізичного обсягу експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту; темпи росту, темп приросту експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту; обсяг реекспорту; обсяг реімпорту; обсяг транзитних операцій; обсяг спеціальної торгівлі; обсяг генеральної торгівлі» [24]. Варто зазначити, що в офіційних виданнях не оприлюднюються дані відносно реекспортні та реімпортні операції, без яких немає можливості розрахувати загальні обсяги спеціальної та генеральної торгівлі. Важливими показниками, які дозволяють оцінити міжнародну торгівлю також є показники структури, які розраховуються у відносних та кількісних показниках, зокрема

кількість країн-партнерів в експорті та імпорті товарів, кількість товарних груп, позицій та підпозицій у товаропотоці на міжнародному рівні.

Інструментом, який зазвичай використовують при аналізі внутрішньогалузевої торгівлі, зокрема й двосторонньої торгівлі товарами є індекс Грубеля-Ллойда, який розраховується за наступною формулою:

$$Г.Л = \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n |X_i + M_i|} \quad (11)$$

Зазначимо, що в наведеній формулі X_i є безпосередньо експортом товару конкретної товарної групи, а M_i імпортом товару за цією товарною групою. Індекс Грубеля-Ллойда може коливатися від 0 до 1, при цьому 0 може бути лише при наявності лише імпорту або експорту, а 1 – при рівності експорту та імпорту.

Чим ближче розраховане значення індексу до 1, тим більше перетин товарних потоків на галузевому рівні, що показує підвищення якості торгівлі на внутрішньогалузевому рівні. Формула індексу Грубеля-Ллойда узагальнюється окремо на групи галузей, так і на окремі країни.

Поряд з цим для оцінки двосторонньої торгівлі товарами також використовують наступні показники:

1. експортна квота, яка безпосередньо обчислюється відношенням величини загального експорту країни на світовий ринок до загального ВВП. Цей показник є кількісним, який показує питому вагу економіки країни, яка орієнтується на зовнішні ринки, а також характеризує роль експорту для національної економіки. Крім цього експортна квота застосовується для оцінки рівня відкритості економіки країни та слугує індикатором для участі в поділі праці на міжнародному рівні.

2. імпортна квота розраховується відношенням загального імпорту країни до ВВП та показує роль імпорту для національної економіки. Цей показник також показує залежність економіка країни від поставок товарів та ресурсів з-за кордону;

3. зовнішньоторговельна квота розраховується відношенням між вартістю експортних та імпорتنих поставок в країні до загального рівня ВВП. Ця квота є узагальнюючим показником, особливо важливим є при оцінці необхідності здійснення двосторонньої торгівлі товарами з конкретною країною.

4. коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності застосовується для того, щоб дослідити роль країни в системі міжнародному поділі праці. Цей показник можна розраховувати шляхом обчислення співвідношення зовнішньоторговельного обігу до зовнішньоторговельного сальдо, він коливається від -1 до +1;

5. загальноторговельний оборот розраховується шляхом додавання сум експорту та імпорту конкретних видів товарів.

6. сальдо торговельного балансу розраховується шляхом різниці вартості експорту та імпорту товарів в конкретний період. Сальдо може бути як позитивним, так і негативним. Позитивне сальдо показує, що загальна вартість експорту значно перевищує вартість імпорту, іншими словами країна значно більше експортує. Негативне сальдо торговельного балансу при здійсненні двосторонньої торгівлі товарами показує, що вартість імпорту більша за вартість експорту;

7. коефіцієнт покриття розраховується відношенням величини експорту по конкретній групі товарів до величини імпорту, при цьому характер динаміки показує здатність суб'єкта господарювання швидко пристосовуватися до конкурентного середовища, а також його схильність до того, щоб посилити конкурентні позиції;

8. індекс конкурентності показує відносну величину динаміки коефіцієнтів покриття j -го конкретного виду послуг [24].

При оцінці результативності та ефективності двосторонньої торгівлі товарами розраховуються й інші показники, проте наведені показники є важливими тому варто схематично показати їх взаємозв'язок (рис. 1.4).

Індекс конкурентності

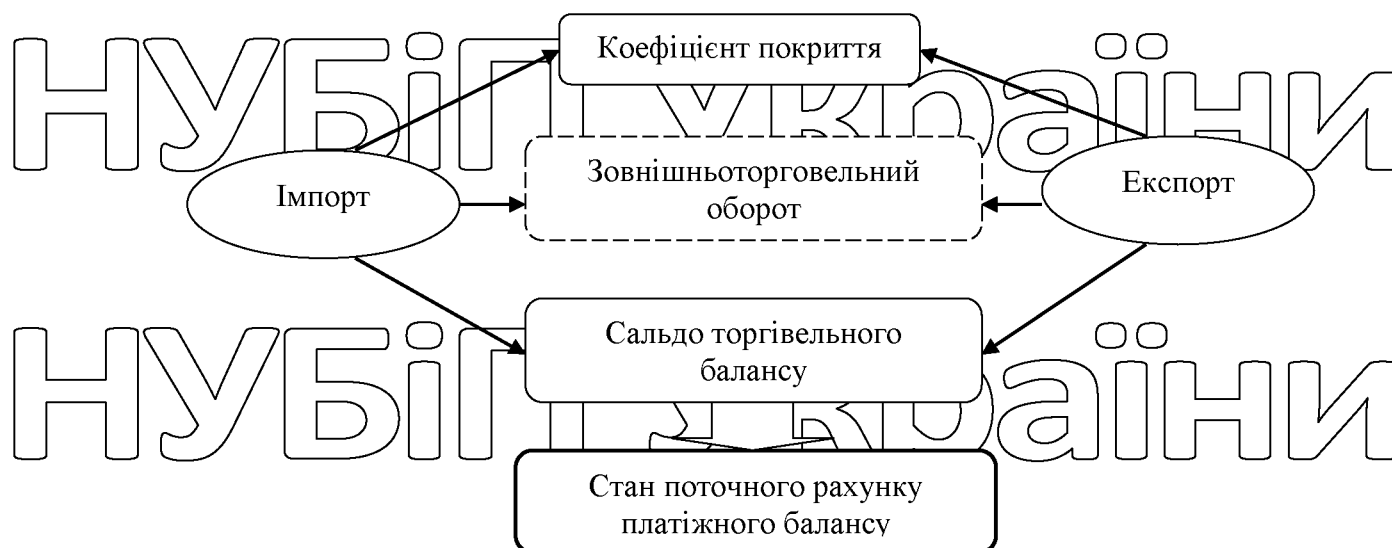


Рис. 1.4. Взаємозв'язок показників збалансованості та конкурентності двосторонньої торгівлі товарами [24]

Отже, наведені методичні підходи до оцінки результативності та ефективності двосторонньої торгівлі товарами дає можливість визначити оптимальні пропозиції реалізації конкретного товару, уникнути збитки внаслідок недостатнього аргументування ефективності операцій на міжнародному рівні, обсягу реалізації продукції, її асортименту, зміни ціни внаслідок коливань валюти. Головним критерієм, що показує ефективність двосторонньої торгівлі товарів є сальдо торговельного балансу та коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності. Аналіз результативності двосторонньої торгівлі дозволяє оцінити вигідність операцій на міжнародному рівні та розробити заходи щодо їх вдосконалення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

1.1. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією

На стан зовнішньої торгівлі в першу чергу впливає війна та економічні процеси, які відбуваються в країні внаслідок її продовження. Загальний товарообіг України поступово починає відновлюватися, за перше півріччя 2023 року навіть спостерігається незначне підвищення близько 4%, однак у фізичному вимірі він зменшився (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень-червень 2022-2023 років, млн. дол. США [39]

Код та найменування	2022				2023			
	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо
Продовольчі товари та с.-г. продукція	12822	10060	2762	7298	15229	11761	3468	8293
Мінеральні товари	2322	2361	161	2200	1110	986	124	862
Паливно-енергетичні товари	6869	431	6438	-6007	6075	236	5838	-5602
Продукція хімічної промисловості	5650	1042	4608	-3566	6101	597	5504	-4906
Шкіряні вироби, хутро та вироби з нього	168	65	103	-38	172	46	126	-79
Дерева та целюлозно-паперові вироби	1576	1160	416	743	1431	941	490	452
Текстиль, текстильні вироби, взуття	1660	447	1212	-765	1607	238	1369	-1132
Вироби із камення, скла, кераміки	412	174	238	-64	460	150	310	-160
Метали та вироби з них	5115	4004	1111	2893	3392	2116	1476	641
Машини, устаткування та транспорт	9378	2356	7022	-4667	10545	1660	8885	-7225
Інші товари	1767	549	1218	-669	3518	674	2844	-2170
Всього	47939	22648	25291	2642	49841	19407	30434	-11027

Як бачимо, товарооборот за січень-червень 2022-2023 років збільшилася з 47939 млн. дол. США до 49841 млн. дол. США, імпорт збільшився від 25291 млн. дол. США до 30434 млн. дол. США, а експорт скоротився від 22648 млн. грн. дол. США до 19407 млн. грн. США. У відсотковому виразі наведемо розглянуті показники на рис. 2.1

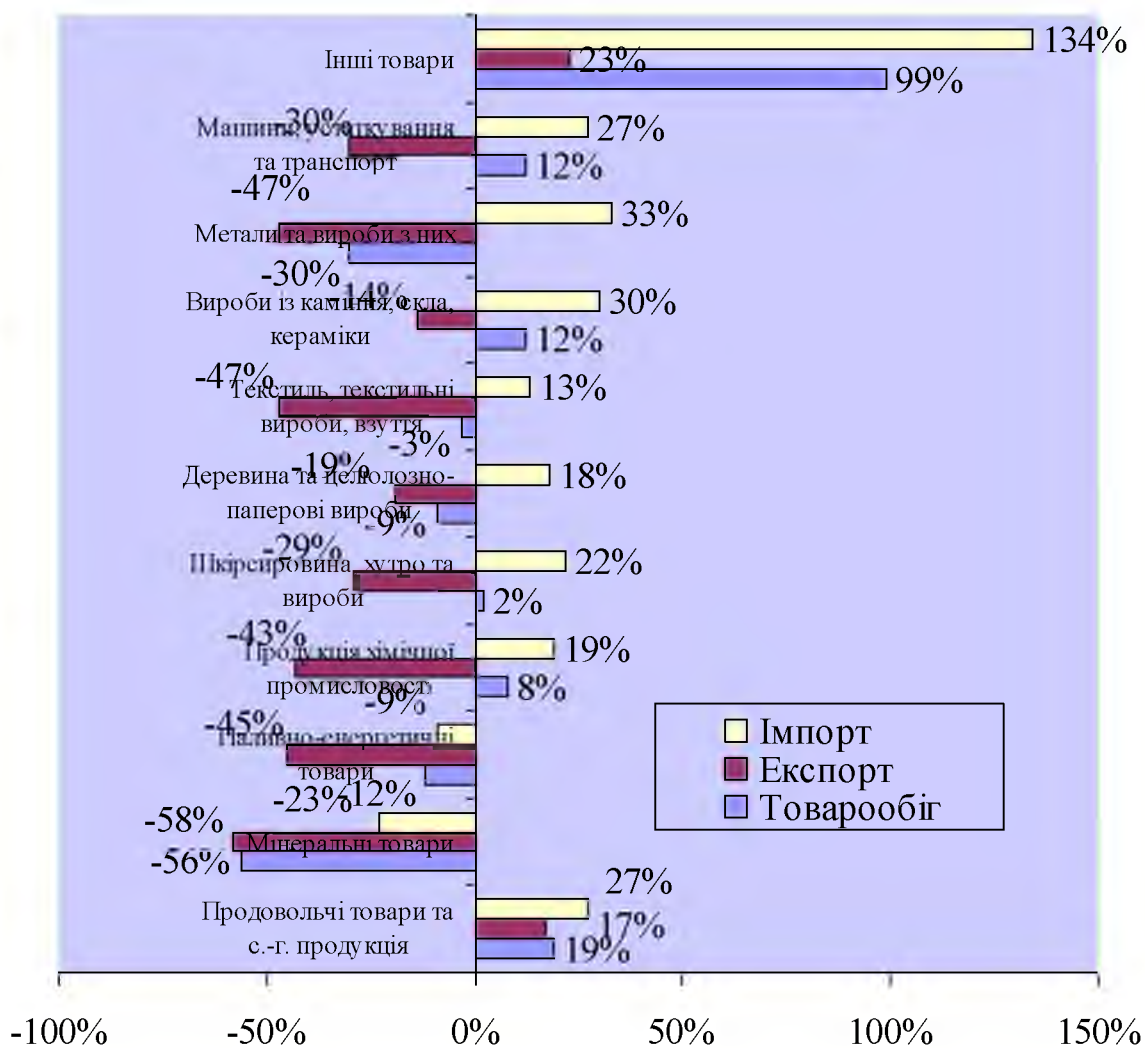


Рис. 2.1. Зміна товарної структури зовнішньої торгівлі за січень-червень 2022-2023 років [39]

Щодо імпорту, можна зазначити, що незважаючи на збільшення вартісних обсягів імпорту товарів, фізичні обсяги скоротилися на 26%. Така тенденція показує, що відбувається збільшення цін на вироби українського імпорту в світі. Сальдо торгівлі має негативне значення і спостерігається тенденція до його збільшення, зокрема через дефіцит у проведенні торгівлі машинами, паливно-енергетичними товарами, устаткуванням і транспортом, текстильними виробами, текстилем, продукцією хімічної промисловості, взуттям та іншими товарами.

Оцінюючи товарну структуру експорту та імпорту, можна зазначити, що вона також змінилася. Для прикладу, залишається тенденція до домінування реалізації сільськогосподарської сировини та продовольчих товарів, питома вага

якої збільшилася до 60,6 % в розрахунку до загального обсягу експорту. Натомість питома вага несільськогосподарської продукції в експорті скоротилася до 39,4% (рис. 2.2.).

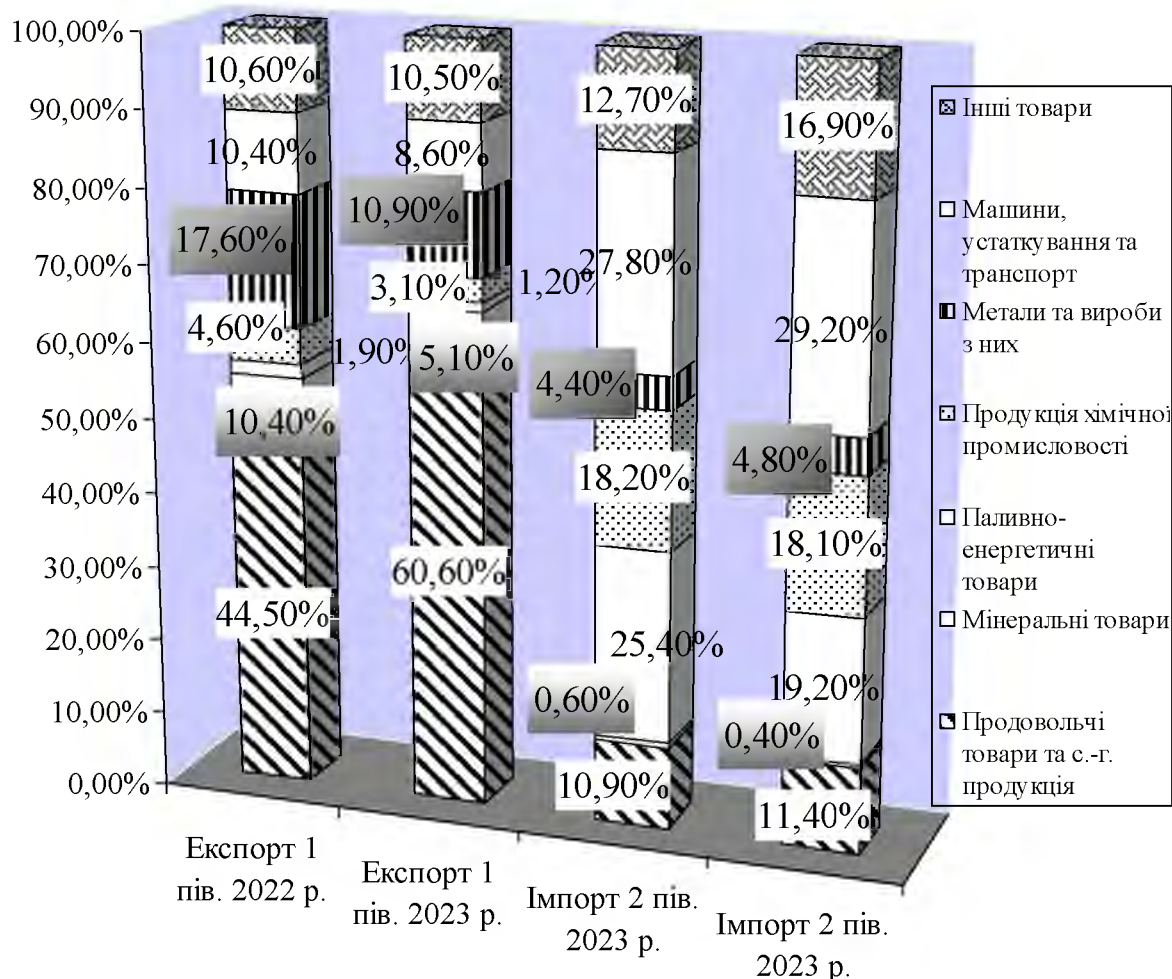


Рис. 2.2. Товарна структура зовнішньої торгівлі за різними видами товарів у I та II півріччі 2022 р. та 2023 р., % [39]

Уперейдемо до оцінки стану зовнішньої торгівлі України агропромисловою продукцією. Так, за аналітичними розрахунками науковців Інституту аграрної економіки питома вага експорту цієї продукції в розрахунку до загального експорту за перше півріччя 2023 року становить 61%. Основними ринками для збуту агропродукції залишаються такі регіони, як країни Європейського Союзу, Азії та Африки, сумарна вартість яких за аналізований період складає 82% експорту. Поступово нарощуються поставки до Євросоюзу, який залишається

головним ринком збуту та перше півріччя ці країни вони закупили близько 44 % агропродовольчої продукції на суму 5270 млн. дол. США, що на 8 % за аналогічний період попереднього року. Також збільшуються поставки до країн Азії, які закупили продукції на 3755 млн. дол. США, що на 5 % більше за перше півріччя минулого року, ніж за відповідний період 2022 року. Однак в країни Африки поставки значно скоротилися, обсяги експорту складають 684 млн. дол. США, питома вага цього регіону складає 6 % від загального експорту агропродовольчої продукції [43].

Рейтинг країн, які є імпортерами вітчизняної агропродукції відобразимо на

рис. 2.3.

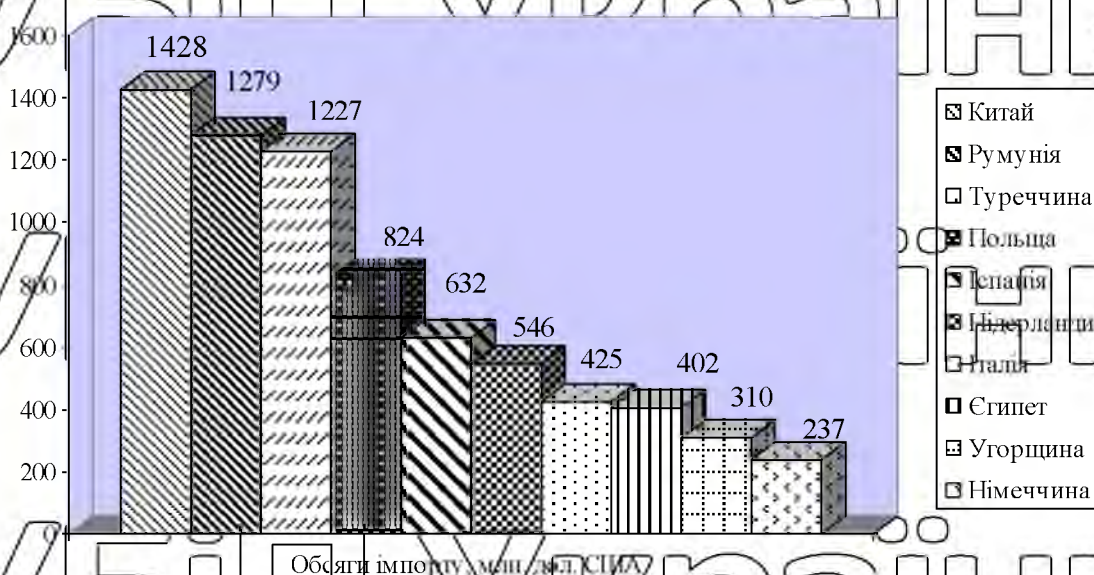


Рис. 2.3. Рейтинг країн, які є імпортерами вітчизняної агропродукції за I квартал 2023 р., % [42]

За цим рейтингом можемо зробити висновок, що перше місце займає Китай (12%), оскільки закупив української агропромислової продукції на суму 1428 млн. дол. США. На другому місці Румунія, частка якої у вітчизняному експорті складає 10,8%, вона імпортувала агропромислової продукції на суму 1279 млн. дол. США. Третє місце займає Туреччина, яка за загальними обсягами української агропромислової продукції посідає третє місце, оскільки її імпортувала на суму 1227 млн. дол. США, що складає 10,4% від загальної

вартості. Також значну частину виручку експортери України отримали від Польщі на суму 824 млн. дол. США, Іспанії – 632 млн. дол. США, Нідерландів – 546 млн. дол. США, Італії – 425 млн. дол. США, Єгипту – 402 млн. дол. США, Угорщини – 319 млн. дол. США та Німеччини – 237 млн. дол. США.

На рис. 2.4 відобразимо групи товарів, які переважають в товарній структурі експорту агропродовольчої продукції України за перше півріччя 2023 року.

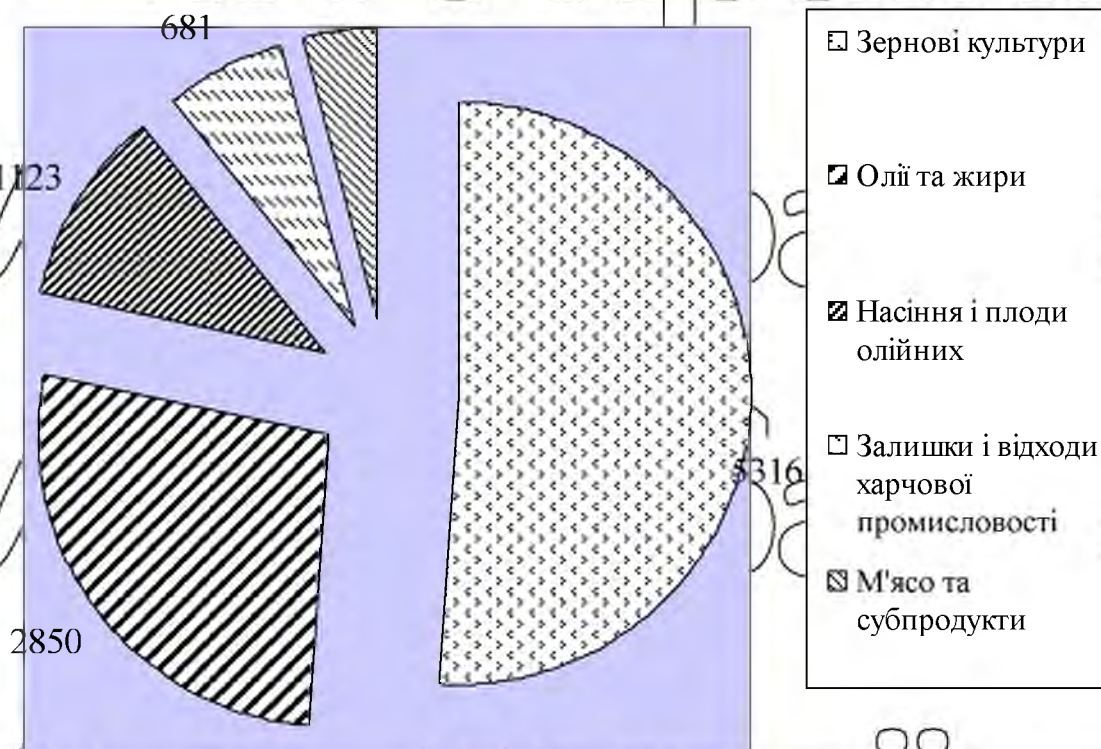


Рис. 2.4. Товарна структура експорту агропромислової продукції України за перше півріччя 2023 року, млн. дол. США [43]

З наведеного рисунку можемо зробити висновок, що основними групами агропродовольчої продукції в товарній структурі експорту складають зернові культури, які становлять – 5316 млн дол. США, на другому місці – олії та жири – 2850 млн. дол. США, третє та четверте місця посідають насіння і плоди олійних – 1123 млн дол. США та залишки і відходи харчової промисловості – 681 млн дол. США, м'ясо та субпродукти складають близько 439 млн. дол. США. Саме ці групи товарів забезпечили близько 88% виручки від продажу агропродовольчої

продукції на різні ринки країн світу. У 2023 році поступово зростають кількісні показники експорту по наведених товарних групах.

Оскільки в країні продовжується війна агропромисловий сектор має серйозні проблеми не лише з бойовими діями, а й в інших сферах, які прямо впливають на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією. Серед основних проблем виділимо наступні, які частково відкриті в першому розділі:

недостатня кількість кваліфікованих сільськогосподарських працівників, оскільки багато людей виїхало на кордон, переважна більшість чоловіків приймають активну участь в бойових діях;

слабкий захист прав власності, виявляють випадки рейдерства, на окупованих територіях подальша робота сільськогосподарських підприємств невідома;

проблеми, які виникають із розрахунками з торговими мережами;

ризик, які пов'язані із можливим відключенням електроенергії;

воєнні ризики, які безпосередньо пов'язані із можливістю захоплення нових територій або активів;

воєнні ризики, які пов'язані із можливістю руйнуванням активів;

високі податки, зокрема надмірне навантаження на фонд оплати праці;

блокування податкових накладних;

непередбачувані дії держави, постійні зміни в законодавстві;

проблеми із логістикою;

недоступність або низька доступність кредитних ресурсів;

низька доступність грантових програм, які затверджуються Урядом;

відсутність необхідного обладнання, матеріалів та сировини;

недобросовісна конкуренція, високий ступінь тіншового ринку;

зниження споживчого попиту в Україні;

корупційні ризики;

перешкоди діяльності з боку перевіряючих та контролюючих органів [44, С. 311-313].

За попередньою оцінкою, яка надається експертами Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) «сукупний обсяг прямих втрат активів в агропромисловому виробництві становить близько 6 млрд. дол. США. аграрної галузі складають орієнтовно 6 млрд дол. США. Пошкоджено близько 5% земель сільськогосподарського призначення. Втрати доступних посівних площ - понад 25%, зрошуваних земель - понад 70%, ягідників - близько 25%, садів - 20%. Через фізичне знищення аграрних підприємств в зоні ведення бойових дій потенційно очікується втрата до 30% поголів'я тварин» [40].

Отже, можемо зробити висновок, що поступово зовнішня торгівля з Україною відновлюється, як свідчать показники першого півріччя 2023 року більшість показників по різних групах товарів агропродовольчого виробництва зростає. Проте в умовах продовження війни, значними економічними та соціальними проблемами, політичною нестабільністю ця тенденція може погіршитися. Зокрема, це в першу чергу буде залежати від продовження «зернового коридору» та його ефективного функціонування, повноти та ефективності використання альтернативних логістичних напрямків, тривалості обмежень на вітчизняну агропромислову продукцію та можливу загрозу розширення цих обмежень на інші товари. Навіть якщо країна буде розвиватися за оптимістичним сценарієм та можливим вирішенням наведених проблем все одно залишається невизначеність внаслідок війни, оскільки ніхто не знає яка буде інтенсивність обстрілів, перебіг бойових дій, які пошкодження можуть отримати інфраструктурних об'єктів і який вплив матиме війна на кон'юнктуру світових ринків.

1.2. Місце ЄС у зовнішній торгівлі України сільськогосподарською та продовольчою продукцією

Для того, щоб зрозуміти місце ЄС в зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією спочатку розглянемо стан зовнішньої торгівлі протягом січня-серпня 2022-2023 років по країнах. В табл. 2.2 відобразимо основні показники цієї торгівлі.

Таблиця 2.2

**Стан зовнішньої торгівлі товарами за січень-червень 2022-2023 років,
млн. дол. США [42]**

Країни	2022				2023			
	Товаро-обіг	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товаро-обіг	Експорт	Імпорт	Сальдо
ЄС	34549	17819	16731	1088	36743	15658	21085	-5427
СНД	5822	1774	4048	-2274	1869	1042	827	215
Інші	23126	9331	13795	-4464	26986	7774	19205	-11431
Всього	63497	28924	34573	-5650	65592	24475	41117	-18642

За досліджуваний період обсяг експорту з країнами ЄС скоротився з 17819 млн. дол. США за січень-червень 2022 рік до 15658 млн. дол. США за аналогічний період 2023 року. Натомість імпорту з країнами ЄС зріс від 16731 млн. дол. США до 21085 млн. дол. США за досліджуваний період. Загальний товарообіг з країнами Європейського Союзу зріс з 34549 млн. дол. США до 36743 млн. дол. США. Графічно відобразимо структуру імпорту між Україною та країнами ЄС на рис. 2.5, а структуру експорту на рис. 2.6.

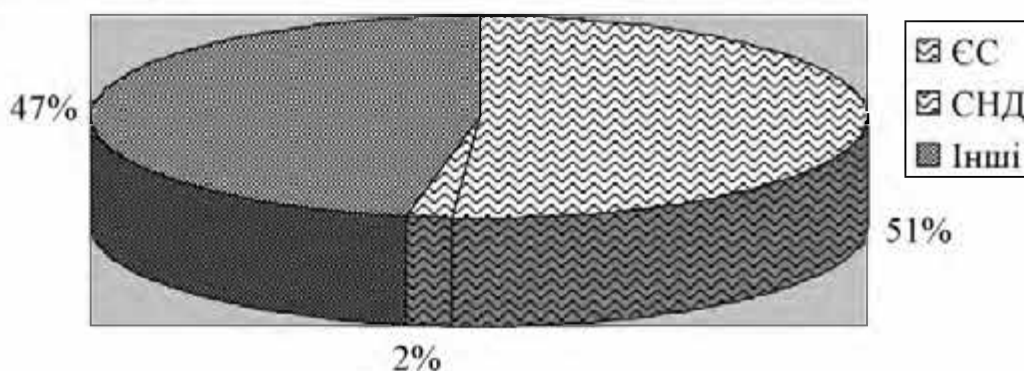


Рис. 2.5. Структура імпорту України з ЄС за перше півріччя 2023 року [42]

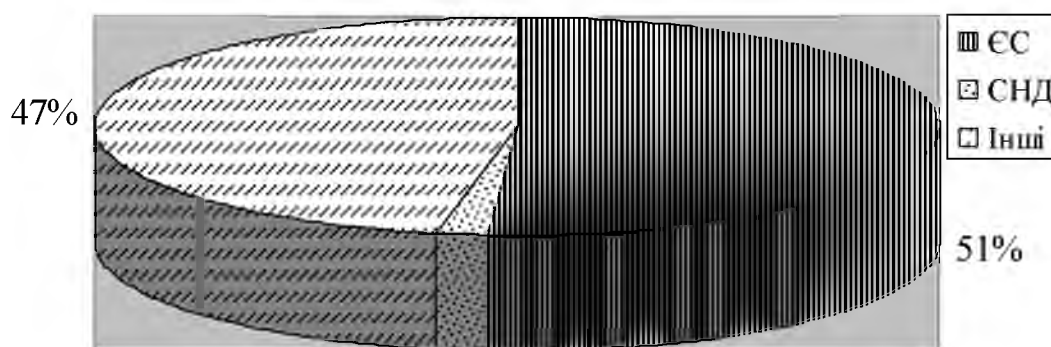


Рис. 2.6. Структура експорту України з ЄС за перше півріччя 2023 року [42]

З наведеної інформації можемо відзначити, що в структурі імпорту України з іншими країнами найбільшу питому вагу займає імпорт з ЄС, який складає 51%, а в структурі експорту відсоток з країнами ЄС складає 51%.

Для того, щоб розуміти як змінилася динаміка експорту агропродовольчої продукції з України до ЄС варто розглянути його зміну за 2018-2022 роки (рис.

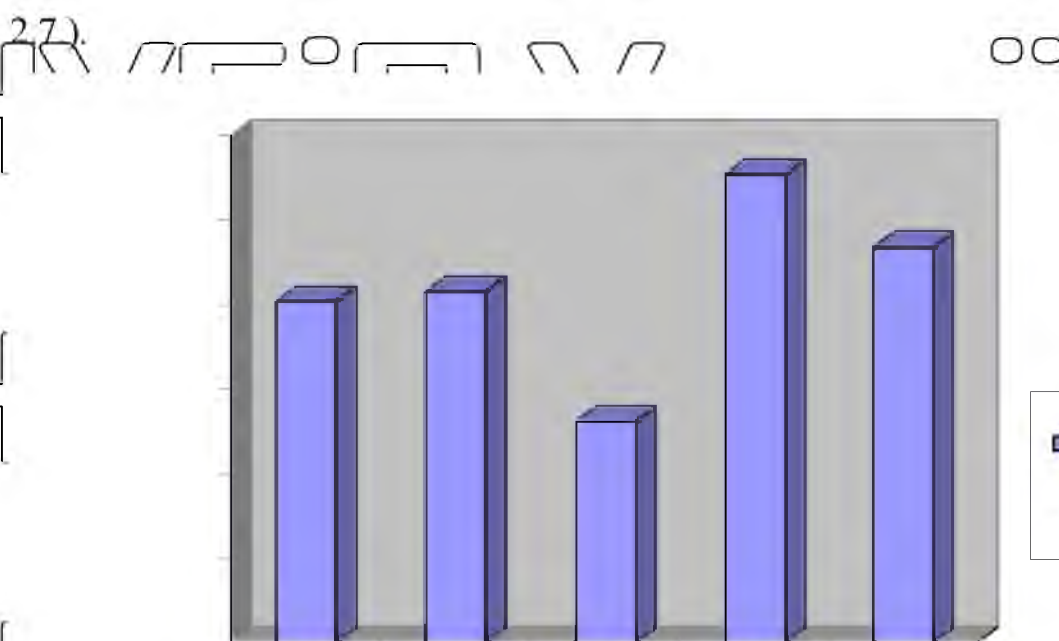


Рис. 2.7. Динаміка експорту агропродовольчої продукції з України за 2018-2022 роки [43]

За досліджуваній період експорт агропромислової продукції зріс з 20,2 млрд. дол. США у 2018 році до 23,4 млрд. дол. США у 2022 році. Це є найвищим

показником, який отримали під час дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, цьому зростанню сприяли відсутність мит та невисока ціна. Основними європейськими партнерами в сфері зовнішньої торгівлі агропродовольчої продукції стали Польща, Румунія, Іспанія, Нідерланди, Італія, Німеччина та Угорщина. Саме на ці країни припадає 77% торговельного обороту продовольства України з країнами ЄС. Найбільшу питому вагу всього експорту агропродовольчої продукції близько 90% становлять зернові та олійні культури, олія та жири, м'ясопродукти. Доцільно зауважити, що країни ЄС є основним ринком для агропродовольчих продуктів. Так, у 2022 році до країн ЄС постачали наступні види продуктів:

вершкове масло та молочні пасти на 44 млн. дол. США, що становило близько 54% від вартості всіх закордонних поставок наведеного виду агропродукції;

ячні продукти на 20 млн. дол. США, що становило понад 87%;

мед на 120 млн. дол., це близько 88% від загального обсягу цієї групи товарів;

готові м'ясні продукти на суму 14 млн. дол., що складає понад 64%;

вироби з тіста загальною вартістю 29 млн. дол., що в загальному підсумку складає 73% [43].

Досить позитивною тенденцією в зовнішній торгівлі є приклад Болгарії, яка дозволила собі здійснити повне завантаження власних переробних заводів за рахунок імпорту соняшнику з України. Так, за 1-й квартал 2023 року ця країна одержала понад 127 тис. тонн соняшнику з України. Варто зазначити, що у 2021 році Болгарія придбала в Україні соняшнику лише 2,5 тис. тонн. За невідтвердженими фактами деякі країни Європи навіть купували зерно в Україні, а потім його перепродували на внутрішньому ринку.

Однак позитивна тенденція в зовнішній торгівлі України агропродовольчою продукцією має й зворотню сторону, який проявився у 2023-го при транспортуванні кукурудзи. Так, невдоволення показало ряд країн таких як Польща, Болгарія, Угорщина, Румунія, Словаччина, Чехія заборонивши

ввезення українського зерна, оскільки воно складає конкуренцію на їх внутрішніх ринках.

В табл. 2.3 розглянемо динаміку експорту агропродовольчої продукції до країн ЄС за 2019-2022 року.

Таблиця 2.3

**Динаміку експорту агропродовольчої продукції до країн ЄС
за 2019-2022 року, млн. дол. США [43]**

№	Види продукції	2019	2020	2021	2022
1.	Живі тварини	1	1	1	1
2.	М'ясо та їстівні субпродукти	197	128	198	363
3.	Риба і ракоподібні	24	26	36	22
4.	Молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	117	140	180	263
5.	Інші продукти тваринного походження	7	8	12	12
6.	Живі дерева та інші рослини	2	2	5	3
7.	Овочі	68	77	60	40
8.	Їстівні плоди та горіхи	158	183	310	263
9.	Кава, чай	3	4	4	4
10.	Зернові культури	2493	1671	1935	5190
11.	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	22	18	22	70
12.	Насіння і плоди олійних рослин	1526	1145	1479	3017
13.	Шелак природний	0	0	2	2
14.	Рослинні матеріали для виготовлення	49	44	18	33
15.	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1464	1746	2363	3332
16.	Продукти з м'яса, риби	2	2	8	18
17.	Цукор і кондитерські вироби з цукру	68	81	96	221
18.	Какао та продукти з нього	57	67	76	70
19.	Готові продукти із зерна	88	110	141	121
20.	Продукти переробки овочів	89	101	88	129
21.	Різні харчові продукти	53	59	69	61
22.	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	35	66	122	120
23.	Залишки і відходи харчової промисловості	505	458	473	587
24.	Тютюн і промислові замінники тютуну	5	6	8	19

Як бачимо, за аналізований період експорт до країн ЄС зріс практично по всім видах товарів. Найбільше зростання спостерігається при експорті м'яса та їстівних субпродуктів на 84,26%, молока та молочних продуктів, яєць птиці,

натурального меду на 124,78%, істівних плодів та горіхів на 66,46%, зернових культур на 108,18%, насіння і плоди олійних рослин на 97,71%, жирів та олій тваринного або рослинного походження на 127,60%, цукру кондитерські вироби з цукру на 325%, алкогольні і безалкогольні напої, оцет на 343%.

В табл. 2.4. розглянемо динаміку імпорту агропродовольчої продукції до країн ЄС за 2019-2022 року.

Таблиця 2.4

**Динаміку імпорту агропродовольчої продукції з країн ЄС
за 2019-2022 року, млн. дол. США [43]**

№	Види продукції	2019	2020	2021	2022
1.	Живі тварини	76	79	90	91
2.	М'ясо та істівні субпродукти	147	150	204	204
3.	Риба і ракоподібні	117	115	107	95
4.	Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	163	290	344	316
5.	Інші продукти тваринного походження	4	6	9	10
6.	Живі дерева та інші рослини	33	40	60	62
7.	Овочі	61	95	107	109
8.	Істівні плоди та горіхи	118	130	112	118
9.	Кава, чай	84	108	110	116
10.	Зернові культури	118	93	92	92
11.	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	13	13	17	18
12.	Насіння і плоди олійних рослин	139	128	146	150
13.	Шелак природний	14	14	13	10
14.	Рослинні матеріали для виготовлення	41	0,05	0,1	0,2
15.	Жири та олії тваринного або рослинного походження	69	72	88	89
16.	Продукти з м'яса, риби	49	66	81	82
17.	Цукор і кондитерські вироби з цукру	46	48	80	85
18.	Какао та продукти з нього	184	228	230	235
19.	Готові продукти із зерна	169	209	249	250
20.	Продукти переробки овочів	110	109	132	135
21.	Різні харчові продукти	314	338	386	390
22.	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	343	386	411	415
23.	Залишки і відходи харчової промисловості	190	236	287	290
24.	Тютюн і промислові замітники тютюну	278	324	378	380

Як бачимо, за аналізований період імпорт до країн ЄС зріс практично по всім видах товарів. Найбільше зростання спостерігається при експорті м'яса та істівних субпродуктів на 38,76%, молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду на 93,87%, насіння і плоди олійних рослин на 7,91%, жирів та олії тваринного або рослинного походження на 28,99%, цукру кондитерські вироби з цукру на 84,8%, алкогольні і безалкогольні напої, оцет на 20,99%.

В табл. 2.5. розглянемо обсяги тарифних квот на агропромислову продукцію в рамках ПВЗВТ за 2019-2021 рік.

Таблиця 2.5

Обсяги тарифних квот агропродовольчої продукції в рамках ПВЗВТ у 2019-2021 році, т[43]

№	Види продукції	Домовлені в рамках ПВЗВТ	2019	2020	2021
1.	М'ясо птиці та напівфабрикати	16000-20000	18400	19200	20000
2.	Пшениця м'яка, борошно, гранули	950000-1000000	980000	990000	1000000
3.	Ячмінь, ячмінне борошно	250000-350000	310000	330000	350000
4.	Кукурудза, кукурудзяне борошно	400000-650000	550000	600000	650000
5.	Вершкове масло та молочні пасти	1500-3000	2400	2700	3000
6.	Мед	5000-6000	5600	5800	6000
7.	Цукор	20070	20070	20070	20070
8.	Ячмінна крупа, борошно	6300-7800	7200	7500	7800
9.	Оброблені томати	10000	10000	10000	10000
10.	Виноградний та яблучний соки	10000-20000	16000	18000	20000
11.	Солод	7000	7000	7000	7000
12.	Крохмал	10000	10000	10000	10000
13.	Інші цукрові вироби	10000-20000	16000	18000	20000
14.	Овес	4000	4000	4000	4000
15.	Яйця	1500-3000	2400	2700	3000
16.	Молоко, вершки	8000-10000	9200	9600	10000
17.	Харчові продукти	2000	2000	2000	2000
18.	Яловичина	20000	20000	20000	20000
19.	Свинина	20000	209	20000	20000
20.	М'ясо баранини	1500-2250	1950	2100	2250
21.	Сигари та цигарки	2500	2500	2500	2500
22.	Цукрова кукурудза	1500	1500	1500	1500
23.	Продукти переробки солоду та крохмалу	2000	2000	2000	2000

Як бачимо, за аналізований період імпорту до країн ЄС зріс практично по всіх видах товарів. Найбільше зростання спостерігається при експорті м'яса та істивних субпродуктів на 38,76%, молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду на 93,87%, насіння і плоди олійних рослин на 7,91%, жирів та олії тваринного або рослинного походження на 28,99%, цукру кондитерські виробу з цукру на 84,8%, алкогольні і безалкогольні напої, оцет на 20,99%.

Зазначимо, що на початок 2023 року за аналітичними даними Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів право на експорту агропродовольчої продукції до країн ЄС за двосторонніми угодами мають близько 417 вітчизняних підприємств, серед них 184 суб'єкта господарювання є виробниками продукції, яка використовується для споживання людиною, а 233 – виробниками нехарчової продукції. Серед вітчизняних підприємств, які мають право на експорту до країн ЄС продукції, що використовується для споживання людиною є «39 виробники молока та молочної продукції; 5 виробників м'яса птиці; 2 виробники продуктів з м'яса птиці; 32 виробники рибопродуктів; 5 виробників яєць та яєчної продукції; 72 виробники меду; 1 виробник харчового колагену; 1 виробник кишкової сировини; 27 виробників равликів» [40]. Натомість серед виробників нехарчової продукції: «49 виробники казеїну технічного; 67 виробників пухо-перової сировини; 46 виробники шкірсировини; 22 виробники кормів для непродуктивних тварин; 32 виробників субпродуктів нехарчових; 3 технічна сировина; 4 мисливські трофеї; 9 добрива органічні; 1 виробник племінного матеріалу. В процесі відкриття знаходяться ринки: яловичина, свинина, готові м'ясні продукти, інкубаційні яйця, жива риба, креветки, рапани, інші молюски, насіння олійних і буряків» [40].

Отже, збільшення експорту до країн ЄС агропродовольчої продукції, спрощення митних процедур при перетину державного кордону не відміняє технічних бар'єрів, які постають перед вітчизняними аграрними виробниками, зокрема це стосується процесу виробництва за встановленими вимогами та

технічними регламентами. Тому для того, щоб інтегрувати України до внутрішнього ринку ЄС потрібно здійснити ряд відповідних заходів.

1.3. Оцінка ефективності та результативності двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС агропродовольчою продукцією

Як було зазначено в попередніх розділах практично дві третини експорту України відноситься на постачання агропродовольчих товарів, які експортуються в переважній більшості до країн ЄС. За умов географічної обмеженості здійснення Україною зовнішньої торгівлі логічним наслідком стало збільшення ролі ЄС, який є провідним торговельним партнером. Вагому роль в процесі збереження обсягів експорту до країн ЄС на тих рівнях, які були до війни відіграло рішення ЄС скасувати встановлені збори, квоти та мита, які встановлюються на експорт з України до європейського ринку. Це позитивно вплинуло на процес збільшення експорту вітчизняної агропродовольчої продукції до країн ЄС, особливо зернових культур.

Для прикладу наведемо тенденції двосторонньої торгівлі зерновими декількох країн Європи. Так, на рис. 2.8. покажемо збільшення обсягу реалізації зернових культур за двосторонньою угодою з Польщею.



Рис. 2.8. Динаміка експорту зернових за двосторонньою угодою між Україною та Польщею за 2021-2023 роки, тис. т [39]

За 2021-2022 роки обсяг експорту зернових до Польщі збільшився на 2669,2 тис. т, в 2023 році збереглася тенденція, оскільки в порівнянні з I кварталом 2021 року в I кварталі 2023 року було експортовано на 792,7 тис. т більше. Не дивлячись на ряд заборон, експорт зернових до Польщі збільшується.

На рис. 2.9 відобразимо результат двосторонньої угоди України з Словаччиною, до якої у 2021 році практично не експортувалися зернові.

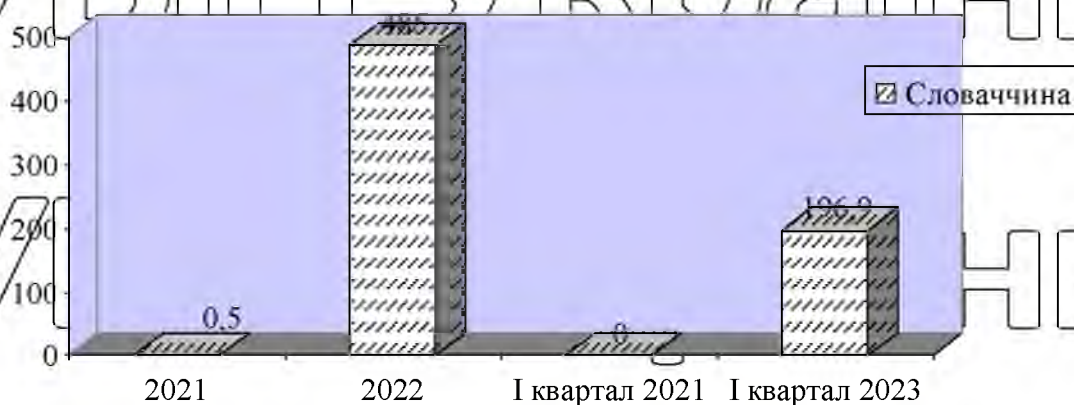


Рис.

2.9. Динаміка експорту зернових за двосторонньою угодою між Україною та Словаччиною за 2021-2023 роки, тис. т. [39]

Підтвердженням результативності укладення двосторонньої угоди України з Словаччиною є фактичні дані з експорту зернових, яких у 2022 році було експортовано близько 485 тис. т, а за I квартал 2023 р. – 196,9 тис. т.

Цікава тенденція спостерігається в Румунії та Угорщині з приводу імпорту українського зерна (рис. 2.10).

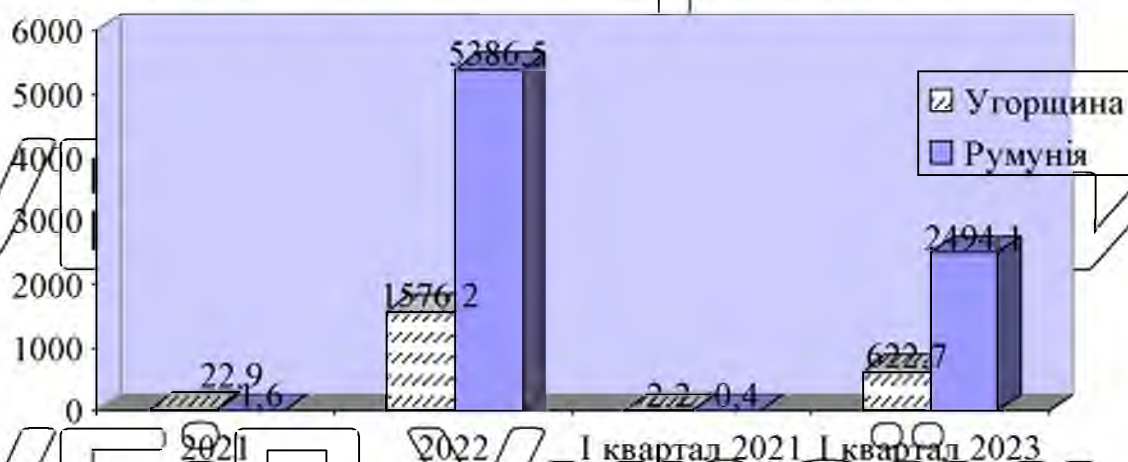


Рис. 2.10. Динаміка експорту зернових за двосторонніми угодами між Україною та Румунією, Україною та Угорщиною за 2021-2023 роки, тис. т [39]

За наведеними даними можемо зробити висновок, що експорт зернових до Угорщини за 2021-2022 роки зріс у 69 раз, експорт за 1 квартал 2021 року та за 1 квартал 2023 року у 287 разів. Відносно Румунії слід зазначити, що експорт за 2021-2022 роки зріс у 3346 разів, а за 1 квартал 2021 року та за 1 квартал 2023 року у 6495 разів. Збільшення експорту зернових за досліджуваний період спостерігався й у Чехії та Болгарії (рис. 2.11)

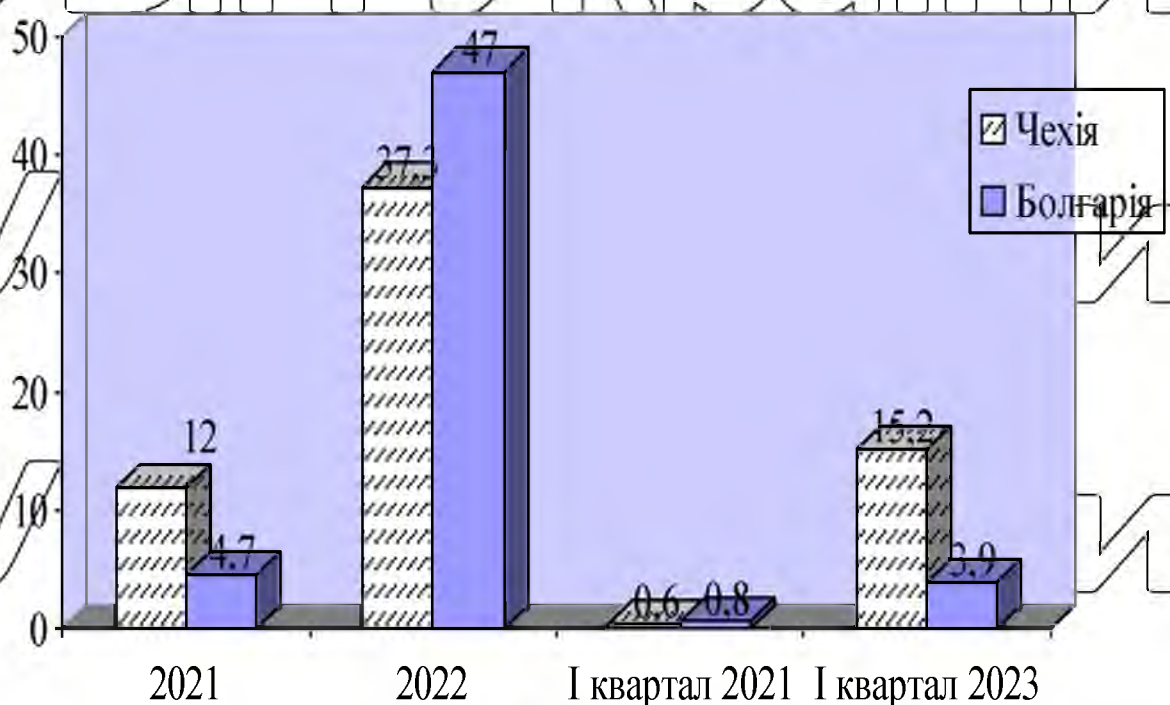


Рис. 2.10. Динаміка експорту зернових за двосторонніми угодами між Україною та Чехією, Україною та Болгарією за 2021-2023 роки, тис. т [39]

За даною інформацією можемо узагальнити наступний висновок: експорт зернових до Чехії за 2021-2022 роки зріс у 3 рази, експорт за 1 квартал 2021 року та за 1 квартал 2023 року у 25 разів. Щодо Болгарії можна відзначити, що експорт за 2021-2022 роки зріс у 10 разів, а за 1 квартал 2021 року та за 1 квартал 2023 року у 5 разів.

За зерновим коридором за двосторонніми угодами було експортована значна частина зернових, їх види представимо на рис. 2.11. При цьому з них до Європи було експортовано 8971 тис. т., до Азії – 4303 тис. т., Африки – 2036 тис. т., Середнього Сходу – 1025 тис. т. Зауважимо, що 98% зернової продукції у 2021 році експортувалося через морські порти, у 2022 році змінилася тенденція,

оскільки 75% транспортувалося морським шляхом, 17% – залізничним, 7% – автомобільним, 0,6% – іншим транспортом.

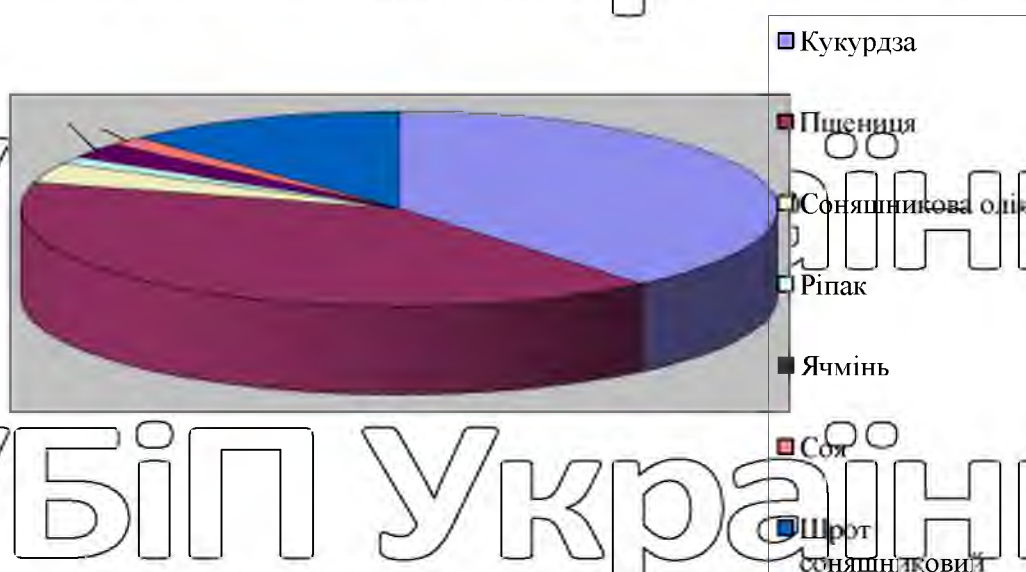


Рис. 2.11. Види зернових культур, які експортуються до країн ЄС за двосторонніми угодами за 2023 рік, % [39]

Крім зернових до країн Європи за двосторонніми угодами також експортуються соняшник, зокрема до Болгарії у 2022 році було експортовано соняшнику на суму 327 млн. дол., до Румунії – 181 млн. дол., Угорщини – 121 млн. дол. Відносно експорту сої за двосторонніми угодами до країн ЄС відзначимо, що найбільше продукції було експортовано до Нідерландів – 96 млн. дол, Німеччини – 71 млн. дол, Італії – 96 млн. дол. Щодо експорту ріпаку за двосторонніми угодами до країн ЄС зауважимо, що найбільше експортовано до Німеччини – 336 млн. дол., Румунії – 234 млн. дол., Польщі – 234 млн. дол., Бельгії – 137 млн. дол. та Франції – 108 млн. дол.

Україна продовжує експортувати й інші види агропродовольчої продукції. Так, під час війни дуже постраждало виробництво овочів, оскільки близько 25% виробництва овочів зосереджені в окупованих регіонах півдня та сходу, при цьому саме Херсонська область, частина якої є окупованою, була лідером по їх виробництву і відповідно експорту. Проте деякі види овочів Україна продовжує експортувати за двосторонніми угодами до країн ЄС, зокрема:

1. овочі та коренеплоди до Польщі, в 2022 році сума експорту складала 14 млн. дол. та Італії – 6 млн. дол.,

2. плоди та горіхи до Польщі сума експорту складала 105 млн. дол., Німеччині – 27 млн. дол., Італії та Франції – 18 млн. дол.

У 2022 році експорт м'ясної продукції за двосторонніми угодами до країн ЄС скоротився, найбільше експортується до Нідерландів на суму 10,1 млн. дол. США, Румунії – 3,2 млн. дол. США, а експорт молочної продукції переважає до Польщі на суму 63 млн. дол. США, Молдови – 43 млн. дол. США та Нідерландів – 12 млн. дол. США. За двосторонніми угодами у 2022 році також до країн Європи експортувалися хлібобулочні та кондитерські вироби, зокрема до Румунії – 53 тис. т., Польщі – 36 тис. т. та Болгарії – 20 тис. т [43].

В табл. 2.3 розрахуємо показники результативності та ефективності в загальному за двосторонньою торгівлею агропромисловою продукцією.

Таблиця 2.3

Результативність та ефективність зовнішньої торгівлі агропродовольчої продукції України з країнами ЄС за двосторонніми угодами за 2019-2022 роки [43]

№ п/п	Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1	Експорт, млрд дол США	7,0	6,1	8,2	13,1
2	Імпорт, млрд дол США	2,9	3,3	3,7	3,4
3	Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол США	9,9	9,4	11,9	16,5
4	Зовнішньоторговельне сальдо, млрд дол США	4,1	2,8	4,5	9,7
5	Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності	2,4	3,4	2,6	1,7
6	Коефіцієнт покриття імпорту	2,4	1,8	2,2	3,9

З розрахованої таблиці можемо зробити висновок, що незважаючи на продовження війни у 2022 р. у порівнянні із попереднім періодом зовнішньоторговельний оборот між Україною та ЄС агропродовольчими

товарами досягнув рівня 16,5 млрд дол. США. Слід наголосити що це найвищий показник за часів дії Угоди про асоціацію (набула чинності у вересні 2017 р.),

який на 39% перевищив попередній рекорд 2021 року (11,9 млрд дол.). Також позитивним є зростання додатного зовнішньоторговельного сальдо більш, ніж удвічі, а саме із +4,5 до +9,7 млрд дол. США. Як результат, позитивну динаміку

показує коефіцієнт покриття імпорту. Натомість, негативною є тенденція щодо

погіршення збалансованості зовнішньоторговельної діяльності, на що варто

звернути особливу увагу в процесі редування двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією між Україною та ЄС.

Для того, щоб збільшити ефективність двосторонньої торгівлі між

Україною та країнами ЄС в умовах війни потрібні додаткові пільги для аграрних

виробників. В цьому напрямку здійснені зі сторони ЄС наступні дії:

1. з 02.05.2023 року набув чинності «Про запровадження спеціальних заходів щодо деяких продуктів походженням з України» [54], який стосується

затвердження тимчасових заходів, які спрямовані на лібералізацію торгівлі,

зокрема введені в дію наступні заходи:

– на рік призупинення мито для промислової продукції, яка експортується з України;

– використовується система вхідних цін для окремих видів овочів та фруктів; застосовуються тарифні квоти для продукції агропродовольчого

призначення та антидемпінгових мит, які стосуються імпортих товарів, що мають походження з України;

– застосування захисні заходи на глобальному ринку відносно українських агропродовольчих товарів;

2. з 01.10.2022 року введена в дію Конвенція про процедуру спільного транзиту [25] та Конвенція про спрощення формальностей у торгівлі товарами

[26];

3. розширено логістичні можливості України для експорту агропродовольчих товарів до країн ЄС внаслідок обмеження експорту агропродовольчої продукції через порти України;

4. відбувається структурна переорієнтація існуючого експорту агропродовольчої продукції України;

5. розширюються пропускні можливості на державному кордоні України шляхом відкриття «ліній солідарності» починаючи з травня 2022 року;

6. з 23.06.2022 Україна одержала статус Кандидата в члени Європейського Союзу, варто зауважити, що спеціальних вимог у сфері агропродовольчого виробництва не висунуто. Тому для того, щоб адаптувати агропродовольчих виробників до вимог ЄС мінімальним обов'язком є втілення законодавчих регламентів та дотримання існуючих вимог до виробництва та торгівлі, які окреслені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Тому для того, щоб втримувати свої позиції на ринку Європейського Союзу потрібно в першу чергу гармонізувати законодавство в цій сфері та прийняти відповідні нормативно-правові акти, щоб вивести й іншу продукцію на цей ринок.

На законодавчому рівні України протягом 2022 року було здійснено ряд заходів Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, які безумовно впливають на розвиток зовнішньої торгівлі агропромислової продукції, зокрема:

прийнято Закон України від 06.09.2022 № 2572-IX «Про особливості правової охорони географічних зазначень для сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, захист прав та застосування схем якості, включаючи традиційні гарантовані особливості для сільськогосподарської продукції та харчових продуктів» [14], що дозволяє забезпечити виконання зобов'язань України щодо охорони прав на географічні зазначення із правом Європейського Союзу;

затверджений Закон України від 16.11.2022 № 2763-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення законодавства у сфері

охорони прав на сорти рослин та насінництва і розсадництва у відповідність із положеннями законодавства Європейського Союзу» [45], який безпосередньо спрямований на виконання зобов'язань в розрізі таких напрямків як сертифікація насіння та реєстрація сортів. Саме завдяки цьому закону відбувається спрощення проведення експертизи нових сортів рослин та їх державної реєстрації. Це дозволить вводити нові сорти швидше в обіг та надає доступ аграріям до нових гібридів і сортів, дає можливість оптимізувати правове регулювання при набутті прав на сорти рослин, лібералізації обігу садового матеріалу, дослідних зразків насіння.

прийнятий Закон України від 01.12.2022 № 2800-IX «Про географічні зазначення спиртних напоїв» [16], що закріплює правила визначення, представлення та маркування спиртних напоїв, а також використання назв. Це дозволяє гармонізувати положення вітчизняного законодавства із затвердженими нормами ЄС та сприяє розвитку крафтового виробництва спиртних напоїв.

затверджені такі нормативно-правові акти: постанова КМУ від 11.11.2022 № 1274 «Про внесення змін до Порядку проведення сертифікації, видачі та скасування сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал» [47]; наказ Мінагрополітики від 17.10.2022 № 795 «Про затвердження Вимог до екстрактів кави та екстрактів цикорію» [34]; наказ Мінагрополітики від 11.07.2022 № 442 «Про затвердження Змін до Положення про ідентифікацію та реєстрацію коней та Інструкції з опису відмін і прикмет коней» [35]; наказ Мінагрополітики від 05.12.2022 № 974 «Про затвердження Змін до Інструкції з товарознавчої оцінки та маркування м'яса» [36]; наказ Мінагрополітики від 05.12.2022 № 975 «Про затвердження Вимог щодо реалізації м'яса великої рогатої худоби віком до 12 місяців» [37];

розроблено проєкт Закону України «Про об'єднання сільськогосподарських товаровиробників» [49] в аспекті окреслення організаційних та правових основ для визнання державою об'єднань товаровиробників в аграрній сфері, проєкт Закону України «Про внесення змін

до Закону України «Про виноград та виноградне вино (нова редакція)» [50]; проект наказу Мінагрополітики «Про затвердження Вимог до яєць» [51]; законопроект «Про хміль та хмелепродукти» [52].

Окремої уваги заслуговує Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення державного регулювання в галузі рибного господарства, збереження та раціонального використання водних біоресурсів та сфері аквакультури» [17]. Він передбачає затвердження змін до законів України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» [18] та «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» [19]. Крім цього розробляється проект Закону України «Про забезпечення простежуваності водних біоресурсів та продукції, виробленої з водних біоресурсів» [53], що дозволить забезпечити здійснення сталого управління водними біоресурсами, а також сприяти раціональному збереженню та застосуванню водних біоресурсів, запобігати нерегульованому та незаконному рибальству, формування прозорих механізмів для того, щоб забезпечити простежуваність водних біоресурсів та захистити економічних інтересів підприємств. Також розроблений проект Державної стратегії розвитку галузі рибного господарства України до 2030 року, завдяки якому планується окреслювати важливі напрямки розвитку рибогосподарського сектору для його виходу на європейський ринок.

Отже, ЄС є важливим партнером України в зовнішній торгівлі, зокрема в експорті товарів (62,7 %) та в імпорті (51,4 %), проте політичний крок ЄС, який стосується лібералізації торгівлі під час війни створив додатковий тиск на аграрних виробників країн Центральної та Східної Європи, що втратили позиції на внутрішніх ринках, це створює додаткові перешкоди для ведення торгівлі.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

3.1. Виявлення перспективних ринків збуту для вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС

Перед тим як проаналізувати перспективні ринки збуту вітчизняної агропродовольчої продукції спочатку варто повернутися до ситуації, яка склалася у травні 2023 року, коли Єврокомісія ввела заборону на здійснення імпорту кукурудзи, соняшнику, пшениці та ріпаку з України до таких країн як Польщі, Словаччини, Румунії, Угорщини та Болгарії. Зазначимо, що ця заборона була продовжено до 15 вересня, при цьому ці країни її хотіли продовжити й в подальшому до кінця 2023 року. Ця ситуація, звичайно, спонукає Україну не лише вирішувати цю проблему, а й шукати альтернативні ринки збуту.

Також відзначимо, що Рада міністрів Польщі подала заяву на те, щоб Єврокомісія продовжила заборону на імпорт чотирьох видів аграрної продукції з України. Проте в Болгарії 14 вересня Національними зборами було ухвалено рішення про те, щоб скасувати заборону на імпорт агропродукції з України. Натомість Польща після скасування заборони в Болгарії та після подачі позову України до Світової організації торгівлі пішла на поступки і запропонувала обговорити з Україною план дій, які стосуються експорту продукції агропродовольчого виробництва в Польщу та процедуру видачі ліцензій підприємствам, які працюють в аграрній сфері. В польському уряді визначають хто буде видавати такі ліцензії та нести за це відповідальність. При цьому польські урядовці наголошують на тому, що в першу чергу вони будуть

На ці проблеми, які виникли на аграрному ринку в Європі Міністерство закордонних справ України зазначають, що експорт зернових культур не являється причиною процесу дестабілізації внутрішнього ринку Європейського Союзу. Це пояснюють тим, що за період дії заборони Єврокомісії та відсутності

аграрної продукції з України проблеми фермерів Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії не врегульовані на рівні урядів. Тобто це є причиною впливу інших факторів на аграрний ринок, серед них можна виокремити глобальне коригування цін [10].

Внаслідок цієї ситуації Україна визначила ряд заходів для того, щоб побудувати нові зерносховища на території ЄС, розпочати діяльність для того, щоб запровадити спільний митний контроль між країнами, які входять до ЄС та Україною, а також сформувати альтернативні транспортні коридори до Балтійського, Адріатичного та Егейського морів.

Українське дипломатичне відомство зазначає, що основним конкурентом України на міжнародних ринках зерна є російська федерація, при цьому до неї не використовуються жодні обмеження для зернового експорту в ЄС.

Стримуючи експорт агропродовольчої продукції з України РФ одержує додаткові умови для здійснення експансії на міжнародному рівні та надає додаткові фінансові ресурси для того, щоб РФ продовжувала війну проти України. В Міністерстві закордонних справ України зазначаються, що будь-яке національне або загальноєвропейське рішення, яке обмежуватиме аграрний експорт на вітчизняному ринку буде протиправним та порушуватиме спільні економічні інтереси України та країн, які входять до ЄС. Такі рішення стануть дестабілізуючим фактором на світовому продовольчому ринку.

Проте в інших країнах ЄС експорт відбувається без обмежень. Влітку 2023 року ЄС продовжив дію автономних преференцій, що скасовують тарифні квоти, які важливі для експорту пшениці. На формальному рівні для кукурудзи також застосовується тарифна квота, яку поки що скасували. Зважаючи на те, що ввізне мито на кукурудзу в ЄС нульове, вплив цієї тарифної квоти несуттєвий.

Варто зауважити, що 2022 року країни, в яких зараз діє заборона, не були цільовими ринками для українського зерна чи ріпаку. Різка ж зміна логістики зробила ці ринки привабливими, оскільки вони передбачають найнижчі транспортні витрати на перевезення наземними шляхами. Водночас попит на українське збіжжя поза цими ринками залишається високим. А отже є потенційна

можливість експорту, що може значною мірою компенсувати вплив заборони як у 2023, так й у 2024 році. На рис. 3.1. відобразимо можливі шляхи перерієнтації торгівлі агропродовольчої продукції до країн ЄС.



Рис. 3.1. Основні напрямки перерієнтації експорту агропродовольчих товарів до країн ЄС

Варто зазначити, що є ряд факторів, які впливають на відкриття нових ринків збуту аграрної продукції та переміщення товарів на вже існуючі ринки.

Серед них можемо виокремити наступні:

безперерійність транзиту, тобто відсутність заборон, які були застосовані Польщею у квітні;

фізична можливість вивезти товари на ринки, де є попит і немає заборон, тобто достатня пропускна потужність наземних маршрутів експорту; рівень додаткових транспортних витрат, що визначатиме привабливість більш віддалених ринків для українських виробників, бо транспортні витрати фактично віднімаються від прибутку [20].

На сьогоднішній день в Україні недостатня пропускна здатність наземних маршрутів, відбувається продовження бомбардування портів та спостерігаються високі транспортні витрати. За цих умов продовження заборони означає значні втрати для українських аграріїв, бо найближчі ринки залишаються закритими.

Як бачимо, український аграрний бізнес вже другий рік стикається з новими викликами, які обумовлені повномасштабною війною. Зміна логістики, нові потреби споживачів та умови праці спонукають сільськогосподарських виробників шукати нові ринки збуту своєї продукції. Один зі шляхів розвитку, який обирають підприємці, – це вихід на ринки Європи й розширення діяльності за кордоном. Проте зайти та закріпитися на ринках сусідніх держав дуже непросто. Європейські споживачі віддають перевагу місцевим брендам і виробникам. До того ж у Європі свої «правила гри», які захищають передусім місцевих аграріїв.

Аграрний ринок Європи досить різноманітний, оскільки на ньому переважають як консервативні країни, так і відкриті. Для того, щоб стати його повноцінним учасником, треба шукати надійних партнерів, які вірять в український продукт. Європейці неохоче йдуть на контакт із новими підприємцями. Їм необхідно надати рекомендації, показати досвід, довести, що український продукт – якісний та екологічний. Агровиробники в ЄС об'єднані в регіональні асоціації та кооперативи. Тому налагоджувати співробітництво краще з цими об'єднаннями.

Для аграрних товаровиробників потрібно обов'язково вивчати особливості ринку країни, куди заходить компанія, оскільки потім доведеться адаптувати свої технології до бізнес-умов держави-партнера. Також варто враховувати локальні особливості сільських господарств ЄС. Зауважимо, кожна країна ЄС має свої

локальні особливості. Серед них – форма роботи аграрних підприємств, кліматичні умови, площі сільгоспундів та якість ґрунтів. Важливий аспект – розмір агрогосподарств. У Європі вони менші, ніж в Україні. Для прикладу, в Німеччині на господарства із земельним банком від 5 до 50 га припадає 60,2% від загальної площі – це близько 3,141 млн. га. Аграрії Німеччині працюють переважно з обслуговуючими компаніями, які надають сервіси «під ключ»: насіння біопрепаратами там обробляють на заводах, а не самостійно, як у нас. В Україні це можуть собі дозволити здебільшого агрохолдинги [27].

Під час пошуку перспективних ринків збуту для вітчизняної агропродовольчої продукції в ЄС варто враховувати важливі кліматичні та територіальні особливості. Для прикладу, у Литві посів відбувається пізніше, ніж в Україні, на цілий місяць, клімат сприятливий для вирощування багатьох ярих культур. Нідерланди обмежені в кількості орних земель. Тому тут усе вирощують на контрольованих площах – теплиці, гідропоніка, багато рослин на субстратах. Ці аспекти варто врахувати при розробці фінансового плану виходу компанії на новий ринок, аби не втратити інвестиції. Загалом у ЄС майже 60–70% ґрунтів у незадовільному стані. Земля потребує оновлення та оздоровлення, відповідно необхідно переглянути використання добрив і хімічних засобів захисту рослин.

Для того, щоб вийти на нові ринки в Європі аграрному товаровиробнику потрібно вивчити ринок, на який виходить, особливо регуляторну політику. Від цього залежить, як продукт має офіційно продаватися. Потім потрібно готуватися до боротьби за своє місце на цьому ринку. Адже є низка неочевидних викликів, які доведеться долати, зокрема:

Власну команду в Європі знайти складніше, ніж утримати. Усі компанії в Європі полюють на агроспеціалістів. Знайти їх буде складно. По-перше, про нову аграрну компанію з України, яка тільки виходить на ринок ще ніхто не знає. По-друге, не варто розраховувати на безкоштовні сервіси з пошуку спеціалістів. Вони не спрацьовують. А хедхантери беруть за пошук фахівця до 10 000 євро. Тому на початковому етапі роботи можна залучати спеціалістів з України. Це

допоможе заощадити на заробітній Аджє оплата праці агрономів і маркетологів у Європі є більшою, ніж в Україні. Щоб розвивати новий ринок, потрібно виділити в компанії хоча б 1 спеціаліста у, який відповідатиме саме за цей

напрямок. Це має бути досвідчений фахівець, який зможе працювати дистанційно та виїжджати за кордон у відрядження. І паралельно втілюйте стратегію аграрної компанії з побудови команди на новому ринку.

Дослідження на українських ґрунтах не завжди релевантні для європейських аграріїв. Часто країни-партнери хочуть мати дослідження на ґрунтах і культурах в тих кліматичних умовах, де розташоване конкретне

аграрне господарство. Аби бути впевненими в результаті застосування біопрепаратів. Через війну фахівців, які б могли вільно виїжджати та зробити супровід цих досліджень, вкрай мало. Тому робочі поїздки варто підлаштовувати під запити клієнтів і поєднувати відрядження, зустрічі з партнерами та проведення дослідів.

Через переклад виникне дуже багато непорозумінь. Проводячи підготовку для того, щоб вийти на новий ринок аграрним компаніям передусім варто адаптувати сайт під локального користувача. Аджє там потенційний клієнт може знайти всю корисну інформацію про продукт та контакти. І саме перекладу цієї інформації варто приділити особливу увагу. Помилки можуть коштувати репутації компанії, фінансових ресурсів та витраченого часу для того, щоб їх виправити [30].

Для прикладу, деякі аграрні компанії, які вийшли на європейський ринок мали проблеми з перекладом. Вони декілька років співпрацювали з агенцією перекладів. Ця агенція зробила мовну адаптацію для країни ЄС, та з'ясувалося, що переклад некоректний. Специфіка аграрної лексики виявилася невідповідною для місцевості, де налагоджували продажі. І фрази, які були використані, мали зовсім інше значення. Навіть більше, на основі цього перекладу були зроблені всі маркетингові матеріали – етикетки для продукції, рекламні брошури. Тому все довелося переробляти – перекладати знову, верстати, друкувати. Уникнути подібної ситуації можливо, залучивши до перекладу матеріалів носія мови, абе

людину, яка глибоко інтегрована в локальну спільноту. Адже вони володіють нюансами місцевого ринку – від діалекту до маркетингових інструментів. Перше, чому варто приділити увагу – сайт із корисною інформацією та контактами. І перекладений він має бути досконало без помилок. Недооцінка якості перекладу буде коштувати аграрній компанії репутації та часу на перероблення всіх маркетингових матеріалів.

Агропродовольчу продукцію можуть не розмитити, тоді вся продукція повернеться назад. В цьому випадку компанія понесе витрати на доставку, витратить час та частину прибуток із продажу, на який розраховувати. В найгіршому – компанія може втратити ще й продукцію, якщо вона має обмежений термін придатності. Це ризики, які ніхто не компенсує.

Партнери можуть відповідати тижнями. Європейська бізнес-культура часто формалізована. В Європі швидко не комунікують, не переписуються у чатах та не надсилають десятки повідомлень на день. Головний інструмент спілкування – е-маїл. І відповідей на лист подекуди доводиться чекати від кількох днів до кількох тижнів. Тож процес узгодження документів чи маркетингових матеріалів може затягнутися. Це варто враховувати компаніям, які виходять на європейський рівень, в ділових комунікаціях і листуванні.

Аграрні компанії, які спроможуться вийти на ринок ЄС не повинні очікувати швидких фінансових результатів. Оскільки продукцію можуть купити не відразу, листування з дилерами можна вестися два-три роки, тому потрібно відразу планувати проєкт на кілька років.

Тому при виході на міжнародний ринок з агропродовольчою продукцією варто враховувати всі відмінності від національного ринку. На вітчизняних товаровиробників не чекають в Європі. Тому для того, щоб ефективно працювати на європейському ринку варто підкорити європейських споживачів, працювати системно, налагоджувати комунікацію з різними партнерами.

В ділому для агропродовольчого ринку України дуже важливим завдання є залучатися в перемовному процесі з різними країнами щодо реалізації агропродовольчої продукції, що передбачає виконання наступних заходів:

ні в якому разі не повинен припинятися транзит агропродовольчої продукції, для цього необхідно припинити перевірки додержання фітосанітарних умов на польських кордонах. Такі перевірки мають проводитись в кінцевих

точках реалізації продукції, тому що такими перевітками поляки гальмують рух агропродукції автомобільними шляхами.

потрібно мати можливість розширити свою логістику на портову інфраструктуру більшої частини Європи, зокрема Балтику і Адріатику. З Україною готові працювати Литва, Латвія, Хорватія, Італія, Німеччина,

Нідерланди. Державні органи повинні знайти можливості часткової компенсації затрат перевізникам.

влада ЄС може реалізовувати політику інтервенцій, виділяючи фінансові ресурси на обов'язкову закупівлю певного української агропродукції. Ця продукція не вивозилася б з України, залишаючись на елеваторах в Україні.

Таким чином, українські товаровиробники отримають кошти для проведення своєї господарської діяльності, а ринок ЄС при цьому не буде перенасичений українською агропродукцією.

3.2. Напрями державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС

Державна політика, яка спрямована на розвиток торгівлі на міжнародному рівні має охопити комплекс заходів короткострокових, середньострокових та довгострокових цілей. Для початку варто зазначити, що спрощення ряду митних

та логістичних процедур не відміняє затверджених технічних бар'єрів, які існують при виході на ринок ЄС, тобто всі агропродовольчі підприємства повинні дотримуватися технічних регламентів, а також встановленому маркуванню та вимогам безпечності, які діють в ЄС. Ця складова частина

державної політики потребує детальної уваги. Поряд із цим вимоги, які висуваються до готової продукції звичайно поширюються й на постачальників ресурсів та сировини. Впровадження у вітчизняну практику аналогічних вимог

ЄС може спричинити потребу в додаткових інвестиціях для того, щоб привести у відповідність всі технологічні процеси агропродовольчого виробництва. В такому разі найбільшої підтримки від держави потребуватимуть малі аграрні виробники. Тому перед тим як впроваджувати пріоритетні напрямки розвитку торгівлі з ЄС варто проаналізувати готовність аграрних підприємств до того, щоб дотримуватися встановлених вимог та регламентів в ЄС та взагалі потреби в здійсненні такої торгівлі. Це пояснюється тим, що в країні продовжується війна, спостерігається логістична та енергетична нестабільність, значна територія країни залишається замінованою, а аграрні підприємства мають як прямі, так і непрямі збитки [56].

Для того, щоб інтегрувати український аграрний ринок до внутрішнього ринку ЄС та проводити ефективну торгівлю в її межах на державному рівні потрібно здійснити низку заходів, які розглянемо більш детально. Так всі заходи поділяються на першочергові, середньострокові та довгострокові. Першочергові заходи передбачають наступний алгоритм дій:

1. Продовження пільгового періоду для того, щоб і в подальшому експортувати вітчизняну агропродовольчу продукцію до країн до ЄС, при цьому оптимізувати всі логістичні напрямки. Також важливим напрямком в цьому питанні є лібералізація правил, які встановлені країнами ЄС, які стосуються можливості формування інфраструктурних (складських) об'єктів на території різних країн ЄС за участю вітчизняних інвесторів або спільних підприємств. Це безпосередньо вплине на існуючу динаміку транзиту та подальшу двосторонню та багатосторонню торгівлю агропродовольчою продукцією, зокрема продукції рослинного походження.

2. Формування ефективної комунікації між Україною та ЄС в питаннях розвитку торгівлі агропродовольчою продукцією. Кабінетом Міністрів України було затверджено розпорядження «Про схвалення Стратегії комунікації з питань європейської інтеграції України до 2026 року» [57] та затверджений операційний план для того, щоб реалізувати зазначену Стратегію на період 2022-2024 рр. Основною метою цієї Стратегії являється збереження підтримки на чляху на

вступ України до ЄС як громадянами України, так і громадянами країн ЄС з метою її подальшого нарощування. Зауважимо, що цей курс передбачає формування ефективної комунікації держави в таких питаннях:

- визначенні сутності політики держави у напрямку розширення європейської інтеграції на базі виконання встановлених правил Угоди про асоціацію та інших діючих договорів, які прийняті Україною та ЄС;

- здійсненні секторальної інтеграції України у всі сфери ЄС, зокрема в економічний, культурний та політичний простори;

- розмежуванні основних етапів, розподілу відповідальності за виконання встановлених завдань, отриманих результатів та прямого і непрямого впливу на громадянина України;

- моніторингу та в разі можливості протидії дезінформації, яка стає на шляху включення України до ЄС.

Що стосується комунікації з агропродовольчих питань варто зазначити, що на міжнародному ринку сільське господарство України варто представляти не як конкурента агропродовольчим підприємствам країн ЄС, а як партнера. У зв'язку з цим мету процесу інтеграції вітчизняного агропродовольчого ринку до аграрного ринку ЄС варто окреслити через призму збереження та подальшого підсилення, в першу чергу, конкурентоспроможності агропродовольчої продукції, яка виробляється в Україні та реалізується на внутрішньому та зовнішньому ринках. Крім цього потрібно обґрунтувати державну підтримку малих аграрних підприємств та розвиток сільських територій як форму реалізації моделі розвитку в межах встановлених умов ЄС.

3. Використання механізмів, які застосовуються перед вступом до ЄС у формі підтримки країни (Pre-Accession Assistance). Оскільки Україна позиціонує себе як країна, що має статус Кандидата в члени ЄС має право на те, щоб скористатися як технічною, так і фінансовою підтримкою, яка здебільшого надається для країн, які ведуть підготовчі роботи, щоб вступити до ЄС, ця підтримка називається Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA). Структурним елементом цієї підтримки є програма IPARD (EU pre-accession

assistance for rural development), яка виступає основним інструментом, який надає допомогу в сфері сільської місцевості (IPARD) перед вступом до ЄС. Ця програма базується на агропродовольчому секторі та сільських територіях країни, які перебувають на перехідному етапі на шляху до вступу в ЄС. В її межах може надаватися технічна та фінансова допомога, яка допомагає підвищити фінансову стійкість аграрного ринку та сільських територій, а також дозволяє узгодити окремі положення із спільною політикою в аграрному секторі ЄС. Зауважимо, що цією програмою користуються й інші країни світу, такі як Албанія, Північна Македонія, Сербія, Туреччина і Чорногорія [44].

Програма IPARD III на 2021- 2027 роки включає в себе наступні заходи:

M1 – надання інвестицій, які спрямовуються у різні фізичні активи суб'єктів господарювання, зокрема будівлі або технології;

M2 – формування підтримки, що зосереджена на створення груп виробників;

M3 – надання інвестицій, які спрямовуються у фізичні активи з питань, які стосуються переробки та маркетингу рибної та сільськогосподарської продукції, цей напрямок має на меті забезпечення відповідності затверджених проєктів у різних харчових підприємствах встановленим стандартам екології та безпеки

ЄЄ;
M4 – сприяння удосконалення ефективного агро-середовища, вплив на його клімату та підтримка органічного виробництва в аграрному секторі;

M5 – впровадження ефективних стратегій розвитку аграрного сектору на місцях з використанням підходу ЛІДЕР, всі заходи фінансуються місцевими групами, які реалізують власні стратегії розвитку за напрямком «знизу вгору»;

M6 – надання інвестицій в інфраструктуру сільської місцевості;

M7 – проведення диверсифікації агропродовольчого виробництва та подальший розвиток бізнесу для фермерських сімей та сільського бізнесу, які розвивають діяльність не сільськогосподарського характеру;

M8 – удосконалення компетенцій та навичок працівників аграрної сфери;

M9 – надання технічної допомоги;

M10 – організація заходів для надання консультаційних послуг;

M11 – створення нових лісів та охорона існуючих;

M12 – використання різних фінансових інструментів для активізації агропродовольчого ринку;

M13 – активна взаємодія в напрямку передачі необхідних знань та інновацій.

Країни, які хочуть скористатися цією програмою мають обрати пріоритети для реалізації власних програм на європейському рівні. Для того, щоб взаємодіяти по цій програмі в країні повинна бути створена імплементуюча агенція.

4. Формування та впровадження заходів, які спрямовані на залучення додаткових інвестицій в сферу розвитку торгівлі агропродовольчою продукцією.

Під час планування залучення України до програм IPA, IPARD та вибору ефективних інструментів, які б працювали під час війни та післявоєнний період варто враховувати той факт, що всі проекти, які передбачають надання підтримки перед вступом до ЄС, інфраструктурні інвестиції та грантові схеми повинні мати кінцевого бенефіціара, тобто населення України. У зв'язку з цим реалізація кожного окремого заходу має розглядатися з аспектів задоволення не лише економічних, а й екологічних інтересів всіх верств населення, особливо малозабезпечених та вразливих груп, зокрема це стосується екологічних проблем та продовольчої безпеки, формування «здорового» громадянського суспільства, малого та середнього виробництва.

4. Приведення відповідно до діючих норм ЄС таких понять як «сільський розвиток» та «сільські території». Унормування наведених понять дозволить спростити комунікацію України з країнами ЄС не лише при виборі та оцінці фінансових інструментів, а й моделі організації та управління аграрного виробництва.

5. У напрямку здійснення заходів ветеринарного, санітарного та фітосанітарного характеру, що безпосередньо впливають на стан торгівлі агропродовольчої продукції потрібно інтегрувати Україну до системи TRACES,

оновити існуючу матеріально-технічну базу та перелік прикордонних інспекційних постів, модернізувати матеріально-технічну базу лабораторій у відповідності до затверджених стандартів та норм відповідно до практики країн ЄС.

6. Імплементування Директиви 2019/633 Європейського Парламенту і Ради від 17.04.2019 «Про недобросовісну торговельну практику в ділових відносинах у ланцюжку поставок сільськогосподарської та харчової продукції» [11], яка окреслює справедливі планові відносини в сфері торгівлі між постачальниками та виробниками агропродовольчої продукції та торговельними мережами.

До середньострокових цілей, які стосуються державної підтримки щодо просування перспективної агропродовольчої продукції на ринок ЄС відносять наступні (рис. 3.3). Відповідно до режиму воєнного стану в Україні розмір прямих та непрямих витрат, що оцінюються близько 6,6 млрд. дол. США та 23% від вартості активів у вітчизняному сільському господарстві, 34,25 млрд. США.

Щодо довгострокових цілей державної підтримки відносно просування агропродовольчої продукції на ринок ЄС можемо зазначити, що до них відносять:

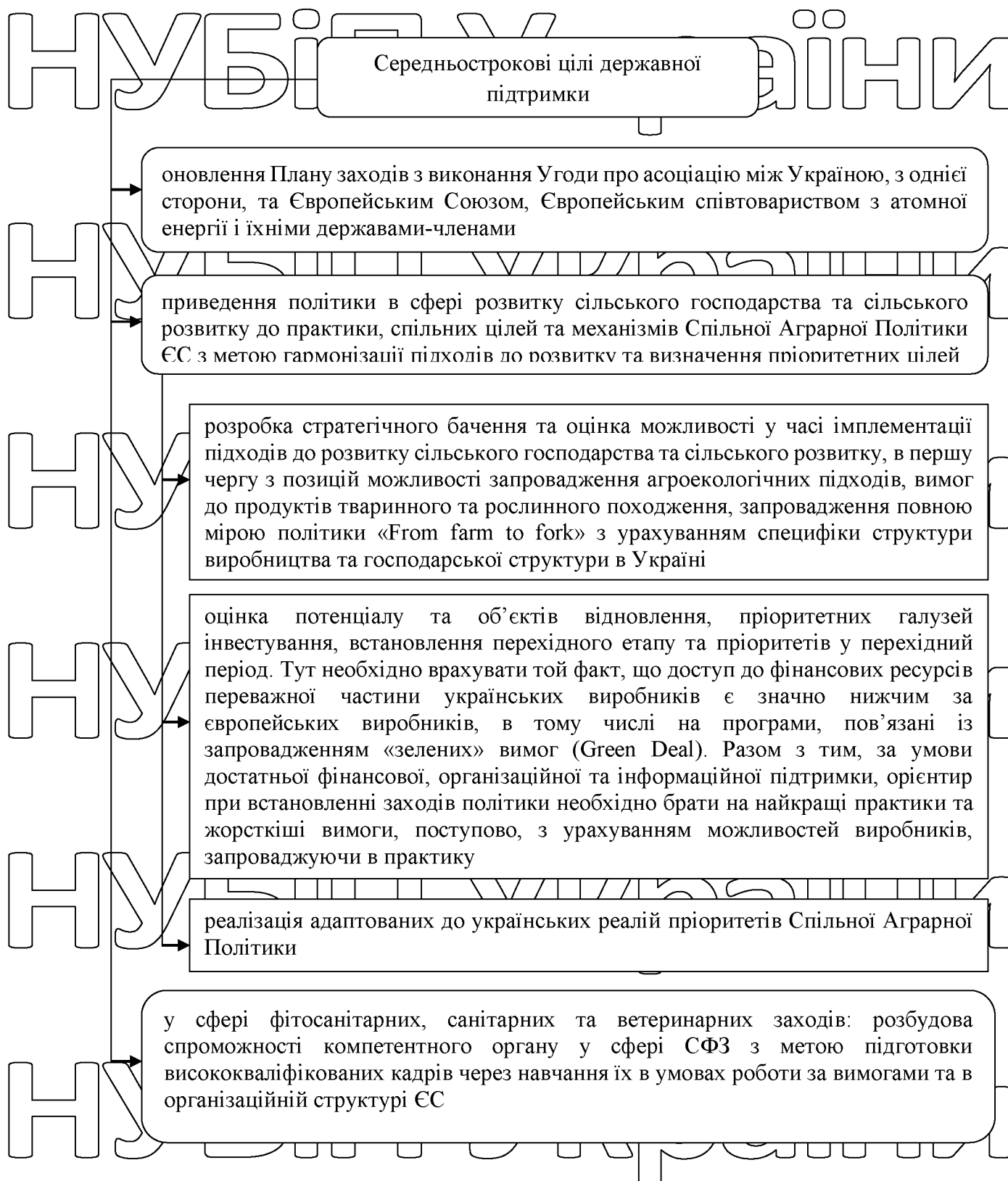


Рис. 3.3. Середньострокові цілі державної підтримки [63]

1. Імплементація до діючої правової бази України положень та норм, які окреслені Угодою про Асоціацію з ЄС. Основним чинником готовності

аграрного сектору є апроксимація, адаптація та імплементація до вимог, норм та положень, які окреслені в ЄС. Важливим критерієм є Прогрес виконання Угоди про асоціацію між Україною, Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх членами. Перегляд до удосконалених ЄС позицій нормативно-правової бази.

2. Готовність харчового виробництва та аграрної сфери до впровадження європейських вимог Зеленого Курсу оцінюється на середньому рівні. Спостерігаються низькі рівні викидів оксиду вуглецю та аграрного господарського хімічного забруднення, що не перевищують затверджені норми, поширеність виробництва органічної продукції, подальший розвиток альтернативної енергетики. Також у багатьох випадках прослідковується інформаційна та технологічна неготовність малих та середніх аграрних виробників, впровадження стандартів у відповідності до ESG, відсутність карбонового ринку, потреба у інвестиціях, можливість використання механізмів CBAM. При реалізації відновлювальних заходів в аграрному виробництві та сільськогосподарському розвитку головною умовою має бути закладення в діючі нормативні акти положення щодо адаптації організації господарських процесів та розробка власного пакета політичних рішень відносно Green Deal. Для прикладу, подібні заходи були запропоновані UBTA – Ukrainian Business Trade Association.

3. У напрямку реалізації ветеринарних, санітарних та фітосанітарних заходів необхідно привести у відповідність норми ЄС шляхом перегляду діючих законів та доопрацювання нормативно-правових актів у сфері маркування, безпеки та державного контролю [67].

Отже, всі поточні, середньострокові та довгострокові напрямки державної підтримки міжнародної торгівлі агропродовольчої продукції сприятимуть підвищенню ефективності цього сектору, іміджу України на світових ринках та дозволить направляти фінансові ресурси на відновлення аграрного сектору.

ВИСНОВКИ

НУБІП України

В роботі було визначено теоретико-методичні засади та практичні аспекти розвитку двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС. На основі цього виокремлені наступні висновки:

НУБІП України

1. Узагальнивши позиції вчених відносно сутності поняття «двостороння торгівля товарами» можемо зазначити, що в науковій літературі більше використовується поняття «міжнародна торгівля товарами», а дефініція «двостороння торгівля товарами» застосовується при дослідженні форм міжнародної торгівлі. Проте, коли використовується останнє чітко розуміють, що торгівля відбувається в двосторонньому порядку на основі укладених угод.

НУБІП України

Двосторонні відносини торговельно-економічного характеру формуються на нормативно-правовій та інституційній основі двосторонніх відносин, що враховує діючі нормативно-правові норми, які діють в країні та взаємодію правових систем. Вони можуть реалізовуватися через угоди, Modus vivendi, договори, однак досить поширеною формою реалізації цих відносин є білатеральні торговельні угоди, тобто двосторонні торговельні угоди.

НУБІП України

2. Розглянувши особливості двосторонньою торгівлею агропродовольчою продукцією можемо зазначити, що важливу роль в цій сфері посідає експорт в аспекті забезпечення національної безпеки, при цьому включаючи й продовольчу. Прикладом цього є поширення вивозу агропродовольчих товарів всупереч гарантування харчового балансу. Іншою стороною є перепони експорту цієї продукції, які створюються через лобіювання інтересів внутрішніх трейдерів.

НУБІП України

Зазначимо, що сільськогосподарське виробництво відноситься до більш ресурсномістких галузей, в якому використовується значна кількість ресурсів. При цьому їх кількісний, якісний склад та рівень віддачі окреслюють величину природно-ресурсного потенціалу при функціонуванні кожного підприємства.

НУБІП України

3. Дослідивши методичні підходи до оцінки ефективності двосторонньої торгівлі товарами можемо відзначити, що в економічній

НУБІП України

літературі, поняття «ефективність двосторонньої торгівлі товарами» отоотожнюється з ефективністю експорту. Такий підхід є універсальним для того, щоб розрахувати ефективність діяльності суб'єктів господарювання на різних рівнях, у тому числі й міжнародному. Експортні можливості суб'єктів господарювання окреслюються в першу чергу наявністю конкурентоспроможної продукції на зовнішньому ринку. Тому для підприємства є важливим проведення обґрунтованого аналізу загальної ефективності здійснення операцій з експорту. Звичайно, метою будь-якої діяльності, в тому числі й двосторонньої торгівлі товарами, є одержання максимального прибутку при мінімальному розміру витрат, досягти цього результату можна завдяки затвердженню ефективних управлінських рішень. Обґрунтування управлінських рішень відносно покращення двосторонньої торгівлі товарами проводиться шляхом проведення розрахунку економічних показників ефективності. Зауважимо, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна досягнути з використання прийнятої методології виходу на міжнародний ринок, яка враховує різні стадії інтернаціоналізації підприємств.

4. Оцінивши стан зовнішньої торгівлі України агропромисловою продукцією можемо відзначити, що за аналітичними розрахунками науковців Інституту аграрної економіки питома вага експорту цієї продукції в розрахунку до загального експорту за перше півріччя 2023 року становить 61%. Основними ринками для збуту агропродукції залишаються такі регіони як країни Європейського Союзу, Азії та Африки, сумарна вартість яких за аналізований період складає 82 % експорту. Поступово нарощуються поставки до Євросоюзу, який залишається головним ринком збуту та перше півріччя ці країни вони закупили близько 44 % агропродовольчої продукції на суму 5270 млн. дол. США, що на 8 % за аналогічний період попереднього року. Також збільшуються поставки до країн Азії, які закупили продукції на 3755 млн. дол. США, що на 5 % більше за перше півріччя минулого року, ніж за відповідний період 2022 року. Однак в країни Африки поставки значно скоротилися, обсяги експорту

складають 684 млн. дол. США, питома вага цього регіону складає 6 % від загального експорту агропродовольчої продукції.

5. Розглядаючи місце ЄС в системі двосторонньої торгівлі агропродовольчими товарами зауважимо, що за досліджуваний період експорт агропромислової продукції зріс з 6,3 млрд. дол. США у 2018 році до 16,5 млрд.

дол. США у 2022 році. Це є найвищим показником, який отримали під час дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, цьому зростанню сприяли відсутність мит та невисока ціна. Основними європейськими партнерами в сфері зовнішньої

торгівлі агропродовольчої продукції стали Польща, Румунія, Іспанія, Нідерланди, Італія, Німеччина та Угорщина. Саме на ці країни припадає 77%

торговельного обороту продовольства України з країнами ЄС. Найбільшу питому вагу всього експорту агропродовольчої продукції близько 90%

становлять зернові та олійні культури, олія та жири, м'ясопродукти. Доцільно зауважити, що країни ЄС є основним ринком для агропродовольчих продуктів.

Так, у 2022 році до країн ЄС постачали наступні види продуктів: вершкове масло та молочні пасти на 44 млн. дол. США, що становило близько 54% від вартості всіх закордонних поставок наведеного виду агропродукції; яєчні продукти на 20

млн. дол. США, що становило понад 87%; мед на 120 млн. дол., це близько 88% від загального обсягу цієї групи товарів; готові м'ясні продукти на суму 14 млн.

дол., що складає понад 64%.

6. Розрахувавши ефективність двосторонньої торгівлі агропродовольчою продукцією можемо відзначити, що незважаючи на продовження війни експортна квота за двосторонніми угодами України з

країнами ЄС за агропродовольчою продукцією зросла з 4,82% у 2018 році до 5,3% у 2022 році, натомість імпортна квота за досліджуваний період скоротилася

від 2,06% до 1,87%. Це свідчить про те, що Україна збільшила свою роль на міжнародному ринку і за рахунок цього її економіка стала більш відкритою.

Проте ця тенденція нестійка, оскільки багато країн ЄС у 2023 році почали вводити обмеження на експорт української агропродовольчої продукції для того, щоб підтримати власного виробника. Загальноторговельна квота як раз показує

результат здійснення двосторонньої агропродовольчими товарами з країнами ЄС. Цей показник зріс за період 2018-2021 роки від 6,88% до 9,81%, проте у 2022 році спостерігалось його скорочення в порівнянні з 2021 роком до 7,17%. Щодо

загальноторговельного обороту варто відзначити, що він за досліджуваний період зріс від 9 млрд. дол. США до 11,5 млрд. дол. США., як і сальдо торговельного балансу від 3,6 млрд. дол. США до 5,5 млрд. дол. США.

Для того, щоб інтегрувати український аграрний ринок до внутрішнього ринку ЄС та проводити ефективну торгівлю в її межах на державному рівні потрібно здійснити низку заходів, які розглянемо більш

детальніше. Так всі заходи поділяються на першочергові, середньострокові та довгострокові. Першочергові заходи передбачають наступний алгоритм дій: продовження пільгового періоду для того, щоб і в подальшому експортувати

вітчизняну агропродовольчу продукцію до країн до ЄС, при цьому оптимізувати всі логістичні напрямки; формування ефективної комунікації між Україною та ЄС в питаннях розвитку торгівлі агропродовольчою продукцією.

Середньострокові цілі державної підтримки передбачають оновлення Плану заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, приведення політики в сфері розвитку сільського господарства та сільського розвитку до

практики, єдиних цілей та механізмів Спільної Аграрної Політики ЄС та розбудова спроможності компетентного органу у сфері ЄФЗ з метою підготовки висококваліфікованих кадрів через навчання їх в умовах роботи за вимогами та

в організаційній структурі ЄС. Довгостроковими цілями державної підтримки відносно просування агропродовольчої продукції на ринок ЄС є імплементація до діючої правової бази України положень та норм, які окреслені Угодою про

Асоціацію з ЄС, приведення до готовності харчового виробництва та аграрної сфери до впровадження європейських вимог Зеленого Курсу оцінюється на середньому рівні, у напрямку реалізації ветеринарних, санітарних та

фітосанітарних заходів необхідно привести у відповідність норми ЄС шляхом перегляду діючих законів та доопрацювати нормативно-правові акти у сфері маркування, безпеки та державного контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алавердян Л. М., Романенко О. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з іншими країнами світу. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. С. 67-78.

2. Бойко В. О., Бойко Л. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі України як основної форми міжнародного бізнесу. *Фінансовий простір*. 2022. № 1 (45). С. 49-57.

3. Вірковська А. А. Пріоритети реалізації зовнішньо-торгівельних інтересів України з країнами Європи. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12086/1/стаття%20№11.pdf>.

4. Війна в Україні не може бути виправданням для затримки Green Deal – єврокомісар. 03.07.2022. URL: <https://ecopolitic.com.ua/ua/news/vijna-v-ukraini-ne-mozhe-buti-vipravdannyam-dlya-zatrimkizelenoi-ugodi-ievrokomisar/>

5. Виклики та наслідки агропродовольчої спеціалізації України у світовій економіці : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – Електрон. дані. К., 2023. 254 с. URL: <http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2023/03/Vyklyky-ta-naslidky-ahroprodovol'choi-spetsializatsiiUkrainy>

6. Власова Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 131–136.

7. Грабовський Р. С. Перспективи аграрної галузі в контексті інтеграційних процесів з ЄС. *Науковий вісник ДНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. 2017. Т.19. № 76. С. 35-38.

8. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016. 136 с.

9. Гордєєва Т. Ф. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент : зб. наук. пр.

Міжнар. гуман. ун-т : редкол.: М. П. Коваленко (голов. ред.) та ін. Одеса, 2017, Вип. 27, Ч. 1. С. 27–32.

10. Давиденко Г. Теоретичний аспект впливу стандартів на міжнародну торгівлю. *Інноваційна економіка*. 2020. № 9-10. С. 5-10. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/327>.

11. Директива 2019/633 Європейського Парламенту і Ради від 17.04.2019 «Про недобросовісну торговельну практику в ділових відносинах у ланцюжку поставок сільськогосподарської та харчової продукції». URL: https://media.infagro.com.ua/images/1/11/Директива_%28ЄС%29_2019-633_Європейського_Парламенту_та_Ради_від_2019-04-17.pdf.

12. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС в умовах війни: виклики та можливості. URL: https://ucerp.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/zvit_internmarket_2023_ukr.pdf

13. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2. С. 110–117.

14. Закон України «Про особливості правової охорони географічних зазначень для сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, захист прав та застосування схем якості, включаючи традиційні гарантовані особливості для сільськогосподарської продукції та харчових продуктів» від 06.09.2022 № 2572-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2572-20#Text>.

15. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо приведення законодавства у сфері охорони прав на сорти рослин та насінництва і розсадництва у відповідність із положеннями законодавства Європейського Союзу» від 16.11.2022 № 2763-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2763-20#Text>.

16. Закон України «Про географічні зазначення спиртних напоїв» від 01.12.2022 № 2800-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2800-20#Text>.

17. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення державного регулювання в галузі рибного господарства, збереження та раціонального використання водних біоресурсів та

сфері аквакультури» від 21.03.2023 № 2989-IX. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2989-20#Text>.

18. Закон України «Про рибе господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 08.07.2011 № 3677-VI. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3677-17#Text>.

19. Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19.05.2011 № 3392-VI. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17#Text>.

20. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС в умовах війни: виклики та можливості: звіт Українського центру Європейської політики. 2023. URL:
<https://www.kas.de/documents/270026/22934445/UJA+2023+UCER+Ukraine%27s+integration+into+the+EU+internal+market+in+the+condition+of+war+challenges+and+opportunities+.pdf/ca22c1d7-45ee-3e2c-d874-bd8dfb1a1710?version=1.0&t=1686055086884>.

21. Кваша О. С. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород, 2019. Вип. 23, Ч. 1. С. 112–117.

22. Ковальчук О. Інституційні можливості розвитку агробізнесу в умовах реалізації угоди про асоціацію між Україною та ЄС. *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula. Ekonomia XI. Stan i rozwój bilateralnej współpracy gospodarczej Polski i Ukrainy*. 2016. № 47 (2). С. 182-193. URL: <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element/desklight-bd629acb-b3f4-4254-98f0-023968043db2>.

23. Ковтун Т. Д., Матвієнко А. П. Актуальні тренди міжнародної торгівлі товарами та особливості зовнішньої торгівлі України. *Бізнес Інформ*. 2019. № 9. С. 28-35.

24. Ковтун Н. В., Бабірад-Лазунін В. О. Методологічні засади та практика оцінювання умов і ефективності зовнішньої торгівлі України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал*. 2015. № 5-6. С. 14-24.

25. Конвенція про процедуру спільного транзиту від 20.05.1987. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_012#Text.

26. Конвенція про спрощення формальностей у торгівлі товарами від 20.05.1987. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/987_012#Text.

27. Кононенко Л. В. Трансформувannya міжнародної торгівлі в умовах глобалізації і цифровізації економіки. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. № 5 (5). С. 110-121.

28. Кузьмін О. Є. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах євроасоціації. *Інформаційно-аналитичне забезпечення ефективності діяльності підприємств у контексті економічної безпеки в умовах інтеграції з ЄС : матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 27 травня 2016 р., м. Київ, К.* : КНУТД, 2016. С. 114-115.

29. Марченко В. С., Сидоренко К. В. Трансформація економіки України під впливом глобалізаційних процесів сьогодення. *Сучасні проблеми глобалізаційних процесів у світовій економіці: XII міжнар. наук.- практ. конф., 11 листопада 2019 р.* К., 2019. С. 194-196.

30. Міжнародна торгівля: конспект лекцій, навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К. О. Кузнецова, В. В. Чорній, О. С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 191 с.

31. Міщенко Д. А., Міщенко Д. О. Теоретичні основи механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/8.pdf.

32. Моїсєско Т. Є. Міжнародна торгівля: навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: Крок, 2018. 287 с.

33. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: навч. посібник / І. Набок. К.: НАУ, 2018. 193 с.

34. Наказ Мінагрополітики «Про затвердження Вимог до екстрактів кави та екстрактів цикорію» від 17.10.2022 № 795. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1356-22#Text>.

35. Наказ Мінагрополітики «Про затвердження Змін до Положення про ідентифікацію та реєстрацію коней та Інструкції з опису відмітин і прикмет коней» від 11.07.2022 № 442. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0845-22#Text>.

36. Наказ Мінагрополітики «Про затвердження Змін до Інструкції з товарознавчої оцінки та маркування м'яса» від 05.12.2022 № 974. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1643-22#Text>.

37. Наказ Мінагрополітики «Про затвердження Вимог щодо реалізації м'яса великої рогатої худоби віком до 12 місяців» від 05.12.2022 № 975 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1635-22#Text>.

38. Шечипорук К. О. Угода про асоціацію України та ЄС: процес укладення угоди та його наслідки для України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*; голов. ред. М. М. Палінчак. Ужгород : Гельветика. 2018. Вип. 22. № 3. С. 5-9.

39. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

40. Офіційний сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. URL: <https://dpss.gov.ua>.

41. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua>.

42. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <https://customs.gov.ua>.

43. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua>.

44. Піщурова З. В. Ризики та загрози війни в Україні для світової економіки. *Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (27-29 червня 2022 року, м. Луцьк)*. Луцьк:

Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. С. 311-314.

45. Платонова І. О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 24. Ч. 3. С. 37-41.

46. Платонова І. О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 13-14. С. 125-129.

47. Постанова КМУ «Про внесення змін до Порядку проведення сертифікації, видачі та скасування сертифікатів на насіння та/або садивний матеріал» від 11.11.2022 № 1274. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/637-2023-п#Text>.

48. Приходович О. А. Україна та ЄС: економічне та політичне співробітництво. *Економічні науки*. 2017. № 12. С. 52-60.

49. Проект Закону України «Про об'єднання сільськогосподарських товаровиробників» № 8149. URL: <https://www.kmu.gov.ua/bills/proekt-zakonu-pro-obednannya-silskogospodarskikh-tovarovirobnikiv>.

50. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про виноград та виноградне вино (нова редакція)» № 6010 від 03.09.2021 URL: <https://ips.ligazakon.net/document/II05911A>.

51. Проект наказу Мінагрополітики «Про затвердження Вимог до яєць» від 26.01.2023. URL: <https://minagro.gov.ua/npa/pro-zatverdzhennya-vimog-do-kuryachih-yaues>.

52. Проект Закону України «Про хміль та хмелепродукти» від 21.09.2021 URL: <https://minagro.gov.ua/npa/pro-hmil-ta-hmeleprodukti>.

53. Проект Закону України «Про забезпечення простежуваності водних біоресурсів та продукції, виробленої з водних біоресурсів» від 31.07.2023. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/П09645А>.

54. Регламент Європейського Парламенту та Ради «Про запровадження спеціальних заходів щодо деяких продуктів походженням з України» № 2023/903 від 2 травня 2023 року. URL: <https://minagro.gov.ua/napryamki/eksport-do-krayin-yes/reglamenti>

55. Рибак І., Бабінська О. Місце України в системі міжнародної торгівлі. *Мистецтво наукової думки*. 2020. № 9. С. 13-16.

56. Розвиток національної торговельної політики для підвищення конкурентоспроможності економіки України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Електрон. дані. К., 2021. 313 с.

57. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії комунікації з питань європейської інтеграції України до 2026 року» від 09 грудня 2022 р. № 1155-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/mpas/pro-skhvalennia-stratehii-komunikatsii-z-pytan-ievropeiskoi-intehratsii-ukrainy-na-period-do-2026-t91222>.

58. Румянцев А. П. Пріоритети розвитку економічної співпраці України з ЄС. *Стратегія розвитку України*. 2018. № 2. С. 130-133.

59. Румянцев А. П. Глобальний прояв розвитку міжнародної торгівлі. *Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі»: збірник тез, м.Київ, 13 квітня 2017 р.* К.: Національний авіаційний університет, 2017. С. 12-14.

60. Стратегія біорізноманіття ЄС до 2030 року. Чернівці: Друк-Арт, 2020. С. 17.

61. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2019. 350 с.

62. Титаренко Л. М. Міжнародна економічна політика України: сучасні виклики та перспективи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 114-118.

63. Тупота І. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України. Секція 1. *Економіка України: глобальні виклики та національні можливості. Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді. Матеріали XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції. 20 квітня 2022 р. м. Черкаси*. Черкаси: ЧДБК, 2022. С. 35-37.

64. Хоменко Т. Ю., Круш П. В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017_11_4-08.pdf.

65. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنних операцій. *Світове господарство та міжнародні економічні відносини*. 2016. Вип. 10. С. 120–123.

66. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія: підручник. К.: Либідь, 2006. 392 с.

67. Шиманська К. В., Бондарчук В. В. Ефект Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на вітчизняний імпорту та експорт. *Економіка, управління та адміністрування*. 2021. № 2 (96). С. 25-30.

68. Шпирков О. І. Спільна торговельна політика Європейського Союзу : курс лекцій. 2019. 23 с.

69. Юр'єва П. Б. Просторова структура зовнішньої торгівлі товарами України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24. С. 36–41.

70. A Farm to Fork Strategy for a fair, healthy and environmentally-friendly food system Contents / European Commission. COM (2020) 381 final. Brussels, 20.05.2020. URL: <https://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0381>

71. Baier S. L. On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration. *Journal of International Economics*. 2019. Vol. 116. P. 206–226.

72. Beverelli C., M. Fiorini, and B. Hoekman. Services Trade Restrictiveness and Manufacturing Productivity: The Role of Institutions. *Journal of International Economics*. 2017. № 104(1), pp. 166–182.

73. European trade policy. Trade Justice Movement. URL: <https://www.tjm.org.uk/trade-issues/european-policy>

74. International trade in goods for the EU. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_in_goods_for_the_EU_an_overview#:~:text=International%20trade%20in%20goods%20an%20overview,EU%20policymakers%20see&text=The%20EU%20is%20one%20of,and%2014.0%20of%20global%20imports.

75. Global aspects of national economy development in the conditions of transformational changes: collective monograph / L. O. Aleschenko, O. V. Averchev, V. O. Boiko, S. Yu. Bolila, L. V. Borovik, O. V. Cheremisin etc. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2021. 248 p.

76. Fiorini M. and B. Hoekman. Trade Agreements, Regulatory Institutions and Services Liberalization. *Global Policy*. 2018. № 9.4 pp. 441–450.

77. Skrypyk N., Sydorenko K. The main components of the formation of a modern innovation base of competitiveness in the context of globalization transformations. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 4. С. 115-123. DOI 10.32983/2222-4459-2019-4-115-123.

78. Pesticide Residues. URL: <https://ec.europa.eu/food/plant/pesticides/eu-pesticidesdatabase/mrls/?event=search.pr>.

НУБІП УКРАЇНИ