

*Павлишин Ігор*

Заступник начальника Головного управління  
Держпродспоживслужби в Тернопільській області  
PhD студент, Західноукраїнський національний університет  
Тернопіль

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ**

У зв'язку з воєнним станом актуалізацією створення регіональних агропродовольчих кластерів та з урахуванням процесу формування нової агроєкономічної й соціально-продовольчої нормальності функціонування й розвитку аграрного сектора економіки (в широкому розумінні – від сільгоспприємства до переробно-харчової промисловості) виникає необхідність проаналізувати традиційні проблеми тієї чи іншої території та визначити місце й значення відповідних їй ланцюгів створення доданої вартості в підвищенні їхньої конкурентоспроможності та агрогалузей, інтегрованих у процес архітектування потенціалу доданої вартості в тому числі на місцевому рівні.

Методологічний підхід застосування аналізу ланцюгів створення доданої вартості реалізується за допомогою методу аналізу ієрархії з урахуванням факторів визначення позиції виробників у агропродовольчому ланцюгу доданої вартості. Факторами визначення позиції виробників на ринку та в агропродовольчому ланцюгу створення доданої вартості є: ступінь диференціації; рівень і ступінь економічних відносин між учасниками ланцюга; економія на масштабі створення доданої вартості; здатність реагувати на воєнні виклики та технологічні зрушення в аграрному секторі. При розв'язанні поставленого завдання здійснювався вибір факторів за рівнями: національний, економічний і регіональний. Необхідні вихідні дані були отримані шляхом застосування одного з методів аналізу ланцюгів створення доданої вартості – швидкої оцінки продовольчого ринку. За результатами обчислень побудовано ієрархію факторів визначення позиції агровиробника на продовольчому ринку та в агропродовольчому ланцюгу створення доданої вартості.

Агропродовольчий ланцюг створення доданої вартості реалізується через призму нової нормальності функціонування агробудівельного підкомплексу (із диференціацією на галузево-кластерні підгрупи) слід розуміти як процес об'єднання організацій і технологічних процесів різних сфер діяльності в єдиному циклі, необхідному для створення продовольства (від отримання сировини із включенням всіх стадій виробництва до реалізації готової продукції), результатом якого має бути отримання синергетичного ефекту. Значна частина потужних гравців, першоджерела та первинної ланки формування ціни певним чином змінили вектор логістичного спрямування з південного, на західний, з морського (який в більшості є найбільш економічним)

до наземного транспорту, що своєю чергою негативно повпливало на старт цінової кривою у сторону збільшення первинного елемента обрахунку доданої вартості.

Запропонований підхід дозволяє оперативно зібрати вихідну інформацію, здійснити необхідні обчислення та проаналізувати отримані дані й для точкової антикризової корекції, і для вжиття масштабних регуляторних заходів із забезпечення їхньої безпеки й простежуваності відповідно до технічних регламентів і правил, які існують на внутрішньому ринку країн-членів ЄС. Необхідно також відзначити гнучкість запропонованого підходу, адже кількість і факторів, і рівнів, на яких вони діють, може диференціюватися й змінюватися з урахуванням економічних реалій, що змушені перейти на військові рейки, симптоматики аграрної й будівельної економік. На цей момент ми можемо спостерігати значний попит на товари сільськогосподарського ринку у світі, це обумовлено певною мірою побоюваннями країн, які імпортоорієнтовані в плані продовольчої стабільності та безпеки охоче закупляти надлишок продукції та пропонувати експортеру більшу фінансову вигоду, проте, зміна типу логістики з морського на наземний, вищі вимоги до якості продукції країн – членів ЄС та мала пропускна здатність сухопутних «воріт» (кордонів) нівелює різницю у ціні, тобто, експортер має можливість завищити ціну на першому етапі формування доданої вартості, але і суттєво ускладнює фактичне виконання міжнародних зобов'язань, змушують екстрено вкладати кошти, як свої, так і залучені від фінансових установ, у логістику, перевалку та зберігання продукції в крокові доступності до західних кордонів нашої держави.

Проте, не слід забувати про те, що не кожен суб'єкт господарювання, який фактично бере участь у формуванні першої цінової пропозиції готовий чи має фінансовий ресурс для забезпечення виконання міжнародних зобов'язань, логістичних викликів так бюрократичних процедур, які в більшості є вищими у порівнянні з вимогами внутрішньо українського ринку продукції тваринного та рослинного походження. Тому, на мою думку, станом на сьогодні, беручи до уваги часовий проміжок війни в Україні, великі експортери змогли втримати досить хорошу стартову ціну на свою продукцію через доступ до дешевої сировини малих та по декуди й середніх товаровиробників, які з тих чи інших причин не змогли належним чином спрогнозувати ринок цін логістичних, паливо-мастильних коливань та фактичну їх відсутність чи повну зупинку через великий попит, який в разі перевищив пропозицію.

Якщо зробити аналіз ринку експортованих товарів в розрізі фактичного експорту, то можна відокремити певну групу компаній, які безпосередньо знаходяться на вершині піраміди зовнішньоекономічних відносин та фактично диктують свої умови впливаючи на первинну ціну, логістичні шляхи експорту та стабільний ринок збуту, чим більшість компаній середнього та малого сегмента економіки нехтують, чим саме й демпінгують ціну на внутрішньому ринку. Беручи до уваги вищезгадані умовиводи можна зробити висновок, що наданий момент економіка може шляхом природних чинників породити монопольний ринок який складатиметься з декількох компаній, які шляхом

значної капіталізаційної складової зможуть впливати на ринок в цілому та отримувати надприбутки штучно завищуючи ціну в первинному сегменті ланцюга доданої вартості. На мою думку, вивчивши споріднені ознаки співпраці певних груп компаній, слід саме державі відточити механізм захисту малих та середніх товаровиробників шляхом квотування логістичних та пропускових можливостей, що дасть можливість певним чином втримати ту ціну, яка є фактичною, без монополістичних чинників.

### **Перелік використаних джерел:**

1. Сумець О. *Агрологістика: необхідність і можливість розвитку. Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal. 2017. Vol. 3. No. 3. Pp. 119–129. URL: <https://are-journal.com/are>.*

2. Нагребельний В. *Антимонопольне законодавство. Юридична енциклопедія: [у 6 т.] / ред. кол.: Ю. Шемшученко. К.: Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1998. Т. 1: А–Г. 672 с.*

3. Крисанов Д. *Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. Економіка і прогнозування. 2017. № 1. С. 72–91.*

*Радь Ростислав*

Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

Сучасний світ стикається з численними глобальними викликами, які мають великий вплив на соціально-економічну нерівність у всьому світі. Загальна ситуація на планеті, включаючи екологічні проблеми, соціальні та політичні конфлікти, торгівельні війни та пандемії, має вплив на рівень нерівності в суспільстві.

Згідно щорічного звіту Всесвітнього економічного форуму за 2023 рік було визначено основні групи глобальних ризиків:

- економічні ризики;
- природні ризики;
- геополітичні ризики;
- соціальні ризики;
- технологічні ризики.

Кожна із цих категорій має значний вплив і на рівень нерівності як на макро-, так і на мікрорівні.

Економічні ризики можуть зумовити зниження рівня доходів людей та зростання безробіття, що призводить до соціально-економічної нерівності.

Природні ризики, такі як стихійні лиха є великою загрозою для людей, особливо для тих, хто живе в країнах із низьким рівнем розвитку та має обмежений доступ до засобів захисту.