

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Освітній ступінь «Магістр»

на тему: **Конкурентоспроможність аграрної продукції України на світових ринках**

Виконав: денна форма курс 2, групи Ек-61

Спеціальність 051 Економіка
(шифр і назва)

Коцай Віктор Ігорович
(Прізвище та ініціали)

Керівник: Черевко Г.В., д.е.н., проф.
(Прізвище та ініціали)

Рецензент Колодійчук В.А., д.е.н., проф.

ДУБЛЯНИ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
 Освітній ступінь «Магістр»
 Спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки
 (назва кафедри)

_____ (підпис)

Черевко Г.В.

(прізвище, ім'я, по батькові)

“ ___ ” _____ 202_ року

З А В Д А Н Н Я

на кваліфікаційну роботу студенту

Коцаю Віктору Ігоровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Конкурентоспроможність аграрної продукції України на світових ринках

керівник роботи: Черевко Георгій Владиславович, д.е.н., професор
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЛНУП від “ ___ ” _____ 202_ року № ___

2. Строк подання студентом роботи до “ ___ ” _____ 202_ року

3. Вихідні дані до роботи нормативно-законодавчі акти, літературні джерела, дані сільськогосподарських підприємств, статистична звітність.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

| |
|---|
| Вступ |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ |
| 1.1. Еволюція поняття міжнародної конкурентоспроможності |
| 1.2. Визначення поняття міжнародної конкурентоспроможності |
| 1.3. Методичні засади дослідження конкурентоспроможності |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ І ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИХ РИНКАХ |
| 2.1. Український аграрний сектор економіки як основа формування експортного потенціалу країни |
| 2.2. Оцінка конкурентоспроможності української аграрної продукції |
| 2.3. Чинники міжнародної конкурентоспроможності і російська воєнна агресія як чинник зниження конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках |
| РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ |
| 3.1. Розвиток циркулярної економіки та підвищення рівня соціальної відповідальності і впровадження зарубіжного досвіду |
| 3.2. Європейська інтеграція України і конкурентоспроможність аграрної продукції |

3.3. Зміна моделі господарювання як умова підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції України на міжнародних ринках

5. Перелік графічного матеріалу: рисунки, таблиці, схеми

6. Дата видачі завдання “06” березня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи |
|-------|--|-------------------------------|
| 1. | Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Написання аналітичного огляду. Вивчення об'єкту. Аналіз існуючого стану (складання програми; написання пояснювальної записки; підготовка матеріалів для дипломної роботи). | травень 2023 р. |
| 2. | Розробка перспективного рішення та його обґрунтування (написання перспективної частини; виготовлення планової основи для основного варіанту роботи). | червень 2023 р. |
| 3. | Розробка та обґрунтування пропозицій щодо реалізації роботи. Написання економічної частини роботи; висновків і пропозицій з реалізації роботи; оформлення кінцевого варіанту роботи та інших графічних матеріалів, які представляються до захисту в ЕК). | жовтень - листопад 2023 р |
| 4. | Кінцеве оформлення кваліфікаційної роботи (здача пояснювальної записки керівнику КР; виправлення його зауважень; здача КР на рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць). | грудень 2023 р. |
| 5. | Підготовка до захисту в ЕК. Пробний захист на випускній кафедрі (написання доповіді й погодження її з керівником КР; виправлення зауважень у графічній частині). | січень 2024 р. |

Студент

_____ (підпис)

Коцай В.І.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ (підпис)

Черевко Г. В.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Коцай В.І. Конкуреноспроможність аграрної продукції України на світових ринках

Досліджено основні проблеми формування конкуреноспроможності аграрної продукції України на світових ринках. Вивчено і систематизовано теоретичні і методичні засади дослідження конкуреноспроможності цієї продукції. Здійснено аналіз і дано оцінку конкуреноспроможності української аграрної продукції на світових ринках. На підставі виявлених чинників рівня конкуреноспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках накреслено основні напрямки його підвищення.

Ключові слова: конкуреноспроможність, аграрна продукція, Україна, світові ринки.

ANNOTATION

Kotsai V.I. Competitiveness of agricultural products of Ukraine on world markets

The main problems of the formation of the competitiveness of agricultural products of Ukraine on world markets have been studied. The theoretical and methodical principles of research on the competitiveness of these products have been studied and systematized. An analysis was made and an assessment of the competitiveness of Ukrainian agricultural products on world markets was given. Based on the identified factors of the level of competitiveness of Ukrainian agricultural products on international markets, the main directions of its improvement are outlined.

Keywords: competitiveness, agricultural products, Ukraine, world markets.

УДК 339.137.2+339.5:338.43

Реферат

Кваліфікаційна робота. 98 стор. текст. част.; 4 рис.; 4 табл.; 116 літературних джерел.

Конкурентоспроможність аграрної продукції України на світових ринках. Коцай В.І. Кваліфікаційна робота. Кафедра економіки. Дубляни. Львівський національний університет природокористування, 2024.

Досліджено основні проблеми формування конкурентоспроможності аграрної продукції України на світових ринках. Вивчено і систематизовано теоретичні і методичні засади дослідження конкурентоспроможності цієї продукції. Проаналізовано еволюцію поняття міжнародної конкурентоспроможності та її визначення, сформовано методичні засади дослідження конкурентоспроможності. Здійснено аналіз і дано кількісну оцінку конкурентоспроможності української аграрної продукції на світових ринках. Розглянуто український аграрний сектор економіки як основу формування експортного потенціалу країни, ідентифіковано чинники міжнародної конкурентоспроможності і російську воєнна агресія як чинник зниження конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках. На підставі виявлених чинників рівня конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках накреслено основні напрямки його підвищення, серед яких акцентовано увагу на розвитку циркулярної економіки і підвищення рівня соціальної відповідальності та впровадження зарубіжного досвіду, європейську інтеграцію України, зміни моделі господарювання як умову підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції України на міжнародних ринках.

ЗМІСТ

| | |
|--|--------|
| ВСТУП..... | 7 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ | |
| 1.1. Еволюція поняття міжнародної конкурентоспроможності..... | 10 |
| 1.2. Визначення поняття міжнародної конкурентоспроможності..... | 24 |
| 1.3. Методичні засади дослідження конкурентоспроможності..... | 34 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ І ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СВІТОВИХ РИНКАХ | |
| 2.1. Український аграрний сектор економіки як основа формування експортного потенціалу країни..... | 40 |
| 2.2. Оцінка конкурентоспроможності української аграрної продукції... | 49 |
| 2.3. Чинники міжнародної конкурентоспроможності і російська воєнна агресія як чинник зниження конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках..... | 52 |
| РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ | |
| 3.1. Розвиток циркулярної економіки та підвищення рівня соціальної відповідальності і впровадження зарубіжного досвіду..... | 62 |
| 3.2. Європейська інтеграція України і конкурентоспроможність аграрної продукції..... | 71 |
| 3.3. Зміна моделі господарювання як умова підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції України на міжнародних ринках..... | 76 |
| ВИСНОВКИ..... | 83 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 87 |

ВСТУП

Чи достатньо конкурентоспроможним є українське сільське господарство, щоб вигідно брати участь у світовій торгівлі та витримувати конкуренцію на ринку? Це питання, яке дає міцну основу для широких дискусій щодо формування політики, особливо в контексті продуктивності, як ключової передумови для зростання конкурентоспроможності, та державної підтримки. Емпіричні дослідження, проведені для України, зосереджені на ефекті державної підтримки. Використовуючи вартісний показник конкурентоспроможності, дослідження показують негативний ефект державної підтримки; тоді як виявляється, що звільнення від податків має позитивний, але досить економічно неефективний вплив на зростання продуктивності в сільському господарстві. Питання підтримки спроможності однієї з основних галузей генерувати додану вартість і робити внесок в економіку є ключовим пріоритетом. Тим не менш, комплексне дослідження показників конкурентоспроможності з урахуванням впливу макро- та мікросередовища, включаючи поточну систему підтримки та продуктивність, все ще триває. Це створює основу для дослідницької мотивації у кожний момент і постійну високу актуальність зазначеної проблеми.

Перехід України до ринкової економічної системи зумовлює необхідність проведення реформ, спрямованих на посилення ролі держави в розвитку економіки і, зокрема, її аграрного сектору. Для подолання кризових явищ та забезпечення подальшого інтенсивного розвитку агропромислового комплексу необхідне ефективне державне регулювання галузі. У ринковій економіці вирішальним фактором комерційного успіху товару є його конкурентоспроможність. Це багатофакторне поняття, яке передбачає відповідність конкретного товару умовам даного ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки за якістю, технічними, економічними характеристиками, а й з урахуванням комерційних та інших умов збуту продукції. товар (ціна, термін доставки, канали збуту, обслуговування, реклама). Крім того, важливою частиною конкурентоспроможності продукту є рівень споживчих витрат

протягом усього терміну служби. В умовах сучасної глобалізації економіки питання конкурентоспроможності виходять на перший план, і від того, наскільки успішно вони вирішуються, багато в чому залежить економічний і соціальний статус будь-якої країни. Інтеграція України у світовий економічний простір вимагає від вітчизняних виробників виробництва конкурентоспроможної продукції. За умови, що в експортному потенціалі нашої країни перше місце посідають сільськогосподарська продукція та продовольство, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції значною мірою визначає конкурентоспроможність України на світовому ринку.

Актуальність досліджень конкурентоспроможності підприємств та їх продукції є високою практично на всіх етапах розвитку економіки і у всіх її галузях. В умовах ринкової економіки важко знайти підприємство, яке б не мало конкурентів на ринку аналогічної продукції. Для зміцнення конкретної позиції своєї компанії на ринку потрібне усвідомлення того, за кого і за що має місце конкурентна боротьба. Тобто, йдеться про об'єктивну необхідність і економічну виправданість доцільності проведення економічного аналізу конкурентного середовища функціонування підприємства та конкурентоспроможності його продукції – у випадку конкурентоспроможності аграрної продукції України мова йде про проблему не лише локального, але й глобального значення, якщо брати до уваги роль України у вирішенні продовольчої проблеми світового масштабу.

Питання конкурентоспроможності виробництва в цілому та сільськогосподарської продукції, зокрема, досліджували вітчизняні науковці, а саме: С. Кваша [25;26], Н.Краснікова [22], В. Лагутін [27], Д. Легеза [28], М. Малік [29], Михайленко О. [32], В. Павлова [37], Н. Тарнавська [45], І. Яців [51] та ін. Незважаючи на значну кількість робіт у цій галузі, деякі аспекти залишаються дискусійними та потребують подальшого дослідження. Зокрема, існує потреба у більш детальному аналізі аграрного експорту та оцінці його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Вказане формує **мету і завдання даного дослідження** – встановити сутність конкуренції аграрної продукції на міжнародних ринках та її особливості, оцінити її рівень та накреслити основні напрями її підвищення на основі ідентифікації відповідних чинників формування рівня міжнародної конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим **об'єктом дослідження** була конкурентоспроможність української аграрної продукції на світових ринках, а **предмет дослідження** формувався тими явищами і процесами, які визначають реальний рівень конкурентоспроможності української аграрної продукції на світових ринках.

Методика проведеного дослідження базувалась на оптимальному поєднанні діалектичного методу пізнання високодинамічних явищ і процесів економічного характеру із науковою абстракцією та аналітично описовим аналізом і відповідним синтезом одержаних результатів. Результати дослідження належним чином структуризовані та окремі з них представлені графічно-табличним способом.

Проведені дослідження лімітувались вкрай обмеженим обсягом емпіричної інформації, що об'єктивно пов'язано із обмеженнями воєнного часу щодо збору статистичних даних, а тим більше – їх публікації.

Наукову новизну проведених досліджень формують одержані внаслідок них результати, головними з яких є ідентифіковані чинники формування рівня конкурентоспроможності української аграрної продукції та накреслені на їх основі напрями підвищення зазначеного рівня в умовах війни та у повоєнний період.

Зміст кваліфікаційної роботи структурований і поділений на три основні розділи: Теоретичні і методичні засади дослідження конкурентоспроможності; Аналіз і оцінка конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках; Напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

1.1. Еволюція поняття міжнародної конкурентоспроможності

Розглядаючи категорію конкурентоспроможності, автор спочатку хоче зробити деякі коментарі щодо особливостей цієї категорії, перш ніж спробувати її визначити. Тому я хотів би обговорити еволюцію цієї концепції з часом і розглянути її причини, представити суб'єкти конкурентоспроможності та сфери конкурентоспроможності.

Перш за все, слід звернути увагу на велику інтелектуальну місткість цього поняття, що спонукає наступних авторів розглядати це питання з інших, нових точок зору і постійно збагачувати його новим змістом. Це базова економічна категорія, тому цим питанням займалися практично всі видатні економічні уми, що дали початок школам економічного мислення.

Багаторічні спроби переконливо пояснити поняття міжнародної конкурентоспроможності виявилися неефективними через різне розуміння цього поняття теоретиками. Про це свідчать численні визначення, які не розмежовували специфіку цієї категорії залежно від типу теорії, яка була основою для міркувань – економіки чи менеджменту, а також рівня економіки, якого вони стосувалися: національного, галузевого чи підприємства. Потім автор обговорював ці фактори, вказуючи на теоретичні недоліки в розумінні цієї концепції.

Категорію міжнародної конкурентоспроможності можна розглядати на трьох рівнях економічної агрегації, і це, безперечно, є однією з причин неоднозначності поняття конкурентоспроможності. Ці рівні:

- національна економіка,
- сектор економіки (галузь),
- підприємство.

Триває дискусія щодо цих трьох категорій конкурентоспроможності та робляться спроби розробити визначення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність, як погоджуються дослідники, є однією з головних економічних категорій, яка привертає їхню увагу понад двісті років.

Сьогодні він також користується не тільки невпинним, але навіть зростаючим інтересом серед політиків, менеджерів і теоретиків, про що свідчить постійно зростаюча кількість публікацій. Водночас до досягнення будь-якої згоди з цього питання ще далеко.

Варто почати з питання, чому докладається спроба сформулювати визначення та на його основі поняття конкурентоспроможності. Аналіз суміжних позицій показує, наскільки важливо на початку сформулювати мету дослідження конкурентоспроможності. Якщо мета дослідження конкурентоспроможності сектора (галузі) і підприємства, принаймні для теоретиків менеджменту, зрозуміла, оскільки спрямована на формулювання конкретних рекомендацій для менеджерів, то у випадку макроекономічної конкурентоспроможності такої ясності немає.

Читання багатьох досліджень доводить, що незрозуміло, чи хочуть автори пояснити концепцію та визначити фактори конкурентоспроможності, тобто задовольнити дослідницьку цікавість щодо того, з яким явищем ми маємо справу, чи дослідження також має якусь практичну мету – наприклад, хто та як можна в країні підвищити конкурентоспроможність економіки.

У якийсь момент, починаючи з середини 1980-х років, теоретики міжнародної економіки перестали використовувати теорію порівняльних витрат при поясненні концепції національної конкурентоспроможності, але відкрито не заявляли про її недостатність чи навіть застарілість в умовах посилення глобалізації. Більше того, вона досі залишається невід'ємною частиною міжнародної економічної теорії, що найкраще видно з сучасних підручників.

Проте водночас зростало переконання, що існує нагальна потреба знайти інше теоретичне пояснення цього явища, яке мало б реальний вплив на економічну політику урядів та стратегії підприємців. Відтак, за відсутності

консенсусу, стався розквіт теоретичних пошуків щодо визначення та поняття національної конкурентоспроможності, який триває й донині.

Серед теоретичних поглядів на конкурентоспроможність можна виділити три підходи: – один з них трактує конкурентоспроможність як здатність досягати загальних хороших економічних результатів, таких як високий рівень життя та економічне зростання;

– інший підхід визначає конкурентоспроможність як здатність досягати конкретних результатів, таких як: створення робочих місць, збільшення експорту, залучення іноземних інвестицій завдяки високій інвестиційній привабливості;

– ще один підхід наголошує на специфічних місцевих умовах, таких як: низька заробітна плата, стабільні витрати на оплату праці, збалансований бюджет або конкурентоспроможні обмінні курси [66].

Інші підходи до трактування сутності конкурентоспроможності ґрунтуються на визначенні частки об'єкту на світовому ринку, на рівні витрат на одиницю продукцію, на ефективності виробництва продукції.

У науковій дискусії щодо концепції макроекономічної конкурентоспроможності, яка розпочалася в США у 1980-х роках, домінувала стурбованість конкурентною загрозою з боку японської промисловості. Було зосереджено на аналізі збільшення частки японської промисловості на світових ринках за рахунок американської та німецької. Під впливом японського досвіду конкурентоспроможність ототожнювалася з нижчою вартістю робочої сили та захисною політикою японського уряду, який створив для цього суперміністерство МІТІ. У цьому випадку національна конкурентоспроможність вважалася грою з нульовою сумою, що означало, що країна могла підвищити свою конкурентоспроможність лише за рахунок іншої країни. Ця концепція ґрунтувалася на відомій з 1930-х років теорії Дж. Робінсона, яка називається політикою жебрака – свого сусіда.

Цим пайовим варіантом теорії конкурентоспроможності займалися такі автори, як: Кругман, Лал [82, 83; 85].

Слід також зазначити, що в 1994 році Кругман змінив свою позицію з цього приводу, стверджуючи, що категорія національної конкурентоспроможності не має підстав для існування, оскільки держави не поведуться подібно до корпорацій на світовому ринку, вони не борються одна з одною на світовому ринку. міжнародного масштабу, бо державу він не може втратити [83, с. 28-44]. На цьому етапі Кругман вийшов із групи прихильників акціонерної концепції.

У той же час Портер критично ставився до цієї теорії з 1990 року, опублікувавши відому статтю, а потім книгу, в якій пояснив своє розуміння національної конкурентоспроможності, заснованої на ефективності [99].

Дискусія в 1930-х роках заклала основу для концепції «ефективної конкуренції» або «працездатної конкуренції». Це почалося з книги Джона Моріса Кларка «До концепції працездатної конкуренції», написаної в 1939 році [62]. Тоді він заявив: «Було б кліше сказати, що найефективніші форми конкуренції, які ми знаємо або можемо мати, недосконалі, тому що інших немає. Ці форми, якщо розглядати їх з точки зору цілого, дають кращі результати, ніж альтернативи, які покладаються на те, що вони взагалі не враховують концепцію конкуренції. У той же час Кларк вважав, що: "Деякі тенденції недосконалості можуть виявитися корисними в деяких аспектах у поточній ситуації" [62]. У концепції ефективної конкуренції, на відміну від моделі досконалої конкуренції, ці недосконалості ринку оцінюються як позитивні. Кларк був автором знаменитої «антидотної тези», згідно з якою недосконалі ринки, в результаті появи певних подальших недосконалостей (remedial imperfection), можуть стати більш ефективними, ніж так звані досконалі ринки.

Нещодавно сильні аргументи проти концепції акціонерного капіталу були надані групою теоретиків, що працювали над концепцією національної конкурентоспроможності під керівництвом М. Портера, вказуючи на відсутність теоретичних основ, які визнають здатність досягти високої частки ринку як джерело конкурентоспроможності, підтвердженої емпіричним

аналізом [66]. Цієї частки можна досягти за допомогою різних методів, а не лише тих, що ведуть до зростання добробуту на основі підвищення ефективності, що має бути метою конкурентоспроможності.

Як японська промисловість у роки експансії з 1950 по 1980 рр., так і нинішні китайська та бразильська промисловість значною мірою зобов'язані своїм успіхом на світових ринках т.зв. державний капіталізм, тобто активна, захисна економічна політика держави, яка не узгоджується з теорією конкурентоспроможності.

Можна припустити, що під впливом цього початкового етапу американської дискусії про конкурентоспроможність ця теорія конкурентоспроможності набула великої популярності серед польських авторів. Про це свідчать визначення, що містяться в дослідженнях таких авторів, як: М. Любінський, Т. Міхальський, Я. Місала, М. Гориня, Д. Хюбнер, В. Беньковський, Я. Босак, а також схожість, що проявляється в праці цих авторів у формі декомпозиції - положення загальної концепції конкурентоспроможності (деякі люди говорять про конкурентоспроможність у широкому значенні) на конкурентоспроможність у строгому сенсі або конкурентоспроможність країни та конкурентну позицію країни, виміряну за показниками частки на світовому ринку [55; 73; 76; 89; 94].

Ці два поняття (конкурентоспроможність і конкурентоспроможність), які разом створюють поняття конкурентоспроможності, у своїх роботах також називають факторною та результатною конкурентоспроможністю.

У загальних рисах польська версія цієї теоретичної концепції частки полягає в тому, що під назвою конкурентоспроможність згадується набір надбань і макроекономічних факторів, тоді як під назвою конкурентна позиція певний жорсткий показник частки країни у світовій економіці. надається, наприклад, частка ВВП країни у світовому ВВП, частка у світовій торгівлі чи світовому експорті.

Через концептуальні та фінансові причини автори не можуть виміряти вплив факторів конкурентоспроможності, перелічених у наборі, на рівень

конкурентоспроможності країни, і вони хочуть бути прагматичними, тому вони використовують, наприклад, міжнародну торгівлю як виміряти й зіткнутися із серйозними проблемами. Адже різні чинники визначають добробут усієї економіки, а інші визначають успіх зовнішньої торгівлі, так само, як теорія зростання відрізняється від теорії міжнародного обміну.

Витратна теорія національної конкурентоспроможності вбачає джерела цієї конкурентоспроможності у витратах, зумовлених місцем розташування. Однак тут ми маємо справу з різними інтерпретаціями. Якщо основою національної конкурентоспроможності є низька вартість робочої сили, то тут можна помітити протиріччя з трактуванням конкурентоспроможності як рушійної сили, що веде до процвітання, зростання рівня добробуту та подібних теоретичних висновків. Проте не можна припускати, що для підтримки високого рівня конкурентоспроможності держава прощтовхуватиме політику низької заробітної плати, оскільки це неодмінно наштовхнеться на суспільний опір, що призведе до заміни урядових команд.

З іншого боку, вміле використання дешевих трудових ресурсів для розширення експорту, залучення прямих іноземних інвестицій та досягнення високої динаміки економічного зростання за рахунок збільшення доходів означає систематичне зниження рівня конкурентоспроможності в такому розумінні без можливості отримання підказок з теорії про те, як виправити цю тенденцію, нібито несприятливу з точки зору конкурентоспроможності.

Тому зрозуміло, що концепція конкурентоспроможності, заснована на низькій вартості робочої сили, може пояснити лише певний, періодично триваючий економічний прогрес у деяких країнах, таких як Японія в 1950-х чи Китай на початку 1980-х, або навіть Польща в роки трансформації. Однак її жодним чином не можна розглядати як серйозну теорію, що забезпечує теоретичну перспективу та теоретичну основу для створення тривалої макроекономічної конкурентоспроможності країни, що забезпечує побудову тривалого процвітання. Це переконання підтверджується результатами емпіричного дослідження впливу цієї теорії на конкурентоспроможність,

проведеного М. Портером та його командою в рамках роботи над новітньою теорією ефективності конкурентоспроможності [66], а також зростаюча тенденція переміщення виробництва та послуг із країн, що розвиваються, назад у багаті країни транснаціональними корпораціями, розташованими в останніх, т.зв. *deshoring* [95, с. 44].

Подальший прогрес у роботі над конкурентоспроможністю дедалі більше був спрямований на визнання ефективності як джерела отримання конкурентної переваги, що означало прийняття першого із згаданих раніше підходів, який розглядає конкурентоспроможність як здатність досягати загальних хороших економічних результатів, таких як високий стандарт життя та економічного зростання. Ця концепція була прийнята Всесвітнім економічним форумом з 2000 року та Міжнародним інститутом менеджменту (IMD) з 2003 року при підготовці наступних звітів про міжнародну конкурентоспроможність. Це відбулося під впливом нової теоретичної концепції ефективності, найвідомішим представником якої є М. Портер і до якої в 1994 році приєднався П. Кругман.

Портер поступово прийшов до визначення поняття конкурентоспроможності. Він почав своє дослідження конкурентоспроможності з проблеми конкурентоспроможності компанії в секторі, опублікувавши важливу статтю на цю тему в 1979 році [98]. Наступні десять років він присвятив дослідженню стратегії компанії як головного чинника її конкурентної переваги, і лише в 1990 році сформулював визначення та концепцію національної конкурентоспроможності у вигляді ефективності [99].

Це було справді епохальне відкриття, ймовірно, ще недостатньо усвідомлене й оцінене, оскільки досі публікуються індивідуальні та колективні дослідження, в яких, як і п'ятнадцять і десять років тому, все ще містяться ті самі ідеологічні та концептуальні міркування щодо концепції та чинників. Детермінація, пов'язана з рівнем ефективності (ефективності виробництва та капіталу), що визначає макроекономічну конкурентоспроможність країни,

відкриває шлях до багатьох конструктивних, практичних і динамічних концепцій і проектів підвищення конкурентоспроможності.

По-перше, це дозволяє знову, після років блукань у пошуках адекватної, оригінальної теорії конкурентоспроможності, включити цю категорію конкурентоспроможності в русло економічної теорії, як це колись сталося з теорією порівняльних витрат. Це створює можливість залучити наявні досягнення економічної теорії, такі як: теорія економічного зростання, теорія продуктивності праці, теорія підприємництва та ефективності капіталу, у роботі над побудовою моделі та підвищенням національної конкурентоспроможності.

По-друге, це дозволяє логічно, чітко пояснити взаємозв'язок між мікроекономічною, мезоекономічною та макроекономічною конкурентоспроможністю та ставить дві останні у підпорядковану роль порівняно з першою. Зокрема, йдеться про усвідомлення істини, що прийняття такого визначення означає, що єдиним місцем, де створюється ефективність і результативність, є підприємство, а в секторі чи в усій економіці існують більш-менш сприятливі умови та сили, які визначають, чи або недосягнення підприємством високої ефективності.

Оцінюючи ці умови та сили на галузевому рівні, можна використати такий інструмент аналізу конкурентоспроможності, як п'ять сил галузевої конкурентоспроможності, а на рівні країни – ромб Портера. Таким чином, ви можете прийти до чіткої та логічної концепції конкурентоспроможності, яка базується на ефективності та результативності як однорідній справі, спільній для всіх трьох рівнів конкурентоспроможності: підприємства, галузі та країни.

Завдяки цьому ви можете зрозуміти, що компанія повинна робити в секторі, щоб скористатися перевагами сил, які сприяють продуктивності, і як стримувати вплив несприятливих сил. Водночас, що може зробити держава у сфері ромба Портера для створення більш сприятливого бізнес-середовища, яке безпосередньо впливає на ефективність підприємства, а також як проводити економічну та соціальну політику, яка опосередковано впливає на ефективність підприємства.

Усі інші теоретичні концепції, що базуються на різних визначеннях конкурентоспроможності, описуючи різні рівні конкурентоспроможності з використанням різних наборів факторів конкурентоспроможності, не дають такої можливості зрозуміти зв'язки, що з'єднують ці різні рівні конкурентоспроможності в одній країні, і як такі не вказують на можливості та шляхи його активного формування. Хоча, можливо, інтелектуально цікаві, їм бракує аспекту застосування.

По-третє, такий підхід полегшує політикам та експертам, які їм консультують, зрозуміти саму концепцію макроекономічної конкурентоспроможності та підготувати ефективні програми відновлення та розвитку. Зважаючи на потік суперечливих теоретичних концепцій, сьогодні ми маємо справу з інфляцією передбачуваних і, звичайно, непрактичних і неефективних програм підвищення конкурентоспроможності.

У такому випадку прикладом ефективного управління державними коштами точно не буде, наприклад, організація футбольного Євро та будівництво за державні гроші двох дорогих, неефективних стадіонів у Варшаві, а натомість покращення дорожньої, освітньої та медичної інфраструктури. У результаті мешканці могли б ефективно використовувати свій час, а не витратити його на довгі черги до лікарів і в заторах під час поїздки на роботу, що в кінцевому підсумку сприяло б підвищенню ефективності та конкурентоспроможності у Варшаві.

По-четверте, це допомагає пояснити очевидну непослідовність у роботах Портера на цю тему.

У своїй важливій статті та наступній книзі М. Портер відкинув теорію порівняльних витрат як таку, що мала пояснити джерела національної конкурентоспроможності [99]. З одного боку, він стверджував, що національної конкурентоспроможності не існує, і можна говорити лише про конкурентоспроможність підприємства та галузі. З іншого боку, протягом понад 20 років він наполегливо працював над удосконаленням феномену національної конкурентоспроможності, який він визначив у формі ромба

Портера, який, у свою чергу, був трансформований у модель конкурентоспроможності бізнесу [72], і, нарешті, в базову модель національної конкурентоспроможності [66].

Хорошим дослідницьким полем для аналізу змін у розумінні національної конкурентоспроможності є теоретичний шар, який є матеріалом для побудови індексів міжнародної конкурентоспроможності в Global Competitiveness Report, підготовленому та опублікованому Всесвітнім економічним форумом. Великі фінансові ресурси, що виділяються на дослідження цієї організації, привертають увагу найвидатніших теоретиків, що займаються питаннями національної конкурентоспроможності. Результатом цього є нові теоретичні концепції та дедалі точніші рекомендації щодо її вдосконалення.

Можна припустити, що саме завдяки великій важливості цієї доповіді для урядів, бізнесу та науки теорія ефективності національної конкурентоспроможності стала настільки важливою для правильного розуміння цієї категорії економіки. Дивно, але польські теоретики загалом не оцінюють теоретичної важливості цих досліджень, обмежуючи свій інтерес підсумком цієї доповіді [74, с. 249]. У доповіді 2000 року вперше було представлено відносно послідовну, ефективну теоретичну концепцію, розроблену Дж. Саксом і М. Портером, яка стала основою для розробки двох міжнародних індексів конкурентоспроможності, а саме: індекс конкурентоспроможності зростання, розроблений Дж. Сакса та розроблений ним індекс конкурентоспроможності бізнесу на основі ромба Портера. Ця теоретична концепція була основою для наступних звітів до 2005 року.

У 2005 році в звіті представлено нову концепцію ефективності, розроблену Ксав'єром Сала-і-Мартіном, професором Колумбійського університету, яка об'єднує компоненти макроекономічної та мікроекономічної конкурентоспроможності в один глобальний індекс конкурентоспроможності, який спочатку охоплює дев'ять, а потім дванадцять економічних категорій. і соц. Індекс був опублікований разом з індексом конкурентоспроможності бізнесу М. Портера, який розглядався як додаток до звіту.

Звіт за 2008/2009 рр. містив розділ, у якому команда під керівництвом М. Портера оголосила про введення нової теоретичної концепції ефективності з наступного року, на основі якої будуть розроблені наступні звіти WEF [100, с. 43]. Однак з невідомих причин, незважаючи на оголошення, у наступних звітах нічого не змінилося, і вони все ще публікуються згідно з концепцією Ксав'є Сала-і-Мартіна.

Можна припустити, що нова теорія разом із новою, точнішою та суворішою методологією призведе до того, що багато країн, класифікованих за старою концепцією, будуть включені до групи країн перехідної фази розвитку, починаючи з середнього до високого рівня, включаючи Польщу, знову до середнього рівня. Такий крок може спричинити небажання та відсутність підтримки інших ініціатив ВЕФ, таких як щорічний форум у Давосі, якого організація, ймовірно, хотіла б уникнути.

Проте команда під керівництвом М. Портера продовжила роботу над вдосконаленням моделі національної конкурентоспроможності, цього разу в Інституті конкурентоспроможності та стратегії Гарвардської бізнес-школи у співпраці з урядовим Національним бюро економічних досліджень. У результаті під егідою NBER у 2012 році було опубліковано дослідження під назвою «Детермінанти національної конкурентоспроможності», яке містить останню модель національної конкурентоспроможності, використану для вимірювання такої конкурентоспроможності 130 країн у період з 2001 по 2008 роки [66].

Диференційований підхід до проблеми конкурентоспроможності гальмує розробку цілісної, універсальної концепції, оскільки різні дослідницькі центри по-різному бачать це питання. Країни з високою конкурентоспроможністю включають, з одного боку, Швецію та Швейцарію, з високими зарплатами та високим рівнем життя, а з іншого боку, Китай, де ситуація інша.

Проте, розглядаючи чинники, що створюють вищезазначені види конкурентоспроможності, можна помітити, що розвиток сучасної думки про конкурентоспроможність коливається навколо трьох економічних категорій.

Це: частка світового ринку, витрати та ефективність. Якщо подивитися на таблицю визначення конкурентоспроможності, то можна знайти підтвердження спостережень щодо різних підходів і категорій конкурентоспроможності.

Історичний аналіз розвитку наукової думки про конкурентоспроможність показує, що ще важливішим джерелом суперечок щодо поняття конкурентоспроможності, ніж вищезазначені економічні агрегати, є науковий родовід учасників дискусії. В основному мова йде про приналежність учасників до однієї з двох наукових дисциплін, що займаються цією сферою, а саме економіки, особливо міжнародної економіки, та менеджменту. Через унікальний герметичний характер обох дисциплін у Польщі, формально посиленій в університетах суворими класифікаційними вимогами, що дозволяють професорам представляти кожен з цих дисциплін, дискусія про конкурентоспроможність відбувається не між представниками цих дисциплін, а переважно всередині дисциплін. Отже, поняття конкурентоспроможності, що розглядається з точки зору економічної теорії (незалежно від макроекономіки чи мікроекономіки), і поняття конкурентоспроможності, що трактується з точки зору теорії менеджменту, виглядають абсолютно різними, про що теоретики рідко усвідомлюють, хоча, для Наприклад, для американських вчених це зовсім інше.

Найпоширеніші визначення міжнародної конкурентоспроможності стосуються насамперед результатів даної країни в міжнародній торгівлі, зокрема збільшення її частки на експортних ринках. Практичне вивчення цього поняття найчастіше пов'язане з аналізом конкурентоспроможності продукції, що йде на експорт [52; 114, с.240].

Наведені аргументи показують, що концепція міжнародної конкурентоспроможності є неоднозначною, динамічною та відносною. Тому дослідницька робота над цією категорією активізується. Хоча їх подальший напрям залежить від прийнятих для аналізу визначень, визначення також залежать від того, що визначає метод аналізу. Сьогодні, після дослідницького досвіду в галузі економіки, але в той же час результатів, продемонстрованих

теорією менеджменту, для якої конкурентоспроможність і конкурентна перевага є основним напрямом дослідження, легко вказати причини розбіжностей: визначення, методи дослідження та остаточні висновки.

Переломним моментом у розвитку теорії конкуренції стала праця А. Сміта «Дослідження природи та причин багатства націй» [70]. Тепер конкуренція розглядалася як універсальна панацея від усіх економічних проблем того часу. Відтоді концепція конкуренції стала основою економічного мислення та економічної теорії того часу. Зазвичай говорили, що ринковий автоматизм зумовлює внутрішнє прагнення до стану економічної рівноваги, а отже, до стану соціальної гармонії та максимального задоволення потреб. Водночас А. Сміт також помічав роль конкуренції у примушуванні накопичення (економічного зростання), а не лише як механізму розподілу (економічної рівноваги). Більш того, відкриття конкуренції порівнювали з відкриттям астрономічної гармонії Коперником - Кеплером - Галілеєм [104].

Концепція конкуренції А. Сміта досі оцінюється дуже високо. Наприклад, стверджується: «Дивно, що в майже двохсотлітній історії економічної теорії ми знаходимо лише зачатки теорії конкуренції, хоча економічна наука вже на початку свого існування прийняла протиставлення монополії та конкуренції. Тож Адам Сміт усе ще залишається автором, який найбільше міг сказати про природу конкуренції [Heuss].

Починаючи з основної праці А. Сміта (1776), через наступні 200 років, аж до досліджень М. Портера, який почався публікацією в 1979 році [98] це поняття було предметом теоретичного аналізу в макроекономіці, який зосереджувався на аналізі конкурентоспроможності на рівні економіки країни. Місце міжнародної конкурентоспроможності в економічній теорії призвело до розгляду цього явища як теоретичної, а отже, абстрактної категорії.

На питання абстрактності цього поняття справедливо звернув увагу М. Гориня, який широко коментував тему конкурентоспроможності [73; 74]. Він сформулював важливе питання, яке водночас пояснює всю складність проблеми та причини великої дискусії, яка точиться на цю тему. Виникає

питання: як можна пов'язати це абстрактне поняття з подіями, що відбуваються в повсякденному світі? [73, с. 105].

У відповідь він наводить позицію Дж. Тернера, який зазначає: Проте корисність абстрактного поняття може бути продемонстрована лише тоді, коли воно стосується конкретної проблеми, з якою стикаються дослідники; інакше поняття стають ізольованими від тих самих процесів, які, як вважалося, допомагають зрозуміти дослідникам. Тому абстрактні поняття повинні супроводжуватися низкою тверджень, відомих як операційні визначення, які є набором процедурних правил, які вказують дослідникам, як розрізняти явища, позначені абстрактними поняттями, у реальному світі [110, с. 62].

У подальших міркуваннях М. Гориня та інші теоретики розвинули цей метод переходу від абстракції до реальності через різні способи операціоналізації поняття конкурентоспроможності, поділу цього поняття на дедалі вужчі категорії та множення визначень різних категорій конкурентоспроможності [73].

Подальший розвиток роботи з конкурентоспроможності після заяв А. Сміта і особливо Д. Рікардо був вбудований в економічну теорію, головним чином міжнародну економічну теорію, демонструючи подальші версії теорії порівняльних витрат, що означало, що замість очікуваних наближень до економічної практики й очікуваної опери -націоналізації поняття, міркування велися лише на рівні абстракції.

Стислий огляд різних теорій, від А. Сміта до Д. Рікардо, марксистської економіки, М. Вебера, Й. Шумпетера, А. Слоуна, П. Друкера, Р. Солоу, можна знайти у публікації Міжнародного інституту менеджменту [77]. Кожен із цих авторів надавав значення різним категоріям і факторам, які, на їхню думку, визначали конкурентну позицію, і важко заперечити достовірність кожного з них. Сміт і Рікардо надавали важливого значення забезпеченості країни факторами виробництва і способу використання цих факторів. Економісти-марксистичні вказували на вплив соціально-політичного середовища на розвиток економіки, визнаючи її пріоритетну роль по відношенню до економіки (примат

виробничих відносин над продуктивними силами), а М. Вебер, у свою чергу, намагався встановити зв'язок між релігійними цінностями та віруваннями та економічними результатами націй. Шумпетер представив роль підприємця як творця конкурентоспроможності, відкривши поле для міркувань про інновації та технічний прогрес як фактори економічного прогресу, тоді як А. Слоун і П. Друкер розвинули концепцію управління компанією як чинника конкурентоспроможності. Солоу, який аналізував фактори економічного зростання в США в 1948-1982 роках, показав роль освіти, технологічних інновацій і ноу-хау.

Таким чином, сутність поняття конкурентоспроможності продукції пройшло досить тривалий еволюційний шлях, в результаті якого на сьогодні поняття міжнародної конкурентоспроможності є неоднозначним, динамічним і відносним.

1.2. Визначення поняття міжнародної конкурентоспроможності та її особливості у аграрній сфері

Спроби визначення поняття конкурентоспроможності підприємства часто з'являються в наукових публікаціях та дослідженнях, які проводять різні установи. Наприклад, британський уряд запропонував визначити конкурентоспроможність окремого суб'єкта господарювання як здатність виробляти потрібну продукцію потрібної якості та ціни в потрібний час. Європейський Союз розробив формулу, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю підтримувати потенціал для задоволення потреб клієнтів шляхом ефективного постачання товарів і послуг на все кращих цінових і нецінових умовах і кращих, ніж у своїх конкурентів [92, с.160]. Переглядаючи визначення конкурентоспроможності, ви також можете знайти більш синтетичні підходи до конкурентоспроможності компанії, як більшу ефективність у виробництві та постачанні продуктів і послуг порівняно з конкурентами [112] або здатність постійно надавати додану вартість зацікавленим сторонам компанії [68], або бути прибутковим і

підтримувати домінуючу позицію на ринку [88]. Часто конкурентоспроможність просто ототожнюють з ціною, якістю продукту, продуктивністю ресурсів, витратами виробництва або самою конкурентною перевагою [88].

Про складність пояснення цього поняття свідчить також велика кількість визначень конкурентоспроможності, що стає зрозумілим, якщо простежити еволюцію поглядів на це питання. Публікація International Management Development (IMD) містить огляд 14 таких визначень, розроблених такими відомими інституціями, як: ОЕСР, ЄС, IMD, Всесвітній економічний форум (WEF), урядові міністерства США та Великої Британії та інші, добре відомий польський автор В. Беньковський описав приблизно 400 визначень цієї категорії [55].

Залежно від мети дослідження сформульовано визначення конкурентоспроможності. У першому випадку – зазвичай загальні, довільні, без уваги навіть на якісне обґрунтування зв'язку між згаданими факторами та конкурентоспроможністю, а в другому – спрямовані на активні дії щодо підвищення конкурентоспроможності – широкі визначення та охоплення суворим, дисциплінованим способом. певна кількість факторів, що підлягають кількісній перевірці.

Коли ми дивимося на існуючі дослідження з цієї точки зору, ми бачимо, що, з одного боку, ми маємо тривале командне дослідження, автори якого прагнуть розробляти все більш досконалі моделі, які вимагають: дисципліни, точності та акуратності. мислення, що підлягає кількісній перевірці у все більш прикладний спосіб, з іншого боку, теоретичні міркування, засновані на літературі, а не на кількісних дослідженнях з високим ступенем загальності та абстрактності.

Сучасні визначення, сформульовані теоретиками та політиками, стосуються: зайнятості, можливостей економічного розвитку, економічної ситуації (політики) або стану економіки (теоретики). Багато з цих визначень не розрізняють рівні конкурентоспроможності: країна, галузь, підприємство, і

розглядають конкурентоспроможність як універсальну та значною мірою абстрактну концепцію. Ймовірно, це є відображенням мислення в категоріях теорії порівняльних витрат, яка відносила весь контекст конкурентоспроможності до національної конкурентоспроможності, заснованої на великій кількості факторів виробництва, до яких належать: земля, праця та капітал.

Цікаву спробу розібратися в ситуації в цій сфері зробив Дж. Місала, який розділив визначення обговорюваної категорії на дві групи: синтетичні та комплексні [94, с. 22]. Серед синтетичних визначень він проаналізував погляди іноземних і польських авторів та інституцій, а результати цих робіт представив у двох таблицях, які подано нижче.

Таблиця 1.1. **Результати аналізу теоретичних джерел формування поняття конкурентоспроможності та його еволюції***

| Рік | Автор чи установа | Дефініція |
|------|--|---|
| 1971 | P. Uri | Здатність створити умови для отримання більш високого доходу. |
| 1981 | Німецька рада спеціалістів (Sachverständigenrat) | Здатність виробляти унікальні продукти та технічні рішення, що призводять до збільшення доходу в умовах повної зайнятості, незважаючи на посилення конкуренції з боку нових індустріальних країн. |
| 1982 | D. Orłowski | Здатність до продажу (<i>ability to sell</i>). |
| 1983 | Комісія Європейських Співтовариств | Здатність витримати міжнародну конкуренцію. |
| 1984 | Офіс досліджень Нью-Йоркської фондової біржі | Здатність вигідно продавати продукцію – як вдома, так і за кордоном |
| 1985 | Комісія Європейських Співтовариств | Конкурентоспроможність країн — це їх здатність підтримувати баланс на внутрішньому ринку між імпортом і внутрішнім виробництвом, який узгоджується з ефектами, отриманими від експорту |
| 1985 | Комісія Президента США з конкурентосп | Конкурентоспроможність – це рівень, до якого дана країна в умовах вільного та справедливого ринку може виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам міжнародного ринку, і водночас підтримувати або |

| | | |
|------|---|--|
| | проможності | збільшувати реальні доходи своїх громадян. |
| 1985 | B. R. Scott і G. C. Lodge | Здатність економіки даної країни виробляти, розповсюджувати та надавати післяпродажні послуги (...) і таким чином сприяти підвищенню рівня життя. |
| 1988 | J. Fagerberg | Здатність певної країни досягти своїх основних економічних цілей, особливо адекватних темпів економічного зростання та високого рівня зайнятості, уникаючи при цьому труднощів, пов'язаних із платіжним балансом. |
| 1990 | M. E. Porter | Єдиною можливою концепцією міжнародної конкурентоспроможності країни є розвиток внутрішньої продуктивності (<i>national productivity</i>) |
| 1992 | F. Sigurdson | Здатність виробляти товари та послуги, які дозволяють їй витримувати міжнародну конкуренцію та водночас підтримувати та підвищувати рівень реального внутрішнього продукту. |
| 1992 | L. D. Tyson | Здатність виробляти товари та послуги, які добре працюють на міжнародному ринку, і її громадяни досягають все більшого та тривалого покращення свого рівня життя. |
| 1994 | Рада з конкурентної політики США (Competitiveness Policy Council) | Здатність продавати продукцію на міжнародних ринках, зберігаючи при цьому стабільне зростання та дохід від продажів на внутрішньому ринку. |
| 1994 | Комісія Європейських Співтовариств | Здатність гармонізувати економічне зростання зі збалансованою з зовнішньою торгівлею. |
| 1994 | Всесвітній економічний форум | Здатність країни або компанії отримувати більший дохід, ніж її конкуренти на міжнародному ринку. |
| 1994 | Міжнародний інститут економічного розвитку | Здатність країни створювати додану вартість і таким чином збільшувати національне багатство шляхом належного управління ресурсами та процесами, привабливості та агресивності, враховуючи глобальні та локальні виміри та інтегруючи все це в єдину, узгоджену економічну та соціальну модель. |
| 1995 | Комісія Європейських Співтовариств | Здатність підвищувати або підтримувати рівень життя порівняно з економікою інших країн із подібним рівнем розвитку, не порушуючи зовнішнього балансу в довгостроковій перспективі. |
| 1995 | N. Tunzelmann | Здатність підтримувати лідерство: політичне, технічне та комерційне. |

| | | |
|-------------|---|---|
| 1996 | Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) | Міжнародна політика конкурентоспроможності означає підтримку здатності підприємств, галузей, регіонів, націй і транснаціональних груп генерувати, за умов необхідності, найвищі можливі доходи від використання факторів виробництва з їх максимально можливим використанням. |
| 1996 | C. Oughton, G. Whittam | Здатність підтримувати зростання продуктивності в довгостроковій перспективі і таким чином підвищувати рівень життя, одночасно збільшуючи рівень зайнятості та підтримуючи його на найвищому можливому рівні. |
| 1998 | M. Pajarinen, R. Rouvinen, P. Yla-Antilla | Здатність країни постійно залучати суб'єктів, які працюють над збільшенням доданої вартості, таким чином, щоб усі виробничі фактори використовувалися, коли це можливо, була висока окупність витрат і зберігалася довгострокова рівновага платіжного балансу в умовах сталого зростання. . |
| 1998 | K. Aiginger | Міжнародна конкурентоспроможність країни – це її здатність: а) продаж достатньої кількості товарів і послуг (для забезпечення зовнішнього балансу), б) підтримувати факторні доходи відповідно до (поточних і мінливих) національних прагнень і в) щоб громадяни сприймали макроекономічні, екологічні та соціальні умови як задовільні. |
| 1998 | Комісія Європейських Співтовариств | Економіка країни є конкурентоспроможною, коли її громадяни мають вищий рівень життя та вищий рівень зайнятості. |
| 2000 | Всесвітній економічний форум | Об'єднання інституцій та економічної політики, що сприятиме досягненню вищих темпів зростання в середньостроковій перспективі. |
| 2001 | Комісія Європейських Співтовариств | Здатність даної країни досягти стабільного зростання вартості валового внутрішнього продукту на душу населення. |
| 2006 | H. Siebert | Здатність підвищити рівень добробуту шляхом збереження мобільних факторів виробництва у власній країні та забезпечення привабливості для іноземних факторів. |
| 2006 | Всесвітній економічний форум | Набір факторів, політики та інститутів, які визначають рівень продуктивності в країні та забезпечують відносно швидкий розвиток національної економіки в середньостроковій та довгостроковій перспективі. |
| 1984 | J. Bossak | Конкурентоспроможною є економіка, яка пристосовує свої соціально-економічні цілі та механізм функціонування не лише до внутрішніх умов, а й до міжнародних умов; водночас вона здатна вживати |

| | | |
|-------------|-------------------------------|--|
| | | ефективних дій, які не тільки творчо використовують зміни, що відбуваються в структурі світової економіки, для стимулювання власного розвитку, але й впливатимуть на зміни в конкурентних умовах таким чином, щоб забезпечити збільшення переваг від участі у міжнародному поділі праці. |
| 1995 | W. Bieńkowski | Уміння боротися за економічне виживання в умовах посилення конкуренції. |
| 2000 | J.W. Bossak | Конкурентоспроможність країни можна визначити як розвиток інституційних, макроекономічних та конкурентних умов, а також ефективність ринкового механізму, які створюють економічну основу для динамічного розвитку країни та підприємств в умовах мінливого середовища.. |
| 2001 | K. Żukrowska | Під поняттям конкурентоспроможності слід розуміти здатність адаптувати економіку, а точніше діючих у ній суб'єктів або їх виробництво, до умов, що змінюються, дозволяючи їм зберегти або покращити свої позиції на ринку в глобальних умовах. |
| 2002 | J. Misala | Здатність різних економічних суб'єктів (...), що діють у даній країні, отримувати від суспільного поділу праці найбільші вигоди, більші, ніж ті, що досягають партнери (...), щоб збільшити суму доходу, який буде поширюватися в межах своєї країни та краще задовольняти різні потреби громадян. |
| 2003 | L.J. Jasiński | Конкурентоспроможність країн – це своєрідне середнє значення конкурентоспроможності підприємств, що працюють у них, та інституційних рішень, які суттєво впливають на здатність товарів і послуг, створених у певній місцевості, справлятися з тиском ринку. |
| 2004 | J.W. Bossak, W. Bieńkowski | Ми оцінюємо конкурентоспроможність країни або підприємства, порівнюючи вигоди, отримані від підприємницької діяльності, з вигодами, отриманими конкурентами. Подібно до того, як поточна вартість підприємства коливається навколо вартості, конкурентоспроможність країни пов'язана з рівнем розвитку та економічною структурою та коливається в межах, визначених їхніми відносними витратами, якістю та інноваціями, а також станом економічного балансу. |

**Складено автором за [94, с. 22-24].*

Автори синтетичних визначень намагалися визначити сутність конкурентоспроможності, інколи навіть вказуючи на її важливі ознаки чи

джерела, але вимога стислості обмежувала можливість ширшого викладу, що залишало враження невдоволення.

Звідси з'явилися багатоскладові визначення, особливістю яких є пояснення поняття міжнародної конкурентоспроможності шляхом виділення кількох її рівнів, на яких вона протікає. Рівні цієї конкурентоспроможності аналізуються в різних перерізах економічної діяльності країн, завдяки чому отримуються знання про складність цього поняття та надихаються для подальших досліджень на основі напрямків теоретичних пошуків, обраних авторами визначення. У таких визначеннях ми часто маємо справу з ієрархічною системою рівнів конкурентоспроможності, в якій один переходить від нижчого рівня до вищого рівня, вимагаючи використання факторів вищого рівня якості та більш вимогливих процесів або процедур, які, однак, забезпечити кращі результати.

Грунтовний аналіз цих визначень зробив Дж. Місала, який зробив великий внесок у краще розуміння цього питання, представивши принаймні шість різних концепцій, прокоментувавши їхні значення та сформулювавши власні погляди. Місала проаналізував звіт Sachverständigenrat (2004), концепції: К. Айгінгері, М. Ландесманна (2002), Й. Рейльяна, М. Хінрікуса, А. Іванова (2000), У. Варблоне (2006), Фагерберга, М. Knell, М. Shrolec (2004), Siebers і, нарешті, німецький підхід т.зв. локалізована конкуренція, представлена, серед інших, Х. Клодтом [94, с. 26].

Серед багатоелементних визначень, які обговорював цей автор, він визнав концепції, що містяться у звіті Sachverständigenrat, найбільш корисними. На них він заснував свій погляд на це питання, що стало кульмінацією його роботи над визначенням.

Аналізуючи звіт Sachverständigenrat, Я. Місала зазначив, що є три рівні. Йдеться про наступне:

а) найнижчий рівень міжнародної конкурентоспроможності, суть якого зводиться до його розгляду лише на рівні підприємств, з явним застереженням,

що застосовувати його на національному рівні, тобто окремих країнах, недоцільно (або навіть неможливо). ;

б) вищий рівень міжнародної конкурентоспроможності, що розуміється як здатність окремих країн розміщувати різні товари (товари та послуги) на міжнародних ринках і тим самим підвищувати більшою чи меншою мірою рівень добробуту громадян;

в) найвищий рівень міжнародної конкурентоспроможності, що розуміється як здатність окремих країн конкурувати на міжнародних ринках не тільки продукції, але додатково й на міжнародних ринках факторів виробництва (робочої сили, капіталу, технічних знань тощо), беручи до уваги широко розуміти національні умови розвитку цієї здатності (ресурси, рівень розвитку інфраструктури, специфіка економічної чи навіть податкової системи) [94, с. 26].

Як показали подальші міркування, Дж. Місала глибоко помилявся, виключаючи підприємство як фактор, що створює міжнародну конкурентоспроможність. Він також використовував хибну методологію, запроваджуючи штучні та різнорідні рівні міжнародної конкурентоспроможності. В одному випадку це підприємство, яке, однак, за його словами, не бере участі в створенні національної переваги, а в іншому – це однорідна категорія міжнародної конкурентоспроможності, по-перше, що стосується зовнішньої торгівлі, а по-друге, щодо потоку факторів виробництва. Тим часом до факторів виробництва, крім капіталу і праці, відносяться також товари, що беруть участь у зовнішній торгівлі.

Безумовно, до заслуг Місали можна віднести наступне зауваження щодо необхідності одночасного врахування в аналізі факторів, що належать до реальної сфери та сфери регулювання: Взагалі кажучи, суть проблеми полягає в тому, що у випадку визначення та аналізу міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, йдеться не лише про сутність питань (у тому числі дефініційних), а й про розвиток конкурентоспроможності факторів і механізмів впливу на

конкурентоспроможність системи, що називається національною економікою. Важливо й те, що конкурентоспроможність цих факторів і механізмів прийнято поділяти на ті, що належать до реальної сфери - з одного боку, і до сфери регулювання - з іншого. Якщо визначення факторів і механізмів, що створюють реальну сферу, не становить особливих труднощів (конкурентоспроможність робочої сили, інфраструктура чи природні ресурси), значні проблеми виникають при визначенні та аналізі системи регулювання, яку найчастіше розуміють як економічну систему даної країни. У будь-якому разі слід чітко розрізнити міжнародну конкурентоспроможність у реальній сфері (реальна конкурентоспроможність) і міжнародну конкурентоспроможність економічної системи функціонування, яку називають системною конкурентоспроможністю [94, с. 30].

Тут бачимо, що Дж. Місала зробив крок уперед у поясненні феномену національної конкурентоспроможності, виділивши дві групи факторів, які його формують, хоча це ще далеко до вичерпного пояснення.

Якщо бути точним, то слід зазначити, що це питання було вичерпно висвітлено ще 15 років тому М. Портером, який побудував свій знаменитий ромб національної конкурентної переваги, упорядкувавши та охопивши всі фактори, що створюють конкурентне бізнес-середовище. Однак згаданий раніше бар'єр, що розділяє економіку та менеджмент, ймовірно, завадив Дж. Місали використати концепцію М. Портера.

Як бачимо, навіть аналіз такої кількості визначень не дає більшої ясності в розумінні поняття конкурентоспроможності. Тому варто розглянути це питання, провівши більш детальний підхід, починаючи з аналізу поняття національної (макроекономічної) конкурентоспроможності.

Більшість видів сільськогосподарської продукції є сировиною, що визначає значний рівень її стандартизації та звужує застосування аграрними підприємствами методів створення конкурентних переваг у частині розроблення та освоєння виробництва унікальних товарів з імплементацією відповідних маркетингових стратегій. При цьому трансформація конкурентних

структур відбувається винятково під впливом цінових та результативних факторів. Аграрні підприємства для підтримання належного рівня економічної ефективності своєї діяльності мають адаптуватися до вказаних умов. У цьому процесі особливого значення набуває коректна ідентифікація конкурентної ситуації цільового ринку та напряду її розвитку [23, с. 104].

Недостатня гнучкість попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції в умовах ринкової кон'юнктури, що змінюється, породжує таку особливість аграрного ринку, як складна адаптація до структурних змін сучасної економіки. Відмінна риса аграрного ринку – низька кон'юнктура, яка виявляється у відносному надлишку пропозиції сільськогосподарської продукції. Ринковий механізм неспроможний урівноважити попит на сільськогосподарську продукцію з її пропозицією за паритетного з іншими галузями економіки рівня цін. Це пов'язано з іммобільністю ресурсів, що використовуються у сільськогосподарському виробництві й ускладнює переміщення ресурсів із сільського господарства в більш прибуткові галузі з високою ринковою кон'юнктурою. Такі ресурси, як сільськогосподарські угіддя, тварини, сільськогосподарські насадження, не можуть знайти альтернативного застосування в інших сферах економіки [36, с.207].

Крім того, є ще й така особливість, як внутрішньогалузева конкуренція, яка в сільському господарстві та у аграрному секторі в цілому характеризується наявністю на ринку різних господарюючих суб'єктів, що реалізують різні види продукції (молоко, м'ясо, зерно та ін.). Оскільки сільськогосподарські товаровиробники виходять на ринок не з кінцевим продуктом, на етапі його зберігання, переробки і наступної реалізації виникають нові конкуренти в особі заготівельних і переробних підприємств, які ведуть боротьбу за розширення сировинної зони і ринків збуту готової продукції. Учасники такої конкуренції ведуть боротьбу передусім за те, щоб заволодіти й утримати місце на ринку, щоб схилити покупця до придбання продукції саме цього підприємства, що означає послаблення конкурентів або їх усунення.

Таким чином, сутність основних дефініцій конкурентоспроможності продукції зводиться до здатності цієї продукції займати протягом тривалого часу конкурентні позиції на відповідних ринках аналогічної продукції. Особливості конкурентоспроможності аграрної продукції на міжнародних ринках зумовлені сільськогосподарським походженням цієї продукції та міжнародністю відповідних ринків, де ця продукція виступає предметом купівлі-продажу.

1.3. Методичні аспекти дослідження конкурентоспроможності

Методологічною основою дослідження є системний підхід до визначення фундаментальних положень теорії конкурентоспроможності, як одного з визначальних факторів ефективності виробництва. У дослідженні використано метод органічного сплаву: діалектико-абстрактно-логічний з проведенням теоретико-методологічних узагальнень; статистично-економічний – аналіз конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку; монографічний – у висвітленні поглядів вівчарства на проблеми та категорії.

В ході проведених досліджень виходилося з того, що переважна більшість підприємств реально функціонують в умовах досконалої конкуренції (англ. *perfect competition*), коли в галузі їх функціонування створюються наступні умови:

- велика кількість підприємств виробляє однакові продукти;
- є багато покупців, які купують товар, і багато продавців, які продають товар;
- покупці та продавці мають всю необхідну інформацію для прийняття раціональних рішень щодо товару, який вони купують і продають; і, нарешті,
- підприємства можуть входити на ринок і залишати його без обмежень і без будь-яких витрат - іншими словами, умови, за яких немає жодних перешкод для входу в галузь і виходу з неї [60].

В цих умовах, щоб аналіз конкуренції був результативним і дієвим, необхідно визначити його мету. Це може бути, наприклад: розвиток ринкової ніші (створення нового продукту/послуги), визначення цільової групи продукту/послуги, створення або вдосконалення цінової політики, створення рекламної кампанії, вибір методів/каналів продажу, уникнення втрат, завоювання позицій на нових ринках [67]

Після визначення мети буде легше визначити, яка інформація нам потрібна і де її отримати. Аналізуючи конкуренцію, слід звертати увагу не тільки на своїх прямих конкурентів (підприємства, що пропонують однакові або дуже схожі товари чи послуги), а й на підприємства, які пропонують їх замітники.

Філіп Котлер виділив чотири основні рівні аналізу конкуренції:

1. Конкуренція всередині бренду - це інші компанії, які пропонують подібні продукти чи послуги, і більше того, вони пропонують їх тим самим клієнтам за цінами, дуже схожими на наші. Якщо компанія пропонує послуги SEO, конкуренцією всередині бренду будуть компанії, які пропонують послуги SEO для тієї самої цільової групи (наприклад, середні підприємства, інтернет-магазини). Також важливо, щоб ціни на ці послуги були схожими.

2. Конкуренція всередині галузі - аналіз на цьому рівні охоплюватиме всі компанії, які пропонують схожі товари чи послуги, але незалежно від цін і цільових груп. Продовжуючи приклад SEO-послуг - всередині галузі конкуренцію складуть компанії, які продають свої послуги, наприклад, вдвічі дешевше/дорожче і охоплюють інших клієнтів. Вони можуть відвести клієнта від компанії, переконавши його нижчою ціною (він не помітить різниці в якості) або навпаки, коли вдвічі більша ціна виправдана ефектом.

3. Конкуренція за формою продукту - всі компанії, які пропонують продукти або послуги, що відповідають однаковим потребам споживачів. Під час сезону причастя компанія, що продає комп'ютери, може конкурувати як з іншою компанією, що продає комп'ютери, так і з компанією, що продає

велосипеди. Конкурує не тільки сам продукт (з певними параметрами), але перш за все рівень задоволення конкретних потреб споживача.

4. Загальна конкуренція - всі компанії, які конкурують за одного клієнта та його купівельну спроможність. Спортзал на рівні загальної конкуренції може конкурувати, наприклад, з туристичною агенцією або кінотеатром чи кафе. Споживач, якого ми хочемо охопити, може мати різні ідеї щодо того, як провести свій вільний час. Аналіз конкуренції на цьому рівні базуватиметься насамперед на тому, як інші компанії залучають своїх клієнтів і переконують їх, що варто інвестувати час і гроші в їх рішення [80].

Методика аналізу залежить від наукової спеціальності, яку представляють вчені. Ті, хто аналізує концепцію конкурентоспроможності в області макроекономіки, в тому числі міжнародної економіки, навіть якщо вони вивчають феномен конкурентоспроможності підприємства, не кажучи вже про конкурентоспроможність економіки, не можуть зробити це інакше, як за допомогою дедуктивного методу (нагору). вниз), тобто спочатку будуючи модель теоретично, а потім намагаючись пояснити її також за допомогою дедуктивного методу. Вони навіть не намагаються перевірити достовірність своїх спостережень за допомогою емпіричних методів перевірки, наприклад, тематичних досліджень, не кажучи вже про трудомісткі та дорогі кількісні методи. Навіть якщо під час аналізу вони посилаються на коментарі та рішення, отримані на основі теорії менеджменту, то, мабуть, роблять це в першу чергу з ерудованими цілями, оскільки остаточні висновки все одно відповідають макроекономічному методу. Вони намагаються щось пояснити, але без емпіричної перевірки і не дають підприємцям підказок, як покращити свою конкурентну перевагу.

Отже, ринок як середовище функціонування підприємств, які випускають продукцію, динамічно змінюється. Це стосується як пропозицій конкурентів (створюються нові продукти та послуги), так і нових потреб клієнтів. Підприємства також стикаються з різними викликами залежно від стадії розвитку. Тому аналіз конкуренції повинен проводитися циклічно, а не

одноразово чи випадково, що забезпечить вищу практичну ефективність цього аналізу.

При цьому результати аналізу існуючих методик дали підстави для того, щоби при проведенні даного дослідження скористатись методикою визначення конкурентоспроможності аграрної продукції на міжнародних ринках Л.Степасюк і Т.Тітенко [106], за якою Серед показників, які найчастіше використовують зарубіжні науковці, слід виділити індекс відносної порівняльної переваги RCA (Relative Comparative Advantage Index), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage Index), індекс імпоротної залежності RMP (Relative Import Penetration Index), індекс відносних торгових переваг RTA (Relative Trade Advantage Index). Індекс відносної конкурентоспроможності експорту RXA визначається як відношення частки країни у світовому експорті певного товару до її частки у світовому експорті всіх інших товарів. Особливістю цього вимірювача є те, що світовий експорт товарів завжди визначається як сума експорту всіх країн, крім досліджуваної. так само експорт товарів, що підлягають дослідженню, виключається зі світового експорту інших товарів. Це дозволяє уникнути подвійного рахунку, такий аспект особливо актуальний, якщо країна має значну частку у світовій торгівлі, а досліджуваний товар становить значну частку світового експорту:

$$RXA = (X_{ij} / \sum X_{nj}) / (\sum X_{ik} / \sum \sum X_{nk})$$

$$n, n \neq j \quad k, k \neq j \quad n \neq ik, \quad k \neq j$$

Якщо RXA більше 1, то країна має порівняльну конкурентну перевагу в експорті розглянутого товару, якщо менше 1, це свідчить про конкурентну невідповідність. Індекс відносної залежності від імпорту дуже схожий на індекс R X A з тією лише різницею, що в цьому випадку враховується імпорт, позначений M:

$$RMP = (M_{ij} / n_j M_{nj}) / (\sum M_{ik} / n M_{nk})$$

$$n, n \neq ik, \quad k \neq jn, \quad n \neq ik, \quad k \neq j$$

Якщо значення індексу RLL більше за 1, залежність від імпорту є високою (тобто існують конкуруючі категорії та недоліки), якщо менше 1, то низька (тобто існує порівняльна конкурентна перевага) [39].

Однак варто зазначити, що індекс RMP може вводити в оману, оскільки його значення може бути суттєво спотворене в результаті захисту внутрішнього ринку. Якщо існує заборона на імпорт або заборона на рівень імпортного мита, цей показник відображатиме високий рівень конкурентної переваги, тоді як може бути навпаки. Подібний недолік властивий і індексу RHA. Наприклад, якщо країна є лише транзитною, то цей індекс може відображати високий рівень конкурентної переваги, що не відповідає дійсності.

При розрахунку індексу відносних торговельних преференцій одночасно враховуються як експортні, так і імпорتنі показники по даному товару. Розраховується за формулою:

$$RTA = RXA_{ij} - RMP_{ij}$$

де: RXA_{ij} – індекс відносної експортної конкурентоспроможності i -го товару в j -ій країні; RMP – це індекс відносної залежності від імпорту i -го товару в j -ій країні.

Позитивне значення цього показника свідчить про відносні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі, а від'ємне – про відносні конкурентні недоліки [50].

Важливість використання як експорту, так і імпорту для розрахунку конкурентоспроможності стає все більш важливою у міру зростання внутрішньогалузевої торгівлі. Показники відносної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції дозволяють зробити декілька загальних висновків. Індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA для всіх видів продукції більше одиниці, що свідчить про наявність певних конкурентних переваг у цих видах продукції на зовнішньому ринку [28].

Крім того, важливим моментом методики дослідження даної проблеми є те, що до сільськогосподарських та продовольчих товарів, згідно з класифікацією УКТЗЕД, відносять 4 групи товарів: живі тварини, продукти

тваринного походження; продукти рослинного походження; жири та олії тваринного або рослинного походження; готові харчові продукти. Саме дана класифікація товарів взята за основу при вивченні конкурентоспроможності аграрної продукції України на міжнародних ринках.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ І ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

2.1. Український аграрний сектор економіки як основа формування експортного потенціалу країни

Аграрний сектор є одним із найбільших в економіці України. У 2021 році близько 14% році населення країни було зайнято в сільськогосподарському виробництві. Україна є одним із найбільших світових експортерів зернових, і її частка на світовому ринку виросла за останнє десятиліття. Станом на 2021 рік на Україну припадало понад 40% світового експорту соняшникової олії, понад 10% кукурудзи та ячменю та близько 10% пшениці та ріпаку [30]. Виробництвом сільськогосподарської продукції в Україні займаються сільськогосподарські підприємства та домогосподарства. Перша група виробляла до війни 55% валової продукції і налічувала 45 тис. підприємств. Другу групу становлять понад 4 млн. домогосподарств, які обробляють у середньому по 1,23 га землі, виробляючи майже 45% сільськогосподарської продукції. В структурі сільськогосподарської продукції домінує рослинництво - 73%. Основними зерновими культурами України є кукурудза, пшениця, ячмінь [35]. Щорічно Україна виробляє близько 100 мільйонів тонн зернових, що майже вчетверо перевищує потреби внутрішнього ринку і робить її одним з найбільших світових експортерів. При значному підвищенні врожайності, за оцінками багатьох експертів, загальний потенціал виробництва зернових в Україні становить 140 мільйонів тонн [35].

Аграрний сектор є одним із найбільших в економіці України. У 2021 році близько 14% населення країни було зайнято в сільськогосподарському виробництві. Україна є одним із найбільших світових експортерів зернових, і її частка на світовому ринку виросла за останнє десятиліття. Станом на 2021 рік на Україну припадало понад 40% світового експорту соняшникової олії, понад 10% кукурудзи та ячменю та близько 10% пшениці та ріпаку [30]. Виробництвом сільськогосподарської продукції в Україні займаються

сільськогосподарські підприємства та домогосподарства. Перша група виробляла до війни 55% валової продукції і налічувала 45 тис. підприємств. Другу групу становлять понад 4 млн. домогосподарств, які обробляють у середньому по 1,23 га землі, виробляючи майже 45% сільськогосподарської продукції. В структурі сільськогосподарської продукції домінує рослинництво - 73%. Основними зерновими культурами України є кукурудза, пшениця, ячмінь [35]. Щорічно Україна виробляє близько 100 мільйонів тонн зернових, що майже вчетверо перевищує потреби внутрішнього ринку і робить її одним з найбільших світових експортерів. При значному підвищенні врожайності, за оцінками багатьох експертів, загальний потенціал виробництва зернових в Україні становить 140 мільйонів тонн [35].

Трансформація ринкових відносин між аграрними одиницями, підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності аграрного виробництва має прямий зв'язок із розвитком зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Місце України на світовому продовольчому ринку визначається кількістю експортованої продукції, її якістю та вартістю. Досягнення стабільних прибутків від експорту сільськогосподарської продукції та сировини потребує постійного аналізу розвитку агропродовольчих ринків, а також системної та ефективної оцінки конкурентоспроможності експортних груп товарів на міжнародному ринку. У цих умовах необхідно приділяти достатню увагу діагностиці конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку [26].

Український аграрний сектор із виробничим потенціалом, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, яка, з одного боку, може бути шляхом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції у світовий економічний простір, а з іншого – один – підвищення доходів залученого в аграрне господарство сільського населення, яке становить понад третину всього населення країни, може мати мультиплікаційний ефект у розвитку інших галузей національної економіки. Стратегія розвитку аграрного

сектору економіки України спрямована на формування ефективного соціально орієнтованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити лідируючі позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції. продуктів і продовольства на основі закріплення її багатогранності, що на даному етапі розвитку вимагає пріоритету формування різних економічних категорій сільських господарств, власники яких проживають у сільській місцевості, поєднуються з правом на землю та своїми економічними інтересами. з соціальною відповідальністю перед громадою [16]. Важливість сільського господарства для України очевидна, оскільки аграрний сектор є одним із основних секторів національної економіки. Частка аграрного сектору у ВВП України становить понад 12%, а експорт сільськогосподарської продукції у 2019 році становив понад 40% від усього експорту України [12]. З 2010 по 2019 рр. частка сільськогосподарських товарів у структурі експорту товарів України зросла на 20,8% (з 23,8% у 2010 р. до 44,6% у 2019 р.), що підтверджує позитивний вектор розвитку цієї сфери в країні [106, с.122]. Крім того, значна частина державних доходів формується за рахунок податкових надходжень від сільськогосподарської продукції. Незважаючи на те, що стан агропромислового комплексу є порівняно кращим, ніж інші сектори української економіки, українські агровиробники сьогодні стикаються з серйозними викликами, пов'язаними як з економічною та політичною кризами, так і з кон'юнктурою світового ринку. Особливо впливає на структуру сільського господарства і відповідну структуру експорту сільськогосподарської продукції російська мілітарна агресія, що має місце в Україні вже майже два роки.

Динаміка експорту сільськогосподарської продукції в основному відповідає тенденціям загального експорту України. Обсяг експорту сільськогосподарської продукції в 2019 році зріс більш ніж на 50% (з 14,6 до 22,2 млрд дол. США). Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду частка експорту агропродовольчої продукції в загальному експорті України зростає. Так, у 2019 році цей показник становив 44,3%, порівняно з 2015 роком

також зріс на 6,1%. Незважаючи на позитивні тенденції в галузі, є певні негативні фактори. Зокрема, за аналізований період імпорт агропродовольчої продукції зріс з 3,5 млрд. дол. доларів США. США в 2015 р. до 5,7 млрд. грн. доларів США. Проте у 2019 році доцільно зазначити, що сальдо залишається додатним і у 2019 році воно становило 16,4 млрд. грн. доларів США. США, незважаючи на те, що в 2015 році імпорт був нижчим, профіцит становив лише 11,1 млрд. доларів США. Аналіз експорту агропродовольчої продукції показує, що найбільшою частка продукції рослинництва, яка зросла за період на 3,6% і у 2019 році склала 58,3% від загального експорту сільськогосподарської продукції. Варто зазначити, що значну частку в експорті займають жири тваринного чи рослинного походження – 21,4% у 2019 році та готові харчові продукти – 14,5% у 2019 році. Проте дослідження показують, що їхня частка зменшилася на 1,3% та 2,4% відповідно протягом 2019 року. період дослідження. Що стосується продукції тваринного походження, то її частка є найменшою в загальному обсязі аграрного експорту і становить лише 5,8%. Слід зазначити, що протягом останніх п'яти років ця категорія товарів не зазнала істотних змін. Сьогодні ми маємо справу з парадоксальною ситуацією: суб'єкти аграрного сектору економіки, які мають усі необхідні умови для ефективного розвитку та давні традиції створення високоякісної продукції, не витримують конкуренції з постачальниками іноземної продукції навіть у внутрішнього ринку, не кажучи вже про формування та розвиток експортного потенціалу галузей. Саме тому питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської та харчової продукції вітчизняного виробництва є ключовим чинником формування стратегії розвитку вітчизняної економіки. [24].

Серед показників, які найчастіше використовують зарубіжні вчені, слід виділити індекс відносної порівняльної переваги RCA (Relative Comparative Advantage Index), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage Index), індекс імпортової залежності RMP (Relative Import Penetration Index), індекс відносних торгових переваг RTA (Relative

Trade Advantage Index). Індекс відносної конкурентоспроможності експорту RХА визначається як відношення частки країни у світовому експорті певного товару до її частки у світовому експорті всіх інших товарів. Особливістю цього вимірювача є те, що світовий експорт товарів завжди визначається як сума експорту всіх країн, крім досліджуваної. Так само експорт товарів, що підлягають дослідженню, виключається зі світового експорту інших товарів. Це дозволяє уникнути подвійного рахунку, такий аспект особливо актуальний, якщо країна займає значну частку у світовій торгівлі, а досліджуваний товар становить значну частку світового експорту.

Україна з початку повномасштабної війни змогла експортувати 83,76 млн тонн аграрної продукції, більшу частину (59,7 млн тонн) – через морські та річкові порти. Після виходу із зернової угоди у липні росія далі намагається заблокувати український аграрний експорт, обстрілюючи дунайські порти та погрожуючи судноплавству у Чорному морі . Тому, порівняно з місяцями, коли діяв зерновий коридор, обсяги експорту товарів знизилися вдвічі.

Після повномасштабного вторгнення росії експорт української аграрної продукції через морські та річкові порти практично зупинився. Наприклад, у березні вдалося вивезти лише 0,05 млн тонн продукції, у квітні – 0,27 млн тонн.

До літа обсяг експорту через порти вдалося наростити до трохи більше мільйона тонн продукції на місяць. Наприкінці липня 2022-го за посередництва ООН та Туреччини було укладено зернову угоду – сторони домовилися про безпечне судноплавство для експорту зерна, аграрної продукції та добрив із чорноморських портів «Південний», «Одеса» та «Чорноморськ». За перший місяць роботи зернового коридору експорт аграрної продукції становив 2,94 млн тонн. У вересні Україна експортувала через усі доступні порти 5,17 млн тонн продукції, у жовтні – 5,24 млн тонн, у листопаді – 4,06 млн тонн, у грудні – 5,08 млн тонн, у січні – 3,96 млн тонн, у лютому – 4,8 млн тонн.

За час війни найбільше аграрної продукції вдалося вивезти через порти у березні – 5,79 млн тонн. Далі обсяги експорту знизилися, у тому числі через систематичне блокування зернової угоди росією: квітень – 4,57 млн тонн,

травень – 3,53 млн тонн, червень – 3,9 млн тонн. У липні росія відмовилася продовжувати роботу Чорноморської зернової ініціативи, за цей місяць через порти України вдалося експортувати 2,36 млн тонн продукції. Після розриву зернової угоди росія почала систематично обстрілювати українські порти, пошкодивши або знищивши за два місяці третину інфраструктури. Але експорт сільськогосподарської продукції через порти все одно триває, щоправда, меншими обсягами: серпень – 2,39 млн тонн, вересень – 2,32 млн тонн [44].

Обсяги експорту за 2022 рік могли б стати рекордними для України за всю історію незалежності. У січні-лютому 2022-го український експорт демонстрував позитивну динаміку зростання, обсяги експорту зросли порівняно з аналогічним періодом 2021 року — приріст становив близько 37%. Проте статистичні дані за березень 2022-го вже засвідчили про суттєве падіння— скорочення становило понад 50%. Деяке відновлення експорту почалося з травня 2022 року — посприяло відновленню експорту розблокування українських портів. Загалом за 2022 рік експорт товарів становив 44 млрд доларів, що на 35% менше порівняно із 2021 р. Під час війни відбулися зміни у напрямках постачання українського експорту. У 2021 році лідером серед країн— торговельних партнерів України був Китай (85% експорту до КНР становили залізна руда, кукурудза, металургійна продукція, ячмінь і соняшникова олія). За результатами 2022 року Китай займав четверту позицію у рейтингу імпортерів української продукції (після Польщі, Румунії та Туреччини). Це відбулося переважно через проблеми з логістикою аграрної продукції та значні втрати металургійного сектору України. За результатами п'яти місяців 2023 року Китай зайняв третю позицію, обійшовши Туреччину.

Лідерами серед імпортерів української продукції стали країни ЄС, зокрема Польща та Румунія, на які сумарно припадає близько 24% українського експорту у 2022–2023 роках. У регіональному розрізі за період 2022–2023 років спостерігається скорочення часток усіх інших регіонів світу на користь країн Європейського Союзу. У 2021 році ЄС також був найбільшим партнером України, проте його частка становила 41%. За результатами 2022 року частка

ЄС зросла до 56%, а за п'ять місяців 2023-го вже досягла 62%. Поза межами ЄС найбільше експорту спрямовано до Туреччини, Китаю та Індії. Загалом за 2022–2023 роки частка Азії зменшилася з 32% до 26%, СНД— з 13% до 4%, Африки— з 9% до 4%, Америки — з 4% до 2% [47].

Під час війни відбулися суттєві зміни і в товарній структурі українського експорту. У 2021 році чорні метали займали перше місце серед експортних категорій товарів, а у 2022-му вони поступилися першістю зерновим культурам.

Частка аграрної та харчової продукції в загальному експорті України збільшилася з майже 44% у 2021 році до 57% у 2022-му і до 62% за результатами п'яти місяців 2023 року (в грошовому вимірі). Загалом, за даними митниці, Україна у 2022 році експортувала агропродовольчої продукції (групи 1–24 УКТЗЕД) на суму \$23,4 млрд, на 16 % менше, ніж 2021 року (\$27,7 млрд у 2021-му). За п'ять місяців 2023 року Україна експортувала агропродовольчої продукції на суму 10,1 млрд доларів, що на 18% менше, ніж за аналогічний період 2022 року. Водночас майже 90% експорту агро- та харчової продукції припадає саме на продукцію агропромислового комплексу (групи 1–15 УКТЗЕД), зокрема зернові та олійні культури [47].

На жаль, війна вносить свої корективи у функціонування аграрних підприємств в Україні, в першу чергу – сільськогосподарських. оскільки саме сільське господарство має таку специфіку, як прив'язка до території, а вона в країні сьогодні на 30% замінована, не кажучи вже про інші види її знищення. Український агросектор за останні 20 років уперше став збитковим. Лінію збитковості у 2022 році перейшли як зернові, так і соняшник [1]. Тому, за даними Державної служби статистики, частка підприємств, які одержали прибуток у січні-червні поточного року складає 47,1% від їхньої загальної кількості. Збитки за звітний період отримали 52,9% агрокомпаній. Фінансовий результат прибуткових виробників складає 357,4 млн грн, збиткових — 316,2 млн грн. Чистий прибуток великих та середніх підприємств сільського, лісового та рибного господарства становить 41,2 млн грн. [2]. Російські загарбники залишають після себе знищені поля, , будівлі, споруди, готову продукцію, яку не змогли вкрасти вивезти, мертві

стада тварин. Прифронтові регіони позбавлені суттєвої підтримки, банки надають перевагу у фінансуванні підприємства у менш ризикованих територіях, а у безпосередньо прифронтових територіях воно взагалі проблематичне абр відсутнє. Втрати та пошкодження в агросекторі, спричинені війною, складають \$40 млрд. І це весняні розрахунки КСЕ без урахування наслідків руйнування Каховської ГЕС. Актуальних даних на сьогодні немає, проте самі аграрії вказують, що втрати сягають \$500/га [3].

На прикладі Львівської області можна прослідкувати динаміку експортної діяльності цього регіону (рис.2.1).

З результатів розрахунків, представлених на діаграмі рисунку 2.1, можна зробити висновок про наявність виражених тенденцій до нарощування обсягів експорту продукції агропромислового комплексу за представлений період, не дивлячись на те, що 2022 р. – це вже рік інтенсивних воєнних дій на території України, хоча динаміка сальдо зовнішньоторгової діяльності при цьому має дещо змінний по роках характер.

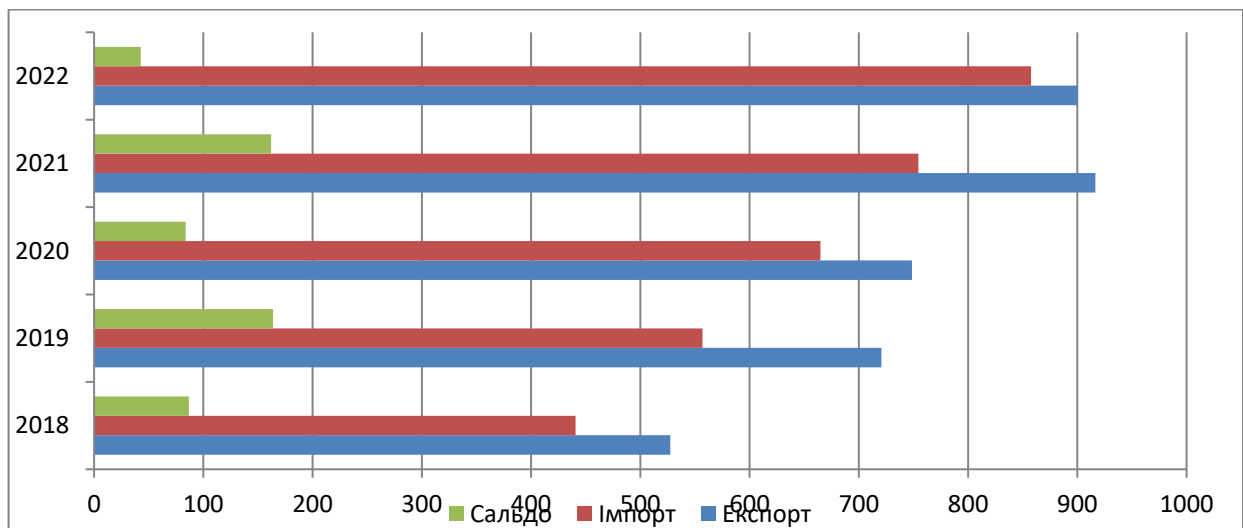


Рис.2.1. Зовнішньоторгівельний обіг продукції АПК, млн.дол. США

**за даними [46, с.23]*

Експорт здійснювало 200 підприємств агропромислового комплексу, з них 87 виробників харчових продуктів. За 2022 рік експорт аграрної продукції становить 900,2 млн.дол. США, що перевищує імпорт на 42,6 млн.дол. США [46, с.23].

При цьому, якщо розглядати структуру готової продукції, виготовленої із сировини сільськогосподарського походження та придатної до споживання у вирощеному вигляді, то, як видно із даних діаграми на рис. 2.2, 60% експорту таких продуктів – це жири та олії тваринного походження і виготовлені із них продукти, а також інші готові харчові продукти (рис.2.2).

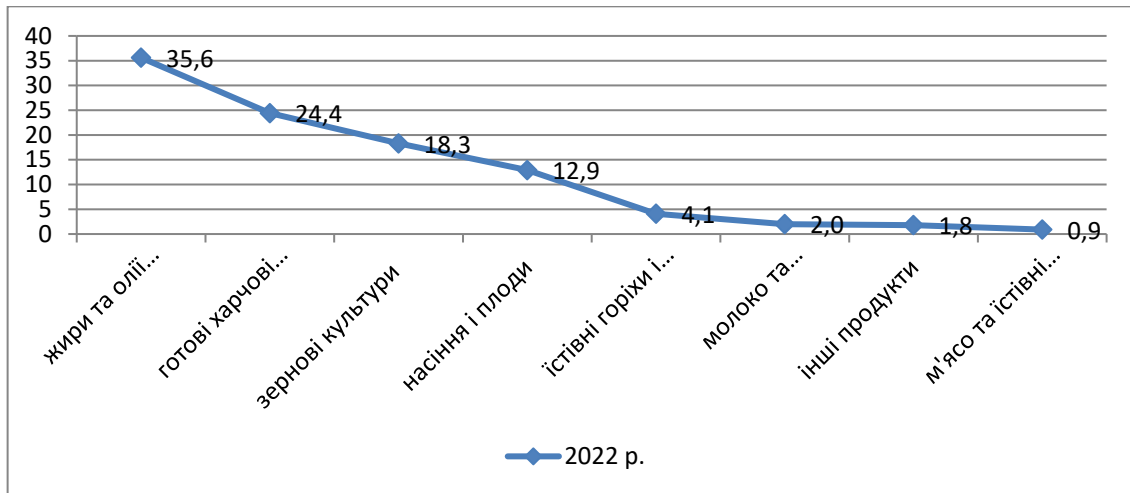


Рис. 2.2. Структура експорту продукції харчової промисловості, %*

*за даними [46, с.23]

Географічно експортний потенціал аграрної продукції регіону реалізується головним чином у Польщі, Німеччині та інших близько розташованих країнах. Це пов'язано із тим, що Львівська область не належить до особливо розвинутих зерносіючих регіонів і переважна частка її аграрної продукції пов'язана з овочевими чи садовими видами продукції, або з продукцією тваринництва і їх переробки (рис. 2.3).

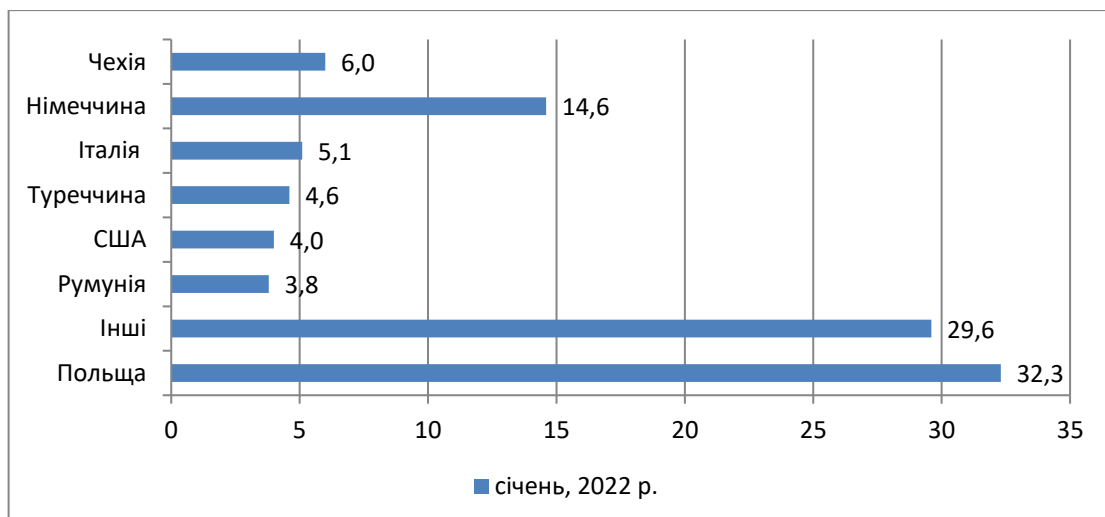


Рис. 2.3. Експортний потенціал Львівщини*

*за даними [14;18]

Наведені результати свідчать про стабільність тенденцій української аграрної продукції до збільшення експансії на зовнішні ринки, не дивлячись на те, що значна територія країни знаходиться під наслідками воєнних дій російських агресорів. Можна з впевненістю стверджувати, що якби не війна, ці показники були б ще набагато кращими, що вселяє надію на швидку і продуктивну відбудову аграрного сектору економіки у післявоєнний період та збільшення експорту аграрної продукції України на зовнішні ринки. Збільшення експорту продукції свідчить про наявність на неї високого попиту на відповідних ринках, який забезпечується конкурентними перевагами зазначеної продукції.

2.2. Оцінка конкурентоспроможності української аграрної продукції.

Зміни у конкурентоспроможності української аграрної продукції за останні передвоєнні роки певним чином вплинули на її фактичний рівень. Розрахунки, проведені на основі даних УКАБ, показали, що частка підприємств у сільськогосподарському виробництві за 2000-2020 роки зросла з 38,4% до 58,8%, у т.ч. у рослинництві – з 49,3% до 62,8% і тваринництві – з 21,0% до 47,5%. У тому числі, частка найбільших підприємств – агрохолдингів – становить: 23,1%; 20,3%; У 2020 році відповідно 30,8%. У структурі валової продукції рослинництва підприємств близько 43% становить продукція зерна та близько 40% – технічна. У тваринництві – близько 62% – тваринництва та птахівництва, близько 20% – молока. У 2020 році частка підприємств у цілому у виробництві пшениці зросла з 67,5% до 81,4%, кукурудзи – з 83,3% до 85,9%, ячменю – з 45,7% до 57,7%, соняшнику – з 86,1 до 87,8%, сої – з 93,1% до 94,8%, ріпак – на 99,9%, молоко – з 23,8% до 24,3%, свинина – з 51,0% до 54,8%, м'ясо птиці – з 86,6% до 86,9%, м'ясо великої рогатої худоби – з 24,8 до 26,2%. Частка агрохолдингів лише у виробництві пшениці у 2020 році становить 21,2% (проти 23,3% у 2017 році), кукурудзи – 36,9% (37,6%), ячменю – 9,5% (9,5%), насіння соняшнику – 22,6% (22,2%). , соєві боби – 34,9% (33,9%), ріпак – 39,8% (31,9%), молоко – 9,8% (9,6%), свинина – 27,9% (26,5%),

м'ясо птиці – 73,8% (72,7%), м'ясо великої рогатої худоби – 8,4% (8,2%). Агрохолдинги мають абсолютну перевагу в урожайності та продуктивності тварин.

Результати проведеного індексного аналізу відносної конкурентоспроможності агропродовольчої продукції (табл. 2.1-2.3) дозволяють зробити наступні висновки.

Теоретично зазначається, що якщо значення індексу відносної експортної конкурентоспроможності РНА більше одиниці, то це свідчить про наявність певних конкурентних переваг на світовому ринку. У нашому випадку він більше 1 майже у всіх видах продукції, що є свідченням відносних переваг на світовому ринку. Наступними за суттєвим зростанням РНА йдуть ячмінна та соняшникова олії, що є свідченням зростання конкурентної переваги на світовому ринку. Що стосується м'яса птиці та гречки, то в цих продуктах взагалі немає конкурентних переваг, оскільки РНА був меншим за 1. Важливо зазначити, що протягом усього періоду дослідження соєва олія значно підвищила свою відносну конкурентну перевагу протягом періоду дослідження.

Однак варто зазначити, що індекс RMP може вводити в оману, оскільки його значення може бути суттєво спотворене в результаті захисту внутрішнього ринку. Якщо існує заборона на імпорт або заборона на рівень ввізного мита, цей показник відобразить високий рівень значення конкурентної переваги, тоді як в реальності ситуація може бути якраз навпаки.

Таблиця 2.1. Відносні конкурентні переваги української агропродовольчої продукції на зовнішньому ринку (за RMP)*

| Продукція | 2014 р. | 2015р. | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. |
|-------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|
| RMP | | | | | |
| Ячмінь | 0,079 | 0,087 | 0,072 | 0,067 | 0,098 |
| Кукурудза | 1,307 | 2,408 | 1,447 | 1,430 | 1,569 |
| Куряче м'ясо | 0,002 | 0,016 | 0,036 | 0,022 | 0,022 |
| Соняшникова олія | 0,057 | 0,062 | 0,108 | 0,032 | 0,005 |
| Соєва олія | 0,002 | 0,004 | 0,002 | 0,002 | 0,001 |
| Ріпак | 0,520 | 0,592 | 0,831 | 0,912 | 1,080 |

| | | | | | |
|---------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Соя | 0,012 | 0,018 | 0,038 | 0,033 | 0,034 |
| Гречка | 5,316 | 6,323 | 8,289 | 7,221 | 16,615 |
| Пшоно | 0,222 | 1,922 | 0,040 | 0,017 | 0,149 |
| Горох | 0,153 | 0,192 | 0,080 | 0,161 | 0,214 |

* Використано результати розрахунків на основі даних і за методикою Ludmily Stepasyuk та Zoi Titenko [106].

Подібний недолік властивий і індексу РНА. Наприклад, якщо країна є лише транзитною, то цей індекс може відображати високий рівень конкурентної переваги, що не відповідає дійсності.

У нашому випадку протягом досліджуваного періоду RMP залишається більше 1 для кукурудзи та гречки, що свідчить про відносну імпортозалежність.. Слід зазначити, що за весь досліджуваний період RMP є найнижчим для соняшникової олії, що свідчить про низьку залежність від імпорту, тобто про наявність порівняльних конкурентних переваг для даного виду продукції.

Таблиця 2.2. Відносні конкурентні переваги української агропродовольчої продукції на зовнішньому ринку (за RХА)*

| Продукція | 2014 р. | 2015р. | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. |
|-------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|
| RХА | | | | | |
| Ячмінь | 5,956 | 10,619 | 9,855 | 10,455 | 9,225 |
| Кукурудза | 12,629 | 11,758 | 12,612 | 9,846 | 10,319 |
| Куряче м'ясо | 0,747 | 0,499 | 0,682 | 0,603 | 0,574 |
| Соняшникова олія | 48,740 | 62,160 | 61,979 | 69,122 | 68,173 |
| Соєва олія | 0,573 | 0,894 | 1,001 | 1,009 | 1,094 |
| Ріпак | 9,158 | 7,494 | 6,030 | 3,756 | 6,835 |
| Соя | 1,069 | 1,016 | 1,408 | 1,628 | 1,482 |
| Гречка | 0,465 | 0,906 | 0,763 | 0,250 | 0,262 |
| Пшоно | 8,724 | 6,985 | 9,088 | 14,132 | 8,090 |
| Горох | 1,612 | 2,132 | 2,395 | 4,040 | 4,987 |

* Використано результати розрахунків на основі даних і за методикою Ludmily Stepasyuk та Zoi Titenko [106].

Позитивний індекс відносних торгових переваг РТА вказує на відносні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі, а негативний – відносно конкурентних недоліків.

Таблиця 2.3. Відносні конкурентні переваги української агропродовольчої продукції на зовнішньому ринку (за РТА)*

| Продукція | 2014 р. | 2015р. | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. |
|-------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|
| РТА | | | | | |
| Ячмінь | 5,877 | 10,532 | 9,783 | 10,389 | 9,127 |
| Кукурудза | 11,322 | 9,350 | 11,165 | 8,417 | 8,750 |
| Куряче м'ясо | 0,745 | 0,484 | 0,646 | 0,582 | 0,551 |
| Соняшникова олія | 48,683 | 62,098 | 61,871 | 69,090 | 68,168 |
| Соєва олія | 0,571 | 0,890 | 0,999 | 1,007 | 1,093 |
| Ріпак | 8,638 | 6,902 | 5,199 | 2,844 | 5,755 |
| Соя | 1,057 | 0,998 | 1,369 | 1,595 | 1,447 |
| Гречка | -4,850 | -5,417 | -7,526 | -6,971 | -16,354 |
| Пшоно | 8,502 | 5,064 | 9,048 | 14,115 | 7,941 |
| Горох | 1,458 | 1,939 | 2,314 | 3,879 | 4,773 |

* Використано результати розрахунків на основі даних і за методикою Ludmily Stepanyuk та Zoii Titenko [106].

У нашому випадку індекс РТА більше 1 майже по всіх видах продукції, що яскраво свідчить про наявність торгових переваг у зовнішній торгівлі цими видами продукції. Стосовно гречки ПРТ має від'ємне значення, яке зростає протягом досліджуваного періоду.

2.3. Чинники міжнародної конкурентоспроможності і російська воєнна агресія як чинник зниження конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках.

Окремі країни змагаються одна з одною за те, щоб отримати якомога більшу вигоду від участі в міжнародному поділі праці, по можливості більшу, ніж у їхніх партнерів. Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності

економіки нині є одним із найважливіших завдань розвитку багатьох країн. У зв'язку з прогресуючою інтеграцією та глобалізацією, а також постійною зміною навколишнього середовища, економічних, технологічних та інституційних умов все більше значення надається системним факторам, що визначають конкурентоспроможність країни як формування інституційних, макроекономічних та конкурентних умов, а також як ефективність ринкового механізму, який будують економічні основи динамічного розвитку країни та підприємств в умовах мінливого середовища.

Література з цього питання чітко розмежовує поняття міжнародної конкурентної позиції та міжнародної конкурентоспроможності. Конкурентна позиція є статичним підходом до явища конкурентоспроможності, оскільки вона розуміється як здатність конкурувати в даний момент часу. Конкурентоспроможність, навпаки, є спробою розглянути питання конкурентоспроможності з урахуванням динамічного чинника. Жодному суб'єкту господарювання не надається конкурентна позиція раз і назавжди, і динамічний підхід наголошує не лише на здатності конкурувати в даний момент, тут і зараз, а й на здатності підвищувати конкурентоспроможність. Це підхід до конкурентоспроможності з її факторів та умов. Конкурентна перевага може походити від:

- 1) відносно нижчі витрати та можливість запропонувати нижчі ціни;
- 2) дешевші джерела постачання, краще розташування, дешевша робоча сила;
- 3) виробництво продукції чи послуг найвищої якості;
- 4) надійність продукції, поставок і обслуговування;
- 5) відносно вища інноваційність і гнучкість (технологічна та організаційна перевага, вища якість закладів, ефективність механізмів), забезпечення кращого пристосування пропозиції до попиту, пропонування широкого асортименту товарів, пристосованих до вимог споживача та швидке реагування на зміни в його уподобаннях;

6) диверсифікація та індивідуалізація продуктів і послуг, надання клієнтам вищої якості та корисної вартості за порівнянною ціною порівняно з конкурентами;

7) діяльність у сфері організації та управління, що забезпечує високу динаміку зростання виробництва і продажів і зростання вартості компанії;

8) зовнішні синергії, наприклад, пов'язані з членством країни в інтеграційних угрупованнях .

На конкурентну перевагу також можуть впливати незалежні умови, такі як міжнародні економічні умови, технічний прогрес, зміни в структурі попиту та пропозиції або зміни в принципах співпраці та конкуренції на ринку. Крім того, ми не можемо забувати про роль і вплив держави у створенні або зникненні конкурентних переваг. Формуючи правове та інституційне середовище, макроекономічну, структурну та соціальну політику, держава впливає на умови участі даної країни в розподілі вигод від міжнародної торгівлі. Оскільки конкурентоспроможність, як на мікро-, так і на макроекономічному рівні, сьогодні стає вирішальною для економічного розвитку кожної країни, метою статті є спроба синтезувати найбільш поширені пропозиції в економічній літературі щодо визнання детермінант міжнародної конкурентоспроможності та вказати на зміни, що відбуваються в характері конкуренції.

З макроекономічної точки зору (на рівні національної економіки) міжнародна конкурентоспроможність (перевага) визначається насамперед такими факторами:

1) ресурси та ефективність основного фактора виробництва, яким є люди та їх кваліфікація;

2) ресурси та ефективність використання природних ресурсів;

3) ресурси та ефективність функціонування фізичного капіталу;

4) ресурси, рівень розвитку та ефективність використання технічних знань;

5) ефективність соціально-економічної системи, з економічною політикою, яку проводять уряди на постійній основі, і можливостями впливу на т.зв. включаючи міжнародне економічне середовище.

Розмір і якість людських ресурсів країни мають дуже значний вплив на конкурентоспроможність економіки. Під цим слід розуміти вікову структуру, стать, рівень освіти та рівень професійної етики. Іншим важливим елементом є мобільність робочої сили: горизонтальна і вертикальна, а також ступінь її організованості. Не менш важливі звичаї, наприклад, трудовий дух чи дух підприємництва.

Надзвичайно важливим чинником конкурентоспроможності є капітальні ресурси даної країни. Тут слід враховувати фінансовий капітал, тобто його розмір, структуру, ступінь доступності та вартість отримання, а також якість фінансової (банківської) системи та багатство продуктової пропозиції, а також фізичний і виробничий капітал. . Чим більші ресурси виробничого капіталу, тим менший вік наявних активів і чим сучасніша їх структура, тим більшим буде його вплив на конкурентоспроможність даної економіки. Технологічні ресурси є фактором фундаментального значення у формуванні міжнародної конкурентоспроможності будь-якої економіки. Розвиток технологій змінив темп і характер економічного розвитку і сприятиме створенню нових конкурентних структур і, отже, порівняльних переваг. Конкурентоспроможність національної економіки базується на конкурентоспроможності підприємств, і це все більше визначається чинниками, пов'язаними з якістю, сучасністю та постійним вдосконаленням продукції, відсуваючи на другий план елементи вартості та ціни. За сучасний і надійний продукт покупці готові платити набагато вищу ціну. Оскільки з динамічним розвитком технічного прогресу термін служби продукції скоротився, у конкурентній боротьбі, особливо на міжнародній арені, переважають країни з сучасною технікою та технологіями.

Суб'єктами, які приймають рішення щодо конкурентоспроможності економіки на макроекономічному рівні, є: органи законодавчої та виконавчої

влади, а також неурядові установи на центральному рівні (наприклад, центральний банк, судова система). Мезоекономічний рівень становлять місцеві органи законодавчої та виконавчої влади, галузеві та територіальні об'єднання підприємців, організації найманих працівників, товариства споживачів та інші приватні організації. Мікроекономічний рівень складається з підприємств і домашніх господарств.

Згадані вище концепції визнання детермінант міжнародної конкурентоспроможності показують, що з часом якісні чинники, створені людьми, пов'язані насамперед із просуванням освіти та розвитком технологій, у тому числі сектору інформаційних та комунікаційних технологій, набувають все більшого значення. На відміну від традиційних факторів конкурентоспроможності, тобто ресурсів основних факторів виробництва та ефективності їх використання, їх важко виміряти.

Війна в Україні та її наслідки стали глобальним явищем і однією з головних тем для широкого та активного обговорення у світі. Оскільки війна взагалі є явище вкрай негативне і як правило спричиняє значну шкоду, вій російської воєнної агресії по відношенню до України також закономірно нема чого доброго очікувати. Зрозуміло, що в сучасних умовах шкода, завдана росіянами українській економіці, в т.ч. – її сільському господарству, аж ніяк не може сприяти високому рівню конкурентоспроможності української аграрної продукції, у першу чергу – через її здорожчання внаслідок катастрофічного порушення логістики і через відповідне зменшення обсягів експорту продукції взагалі та збільшення часу його здійснення.

Російська агресія в Україні спричинила масштабне руйнування виробничого капіталу та інфраструктури економіки та соціальної сфери країни, призвела до величезних людських жертв. Як повідомляє *The Washington Post* з посиланням на канадську компанію з оцінки геополітичних ризиків *SecDev*, величезні поклади цінних ресурсів знаходяться в руках росіян на окупованій території України. Росія окупувала українські території з покладами енергетичних ресурсів, металів (включно з літієм) і корисних копалин, які

разом оцінюються щонайменше в \$12,4 трлн. І це лише половина вартості в доларах з 2209 депозитів, перевірених SecDev [19]. Найціннішим виробничим ресурсом України є сільськогосподарські угіддя як основа функціонування аграрної економіки країни, яка визначальною мірою формує її ВВП і валютну виручку. У RDNA-звіті зазначається, що внаслідок бойових дій загальна посівна площа в Україні скоротиться на 20% порівняно з 2021 роком [71]. Дії агресора спрямовані як на скорочення виробництва сільськогосподарської продукції, так і на погіршення продовольчого забезпечення України та формування у її населення негативних очікувань щодо нестачі продуктів харчування. Аграрний сектор є одним із найбільших в економіці України. У 2021 році в сільськогосподарському виробництві було зайнято близько 14% населення країни. Щороку Україна виробляє близько 100 млн тонн зерна – в чотири рази більше потреб внутрішнього ринку, а потенціал становить 140 млн тонн [35].

У звіті Світового банку RDNA- зроблено висновок, що протягом лише першого року повномасштабного вторгнення (лютий 2022 року по лютий 2023 року) пряма шкода активам в аграрному секторі (\$8,7 млрд) і непрямі втрати через скорочення виробничих можливостей і експортних втрат тощо (\$31,5 млрд) склав \$40,2 млрд. Потреби в реконструкції та відновленні сільськогосподарського виробництва в Україні оцінюються в 29,7 мільярдів доларів США з 2024 по 2033 роки, включаючи 600 мільйонів доларів США в 2023 році, в основному для негайного відновлення виробництва [53]. Крім того, підриг ворогом Каховської ГЕС перетворює південь країни на пустелю через руйнування меліоративної інфраструктури, яка забезпечувала зрошення 584 тис. га. площа збирання 4 млн тонн зернових і олійних культур на суму близько 1,5 млрд доларів, що не є критичним для України, але в умовах загальної напруженої ситуації навіть невелика сума важлива. Крім того, в області може зникнути 80% овочівництва та значна частина садівництва. Південні фермери не зможуть використовувати 1-1,5 млн га землі. Затоплено єдине в Україні державне осетрове господарство. Наразі збитки від втрати всіх біоресурсів

внаслідок вибуху оцінюють у понад 10,5 млрд грн. [21]. Важко оцінити наслідки забруднення сільськогосподарських угідь вибухонебезпечними предметами, руйнування вибухами верхніх шарів ґрунту. Найбільшу частку збитків в агросекторі становлять руйнування та пошкодження сільгосптехніки – 109,6 тис. одиниць на суму 4,65 млрд дол. [20]. Відповідно до звіту RDNA, оцінка оцінює збитки і збитки для сектору зрошення та дренажу в \$380,5 і \$282,5 млн відповідно. Станом на лютий 2023 року витрати на реконструкцію зрошення становили 8,9 мільярда доларів [53]. Загальна місткість зруйнованих і пошкоджених зерносховищ сягає 11,45 млн тонн одночасного зберігання. Вартість їх відновлення оцінюється в 1,33 мільярда доларів [20]. Ще одна категорія збитків у цій сфері пов'язана з розкраданнями сільськогосподарської продукції – викрадено лише зерна на 1 млрд доларів (10 млн тонн пшениці та 5 млн тонн соняшнику та кукурудзи [41]).

Станом на кінець травня 2023 року загальна сума непрямих збитків агросектору України внаслідок війни сягнула \$31,5 млрд. У цій категорії основні збитки пов'язані зі зменшенням виробництва продукції рослинництва — це майже половина всіх непрямих збитків (\$14,3 млрд.) [6].

Збитки через зниження продуктивності тварин становлять 1,1 мільярда доларів. За підсумками 2022 року виробництво м'яса всіх видів в Україні скоротилося на 11% порівняно з 2021 роком і було на рівні 3,0 млн тонн, молока – 7,7 млн тонн (-12%) та яєць – 11,6 млрд. шт. (-18%) [40]. Через окупацію, знищення тварин та порушення технологій порівняно з 1990 роком поголів'я великої рогатої худоби в Україні у 2023 році становить лише 11% (корів -15%), свиней - 35%, овець і кіз - 14%, що значно ускладнює ситуацію із забезпеченням населення України продуктами харчування тваринного походження [8].

Близько 30% території України заміновано [30]. У тому числі сільськогосподарських угідь – 8 млн га. За даними RDNA, вартість розмінування становить \$37,6 млрд, з яких \$24,5 млрд - у сільському

господарстві [53]. Добре, що розмінування для фермерів фінансують іноземні донори.

За даними ФАО, за роки війни загальна кількість дрібних фермерів (які обробляють до 250 га землі (65% від кількості сільськогосподарських товаровиробників в Україні та 7% від площі сільськогосподарських угідь) зменшилася на 8%. Згідно з деякими опитуваннями ФАО, кожен четвертий з 5200 опитаних респондентів скоротив або припинив сільськогосподарське виробництво через війну [71].

Загалом у роки війни український аграрний сектор продемонстрував високу стійкість та адаптивність до воєнного часу. Прогноз урожаю в Україні на 2023 рік становить понад 79 млн тонн. Це на 10% більше, ніж у 2022 році. Для внутрішніх потреб країні достатньо 25% зібраного зерна. Решту можна скерувати туди, де є загроза голоду [41].

Частка сільського господарства в експортній виручці України у 2020 році склала 45% [35]. Навіть війна лише частково похитнула позиції України у світовому аграрному експорті – у 2021 році частка агропродовольчої продукції в загальному експорті України знизилася до 41%, зберігши лідерство в його товарній структурі. Станом на 2021 рік на Україну припадало понад 40% світового експорту соняшникової олії, понад 10% кукурудзи та ячменю, близько 10% пшениці та ріпаку [30]. 2022 рік може стати рекордним для України за обсягом експорту за всю історію незалежності. Ще в січні-лютому 2022 року український експорт продемонстрував позитивну динаміку зростання — приріст експорту склав 34%. Проте вже в березні скорочення поставок за кордон склало 50% [9].

До війни понад 95% вирощуваної сільськогосподарської продукції експортувалося морем. Перекривши морські шляхи, необхідно було не допустити розвитку продовольчої кризи, адже майже 400 мільйонів людей у світі залежать від українського зерна. Усі зусилля, спрямовані на організацію експорту сільськогосподарської продукції з України наземним шляхом, дають лише частковий ефект через високу вартість такого варіанту та відсутність

значної частини технічних можливостей. Транзит зерна та інших видів сільгосппродукції через територію сусідніх держав до північних портів з метою їх подальшої перевалки на морський транспорт не вдалося – українська сільгосппродукція осіла в Польщі та інших країнах ЄС, що спричинило соціальну напругу в регіоні. І навіть за першої можливості відновлення морських шляхів сухопутний експорт зерна відразу втрачає своє значення, оскільки морський шлях був і залишається найдешевшим варіантом цього експорту.

У 2022 році доходи від експорту сільськогосподарської продукції склали 52 відсотки всіх експортних надходжень порівняно з 41 відсотком у 2021 році через втрату інших основних експортних товарів, таких як метали, руди та машини. В абсолютних цифрах доходи від сільського господарства були меншими: \$21 млрд у 2022 році проти \$27 млрд у 2021 році. Ці дисбаланси в українській продовольчій системі спричинили системні наслідки для ланцюгів постачання як в Україні, так і в усьому світі [53].

Ситуацію з блокуванням портів врятувала «зернова ініціатива», яка запрацювала 1 серпня 2022 року. Понад 30 млн тонн зерна було доставлено морем, незважаючи на постійний саботаж росії роботи «угоди», яка в результаті припинила своє існування [10] 60% вирушили до країн Африки та Азії. Хоча у світі потреба набагато більша. Україна могла б забезпечити схід не менше 57 мільйонів тонн, якби росіяни не перекрили зерновий коридор. Уже у вересні 2023 року Україні вдалося експортувати 4,2 млн тонн сільськогосподарської продукції, що лише на 3% менше аналогічного показника попереднього місяця. Однак такі показники залишаються майже в 2 рази нижчими за максимально можливі [13]. Станом на листопад 2023 року Україна посідає третє місце серед найбільших постачальників сільськогосподарської продукції до ЄС (після Бразилії та Великої Британії). Україна самостійно забезпечила зерновий коридор у Чорному морі, і з 8 серпня 2023 року через український морський коридор без Росії пройшли 200 суден на вихід із портів і 226 суден – на захід.

Станом на 4 грудня 2023 року Україна вже експортувала морем понад 7 млн тонн, з них майже 5 млн тонн – агроекспорт.

Відносини з країнами-партнерами під час війни та їхня допомога Україні не зовсім гладкі й супроводжуються постійними колізіями, що ще більше негативно впливало на рівень конкурентоспроможності української аграрної продукції. Останній приклад – невиконання положень спеціальної угоди з ЄС про лібералізацію автомобільного транспорту, відомої як «транспортний безвіз»; блокування українського кордону польськими перевізниками з вимогою скасування «безвізу». Тільки економіці України збитки від протестів лише польських перевізників 22 листопада 2023 року вже становлять понад €400 млн] і супроводжуються смертю кількох українських водіїв у чергах на кордоні. Слід заслужено привітати витримку України в цій ситуації – зрозуміло, що удар на кордоні є черговою провокацією Росії з метою зірвати партнерство між Польщею та Україною.

Крім того, з квітня 2022 року по березень 2023 року через «Шляхи солідарності», ініційовані ЄС, покликані допомогти Україні експортувати сільськогосподарську продукцію, було експортовано понад 32 млн тонн зернових та олійних культур (очікувалося 20 млн тонн зерна). експортуватись на той час), незважаючи на численні блокади кордонів різними країнами [15;17].

Таким чином, сільськогосподарський сектор економіки України вистояв у війні. Але конкурентоспроможність його аграрної продукції внаслідок воєнних дій та їх наслідків значно зменшилась, хоча Україна продовжує залишатись лідером у світовому експорті аграрної продукції за цілою низкою видів аграрної продукції.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

3.1. Розвиток циркулярної економіки та підвищення рівня соціальної відповідальності і впровадження зарубіжного досвіду

Сучасний етап розвитку конкурентної боротьби на міжнародних ринках за кращі позиції характеризується її загостренням. Разом з тим, наростаючі протиріччя між темпами економічного зростання та темпами забруднення навколишнього природного середовища відходами, що утворюються в процесі зазначеного економічного зростання, зумовлюють необхідність кардинальної зміни моделі економіки з традиційної лінійної на нову – циркулярну (або економіку замкненого циклу). Тому цілком об'єктивно в сучасних умовах перевагу на міжнародному ринку буде мати в першу чергу продукція, вироблена підприємствами, що функціонують на засадах циркулярної економіки.

Необхідність переходу на засади циркулярної економіки є об'єктивною. Екологічний слід людства продовжує зростати. Зараз Землі потрібно майже півтора року, щоб відновити те, що ми використовуємо, за рік. Однак важливо зазначити, що екологічний слід людей у розвинених країнах набагато більший, ніж у країнах, що розвиваються. Наприклад, якби всі громадяни світу жили за американськими стандартами, нам знадобилося б понад чотири планети Земля [113, с.12].

Оскільки сучасна економічна модель базується на постійному зростанні, наприкінці 20-го століття стало зрозуміло, що це не може тривати нескінченно. На думку Ellen MacArthur, засновниці фонду підтримки розвитку циркулярної економіки у світі, ваш човен – це весь ваш світ, і те, що ви на нього візьмете, буде всім, що у вас є, аж до останньої краплі палива й останнього пакету їжі. У вас більше нічого немає. Те ж саме з нашою економікою. Вона повністю залежить від обмеженої кількості матерії, яку ми отримали лише один раз за історію [69]. Закономірно, що така важлива проблема як впровадження

циркулярної економіки і її вплив на розвиток економічних процесів і явищ, в т.ч. і на рівень конкурентоспроможності, не могла залишитись поза увагою вчених всього світу. Наприклад, Ewa Sufin-Jacquemart зазначає, що і сьогодні все більше уваги приділяється новим моделям економіки. Вони мають допомогти нам вибратися з глухого кута, в який ми були загнані роками бурхливого розвитку економіки, заснованої на інтенсивному використанні викопного палива та інших невідновлюваних ресурсів. Прикладом альтернативи є модель циркулярної економіки, яка є не лише університетським утвором, але, як у Франції, стратегічною метою політичної діяльності [107]. M.Raftowich-Filipkiewicz підкреслює, що циркулярна економіка, хоча й не є новою концепцією в літературі, як практична аплікація зрівноваженого розвитку є викликом, але також і необхідністю зміни поточних парадигм управління та переходу від лінійної моделі до циркулярної. Тільки така модель здатна забезпечити тривалість екологічної безпеки [101]. Разом з цим, зрозуміло, що підприємство, яке функціонує на засадах циркулярної економіки, має конкурентні переваги над підприємством, що функціонує на засадах традиційної лінійної економіки, що впливає із самої сутності конкуренції та конкурентоспроможності. «Розвиток ринку і конкурентного середовища нерозривно пов'язаний із розвитком внутрішньогалузевої конкуренції, тобто є суперництво між організаціями, що виробляють однакову або взаємозамінну продукцію» [36, с.207]. Циркулярна економіка якраз і може забезпечити виконання зазначених умов і створення відповідних конкурентних переваг. Конкурентна перевага — обмежене в часі явище, зумовлене діями конкурентів і змінами в структурі галузі [81, с.5]. Дослідження підтверджують, що циркулярна економіка сприяє підвищенню конкурентоспроможності та формуванню конкурентної стійкості компаній [108]. Циркулярна економіка у найближчому майбутньому буде визначати конкурентоспроможність країн [7].

В економічній літературі в контексті конкурентоспроможності переважно мається на увазі конкурентоспроможність підприємства, галузі, країни [57, с.26]. Логіка речей дозволяє зробити висновок про детермінуючу роль

конкуентоспроможності продукції у формуванні конкурентоспроможності підприємства, галузі, країни. Тому циркулярна економіка як нова модель економіки, що передбачає зовсім інші, у порівнянні із традиційними, способи виробництва продукції на основі уникнення утворення відходів або їх повторного використання, підносить рівень конкурентоспроможності продукції на цілком новий рівень, що особливо стосується аграрної продукції, традиційне виробництво якої пов'язано із утворенням значної кількості відходів.

Першими країнами, які запровадили пілотні проекти на основі ідеї циркулярної економіки, були Японія, Франція, Німеччина та Нідерланди. Більшість країн ЄС, США, Китай, Японія, Південна Корея та інші країни розвиток циркулярної економіки поставили за пріоритет у своїх довгострокових стратегіях [43]. Китай сьогодні є країною, де ця ідея розвивається найдинамічніше у світі та найбільш масштабно. Китайці визначили вісім секторів економіки, які в майбутньому будуть тісно пов'язані з циркулярною економікою, створюючи інтегровану мікро-, мезо- та макроекономічну сферу на основі екопродуктів і послуг, індустріальних екопарків, екоміст, екорегіонів [101].

У Франції перша публікація в галузі циркулярної економіки Jean-Claude'a Lévy з'явилася в 2009 році під назвою «Циркулярна економіка: нагальна екологічна необхідність?». Ця ідея також була однією з тем т. зв Environment Grenelle у 2007 році – дебатів за участю представників п'яти суб'єктів: держави, органів місцевого самоврядування, неурядових організацій, роботодавців і працівників. У лютому 2013 року було створено Інститут циркулярної економіки, який є чимось середнім між мозковим центром і лобістською групою, що об'єднує підприємства, університети, дослідницькі центри, громадські організації, громадські установи, органи місцевого самоврядування та експертів, зокрема суб'єктів, пов'язаних з сектором управління відходами. Циркулярна економіка повільно стає предметом політики французького уряду [107].

Підкріплена переходом до відновлюваних джерел енергії циркулярна модель охоплює економічний, природний і соціальний капітал [11, с.54]. Тому процес впровадження циркулярної економіки супроводжується підвищенням рівня соціальної відповідальності підприємств та реалізацією концепції зрівноваженого розвитку. Понад десять років тому термін корпоративна соціальна відповідальність (corporate social responsibility – CSR) увійшов у лексику. Резолюція ООН заклала наріжний камінь сучасної політики зрівноваженого розвитку, вказавши 17 цілей, яких необхідно досягти до 2030 року (UN 2030 Sustainable Development Goals). Ці цілі були прийняті всіма 193 державами-членами, і їх виконання контролюється. Наразі відповідальність бізнесу представлена у формі узгодженої політики ESG (Environment Society Governance - управління навколишнім суспільством), що підлягає звітуванню відповідно до, серед іншого, з міжнародним стандартом Global Reporting Initiative – GRI (Global Reporting Initiative), принципами інтегрованої звітності або керівними принципами Європейської Комісії [103].

Нагромадження у навколишньому середовищі відходів виробництва і побуту відбувається дедалі інтенсивніше. Щорічно у світі утворюється 2 млрд. тонн лише побутових відходів, і ця кількість збільшується з кожним роком. За прогнозами Світового банку, до 2030 року кількість відходів може вирости до 2,58 млрд. т, а до 2050-го — до 3,77 млрд. т. Тверді комунально-побутові відходи зазвичай становлять менше 5% загальної кількості відходів (сміття), вироблених у країні. Чинником 30-35% відходів у більшості розвинених країн є будівельний сектор економіки і у деяких країнах будівельне сміття становить більше 90% усіх відходів. Лише у Китаї більше половини відходів утворюють сільське господарство та промисловість [38].

Ідея циркулярної (зацикленої, кругової) економіки походить від промислової екології та інших концепцій, які розвивалися з 1970-х років, особливо після великої енергетичної кризи 1973 року. До них належали концепції: «cradle to cradle» (від колиски до колиски), яку формалізували у 2002 році Michael Braungart і William McDonougha; регенеративний дизайн, що його

створив John T. Lyle; біомімікрія, яку сформувала Janine Benyus; «блакитна економіка», яку започатковав бельгійський бізнесмен Gunter Pauli. Не дивлячись на досить різні назви, суть цих концепцій є дуже подібною.

Промислова екологія — наука про матеріальні та енергетичні потоки у промислових системах. Підхід спрямований на створення замкнутого циклу процесу, де відходи одного слугують сировиною для іншого, таким чином усуваючи небажані побічні продукти.

Cradle to Cradle [від колуки до колуки] (C2C) — це концепція та протокол сертифікації, які розробили німецький хімік Michael Braungart і американський архітектор William McDonough. Це філософія дизайну, яка розглядає всі матеріали, що використовуються в промислових і комерційних процесах, як сировину, що поділяється на дві основні категорії: технічні та біологічні. Принципи Cradle to Cradle зосереджені на розробці продуктів із позитивним впливом на навколишнє середовище та зменшенні негативного впливу торгівлі завдяки підвищенню ефективності [109].

Регенеративне проектування (дизайн). У 1970-х роках американський викладач ландшафтної архітектури J.T. Lyle почав розвивати ідею «регенеративного дизайну», і цілком імовірно, що цим він заклав основи для принципів циркулярної економіки. Lyle Center for Regenerative Studies займається навчанням у сфері регенеративного дизайну [91].

Біомімікрія — це новий спосіб спостерігати та цінувати природу. Він представляє погляди епохи, яка ґрунтується не на тому, що ми можемо видобути зі світу природи, а на тому, чого ми можемо навчитися з нього [96]. Janine Benyus, авторка книги «Біомімікрія: інновації, натхненні природою», описує цей підхід як «нову дисципліну, яка досліджує найкращі ідеї живого світу, а потім імітує його форми та процеси для вирішення людських проблем» [54]. Біомімікрія ґрунтується на трьох основних принципах: природа є зразком для наслідування, природа встановлює стандарти «стійкості» і природа цінна для людей не як те, що можна використовувати, а як джерело знань [96].

Блакитна економіка (blue economy) — рух, який започаткував бельгійський бізнесмен Gunter Pauli, заснований на конкретних прикладах, зібраних у звіті під такою ж назвою, поданому до Римського клубу. Згідно з офіційним маніфестом, «використовуючи доступні ресурси в каскадних системах,... відходи одного продукту стають сировиною для нового грошового потоку». Блакитна економіка не переробляє, вона регенерує! Відповідно до 19 основних принципів цієї моделі, підкреслюється, що рішення визначаються місцевим середовищем і фізичними/екологічними умовами, наголошуючи на первинному джерелі енергії [97].

Вся модель циркулярної економіки почерпнута із природного середовища, в якому відходи від одних організмів стають їжею для десятків інших, відходи від яких у свою чергу стають їжею для наступних – і так далі, поки цикл не замкнеться. Однак циркулярна економіка — це набагато більше, ніж природні біологічні процеси, це амбітний проект трансформації всієї системи виробництва та споживання з тим, щоб повністю виключити з неї концепцію відходів, а в довгостроковій перспективі — і видобуток невідновлюваних ресурсів. Завдяки цьому можна буде розірвати залежність (англ. Decoupling) між економічним зростанням та інтенсивним використанням природних ресурсів, необхідних для нашого подальшого функціонування на Землі.

Науку про циркулярне господарювання назвали циркулярною економікою, про яку ще в 1976 році писали швейцарський архітектор Walter Stahel і швейцарський економіст Geneviève Reday-Mulvey [107].

Концепцію циркулярної економіки W.Stahel and G.Reday описали в 1980-х роках як closed-loop economy. При цьому наголос було зроблено не лише на необхідності рециклінгу в економіці, але й на повторному використанні та регенерації виробів; впроваджувались також методи заміни продуктів послугами, що дозволяє «закрити цикли» шляхом подовження їхнього життєвого циклу та запобігання утворенню відходів; запропоновано циркулярну економіку визначати як економічну модель, тобто «економіку,

засновану на спіральній системі», в якій потік матеріалів і енергії мінімізується без погіршення стану навколишнього середовища, і в той же час не обмежує економічного зростання чи соціального та технічного прогресу [105].

Циркулярна економіка як стратегія розвитку була визначена в 2011 році як така, що максимізує ефективність використання ресурсів і мінімізує виробництво відходів у контексті зрівноваженого економічного та соціального розвитку. Спочатку діяльність стосувалася в основному управління відходами, потім мінімізації споживання ресурсів, у тому числі енергії, а потім і використання відходів як ресурсів. Сучасне розуміння сутності циркулярної економіки переважно схиляється до сприйняття її і як концепції, і як моделі господарювання. «Циркулярна економіка – це переважно ефективне використання ресурсів, і, перш за все, нова глобальна економічна модель, у якій шукаються рішення типу „win-win”, тобто економічно та екологічно ефективні» [84, с.5].

Циркулярна економіка ґрунтується на трьох принципах, функціонування на основі яких дозволяє підприємству здобувати нові конкурентні переваги на ринку своєї продукції.

По-перше, це — зменшення кількості відходів чи взагалі їх ліквідація. Позитивний ефект для навколишнього середовища і людей повинен виникати при кожній наступній трансформації продукту — розбиранні, переробці, ремонті або модернізації, пристосуванні продукту або його окремих компонентів і сировини для повторного використання для аналогічних або зовсім інших цілей, що в цілому в значній мірі залежить від успішності початкового варіанту дизайну продукту.

По-друге, продукти та матеріали мають бути в постійному використанні в екосистемі. Біологічні матеріали, такі як їжа чи одяг з натуральних тканин, повертаються в екосистему природним способом — через розкладання

По-третє, енергія, яку використовують в моделі циркулярної економіки, має бути відновлюваною. Це зменшує залежність від вичерпних ресурсів (наприклад, нафти) й підвищує стійкість системи.

Циркулярна економіка, таким чином, означає піклування про найменше можливе споживання природних ресурсів, використання відновлюваних ресурсів у спосіб, який гарантує їх відновлення, передбачає еко-дизайн і чисте виробництво, використання енергії з відновлюваних джерел, споживання, яке поважає довкілля, використання відходів як сировини та їх переробку без негативних зовнішніх ефектів.

Концепція циркулярної економіки досить органічно вписується у концепцію зрівноваженого розвитку, оскільки передбачає органічне поєднання розвитку економічної і екологічної сфер життєдіяльності людини.

Дослідження McKinsey вказує на те, що у 2009 році майже 80% респондентів на питання, чи принесе діяльність ESG значну користь у довгостроковій перспективі, відповіли ствердно. У 2019 році на це запитання позитивно відповіли майже 100% респондентів [93]. Сучасні споживачі та працівники очікують прозорих дій у сфері ESG. Зрештою, важливий ефект: відхід від принципу Фрідмана про створення вартості лише для власників та акціонерів на користь все більш поширеного переконання, що завдання бізнесу полягає у створенні вартості для всіх зацікавлених сторін. Пріоритети? Люди, планета, мета, прибуток. У такому порядку» [103].

Перехід до циркулярної економіки непростий і, на жаль, не може відбутися миттєво. Чи варті того потрібні зусилля?

Відповідь на кліматичну кризу. Найбільш очевидним результатом переходу до циркулярної економіки є те, що такий перехід приносить користь навколишньому середовищу та покращує нашу забезпеченість сировиною. Це, у свою чергу, призводить до зменшення конкуренції за обмежені матеріали та знижує.

Ефективність для нашого часу. Завдяки належному ланцюжку постачання та управлінню життєвим циклом продукту ми можемо гарантувати, що вартість ваших продуктів буде стабільною. Це масштабує прибуток і рентабельність інвестицій у бік інновацій.

Нарощування інтелектуального капіталу та позиціонування лідера змін. Побудова циклічного ноу-хау в області нових матеріалів, технологій, знання потреб ринку дає компаніям шанс перепозиціонувати себе поза існуючою системою ринкових сил і зайняти кращу конкурентну позицію.

Нові ринкові ніші, можливість виходу на нові ринки. Розвиток інновацій у секторах дизайну, переробки, ремонту, переробки, біоекономіки та підприємництва на практиці означає створення нових ринків і нових продуктів і підвищення вартості компаній/

Підвищення рентабельності. Компанії, які зосереджені на екоінноваціях, ростуть зі швидкістю понад 15-20% на рік. І, що важливіше, вони є вдвічі більш стійкі до кризових явищ.

Капітал для розвитку та співфінансування. Нові горизонти Європейського Союзу надають пріоритет у розвитку відповідно до принципів циркулярності. Галузі і підприємства, які адаптуються до цих пріоритетів, можуть розраховувати на величезні фінансові ресурси (100 млрд євро).

Адаптація до змін законодавства та зниження операційного ризику

Законодавчі зміни – це не лише обмеження, це можливість скористатися новими ринковими нішами, створеними в результаті цих змін, а й очікування споживачів. Адаптація до мінливого законодавства також означає уникнення фінансових санкцій.

Використання синергії партнерства та зниження репутаційного ризику. Перехід до екологічно стійкої сторони бізнесу забезпечує захист від зниження інтересу та довіри партнерів, постачальників і клієнтів. Це дозволяє створити нову ринкову пропозицію в результаті партнерства та об'єднання потенціалів компаній. Це також привабливий імідж роботодавця, особливо важливий для технологічних і швидкозростаючих компаній.

Незважаючи на низку переваг циркулярної економіки, вона містить і певні ризики. Серед них — нерівномірний розподіл переваг між країнами. Крім цього, великій кількості компаній вигідніше та зручніше працювати «як завжди» [38].

Ще одним недоліком циркулярної економіки є те, що перехід на таку модель пов'язаний із значними витратами у формі інвестицій, необхідних для відповідної трансформації і модернізації виробничої бази підприємства.

Таким чином, органічне поєднання циркуляризації економіки на рівні кожного підприємства із підвищенням рівня його соціальної відповідальності є вагомими чинником підвищення рівня конкурентоспроможності цього підприємства та його продукції, що в особливій мірі стосується аграрної продукції і особливо – на міжнародних ринках.

3.2. Європейська інтеграція України і конкурентоспроможність аграрної продукції.

Не дивлячись на війну, питання підвищення конкурентоспроможності української аграрної продукції не сходять з повістки дня, оскільки для швидкої відбудови у повоєнний період цей сектор економіки має найбільше шансів в силу наявності для цього відповідних умов і традиційно аграрного спрямування української економіки і у довоєнні часи. Звичайно, сировинний напрямок господарювання та експорту не обіцяє країні високих позитивів у перспективі, що засвідчується багаторічною світовою практикою. Але у близькій перспективі перевагу об'єктивно слід віддавати тим галузям, які можуть сприяти наповненню бюджету країни у першу чергу і найшвидше, тим більше – валютними надходженнями. В цьому контексті інтеграція України у європейський економічний простір безпосередньо впливатиме на підвищення рівня конкурентоспроможності її аграрної продукції, оскільки неконкурентоспроможна продукція не буде користуватись попитом. При цьому мова в першу чергу йде про якість продукції, оскільки такий чинник рівня конкурентоспроможності як низька ціна на європейському ринку на сьогодні вже не має вирішального значення.

Процеси інтеграції країн у більш-менш постійні союзи можна спостерігати протягом усього історичного розвитку людства. Останнім часом тема євроінтеграції стає дедалі популярнішою серед українських політиків,

журналістів та науковців, зокрема через розуміння позитивних сторін незалежності та, наприклад, географічного положення щодо Європи. Загалом процеси інтеграції та дезінтеграції є фактично перманентними у світовій історії. Тому, хоча входження України до Європейського Союзу здавалося б віртуальним, реалізація об'єктивних економічних законів з часом перетворить цю віртуальність на реальність. У цьому сенсі цінним для України, а особливо для українського сільського господарства і всього його агробізнесу, є досвід її найближчого сусіда – Польщі, який вона набула в період підготовки до інтеграції з ЄС.

Варто також взяти до уваги той факт, що Україна, як і деякі інші постсоціалістичні країни, може бути привабливою країною для ЄС у сенсі використання її як великого ринку збуту європейської продукції та великого джерела відносно дешевої людської продукції. Дієвим заходом протидії такому прийняттю України може бути підвищення конкурентоспроможності її продукції на європейському ринку шляхом адаптації технологій, якості та вартості до рівня ЄС.

Що стосується українського сільського господарства, то можна відзначити конкурентоспроможність його продукції лише за якістю. Я маю на увазі «екологічний», який є не стільки результатом спеціальних технологій, скільки результатом поганого фінансового стану виробників і, як наслідок, відсутності грошей на закупівлю різної хімії. Слід підкреслити, що Україна має перспективи виходу на світовий та європейський ринок з виробництвом переважно екологічно чистих продуктів харчування.

Отже, виходячи із ситуації в сільському господарстві більш економічно розвинених країн, розташованих в одній кліматичній зоні, можна зробити висновки щодо розвитку ситуації сільського господарства України в майбутньому [64, с. 53]. Такий підхід робить вірогідним те, що через деякий час українське сільське господарство разом із сільським господарством порівнюваних країн належатиме до спільного економічного блоку та піддаватиметься однаковим інструментам впливу з боку аграрної політики.

Звичайно, одні й ті самі процеси в різний час можуть мати і, ймовірно, будуть мати різний масштаб і динаміку. Інше економічне, соціальне та технологічне середовище спричиняє зміну функцій цілей економічної політики.

Зараз нова карта Європи створюється економічними умовами, наприклад, десята частина товарообігу Львівщини припадає на Польщу. В обох країнах цей сектор економіки є дуже значущим. Інтеграція Польщі до Європейського Союзу загострила конкуренцію через вільний рух товарів у країнах ЄС. Якщо буде прийнято рішення про безвізовий перетин кордону між Польщею та Україною і це рішення буде послідовно виконуватися, а не порушуватися, як це відбувається зараз, виробництво продуктів харчування з ЄС створить потужну конкуренцію на внутрішньому ринку України. Невиконання цього створить ускладнення для «сірої зони» економіки та загальмує розвиток сільського господарства польського прикордоння, тоді як можна очікувати певного підвищення економіки українського сільського господарства прикордонної зони.

Проведені дослідження показують, що оцінка поточної ситуації не є і не може бути однозначною. Розглянуті наслідки процесу реформування аграрної економіки в Україні можна в основному поділити на дві основні групи з точки зору оцінки безпосередніх результатів реформування та факторів, що на них впливають. Визначальними тут є дві позиції, з яких слід розглядати сучасні зміни в харчовій економіці: соціально-політична (щодо основних явищ і процесів) і соціально-економічна (щодо їх ефективності). Соціально-політичний чинник є однією з визначальних посилок, що формулюють соціально-економічний ефект від реалізації потенційних можливостей реформи. У цьому плані цей фактор є домінуючим у кожній галузі сучасної економіки України. Це означає, що результуюча складова розвитку аграрних відносин є, з одного боку, похідною і залежить від неї, а з іншого – є її мірилом, критерієм оцінки не потенційного соціально-економічного ефекту, а справжній, на кожному етапі. Щоправда, в Україні соціально-політична складова розвивалася швидше з разючим зниженням її ефективності. Однак це не означає, що така

ситуація є правильною, оскільки політичні гасла про приватизацію чи навіть її проведення ніколи не вирішують проблеми економічної незалежності та безпеки продовольчого господарства країни.

Результатом процесу маркетизації сільського господарства в Україні стало створення такої форми господарської діяльності, як особисте селянське господарство. Проте розвиток цієї форми розвитку сільського господарства не дав результатів і не приніс очікуваних результатів через відсутність матеріального забезпечення. Крім того, підйом сільського господарства розорював ті великі сільськогосподарські господарства, що діяли раніше. Негативною рисою сучасного сільського господарства та всієї продовольчої економіки є низький рівень розвитку інтеграційних процесів та горизонтальної та вертикальної кооперації. Ринкова інфраструктура практично відсутня - в країні майже 800 фондових бірж, у тому числі 48 суто аграрних, а в сільському господарстві працюють близько 100. Проте вони не виконують своїх біржових функцій - перспективної та експансивної торгівлі.

Очевидно, що, по-перше, необхідно мати на увазі, що кожен іноземний інвестор насамперед дбає про свої інтереси і ні в якому разі не діє альтруїстично, по-друге, проникнення іноземних інвесторів в країну не повинно бути неконтрольованим процесом. Крім того, існують негативні наслідки іноземного інвестування: переведення частини доходів за кордон, витіснення з ринку вітчизняних виробників і постачальників, посилення залежності країни від іноземного капіталу, підвищення рівня конкуренції на ринку, посилення експлуатації природні ресурси, негативний екологічний вплив тощо. Тільки за умови успішного використання всієї системи стимулів, обмежень і пільг можна досягти оптимального поєднання інтересів іноземного інвестора і платника, хоча Україна вважається однією з найризикованіших країн Східної Європи з точки зору іноземних інвестицій. За оцінками «Інституційного інвестора», у рейтингу привабливості для іноземного інвестування серед 136 країн світу Україна посідає 112 місце, що є результатом наявності таких негативних рис інвестиційного клімату, як: політико-правові та

макроекономічні нестабільність, економічна криза, низький рівень розвитку комунікацій, збільшення зовнішнього боргу, наявність бюджетного дефіциту, платіжна криза, недостатній рівень інфраструктури, недостатня фінансова та виконавча дисципліна, відсутність ділової етики.

Сільське господарство має стати продуктивною та конкурентоспроможною галуззю економічної системи країни. Цього можна досягти:

- стабілізація економіки, переведення її в прогнозовану;
- зменшення бар'єрів для імпорту та усунення корупції;
- зменшення розміру податків та зниження податкових ставок;
- ліквідація спеціальних пільг для певної кількості підприємств;
- трансформація «тіньової» економіки в офіційну.

По-друге, Європейський Союз може допомогти Україні мобілізувати всю енергію суспільства для завершення процесу трансформації та привести країну до досягнення її довгострокової мети – інтеграції з ЄС.

Україна певною мірою і деякий час буде тягарем для ЄС, але згодом стане його силою, тому що:

- має населення з відносно високим рівнем освіти;
- має мережу науково-дослідних інститутів, яку можна повернути до життя;
- має найкращу у світі землю;
- уклав угоди про дружбу з усіма своїми сусідами;
- не має імперіалістичного чи агресивного минулого;
- досягнуто міжетнічного миру, що в історичному контексті є винятковим досягненням. Єдиною проблемою для України наразі є війна, у перемозі у якій ніхто не сумнівається, але це потребує часу і значних коштів.

Ринок сільськогосподарської продукції разом із багатим інструментарієм Спільної аграрної політики має зміцнити стабільність українського сільського господарства, але не стане її гарантом. Певну надію можна пов'язувати зі змінами в європейській політиці, які відбуваються вже деякий час і стосуються сільського господарства та сільських регіонів. Якщо напрямок цих змін

збережеться, українське сільське господарство матиме коротший шлях для адаптації до сільського господарства ЄС [63, с.48].

Для України немає іншої альтернативи, окрім як йти за західним вибором, як це зробила Польща. Сьогодні не можна просто копіювати зарубіжний досвід, але й не можна робити вигляд, що його не бачать і не використовують.

3.3. Зміна моделі господарювання як умова підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції України на міжнародних ринках

Економічні явища і процеси відбуваються в умовах певного середовища. Це стосується і підвищення конкурентоспроможності української аграрної продукції, процес якого відбувається в умовах функціонування певної економічної моделі. Покращення цієї моделі формує можливості для підвищення конкурентоспроможності продукції кожного підприємства та країни в цілому на основі створення сприятливих умов для існує велика кількість моделей економіки, які функціонують у різних країнах, демонструючи різний рівень їх ефективності, яка визначає відповідний рівень їх конкурентоспроможності. Проблема полягає у виділенні найбільш порівняно ефективних моделей економіки та оцінці можливостей їх застосування у різних країнах. в т.ч. і в Україні.

Враховуючи існуючі підходи до трактування сутності моделі економіки і адекватне реальності її розуміння, остаточним варіантом її дефініції видається логічним вважати такий, за яким моделлю економіки можна вважати певну економічну систему як сукупність усіх форм і видів економічної діяльності людей та їх взаємодії, спрямованої на виробництво товарів і послуг, їх обмін, розподіл і споживання та формування і використання відповідного механізму регулювання цієї діяльності. Поняття моделі економіки слід відрізняти від поняття економічної моделі, оскільки остання є лише спрощеним представленням економічного процесу чи явища та взаємозв'язку між різними

змінними, що з певним рівнем абстрагування від безконечно різноманітної реальності пояснює, як функціонує економіка чи певне конкретне явище в ній.

В найбільш загальному вигляді всі моделі економіки є зміст розділити на дві групи: на традиційні (з домінуванням контролю держави) та ліберальні (зі зменшенням ролі держави) моделі. До країн, де переважає перша, відносять, зокрема, Японію на Німеччину, до других – англосаксів та Францію. Традиційні моделі ліпше забезпечують інтереси нації, у той час, як ліберальні є більш оптимальними для накопичення капіталу олігархічними структурами та великими капіталовласниками, як правило у збиток населенню [33]:

Якщо говорити про критерій способу їх функціонування, то реально існуючі економіки можна розділити на п'ять груп: ринкові економіки англосаксонського типу, економіки європейського капіталізму рейнського (континентального) типу та скандинавські (соціал-демократичний) капіталізм. Крім них, можна виділити дві групи країн з чітко вираженою державною активністю у своїх моделях економіки: державний капіталізм і ринкова економіка з домінуванням автократичної держави [111].

У рейнському капіталізмі (Німеччина, Австрія, Швейцарія) розвинені захисні функції держави, держава уможлиблює чесну конкуренцію на ринку продуктів і факторів виробництва, забезпечує узгоджену валютну систему, грошову систему та систему міжнародних розрахунків - з незалежністю центрального банку (середземноморський варіант іноді включається в цю модель) [61, с.80]

У рамках ринкового господарства сучасного світу в різних країнах залежно від національних особливостей розвитку різне співвідношення приватної, колективної та державної власності. Наприклад, в Італії 58 відсотків підприємств є державними, в Ізраїлі 64 відсотки валового національного продукту виробляється в суспільному секторі, в Канаді у ньому зайнято близько 40 відсотків працюючих, у Швейцарії 65 відсотків власності є суспільною [31;34]:

Японська модель — модель регульованого корпоративного капіталізму. Для японської моделі економіки характерний дуже високий рівень розвитку національної самосвідомості, переважання інтересів нації над інтересами конкретної людини [49]. Англосаксонська модель виникла в 1970-х роках у США на основі ідей Фрідмана та економістів Чиказької школи економіки. Загальноприйнятою у цій моделі є мудрість докейнсіанських, ліберальних економічних ідей, які стверджували, що успіх у боротьбі з інфляцією залежить від управління грошовою масою, водночас ефективності використання ресурсів, і що необмежені ринки є найбільш ефективними для цієї мети боротьби з інфляцією [5].

Термін "шведська модель" виник в зв'язку з становленням Швеції як однієї з найрозвинутіших в соціально-економічному відношенні держави. В самому широкому значенні шведська модель - це весь комплекс соціально-економічних і політичних реалій в країні з її високим рівнем життя і широким масштабом соціальної політики. Метою моделі є особиста свобода, соціальна рівність та економічне зростання. Досягнення вищезазначених цілей здійснюється за допомогою тристороннього співробітництва, держави соціального добробуту та економічного контролю [42]

П.Х. Зал і Д. Соскіце використовують дуже простий, майже класичний поділ моделей економіки і, виходячи з типу механізму функціонування, виділяють дві моделі капіталізму: ринкову економіку, засновану на координації, і ліберальну економіку. Критерій поділу тут зведено на мікроекономічний рівень і пов'язано з координацією, що відбувається в п'яти сферах: виробничі відносини, професійна підготовка та освіта, нагляд за власністю, відносини між підприємствами та внутрішні відносини між працівниками даного підприємства [102, с.63].

Капіталізм великих компаній визначається домінуючим становищем найбільших корпорацій, діяльність яких є двигуном економічного розвитку. Це значною мірою базується (наприклад, в англосаксонських країнах) на сильній

позиції менеджерів, розпорошеності акціонерів і великій ролі інституційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, фондів).

У свою чергу, у підприємницькому капіталізмі важливу роль відіграють інноваційні підприємства та локальні центри економічного розвитку (Кремнієва долина, індійський Бангалор).

У моделі ліберальної економіки підприємства координують діяльність в обміні товарами та послугами через ринок, ціни та договірні відносини. У скоординованій моделі ринкової економіки вживаються дії, спрямовані на співпрацю економічних акторів, що підтримується державною допомогою та інститутами соціального діалогу [78, с. 57].

Американська модель — це модель ринкової економіки ліберального типу, виникнення якої датується 1990-ми роками, коли лідерство на міжнародній економічній арені перейшло до США. Ця модель побудована на домінуванні приватної власності, на заохоченні підприємницької діяльності, на досягненні приватного успіху “*homo economicus*” [31, с.134].

Порівняно часто повторюється поділ на чотири моделі капіталізму, засновані на п'яти інституційних областях, а саме: середземноморську, англосаксонську, континентальну (рейнську), нордичну (соціал-демократичну) [58, с.61-74].

Континентальна модель має деякі спільні риси з соціал-демократичною. Вона характеризується вищою зайнятістю та меншим розмахом соціальної держави. Фінансова система є сприятливою для довгострокових стратегій підприємств, переговори щодо заробітної плати координуються, а політика заробітної плати характеризується соціальною солідарністю.

У капіталізмі північного типу існує розгалужена система перерозподілу національного доходу. Соціальні виплати розвинені та поширені, серед капіталістичних економік найвищий відсоток працівників, зайнятих у державному секторі [61, с.80]. На модель вказують як стимул для інших людей у їхніх пошуках кращої соціальної та економічної системи [52].

Подібний до наведеного поділ пропонує В. Amable. Він заснований на інституційній комплементарності (це відносини між двома інституціями, в яких присутність однієї підвищує ефективність іншої). На його думку, існує п'ять моделей капіталізму з особливою інституційною комплементарністю. Це: англосаксонська модель (Велика Британія, США, Австралія, Нова Зеландія, Ірландія); соціал-демократична модель – інакше скандинавська (Швеція, Норвегія, Данія); континентально-європейська модель – інакше рейнська (Франція, Німеччина, Нідерланди, Австрія); середземноморська модель (Греція, Італія, Іспанія, Португалія); азіатська модель (Японія, Корея) [58, с.64].

Саксонська (німецька) модель — модель соціально-ринкового господарювання, яка ґрунтується на наданні всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливості стало розвиватися й успішно конкурувати між собою [34]. Держава не повинна втручатися у вільне ціноутворення, але обов'язково слідкувати за виконанням антимонопольного законодавства. Якраз такий світогляд, реалізований з німецькою ретельністю та послідовністю, дозволив вже під кінець 50-х років зруйнованій Німеччині вийти на 2 місце в світі після США [31].

Середземноморська модель характеризується відносно розвиненим захистом зайнятості з дещо меншим соціальним захистом. Відбувається відносно велика централізація фінансової системи.

Відносно новим елементом підходу до існуючих критеріїв у класифікації економічних систем, є прийняття культури як основи економічної моделі. За культурним критерієм можна виділити чотири моделі ринкової економіки: англосаксонську, нордичну, рейнську та східноазійську [61]. Цей поділ вважається найбільш чітким і виправданим.

Як видно з наведених підходів, при їх в цілому різному характері результати класифікації моделей економіки часто збігаються щодо типу моделі та її назви. Загальною рисою всіх західноєвропейських економік є сполучення ринкового лібералізму і досить жорсткого державного регулювання економіки. Таке сполучення характерне і для французького дирижизму, і для німецької

соціальної ринкової економіки і для англійського “тетчеризму”. Держава в європейській моделі національної економіки активно керує стратегічним розвитком, впливає на ціни, мито, технічні норми, проводить антимонопольну політику [48].

Закономірно може виникнути питання – чому ж тоді інші країни не переходять на найбільш конкурентоспроможну із проаналізованих моделей економіки? Результати п’ятнадцятирічних досліджень Д.Аджемоглу і Дж Робінсона свідчать, що ні географічна, ні культурна гіпотези причин суспільної нерівності, ні гіпотеза невігластва реально не справджуються [4, с.46-63], і що визначальним у формуванні конкретного типу моделі економіки в країні є можливість її впровадження і реалізації, а ступінь свободи здійснення таких кроків у кожній країні формується в залежності від того, який характер мають їх інститути: «Країни вирізняються рівнем економічного успіху, оскільки мають різні інститути, правила, що визначають роботу економіки, та стимули для мотивації людей.» [4, с.67]. Тобто, зазначена принципова різниця між інклюзивними та екстрактивними економічними інститутами є детермінантом, по перше, диверсифікованості моделей економіки, по-друге, їх конкурентоспроможності. Інакше кажучи, конкретна модель економіки у кожній країні формується відповідно до умов, які дозволяють їй сформуватись у тому чи іншому варіанті. «Інклюзивні економічні інститути створюють інклюзивні ринки, які не лише дають людям свободу пошуку професій у житті відповідно до їхніх талантів, а й забезпечують конкурентне середовище що надає їм можливості для цього» [4, с.67, с.70]. При цьому зовсім немає підстав для повної деперсоніфікації цього впливу, оскільки в значній мірі зміна моделі залежить від волі і прагнень людей. Створивши необхідні умови, такі міста як Брюссель та Амстердам на офіційному рівні впровадили у практику їх функціонування засади «пончикової економіки» (англ. - „Doughnut economics”) як альтернативу традиційній лінійній моделі економіки.

В реальних умовах економіка України може і повинна функціонувати та розвиватись на основі моделі із жорстким державним регулюванням з

поступовим переходом до соціально-орієнтованої моделі. На перших етапах цього переходу економіка країни повинна стати низькоенергомісткою, що є цілком можливим на основі задіяння альтернативних відновлюваних джерел енергії і що дозволить впроваджувати у країні найсучасніші моделі, пов'язані із необхідністю врахування об'єктивної потреби у переорієнтації розвитку економіки на зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище, якими є: «зелена економіка» (green economy), низьковуглецева економіка (low-carbon economy), «синя» (blue economy), «економіка на основі зеленого зростання» (green growth), циркулярна економіка, або економіка замкнутого циклу (circular economy), біоекономіка (bioeconomy), економіка вражень (impressions economy), поведінкова економіка (behavioral economy) та ін.

Ситуація вимагає зміни самої філософії економічних моделей, незалежно від їх конкретного виду, в сторону підвищення рівня їх замкненості і циркуляційності та безпечності для навколишнього середовища. Традиційна лінійна модель економіки у всіх її проявах вже себе віджила як з екологічних, так і з соціальних позицій.

Оскільки перехід на нову модель економіки є справою не лише кожного конкретного підприємства, а є справою переважно цілої держави, оскільки потребує відповідної інституціональної та правової підтримки, ефективне здійснення такого переходу у значній мірі залежатиме від рівня розвитку бізнес-партнерства між державою та приватним бізнесом.

ВИСНОВКИ

Актуальність досліджень конкурентоспроможності підприємств та їх продукції є високою практично на всіх етапах розвитку економіки і у всіх її галузях. Йдеться про об'єктивну необхідність і економічну виправданість доцільності проведення економічного аналізу конкурентного середовища функціонування підприємства та конкурентоспроможності його продукції – у випадку конкурентоспроможності аграрної продукції України мова йде про проблему не лише локального, але й глобального значення, якщо брати до уваги роль України у вирішенні продовольчої проблеми світового масштабу.

Процес поступової інтеграції України у світове економічне співтовариство має базуватися на певній спеціалізації української економіки з урахуванням певних конкурентних переваг галузевого рівня. Конкурентні переваги забезпечують ефективну роботу сільськогосподарських підприємств у довгостроковій перспективі, тобто конкурентоспроможність конкретного суб'єкта господарювання значною мірою забезпечується його конкурентними перевагами, завдяки тому, що вони мають можливість запропонувати споживачеві конкретні товари з конкретною для нього цінністю.

З трьох основних теорій національної конкурентоспроможності (макроекономічної), проаналізованих у роботі, таких як: частка на світовому ринку та витрати та ефективність, автор підтримує теорію ефективності. На його думку, вона найкраще відповідає критеріям хорошої економічної теорії, якими є: практичність, вимірність і відокремлення впливу факторів, залежних від волі людини, від інших, на які люди не мають впливу.

Сутність поняття конкурентоспроможності продукції пройшло досить тривалий еволюційний шлях, в результаті якого на сьогодні поняття міжнародної конкурентоспроможності товару є неоднозначним, динамічним і відносним. Сутність абсолютно переважної більшості дефініцій конкурентоспроможності продукції зводиться до здатності цієї продукції займати протягом тривалого часу конкурентні позиції на відповідних ринках аналогічної продукції. Особливості конкурентоспроможності аграрної

продукції на міжнародних ринках зумовлені двома характеристиками - сільськогосподарським походженням цієї продукції та міжнародним характером відповідних ринків, де ця продукція виступає предметом купівлі-продажу.

Оскільки війна взагалі є явище вкрай негативне і як правило спричиняє значну шкоду, від російської воєнної агресії по відношенню до України також закономірно нема чого доброго очікувати. Зрозуміло, що в сучасних умовах шкода, завдана росіянами українській економіці, в т.ч. – її сільському господарству, аж ніяк не може сприяти високому рівню конкурентоспроможності української аграрної продукції, у першу чергу – через її здорожчання внаслідок катастрофічного порушення логістики і через відповідне зменшення обсягів експорту продукції взагалі та збільшення часу його здійснення.

Проте одержані результати розрахунків свідчать про стабільність тенденцій української аграрної продукції до збільшення експансії на зовнішні ринки, не дивлячись на те, що значна територія країни знаходиться під наслідками воєнних дій російських агресорів. Можна з впевненістю стверджувати, що якби не війна, ці показники були б ще набагато кращими, що вселяє надію на швидку і продуктивну відбудову аграрного сектору економіки у післявоєнний період та збільшення експорту аграрної продукції України на зовнішні ринки. Збільшення експорту продукції свідчить про наявність на ній високого попиту на відповідних ринках, який забезпечується конкурентними перевагами зазначеної продукції.

Наслідки повномасштабної війни стали катастрофічними для всієї економіки країни, особливо для сільського господарства через специфіку цієї галузі. Основними викликами для неї під час російської військової агресії є колосальні втрати у вигляді: знищених техніки та споруд (включаючи зерносховища), посівів, іригаційних споруд, переробних підприємств, енергетичних об'єктів, тваринницьких і тваринницьких ферм, запасів зерна та їх розкрадання; зруйнована портова територія та інфраструктура, водойми,

біоресурси; блокада морських портів, що сильно гальмує експорт української сільськогосподарської продукції.

Ці виклики створюють низку проблем для виробників сільськогосподарської продукції через дефіцит фінансових ресурсів, спричинений цими викликами, підвищення цін на добрива, корми та інші технологічно необхідні матеріали; зменшення площі використовуваних територій у зв'язку з їх хімічним забрудненням і механічним руйнуванням і утрудненим доступом до них внаслідок їх щамінування, а сільськогосподарським тваринам - у зв'язку з окупацією території; зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин; складність і подорожчання логістики. Збитки українського сільського господарства від військових дій Росії на її території продовжують зростати, адже війна ще не закінчилася, і це не може не мати впливу на експорт і конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках.

Виклики та пов'язані з ними проблеми розвитку сільського господарства під час війни в Україні мають як внутрішньодержавне, так і світове значення, оскільки український аграрний експорт формує майже половину валютних надходжень країни та посідає значне місце у світовому експорті сільськогосподарської продукції, а зменшення обсягів цього експорту сильно впливає на погіршення фінансового стану сільгоспвиробників, а відповідно і продовольчої продукції в країні та стану продовольчої безпеки в світі, і, відповідно, загострює проблеми голоду для значної частини населення світу.

Реакцією аграрної економіки України на зазначені виклики та пов'язані з ними проблеми є пошук нових можливостей вирішення логістичних проблем, зміна структури виробництва та диверсифікація галузей спеціалізації, у тому числі за рахунок їх високомаржинальної нішізації, активізації органічні та біоенергетичні напрями спеціалізації, що, відповідно, змінить структуру експорту; інтенсивний розвиток переробної промисловості з метою збільшення частки готової продукції з високою доданою вартістю в структурі експорту цієї продукції.

Об'єктивна реальність переконливо свідчить: щоб будь-яке явище розвивалось, потрібні відповідні умови. Підвищення рівня конкурентоспроможності української аграрної продукції не є винятком і не є справою виключно самих виробників продукції чи її експортерів. Оскільки перехід на нову модель економіки є справою не лише кожного конкретного підприємства, а є справою переважно цілої держави, оскільки потребує відповідної інституціональної та правової підтримки, ефективне здійснення такого переходу у значній мірі залежатиме від рівня розвитку бізнес-партнерства між державою та приватним бізнесом. Це саме стосується реалізації курсу України на євроінтеграцію і розширення експансії української аграрної продукції на ринки Європи чи впровадження в країні циркулярної економіки як чинника підвищення рівня конкурентоспроможності української аграрної продукції на міжнародних ринках.

Проведені дослідження свідчать про те, що органічне поєднання циркуляризації економіки на рівні кожного підприємства у органічному поєднанні із підвищенням рівня його соціальної відповідальності є вагомими чинником підвищення рівня конкурентоспроможності цього підприємства та його продукції, що в особливій мірі стосується аграрної продукції і особливо – на міжнародних ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. AgroPOrtal а. Ліссітса: Агросектор вперше за останні 20 років став збитковим. 2023. URL: <https://agroportal.ua/news/eksklyuzivny/lissitsa-agrosektor-vpershe-za-ostanni-20-rokiv-stav-zbitkovim>. (Дата звернення 24.12. 2023).
2. AgroPOrtal б. В Україні збиткових агропідприємств більше, ніж прибуткових. 2023. URL: <https://agroportal.ua/news/finansy/v-ukrajini-zbitkovih-agropidpriyemstv-bilshe-nizh-pributkovih>. (Дата звернення 24.12. 2023).
3. AgroPOrtal в. На межі банкрутства. Втрати прифронтового агробізнесу сягають \$500 на гектар. 2023. URL: <https://agroportal.ua/publishing/na-mezhi-bankrutstva-vtrati-prifrontovogo-agrobiznesu-syagayut-500-na-gektar>. (Дата звернення 24.12. 2023).
4. Аджемоглу, Д. і Робінсон, Дж. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності. 2018. К.: Наш формат. 440 с.
5. Англосаксонська модель. 2020. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Англосаксонська_модель. (Дата звернення 15.03. 2023).
6. Бабенко М. Як очистити сільгоспземлю від мін і забруднення, скільки це коштує і хто за все заплатить. 2023. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/zabrudnennya-gruntiv-i-rozminuvannya-silgospzemli-v-ukrayini-pid-chas-vijni/>. (Дата звернення 24.10. 2023).
7. Баюра Д. Циркулярна економіка – майбутнє успішної України. 2021. URL: <https://e-b.com.ua/cirkulyarna-ekonomikamaibutnje-uspisnoyi-ukrayini-2167>. [Дата звернення 15.07. 2023].
8. Галузь тваринництва в Україні: які проблеми та перспективи можна очікувати в майбутньому. 2023. URL: <https://bizagro.com.ua/galuz-tvarinnitstva-v-ukrayini-yaki-problemi-ta-perspektivi-mozhna-ochikuvati-v-majbutnomu/> [Дата звернення 15.12. 2023].
9. Гвоздьова О. Експорт з України під час війни: як змінилась структура постачань української продукції за кордон. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>. [Дата звернення 15.02. 2023].

10. Гордійчук Д. День народження «зернового коридору» і день кінця. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/18/702321/>. [Дата звернення 15.11. 2023].
11. Гурочкіна, В. В., Будзинська, М.С. Циркулярна економіка: українські реалії та можливості для промислових підприємств. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. № 5, с. 52-64.
12. Даниленко А. Організаційно-економічні принципи реалізації експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2013. Вип. 11(106). с. 5-10.
13. Експорт агропромислової продукції залишається відносно стабільним – УКАБ. 2023. URL: <https://bizagro.com.ua/eksport-agropromislovoyi-produktsiyi-zalishayetsya-vidnosno-stabilnim-ukab/>. [Дата звернення 15.11. 2023].
14. Експортний потенціал Львівщини. 2023. URL: https://drive.google.com/drive/folders/1YqSjVo7h7EMRwsDZeGqw_FsCZHuHzwYt. [Дата звернення 15.12. 2023].
15. Експортний потенціал українських портів зменшився на 40% – Кубраков. 2023. URL: <https://bizagro.com.ua/eksportnij-potentsial-ukrayinskih-portiv-zmenshivsya-na-40-kubrakov/>. [Дата звернення 15.11. 2023].
16. Задоя А. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура та тенденції. *Академічний огляд*. 2016, № 2 (45), с.110-117.
17. Зеленюк Х. Зернова блокада: чому українській агропродукції закривають шлях до Євросоюзу. 2023. URL: <https://tsn.ua/exclusive/zernova-blokada-chomu-ukrayinskiy-agroprodukcii-zakrivayut-shlyah-do-yevrosoyuzu-2318050.html>. [Дата звернення 15.11. 2023].
18. Зовнішня торгівля товарами Львівської області за країнами світу. 2022. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/grtovar/timpexrmapGroup_LO.asp?rozd_tov=0&lang=ua. [Дата звернення 17.10. 2023].
19. Кіщак В. Росія окупувала території України, на яких природних ресурсів мінімум на \$12,4 трлн. Інфографіка. 2022. <https://forbes.ua/news/rosiya->

okupuvala-teritorii-ukraini-na-yakikh-prirodnikh-resursiv-minimum-na-124-trln-infografika-11082022-7630. [Дата звернення 15.11. 2023].

20. Кириченко А . 2023 Підраховано прямі збитки агросектору через війну: в яких регіонах найважче. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/pidrahovano-pryami-zbitki-agrosektoru-cherez-viynu-v-yakih-regionah-nayvazhche-12225177.html>. [Дата звернення 15.11. 2023].

21. Кравченко В. 2022. Сутінки агрохолдингів: як війна змінить сільське господарство України. І чому держава зрештою витіснить з АПК великі приватні компанії. 2023. URL: <https://mind.ua/publications/20245288-sutinki-agroholdingiv-yak-vijna-zminit-silске-gospodarstvo-ukrayini>. [Дата звернення 14.11. 2023].

22. Краснікова Н, Дзяд О., Македон В. та ін. Світ на порозі змін. Дніпро, 2021, 278 с.

23. Красноручський О.О., Зайцев Ю.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1, № 1. С. 100–113.

24. Красноручський О. Проблеми реалізації сучасної доктрини розвитку агропромислового комплексу. *Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність і тенденції глобалізації: зб. тез шостої доповіді Наук.-практ. молоді вчені*. Частина 1. 2009., с.125-127

25. Кваша С. М., Голомша Н. Й. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку. *Економіка АПК*. 2006. № 5. С.99-104.

26. Кваша С., Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ. *Економіка України*. 2003. №. 10. с.79-85.

27. Лагутін В. Конкурентна державна політика: механізм реалізації. *Вісник КНЕУ*. 2016. № 4. с.22-37.

28. Легеза Д.Г. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2011. №4(20), с.69-77.

29. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія та механізми. К.: Інститут аграрної економіки. 2007, 270 с.
30. Матвеев М. Сільське господарство та ринок сільськогосподарських земель України: вплив війни Аналітика. Ринок землі 2023. URL: <https://voxukraine.org/silске-gospodarstvo-ta-rynok-silskogospodarskyh-zemel-ukrayiny-vplyv-vijny>. [Дата звернення 14.11. 2023].
31. Мейш А. В. Матвійчук О. В. Моделі та типи національних економік. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019, №4 (1). С.132-135.
32. Михайленко О. Конкурентоспроможність аграрної продукції України на світових ринках. [В:] *Світ на порозі змін*. 2021. С.122-165.
33. Набока, О. В. Україна та виклики сучасного глобального капіталізму. *«Гілея (науковий вісник)»: Збірник наукових праць*. К., 2008, №14, 138с.
34. Національні моделі ринкової економіки. 2020. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Національні_моделі_ринкової_економіки](https://uk.wikipedia.org/wiki/Національні_моделі_ринкової_економіки). (Дата звернення 10.04. 2023).
35. Негрей М. В., Тараненко А. А. Аграрний сектор Екрані в умовах війни: проблеми та перспективи ukrainian agricultural sector in war time: problems and prospects. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск № 40. URL: <file:///C:/Users/Admin/Downloads/1474-Текст%20статті-1417-1-10-20220731.pdf>. (Дата звернення 10.04.2023). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-38>.
36. Нечипоренко, В.В., Конкуренція і конкурентоспроможність на аграрному ринку України. *Економіка та управління підприємствами*, 2018. №14, с. 206-210.
37. Павлова В.А., Кузьменко О.В, Орлова В.М., Рижкова Г.А. Конкурентоспроможність підприємства, менеджмент, оцінка, стратегія: моногр. Д.: ДУЕП. 2011, 325 с.
38. Панасицька, О. Менше відходів — більше ресурсів: як працює розширена відповідальність виробника у контексті циркулярної економіки. 2022. URL: <https://voxukraine.org/menshe-vidhodiv-bilshe-resursiv-yak-pratsyuje-rozshyrena>

vidpovidalnist-vyrobnyka-u-konteksti-tsyrukulyarnoyi-ekonomiky. [Дата звернення 15.07. 2023].

39. Пєсковський П.А. Методичні основи сучасних досліджень аграрної економіки. Матеріали Міжнар. Наук.-теор. конф. Частина 2. 2005, с.112-115.

40. Рік війни в цифрах для агросектору. 2022. URL: https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/rik_viyni_v_tsifrakh_dlya_agrosektoru. [Дата звернення 15.07. 2023].

41. РФ вкрала українське зерно на \$1 млрд. 2023. URL: <https://usm.media/rf-vkrala-ukrainske-zerno-na-1-mlrd/>. [Дата звернення 15.12. 2023].

42. Скандинавська модель суспільства. 2020. URL: <https://ndla.no/subject:27e8623d-c092-4f00-9a6f-066438d6c466/topic:5421706c-9d71-42a4-9347-349350dc7603/resource:3919680b-9f01-4112-89a8-66e45ebf5c72>. (Дата звернення 27.07. 2023).

43. Скопенко Н.С. Запровадження циркулярної економіки – шлях до зростання конкурентоспроможності та сталого розвитку. 2021. URL: [Дата звернення 19.07. 2023].

44. Слово і Діло. Скільки аграрної продукції Україна експортувала через порти за час війни. 2023. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2023/10/13/infografika/ekonomika/skilky-ahrarnoyi-produkcziyi-ukrayina-eksportovala-cherez-porty-chas-vijny> [Дата звернення 15. 12. 2023].

45. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теорія, методологія, практика. Тенопільський економічний університет Тернопіль: Економічна думка. 2008, 569 с.

46. Тенденції розвитку сільського господарства Львівської області протягом 2010-2022 років. URL: <https://drive.google.com/file/d/1tK1N8JzUTIJzN786M0B5ss7F10IFGu7x/view>. [Дата звернення 15. 12. 2023].

47. Терещук А. Топ-10 країн-імпортерів української аграрної продукції під час війни. 2023. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/top10->

- krayinimporteriv-ukrayinskoyi-agrarnoyi-produkciyi-pid-chas-viyni.html [Дата звернення 15. 12. 2023].
48. Черевко Г.В., Коцай В. Циркулярна економіка, соціальна відповідальність та конкурентоспроможність підприємства. *Аграрна економіка*. 2023. Т.16. №3-4. Р. 15-26.
49. Японська модель економіки. 2019. URL: <https://www.google.com/search?q=Японська+модель+економіки>. (Дата звернення 28.07. 2023).
50. Яценко О.М. Конкурентоспроможність сфер сільського господарства в умовах глобалізації ринків продовольства. *Економіка АПК*, 2013. № 1, с.31-38.
51. Яців І.Б. Особливості концентрації виробництва та її вплив на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК*, 2018, Т.28, №1, с.278-285.
52. Adamowicz M., Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1999, № 2-3, s. 3-17.
53. Agriculture: priorities for sustainable investments to aid Ukraine's recovery 2023. URL: https://en.ecoaction.org.ua/agri-priorities-sustainable-ukraine.html?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA9ourBhAVEiwA3L5RFinX2OYzXuZqkOUJwcl6qmk1KSEbzHJXkzAwEiIUzwy7fw5cAknNNBoCbTIQAvD_BwE. [Дата звернення 15. 12. 2023].
54. Benyus J.M., *Biomimicry: Innovations, Inspired by Nature*. 2002. 320 p.
55. Bieńkowski W. Rola polityki rządowej w poprawie konkurencyjności kraju w warunkach globalizacji i integracji regionalnej, *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej*, 2001, № 32, s.9-21
56. Borowski J. *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, 2008, s.188-199.
57. Borowski J. *Koncepcje teoretyczne konkurencyjności międzynarodowej*. Optimum. *Studia ekonomiczne*. 2015, №4 (76), s.25-42. DOI: 10.15290/ose.2015.04.76.02.

58. Borowski J., Maszczyk P., Olipra J. Modele kapitalizmu a zmienność wzrostu gospodarczego w wybranych krajach. *Studia Ekonomiczne*. 2015. №213, s.61 – 74.
59. Bossak J. Bieńkowski W. Międzynarodowa zdolność kraju i przedsiębiorstwa. *Wyzwania dla Polski u progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa. 2004, 488 s.
60. Cel dydaktyczny. URL: <https://openstax.org/books/mikroekonomia-podstawy/pages/7-1-specyfika-konkurencji-doskonalej-jako-struktury-ryнку> (Дата звернення: 15.02.2023).
61. Chmielak A. Modele gospodarki rynkowej a tworzenie dobrobytu. *Rozpr. dokt. Białystok: UwB*. 2018. 250 s.
62. Clark J. M. Toward a Concept of Workable Competition, *The American Economic Review*, 194 p.
63. Czerewko G. Rolnictwo Ukrainy w perspektywie wchodzenia do Unii Europejskiej. *Nauka i oświata 2003: materiały międzynarodowej konferencji naukowopraktycznej*. *Ekonomika, Dnipropetrowsk–Doneck–Charkiw*. T. 20, 2003, s. 47- 49.
64. Czerewko G., Horbonos F. Społeczno-ekonomiczny rozwój sektora agrarnego w kontekście integracji europejskiej: doświadczenie Polski i problemy Ukrainy. *Roczniki Naukowe*. 2005, №7, s. 51-58.
65. Czerewko G., Onyśko S., Dobrianskyj O. Ukraina w drodze do unii europejskiej: problemy i perspektywy na tle doświadczenia Polski. *Roczniki Naukowe*. 2006, №7, s. 17-37.
66. Delgado M., Ketels Ch., Porter M., Stern S. The Determinants of National Competitiveness NBER Working Papers Series, Working Paper 18249. 2012, 48 p.
67. Dobre praktyki. Analiza konkurencji na rynku - od czego zacząć? (2019). 45. URL: <https://www.szef-sprzedazy.pl/dobre-praktyki/analiza-konkurencji-na-rynku-od-czego-zaczac> (Дата звернення: 10.08.2023).
68. Dwyer L., Ch. Kim. Destination Competitiveness: Determinants and Indicators. *Current Issues in Tourism*. 2003. №6(5), p.369-414.

69. Ellen MacArthur Foundation, Towards the circular economy: Economic and business rationale for an accelerated transition. 2012. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/Ellen-MacArthur-Foundation-Towards-the-Circular-Economy-vol.1.pdf>. (Дата звернення: 10.08.2023).
70. Eynern G., Konkurrenz, w: Wörterbuch der Soziologie, pod red. W. Bernsdorfa, Stuttgart, 1969, 585 s.
71. FAO. Ukraine: Impact of the war on agriculture and rural livelihoods in Ukraine – Findings of a nation-wide rural household survey, 2022. Rome. <https://doi.org/10.4060/cc3311en> (Дата звернення: 10.08.2023).
72. Global Competitiveness Report. Special Edition 2020. World Economic Forum, Geneva, Switzerland. 2020, 95 p.
73. Gorynia M. Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, 1998, 468 s.
74. Gorynia M., Łażniewska E. Kompendium wiedzy o konkurencyjności. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2009, 12 s.
75. Heuss E. Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik des Oligopolst w: Grundlagen der Wettbewerbspolitik, pod red. H. K. Schneidera, Berlin, 1968, s. 50-51.
76. Hubner D. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju, „Ekonomista”, 1994. № 3, p. 335-349.
77. IMD World Competitiveness Yearbook, 2023, URL: <https://worldcompetitiveness.imd.org/> [Дата звернення: 10.11.2023].
78. Jasiocki K. Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej, Wyd. IFiS PAN, Warszawa. 2013, 488 s.
79. Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja czynników konkurencyjności. W. Bieńkowski, A.W. Weresa, M. Radło (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa. 2010, 597 s.
80. Kotler Ph. Marketing. Rebis. 2022, 848 p.

81. Kraszewska M., Pujer K. Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej. Monografia. Wrocław: Exante. 2017, 120 s.
82. Krugman P. Strategic Trade Policy and the New International Economics, MIT Press. 1986, 326 p.
83. Krugman P. Competitiveness And Dangerous Obsession, Foreign Affairs. 1994, №73 (2), p.28-44.
84. Kulczycka J. Gospodarka o obiegu zamkniętym w polityce i badaniach naukowych. Kraków. Wydawnictwo IGSMiE PAN. 2019, 218 s.
85. Lall S. Competitiveness, Technology and Skills, Cheltenham Edgar Elgar, Cheltenham UK, Northampton, MA, USA. 2001, 509 p.
86. Lesniak O. International competitiveness of ukrainian agriculture. International Journal of New Economics and Social Sciences. 2016. №1 (3), p.216-224.
87. Lévy J-C., Auzan V. L'économie circulaire: un désir ardent des territoires, Paris: Presses des Ponts. 2014, 208 p.
88. Lombana J.E. Competitiveness and Trade Policy Problems in Agricultural Export. University of Gotingen. 2006, p.46-62
89. Lubiński M., Michalski T., Misala J. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposób mierzenia, [W:] Raporty / Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, 1995, № 38, 96 s.
90. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do UEM. Gorynia (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, 2002, 330 s.
91. Lyle, J.T. Design for Human Ecosystems; Landscape, Land Use and Nature Resources, Island Press; Illustrated edition, USA. 1999, 288 p.
92. Malara Z. Konkurencyjność współczesnych przedsiębiorstw w teorii i praktyce. W: Przedsiębiorstwo na przełomie wieków. Zarządzanie, restrukturyzacja, rozwój. Red. M. Sierpińska, A. Jaki. Fundacja AE, Kraków 2006, 160 s.
93. McKinsey Sustainability. The ESG Premium: New perspectives on value and performance. 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/sustaina>

bility/our-insights/the-esg-premium-new-perspectives-on-value-and-performance#/

[Дата звернення: 10.08.2023].

94. Misala J. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne, Politechnika Radomska, Radom. 2007, 308 s.
95. Outsourcing. Special Report, The Economist, January 19-th. 2013, 15 p.
96. Pathak S. Biomimicry: (Innovation Inspired by Nature). International Journal of New Technology and Research (IJNTR), 2019. №5(6), p.34-38.
97. Pauli, G. Blue Economy-10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs. Paradigm Pubns. 2010, 336 p.
98. Porter M. How Competitive Forces Shape Strategy, Harvard Business Review, March- -April, 1979, V57, N2, p.137-145.
99. Porter M. Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1990, 21 p.
100. Porter M., Delgado M., Peters Ch., Stern S. Moving to a New Global Competitiveness Index [In:] The Global Competitiveness Report 2008- 2009, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008, 513 p.
101. Raftowicz-Filipkiewicz M. Ekonomia cyrkularna – wyzwanie i konieczność zrównoważonego rozwoju. Uniwersytet Szczeciński: Studia i prace wydziału nauk ekonomicznych i zarządzania, 2015. №40(2), s.145-154. DOI: 10.18276/sip. 40/2-11.
102. Rubaj P. Zmiany międzynarodowej konkurencyjności Szwecji w drugiej połowie XX wieku w aspekcie ewolucji szwedzkiego modelu ‘państwa dobrobytu’. Lublin: KUL. 2015, s.29 – 33.
103. Śliwa K., Ekonomia cyrkularna. Nowy buzzword czy przyszłość biznesu? 2022. URL: <https://ergo.design/ekonomia-cyrkularna-nowy-buzzword-czy-przyszlosc-biznesu/> [Дата звернення: 10.08.2023].
104. Smith A., Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, PWN, 2015, s. 73.
105. Stahel W., Reday, G. Jobs for Tomorrow, the Potential for Substituting Manpower for Energy. Vantage Press, New York. 1981, 116 p.

106. Stepasyuk L., Titenko Z. Competitiveness of agricultural products of Ukraine in the foreign market. *Modern management review, MMR*, XXV, 2020. №27(2), p.69-77.
107. Sufin-Jacquemart E. *Ekonomia cyrkularna – utopia czy konieczność?* 2014. URL: <https://zielonewiadomosci.pl/tematy/ekologia/ekonomia-cyrkularna-utopia-czy-koniecznosc/> [Дата звернення: 10.08.2023].
108. The circularity gap report, 2021. URL: https://drive.google.com/file/d/1MP7EhRUN8n1S3_zpzqlshNWxqFR2hznd/edit. [Дата звернення: 10.08.2023].
109. The Cradle to Cradle certification, 2019. URL: <https://www.bang-olufsen.com/en/us/story/cradle-to-cradle-certification>. [Дата звернення: 10.08.2023].
110. Turner J. *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa. 1985, 733 p.
111. *Uwarunkowania dobrobytu w sferze realnej*. Red. E. Babula, T. Kamińska, Gdańsk: UG. 2013.
112. Wattanapruttipaisan T. SME Subcontracting as Bridgehead to Competitiveness: an Assessment of Supply-side Capabilities and Demand-side Requirements. *Asia-Pacific Development Journal*. 2002. № 9(1), p.65-87
113. Wijkman A. Skånberg. Kr. *Korzyści społeczne z gospodarki o obiegu zamkniętym. Raport z badania zamówionego przez Klub Rzymski ze wsparciem z Fundacji MAVA*. 2020, 67 p.
114. Wosiek R. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – aspekty teoretyczne*. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. 2016. №269, s.235-244.
115. Черевко Г.В., Коцай В. Циркулярна економіка як чинник формування конкурентоспроможності української аграрної продукції. XII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція *«Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств»*. *Проблематика 2023: «Функціонування сільськогосподарських підприємств на засадах циркулярної економіки»*: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції, ЛНУП, Дубляни, 6-7

червня 2023 р. / за ред. проф. Г.В. Черевка. Львів: Галицька видавнича спілка, 2023. С.126-128.

116. Cherevko H., Kotsai V. Competitiveness of economic models. *Аграрна економіка*. 2023. Т.16. №1-2. Р. 106-117.