МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ВДОВИЧЕНКО ОЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

УДК 339.564:338.433(477)(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ
ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

051 – «Економіка»
05 «Соціальні і поведінкові науки»

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____Олександр ВДОВИЧЕНКО

Науковий керівник: Олена ШУСТ, доктор економічних наук, професор

Біла Церква – 2026

АНОТАЦІЯ

Вдовиченко О.П. Формування експортного потенціалу аграрного сектору України. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка (05 – Соціальні і поведінкові науки). – Білоцерківський національний аграрний університет, Біла Церква, 2026.

Дисертацію присвячено поглибленню теоретико-методичних засад і розробленню науково-практичних положень щодо формування, реалізації та структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах європейської інтеграції та глобальних викликів. Центральне місце в дослідженні посідає взаємозв'язок ресурсно-виробничих можливостей, фактичної доступності зовнішніх ринків і здатності виробників отримувати стійкий економічний результат від експортної діяльності. Розширення експортної спроможності розглянуто з урахуванням відтворення ресурсної основи, внутрішнього продовольчого забезпечення та збільшення доданої вартості, створеної в Україні.

Актуальність дослідження зумовлена поєднанням воєнних втрат, сировинної спеціалізації зовнішньої торгівлі та зростання вимог до виходу на європейський ринок. Втрата доступу до земель, пошкодження виробничих об'єктів, порушення транспортних маршрутів і дефіцит фінансування обмежують перетворення наявних ресурсів на експортну пропозицію. Поглиблення переробки, підвищення продуктивності й узгодження інституційних процедур набувають визначального значення для подолання цих обмежень. Відновлення експортних можливостей пов'язано зі структурним оновленням виробництва та розвитком його здатності адаптуватися до тривалих зовнішніх порушень.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах трансформації внутрішнього і зовнішнього середовища. Предмет охоплює теоретичні, методичні та організаційно-економічні засади його формування, оцінювання, реалізації й

структурного оновлення. Методичну основу становлять системний і структурно-функціональний підходи, методи теоретичного узагальнення, історико-еволюційного аналізу, статистичних зіставлень, індексного оцінювання та сценарного моделювання. Інформаційну базу сформовано з національної й міжнародної статистики, нормативно-правових актів, аналітичних матеріалів і результатів розрахунків, наведених у дисертації; основний аналітичний період охоплює 2021–2025 рр.

Систематизовано еволюцію теоретичних поглядів на експортний потенціал від класичних положень про абсолютні й порівняльні переваги до концепцій конкурентоспроможності, інституційного розвитку та глобальних ланцюгів створення вартості. Розкрито значення структурного й резильєнтнісного вимірів для пояснення експортної спроможності за умов системних шоків. Ресурсну забезпеченість визначено як вихідну передумову, економічний результат використання якої залежить від технологій, компетентностей, ринкового доступу та якості інституційної взаємодії.

Економічний зміст експортного потенціалу аграрного сектору розкрито через спроможність трансформувати функціонально доступні ресурси у конкурентоспроможну, експортно придатну й ринково доступну агропродовольчу пропозицію з подальшим відтворенням виробничої основи. Розмежовано сформований потенціал, його реалізовану й резервну частини та перспективні можливості розвитку. Таке розмежування дозволяє відокремлювати фактичні результати зовнішньої торгівлі від невикористаних можливостей і передумов майбутнього розширення експортної діяльності.

Розвинуто положення щодо відмінності між номінальною ресурсною забезпеченістю та функціонально доступним ресурсним потенціалом. Фізична наявність земель, техніки, виробничих потужностей або інфраструктури не означає можливості їх своєчасного та економічно доцільного використання. Доступність ресурсів залежить від безпекових умов, енергозабезпечення, трудових можливостей, фінансування та транспортного сполучення. За воєнних

обмежень оцінювання цих характеристик дозволяє точніше визначати виробничу основу експортної пропозиції та потреби її відновлення.

Структурну побудову експортного потенціалу розкрито у взаємозв'язку ресурсної, виробничо-технологічної, інноваційно-компетентнісної, інфраструктурно-логістичної, фінансової, інституційної та ринкової складових. Запропоновано застосовувати принцип критичної ланки, за яким можливість реалізації сформованої спроможності обмежується найменш забезпеченим етапом виробничо-експортного ланцюга. Сезонність, природно-біологічні особливості та територіальна закріпленість аграрного виробництва посилюють необхідність узгодження цих складових. Підвищення окремого виробничого показника потребує оцінювання того, чи можуть наступні етапи забезпечити переробку, підтвердження відповідності та доставку додаткової продукції.

Удосконалено методичний інструментарій оцінювання експортного потенціалу через послідовну діагностику ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності сформованих можливостей, ступеня та якості їх реалізації, резервів розвитку. Систему показників доповнено характеристиками структурної якості, концентрації, конкурентних позицій і стійкості експорту. Передбачено врахування територіальної, часової та методичної зіставності статистики воєнного періоду. Поєднання відповідних індикаторів дає змогу визначати, на якому етапі виникає розрив між виробничими можливостями та зовнішньоторговельним результатом.

Аналіз розвитку аграрного сектору засвідчив звуження ресурсно-виробничої основи формування експортного потенціалу у 2021–2025 рр. За наведеними в дисертації даними, посівні площі скоротилися з 28,39 до 23,43 млн га, або на 17,5 %, а валовий збір зернових і зернобобових культур – з 86,0 до 61,0 млн т, або на 29,0 %. Виробництво сільськогосподарських підприємств у 2025 р. становило 81,0 % рівня 2021 р., господарств населення – 69,9 %. Різна глибина скорочення відображає неоднакові можливості виробників пристосовуватися до змін ресурсного забезпечення та умов господарювання.

Розкрито вплив воєнних порушень на взаємозв'язок виробництва, накопичення товарних запасів і зовнішньої реалізації продукції. Руйнування інфраструктури та ускладнення перевезень збільшують тривалість обороту коштів, підвищують витрати й послаблюють інвестиційні можливості виробників. За таких умов резерви розвитку дедалі більше пов'язуються з продуктивністю доступних ресурсів, технологічним оновленням та зменшенням втрат у виробничо-експортному ланцюгу. Пріоритетність інтенсивних чинників посилюється обмеженістю можливостей територіального розширення виробництва.

Оцінювання використання експортного потенціалу доповнено аналізом товарної структури та глибини переробки продукції. Відповідно до розрахунків дисертації, агропродовольчий експорт у 2025 р. становив 22,7 млрд дол. США, або 81,3 % рівня 2021 р. Частка сировини й продукції первинної переробки дорівнювала 89,2 %, тоді як питома вага продукції з високою доданою вартістю за досліджуваний період збільшилася з 7,4 до 10,8 %. Позитивні структурні зрушення супроводжувалися збереженням переважної залежності експортних доходів від кон'юнктури сировинних ринків.

Зниження індексу концентрації HHI з 2768 до 2055 пунктів розглянуто як ознаку поступової диверсифікації експорту. Водночас розширення товарної пропозиції потребує розвитку переробних потужностей, сертифікації, зберігання та збутової інфраструктури. Ефективність використання експортного потенціалу запропоновано оцінювати з урахуванням здатності виробничої системи збільшувати внутрішню додану вартість і відтворювати конкурентні переваги. Відновлення фізичних обсягів поставок має супроводжуватися поліпшенням якості експортної спеціалізації.

Досліджено географічну переорієнтацію зовнішньої торгівлі та її інституційні наслідки. Частка ЄС в агропродовольчому експорті України зросла з 28,1 % у 2021 р. до 47,5–47,7 % у 2025 р., а частка країн Азії скоротилася з 48,9 до близько 31,0 %. Посилення європейського напряму підвищує значення безпечності, простежуваності, підтвердження відповідності й передбачуваності

контрольних процедур. Подальший розвиток експортних можливостей потребує поєднання інтеграції до ринку ЄС зі збереженням альтернативних ринків збуту.

Удосконалено підхід до оцінювання інституційного забезпечення через визначення його впливу на витрати, ризики та тривалість проходження продукції виробничо-експортним ланцюгом. Фінансову підтримку, гарантування, страхування, митне регулювання, контроль якості й розвиток логістики розглянуто як взаємопов'язані умови реалізації сформованих можливостей. Результативність інституційних заходів запропоновано пов'язувати зі скороченням розриву між сформованим і реалізованим потенціалом. Такий підхід дозволяє спрямовувати підтримку на усунення конкретних перешкод для виробників та експортерів.

Визначено стратегічні пріоритети структурної трансформації експортного потенціалу за послідовністю стабілізації, відновлення, модернізації, структурного оновлення, інтеграції та глобального позиціонування. Зміст переходу розкрито через підвищення продуктивності, поглиблення переробки, товарну й географічну диверсифікацію, ресурсоефективність і стійкість експортних потоків. Передбачено узгодження відбудови виробничої бази з інвестиціями в технології та інфраструктуру. Стратегічний вибір пов'язано зі здатністю аграрного сектору збільшувати економічний результат без пропорційного розширення використання земельних ресурсів.

Удосконалено організаційно-економічний інструментарій на основі поєднання функціональної моделі «3D» та структурної моделі «4T». Перша охоплює розвиток спроможності, зниження ризиків і диверсифікацію, друга визначає об'єкти впливу: ресурси, продукт, ринок та інституції. Їх поєднання забезпечує добір заходів відповідно до критичних обмежень конкретної ланки експортної діяльності. Фінансування модернізації, підтримка переробки, розвиток логістики та інструменти ринкового доступу набувають взаємодоповнювального характеру.

Запропоновано каскадне застосування фінансових інструментів із використанням гарантій, страхування та залучення приватного капіталу. Вибір підтримки пов'язано з характером ризику, стадією інвестиційного проєкту та можливістю отримання ринкового фінансування. Окрему увагу приділено доступності відповідних механізмів для малих і середніх підприємств, розвитку переробних проєктів та усуненню розривів у сертифікації й логістиці. Обмежені публічні ресурси пропонується спрямовувати на заходи, які створюють передумови для подальших приватних інвестицій.

Сценарне моделювання до 2030 р. дозволило визначити альтернативні траєкторії розвитку внутрішньої експортної спроможності. За відновлювально-стабілізаційним сценарієм її інтегральний індекс становить 1,020, за модернізаційно-інвестиційним – 1,160, за структурно-трансформаційним – 1,300 за базового рівня 2021 р., прийнятого за одиницю. Відмінності відображають неоднакову інтенсивність відновлення, інвестиційного оновлення та структурних зрушень. Результати використано для зіставлення перспективних управлінських рішень з урахуванням збереження воєнних та інституційних обмежень.

Розроблено інституційний механізм адаптації аграрного сектору до вимог ЄС, який передбачає перехід від нормативно-правового наближення до організаційної спроможності, операційної готовності, цифрово-процедурної взаємодії та функціональної узгодженості інституцій. Ринковий доступ розглянуто як результат практичної працездатності відповідних процедур. Особливе значення мають доступність лабораторних послуг, належне документування, обмін даними та узгодженість контролю. Впровадження європейських вимог пов'язано зі спроможністю виробників їх виконувати за прийнятних витрат.

Запропоновано інтеграцію Державного аграрного реєстру з інструментами інтегрованої системи адміністрування та контролю IACS, ідентифікації земельних ділянок LPIS, моніторингу площ AMS і мережі даних зі сталого розвитку господарств FSDN. Розвиток цифрової простежуваності,

санітарного та фітосанітарного контролю й «Єдиного вікна агроекспортера» спрямовано на зменшення інформаційних бар'єрів і дублювання процедур. Функціональну координацію установ визначено передумовою скорочення часу та витрат виходу на зовнішні ринки. Запропоновані зміни поєднують вимоги європейської інтеграції з потребами відновлення експортної діяльності.

За сценарними розрахунками, наведеними в роботі, експортна віддача земельної ресурсної бази до 2030 р. становить 1192,4 дол. США/га за інерційною траєкторією, 1371,4 дол. США/га – за адаптаційною та 1475,8 дол. США/га – за трансформаційною. Значення мають характер умовних орієнтирів, досягнення яких залежить від прийнятих передумов, безпекової ситуації та інтенсивності перетворень. Порівняння сценаріїв розкриває значення узгоджених виробничих, інвестиційних та інституційних рішень для результативності використання ресурсів.

Ключові слова: експортний потенціал, аграрний сектор, структурна трансформація, додана вартість, інституційне забезпечення, європейська інтеграція, резильєнтність.

ABSTRACT

Vdovychenko O. Formation of the Export Potential of Ukraine's Agricultural Sector. – Qualification research manuscript.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in Specialty 051 "Economics" (Field of Knowledge 05 "Social and Behavioural Sciences"). – Bila Tserkva National Agrarian University, Bila Tserkva, 2026.

The dissertation advances the theoretical and methodological foundations and develops research-based practical provisions for the formation, realisation and structural transformation of the export potential of Ukraine's agricultural sector in the context of European integration and global challenges. The research focuses on the relationship between resource and production capabilities, effective access to foreign markets, and producers' ability to achieve sustainable economic returns from export activities. The expansion of export capacity is examined with regard to the renewal of

the resource base, domestic food supply and the growth of value added generated in Ukraine.

The relevance of the research stems from the combined effects of war-related losses, the commodity-based specialisation of foreign trade and increasingly demanding requirements for access to the European market. Loss of access to land, damage to production facilities, disrupted transport routes and financing shortages constrain the conversion of available resources into export supply. More advanced processing, higher productivity and coordinated institutional procedures are becoming essential to overcoming these constraints. The restoration of export capabilities is linked to the structural renewal of production and the development of its ability to adapt to prolonged external disruptions.

The object of the research is the processes through which the export potential of Ukraine's agricultural sector is formed and realised amid changes in the domestic and external environment. The subject comprises the theoretical, methodological, organisational and economic foundations of its formation, assessment, realisation and structural renewal. The methodological framework combines systems and structural-functional approaches with theoretical generalisation, historical and evolutionary analysis, statistical comparisons, index-based assessment and scenario modelling. The evidence base comprises national and international statistics, legislation and regulations, analytical materials and the calculations presented in the dissertation. The main analytical period covers 2021–2025.

The evolution of theoretical perspectives on export potential is systematised, tracing its development from classical propositions on absolute and comparative advantage to concepts of competitiveness, institutional development and global value chains. The significance of structural and resilience dimensions in explaining export capacity under systemic shocks is clarified. Resource endowment is identified as an initial prerequisite whose economic contribution depends on technology, competencies, market access and the quality of institutional interaction.

The economic substance of the agricultural sector's export potential is defined as its capacity to transform functionally available resources into a competitive

agrifood supply that meets export requirements and can access target markets, while ensuring the subsequent renewal of the production base. A distinction is drawn between established potential, its realised and reserve components, and prospective development opportunities. This distinction separates actual foreign trade performance from untapped capabilities and the prerequisites for the future expansion of export activities.

The distinction between nominal resource endowment and functionally available resource potential is further developed. The physical presence of land, machinery, production capacity or infrastructure does not necessarily imply that these resources can be used promptly and economically. Their availability depends on security conditions, energy supply, labour availability, financing and transport connections. Under wartime constraints, assessing these characteristics provides a more accurate understanding of the production base supporting export supply and its recovery needs.

The structure of export potential is examined through the interrelationships among its resource, production and technology, innovation and competencies, infrastructure and logistics, financial, institutional and market components. The critical-link principle is proposed, according to which the realisation of established capacity is constrained by the least adequately supported stage of the production and export chain. Seasonality, natural and biological characteristics, and the location-specific nature of agricultural production reinforce the need to coordinate these components. An improvement in an individual production indicator requires an assessment of whether subsequent stages can provide processing, conformity assessment and delivery for the additional output.

The methodological toolkit for assessing export potential is refined through the sequential diagnosis of resource and production capacity, the effective availability of established capabilities, the extent and quality of their realisation, and reserves for development. The indicator framework is expanded to include the structural quality, concentration, competitive position and resilience of exports. Provision is made for the geographical, temporal and methodological comparability of wartime statistics.

Combining these indicators makes it possible to identify the stage at which a gap emerges between production capabilities and foreign trade performance.

The analysis of agricultural development reveals a contraction in the resource and production base underpinning export potential during 2021–2025. According to the data presented in the dissertation, the sown area decreased from 28.39 million to 23.43 million hectares, or by 17.5%, while the gross harvest of cereals and pulses fell from 86.0 million to 61.0 million tonnes, or by 29.0%. In 2025, agricultural enterprises' output stood at 81.0% of its 2021 level, compared with 69.9% for household farms. The differing scale of contraction reflects producers' unequal capacity to adapt to changes in resource availability and operating conditions.

The effects of wartime disruptions on the relationship between production, inventory accumulation and sales in foreign markets are examined. Infrastructure destruction and transport difficulties lengthen the cash conversion cycle, increase costs and weaken producers' investment capacity. Under these conditions, opportunities for development increasingly depend on the productivity of available resources, technological renewal and reduced losses throughout the production and export chain. Limited opportunities for the geographical expansion of production further increase the importance of productivity-led development.

The assessment of export potential utilisation is supplemented by an analysis of the commodity structure and the degree of processing. According to the calculations presented in the dissertation, agrifood exports amounted to USD 22.7 billion in 2025, equivalent to 81.3% of their 2021 level. Raw materials and primary processed products accounted for 89.2% of exports, while the share of products with high value added increased from 7.4% to 10.8% over the period examined. These positive structural changes were accompanied by a continued predominant dependence of export earnings on commodity market conditions.

The decline in the Herfindahl–Hirschman Index (HHI) from 2,768 to 2,055 points is interpreted as evidence of gradual export diversification. Expanding the product range nevertheless requires the development of processing capacity, certification services, storage facilities and marketing infrastructure. The efficiency of

export potential utilisation is proposed to be assessed with regard to the production system's ability to increase domestic value added and renew its competitive advantages. The recovery of physical shipment volumes should therefore be accompanied by an improvement in the quality of export specialisation.

The geographical reorientation of foreign trade and its institutional implications are examined. The EU's share of Ukraine's agrifood exports increased from 28.1% in 2021 to 47.5–47.7% in 2025, while the share of Asian countries declined from 48.9% to approximately 31.0%. The growing importance of the European market increases the significance of food safety, traceability, conformity assessment and predictable control procedures. Further development of export capabilities requires integration into the EU market alongside the retention of alternative sales markets.

The approach to assessing institutional support is refined by determining its effects on costs, risks and the time required for products to move through the production and export chain. Financial support, guarantees, insurance, customs regulation, quality control and logistics development are treated as interrelated conditions for realising established capabilities. The effectiveness of institutional measures is proposed to be linked to a reduction in the gap between established and realised potential. This approach enables support to target specific barriers faced by producers and exporters.

Strategic priorities for the structural transformation of export potential are identified through a sequence of stabilisation, recovery, modernisation, structural renewal, integration and global positioning. This transition entails higher productivity, more advanced processing, product and geographical diversification, resource efficiency and resilient export flows. The reconstruction of the production base is to be coordinated with investment in technology and infrastructure. Strategic choices are linked to the agricultural sector's ability to improve economic performance without a proportional increase in land use.

The organisational and economic toolkit is refined by combining the functional "3D" model with the structural "4T" model. The former encompasses capacity

development, risk reduction and diversification, while the latter identifies the areas of intervention: resources, products, markets and institutions. Their combination supports the selection of measures that address critical constraints at a particular stage of export activity. Financing modernisation, supporting processing, developing logistics and improving market access thus become mutually complementary measures.

A cascade approach to the application of financial instruments is proposed, involving guarantees, insurance and the mobilisation of private capital. The choice of support is linked to the nature of the risk, the stage of the investment project and access to market-based financing. Particular attention is paid to the accessibility of these mechanisms for small and medium-sized enterprises, the development of processing projects, and the removal of gaps in certification and logistics. Limited public resources are proposed to be directed towards measures that create the conditions for subsequent private investment.

Scenario modelling to 2030 identifies alternative development paths for domestic export capacity. Its composite index reaches 1.020 under the recovery and stabilisation scenario, 1.160 under the modernisation and investment scenario, and 1.300 under the structural transformation scenario, with the 2021 baseline set at one. These differences reflect varying intensities of recovery, investment renewal and structural change. The results are used to compare prospective management decisions while accounting for persistent wartime and institutional constraints.

An institutional mechanism for adapting the agricultural sector to EU requirements is developed. It envisages a transition from legal and regulatory approximation to organisational capacity, operational readiness, digital and procedural interoperability, and functional coordination among institutions. Market access is considered an outcome of the practical effectiveness of the relevant procedures. Access to laboratory services, proper documentation, data exchange and coordinated controls are particularly significant. The implementation of European requirements is linked to producers’ ability to comply at an acceptable cost.

The integration of the State Agrarian Register with the Integrated Administration and Control System (IACS), the Land Parcel Identification System (LPIS), the Area Monitoring System (AMS) and the Farm Sustainability Data Network (FSDN) is proposed. The development of digital traceability, sanitary and phytosanitary controls, and a Single Window for Agricultural Exporters is intended to reduce information barriers and procedural duplication. Functional coordination among institutions is identified as a prerequisite for reducing the time and cost of entering foreign markets. The proposed changes combine European integration requirements with the need to restore export activities.

According to the scenario calculations presented in the dissertation, export value per hectare of the land resource base reaches USD 1,192.4 by 2030 under the inertia scenario, USD 1,371.4 under the adaptation scenario and USD 1,475.8 under the transformation scenario. These values represent conditional benchmarks whose attainment depends on the underlying assumptions, the security situation and the intensity of transformation. Comparing the scenarios demonstrates the importance of coordinated production, investment and institutional decisions for the effective use of resources.

Key words: export potential, agricultural sector, structural transformation, value added, institutional support, European integration, resilience.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях України:

1. Ібатуллін М., Остапенко С., Білик С., Вдовиченко О. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу агропродовольчого сектору України. *Економічний дискурс*. 2024. Вип. 1-2. С. 7–16. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2024-1-1 (0, 36 д.а., особистий внесок автора (0,12 д.а.), обгрунтовано теоретичні основи формування експортного потенціалу агропродовольчого сектору України).

2. Ібатуллін М., Остапенко С., Присяжнюк Н., Вдовиченко О. Формування системи державного регулювання реалізації експортного

потенціалу агропродовольчого сектору України на шляху до членства в ЄС. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2024. Вип. 1-2. С. 55–64. DOI: https://doi.org/10.35774/ibo2024.01-02.055. (0,35 д.а., авторський внесок (0,11 д.а.), запропоновано заходи щодо державного стимулювання експорту продукції агропродовольчого сектору України в повоєнний період відбудови).

3. Присяжнюк Н., Мазур Т., Слободенюк О., Вдовиченко О. Формування експортного потенціалу аграрного сектору України: еколого-економічний підхід. *Економічний аналіз*. 2025. Том 35. № 3. С. 1–10. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.03.001 (0, 36 д.а., авторський внесок (0,12 д.а.), формування системи простежуванності якості сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача).

4. Присяжнюк Н., Гриневич Н., Слободенюк О., Вдовиченко О. Експортний потенціал аквакультури України: економіко-екологічний підхід до формування. *Економічний аналіз.* 2025. Том 35. № 2. С. 204–213. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.02.204 (0,35 д.а., авторський внесок (0,14 д.а.), обгрунтований економіко-екологічний підхід до формування експортного потенціалу аквакультури України).

5. Вдовиченко О. Експортний потенціал аграрного виробництва: еволюція економічних теорій та сучасні парадигми. *Економічний дискурс*. 2025. Вип. 3. С. 7–16. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2025-2-1 (0,36 д.а.)

6. Вдовиченко О. Теоретичні домінанти формування конкурентоспроможного експортного потенціалу аграрного сектору. *Економічний дискурс.* 2026. Вип. 1. С. 109-119. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2026-1-11 (0,33 д.а.)

7. Вдовиченко О. Експортний потенціал аграрної продукції України: сучасний стан, ризики та напрями розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету.* Економічні науки. 2026. Т. 354. № 3. С. 413–419. DOI: https://doi.org/10.31891/2307-5740-2026-354-57 (0,37 д.а.)

Публікації у наукових виданнях іноземних держав:

1. Melnik M. A., Kukina N. V., Havryk O. Yu., Vdovichenko O. P., Stepaniuk R. S. Export potential of the agricultural sector of Ukraine under the global regulation of international trade. *Revista de Ciências Agroveterinárias*. 2024. Vol. 23, № 4. P. 751–762. DOI: https://doi.org/10.5965223811712342024751. (0,43 д.а., авторський внесок (0,25 д.а.), обгрунтованого теоретичні засади формування експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах міжнародного поділу праці).

Матеріали науково-практичних конференцій

1. Вдовиченко О. П. Теоретичні підходи до розуміння поняття «експортний потенціал». *Організаційно-економічні та соціальні складові розвитку підприємництва. Пріоритетний напрям – 2025 «Бізнес-культура»* : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (Львів–Дубляни, 28 травня 2025 р.). Львів–Дубляни, 2025. С. 23–24. (0,01 д.а.).

2. Вдовиченко О. П. Експортний потенціал аграрного сектору України: виклики та перспективи. *Стратегічний менеджмент агропродовольчої сфери в умовах глобалізації економіки: безпека, інновації, лідерство* : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 23 вересня 2025 р.). Полтава : ПДАУ, 2025. Т. 2. С. 18–20. (0,02 д.а.).

3. Вдовиченко О. П. Вплив війни на формування експортного потенціалу аграрного сектору України: обмеження та напрями адаптації. *Стратегії сталого розвитку: економіка, бізнес та ефективне управління* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (15 квітня 2026 р.). Кам’янець-Подільський : ЗВО «ПДУ», 2026. С. 123–124. (0,01 д.а.).

ЗМІСТ

ВСТУП …… 3

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ …… 11

1.1. Еволюція теоретичних підходів до дослідження експортного потенціалу національної економіки …… 11

1.2. Особливості формування експортного потенціалу аграрного сектору 34

1.3. Методичний інструментарій та інформаційно-аналітичне забезпечення оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору …. 59

Висновки до розділу 1 …….. 77

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ …… 81

2.1. Стан і тенденції розвитку аграрного сектору України як основи формування експортного потенціалу ……. 81

2.2. Оцінка експортного потенціалу аграрного сектору України …… 103

2.3. Інституційне забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України ……. 128

Висновки до розділу 2 …… 152

РОЗДІЛ 3 ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ …… 154

3.1. Стратегічні напрями трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України …… 154

3.2. Удосконалення організаційно-економічного інструментарію формування експортного потенціалу аграрного сектору України ……... 177

3.3. Трансформація інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України за умов європейської інтеграції … 202

Висновки до розділу 3 …… 227

ВИСНОВКИ …… 229

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ……... 232

ДОДАТКИ …… 248

ВСТУП

Актуальність теми. Аграрний сектор України відіграє вагому роль у формуванні експортного потенціалу національної економіки, забезпечуючи значні обсяги товарної пропозиції на зовнішніх ринках і валютних надходжень. Повномасштабна війна суттєво погіршила ресурсні, виробничі та логістичні умови функціонування аграрного виробництва та реалізації його експортного потенціалу. У 2021–2025 рр. посівні площі скоротилися з 28,39 до 23,43 млн га, валовий збір зернових і зернобобових культур – з 86,0 до 61,0 млн т, а агропродовольчий експорт у 2025 р. становив близько 81,3 % від рівня 2021 р. Водночас частка продукції з високою доданою вартістю збільшилася з **7**,4 до 10,8 %, що свідчить про початкові структурні зміни у товарній структурі аграрного експорту, які ще не набули достатнього масштабу. За таких умов резерви нарощування експортного потенціалу дедалі більше пов’язуються з підвищенням продуктивності, технологічною модернізацією, поглибленням переробки та ефективнішим використанням доступних ресурсів.

Поглиблення європейської інтеграції одночасно змінює географічні та інституційні умови реалізації експортного потенціалу. Частка ЄС в агропродовольчому експорті України зросла з 28,1 % у 2021 р. до 47,5–47,7 % у 2025 р., що посилює значення відповідності європейським вимогам щодо безпечності, якості, простежуваності, сертифікації та санітарного і фітосанітарного контролю. Перехід від формального наближення законодавства до функціональної сумісності інституцій стає необхідною умовою розширення фактичної доступності ринку ЄС. Поєднання воєнних втрат, структурних диспропорцій експорту та євроінтеграційних вимог визначає необхідність переходу від відтворення довоєнної моделі до структурної трансформації експортного потенціалу на засадах поглиблення переробки, товарної й географічної диверсифікації та підвищення резильєнтності виробничо-експортних ланцюгів.

Теоретико-методичні засади міжнародної торгівлі, формування конкурентних переваг та експортного потенціалу закладено у працях

зарубіжних учених Е. Хекшера, П. Кругмана, М. Меліца, Д. Норта, Б. Оліна, М. Портера, Т. Рибчинського, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Столпера та ін. Вагомий внесок у дослідження розвитку аграрного сектору, його зовнішньоекономічної діяльності, конкурентоспроможності агропродовольчої продукції, формування експортного потенціалу та євроінтеграційних трансформацій здійснили вітчизняні науковці І. В. Артімонова, О. М. Бородіна, О. М. Варченко, І. Г. Кириленко, С. М. Кваша, Н.Л. Корженівська, Ю. О. Лупенко, Т. О. Осташко, І. М. Паска, М. І. Пугачов, П. Т. Саблук, Л. М. Сатир, Л. В. Смолій, О. А. Шуст та ін. Їхні праці формують теоретичне та методичне підґрунтя дослідження ресурсного забезпечення аграрного виробництва, конкурентоспроможності, зовнішньої торгівлі, розвитку агропродовольчих ринків, структурних та інституційних трансформацій аграрного сектору.

Незважаючи на вагомий науковий доробок, подальшого дослідження потребують взаємозв'язки між формуванням і реалізацією експортного потенціалу аграрного сектору, його структурна трансформація та вплив ресурсних, логістичних, безпекових й інституційних обмежень. Недостатня розробленість підходів до оцінювання функціональної доступності та резервів експортного потенціалу, а також переходу до моделі з вищою доданою вартістю визначила вибір теми, мети і завдань дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано в межах науково-дослідної теми Білоцерківського національного аграрного університету «Формування системи продовольчого забезпечення населення в контексті повоєнного відновлення економіки України» (державний реєстраційний номер 0123U104509). У межах теми здобувачем досліджено засади формування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору й обґрунтовано напрями його структурної трансформації та інституційної адаптації до умов європейської інтеграції.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних засад та розроблення науково-практичних положень

щодо формування, реалізації й структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах європейської інтеграції та глобальних викликів.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

– узагальнити теоретичні підходи до дослідження експортного потенціалу національної економіки з урахуванням особливостей аграрного сектору;

– розкрити економічну сутність і структурну побудову експортного потенціалу аграрного сектору з урахуванням особливостей його формування;

– удосконалити методичний інструментарій оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору з урахуванням його ресурсних, виробничих, ринкових та інституційних складових;

– проаналізувати тенденції розвитку аграрного сектору України в контексті формування його експортного потенціалу;

– визначити рівень та ефективність використання експортного потенціалу аграрного сектору України;

– оцінити інституційне забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України;

– обґрунтувати стратегічні пріоритети структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України з урахуванням глобальних викликів та завдань повоєнного відновлення;

– запропонувати напрями удосконалення організаційно-економічного інструментарію формування експортного потенціалу аграрного сектору;

– сформувати інституційний механізм адаптації аграрного сектору України до вимог ЄС у сфері реалізації експортного потенціалу.

Об’єктом дослідження є процеси формування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах трансформації внутрішнього і зовнішнього середовища.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та організаційно-економічних засад формування, оцінювання, реалізації й

структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах європейської інтеграції та глобальних викликів.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, теорій міжнародної торгівлі, конкурентних переваг, інституціоналізму, глобальних ланцюгів створення вартості, економічної складності та резильєнтності. Для вирішення поставлених завдань використано: абстрактно-логічний метод – для уточнення економічної сутності експортного потенціалу та формування теоретичних узагальнень; історико-еволюційний – для систематизації розвитку теоретичних підходів до його дослідження; системний і структурно-функціональний – для визначення складових експортного потенціалу та взаємозв'язків між ними; аналізу і синтезу – для дослідження чинників його формування та реалізації; статистичний – для оцінювання динаміки ресурсних, виробничих і зовнішньоторговельних показників; порівняльний та індексний – для оцінювання структурних і географічних змін, концентрації та порівняльних переваг експорту; графічний і табличний – для систематизації та візуалізації результатів; сценарний та економіко-математичного моделювання – для визначення перспектив структурної трансформації та реалізації експортного потенціалу до 2030 р.

Інформаційною базою дослідження є офіційні дані Державної служби статистики України, Державної митної служби України, Національного банку України, центральних органів виконавчої влади, Європейської Комісії, Світового банку, FAO та інших міжнародних організацій; нормативно-правові акти України та ЄС; аналітичні матеріали державних органів, міжнародних фінансових інституцій і профільних організацій; наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених; результати власних розрахунків автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні теоретико-методичних засад та удосконаленні організаційно-економічного й інституційного забезпечення формування і реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України з урахуванням воєнних обмежень, європейської

інтеграції та необхідності його структурної трансформації. Основні положення наукової новизни полягають у такому.

Удосконалено:

інструментарій оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору, який, на відміну від існуючих підходів, передбачає послідовне оцінювання ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності, ступеня та якості реалізації експортних можливостей і резервів їх розвитку з урахуванням воєнно-адаптаційних та інституційно-логістичних обмежень;

комплексний підхід до оцінювання рівня та ефективності використання експортного потенціалу аграрного сектору шляхом доповнення його показниками структурної якості експорту, що дає змогу виявляти невідповідність між ресурсно-виробничою спроможністю та рівнем її зовнішньоринкової реалізації;

положення щодо оцінки інституційного забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору шляхом структуризації його функціональних блоків та визначення їх результативності за впливом на скорочення розриву між сформованим і реалізованим потенціалом, витрат, ризиків і тривалості проходження продукції виробничо-експортним ланцюгом;

організаційно-економічний інструментарій формування експортного потенціалу аграрного сектору шляхом поєднання функціональної моделі «3D» (розвиток спроможності – зниження ризиків – диверсифікація) та структурної моделі «4Т» (ресурси – продукт – ринок – інституції), що забезпечує диференційований добір інструментів відповідно до критичних обмежень формування та реалізації експортної спроможності;

інституційний механізм адаптації аграрного сектору України до вимог ЄС у сфері реалізації експортного потенціалу, який передбачає послідовний перехід від нормативної адаптації до організаційної спроможності, операційної готовності, цифрово-процедурної взаємодії та функціональної узгодженості інституцій з урахуванням регуляторних, інформаційних, фінансових і логістичних бар’єрів.

Дістали подальшого розвитку:

теоретичні положення щодо формування експортного потенціалу аграрного сектору шляхом систематизації наукових підходів та їх доповнення структурними, інституційними й резильєнтнісними чинниками формування, реалізації та відтворення експортних можливостей;

концептуальні засади формування експортного потенціалу аграрного сектору шляхом систематизації наукових підходів до його дослідження та розширення їх змісту з урахуванням структурних, інституційних і резильєнтнісних чинників формування, реалізації та відтворення експортних можливостей;

аналітичні узагальнення щодо формування експортного потенціалу аграрного сектору на основі виявлення структурних змін його ресурсно-виробничої бази та визначення зміщення резервів нарощування потенціалу від розширення масштабів виробництва до підвищення продуктивності, розвитку переробки й ефективнішого використання функціонально доступних ресурсів;

стратегічні засади структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України шляхом обґрунтування поетапного переходу від відновлення ресурсно-виробничої бази до технологічної модернізації, поглиблення переробки, диверсифікації та інтеграції у європейські й глобальні ланцюги створення вартості, орієнтованого на підвищення доданої вартості та резильєнтності експорту.

Практичне значення одержаних результатів дисертаційного дослідження полягає у використанні розроблених методичних підходів і рекомендацій для оцінювання експортних можливостей аграрних товаровиробників, розвитку переробки, диверсифікації збуту та адаптації до вимог ЄС з урахуванням воєнних ризиків.

Рекомендації застосовано Іллінецькою міською територіальною громадою під час розроблення комплексної програми розвитку до 2030 року в частині підтримки аграрних товаровиробників, розвитку кооперації та визначення інвестиційних пріоритетів (довідка № 244/02-21 від 09 вересня

2026 р.). У ФГ «Шефф-Агро» результати дослідження використано при підготовці плану виробничо-господарської діяльності й інвестиційного плану будівництва зерносховища, виборі каналів збуту та оцінюванні логістичних ризиків (довідка від 20 серпня 2026 р.).

Теоретичні положення та прикладні результати впроваджено в освітній процес Білоцерківського національного аграрного університету під час викладання дисциплін «Потенціал і розвиток підприємства», «Конкурентоспроможність аграрного підприємства в умовах сучасної аграрної політики», «Формування бізнес-моделі підприємства», підготовки навчально-методичних матеріалів і ситуаційних завдань (довідка № 01-12/808 від 12 листопада 2026 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаним і завершеним науковим дослідженням, результати, висновки та практичні рекомендації якого відображають особистий внесок здобувача. Із публікацій, підготовлених у співавторстві, до дисертаційної роботи включено лише положення та результати, одержані здобувачем особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дисертаційної роботи доповідалися й обговорювалися на IV Всеукраїнській науково-практичній конференції «Організаційно-економічні та соціальні складові розвитку підприємництва. Пріоритетний напрям – 2025 “Бізнес-культура”» (Львів–Дубляни, 28 травня 2025 р.); III Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічний менеджмент агропродовольчої сфери в умовах глобалізації економіки: безпека, інновації, лідерство» (Полтава, 23 вересня 2025 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегії сталого розвитку: економіка, бізнес та ефективне управління» (Кам’янець-Подільський, 15 квітня 2026 р.).

Публікації. Результати дисертаційного дослідження висвітлено в 11 наукових працях загальним обсягом 2,95 друк. арк., із яких особистий внесок здобувача становить 1,84 друк. арк. Серед публікацій – 7 статей у наукових фахових виданнях України, 1 стаття у виданні, що індексується в міжнародній

наукометричній базі Scopus та 3 тези доповідей на науково-практичних конференціях різних рівнів.

Структура та обсяг дисертаційної роботи. Структура дисертаційної роботи охоплює вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел із 147 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 317 сторінок. Матеріали дослідження представлено у 26 таблицях і 3 рисунках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

1.1. Еволюція теоретичних підходів до дослідження експортного потенціалу національної економіки

Теоретичне осмислення експортного потенціалу національної економіки характеризується множинністю наукових підходів, що зумовлено складністю його економічної природи та зміною чинників участі країн у міжнародному поділі праці. Формування сучасного розуміння цієї категорії відбувалося під впливом еволюції теоретичних підходів до пояснення міжнародної торгівлі та конкурентоспроможності – від класичних положень про абсолютні й порівняльні переваги та неокласичних концепцій факторної забезпеченості до структуралістських підходів, нової та «нової нової» теорій торгівлі, концепцій конкурентних переваг, ендогенного економічного зростання, інституціоналізму, глобальних ланцюгів створення вартості та економічної складності. Розширення теоретичного базису дослідження змістило акцент із ресурсної забезпеченості та виробничих можливостей як визначальних передумов експорту на здатність економічної системи ефективно поєднувати ресурси, технології, знання та інституційні механізми для формування конкурентоспроможної пропозиції, її реалізації на зовнішніх ринках і відтворення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Відповідне поглиблення змісту поняття простежується й у працях українських науковців, зокрема М. В. Савченко, І. В. Хаджинова, А. О. Завидовської та інших дослідників, які розглядають експортний потенціал у взаємозв’язку з конкурентними можливостями, умовами зовнішньоринкової реалізації та розвитком зовнішньоекономічної діяльності [1]. На рівні підприємства зазначений підхід конкретизується через дослідження ресурсних, виробничих, організаційних і ринкових передумов формування та реалізації його експортних можливостей [2].

Попри широке використання поняття «експортний потенціал» у науковій літературі, його економічний зміст залишається дискусійним. Відмінності у трактуванні зумовлені насамперед тим, що дослідники акцентують увагу на різних складових процесу формування й реалізації експорту: ресурсах, виробничих можливостях, конкурентоспроможності, зовнішньому попиті, інституційних умовах або результатах зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно експортний потенціал розглядається як ресурсна, виробнича, ринкова, результативна, конкурентна, інституційна, структурна або динамічна категорія. Теоретична проблема полягає в тому, що жоден із зазначених підходів окремо не відображає повною мірою процес перетворення внутрішніх можливостей економіки на стійкий зовнішньоекономічний результат.

Ресурсний підхід ґрунтується на положеннях класичної та неокласичної теорій міжнародної торгівлі, відповідно до яких передумови експортної спеціалізації формуються під впливом забезпеченості природними ресурсами, працею, капіталом та іншими факторами виробництва [3]. Його перевагою є визначення вихідної основи експортної діяльності, проте ресурсна забезпеченість сама по собі не гарантує реалізації потенціалу. Різна продуктивність використання однакових ресурсів, технологічний рівень виробництва, якість інституцій та доступ до зовнішніх ринків можуть формувати суттєво відмінні результати. Тому ресурси доцільно розглядати як передумову формування експортного потенціалу, а не як його завершену характеристику.

Обмеженість ресурсного трактування зумовила перенесення уваги від наявності факторів виробництва до здатності економічної системи продуктивно їх використовувати. Розвитком ресурсної концепції став виробничий підхід, який пов’язує експортний потенціал зі спроможністю трансформувати наявні ресурси у продукцію та послуги, придатні для зовнішньої реалізації [4]. У цьому випадку визначальними стають продуктивність, технології, масштаби виробництва, якість продукції та організаційні компетентності. Водночас виробнича спроможність не тотожна експортному потенціалу, оскільки

сформована пропозиція має відповідати вимогам зовнішніх ринків, бути конкурентоспроможною та економічно доступною для міжнародного переміщення.

Саме необхідність співвіднесення внутрішньої виробничої спроможності з умовами зовнішньої реалізації сформувала ринковий вимір експортного потенціалу. Ринковий підхід концентрує увагу на місткості й структурі зовнішнього попиту, рівні конкуренції, торговельних бар'єрах та доступності цільових ринків. Його перевагою є поєднання експортної пропозиції з реальною потребою зовнішнього споживача, однак сам по собі ринковий попит не створює внутрішньої спроможності його задовольнити [5]. Експортний потенціал за такого підходу формується через узгодження ринкових можливостей із ресурсною, виробничою, технологічною та підприємницькою спроможністю економіки.

Обмеженість результативного трактування зумовила зміщення уваги від самого обсягу експорту до здатності економіки забезпечувати стійкі позиції на зовнішніх ринках. Конкурентний підхід розглядає експортний потенціал через спроможність виробників утримувати такі позиції за ціновими та неціновими параметрами. Його теоретичні засади значною мірою пов'язані з концепцією конкурентних переваг М. Портера, відповідно до якої міжнародна конкурентоспроможність формується не лише на основі факторної забезпеченості, а й під впливом внутрішньої конкуренції, умов попиту, розвитку споріднених галузей та здатності підприємств до інновацій [6]. Водночас міжнародна конкурентоспроможність і експортний потенціал не є тотожними категоріями: перша характеризує відносну позицію на ринку, тоді як друга охоплює також ресурсні, виробничі, структурні та перспективні можливості її формування.

Стійкість конкурентних позицій, своєю чергою, залежить не лише від характеристик виробників і продукції, а й від правил та механізмів функціонування зовнішньоекономічної діяльності. Інституційний підхід розширює теорію експортного потенціалу через урахування якості

регуляторного середовища, захисту прав власності, контрактних механізмів, митних процедур, стандартизації та доступу до фінансування. Положення Д. Норта щодо ролі інституцій і трансакційних витрат дають підстави розглядати ці чинники як умови перетворення виробничих і конкурентних можливостей на зовнішньоекономічний результат [7]. Інституції не формують експортну продукцію безпосередньо, проте визначають витрати, передбачуваність і ступінь невизначеності її зовнішньої реалізації, що дозволяє трактувати інституційну складову як внутрішній елемент механізму реалізації експортного потенціалу.

Подальше поглиблення теоретичних поглядів пов'язане зі структурним підходом, який зміщує увагу від питання про можливий обсяг експорту до його якісного наповнення. Структуралістська традиція, концепція глобальних ланцюгів створення вартості Г. Джереффі та теорія економічної складності Р. Гаусманна і С. Ідальго акцентують значення технологічної складності продукції, національної доданої вартості, нагромадження продуктивних знань та позиції країни у міжнародному поділі виробничих функцій [8]. За такого підходу нарощування експортного потенціалу не обов'язково передбачає пропорційне збільшення фізичного експорту, а може забезпечуватися поглибленням переробки, технологічним ускладненням продукції та переходом до функцій із вищою доданою вартістю.

За умов посилення системних, геополітичних і воєнних ризиків зазначені положення набувають розвитку в межах резильєнтнісного підходу. Його принциповою відмінністю є включення до характеристик експортного потенціалу здатності економічної системи зберігати, адаптувати та відновлювати експортні функції під впливом шоків. Наявність ресурсів і виробничих можливостей за таких умов не забезпечує автоматичної реалізації потенціалу, якщо порушуються логістичні канали, доступ до критичних ресурсів, виробничі зв'язки або інституційні механізми зовнішньої торгівлі. Резильєнтність тому доцільно розглядати не як альтернативу традиційним

концепціям, а як характеристику стійкості механізму перетворення сформованих можливостей на експортний результат (дод. А.1).

Принциповим для уточнення змісту досліджуваної категорії є розмежування експортних ресурсів, експортної спроможності, експортного потенціалу та фактичного експорту. Експортні ресурси характеризують сукупність матеріальних і нематеріальних передумов зовнішньоекономічної діяльності; експортна спроможність – здатність трансформувати їх у продукцію та послуги, придатні для міжнародного обміну; фактичний експорт – уже реалізований результат. Експортний потенціал займає проміжне, але системоутворююче положення, оскільки характеризує ту частину сформованої спроможності, яка може бути економічно доцільно реалізована на зовнішніх ринках за наявних і перспективних умов.

З огляду на це експортний потенціал національної економіки пропонується трактувати як сформовану та перспективно відтворювану здатність економічної системи на основі наявних і створюваних ресурсів, технологій, знань, підприємницьких компетентностей та інституційних механізмів формувати конкурентоспроможну продукцію і послуги, забезпечувати їх економічно доцільну реалізацію на зовнішніх ринках, нарощувати національну додану вартість та адаптувати структуру і канали експорту до зміни внутрішніх і зовнішніх умов.

Розмежування складових експортного потенціалу потребує чіткого визначення їх економічного змісту та меж. Сформований потенціал характеризує досягнутий на певний момент рівень готовності національної економіки до зовнішньоринкової діяльності, забезпечений відповідним поєднанням ресурсів, виробничих потужностей, технологій, компетентностей, інфраструктури та інституцій. Його межі визначаються не загальним обсягом наявних ресурсів, а можливістю їх залучення до експорту без принципової перебудови існуючої виробничо-економічної системи [9].

За характером використання сформований потенціал поділяється на реалізований і резервний. Реалізований потенціал відображає частину

сформованої спроможності, яка за поточних умов забезпечує фактичну присутність на зовнішніх ринках. Його економічний зміст полягає у досягнутому ступені використання вже створених експортних можливостей.

Резервний потенціал охоплює невикористану частину сформованої спроможності, залучення якої не потребує створення принципово нової ресурсної або технологічної основи, але стримується ринковими, логістичними, фінансовими, інституційними чи безпековими обмеженнями. Зміна цих умов визначає рухливість межі між реалізованою та резервною складовими: усунення обмежень переводить резерв до реалізованого стану, тоді як їх посилення може спричиняти зворотний перехід.

Співвідношення зазначених складових можна представити як:

Сформований потенціал = Реалізований потенціал + Резервний потенціал.

Перспективний потенціал має іншу природу, оскільки характеризує майбутнє прирощення експортної спроможності, для якого необхідні інвестиції, технологічне оновлення, нарощування нових компетентностей, структурні зміни або освоєння нових напрямів зовнішньоринкової діяльності. Він перебуває за межами сформованого потенціалу доти, доки відповідні можливості не набудуть необхідного рівня готовності до економічно доцільної реалізації.

Критерієм розмежування сформованого і перспективного потенціалу є, відповідно готовність до реалізації. Можливості, для використання яких достатньо активізувати вже створені елементи економічної системи, належать до сформованого потенціалу; можливості, що передбачають створення якісно нових передумов, формують перспективний потенціал [10]. У міру нагромадження таких передумов перспективний потенціал трансформується у сформований.

За умов війни взаємозв’язки між складовими стають особливо рухливими. Порушення доступу до ринків, логістики або фінансування може переводити частину реалізованого потенціалу до резервного без втрати його виробничої основи. Натомість руйнування потужностей, втрата технологій чи

критичних компетентностей звужують межі самого сформованого потенціалу, а їх відновлення переходить у площину формування перспективних можливостей.

Взаємозв'язок складових набуває такого вигляду:

$$\text{Перспективний} \rightarrow \text{Сформований} = \text{Реалізований} + \text{Резервний},$$

$$\text{Реалізований} \leftrightarrow \text{Резервний}.$$

Розмежування складових експортного потенціалу не лише уточнює його внутрішню структуру, а й визначає необхідність диференційованого підходу до їх оцінювання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Економічний зміст і взаємозв'язок складових експортного потенціалу

Складова	Визначальна ознака	Економічний зміст	Критерій оцінювання
Сформований	Готовність	Досягнута експортна спроможність	Рівень сформованості
Реалізований	Використання	Фактично задіяна частина сформованої спроможності	Ступінь реалізації
Резервний	Невикористана готовність	Сформовані, але не задіяні експортні можливості	Масштаб доступного резерву
Перспективний	Майбутнє формування	Можливості прирощення експортної спроможності	Потенціал розвитку

Джерело: розробка автора.

Сформований потенціал потребує визначення досягнутого рівня експортної спроможності економіки, реалізований – ступеня її фактичного використання, резервний – масштабу можливостей, які можуть бути залучені за усунення існуючих обмежень, тоді як перспективний – передумов майбутнього розширення та структурного оновлення експортної спроможності. Відмінність економічного змісту цих складових унеможливлює їх адекватну характеристику єдиним показником фактичного експорту та зумовлює необхідність формування відповідної системи критеріїв та індикаторів.

Вихідною ланкою такого оцінювання є розкриття внутрішньої структури сформованого експортного потенціалу, оскільки готовність національної економіки до зовнішньоринкової реалізації визначається не окремим ресурсом

або чинником, а їх взаємопов’язаною сукупністю. У його структурі доцільно виокремити ресурсну, виробничо-технологічну, інноваційно-компетентнісну, інфраструктурно-логістичну, фінансову, інституційну та ринкову складові. Кожна з них характеризує окрему сторону експортної спроможності, тоді як їх функціональне поєднання визначає ступінь готовності економічної системи до формування конкурентоспроможної пропозиції та її просування на зовнішні ринки.

Ресурсна складова відображає забезпеченість економіки природними, матеріальними, трудовими та іншими економічно доступними ресурсами, які можуть бути залучені до створення експортної продукції [11]. Її значення визначається не стільки фізичним обсягом ресурсної бази, скільки можливістю продуктивного використання ресурсів у видах діяльності, здатних формувати конкурентоспроможну зовнішньоринкову пропозицію.

Перетворення ресурсної забезпеченості на експортну спроможність відбувається через виробничо-технологічну складову, яка характеризує масштаби, структуру та технологічний рівень виробництва, продуктивність і здатність забезпечувати необхідні обсяги, якість та стабільність пропозиції. Саме вона визначає можливість трансформації економічно доступних ресурсів у продукцію, придатну для систематичної реалізації на зовнішніх ринках.

Розвиток виробничо-технологічної бази дедалі більшою мірою залежить від інноваційно-компетентнісної складової, що охоплює наявні знання, технологічні й управлінські компетентності, інноваційну спроможність та здатність до освоєння нових видів продукції і виробничих процесів. Її роль полягає у забезпеченні якісного оновлення експортної пропозиції, підвищенні її технологічності та створенні передумов для переходу до видів діяльності з вищою доданою вартістю.

Можливість доведення сформованої пропозиції до зовнішнього споживача визначається інфраструктурно-логістичною складовою, яка охоплює транспортну, складську, портову, прикордонну, інформаційну та іншу інфраструктуру, необхідну для забезпечення руху експортних потоків. Її стан

впливає на доступність зовнішніх ринків, витрати реалізації та стійкість експортних каналів, а за умов системних шоків – на здатність зберігати або оперативно відновлювати зовнішньоекономічні зв’язки.

Функціонування ресурсної, виробничої та інфраструктурної основи потребує відповідного фінансового забезпечення. Фінансова складова характеризує можливості залучення власного й зовнішнього капіталу для фінансування виробництва, модернізації, оборотного капіталу, страхування та здійснення зовнішньоторговельних операцій [12]. Її достатність визначає спроможність підтримувати безперервність експортної діяльності та фінансувати адаптацію до змін зовнішнього середовища.

Умови використання сформованих можливостей значною мірою задаються інституційною складовою, яка охоплює систему формальних і неформальних правил, механізми державного регулювання, захист прав власності, митні та сертифікаційні процедури, інструменти підтримки експорту й торговельної дипломатії. Якість інституційного середовища визначає рівень трансакційних витрат, передбачуваність зовнішньоекономічної діяльності та можливість доступу на зовнішні ринки.

Завершальною ланкою виступає ринкова складова, що характеризує відповідність сформованої пропозиції параметрам зовнішнього попиту, конкурентні позиції, доступність цільових ринків та можливості їх диверсифікації. Вона забезпечує зв’язок внутрішньої експортної спроможності з умовами її зовнішньоринкової реалізації, перетворюючи виробничі можливості на економічно доцільну експортну пропозицію.

Виокремлені складові не функціонують ізольовано, а утворюють взаємозалежну систему. Недостатність однієї з них здатна обмежувати використання інших, тому сформований експортний потенціал визначається не механічною сумою ресурсних, виробничих, технологічних чи ринкових можливостей, а ступенем їх функціональної узгодженості та готовності до спільної зовнішньоринкової реалізації. Структурний взаємозв’язок зазначених складових та їх перехід до реалізованих і резервних станів показано на дод. А.2.

Теоретичне уточнення сутності експортного потенціалу потребує його розмежування із суміжними категоріями – експортними ресурсами, експортною спроможністю, експортними можливостями, конкурентоспроможністю, фактичним експортом та експортною орієнтацією. Їх ототожнення стирає межі між передумовами, умовами та результатами зовнішньоекономічної діяльності. У працях українських науковців простежується розширення трактування експортного потенціалу від ресурсно-виробничих можливостей до системної здатності економіки реалізовувати конкурентні переваги на зовнішніх ринках. К. Іваненко акцентує на комплексності його формування й оцінювання [9], Н. Калюжна – на ролі порівняльних переваг [4], Я. Б. Бойко – на конкурентні та інтеграційні аспекти розвитку [13].

Експортна спроможність набуває економічного змісту лише за можливості реалізації сформованої пропозиції на зовнішніх ринках. Цей аспект розкривається через експортні можливості, що залежать від зовнішнього попиту, ринкової кон’юнктури, торговельних режимів і доступу до ринків. Положення П. Кругмана про ефект масштабу, диференціацію продукції та структуру ринку поглиблюють розуміння взаємодії внутрішньої спроможності й зовнішніх умов [14]. Експортні можливості при цьому характеризують ринковий простір реалізації, а експортний потенціал – здатність економіки його використовувати.

Можливість закріплення на зовнішніх ринках визначається міжнародною конкурентоспроможністю національної економіки. Концепція М. Портера пов’язує конкурентні переваги з продуктивністю, внутрішнім попитом, розвитком споріднених галузей та характером конкуренції, що дозволяє розглядати конкурентоспроможність як механізм реалізації експортного потенціалу [15]. Водночас інституційний підхід Д. Норта доповнює цю залежність якістю правил, рівнем трансакційних витрат і передбачуваністю економічного середовища, які визначають умови перетворення конкурентних можливостей на зовнішньоекономічний результат.

Результативною формою реалізації сформованого потенціалу є фактичний експорт. Т. Мельник розмежовує потенційні можливості та результати їх використання, що дозволяє не ототожнювати потенціал із поточними обсягами зовнішньої торгівлі [16]. Розрив між потенційно можливим і фактичним експортом може формуватися під впливом ринкових, інституційних, фінансових та інфраструктурних обмежень, тому фактичний експорт характеризує лише ступінь реалізації потенціалу.

З фактичним експортом пов'язана експортна орієнтація, яка відображає інтенсивність участі національної економіки у міжнародній торгівлі, але не характеризує повною мірою якість її потенціалу. Положення Г. Джереффі про глобальні ланцюги створення вартості та Р. Гаусманна і С. Ідальго про економічну складність зміщують акцент із масштабів експорту на його структуру, технологічність і створення національної доданої вартості [17]. Тому висока експортна орієнтація за вузької товарної спеціалізації може поєднуватися зі структурною вразливістю, тоді як диверсифікація та нарощування компетентностей розширюють перспективний експортний потенціал.

Історичні передумови такого розуміння зовнішньоекономічних можливостей формувалися ще в межах меркантилізму XVI–XVIII ст., де експорт розглядався як інструмент нагромадження національного багатства та підтримання активного торговельного балансу. Хоча меркантилізм не сформував самостійної теорії експортного потенціалу, він заклав підґрунтя для розуміння експорту як об'єкта цілеспрямованої державної політики через підтримку національного виробництва, судноплавства, торговельної інфраструктури та зовнішньої експансії [18]. Обмеженість такого підходу, передусім ототожнення економічного добробуту з нагромадженням грошового багатства, стала однією з передумов формування класичної політичної економії.

Перенесення уваги з накопичення багатства на джерела його створення найбільш виразно проявилося у працях А. Сміта. З його іменем традиційно

пов’язують принцип абсолютних переваг, проте зміст запропонованого ним підходу був ширшим: зовнішня торгівля розглядалася як складова розширення ринку, поглиблення поділу праці та підвищення продуктивності. Особливого значення для сучасного трактування експортного потенціалу набуває положення про місткість ринку, відповідно до якого розширення можливостей збуту стимулює розвиток продуктивних сил [19]. Експорт за такого підходу виступає не лише каналом реалізації створеної продукції, а й чинником розширення виробничих можливостей економіки.

Однак пояснення міжнародної спеціалізації лише абсолютними перевагами не розкривало причин взаємовигідної торгівлі між країнами з істотно різними рівнями продуктивності. Розв’язання цієї теоретичної проблеми запропонував Д. Рікардо у концепції порівняльних переваг, відповідно до якої міжнародний обмін залишається економічно доцільним навіть за абсолютної переваги однієї країни у виробництві всіх товарів, якщо співвідношення відносних витрат між країнами відрізняється [20]. Для теорії експортного потенціалу це положення принципове: зовнішньоекономічні можливості визначаються не лише абсолютною продуктивністю, а й відносною ефективністю використання ресурсів та альтернативними витратами спеціалізації.

Водночас концепція Рікардо залишала відкритим питання про джерела самих порівняльних переваг. Пошук відповіді на нього зумовив розвиток неокласичної факторної парадигми, представленої насамперед моделлю Хекшера-Оліна. Е. Хекшер і Б. Олін пов’язали напрями міжнародної спеціалізації з відмінностями у відносній забезпеченості країн факторами виробництва: конкурентні передумови виникають у виробництві товарів, які інтенсивніше використовують відносно надлишкові фактори [21]. Тим самим теоретичний аналіз змістився від констатації відносних переваг до пояснення їх ресурсного походження.

Поглиблення факторного підходу знайшло відображення у теоремах Столпера-Самуельсона та Рибчинського, які розширили аналіз взаємозв’язку

зовнішньої торгівлі та внутрішньої структури економіки [21]. Вони показали, що міжнародна торгівля впливає на розподіл доходів між факторами виробництва, тоді як зміна факторної забезпеченості трансформує структуру виробництва і спеціалізації. У теорії експортного потенціалу це означало перехід від статичного питання про наявність ресурсів до дослідження того, як зміни їх структури впливають на напрями та можливості міжнародної спеціалізації.

Проте подальша емпірична перевірка факторної моделі виявила розбіжності між її теоретичними передбаченнями та реальною структурою міжнародної торгівлі. Найбільш відомим підтвердженням цієї проблеми став «парадокс Леонтьєва»: дослідження В. Леонтьєва показало невідповідність між очікуваною факторною спеціалізацією США та фактичною структурою їх зовнішньої торгівлі [22]. Виявлена суперечність сприяла розширенню факторної парадигми через урахування людського капіталу, технологій, природних ресурсів та неоднорідності факторів виробництва.

Подальше розширення теоретичних уявлень про міжнародну спеціалізацію пов’язане зі структуралістським підходом Р. Пребіша та Г. Зінгера, який змістив увагу з вигод міжнародного обміну на характер участі країни у світовому поділі праці [23]. У центрі досліджень опинилися структурна залежність периферійних економік від експорту первинної продукції, нестабільність зовнішніх доходів, технологічне відставання та довгострокові зміни співвідношення цін на сировинні й промислові товари. Теоретичні засади цього напряму були сформовані, зокрема, у праці Р. Пребіша «The Economic Development of Latin America and its Principal Problems» та дослідженні Г. Зінгера «The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries» [24, 25].

Однак структурна якість пропозиції сама по собі не визначає можливостей її зовнішньоринкової реалізації, що зумовило посилення уваги до попитових чинників міжнародної торгівлі. С. Б. Ліндер у праці «An Essay on Trade and Transformation» (1961) пов’язав інтенсивність торгівлі промисловими

товарами зі схожістю структури попиту та рівнів доходів країн, доповнивши факторне пояснення міжнародної спеціалізації ринковим виміром [26]. Ці положення стали важливою теоретичною передумовою подальшого дослідження внутрішньогалузевої торгівлі.

Поряд із взаємодією попиту і пропозиції важливою характеристикою міжнародної спеціалізації є її мінливість у часі. Цей аспект отримав розвиток у концепції життєвого циклу продукту Р. Вернона. У статті «International Investment and International Trade in the Product Cycle» (1966) він показав, що географія виробництва та міжнародної торгівлі змінюється в міру проходження продуктом стадій від інноваційності до стандартизації [27]. Конкурентні переваги за такого підходу перестають бути статичними: вони формуються, розвиваються, трансформуються і можуть переміщуватися між країнами.

Динамічне трактування спеціалізації розширює зміст експортного потенціалу здатністю економіки не лише використовувати сформовані переваги, а й оновлювати їх відповідно до технологічних і ринкових змін. Водночас навіть наявність конкурентоспроможної пропозиції та сприятливого зовнішнього попиту не гарантує формування торговельного потоку, оскільки його масштаб залежить від витрат і бар'єрів взаємодії між країнами. Саме цей аспект став предметом гравітаційного підходу до міжнародної торгівлі.

Я. Тінберген у праці «Shaping the World Economy» (1962) пов'язав інтенсивність двосторонніх торговельних потоків з економічним масштабом партнерів та торговельною «відстанню» між ними [28]. Подальший розвиток гравітаційної моделі у працях Дж. Андерсона та Е. ван Вінкупа поглибив розуміння ролі багатостороннього торговельного опору, а транспортні, тарифні, інформаційні та інші бар'єри були включені до ширшої категорії торговельних витрат [29]. У результаті доступність зовнішнього ринку почала розглядатися не лише в географічному, а й в економічному та інституційному вимірах.

Включення торговельних витрат до системи чинників зовнішньої реалізації має принципове значення для теорії експортного потенціалу. Виробнича спроможність і місткість ринку формують лише потенційні

передумови торговельного потоку, тоді як рівень торговельних бар'єрів і пов'язаних із ними витрат визначає можливість їх практичного поєднання. Подібна логіка використовується у сучасних методичних підходах до визначення нереалізованих експортних можливостей, зокрема в Export Potential Indicator Міжнародного торговельного центру [30].

Проте навіть урахування ресурсів, попиту та торговельних витрат не пояснювало повною мірою значних обсягів торгівлі між країнами з подібною факторною структурою. Теоретичну відповідь на цю проблему запропонувала нова теорія міжнародної торгівлі П. Кругмана. У праці «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade» (1979) міжнародний обмін пояснюється зростаючою віддачею від масштабу, диференціацією продукції та монополістичною конкуренцією, що дозволило вийти за межі трактування порівняльних переваг як єдиного джерела торгівлі [31].

Розвиток нової теорії міжнародної торгівлі посилив увагу не лише до ринкової структури та ефектів масштабу, а й до можливостей держави впливати на конкурентні позиції національних виробників. Цей напрям сформувався в межах концепції стратегічної торговельної політики Дж. Брандера і Б. Спенсер. У моделі, описаній у статті «Export Subsidies and International Market Share Rivalry» (1985), показано, що за олігополістичної конкуренції та стратегічної взаємодії виробників державна підтримка за певних умов може впливати на розподіл прибутків і позиції національних компаній на міжнародному ринку [32].

Залежність результативності державної підтримки від ширшого конкурентного середовища поглибила необхідність пояснення того, як саме формуються стійкі переваги національної економіки. Відповідь на це питання запропонував М. Портер, який змістив акцент з успадкованих порівняльних переваг на здатність економічної системи створювати та постійно оновлювати конкурентні переваги. У концепції «діаманта» національної конкурентоспроможності взаємодіють факторні умови, параметри

внутрішнього попиту, споріднені й підтримувальні галузі, а також стратегія, структура і характер конкуренції між суб'єктами господарювання [33].

Перехід від успадкованих до створюваних конкурентних переваг закономірно посилив увагу до технологічних змін та нагромадження знань. У теоріях ендогенного зростання Дж. Гроссмана та Е. Хелпмана міжнародна торгівля розглядається у взаємозв'язку з інноваційною діяльністю та довгостроковим економічним розвитком. Технологічний прогрес у такій інтерпретації перестає бути зовнішньо заданим чинником і формується внаслідок інвестицій у дослідження, розробки, знання та інноваційну діяльність [34].

Проте створення знань та технологічних переваг залежить від інституційних умов, у межах яких здійснюється економічна діяльність. Цей аспект поглиблено в інституційній теорії Д. Норта, де інститути визначають систему формальних і неформальних правил, що формують стимули та обмеження поведінки економічних суб'єктів [35]. Якість інституційного середовища впливає на напрями накопичення знань, використання ресурсів, інвестиційну активність та результативність господарської взаємодії.

Інституційна якість, однак, не усуває необхідності постійної перебудови ресурсів і компетентностей відповідно до змін зовнішнього середовища. Цей аспект розкриває концепція динамічних спроможностей Д. Тіса, Г. Пізано та Е. Шуена, у межах якої конкурентні переваги пов'язуються зі здатністю інтегрувати, формувати та реконфігурувати внутрішні й зовнішні компетентності відповідно до мінливих умов [36].

Здатність формувати нові компетентності набуває особливого значення за умов фрагментації виробництва між країнами та поглиблення міжнародної виробничої кооперації. Теоретичне пояснення цих процесів отримало розвиток у концепції глобальних ланцюгів створення вартості. Г. Джереффі, Дж. Гамфрі та Т. Стерджен пов'язали характер управління такими ланцюгами зі складністю трансакцій, можливостями кодифікації інформації та компетентністю постачальників [37].

Поряд із визначенням місця економіки у глобальних ланцюгах важливим стало пояснення неоднорідності безпосередніх учасників зовнішньої торгівлі. Цю проблему розвинула «нова нова» теорія міжнародної торгівлі, започаткована моделлю М. Мелітца, яка перенесла аналіз із рівня репрезентативного виробника на рівень окремих підприємств із різним рівнем продуктивності. Модель М. Меліца показує, що через наявність фіксованих витрат виходу на зовнішній ринок експортерами стають переважно продуктивніші підприємства, тоді як торговельна інтеграція сприяє перерозподілу ресурсів на їх користь [38].

Водночас продуктивність окремих виробників не повністю пояснює перспективи структурної трансформації експорту. Подальше розширення теоретичного аналізу пов'язане з концепцією економічної складності, яка зміщує увагу з поточного масштабу експорту на структуру нагромаджених виробничих знань і можливості освоєння нових видів продукції. Р. Гаусманн, Дж. Хванг і Д. Родрік у праці «What You Export Matters» показали значення структури експортної спеціалізації для перспектив економічного розвитку [39].

Розвитком цього підходу стала концепція «простору продуктів», запропонована С. Ідальго, Б. Клінґером, А.-Л. Барабаші та Р. Гаусманном. Вона відображає взаємну близькість товарів за набором компетентностей, необхідних для їх виробництва, та пояснює, чому освоєння нової продукції є більш імовірним у технологічно й компетентнісно суміжних сферах [40]. Структурна трансформація експорту за такого підходу має траєкторний характер і залежить від уже нарощування виробничих знань.

Концепція економічної складності надає експортному потенціалу перспективного виміру. Поряд із поточною здатністю формувати й реалізовувати зовнішню пропозицію він охоплює можливості переходу до технологічно складніших і компетентнісно суміжних видів економічної діяльності [41]. Перспективний експортний потенціал визначається не стільки механічним нарощуванням наявної спеціалізації, скільки нарощуванням, комбінуванням і розширенням системи виробничих знань, що створює основу

для формування нової конкурентоспроможної пропозиції та структурного ускладнення експорту.

Розглянуті теоретичні концепції відображають поступове розширення уявлень про джерела, умови та механізми формування експортного потенціалу – від ресурсної забезпеченості й порівняльних переваг до інноваційності, інституційної якості, адаптивності та структурної складності економіки. Кожний наступний підхід не заперечує попередній, а доповнює його новими чинниками, що визначають здатність національної економіки формувати та реалізовувати конкурентоспроможну пропозицію на зовнішніх ринках. Узагальнення еволюції зазначених теоретичних підходів та їх значення для розкриття змісту експортного потенціалу наведено в дод. А.3.

Традиційні концепції міжнародної торгівлі переважно пояснюють формування та реалізацію експортних можливостей за умов функціональної цілісності економічної системи, коли виробничі ресурси, інфраструктура, логістичні канали та інститути залишаються доступними для господарського використання. Перехід до аналізу системних шоків потребує врахування того, наскільки ці елементи зберігають економічну доступність і функціональність.

Воєнний шок принципово змінює ці передумови, оскільки здатний одночасно порушувати фізичну доступність ресурсів, безперервність виробництва, просторові зв’язки між виробниками і ринками та функціонування інституційних механізмів зовнішньої торгівлі. Унаслідок цього виникає розрив між наявністю складових експортного потенціалу та можливістю їх фактичного залучення до зовнішньоекономічного обороту. Саме цей розрив визначає необхідність доповнення традиційного теоретичного інструментарію характеристиками стійкості, адаптивності та відновлюваності.

За такого підходу війна розглядається не лише як зовнішній чинник, що тимчасово обмежує реалізацію сформованого експортного потенціалу, а й як системний шок, здатний змінювати його ресурсну базу, структуру, просторову організацію, механізми реалізації та траєкторію подальшого відтворення. Це створює теоретичні підстави для дослідження того, яким чином воєнні шоки

модифікують зміст і пояснювальні можливості основних підходів до формування експортного потенціалу національної економіки.

Теоретична складність трактування експортного потенціалу зумовлена його латентним характером. На відміну від фактичного експорту як спостережуваного результату зовнішньоекономічної діяльності, експортний потенціал характеризує сукупність сформованих і перспективних можливостей національної економіки, реалізація яких залежить від ресурсної забезпеченості, продуктивності, технологічного рівня, зовнішнього попиту, доступу до ринків, інституційних умов і характеру ризиків. За умов війни взаємозв'язок між наявними можливостями та їх зовнішньоринковою реалізацією істотно ускладнюється через втрату або обмеження доступу до частини ресурсів, порушення виробничих і логістичних зв'язків, зростання безпекових і трансакційних витрат та підвищення невизначеності. Це потребує уточнення теоретичних підходів до експортного потенціалу з позицій того, як воєнні шоки змінюють умови формування, реалізації, відтворення та структурної трансформації експортних можливостей національної економіки.

Найбільш виразно така трансформація простежується у рікардіанській теорії порівняльних переваг. За умов війни відносна ефективність визначається не лише технологічними витратами виробництва, а й сукупними витратами доведення продукції до зовнішнього ринку. Порушення транспортних маршрутів, зростання енергетичних, страхових і фінансових витрат, додаткові витрати на забезпечення безпеки та ризики втрати продукції здатні послаблювати або тимчасово нівелювати переваги, сформовані на виробничому рівні [42]. Порівняльна перевага за таких умов набуває виробничо-реалізаційного характеру, оскільки конкурентна позиція залежить від поєднання технологічної ефективності з можливістю безпечного та економічно доцільного доступу до зовнішнього ринку.

Зазначена залежність дозволяє розмежувати потенційну та реалізовану порівняльні переваги. Перша визначається продуктивністю, ресурсною забезпеченістю й технологічними параметрами виробництва, тоді як друга

формується з урахуванням логістичних, фінансових, інституційних і безпекових умов зовнішньоринкової діяльності. Війна може суттєво збільшувати розрив між ними навіть за збереження технологічної ефективності виробництва. Для теорії експортного потенціалу принципового значення набуває не лише наявність порівняльної переваги, а й спроможність економічної системи забезпечувати її зовнішньоринкову реалізацію за умов воєнних обмежень.

Подібного уточнення потребує неокласична факторна парадигма. За стабільних умов факторна забезпеченість переважно пов'язується з наявним запасом праці, капіталу, землі та інших ресурсів, тоді як війна порушує відповідність між їх фізичною наявністю та економічною доступністю. Територіальні обмеження, пошкодження виробничих потужностей та інфраструктури, переміщення трудових ресурсів, дефіцит капіталу й енергетичні обмеження можуть унеможливлювати продуктивне використання частини факторного запасу. Тому факторну основу експортного потенціалу за умов війни доцільно характеризувати через ефективно доступні ресурси – ту частину ресурсної бази, яка реально може бути залучена до виробництва та зовнішньої реалізації продукції.

Зміна просторових умов зовнішньої торгівлі потребує відповідного уточнення положень гравітаційного підходу. Воєнні ризики трансформують економічний зміст торговельної відстані, оскільки географічно близький ринок може ставати економічно віддаленішим через порушення транспортних коридорів, збільшення тривалості перевезень, страхових премій, транзитних витрат і ризику переривання поставок [43]. Традиційна категорія торговельної відстані за таких умов доповнюється економічною та безпековою відстанню, яка характеризує сукупні витрати й ризики забезпечення доступу до конкретного зовнішнього ринку.

Відповідно змінюються й критерії ефективності експортної інфраструктури. За стабільного середовища її розвиток орієнтується переважно на мінімізацію транспортних і трансакційних витрат, тоді як за умов війни

визначального значення набувають безперервність і альтернативність маршрутів. Резервні транспортні коридори, диверсифікація способів перевезення та взаємозамінність логістичних каналів можуть збільшувати поточні витрати, проте водночас знижувати потенційні втрати від припинення зовнішньоторговельних операцій. Інфраструктурне резервування за умов воєнного ризику набуває значення складової стійкості експортного потенціалу.

Воєнний шок вносить корективи й у положення нової теорії міжнародної торгівлі. Економія від масштабу передбачає розподіл значних постійних витрат на достатній обсяг виробництва та реалізації, проте війна здатна одночасно скорочувати виробничі можливості, обмежувати доступ до ринків і збільшувати постійні витрати підтримання господарської діяльності [44]. Зменшення доступного масштабу підвищує середні витрати та послаблює конкурентні позиції навіть за незмінних технологічних параметрів. Тому здатність підтримувати критично необхідний масштаб виробництва, переорієнтовувати збут і відновлювати ринкову присутність стає важливою характеристикою стійкого експортного потенціалу.

На рівні суб’єктів господарювання цей механізм поглиблюється положеннями моделі М. Меліца. Війна підвищує фіксовані та змінні витрати зовнішньоринкової діяльності через ускладнення логістики, фінансування, страхування, сертифікації, комунікації з контрагентами та забезпечення безперервності поставок [45]. Зростання порогу входу на зовнішній ринок може спричиняти припинення експортної діяльності частиною підприємств, які за стабільних умов залишалися б конкурентоспроможними. На макроекономічному рівні це означає, що скорочення кола експортерів може відображати не лише зміни продуктивності, а й підвищення вартості реалізації сформованої експортної спроможності за війни.

Зміна умов функціонування виробників одночасно уточнює положення концепції конкурентних переваг М. Портера. За умов війни факторні умови характеризуються не лише якістю та продуктивністю, а й надійністю їх функціонування. Енергетична автономність, стійкість інфраструктури,

безперервність інформаційних систем, доступність трудових ресурсів і здатність підтримувати виробничі зв'язки безпосередньо впливають на конкурентні позиції національної економіки. Конкурентна перевага набуває ознак відтворюваної спроможності, тобто здатності не лише створювати вищу продуктивність, а й підтримувати або оперативно відновлювати її за порушення усталених умов господарювання.

Можливість підтримання такої спроможності значною мірою визначається якістю інституційного середовища. Інституційний підхід дозволяє розмежувати безпосередні витрати й втрати, породжені війною, та додаткові трансакційні витрати, величина яких залежить від ефективності правил, процедур і механізмів координації. Об'єктивний воєнний ризик не може бути повністю усунутий інституційними засобами, однак його економічні наслідки можуть пом'якшуватися через передбачуване регулювання, спрощення процедур, страхові та гарантійні механізми, торговельну дипломатію і підтримання функціональності зовнішньоторговельної інфраструктури. Інституційна спроможність у цьому випадку виконує адаптаційно-компенсаторну функцію, зменшуючи розрив між сформованим і фактично реалізованим експортним потенціалом [46].

Особливого значення воєнні ризики набувають у межах теорії глобальних ланцюгів створення вартості. Геополітична та безпекова фрагментація змінює критерії формування міжнародних виробничих мереж: поряд із ціною, якістю та технологічними компетентностями зростає значення надійності, диверсифікації, взаємозамінності та здатності забезпечувати безперервність виконання контрактних зобов'язань. Участь національної економіки у глобальних ланцюгах сама по собі не забезпечує стійкої реалізації експортного потенціалу, якщо її позиція критично залежить від окремого маршруту, постачальника, ринку чи виробничого вузла. Тому поряд із глибиною міжнародної інтеграції важливою характеристикою стає стійкість позиції національної економіки у глобальних мережах створення вартості.

Війна здатна змінювати й траєкторію структурного розвитку, що набуває особливого значення з позицій концепції економічної складності. Руйнування окремих виробничих ланок, втрата компетентностей або розрив технологічних зв’язків можуть звужувати можливості диверсифікації та посилювати залежність від простіших видів спеціалізації. Водночас вимушене технологічне переоснащення, заміщення ресурсів, формування нових виробничих зв’язків і переорієнтація на інші ринки здатні створювати нові комбінації знань та виробничих компетентностей. Тому перспективний експортний потенціал визначається не механічним відновленням довоєнної товарної структури, а здатністю зберігати, відновлювати й нарощувати виробничі знання та компетентності, необхідні для освоєння технологічно складніших видів діяльності.

За такого теоретичного трактування адаптивність і резильєнтність набувають значення внутрішніх властивостей експортного потенціалу національної економіки. Адаптивність характеризує її здатність змінювати структуру ресурсів, виробництва, ринків і каналів реалізації відповідно до воєнних обмежень, тоді як резильєнтність відображає спроможність зберігати критичні експортні функції, відновлювати їх після порушень та формувати нову конфігурацію зовнішньоекономічних зв’язків. Це розширює теоретичне розуміння експортного потенціалу від здатності виробляти та реалізовувати продукцію на зовнішніх ринках до системної здатності зберігати, адаптувати, відновлювати та структурно трансформувати експортні можливості за умов воєнних шоків**.**

Узагальнення зазначених змін дає змогу систематизувати вплив війни на прояв основних теоретичних положень і відповідне уточнення змісту експортного потенціалу (дод. А.4).

Наведена систематизація показує, що за умов війни традиційні детермінанти експортного потенціалу набувають додаткових характеристик доступності, стійкості та відновлюваності. Це потребує врахування не лише наявності ресурсів, виробничих можливостей і конкурентних переваг, а й

спроможності економічної системи підтримувати їх зовнішньоринкову реалізацію за порушення звичних умов функціонування.

У межах такого трактування доцільно виокремити принцип адаптивної реалізовуваності експортного потенціалу**,** відповідно до якого ресурсні, виробничі та конкурентні можливості набувають економічного змісту за умови спроможності економічної системи трансформувати їх до зовнішньоринкової пропозиції, зберігати цей процес за несприятливих змін або відновлювати його у прийнятні строки після порушення. Резильєнтність у цьому контексті виступає внутрішньою властивістю експортного потенціалу, що характеризує здатність зберігати, відновлювати та перебудовувати механізми його реалізації під впливом системних, зокрема воєнних, шоків.

Експортний потенціал національної економіки пропонується трактувати як сформовану та перспективно відтворювану здатність економічної системи на основі наявних і створюваних ресурсів, технологій, компетентностей, інституцій та конкурентних переваг виробляти товари і послуги відповідно до параметрів зовнішнього попиту, забезпечувати їх стійкий доступ до міжнародних ринків, нарощувати внутрішню додану вартість та адаптувати структуру і канали зовнішньої реалізації до змін економічного середовища і системних шоків. Структурно-динамічний характер цієї категорії розкривається через розмежування сформованого потенціалу, його реалізованої та резервної складових і перспективних можливостей прирощення експортної спроможності.

1.2. Особливості формування експортного потенціалу аграрного сектору

Формування експортного потенціалу аграрного сектору – це складний процес трансформації природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових, технологічних та інституційних можливостей у спроможність виробляти й реалізовувати конкурентоспроможну агропродовольчу продукцію на зовнішніх ринках. На відміну від фактичного експорту, який відображає

досягнутий результат зовнішньоекономічної діяльності, експортний потенціал характеризує можливості його формування, реалізації та відтворення. Специфіка цього процесу визначається природно-біологічним характером аграрного виробництва, територіальною закріпленістю значної частини ресурсів, сезонністю, залежністю від природно-кліматичних умов, необхідністю забезпечення внутрішніх продовольчих потреб та особливою роллю інфраструктури у доведенні продукції до зовнішнього споживача.

Теоретичне осмислення цієї категорії потребує виходу за межі її ототожнення із сукупністю ресурсів, виробничими можливостями або потенційним товарним надлишком. Ресурсний потенціал формує вихідну основу аграрного виробництва, тоді як експортний охоплює ту частину ресурсно-виробничої спроможності, яка може бути трансформована у конкурентоспроможну, експортно придатну та ринково доступну пропозицію без порушення відтворювальних процесів і критичного звуження внутрішнього продовольчого забезпечення. Принципового значення набуває не абсолютний обсяг наявних ресурсів, а характер їх продуктивного поєднання, технологічної трансформації та доведення створеної продукції до зовнішнього ринку.

Ресурсне підґрунтя такого трактування розкривається у працях Е. Пенроуз і Дж. Барні. Е. Пенроуз пов’язує економічні можливості не стільки з кількістю ресурсів, скільки з характером їх продуктивного використання [47], тоді як Дж. Барні акцентує на цінності ресурсів та організаційній спроможності забезпечувати їх результативне використання [48]. Для аграрного сектору ці положення мають особливе значення через вагому роль землі, водних ресурсів, природно-кліматичних умов і біологічних активів. Проте природно-ресурсні переваги створюють лише первинні передумови експортної діяльності, а їх економічна реалізація залежить від технологій, капіталу, матеріально-технічного забезпечення, інфраструктури та якості управління.

Ресурсний підхід доповнюється положеннями Т. Шульца щодо ролі людського капіталу, знань та інновацій у трансформації традиційного сільського господарства [49]. Це пояснює, чому подібна природно-ресурсна

забезпеченість може формувати суттєво відмінні виробничі та експортні результати. Експортна спроможність визначається здатністю не лише залучати ресурси, а й підвищувати продуктивність їх використання, освоювати технології, нарощувати професійні й управлінські компетентності та адаптувати параметри виробництва до змін зовнішнього попиту.

Особливий характер ресурсної основи аграрного сектору зумовлюється природно-біологічними властивостями виробництва. Земля, ґрунтова родючість, водні та біологічні ресурси характеризуються територіальною закріпленістю, сезонністю та обмеженою взаємозамінністю, а виробничий цикл значною мірою підпорядкований біологічним процесам [50]. Через це можливості оперативного реагування на зміну світової кон'юнктури є обмеженими, а поточна експортна спроможність значною мірою залежить від результатів попереднього виробничого циклу. Водночас її майбутній рівень визначається здатністю зберігати й відтворювати природну та виробничу ресурсну основу.

Відтворювальний характер – це одна з принципових ознак експортного потенціалу аграрного сектору. Поточна реалізація зовнішньоторговельних можливостей не повинна супроводжуватися виснаженням земельних і біологічних ресурсів, деградацією матеріально-технічної бази або втратою людського капіталу. Частина отриманого економічного результату має спрямовуватися на відновлення ресурсів, технологічну модернізацію, розвиток інфраструктури та нарощування нових компетентностей. Тому максимізація експорту в окремому періоді не є достатнім свідченням зміцнення експортного потенціалу, якщо вона досягається звуженням його майбутньої відтворювальної основи.

Необхідність відтворення ресурсної бази доповнюється подвійною функціональною роллю аграрного сектору. Сільськогосподарська продукція є одночасно об'єктом зовнішньої торгівлі та матеріальною основою продовольчого забезпечення населення, виробничого споживання і функціонування переробної промисловості. Через це ресурсно-виробнича

спроможність не може автоматично розглядатися як потенційна експортна пропозиція. Її зовнішня реалізація має узгоджуватися з внутрішнім споживанням, насіннєвими й кормовими потребами, формуванням необхідних резервів та забезпеченням прийнятного рівня продовольчої безпеки. Критерієм результативності стає не максимальний фізичний обсяг вивезення, а економічно доцільне співвідношення між зовнішньою реалізацією, внутрішніми потребами та відтворенням ресурсної основи.

Суттєвою особливістю експортного потенціалу є його просторова залежність. Територіальна закріпленість аграрного виробництва потребує переміщення значних фізичних обсягів продукції до місць зберігання, переробки та зовнішньої реалізації. Положення Р. Коуза й О. Вільямсона про трансакційні витрати дозволяють розширити традиційне виробниче трактування конкурентоспроможності, оскільки кінцевий економічний результат визначається не лише виробничою собівартістю, а й витратами на зберігання, транспортування, страхування, сертифікацію, контрактування та виконання зовнішньоторговельних операцій [51]. Логістична доступність у такому контексті є не допоміжною операцією після завершення виробництва, а внутрішньою умовою перетворення виробничої спроможності в експортну.

Інституційний вимір цього процесу розкривається у положеннях Д. Норта, відповідно до яких система формальних і неформальних правил визначає умови реалізації економічних можливостей [52]. Для аграрного експорту це проявляється через торговельні режими, митні процедури, санітарні й фітосанітарні вимоги, стандарти якості та безпечності, сертифікацію, простежуваність походження продукції та інші умови доступу до ринків. Зміна інституційного середовища здатна розширювати або звужувати можливості зовнішньої реалізації навіть за незмінного фізичного обсягу виробничих ресурсів.

Структурна неоднорідність експортного потенціалу пов’язана з альтернативними напрямами використання однієї ресурсної бази. Вона може забезпечувати експорт первинної сільськогосподарської продукції, товарів

початкової переробки або готової продовольчої продукції з вищою доданою вартістю. Р. Хаусман, Дж. Хванг і Д. Родрік акцентують на значенні якісної структури експорту для довгострокового економічного розвитку [3], а Г. Джереффі – на можливостях переходу до складніших функцій у глобальних ланцюгах створення вартості [53]. Відповідно якість експортного потенціалу визначається не лише фізичним обсягом продукції, яку сектор може запропонувати зовнішньому ринку, а й рівнем її технологічної трансформації, диверсифікацією товарної структури та величиною доданої вартості, що залишається у національній економіці.

Водночас недоцільно апріорно протиставляти сировинний і переробний експорт. На нашу думку, критерієм структурної якості експортного потенціалу має бути здатність національної економіки утримувати більшу частину створюваної вартості за економічно прийнятного співвідношення капіталомісткості, енергетичних витрат, зовнішнього попиту, логістичних витрат та ризику. Тому розвиток переробки доцільно розглядати не як самоціль, а як один із напрямів підвищення результативності використання ресурсного потенціалу та структурного ускладнення зовнішньої пропозиції.

Динамічний характер експортного потенціалу поглиблюється положеннями Д. Тіса про здатність економічної системи виявляти зміни зовнішнього середовища та реконфігурувати ресурси відповідно до нових умов [54]. Для аграрного сектору це означає можливість змінювати структуру виробництва й експорту, освоювати технології, адаптувати продукцію до нових стандартів, диверсифікувати ринки та переорієнтовувати товарні потоки. Експортний потенціал через це не може розглядатися як фіксований запас ресурсних і виробничих можливостей; він є динамічною системою, параметри якої змінюються під впливом технологічних, ринкових, інституційних, природно-кліматичних і безпекових чинників.

Повномасштабна війна суттєво посилила значення функціональної та безпекової доступності ресурсів. Фізична наявність земельних, матеріально-технічних, трудових або інфраструктурних ресурсів більше не означає

автоматичної можливості їх економічного використання. Окупація територій, мінування сільськогосподарських земель, руйнування виробничих і складських потужностей, енергетичні обмеження, пошкодження транспортної інфраструктури та порушення традиційних логістичних маршрутів зумовлюють розрив між номінально наявною ресурсною базою і тією її частиною, яка реально може бути залучена до господарського обороту.

У межах дослідження це дає підстави розмежовувати номінальний та функціонально доступний ресурсний потенціал. Перший характеризує сукупність ресурсів, якими формально володіє аграрна система, тоді як другий охоплює ту їх частину, яка за конкретних безпекових, технологічних, економічних та інфраструктурних умов може бути фактично залучена до виробництва. Саме функціонально доступний ресурсний потенціал доцільно вважати реальною вихідною основою формування експортної спроможності за умов війни.

Воєнні ризики одночасно змінюють роль адаптивності. Резервування виробничих і складських потужностей, альтернативні транспортні маршрути, взаємозамінність ресурсів, автономне енергозабезпечення, можливість швидкого відновлення пошкоджених об’єктів і перебудови виробничо-логістичних зв’язків перестають бути лише додатковими характеристиками ефективності та перетворюються на умови збереження експортної функції. Стійкість у такому трактуванні стає внутрішньою характеристикою експортного потенціалу, оскільки визначає частину сформованих можливостей, яку система здатна зберегти, адаптувати та відновити після зовнішнього шоку.

Розглянуті властивості експортного потенціалу утворюють взаємопов’язану систему, в якій ресурсні, природно-біологічні, просторові, структурні, інституційні, відтворювальні та адаптивні характеристики взаємно доповнюють одна одну. Їх узагальнення доцільно представити схематично (дод. А.5).

Особливості на дод. А.5 свідчать, що специфіка експортного потенціалу аграрного сектору формується на перетині ресурсно-виробничих, ринково-

структурних, інституційно-інфраструктурних та відтворювально-адаптивних складових. За умов війни наскрізного значення набуває безпекова доступність ресурсів, виробничих потужностей та логістичної інфраструктури, що посилює потребу в адаптивності й відновлюваності системи.

Багатовимірність запропонованого трактування свідчить, що формування експортного потенціалу неможливо вичерпно пояснити в межах однієї економічної концепції. Теорії міжнародної торгівлі характеризують зовнішньоекономічні передумови спеціалізації та реалізації потенціалу; ресурсні концепції й теорія людського капіталу – внутрішню основу його формування; структурні підходи – якість товарної спеціалізації; інституційна теорія та теорія трансакційних витрат – умови доступу до ринків; концепція динамічних здібностей – адаптацію, перебудову та відновлення сформованих можливостей.

Теорії порівняльних переваг Д. Рікардо та факторної забезпеченості Е. Хекшера і Б. Оліна дозволяють пояснити первинні передумови аграрної спеціалізації, пов’язані з наявністю землі, природно-кліматичних, трудових та капітальних ресурсів. Проте факторна забезпеченість характеризує лише вихідні можливості й не гарантує їх перетворення у стійку експортну спроможність [55]. М. Портер переносить акцент на продуктивність, інновації та створювані конкурентні переваги, а підхід М. Меліца дозволяє врахувати неоднорідність товаровиробників за продуктивністю та їхню здатністю покривати додаткові витрати виходу на зовнішній ринок [56]. Ресурсні положення Е. Пенроуз, Дж. Барні та Т. Шульца, своєю чергою, розкривають внутрішню основу формування такої спроможності через продуктивність використання ресурсів, знання, компетентності й технологічне оновлення.

Структурний напрям, представлений працями Р. Хаусмана, Дж. Хванга, Д. Родріка та Г. Джереффі, дозволяє оцінювати експортний потенціал з позицій структури товарної пропозиції, рівня її переробки та місця аграрного сектору у глобальних ланцюгах створення вартості [57]. Інституційні положення Д. Норта, Р. Коуза й О. Вільямсона пояснюють вплив правил, стандартів,

контрактних відносин, логістичних і трансакційних витрат на можливість реалізації сформованої виробничої спроможності [58]. Концепція динамічних здібностей Д. Тіса завершує це теоретичне поєднання через здатність перебудовувати ресурси, технології, товарну структуру, ринки та логістичні маршрути відповідно до трансформації зовнішнього середовища [59].

Для систематизації зазначених теоретичних положень та визначення функціонального значення кожного підходу у формуванні експортної спроможності аграрного сектору їх узагальнено в дод. Б.1.

Систематизація, наведена в дод. Б.1, підтверджує взаємодоповнюваність теоретичних підходів. Теорії міжнародної торгівлі пояснюють зовнішньоекономічні передумови та напрями реалізації експортного потенціалу, ресурсні концепції – внутрішню основу його формування, тоді як інституційні, структурні й адаптивні підходи розкривають процес трансформації ресурсно-виробничих можливостей у конкурентоспроможну зовнішню пропозицію та умови її відтворення.

У цьому контексті принциповим є розмежування ресурсного та експортного потенціалів. Ресурсний потенціал характеризує спроможність мобілізувати й продуктивно використовувати природні, трудові, матеріальні, фінансові та технологічні ресурси, тоді як експортний – здатність трансформувати відповідні можливості у продукцію, придатну до конкурентної реалізації на зовнішніх ринках. Для конкретизації їх економічного змісту, відмінностей та взаємозв’язку відповідне розмежування здійснено в дод. Б.2.

Розмежування, представлене в дод. Б.2 підтверджує, що ресурсний потенціал формує вихідну основу експортної спроможності, однак не визначає її автоматично. Не весь ресурсний потенціал набуває експортної форми: частина ресурсів може бути функціонально недоступною, виробничі можливості обмежуються технологічною продуктивністю, частина продукції використовується для внутрішніх потреб, інша може не відповідати параметрам зовнішнього ринку або втрачати економічну доцільність експорту через надмірні логістичні та трансакційні витрати.

З огляду на це процес формування експортного потенціалу доцільно представити такою послідовністю: ресурсні передумови – функціонально доступний ресурсний потенціал – виробнича спроможність – конкурентоспроможна товарна пропозиція – експортна придатність – інституційно-логістична доступність – зовнішньоринкова реалізація – експортний дохід – відтворення та структурне оновлення потенціалу.

Це дає підстави запропонувати принцип критичної ланки формування експортного потенціалу аграрного сектору. Його зміст полягає в тому, що фактично доступна до реалізації експортна спроможність визначається не найбільш розвиненою складовою, а тим елементом процесу, пропускна здатність якого є недостатньою порівняно з іншими. Для зернового господарства такою ланкою можуть бути транспортні або портові потужності; для плодоовочевої продукції – зберігання, сортування та холодова логістика; для продукції тваринного походження – ветеринарно-санітарна відповідність, сертифікація та безперервність температурного режиму. Тому нарощування ресурсної чи виробничої складової без усунення критичного обмеження не забезпечує пропорційного збільшення можливостей зовнішньої реалізації.

Принцип критичної ланки набуває особливого значення за умов війни, коли обмеження можуть швидко переміщуватися між окремими стадіями процесу. В одному періоді визначальною може бути безпекова доступність виробничих ресурсів, в іншому – енергозабезпечення, складські потужності, транспортний коридор, страхування або пропускна здатність прикордонної інфраструктури. Тому розвиток експортного потенціалу потребує не рівномірного нарощування всіх його складових, а своєчасного виявлення та усунення тих обмежень, які за конкретних умов стримують реалізацію сформованої спроможності.

Відтворювальний процес має багаторівневий характер. На рівні підприємства визначальні продуктивність, ресурсне забезпечення, якість продукції, технології, фінансові можливості та управлінські компетентності. Регіональний рівень формує умови через територіальну спеціалізацію,

концентрацію виробництва, наявність переробних і складських потужностей та транспортну доступність. На рівні аграрного сектору і національної економіки визначаються торговельний режим, система стандартизації й сертифікації, міжнародні угоди, фінансова та страхова інфраструктура, транспортні коридори й загальні умови позиціонування країни на світовому агропродовольчому ринку. Через це експортний потенціал аграрного сектору не може бути зведений до простої суми потенціалів окремих товаровиробників.

Часовий і просторовий виміри додатково визначають характер взаємодії його складових. Сезонність та біологічний характер виробництва спричиняють невідповідність між моментом отримання продукції та економічно вигідним періодом її реалізації. Складська інфраструктура, сушіння, охолодження, управління запасами та формування товарних партій забезпечують перенесення виробничої спроможності у часі. Просторова закріпленість ресурсів, своєю чергою, зумовлює відмінності в експортній цінності однакової продукції залежно від транспортного плеча, доступу до елеваторів, переробних підприємств, залізничних терміналів, прикордонних переходів і портів.

Окремим фільтром між виробничою та експортною спроможністю виступає відповідність продукції вимогам зовнішнього ринку. Стандартизація, сертифікація, ветеринарний і фітосанітарний контроль, підтвердження безпечності, якості, походження та простежуваності визначають ту частину товарної пропозиції, яка фактично може бути допущена до конкретного ринку. Розвиток лабораторної, сертифікаційної та інформаційної інфраструктури через це безпосередньо розширює частину виробничого потенціалу, здатну набути експортної форми.

Системне поєднання зазначених положень дає підстави розглядати внутрішню структуру експортного потенціалу аграрного сектору як функціональну єдність складових, кожна з яких забезпечує певний етап трансформації первинних ресурсних можливостей у зовнішньоринковий економічний результат. Їх взаємозв’язок та місце у процесі формування експортної спроможності доцільно узагальнити схематично (дод Б.3).

Формування експортного потенціалу має послідовний і водночас циклічний характер: ресурсні можливості трансформуються у виробничу та товарну спроможність, проходять якісний, інституційний і логістичний відбір, реалізуються на зовнішньому ринку, а отриманий економічний результат створює основу для наступного циклу відтворення. Зворотний зв'язок між експортною реалізацією та ресурсною основою є принципово важливим, оскільки саме спрямування доходів на технології, інфраструктуру, людський капітал і переробку визначає можливість не лише кількісного відновлення, а й якісного структурного оновлення потенціалу.

З огляду на багаторівневий характер зазначеного процесу подальше теоретичне поглиблення потребує розкриття ресурсно-виробничої, товарно-технологічної, ринково-реалізаційної та інституційно-адаптивної складових і визначення характеру їх взаємодії.

Структуру експортного потенціалу аграрного сектору доцільно розглядати як систему взаємопов'язаних складових, що послідовно забезпечують перехід від ресурсної спроможності до формування експортно придатної продукції, її ринкової реалізації та подальшого відтворення. Такий підхід дозволяє уникнути механічного включення до складу потенціалу всіх наявних ресурсів і зосередити увагу на їх функціональному призначенні у формуванні зовнішньоринкової спроможності.

Вихідною складовою є природно-ресурсна, яка охоплює земельні й водні ресурси, ґрунтові характеристики, природно-кліматичні умови та біологічні ресурси. Її специфіка визначається територіальною закріпленістю, обмеженою взаємозамінністю та залежністю результатів використання від якісних характеристик природного середовища. Тому земельну складову недостатньо характеризувати лише площею сільськогосподарських угідь. Її економічний зміст визначається площею земель, фактично доступних до господарського використання, якістю ґрунтів, забезпеченістю водними ресурсами, можливостями зрошення, рівнем деградації та просторовим розміщенням відносно виробничої, складської й транспортної інфраструктури.

За умов повномасштабної війни особливого значення набуває безпекова доступність природних ресурсів. Окупація територій, мінування та наявність вибухонебезпечних залишків війни створюють ситуацію, за якої юридично наявний земельний ресурс може бути фактично вилучений із виробничого процесу [60]. Це підтверджує доцільність розмежування наявного і функціонально доступного земельного ресурсу, причому саме останній має визначати реальну земельно-ресурсну основу експортного потенціалу.

Наступною є виробничо-технологічна складова, яка характеризує здатність трансформувати природно-ресурсну основу у необхідні обсяги продукції з конкурентними якісними та вартісними параметрами. Вона охоплює врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, технічну оснащеність, технології виробництва, насіннєве забезпечення, використання добрив і засобів захисту рослин, ветеринарне забезпечення, енергетичні ресурси, цифрові рішення та управлінські практики. Положення Т. Шульца щодо людського капіталу дозволяють доповнити матеріально-технологічні характеристики знаннями, кваліфікацією та спроможністю товаровиробників освоювати нові технології [61], тоді як концепція М. Портера акцентує значення продуктивності й постійного удосконалення способів використання факторів виробництва [62].

Самостійного врахування потребує біологічна складова, зумовлена залежністю результатів аграрного виробництва від природних циклів розвитку рослин і тварин, їхнього фізіологічного стану та поширення біологічних загроз. Захворювання тварин, шкідники, карантинні організми та інші біологічні чинники можуть не лише спричиняти виробничі втрати, а й обмежувати доступ продукції до окремих зовнішніх ринків. Через це біологічна стійкість одночасно визначає виробничу спроможність і можливість збереження зовнішньоринкового доступу.

Із біологічною тісно пов’язана кліматично-екологічна складова. Посухи, повені, температурні аномалії, дефіцит води, деградація ґрунтів та інші природно-кліматичні зміни впливають на врожайність, стабільність

виробництва, якість продукції та її собівартість. Екологічна стійкість при цьому має подвійне значення: забезпечує довгострокове відтворення природно-ресурсної основи та дедалі більшою мірою визначає можливість доступу продукції до зовнішніх ринків, особливо за умов поглиблення інтеграції України до економічного простору ЄС.

Важлива особливість аграрного виробництва – сезонність, яка зумовлює часову невідповідність між формуванням основного обсягу продукції та її споживанням і реалізацією. Це підвищує значення післязбирально-складської складової, яка забезпечує збереження вже сформованої виробничої спроможності у часі. Для зернових вона охоплює елеваторні потужності, сушіння, очищення та контроль якості; для овочів і фруктів – сортування, пакування та холодильне зберігання; для молочної, м'ясної та іншої швидкопсувної продукції – підтримання безперервного температурного режиму [63].

Подальша якісна трансформація товарної пропозиції відбувається через переробну складову. Положення Р. Хаусмана, Дж. Хванга та Д. Родріка щодо значення структури експорту, а також концепція глобальних ланцюгів створення вартості Г. Джереффі дають підстави оцінювати результативність експорту не лише за фізичним і вартісним обсягом поставок, а й за величиною вартості, що формується всередині національної економіки [64]. Розвиток переробки здатний розширювати товарну номенклатуру, знижувати залежність від експорту масової первинної продукції та створювати додаткові можливості для технологічного ускладнення аграрного виробництва.

Водночас збільшення частки переробленої продукції саме по собі не може бути універсальним критерієм ефективності. На нашу думку, структурно результативною є така модель, за якої первинна продукція експортується у сегментах зі стійкими порівняльними перевагами, а розвиток переробки концентрується на напрямах, здатних забезпечувати приріст внутрішньої доданої вартості, технологічне оновлення, зайнятість і стійкий зовнішній попит. Тому значення переробної складової полягає не в механічному скороченні

сировинного експорту, а у поглибленні участі національної економіки у створенні вартості.

Вирішальним фільтром між товарною та експортною спроможністю виступає якісно-сертифікаційна складова. Вона охоплює систему лабораторного контролю, ветеринарні й фітосанітарні процедури, підтвердження якості та безпечності, простежуваність, інспектування, документування і сертифікацію. Інституційний підхід Д. Норта дозволяє розглядати відповідні вимоги як правила доступу до зовнішнього ринку, а положення Р. Коуза й О. Вільямсона – як джерело додаткових трансакційних витрат [65]. Через це спроможність національної системи підтверджувати відповідність продукції набуває ознак нематеріального активу, від якого залежить частина виробничого потенціалу, що реально може набути експортної форми.

Безпосереднє переміщення сформованої товарної пропозиції до зовнішнього споживача забезпечує логістична складова. Її економічне значення полягає не лише у фізичній можливості транспортування продукції, а й у формуванні кінцевої вартості поставки. Низька виробнича собівартість не гарантує конкурентоспроможності після включення витрат на внутрішнє транспортування, зберігання, перевалку, проходження кордону, фрахт і страхування. Для масових аграрних вантажів із відносно невисокою вартістю одиниці фізичного обсягу логістичні витрати можуть визначати саму економічну межу доцільності експорту.

Фінансова складова забезпечує безперервність виробничо-експортного циклу та охоплює власний капітал, довгострокове інвестиційне фінансування, оборотні кошти, сезонне кредитування, торговельне фінансування, гарантії й інструменти розподілу ризиків. Часовий розрив між здійсненням витрат, отриманням продукції та надходженням експортної виручки зумовлює високу залежність аграрного бізнесу від ліквідності. За підвищеного воєнного ризику особливого значення набувають гарантійні та змішані фінансові інструменти,

які дозволяють залучати капітал до проєктів, ризиковість яких перевищує прийнятний рівень для традиційного приватного кредитування.

Фінансова спроможність доповнюється страховою. За умов війни страхування виходить поза межі традиційного покриття погодних, майнових, транспортних та виробничих ризиків. Страхові й перестрахувальні інструменти дозволяють частково перетворити невизначений воєнний ризик у визначену вартість, яка може бути включена до фінансування, транспортного тарифу або зовнішньоторговельного контракту. У цьому розумінні страхова спроможність стає не допоміжним елементом, а умовою підтримання окремих експортних товаропотоків.

Трудова складова характеризується не тільки кількістю зайнятих, а й професійно-кваліфікаційною структурою, мобільністю працівників та наявністю критичних компетентностей. Технологічне ускладнення виробництва і зовнішньоторговельної діяльності підвищує значення агрономів, ветеринарних фахівців, технологів, інженерів, спеціалістів із міжнародної торгівлі, логістики та цифрових технологій. Воєнні міграційні й мобілізаційні процеси посилюють ризик дефіциту таких компетентностей, водночас стимулюючи автоматизацію та впровадження трудозберігаючих технологій.

Подальше якісне оновлення експортної спроможності визначає цифровізаційно-інноваційна складова. Вона охоплює точне землеробство, дистанційний моніторинг, прогнозування врожайності, цифрову простежуваність, управління запасами й логістикою, електронний документообіг та аналітику ризиків. Її значення полягає не лише у підвищенні продуктивності, а й у посиленні адаптивності: цифрові технології дозволяють швидше змінювати конфігурацію ресурсів, приймати управлінські рішення та перебудовувати виробничо-логістичні зв’язки.

Взаємодію зазначених елементів із зовнішнім середовищем забезпечує інституційна складова, що охоплює торговельну політику, митне регулювання, стандартизацію, ветеринарну й фітосанітарну систему, експортне кредитування, гарантійні та страхові інструменти, відкриття зовнішніх ринків і координацію

розвитку транспортної інфраструктури. Її особливість полягає в тому, що вона може розширювати або звужувати реалізовувану частину експортного потенціалу без безпосередньої зміни фізичних обсягів виробництва.

Систематизація зазначених складових дає підстави об’єднати їх у чотири функціональні блоки: ресурсно-виробничий, товарно-технологічний, ринково-реалізаційний та інституційно-адаптивний. Їх взаємодія має просторово-товарно-ринковий характер, оскільки конкретна експортна можливість формується для певного виду продукції, на певній території, через конкретний канал постачання та відносно доступний зовнішній ринок. Взаємозв’язок відповідних елементів узагальнено на дод. Б.4.

За умов повномасштабної війни взаємозалежність зазначених складових набула якісно нового змісту. Безпекова доступність землі, виробничих потужностей, працівників, об’єктів зберігання та транспортних маршрутів визначає частину формально наявної спроможності, яка може бути фактично включена до виробничо-експортного процесу. Альтернативна логістика, страхування воєнних ризиків, гарантійні інструменти, цифрові технології та інституційна координація, своєю чергою, частково компенсують втрату традиційних можливостей.

Такі зміни потребують не створення окремої «воєнної теорії» експортного потенціалу, а перегляду акцентів у межах наявних економічних концепцій. Війна виявила обмеженість статичних підходів, у яких фізична наявність ресурсів, сформована виробнича потужність або порівняльна перевага розглядаються без урахування можливості їх безпечного використання, збереження логістичного доступу та здатності системи до відновлення [66].

Положення Т. Шульца про людський капітал також набувають ширшого змісту. Знання та професійні компетентності забезпечують не тільки вищу продуктивність, а й здатність змінювати технологічні процеси, постачальників, джерела енергії, канали збуту та способи організації виробництва [67]. Це дає

підстави виділяти адаптивну функцію людського капіталу, особливо важливу за умов порушення традиційних виробничих зв’язків.

Ресурсний підхід Е. Пенроуз і Дж. Барні потребує доповнення категорією ризику. За умов війни економічна цінність активу визначається не лише його продуктивністю, рідкісністю або технологічними характеристиками, а й захищеністю, мобільністю, взаємозамінністю та швидкістю відновлення. На нашу думку, це дозволяє використовувати поняття ризик-скоригованої цінності ресурсів, що відображає їх здатність зберігати економічну функцію за системних порушень.

Концепція динамічних здібностей Д. Тіса за таких умов набуває прикладного значення для пояснення збереження експортної функції. Зміна маршрутів, використання альтернативних джерел енергії, пошук нових постачальників і зовнішніх ринків, переорієнтація товарних потоків та реконфігурація виробничих ресурсів стають проявами адаптивної спроможності. Через це адаптивність доцільно розглядати як внутрішню властивість експортного потенціалу, а не тільки як реакцію суб’єктів господарювання на зовнішні зміни.

Положення Д. Норта, Р. Коуза та О. Вільямсона отримують додатковий зміст через суттєве зростання трансакційних витрат. До традиційних витрат контрактування, сертифікації та транспортування додаються страхування воєнних ризиків, резервування маршрутів, простої, охорона, додаткове фінансування та витрати на перебудову логістичних систем. Частина таких ризиків перебуває поза можливостями окремого товаровиробника, що посилює значення інституційної координації, державних гарантій, міжнародних фінансових програм і підтримання критичної транспортної інфраструктури.

Трансформується й зміст конкурентної переваги. Підхід М. Портера акцентує на продуктивності та створенні переваги, однак за умов війни перевага, сформована на рівні виробництва, може бути втрачена на етапі доставки. Зростання транспортних тарифів, страхових премій, витрат на перевалку, зберігання та альтернативні маршрути здатне нівелювати низьку

виробничу собівартість. Тому доцільно використовувати поняття логістично-безпеково скоригованої конкурентної переваги, що характеризує здатність продукції зберігати конкурентні параметри на всьому шляху від виробника до зовнішнього покупця.

Структурний підхід Р. Хаусмана, Дж. Хванга, Д. Родріка та концепція Г. Джереффі також набувають нового змісту. За умов війни товарна й логістична концентрація стає джерелом додаткового ризику. Висока залежність від кількох масових товарів і обмеженої кількості транспортних коридорів робить реалізацію експортного потенціалу чутливою до порушення окремих ланок. Товарна, географічна та логістична диверсифікація через це виконує не лише функцію розширення ринку, а й функцію підвищення стійкості.

Зміни акцентів у відповідних теоретичних підходах систематизовані в дод. Б.5.

Важливий наслідок такого переосмислення – це перехід від абсолютної до ризик-скоригованої оцінки економічної результативності. Найдешевший за нормальних умов маршрут не завжди економічно оптимальний, якщо його використання характеризується високою ймовірністю блокування або тривалого простою. Аналогічно концентрація виробництва у великому ефективному об’єкті може створювати нижчі середні витрати, але підвищувати потенційні втрати у разі його пошкодження. Тому резервні потужності, альтернативні маршрути та диверсифікація постачання можуть мати вищі поточні витрати, але водночас знижувати очікувані довгострокові втрати.

З авторської позиції, це дозволяє розглядати стійкість експортного потенціалу не як збереження незмінної довоєнної структури, а як здатність підтримувати ключову експортну функцію через перебудову її матеріальної, технологічної, просторової та інституційної основи. Відновлення при цьому не повинно обмежуватися поверненням до попередніх параметрів: найбільш продуктивна така траєкторія, за якої зовнішній шок використовується для формування більш диверсифікованої, технологічної та менш уразливої структури потенціалу.

Саме в цьому контексті особливого значення набуває характер сформованої в Україні аграрно-сировинної моделі, оскільки її переваги й структурні обмеження безпосередньо впливають на спроможність аграрного сектору реалізовувати та відтворювати експортний потенціал за умов підвищених логістичних і безпекових ризиків.

Аграрно-сировинна модель експортної спеціалізації України сформувалася під впливом поєднання значного природно-ресурсного потенціалу, сформованої виробничої спеціалізації та стійкого зовнішнього попиту на зернові, олійні культури та інші види первинної аграрної продукції [68]. Її економічною основою є реалізація порівняльних переваг у сегментах, де природні умови, масштаби виробництва та нарощені компетентності дозволяють формувати значні експортні партії за конкурентними витратами. Через це сировинну орієнтацію недоцільно розглядати виключно як негативне явище, оскільки вона забезпечує валютні надходження, підтримує завантаження транспортної та складської інфраструктури, формує попит на матеріально-технічні ресурси й забезпечує присутність України на світовому продовольчому ринку.

Водночас довгострокові наслідки такої спеціалізації залежать від характеру відтворення сформованого експортного потенціалу. Положення Р. Пребіша та Г. Зінгера звертають увагу на вразливість економік, орієнтованих на експорт первинних товарів, до цінової кон’юнктури та зміни умов міжнародного обміну [69]. Для аграрного сектору це не означає економічної недоцільності експорту зерна чи іншої первинної продукції, однак підкреслює ризики надмірної залежності зовнішньоторговельного результату від світових цін, врожайності та транспортних витрат.

Положення А. Хіршмана дозволяють поглибити це трактування через систему прямих і зворотних міжгалузевих зв’язків. Економічне значення аграрного експорту зростає, якщо його розвиток стимулює виробництво техніки, насіння, добрив, розвиток переробки, логістики, фінансових послуг, цифрових технологій, наукового та кадрового забезпечення. За такого підходу

сировинний експорт може виконувати функцію первинного джерела доходів для подальшого структурного ускладнення економіки [70].. Проблема виникає тоді, коли відповідні доходи переважно підтримують існуючу структуру виробництва, не формуючи достатнього попиту на технологічні й переробні ланки.

Концепції ресурсної залежності Р. Оті, Дж. Сакса та Е. Ворнера також привертають увагу до можливих структурних ризиків значної ресурсної забезпеченості [71]. Проте їх положення слід застосовувати до аграрного сектору обережно, оскільки сільськогосподарські ресурси відрізняються від невідновлюваної мінерально-сировинної бази та безпосередньо пов'язані з виробничою діяльністю, зайнятістю, продовольчим забезпеченням і широкою системою міжгалузевих зв'язків. Через це сам високий рівень аграрної спеціалізації не є достатньою ознакою ресурсної залежності; визначальним є те, наскільки сформовані доходи трансформуються в технологічне оновлення, переробку, людський капітал та інфраструктуру.

Подібного розмежування потребує й застосування концепції «голландської хвороби» М. Кордена та Дж. Нірі. Її класичний зміст пов'язаний із макроекономічними наслідками швидкого зростання ресурсного сектору, зміною реального валютного курсу та перерозподілом факторів виробництва між секторами [72]. Тому механічне ототожнення домінування аграрно-сировинного експорту України з «голландською хворобою» є методологічно недостатньо коректним. Для аналізу експортного потенціалу більш продуктивний структурно-відтворювальний підхід, який дає змогу оцінити не лише макроекономічні наслідки спеціалізації, а й напрям використання експортного доходу та характер якісного оновлення самого потенціалу.

У цьому контексті положення Р. Хаусмана, Дж. Хванга та Д. Родріка мають особливе значення, оскільки орієнтують на врахування не лише обсягу, а й товарної структури експорту [39]. Структурне ускладнення не потребує повної відмови від тих видів продукції, у виробництві яких країна має стійкі порівняльні переваги. Його зміст полягає у поступовому доповненні первинної

спеціалізації продуктами, технологіями та функціями, що забезпечують вищу частку внутрішньої доданої вартості.

Цей підхід узгоджується з концепцією глобальних ланцюгів створення вартості Г. Джереффі. Позиція країни в міжнародному поділі праці може змінюватися не лише через перехід від первинної продукції до готового товару, а й шляхом функціонального ускладнення: розвитку сортування, контролю якості, переробки, логістичного управління, маркетингу, цифрової простежуваності та інших функцій, що підвищують частку вартості, яка залишається всередині національної економіки [73].

За умов війни суперечливість аграрно-сировинної моделі посилюється. Її перевагою залишається здатність швидко формувати значні товарні партії, забезпечувати валютні надходження та підтримувати присутність України на світових продовольчих ринках. Виникає своєрідний структурний парадокс. Значні обсяги виробництва первинної аграрної продукції підвищують здатність сектору формувати масштабну експортну пропозицію, але водночас створюють потребу у високопродуктивній, дешевій та безперервно функціонуючій логістичній системі. Вплив аграрно-сировинної моделі на формування експортного потенціалу доцільно систематизувати в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Аграрно-сировинна модель у формуванні експортного потенціалу аграрного сектору

Критерій	Переваги	Обмеження	Напрям трансформації
Структура експорту	Реалізація порівняльних переваг	Невисока глибина переробки	Зростання частки продукції з вищою доданою вартістю
Вартісний результат	Формування валютних надходжень	Залежність від світових цін	Збільшення внутрішньої доданої вартості
Логістика	Формування великих товарних партій	Висока транспортна та маршрутна залежність	Диверсифікація логістичних каналів
Відтворення потенціалу	Формування експортного доходу	Ризик закріплення сировинної спеціалізації	Спрямування доходів у переробку, технології та модернізацію

Джерело: систематизовано та доповнено на основі узагальнення теоретичних положень.

За умов порушення транспортних маршрутів саме фізичний масштаб зовнішніх поставок стає джерелом підвищеної вразливості. Переробка частини продукції потенційно може підвищувати вартість одиниці експортного вантажу та знижувати логістичну місткість зовнішньої реалізації, однак потребує інвестицій, енергії, технологій і підтвердженого зовнішнього попиту.

Для характеристики останнього явища пропонується використовувати поняття «сировинна хвороба експортного потенціалу аграрного сектору». Під нею доцільно розуміти структурну деформацію відтворення експортного потенціалу, за якої висока поточна економічна привабливість експорту продукції з низьким рівнем переробки спрямовує ресурси, капітал, інфраструктуру та інституційні стимули переважно на підтримання існуючої спеціалізації, обмежуючи розвиток переробки, технологічне ускладнення та нарощування внутрішньої доданої вартості.

Запропоноване поняття принципово відрізняється від класичної «голландської хвороби». У першому випадку предметом аналізу є внутрішня структурна траєкторія відтворення експортного потенціалу аграрного сектору, тоді як у другому – переважно макроекономічні наслідки ресурсного буму через валютний курс і міжсекторальний перерозподіл факторів виробництва. Це дозволяє використовувати категорію «сировинної хвороби» саме для пояснення ситуації, коли поточна успішність експорту не супроводжується відповідним якісним ускладненням його майбутньої ресурсної, технологічної та товарної основи.

Ознаками такого стану можуть бути випереджальне зростання фізичних обсягів первинного експорту порівняно з приростом вартості одиниці продукції, обмежена глибина переробки, висока залежність результатів від світових цін, значна логістична місткість зовнішніх поставок, концентрація інвестицій у первинному виробництві й транспортній інфраструктурі та повільне нагромадження технологічних, маркетингових і сервісних компетентностей. За умов війни до цього додається підвищена залежність від

обмеженої кількості транспортних маршрутів та зростання логістично-безпекових витрат.

Водночас подолання «сировинної хвороби» не передбачає адміністративного обмеження експорту сільськогосподарської сировини. Такий підхід здатний послабити реалізацію наявних порівняльних переваг і скоротити фінансову базу структурної модернізації. Більш обґрунтована модель поступового структурного ускладнення, за якої доходи від конкурентоспроможного первинного експорту створюють фінансове підґрунтя для розвитку переробки, технологій, інфраструктури, людського капіталу, нових товарних позицій та функцій у глобальних ланцюгах створення вартості.

Звідси доцільно розмежовувати дві траєкторії відтворення експортного потенціалу. Перша – сировинно-відтворювальна – передбачає, що отриманий експортний дохід переважно спрямовується на підтримання наявної виробничої спеціалізації, збільшення фізичних масштабів первинного виробництва та обслуговуючої його інфраструктури. Така модель може забезпечувати високі поточні результати, однак зберігає залежність від цінової кон’юнктури, масової логістики та обмеженої товарної структури.

Друга – структурно-трансформаційна – передбачає спрямування частини експортного доходу на технологічну модернізацію, переробку, розвиток нових продуктів, людського капіталу, цифрових технологій, сертифікаційної та логістичної інфраструктури. У цьому випадку відтворення потенціалу супроводжується не лише кількісним відновленням ресурсної бази, а й її якісним ускладненням, що дозволяє поступово змінювати структуру зовнішньої пропозиції та підвищувати частку внутрішньої доданої вартості.

Узагальнення розглянутих положень дозволяє перейти від характеристики окремих елементів до цілісного теоретичного представлення формування, реалізації та відтворення експортного потенціалу. Його доцільно розглядати як циклічний процес, у якому ресурсна основа проходить кілька послідовних рівнів трансформації, а результат зовнішньої реалізації створює передумови для наступного циклу розвитку.

Перший рівень – ресурсний, у межах якого формується сукупність природних, трудових, матеріально-технічних, фінансових та технологічних можливостей. Проте реальною основою подальшої трансформації виступає не їх номінальний обсяг, а функціонально доступний ресурсний потенціал, який враховує можливість безпечного, технологічного та економічно доцільного залучення відповідних ресурсів.

Другий рівень – трансформаційний – характеризує перетворення ресурсної спроможності у виробничу, а виробничої – у товарну й експортно придатну. На цьому рівні визначальне значення мають продуктивність, технології, людський капітал, зберігання, переробка, стандартизація та відповідність продукції параметрам зовнішнього попиту.

Третій – ринково-реалізаційний рівень – охоплює інституційно-логістичну доступність, фінансування, страхування, торговельні умови, логістику та фактичний доступ до зовнішнього ринку. Саме на цьому рівні потенційна товарна спроможність перетворюється у зовнішньоторговельний економічний результат.

Результатом реалізації є не лише фізичний обсяг експорту, а й експортний дохід, внутрішня додана вартість та закріплення ринкових позицій. Частина відповідного результату через інвестиційний зворотний зв’язок повертається до ресурсного й трансформаційного рівнів та формує передумови для відтворення і структурного оновлення потенціалу. Взаємозв’язок зазначених рівнів представлено на дод. В.1.

Науково важливим положенням моделі є поєднання принципу критичної ланки із відтворювальним контуром. У короткостроковому періоді реалізація потенціалу обмежується найменш розвиненою або найбільш уразливою складовою. У довгостроковому – якість потенціалу визначається напрямом використання отриманого доходу. Через це управлінські та державні рішення мають бути спрямовані не на одночасне механічне нарощування всіх елементів, а насамперед на усунення критичних обмежень і створення умов для

структурного оновлення тих складових, які найбільше впливають на майбутню експортну спроможність.

Воєнний ризик у запропонованій моделі має наскрізний характер. Він впливає на доступність ресурсів, продуктивність, виробничу безперервність, зберігання, переробку, страхування, логістику та ринковий доступ, але не утворює окремої самодостатньої складової потенціалу. Такий підхід дозволяє інтегрувати воєнні умови до загальної теорії формування експортної спроможності й уникнути її поділу на «мирну» та «воєнну» моделі.

Узагальнення теоретичних положень дозволяє визначити експортний потенціал аграрного сектору як динамічну, структурно неоднорідну, відтворювану та ризик-скориговану спроможність трансформувати функціонально доступні природні, матеріально-технічні, трудові, фінансові й технологічні ресурси у конкурентоспроможну агропродовольчу пропозицію та забезпечувати її економічно доцільну реалізацію на зовнішніх ринках. У межах запропонованого підходу доцільно розмежовувати номінальний і функціонально доступний ресурсний потенціал, а фактично реалізовувану експортну спроможність визначати з урахуванням принципу критичної ланки. За умов повномасштабної війни стійкість, адаптивність, безпекова доступність ресурсів і здатність до відновлення стають внутрішніми властивостями потенціалу, що потребує переходу від абсолютного до ризик-скоригованого трактування його ресурсної та конкурентної основи.

Подальший розвиток експортного потенціалу доцільно орієнтувати не на максимізацію фізичних обсягів зовнішніх поставок, а на підвищення якості його формування, реалізації та відтворення. Пропонується забезпечувати поступовий перехід від переважно сировинно-відтворювальної до структурно-трансформаційної траєкторії без штучного обмеження конкурентоспроможного первинного експорту, спрямовуючи частину сформованого доходу на переробку, технології, людський капітал, цифровізацію, сертифікаційну й логістичну інфраструктуру та диверсифікацію зовнішніх ринків. Пріоритет державної політики й економічного управління має зміщуватися від

рівномірного нарощування окремих складових до виявлення та усунення критичних обмежень у ланцюгу «ресурсна база – виробництво – експортна придатність – ринковий доступ – реалізація – відтворення». Запропонована теоретична модель формує концептуальну основу для подальшої методичної конкретизації оцінювання експортного потенціалу через систему показників ресурсного, трансформаційного та ринково-реалізаційного рівнів.

1.3. Методичний інструментарій та інформаційно-аналітичне забезпечення оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору

Методичний інструментарій оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору визначається складністю економічного змісту цієї категорії та необхідністю розмежування сформованих можливостей і фактичних результатів зовнішньої торгівлі. Аналіз лише вартісних і фізичних обсягів експорту, темпів їх зміни, товарної та географічної структури характеризує переважно реалізовану частину сформованих можливостей, залишаючи поза увагою ресурсні, виробничі та ринкові резерви. Тому оцінювання має охоплювати взаємозв’язок ресурсної забезпеченості, ефективності її використання, виробничої спроможності, конкурентоспроможності продукції, фактичної доступності товарної пропозиції та можливостей її реалізації на зовнішніх ринках.

Специфіка аграрного сектору України підвищує значення комплексного підходу через залежність виробництва від земельних і природно-кліматичних ресурсів, сезонність, територіальну розосередженість, значну роль транспортно-логістичного забезпечення та сировинну спрямованість вагомої частини зовнішніх поставок. Повномасштабна війна змінила співвідношення між наявними ресурсами та можливістю їх господарського використання внаслідок втрати або обмеження доступу до частини земель, пошкодження виробничої й логістичної інфраструктури, трансформації маршрутів постачання, підвищення транспортних, страхових та безпекових витрат. За таких умов ресурсно-виробнича база не завжди безпосередньо трансформується

в експортний результат, що потребує включення до оцінювання фактичної доступності сформованих можливостей та їх стійкості до зовнішніх шоків.

Зміна економічних умов одночасно посилює вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення дослідження. Особливого значення набувають зіставність статистичних рядів воєнного періоду, узгодження національних і міжнародних інформаційних ресурсів та адаптація показників до вимог міжнародної статистики за умов поглиблення європейської інтеграції. Відповідно методичний інструментарій має поєднувати ресурсний, виробничий, результативний, структурний, індексний, балансовий, порівняльний, факторний, ризик-орієнтований і сценарний підходи, використовуючи кожний із них відповідно до його економічного призначення.

Теоретичні засади такого оцінювання формувалися разом з еволюцією поглядів на джерела міжнародної спеціалізації та конкурентних переваг. Класичні положення А. Сміта і Д. Рікардо пов’язували участь країни у міжнародному поділі праці з абсолютними та порівняльними перевагами, заклавши основу для пояснення передумов формування експортних можливостей [74]. Ресурсне трактування набуло подальшого розвитку в теорії Е. Хекшера і Б. Оліна, відповідно до якої структура міжнародної торгівлі значною мірою визначається забезпеченістю країни факторами виробництва [75]. Для аграрного сектору це означає необхідність оцінювання земельних, трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів як вихідної основи формування його експортної спроможності.

Проте, ресурсна забезпеченість не гарантує однакового економічного результату за різного рівня продуктивності факторів виробництва. Положення В. Леонтьєва посилили значення якісних характеристик ресурсів та ефективності їх використання, що для аграрного сектору зумовлює необхідність доповнення кількісних характеристик земель, праці й капіталу показниками урожайності, продуктивності праці, технічної оснащеності та інвестиційної активності. Нова теорія міжнародної торгівлі П. Кругмана розширила таке трактування врахуванням ефекту масштабу і диференціації

продукції, показавши, що конкурентні переваги можуть формуватися не лише через ресурсну забезпеченість, а й у процесі організації виробництва та розширення ринкової присутності [76].

Подальше зміщення акценту від ресурсів до здатності продуктивно їх використовувати простежується в концепції конкурентних переваг М. Портера та ресурсному підході Дж. Барні [77]. Продуктивність, інноваційність, якість ресурсів, конкурентне середовище та ефективність управління визначають можливість формувати конкурентоспроможну товарну пропозицію. Організаційно-технологічний аспект цього процесу поглиблюють положення К. Прахалада і Г. Хамела щодо ключових компетенцій, відповідно до яких технології виробництва, стандартизація продукції, розвиток зберігання і переробки, ветеринарна та фітосанітарна відповідність і здатність взаємодіяти з міжнародними контрагентами формують спроможність підприємств виходити на зовнішні ринки [78].

Якісна сторона зовнішньоторговельної реалізації отримала розвиток у концепції глобальних ланцюгів створення вартості Г. Джереффі [79]. Її застосування дозволяє оцінювати не лише обсяг зовнішніх поставок, а й місце країни у процесі створення доданої вартості. Для України це важливо через значну роль зернових, олійних культур та продукції первинної переробки. Масштабний сировинний експорт може забезпечувати стійкі позиції на світових ринках, проте характеризуватися обмеженою часткою внутрішньої доданої вартості. Тому рівень переробки, товарна диверсифікація та співвідношення сировини і готових харчових продуктів доцільно використовувати для оцінювання структурної якості експортного результату.

Відповідне методичне значення мають індексні характеристики міжнародної спеціалізації. Індекс виявленої порівняльної переваги Б. Баласси, показники торговельних переваг Т. Воллрата, частка країни у світовому експорті та інші індикатори ґрунтуються на фактично здійснених зовнішньоторговельних операціях. Вони характеризують реалізовані конкурентні позиції та не можуть самостійно відображати всю сукупність

ресурсно-виробничих можливостей [80]. Їх аналітична цінність підвищується при зіставленні з виробництвом, продуктивністю, інвестиціями, рівнем переробки та умовами доступу до зовнішнього ринку.

Українська економічна наука також не сформувала єдиної універсальної методики оцінювання експортного потенціалу, що пояснюється його багатокомпонентністю. Положення Т. Крижанівського акцентують структурні й інституційні умови економічного розвитку [81]; О. Шпикуляк розглядає ресурсні та інституційні засади функціонування аграрного сектору [82]; О. Яценко пов'язує аграрний розвиток із продовольчою безпекою та зовнішньоекономічною інтеграцією [83]; Ю. Лупенко і М. Малік звертають увагу на виробничі, інвестиційні, підприємницькі та організаційно-економічні передумови розвитку [84]. Поєднання цих положень підтверджує доцільність системного оцінювання, у межах якого ресурсні та виробничі характеристики відображають основу формування можливостей, а показники зовнішньої торгівлі – рівень їх фактичного використання.

Вихідною складовою такого оцінювання є ресурсний підхід, орієнтований на забезпеченість земельними, трудовими, матеріально-технічними й фінансовими ресурсами. Виробничий підхід продовжує цю аналітичну послідовність через визначення здатності залучених ресурсів формувати товарну пропозицію, що потребує використання показників виробництва, урожайності, продуктивності праці та результативності використання землі. Це дозволяє розмежувати формальну наявність факторів виробництва та реальну виробничу спроможність аграрного сектору.

Наступний етап пов'язаний із фактичним використанням сформованих можливостей. Результативний підхід спирається на вартісні й фізичні обсяги експорту, темпи їх зміни, зовнішньоторговельне сальдо та співвідношення експорту й імпорту. Структурний підхід поглиблює аналіз через товарну й географічну структуру поставок, рівень концентрації, частку продукції різного рівня переробки та диверсифікацію ринків. Індексний підхід використовується

для міжнародних порівнянь і характеристики реалізованих конкурентних позицій за допомогою RCA, TCI, HHI та частки країни у світовому експорті.

Балансовий підхід забезпечує зв'язок між виробничою спроможністю та потенційною товарною пропозицією зовнішньому ринку. Його застосування передбачає врахування виробництва, запасів, внутрішнього продовольчого й виробничого використання, втрат та інших напрямів розподілу ресурсу. Для аграрного сектору це принципово важливо з огляду на необхідність поєднання експортної орієнтації з внутрішнім продовольчим забезпеченням.

Зростання економічної невизначеності посилило роль ризик-орієнтованого та сценарного підходів. Перший спрямовується на оцінювання фактичної доступності ресурсів, виробничих потужностей та експортної інфраструктури, другий – на визначення можливих змін експортної спроможності за різних безпекових, інвестиційних, логістичних і євроінтеграційних умов. Економетричні методи можуть використовуватися для визначення взаємозв'язку виробництва, урожайності, інвестицій, валютних та інших чинників з експортним результатом, проте неоднорідність і відносна короткостроковість статистичних рядів воєнного періоду обмежують доцільність складного багатофакторного моделювання. Експертні оцінки доцільно використовувати як допоміжний інструмент для характеристики інституційних, логістичних і безпекових факторів, які недостатньо відображені офіційною статистикою.

Систематизація розглянутих методичних підходів дозволяє визначити їх функціональне призначення, основні показники та обмеження застосування в оцінюванні експортного потенціалу аграрного сектору (дод. В.2).

Наведені в дод. В.2 методичні підходи мають використовуватися не як альтернативні методики, а як взаємопов'язані елементи єдиної системи. Ресурсний і виробничий підходи формують основу оцінювання економічної спроможності, балансовий дозволяє наблизитися до визначення доступного товарного ресурсу, ризик-орієнтований характеризує можливість його фактичного залучення, тоді як зовнішньоторговельні, структурні та індексні

показники відображають результат і якість реалізації. Така побудова усуває методичну суперечність, коли фактичний експорт безпосередньо ототожнюється із загальним експортним потенціалом.

Світова практика розвивається в аналогічному напрямі – від аналізу фактичних зовнішньоторговельних потоків до оцінювання пропозиційної спроможності, умов доступу до ринку, міжнародної конкурентоспроможності та нереалізованих товарно-ринкових можливостей. Єдиної універсальної міжнародної методики при цьому не існує, оскільки FAO, International Trade Centre, UN Comtrade, WITS, Eurostat, OECD та World Bank концентруються на різних елементах процесу формування і реалізації експортних можливостей.

Прикладний товарно-ринковий вимір найбільш виразно представлений у підходах International Trade Centre. Export Potential Indicator ґрунтується на поєднанні пропозиційної спроможності країни, зовнішнього попиту та умов двосторонньої торгівлі й орієнтований передусім на товари, за якими сформована ринкова присутність [85]. Product Diversification Indicator доповнює його пошуком нових перспективних товарно-ринкових комбінацій. Для України методичне значення такого підходу полягає в можливості оцінювати не лише досягнутий результат, а й розрив між фактичною присутністю на зовнішньому ринку та потенційно доступними можливостями її розширення.

Ресурсно-виробничий вимір найбільш повно представлений інформаційними та методичними підходами FAO. FAOSTAT забезпечує міжнародну зіставність показників земельних ресурсів, виробництва, урожайності, продуктивності тваринництва та зовнішньої торгівлі, а балансовий принцип дозволяє пов’язувати виробництво із запасами, імпортом, внутрішнім використанням і втратами. Для України його застосування створює основу для міжнародного порівняння ефективності ресурсної бази та визначення частини виробленого товарного ресурсу, яка за відповідних умов може бути орієнтована на зовнішні ринки.

Фактичні результати міжнародної торгівлі доцільно аналізувати із залученням UN Comtrade, що забезпечує товарну й географічну деталізацію

потоків, оцінювання світових ринкових часток та міжнародної спеціалізації [86]. Після 2022 р. особливого значення набуває використання дзеркальної статистики країн-партнерів для перевірки окремих торговельних показників. Такий підхід має верифікаційне значення і не передбачає автоматичної заміни національних митних даних міжнародними оцінками.

Умови доступу продукції до зовнішнього ринку поглиблює World Integrated Trade Solution, що поєднує торговельну інформацію з тарифними характеристиками. За умов переорієнтації українських товарних потоків та інтеграції до ринку ЄС цей інструмент дозволяє враховувати регуляторні обмеження поряд із традиційними показниками попиту і пропозиції.

Європейський напрям інформаційно-аналітичного забезпечення представлений Eurostat/COMEXT, перевагою якого є деталізація торговельних потоків за товарними позиціями та країнами-партнерами. Використання цих даних дозволяє зіставляти інформацію України з показниками держав ЄС та аналізувати зміни європейського напряму агропродовольчої торгівлі. Перспективним орієнтиром є також розвиток статистики Trade by Enterprise Characteristics, яка пов’язує зовнішньоторговельні операції з характеристиками суб’єктів господарювання та створює можливість переходу від агрегованої оцінки експорту до аналізу типів підприємств, що формують експортну пропозицію.

Структурно-вартісний аспект міжнародної практики представлений OECD Trade in Value Added. Пряме застосування цього інструментарію до аграрного сектору України обмежується наявною інформаційною базою, однак принцип оцінювання внутрішньої доданої вартості може бути адаптований через розмежування сировини, продукції первинної переробки та готових харчових продуктів. Це дозволяє доповнити характеристику масштабу експорту аналізом його структурної якості.

Логістичний компонент, представлений зокрема індикаторами World Bank, після початку повномасштабної війни набув для України якісно нового значення. За стабільних умов інфраструктура переважно впливає на витрати та

конкурентоспроможність, тоді як за воєнних ризиків вона безпосередньо визначає можливість реалізації сформованої товарної пропозиції. Обмеження морських маршрутів, пошкодження портової та складської інфраструктури, збільшення відстаней перевезень, страхових і транспортних витрат створюють розрив між фізично наявною продукцією та економічно доступним експортним ресурсом.

Порівняння міжнародних підходів свідчить про відмінність їх аналітичної спрямованості та необхідність селективної адаптації до ресурсно-виробничих, ринкових, логістичних і євроінтеграційних умов України (дод. В.3).

Порівняння наведених у таблиці 1.9 підходів підтверджує доцільність їх селективної, а не механічної адаптації. Кожна інформаційна система має використовуватися.

Відповідно до свого функціонального призначення: FAOSTAT – для ресурсно-виробничих порівнянь, ITC – для товарно-ринкових резервів, UN Comtrade – для міжнародної спеціалізації, WITS – для регуляторних умов доступу, Eurostat – для європейського напряму, OECD – для структурно-вартісних характеристик, World Bank – для логістичної складової.

Воєнні умови доповнюють цю систему проміжною категорією фактичної доступності, яка відображає можливість залучення сформованих ресурсних, виробничих та інфраструктурних можливостей до експортного обороту. Це методичне уточнення дозволяє пояснювати ситуації, коли земельний або виробничий ресурс фізично зберігається, але тимчасово не бере участі у виробництві чи експорті через мінування, окупацію, пошкодження інфраструктури, обмеження енергопостачання або транспортні ризики. Взаємозв’язок міжнародних інформаційних ресурсів і методичних підходів із послідовністю формування, доступності та реалізації експортних можливостей аграрного сектору України узагальнено на дод. В.4.

Показана на дод. В.4 послідовність дозволяє перейти від характеристики сформованої ресурсно-виробничої бази до визначення її фактичної доступності, ринкових можливостей, результатів реалізації та резервів подальшого

відновлення і структурної трансформації. Така побудова особливо важлива для воєнного періоду, оскільки дає змогу методично розмежувати фізичну втрату ресурсів і тимчасове обмеження їх використання.

Особливе місце в методичній системі посідає оцінювання аграрно-сировинної спрямованості України. Її не слід трактувати виключно як негативну характеристику, оскільки значні обсяги експорту зернових та олійних культур ґрунтуються на реальних ресурсних, виробничих і конкурентних перевагах. Водночас висока сировинна концентрація підвищує залежність зовнішньоторговельного результату від світової цінової кон'юнктури, пропускної спроможності транспортної інфраструктури та вартості доведення масових вантажів до кінцевого ринку. Особливості аграрно-сировинної спрямованості України та характер її впливу на реалізацію сформованих експортних можливостей систематизовано в дод. В.5.

Наведене в дод. В.5 співвідношення переваг і обмежень підтверджує неоднозначний характер аграрно-сировинної спрямованості. Воєнні умови особливо загострили її суперечності, оскільки висока транспортна місткість зернових та інших масових вантажів підвищує чутливість експорту до обмежень морської логістики, пропускної спроможності прикордонної інфраструктури, страхових і транспортних витрат [87]. Однаковий фізичний обсяг виробництва за різних логістичних умов може формувати суттєво відмінний економічно доступний експортний ресурс, тому транспортно-логістичну доступність доцільно трактувати як безпосередню умову реалізації сформованої спроможності.

Структурне поглиблення агропродовольчого експорту може зменшувати частину зазначених обмежень через збільшення вартості продукції відносно її фізичної маси та розширення внутрішніх ланцюгів створення вартості. Водночас переробка потребує капіталу, енергетичної стійкості, доступу до фінансування, відповідності технічним, санітарним і фітосанітарним вимогам зовнішніх ринків. Більш доцільним є не протиставлення сировинного і

переробного експорту, а поєднання сформованих сировинних конкурентних переваг із нарощуванням переробної та продуктової складових.

Практична реалізація сформованих методичних положень потребує системи показників, безпосередньо пов'язаної з економічним змістом окремих етапів формування та використання експортних можливостей. Надмірне розширення переліку індикаторів не підвищує якість оцінювання, якщо вони не використовуються в подальшому аналізі. Тому показники доцільно групувати за їх функціональною роллю.

Ресурсно-виробничий блок має характеризувати вихідну економічну базу. До нього належать валова додана вартість сільського господарства та її частка у ВВП, індекс сільськогосподарського виробництва, структура виробництва за категоріями господарств, співвідношення рослинництва і тваринництва, посівні площі, валові збори, урожайність, виробництво основних видів продукції тваринництва, зайнятість, продуктивність праці та капітальні інвестиції. Поєднання кількісних і продуктивнісних характеристик дозволяє перейти від оцінювання наявності ресурсів до визначення здатності аграрного сектору формувати товарну пропозицію.

Реалізаційний блок характеризує зовнішньоторговельний результат через вартісні та фізичні обсяги агропродовольчого експорту, темпи їх зміни, частку агропродовольчої продукції у загальному експорті, основні товарні групи та ринки збуту. Його показники мають аналізуватися у взаємозв'язку з виробничою базою і факторами зовнішнього середовища, оскільки зміни поставок можуть бути спричинені не тільки зміною виробництва, а й цінами, попитом, регуляторними умовами та логістичними обмеженнями.

Структурний блок дозволяє оцінювати якість отриманого результату через співвідношення сировини, продукції первинної переробки та готових харчових продуктів, частку продукції з вищою доданою вартістю, товарну й географічну концентрацію. Рівень переробки при цьому відображає не величину ресурсно-виробничої спроможності, а характер її зовнішньоторговельної реалізації та резерв структурної трансформації.

Показники ефективності поєднують результати зовнішньої торгівлі з ресурсною базою. Експорт з розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь характеризує віддачу земельних ресурсів у зовнішньоторговельному вимірі, а експорт з розрахунку на одного зайнятого – результативність використання трудових ресурсів. Міжнародне зіставлення таких показників дає змогу виявляти відмінності в ефективності використання подібних ресурсних передумов.

Коефіцієнт експортної орієнтації визначається шляхом співвідношення експорту конкретного виду продукції та обсягу його виробництва й характеризує частину товарної пропозиції, спрямовану на зовнішній ринок. Його зростання свідчить про посилення зовнішньоринкової орієнтації відповідного товарного сегмента, однак може одночасно підвищувати залежність виробників від світової кон’юнктури та стабільності логістичних маршрутів.

Зовнішньоторговельне сальдо й коефіцієнт покриття імпорту експортом доповнюють характеристику позицій аграрного сектору у міжнародному товарообміні. Перевищення експорту над імпортом засвідчує формування позитивного зовнішньоторговельного результату, проте його доцільно аналізувати не лише в цілому, а й за окремими товарними групами, оскільки загальне позитивне сальдо може поєднуватися з імпортозалежністю за окремими продуктами або виробничими ресурсами.

Індекс RCA дає змогу визначати товарні групи, за якими частка відповідного продукту в експорті України перевищує його частку у світовому експорті [88]. Значення індексу понад одиницю вказує на виявлену порівняльну перевагу. Інтерпретація його динаміки у воєнний період потребує врахування логістичних та інфраструктурних факторів, оскільки погіршення фактичних поставок може тимчасово знизити індекс навіть за збереження значної частини виробничої бази.

Індекс торговельної конкурентоспроможності TCI доповнює RCA характеристикою співвідношення експорту та імпорту відповідної товарної

групи й дозволяє оцінювати переважання експортної або імпортної складової. Як і RCA, він належить до індикаторів реалізованих торговельних позицій та використовується разом із ресурсно-виробничими показниками.

Товарну й географічну концентрацію доцільно оцінювати за індексом Герфіндаля–Гіршмана. Товарний HHI характеризує залежність експорту від обмеженого кола товарних позицій, а географічний – від окремих країн і регіональних ринків. Підвищення концентрації збільшує вразливість до товарних, цінових або геополітичних шоків, тоді як її зниження може свідчити про диверсифікацію. Проте географічне розширення не повинно автоматично оцінюватися позитивно, якщо воно супроводжується істотним підвищенням транспортних витрат або погіршенням умов реалізації.

Частка України у світовому експорті окремих видів агропродовольчої продукції характеризує масштаб глобальної ринкової присутності. Її зміна залежить не тільки від українських поставок, а й від динаміки експорту інших країн, тому відповідний показник доцільно аналізувати разом із фізичними обсягами експорту, світовим попитом та міжнародною кон’юнктурою.

Факторний блок пояснює умови відтворення і розвитку експортної спроможності. До нього належать земельне й трудове забезпечення, технічна база, інвестиції, фінансові результати, рентабельність, продуктивність, регіональна диференціація, державна підтримка і доступність кредитування. Саме факторний аналіз дозволяє пояснювати відмінності між наявними ресурсами та результативністю їх використання, не підміняючи причинно-наслідкові зв’язки простим зіставленням динамічних рядів.

Воєнно-адаптаційний блок має наскрізний характер і охоплює доступність сільськогосподарських земель, зміни посівних площ, виробництва та інвестицій, функціонування енергетичної, транспортної і портової інфраструктури, трансформацію маршрутів та географії експорту. Його методичне призначення полягає не лише у фіксації втрат, а й у визначенні характеру впливу воєнних факторів: фізичного вибуття ресурсів, їх тимчасової недоступності або погіршення умов ринкової реалізації.

Функціональне групування показників відповідно до їх ролі у формуванні, реалізації та відтворенні експортних можливостей аграрного сектору наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Система показників оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору

Блок оцінювання	Основні показники	Методи	Аналітичне значення
Ресурсно-виробничий	ВДВ, виробництво, площі, урожайність, продуктивність, інвестиції	Динамічний, порівняльний	Ресурсно-виробнича спроможність
Реалізаційний	Обсяг, динаміка, товарна й географічна структура експорту	Динамічний, структурний	Ступінь реалізації
Структурний	Рівень переробки, структура продукції, додана вартість	Структурний	Якість реалізації
Ефективність і конкуренто-спроможність	Експорт/га, експорт/зайнятого, ЕО, RCA, TCI, HHI, світова частка	Коефіцієнтний, індексний	Ресурсна віддача і конкурентні позиції
Факторний	Ресурси, інвестиції, фінансові результати, підтримка	Порівняльний, факторний	Чинники формування й розвитку
Воєнно-адаптаційний	Доступні землі, виробництво, інвестиції, логістика, структура експорту	Динамічний, структурний	Доступність і стійкість

Джерело: сформовано на основі систематизації методичних підходів і системи показників дослідження.

Система показників таблиці 1.3 орієнтована на послідовну діагностику, а не на їх механічне агрегування. Економічна неоднорідність зазначених індикаторів обмежує доцільність їх об’єднання до єдиного інтегрального коефіцієнта: зростання урожайності не усуває недоступність земель, а високі показники RCA не компенсують фізичне блокування експортного маршруту. Тому більш інформативним є окреме визначення ресурсно-виробничої основи, умов її використання, фактичного результату, конкурентних позицій, структурної якості та резервів розвитку.

Повномасштабна війна потребує додаткового розмежування наслідків впливу зовнішніх шоків. Фізична втрата земель, виробничих чи інфраструктурних об’єктів безпосередньо звужує сформовану економічну базу; окупація, мінування або порушення транспортних зв’язків можуть робити

ресурси тимчасово недоступними без їх остаточного вибуття; зміна маршрутів, страхових і транспортних витрат погіршує умови реалізації вже виробленої продукції. Змішування цих явищ призводить до некоректної інтерпретації динаміки експорту.

Фактичну доступність у цьому контексті доцільно трактувати як можливість залучення наявних ресурсних, виробничих, фінансових та інфраструктурних можливостей до формування і переміщення товарної пропозиції за конкретних безпекових, логістичних та інституційних умов. Стійкість характеризує здатність аграрного сектору підтримувати або відновлювати функціонування експортного ланцюга через адаптацію виробництва, переорієнтацію маршрутів, диверсифікацію ринків, інвестиційне відновлення та підтримання фінансової спроможності суб'єктів господарювання.

Воєнний вплив доцільно оцінювати через систему фактичних індикаторів, а не умовний інтегральний коефіцієнт. До ключових характеристик належать площі земель, доступних для господарського використання, посівні площі, виробництво, інвестиційна активність, стан виробничої та енергетичної інфраструктури, логістичні маршрути, транспортні витрати, товарна й географічна структура експорту. Їх зіставлення дозволяє відокремити втрачену, тимчасово недоступну та фактично використовувану частини сформованих можливостей.

Якість такого оцінювання безпосередньо залежить від повноти, зіставності та узгодженості інформаційної бази. Жодне окреме джерело не охоплює всіх компонентів експортного потенціалу, тому необхідним є поєднання виробничої, інвестиційної, фінансової, зовнішньоторговельної, логістичної та адміністративної інформації.

Основу національного інформаційного забезпечення становлять дані Державної служби статистики України, які використовуються для оцінювання виробництва, посівних площ, урожайності, зайнятості, продуктивності, інвестицій і фінансових результатів. Державна митна служба України

забезпечує інформацію про товарні й географічні напрями фактичної зовнішньої торгівлі. Дані Національного банку України характеризують макроекономічне та валютне середовище, а адміністративні інформаційні ресурси дозволяють враховувати державну підтримку, кредитування та інші інструменти фінансового забезпечення.

Міжнародний інформаційний контур формують FAOSTAT, UN Comtrade, ITC, Eurostat і WITS. FAOSTAT використовується для міжнародного порівняння ресурсно-виробничих характеристик; UN Comtrade – для аналізу світових торговельних потоків і конкурентних позицій; ITC – для оцінювання товарно-ринкових можливостей; Eurostat – для поглибленого аналізу торгівлі з ЄС; WITS – для тарифних та інших регуляторних умов доступу до зовнішніх ринків. Поєднання національних і міжнародних джерел інформації та визначення їх методичної функції в системі оцінювання експортного потенціалу наведено в дод. Д.1.

Система джерел формує взаємопов’язане інформаційне середовище, у якому національна статистика забезпечує первинну характеристику ресурсно-виробничої бази та фактичних торговельних результатів, а міжнародні ресурси – порівняння, верифікацію та визначення міжнародних конкурентних позицій. Водночас залучення кількох інформаційних джерел не гарантує автоматичного підвищення достовірності.

Методична узгодженість потребує контролю економічного змісту показника, одиниць виміру, товарних класифікацій, територіального охоплення, періоду спостереження та дати оновлення. Однакова назва показника у різних інформаційних системах може приховувати відмінності у способі реєстрації операцій, визначенні країни-партнера, періодичності оновлення або складі охопленої сукупності.

Воєнний період істотно ускладнює міжчасові порівняння. Зміна територіального охоплення, неповнота звітності окремих респондентів та наступні перегляди оприлюднених даних можуть створювати статистичні розриви, які не тотожні реальним економічним змінам. Відсутність інформації

щодо певної території або групи суб'єктів не повинна автоматично трактуватися як нульове значення економічної діяльності.

Для підвищення методичної коректності інформаційні масиви доцільно поділяти на повністю зіставні, частково зіставні та критично неповні. Повністю зіставні дані можуть безпосередньо використовуватися у динамічному й порівняльному аналізі; частково зіставні потребують методичного застереження; критично неповні не повинні бути основою жорстких кількісних висновків без додаткової перевірки.

Штучне математичне заповнення пропусків за таких умов доцільно обмежувати, надаючи перевагу інформаційній верифікації. Для зовнішньої торгівлі перевірочну функцію можуть виконувати дзеркальні дані UN Comtrade та Eurostat, тоді як виробничі характеристики можуть зіставлятися з FAOSTAT, адміністративними й іншими доступними інформаційними джерелами. Розбіжності не слід механічно усувати – їх необхідно економічно пояснювати.

Відповідно принцип інформаційної тріангуляції доцільно реалізовувати у спрощеній послідовності: основне офіційне джерело – альтернативне джерело перевірки – ідентифікація та пояснення розбіжностей. Для виробничої й ресурсної статистики основним джерелом залишаються дані Держстату, тоді як FAOSTAT виконує міжнародно-порівняльну функцію. Аналіз фактичного експорту має ґрунтуватися передусім на інформації Держмитслужби, а UN Comtrade та Eurostat – використовуватися для міжнародних зіставлень та перевірки окремих потоків.

Додаткову функцію за обмеженої доступності традиційної статистики може виконувати супутникова інформація, насамперед для перевірки змін землекористування, посівних площ і територіальної доступності сільськогосподарських ресурсів. Водночас вона не може замінити економічну статистику, оскільки дистанційне спостереження характеризує фізичний стан території, але не відображає фінансових, інвестиційних та зовнішньоторговельних параметрів.

Підвищення прозорості інформаційної бази потребує стандартизованої характеристики ключових індикаторів. Для цього доцільно використовувати паспорт показника, який містить його назву, економічний зміст, одиницю виміру, основне джерело, часовий період, територіальне охоплення, методичні зміни після 2022 р., міжнародний аналог та напрям аналітичного використання. Такий інструмент дає змогу ще до проведення розрахунків визначати межі зіставності відповідного динамічного ряду.

Розвитком паспортизації є інформаційно-аналітична матриця, яка пов’язує ключовий показник із методом його опрацювання, національним та міжнародним джерелами і функцією в системі оцінювання. Її призначення полягає не у заміні розширеної системи статистичних показників, а у впорядкуванні найбільш репрезентативних індикаторів. Для забезпечення узгодженості між показниками, методами їх опрацювання, національними та міжнародними інформаційними ресурсами сформовано інформаційно-аналітичну матрицю, наведену в дод. Д.2.

Інформаційно-аналітична матриця забезпечує безпосередній зв’язок між теоретичним трактуванням експортного потенціалу та показниками, які використовуються у подальшому економічному аналізі. Ресурсно-виробничий блок характеризує основу формування можливостей; зовнішньоторговельний – ступінь і якість їх реалізації; факторний – умови відтворення, обмеження та напрями розвитку. Воєнно-адаптаційні характеристики при цьому мають наскрізний характер і визначають ступінь фактичної доступності ресурсів, виробничих потужностей та логістичної інфраструктури.

Перспективний вимір оцінювання пов’язаний із розмежуванням наявних, фактично доступних та відновлювано-трансформаційних можливостей. Наявна спроможність характеризує сформовану ресурсно-виробничу базу; фактично доступна – ту її частину, що може використовуватися за поточних безпекових, виробничих, логістичних та інституційних умов. Відновлювано-трансформаційний компонент охоплює можливості майбутнього розширення

через повернення тимчасово недоступних ресурсів і формування нових якісних характеристик виробництва та експорту.

Зміст останнього компонента поєднує два економічно різні процеси. Відновлення передбачає розмінування та повернення земель до господарського обороту, відбудову виробничих і логістичних об'єктів, відновлення інвестиційної активності та функціонування транспортних маршрутів. Трансформація означає технологічну модернізацію, підвищення рівня переробки, енергетичної автономності, розвиток нових товарних сегментів, поглиблення відповідності вимогам ЄС та розширення географії зовнішніх ринків. Перспективний розвиток експортного потенціалу тому не повинен зводитися до механічного повернення довоєнних обсягів виробництва й експорту.

З урахуванням зазначеного методичний інструментарій набуває завершеної послідовності: формування та перевірка інформаційної бази – ресурсна забезпеченість – ефективність використання ресурсів – виробнича спроможність – фактично доступна товарна пропозиція - конкурентні позиції та умови ринкового доступу – фактична експортна реалізація – структурна якість і додана вартість – диверсифікація та стійкість – нереалізовані резерви – відновлювано-трансформаційні можливості.

Така послідовність забезпечує причинно-наслідковий зв'язок між різними групами показників і не потребує їх механічного зведення до одного числового значення. Кінцевий результат оцінювання доцільно представляти як системну характеристику ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності, результативності використання, конкурентних позицій, структурної якості, стійкості та резервів розвитку. Це дозволяє визначити не лише досягнутий зовнішньоторговельний результат, а й причини неповної реалізації сформованих можливостей.

Експортний потенціал аграрного сектору в такому трактуванні являє собою динамічну здатність сектору на основі наявних і перспективних ресурсно-виробничих можливостей формувати конкурентоспроможну

агропродовольчу пропозицію, забезпечувати її економічно доцільну та стійку реалізацію на зовнішніх ринках і відтворювати відповідну спроможність за умов структурних, ринкових та безпекових змін. Таке визначення поєднує ресурсний, виробничий, ринковий, структурний та адаптаційний виміри, не ототожнюючи потенціал із фактичним експортом.

Узагальнення методичних положень дозволяє визначити практичне оцінювання експортного потенціалу як послідовну діагностику ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності сформованих можливостей, результативності їх використання, конкурентних позицій, структурної якості та стійкості. Перспективи розвитку доцільно пов'язувати з поверненням земель і виробничих потужностей до господарського обороту, відновленням логістичної інфраструктури, активізацією інвестицій, підвищенням енергетичної стійкості та поєднанням сформованих сировинних конкурентних переваг із нарощуванням переробної та продуктової складових, що дозволяє орієнтувати післявоєнне відновлення на якісне оновлення експортної моделі.

Інформаційно-аналітичне забезпечення такого оцінювання має ґрунтуватися на функціональному поєднанні національних і міжнародних джерел, паспортизації ключових показників та їх послідовній верифікації. Використання даних Держстату і Держмитслужби у взаємозв'язку з FAOSTAT, UN Comtrade, Eurostat, ITC та WITS, з урахуванням територіальної і часової зіставності статистики воєнного періоду, створює основу для достовірного визначення ресурсно-виробничих можливостей, їх фактичної реалізації, нереалізованих резервів та стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України.

Висновки до розділу 1

1. Еволюція теоретичних підходів до дослідження експортного потенціалу засвідчує перехід від його переважно ресурсно-виробничого трактування до системного розуміння, яке поєднує конкурентні, інноваційні, інституційні, структурні, ринкові та резильєнтні характеристики. Експортний

потенціал доцільно розглядати як сформовану та перспективно відтворювану здатність економічної системи трансформувати ресурси, технології, знання, компетентності та інституційні можливості у конкурентоспроможну пропозицію, забезпечувати її економічно доцільну реалізацію на зовнішніх ринках, нарощувати внутрішню додану вартість і адаптувати структуру та канали експорту до змін зовнішнього середовища. Такий підхід принципово розмежовує потенціал і фактичний експорт, останній з яких характеризує лише досягнутий результат використання сформованих можливостей.

2. Структурно-динамічний характер експортного потенціалу найбільш повно розкривається через виокремлення сформованого потенціалу, його реалізованої та резервної частин, а також перспективних можливостей розвитку. Реалізована складова відображає фактично задіяну частину сформованої спроможності, резервна – невикористані можливості, активізація яких стримується ринковими, логістичними, фінансовими, інституційними чи безпековими обмеженнями, перспективна – майбутнє приросщення експортної спроможності на основі інвестицій, інновацій і структурних змін. За умов системних і воєнних шоків адаптивність та резильєнтність набувають значення внутрішніх характеристик експортного потенціалу, оскільки визначають здатність економіки зберігати, відновлювати та трансформувати експортні функції.

3. Формування експортного потенціалу аграрного сектору має розглядатися як послідовний процес трансформації функціонально доступних природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових, технологічних та інституційних ресурсів у конкурентоспроможну агропродовольчу пропозицію, її зовнішньоринкову реалізацію та подальше відтворення ресурсної основи. Специфіка цього процесу визначається природно-біологічним характером виробництва, сезонністю, територіальною закріпленістю ресурсів, залежністю від інфраструктури, необхідністю узгодження експорту з внутрішнім продовольчим забезпеченням та структурною неоднорідністю товарної пропозиції. Тому рівень розвитку експортного потенціалу доцільно пов’язувати

не з максимізацією фізичних обсягів зовнішніх поставок, а зі здатністю забезпечувати збалансованість ресурсів, їх продуктивність, експортну придатність, ринковий доступ і відтворення.

4. Повномасштабна війна змінила механізм формування експортного потенціалу аграрного сектору, оскільки фізична наявність ресурсів уже не означає можливості їх господарського використання. Це зумовлює необхідність розмежування номінального та функціонально доступного ресурсного потенціалу й включення до його характеристик безпекової доступності, адаптивності, стійкості та здатності до відновлення. Перспективний розвиток доцільно орієнтувати на усунення критичних обмежень у ланцюгу «ресурсна база → виробництво → експортна придатність → ринковий доступ → реалізація → відтворення», поєднуючи конкурентоспроможний сировинний експорт із розвитком переробки, технологій, людського капіталу, логістичної й сертифікаційної інфраструктури та диверсифікацією зовнішніх ринків.

5. Оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору доцільно здійснювати не через єдиний інтегральний показник, а на основі послідовної діагностики ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності сформованих можливостей, результативності їх використання, конкурентних позицій, структурної якості, стійкості та резервів розвитку. Такий підхід дозволяє розмежувати наявну ресурсно-виробничу основу, її фактично доступну частину та зовнішньоторговельний результат, що особливо важливо за умов війни, коли скорочення експорту може бути наслідком не лише фізичної втрати ресурсів, а й тимчасового обмеження їх використання. Перспективний вимір оцінювання доцільно доповнити відновлювано-трансформаційними можливостями, пов’язаними з поверненням ресурсів до господарського обороту, відновленням інфраструктури, технологічною модернізацією, розширенням переробки та інтеграцією до ринку ЄС.

6. Інформаційно-аналітичне забезпечення оцінювання має ґрунтуватися на функціональному поєднанні національних і міжнародних джерел, паспортизації ключових показників та їх послідовній верифікації.

Поєднання даних Держстату і Держмитслужби з FAOSTAT, UN Comtrade, Eurostat, ITC і WITS дозволяє пов’язати ресурсно-виробничі характеристики з фактичною реалізацією, міжнародними конкурентними позиціями, структурною якістю та нереалізованими резервами, а врахування територіальної, часової та методичної зіставності статистики воєнного періоду підвищує достовірність економічних висновків. Така система створює методичну основу для подальшого аналізу та визначення стратегічних напрямів розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

2.1. Стан і тенденції розвитку аграрного сектору України як основи формування експортного потенціалу

Аграрний сектор України відіграє вагому роль у формуванні експортного потенціалу завдяки значній ресурсній базі, виробничим можливостям і сформованій спеціалізації. Водночас експортна спроможність залежить від ефективності використання ресурсів, технологічного рівня, розвитку переробки та логістики й здатності формувати конкурентоспроможну товарну пропозицію. Повномасштабна війна суттєво ускладнила ці умови: втрата доступу до частини земель, мінування територій, руйнування інфраструктури та дефіцит ресурсів обмежили виробництво й зовнішню реалізацію продукції. Тому розвиток аграрного сектору доцільно оцінювати через взаємозв'язок його ресурсних, виробничих і збутових можливостей.

Вихідною характеристикою ролі аграрного сектору є його участь у формуванні валової доданої вартості країни. Динаміку валової доданої вартості сільського господарства та його структурної ролі в економіці України за 2020–2025 рр. наведено на рис. 2.1.

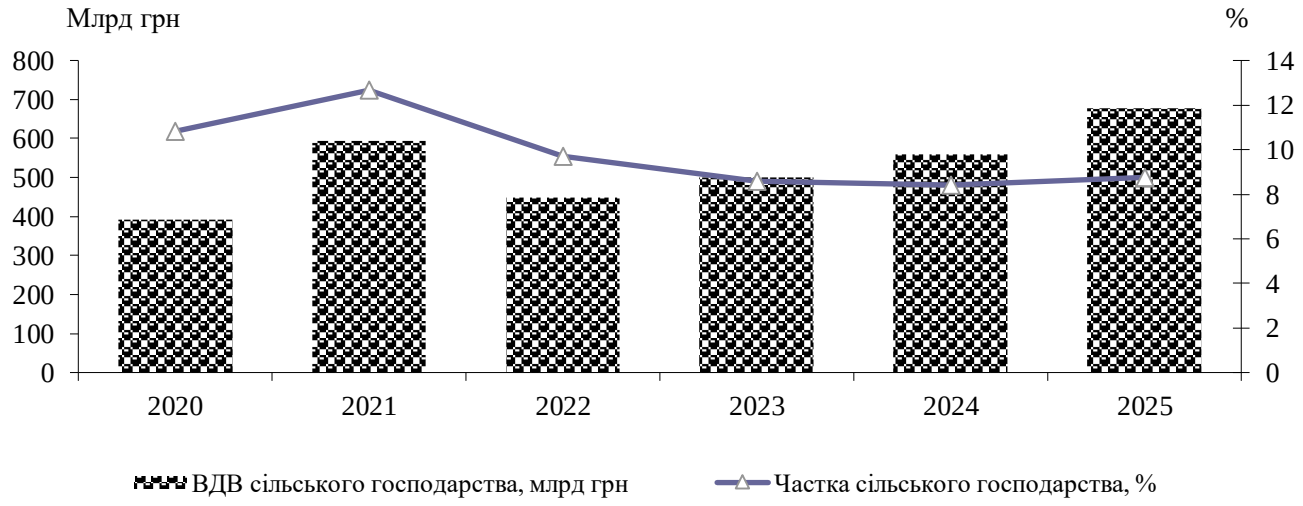


Рис. 2.1. Динаміка валової доданої вартості сільського господарства, млрд грн

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Протягом 2020–2025 рр. відбулася суттєва зміна економічних параметрів функціонування аграрного сектору. За 2020 р. валова додана вартість сільського господарства становила близько 390 млрд грн, а 2021 р. збільшилася майже до 590 млрд грн. Її частка у загальній валовій доданій вартості країни одночасно зросла орієнтовно від 11,0 до 12,7 %. Поєднання зростання абсолютного показника та структурної частки характеризувало посилення економічної ролі сільського господарства напередодні повномасштабної війни.

За 2022 р. валова додана вартість сільського господарства скоротилася орієнтовно до 450 млрд грн, а її частка – до 9,7 %. Така зміна відбувалася одночасно зі скороченням виробництва, втратою доступу до частини виробничих територій, порушенням технологічних процесів та традиційних логістичних маршрутів. Упродовж 2023–2025 рр. абсолютний обсяг показника поступово відновлювався – орієнтовно до 500 млрд грн 2023 р., 560 млрд грн 2024 р. та 670 млрд грн 2025 р., однак його частка залишалася на рівні 8,5–8,8 %. Номінальне перевищення довоєнних вартісних параметрів за одночасно нижчої структурної частки свідчить про відсутність пропорційного відновлення економічних позицій галузі.

Виявлена розбіжність має принципове значення для оцінювання стану аграрного сектору. Зростання номінальної валової доданої вартості може відображати не лише збільшення фізичного обсягу продукції, а й зміну цін, витрат, структури виробництва та частки прибутковіших видів продукції. За воєнних умов цей ефект посилюється через інфляційні процеси, подорожчання ресурсів і зміни внутрішніх та зовнішніх цінових співвідношень. Тому відновлення абсолютного вартісного показника не слід автоматично трактувати як повернення виробничої системи до довоєнного стану. Більш повну характеристику дає його зіставлення з посівними площами, фізичними обсягами виробництва, чисельністю поголів’я, продуктивністю та можливостями зовнішньої реалізації.

Таке співвідношення показників узгоджується з підходом І. В. Гончарук, яка пов’язує розвиток аграрного сектору з відтворенням його ресурсної бази та

ефективністю економічного механізму господарювання [89], тоді як О. П. Хаєцька акцентує увагу на конкурентоспроможності, інвестиційному забезпеченні та структурній адаптації сільського господарства до змін економічного середовища [90]. Номінальне відновлення валової доданої вартості за одночасного зниження структурної частки сільського господарства не може розглядатися як достатня ознака відновлення його економічної спроможності. Більш важливим є спрямування створеної вартості на відтворення виробничої бази, технологічне оновлення, підвищення продуктивності та розвиток переробки.

Практичним прикладом відповідного підходу є інвестиційна діяльність «Астарти-Київ». За 2025 р. компанія спрямувала близько 22 млн дол. США на оновлення технічного парку, а 2026 р. придбала понад 50 одиниць техніки та комплектуючих вартістю понад 5,2 млн дол. США. Модернізація поєднується із застосуванням точного й регенеративного землеробства, локальним внесенням добрив та скороченням кількості технологічних операцій. Водночас інвестиційне відтворення поширюється на переробку: реалізується проєкт заводу з виробництва соєвого протеїнового концентрату потужністю 102 тис. т на рік із загальним обсягом інвестицій 75 млн євро, а модернізація молочних ферм супроводжувалася збільшенням виробництва молока на 3 % – до 119 тис. т. Це показує, що економічний ефект створеної вартості визначається не лише її величиною, а й напрямами реінвестування у техніку, технології, продуктивність і переробку.

Виявлена розбіжність між вартісними та фізичними параметрами потребує переходу до оцінювання реальних масштабів виробництва. Такий підхід дає змогу відокремити зміни, зумовлені ціновими чинниками, від фактичної динаміки виробництва та точніше оцінити рівень відновлення аграрного сектору в умовах воєнних викликів. У цьому контексті важливим показником є валова продукція сільського господарства у порівняльних цінах, яка відображає зміну фізичних обсягів виробництва без впливу поточних цін.

Динаміку валової продукції сільського господарства у порівняльних цінах 2021 р. наведено на рис. 2.2.

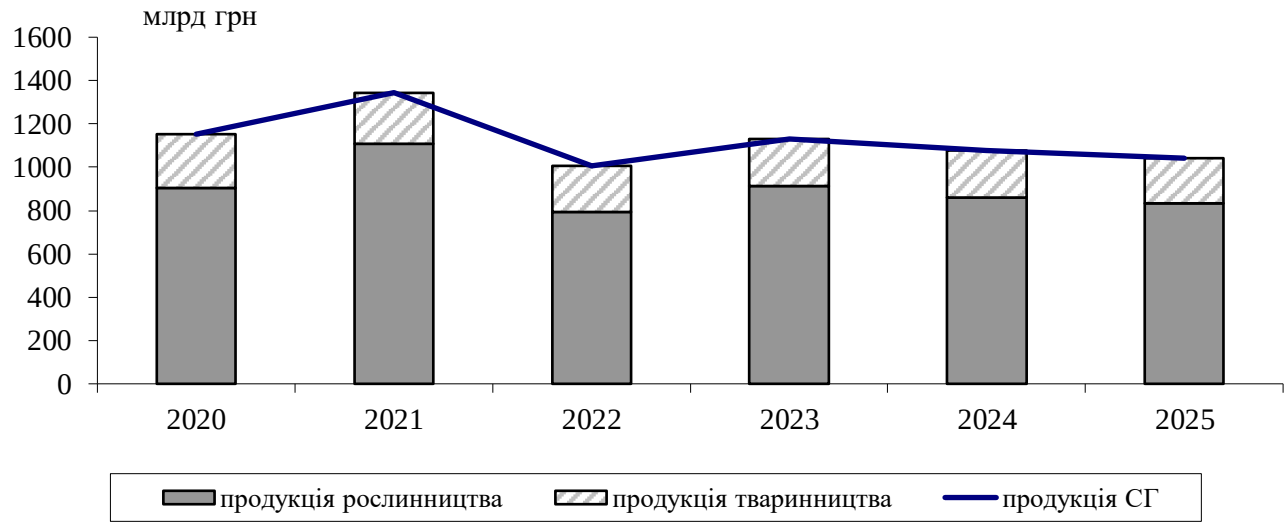


Рис. 2.2. Динаміка валової продукції сільського господарства в порівняльних цінах 2021 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Наведені дані свідчать, що найвищого обсягу валової продукції протягом аналізованого періоду досягнуто 2021 р. – близько 1,35 трлн грн у порівняльних цінах. За 2022 р. показник скоротився орієнтовно до 1,0 трлн грн, або майже на чверть, причому основна частина втрат припала на рослинництво, обсяг продукції якого зменшився майже від 1,11 до 0,79 трлн грн. За 2023 р. загальне виробництво частково відновилося до близько 1,12 трлн грн, проте 2024 р. становило близько 1,09 трлн грн, а 2025 р. – 1,04 трлн грн. Наприкінці аналізованого періоду фізичний масштаб аграрного виробництва залишався помітно нижчим за рівень 2021 р.

Різке скорочення виробництва 2022 р. було пов’язане з комплексним впливом подій, спричинених повномасштабним вторгненням. Тимчасова окупація частини південних і східних територій збіглася з проведенням весняно-польових робіт, тоді як мінування угідь, пошкодження виробничих об’єктів і техніки, порушення постачання пального, насіння, добрив та інших матеріально-технічних ресурсів обмежували можливості виконання технологічних операцій. Одночасне блокування чорноморських портів порушило традиційні канали реалізації зернових та олійних культур, унаслідок

чого виробничі втрати доповнилися збутовими обмеженнями, збільшенням потреби у зберіганні продукції, уповільненням оборотності коштів і погіршенням економічних передумов наступного виробничого циклу.

Статистична динаміка узгоджується з результатами опитування FAO 2612 сільськогосподарських підприємств у 23 підконтрольних Україні областях. За отриманими оцінками, 53 % підприємств загалом та 58 % у прифронтових регіонах були змушені змінювати виробничі рішення під впливом війни, тоді як понад 86 % виробників продукції рослинництва і тваринництва відзначали негативний вплив високих виробничих витрат [91]. Неповне відновлення валової продукції пов’язане тому не лише зі скороченням ресурсної бази, а й із погіршенням економічних умов використання ресурсів, які залишилися доступними.

У цьому контексті заслуговує на увагу позиція Ю. М. Кривця, відповідно до якої економічні результати аграрного виробництва необхідно оцінювати у взаємозв’язку з фізичними обсягами продукції, витратами, її товарністю та умовами реалізації [92]. Для воєнного періоду це особливо важливо, оскільки підвищення цін може забезпечувати зростання номінальних показників без відповідного відновлення фізичного виробництва. Сучасний стан аграрного сектору доцільно характеризувати як неповне виробниче відновлення, за якого можливості нарощування товарної пропозиції дедалі більше визначаються продуктивністю, ресурсоощадністю та технологічною адаптацією.

Характерною структурною рисою залишається домінування рослинництва, частка якого протягом аналізованого періоду становила близько чотирьох п’ятих валової продукції сільського господарства. Така структура забезпечує значну товарну базу зернових та олійних культур, але водночас підвищує залежність результатів аграрного сектору від урожайності, доступності земель, матеріально-технічного забезпечення та транспортно-логістичної інфраструктури. Порівняно менша частка тваринництва звужує можливості товарної диверсифікації та збільшення пропозиції продукції з вищим ступенем переробки. Часткове відновлення 2023 р. не забезпечило

повернення до рівня 2021 р., тому резерви подальшого нарощування товарної пропозиції дедалі більше зміщуються від розширення фізичних масштабів виробництва до підвищення ефективності використання наявної ресурсної бази.

Загальна динаміка сільськогосподарського виробництва потребує деталізації за основними категоріями товаровиробників, оскільки їх ресурсні можливості та здатність адаптуватися до воєнних обмежень суттєво різняться. Динаміку валової продукції сільськогосподарських підприємств і господарств населення протягом 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка валової продукції сільськогосподарських підприємств та господарств населення, млрд грн

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Підприємства							
Продукція СГ	931,6	673,0	791,8	768,3	754,2	81,0	98,2
Продукція рослинництва	805,0	556,5	669,4	639,7	624,7	77,6	97,7
Продукція тваринництва	126,7	116,5	122,4	128,7	129,5	102,2	100,6
Господарства населення							
Продукція СГ	412,7	333,2	337,4	308,1	288,5	69,9	93,6
Продукція рослинництва	301,3	238,6	244,8	221,2	210,6	69,9	95,2
Продукція тваринництва	111,3	94,6	92,6	86,9	77,9	70,0	89,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

За 2021 р. із 1344,3 млрд грн валової продукції 931,6 млрд грн було вироблено сільськогосподарськими підприємствами, а 412,7 млрд грн – господарствами населення. За 2022 р. відповідні показники скоротилися до 673,0 та 333,2 млрд грн. За 2025 р. підприємства виробили продукції на 754,2 млрд грн, або 81,0 % рівня 2021 р., тоді як господарства населення – на 288,5 млрд грн, або 69,9 %. Різниця у ступені відновлення характеризує вищу здатність підприємницького сектору зберігати виробничу активність за тривалих воєнних обмежень.

Основним джерелом скорочення виробництва підприємств стало рослинництво. Його обсяг зменшився від 805,0 млрд грн 2021 р. до 556,5 млрд грн 2022 р., після чого частково відновився до 669,4 млрд грн 2023 р., але 2024–2025 рр. знову скоротився відповідно до 639,7 та 624,7 млрд грн. За 2025 р.

показник становив 77,6 % рівня 2021 р., що безпосередньо звужувало обсяг продукції рослинного походження, потенційно доступної для формування товарних партій. Водночас корпоративний сегмент тваринництва після скорочення від 126,7 млрд грн 2021 р. до 116,5 млрд грн 2022 р. поступово збільшив виробництво до 129,5 млрд грн 2025 р., або 102,2 % рівня 2021 р.

У господарствах населення сформувалася стійкіша низхідна тенденція. Загальний обсяг продукції зменшився від 412,7 млрд грн 2021 р. до 288,5 млрд грн 2025 р., продукції рослинництва – з 301,3 до 210,6 млрд грн, тваринництва – від 111,3 до 77,9 млрд грн. У результаті частка підприємств у загальному виробництві збільшилася від 69,3 до 72,3 %, у рослинництві – від 72,8 до 74,8 %, а у тваринництві – від 53,2 до 62,4 %. Таке структурне зміщення не слід ототожнювати з абсолютним розширенням підприємницького сектору, оскільки воно значною мірою сформувалося внаслідок швидшого скорочення виробництва господарствами населення. Структурна концентрація відображає насамперед перерозподіл виробничої ролі на користь організаційних форм, стійкіших до ресурсних, логістичних і безпекових обмежень.

З погляду формування товарних ресурсів концентрація створює переваги у формуванні великих однорідних партій, забезпеченні простежуваності та стандартизації продукції, використанні потужностей зберігання і післязбиральної доробки, проходженні сертифікації та взаємодії з переробними й торговельними компаніями. Практичним проявом є діяльність «Астарти-Київ», яка поєднує рослинництво, виробництво цукру, переробку сої, молочне скотарство, біоенергетику, елеваторну інфраструктуру та торговельний напрям. За 2024 р. експорт забезпечив 89 % виручки рослинницького сегмента компанії. Подібна інтеграція простежується у діяльності МХП, де зберігання зернових поєднується з виробництвом комбікормів, переробкою соняшнику і сої та лабораторним контролем якості. Переваги великих інтегрованих структур визначаються не лише масштабами виробництва, а й здатністю координувати ключові етапи руху продукції від виробництва до збуту.

Для малих і середніх товаровиробників аналогічний ефект може досягатися через кооперацію, контрактні відносини та використання інфраструктури спеціалізованих операторів. У молочному секторі кооперативна модель забезпечує спільний збір, охолодження й контроль якості молока; у плодоовочевому та ягідному виробництві – використання холодильних потужностей, сортування, пакування та формування більших партій; у зерновому секторі функцію агрегування виконують елеватори, зернозаготівельні підприємства і трейдери. Після лабораторного визначення якісних параметрів, очищення, сушіння та зберігання продукція різних виробників може об’єднуватися у стандартизовані партії, придатні для промислової переробки або зовнішньої реалізації. Такий механізм особливо важливий для господарств, обсяг власного виробництва яких недостатній для самостійного виходу на зовнішній ринок.

Зміни організаційної структури виробництва безпосередньо пов’язані з трансформацією його ресурсної основи, насамперед землекористування. Для рослинництва визначальне значення мають не лише загальні площі сільськогосподарських угідь, а фактичні масштаби їх залучення до виробничого процесу та структура посівів. Динаміку посівних площ основних сільськогосподарських культур в Україні за 2021–2025 рр. наведено в дод. Д.3.

Загальна посівна площа сільськогосподарських культур скоротилася від 28,39 млн га 2021 р. до 23,83 млн га 2022 р. та 22,91 млн га 2023 р. За 2024–2025 рр. вона стабілізувалася відповідно на рівні 23,32 та 23,43 млн га. За 2025р. у виробничий цикл було залучено на 4,96 млн га менше, ніж 2021 р., а посівна площа становила 82,5 % довоєнного рівня. Незначне збільшення на 0,5 % порівняно з 2024 р. характеризує радше стабілізацію землекористування, ніж повноцінне відновлення його масштабів.

Особливо відчутним було скорочення площ під зерновими та зернобобовими культурами – від 15,99 млн га 2021 р. до 11,86 млн га 2025 р., або на 25,9 %. Площі пшениці становили 73,5 % рівня 2021 р., кукурудзи – 82,5 %, ячменю – лише 56,1 %. Водночас 2025 р. порівняно з 2024 р. площі зернових

і зернобобових збільшилися на 6,2 %, пшениці – на 6,2 %, кукурудзи – на 11,4 %. Часткове відновлення зернової складової ще не компенсувало втрат попередніх років.

Поряд зі скороченням зернового клину відбулася структурна перебудова на користь окремих олійних культур. Посівна площа сої 2025 р. перевищувала рівень 2021 р. на 61,2 %, ріпаку – на 20,4 %, тоді як соняшнику становила 79,3 %. Протягом 2025 р. порівняно з 2024 р. площі сої скоротилися на 22,6 %, ріпаку – на 3,5 %, тоді як соняшнику збільшилися на 4,3 %. Різноспрямованість змін відображає високу адаптивність структури посівів до виробничих ризиків, витрат, ринкової кон'юнктури та можливостей реалізації продукції. Для формування товарної бази це означає не лише скорочення земельного підґрунтя, а й зміну співвідношення видів продукції, потенційно доступних для зовнішньої реалізації.

Порівняння динаміки загальної посівної площі зі змінами її структури дозволяє виділити дві взаємопов'язані складові трансформації земельного ресурсу. Перша має кількісний характер і проявляється у скороченні фактично залучених до виробництва площ майже на 5 млн га порівняно з 2021 р. Друга є структурною і пов'язана з перерозподілом земель між культурами, які відрізняються тривалістю виробничого циклу, ресурсомісткістю, можливостями зберігання, транспортною місткістю та ринковою вартістю одиниці продукції. За стабільної земельної площі така перебудова могла б розглядатися переважно як реакція на ринкову кон'юнктуру, однак 2022–2025 рр. вона відбувалася одночасно зі значним звуженням доступного земельного фонду.

Це посилило економічну ціну рішень щодо структури посівів. Перехід до тієї чи іншої культури означає фактичний перерозподіл дефіцитного виробничого ресурсу між альтернативними напрямами його використання. Вибір культури визначається вже не лише очікуваною урожайністю або ціною реалізації, а й вартістю насіння, добрив, засобів захисту рослин, пального, сушіння, зберігання та транспортування. Особливого значення набуває

співвідношення між фізичним обсягом продукції та її вартістю, оскільки за високих логістичних витрат культури з більшою вартістю одиниці ваги можуть мати відносні переваги перед масовими вантажами. Структура землекористування внаслідок цього дедалі тісніше пов’язується з можливостями переробки та логістичної реалізації.

Дані FAO свідчать, що звуження фактично використовуваної земельної бази зумовлюється не лише фізичною втратою площ, а й обмеженням їх безпечної та технологічної доступності. За 2024 р. оброблювана площа в середньому по країні скоротилася приблизно на 7 % порівняно з попереднім роком, а про мінне забруднення та наявність вибухонебезпечних предметів повідомляли 18 % опитаних рослинницьких підприємств загалом і 38 % підприємств у прифронтових областях [93]. Це зумовлює необхідність розмежовувати номінальну забезпеченість земельними ресурсами та їх функціональну доступність – можливість безпечно, своєчасно й економічно доцільно залучати ділянку до виробничого циклу.

Додатковим проявом втрати функціональної доступності земель стало руйнування Каховської ГЕС 6 червня 2023 р. Припинення функціонування Каховського водосховища порушило водозабезпечення зрошувальних систем півдня України, передусім у Херсонській та Запорізькій областях. Унаслідок цього частина земель, які фізично залишалися у складі сільськогосподарських угідь, втратила попередні технологічні умови використання. Функціональна доступність землі визначається тому не лише можливістю фізичного доступу до ділянки та її безпечністю, а й наявністю критичної інфраструктури, необхідної для виробничого процесу.

Результати аналізу доповнюють положення І. І. Вініченка щодо взаємозв’язку ресурсного забезпечення та ефективності його використання [94] і підхід В. І. Пілявського, який пов’язує конкурентоспроможність аграрного виробництва з продуктивністю ресурсів та здатністю адаптуватися до змін зовнішнього середовища [95]. За воєнних умов кількісна наявність земельного ресурсу вже не характеризує його реальної участі у виробництві. Відновлення

земельної складової має оцінюватися через повернення площ до обробітку, їх безпечність, технологічну доступність та економічну результативність.

Практичним підтвердженням є державна програма компенсації вартості розмінування сільськогосподарських земель. У Шевченківській громаді Харківської області на ділянці площею 86 га протягом більш як шести місяців було виявлено та вилучено 64 вибухонебезпечні предмети, після чого землю повернуто до господарського використання. За 2025 р. у межах програми до використання повернуто понад 12 тис. га сільськогосподарських земель, а станом на липень 2026 р. після виконання 100 договорів – 16,4 тис. га. Найбільший обсяг припадав на Харківську область – 11,5 тис. га. Економічне значення розмінування полягає у відновленні виробничої функції землі та поверненні ресурсу до господарського обороту.

Звуження посівних площ безпосередньо позначилося на фізичних обсягах отриманої продукції, однак ступінь такого впливу суттєво відрізнявся за культурами. Динаміку валового збору основних сільськогосподарських культур в Україні за 2021–2025 рр. наведено в дод. Д.4.

Валовий збір зернових і зернобобових культур скоротився від 86,0 млн т 2021 р. до 53,9 млн т 2022 р. Після часткового відновлення до 60,7 млн т 2023 р. він зменшився до 56,4 млн т 2024 р., а 2025 р. зріс до 61,0 млн т. Річний приріст 2025 р. становив 8,2 %, проте загальний обсяг зерна залишався на 29,0 % нижчим за рівень 2021 р. Посівна площа зернових 2025 р. становила 74,1 % рівня 2021 р., тоді як валовий збір – 71,0 %, що свідчить про недостатність продуктивнісної компенсації скорочення земельної бази.

Рішення щодо масштабів і структури зернового виробництва формувалися також під впливом зміни умов реалізації. Блокування чорноморських портів обмежило традиційний канал зовнішнього збуту, запуск Чорноморської зернової ініціативи у серпні 2022 р. частково відновив морські поставки, а припинення її дії у липні 2023 р. знову підвищило невизначеність щодо вартості та можливостей вивезення зерна. Економічна доцільність вирощування окремих культур стала більшою мірою залежати від

співвідношення їх ринкової вартості та логістичних витрат, можливостей зберігання і доступності альтернативних маршрутів.

У розрізі зернових культур 2025 р. валовий збір кукурудзи збільшився на 14,6 % порівняно з 2024 р., хоча становив лише 73,3 % рівня 2021 р. Виробництво пшениці зросло за рік на 3,6 %, але залишалося на 27,4 % нижчим за довоєнний показник, а ячменю – становило лише 55,1 % рівня 2021 р. Водночас валовий збір зернобобових культур перевищив показник 2021 р. на 21,0 %. Серед олійних культур виробництво сої становило 142,6 % рівня 2021 р., ріпаку – 109,3 %, тоді як соняшнику – 62,5 %. Проте порівняно з 2024 р. виробництво сої зменшилося на 25,3 %, ріпаку – на 10,9 %, соняшнику – на 7,0 %. Така динаміка підтверджує високу чутливість структури виробництва до поєднання площ, урожайності, виробничих витрат і ринкових сигналів.

Показовим є виробництво цукрових буряків: за скорочення посівної площі 2025 р. до 89,5 % рівня 2021 р. валовий збір становив 107,7 %. Це характеризує можливість компенсації частини втрат земельної бази підвищенням продуктивності. Натомість виробництво картоплі, овочів та плодово-ягідної продукції залишалося нижчим за рівень 2021 р., що має значення не лише для внутрішнього продовольчого забезпечення, а й для завантаження переробних підприємств.

Територіальну нерівномірність виробничих втрат підтверджують результати FAO: 81,4 % виробників зернових та олійних культур у прифронтових областях повідомили про зниження врожайності. Серед найбільш поширених потреб рослинницькі підприємства називали добрива – 82 %, насіння – 55 %, пальне – 45 % [96]. Динаміка валового збору визначається тому не лише площею посівів, а можливістю своєчасно забезпечувати технологічний цикл необхідними матеріальними ресурсами. Дефіцит або подорожчання одного з них може знижувати економічну віддачу землі навіть за збереження її фізичної доступності.

Важливою складовою підвищення економічної віддачі рослинництва є узгодження структури виробництва з можливостями внутрішньої переробки.

Вирощування сої, ріпаку, соняшнику, кукурудзи та інших культур створює різні можливості щодо формування доданої вартості. Реалізація сировини забезпечує швидше вивільнення оборотного капіталу, але залишає значну частину потенційної вартості за межами виробничого ланцюга аграрного підприємства. Переробка олійних культур, виробництво кормів, білкових концентратів, крохмалю, біоенергетичної продукції та інших продуктів дозволяють диверсифікувати напрями реалізації і зменшити залежність від транспортування значних фізичних обсягів сировини. За високих логістичних витрат такий напрям набуває додаткової економічної доцільності.

Зміни у рослинництві необхідно розглядати у взаємозв'язку зі станом тваринництва, оскільки останнє формує інший за економічними характеристиками сегмент товарної пропозиції та значною мірою визначає можливості збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю. Водночас триваліші виробничі цикли у тваринництві посилюють залежність його від стану біологічного ресурсу. Динаміку поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин в Україні за 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин в Україні за 2021–2025 рр.

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Велика рогата худоба	2704,3	2346,6	2183	2035,7	1724,8	63,8	84,7
У тому числі корови	1552,7	1351,4	1257,8	1157,6	958,7	61,7	82,8
Свині	5558,6	4879,1	4991,6	4485,8	4457	80,2	99,4
Вівці та кози	1088,6	934,2	902,0	856,6	742,7	68,2	86,7
Птиця свійська	193940	172161	180498	182190	191542	98,8	105,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Найбільшого скорочення зазнало скотарство: поголів'я великої рогатої худоби 2025 р. становило 63,8 % рівня 2021 р., а корів – 61,7 %. Лише порівняно з 2024 р. їх чисельність скоротилася відповідно на 15,3 та 17,2 %. Це свідчить про тривалий характер звуження біологічної бази, оскільки

скорочення маточного поголів'я обмежує можливості швидкого відновлення виробництва молока та яловичини. Війна посилила проблему через втрату біологічних активів, пошкодження та окупацію тваринницьких об'єктів, порушення кормозабезпечення, ветеринарного обслуговування й енергопостачання.

Поголів'я свиней 2025 р. становило 80,2 % рівня 2021 р., овець і кіз – 68,2 %, тоді як птахівництво виявило значно вищу стійкість: чисельність птиці досягла 98,8 % рівня 2021 р. і збільшилася на 5,1 % порівняно з 2024 р. Відмінності відображають неоднакову адаптаційну спроможність галузей, пов'язану з тривалістю виробничого циклу, концентрацією, технологічністю та швидкістю відтворення біологічного ресурсу. Приклад МХП демонструє переваги замкнутого технологічного циклу, що охоплює виробництво зернових і комбікормів, формування батьківського поголів'я, інкубацію, вирощування бройлерів, переробку та дистрибуцію.

Чисельність поголів'я характеризує ресурсну основу тваринництва, однак не повною мірою відображає її фактичну виробничу віддачу. Динаміку виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні у 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Забійна маса сільськогосподарських тварин, реалізованих на забій, тис. т:	2438,3	2206,7	2239,5	2353,0	2247,5	92,2	95,5
велика рогата худоба	310,5	268,4	256,9	244,5	230,6	74,3	94,3
свині	724,0	658,7	638,2	672,1	585,9	80,9	87,2
вівці та кози	12,2	10,8	11,9	11,7	11,1	91,0	94,9
птиця свійська всіх видів	1373,5	1252,9	1317,9	1411,0	1404,7	102,3	99,6
Молоко всіх видів, тис. т	8714	7768	7430	7246	6857	78,7	94,6
Яйця всіх видів, млн шт.	14071	11922	11379	11598	11725	83,3	101,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

За 2025 р. загальний обсяг реалізації тварин на забій становив 92,2 % рівня 2021 р., виробництво яловичини – 74,3 %, свинини – 80,9 %, тоді як виробництво м’яса птиці перевищило довоєнний показник на 2,3 %. Саме птахівництво стало найбільш стійким сегментом тваринницької товарної пропозиції. Виробництво молока 2025 р. становило 78,7 % рівня 2021 р., тоді як поголів’я корів скоротилося до 61,7 %. Менша глибина падіння виробництва порівняно з поголів’ям може свідчити про підвищення середньої продуктивності стада та збільшення ролі технологічніших підприємств, хоча подальше звуження маточного поголів’я створює ризик вичерпання такого компенсаційного ефекту.

Співвідношення динаміки поголів’я та обсягів виробництва свідчить про поступове посилення ролі продуктивності як компенсатора скорочення біологічного ресурсу. Найвиразніше це проявляється у молочному скотарстві, де виробництво молока скоротилося значно менше, ніж чисельність корів. Такий розрив може бути пов’язаний із вибуттям менш продуктивного поголів’я, концентрацією виробництва у технологічніших підприємствах та підвищенням середньої продуктивності тварин, які залишилися у господарському обороті. Проте довгостроково цей механізм має обмежений характер: без стабілізації маточного поголів’я підвищення продуктивності не може необмежено компенсувати скорочення його чисельності.

Для молокопереробних підприємств зменшення чисельності корів означає ризик поступового звуження сировинної бази. За таких умов зростає конкуренція за молоко вищої якості, підвищується значення довгострокових контрактів із товаровиробниками, модернізації ферм і розвитку сімейного фермерства. Збільшення продуктивності однієї корови дозволяє частково компенсувати скорочення поголів’я, але одночасно підвищує вимоги до якості кормів, ветеринарного забезпечення, генетики та енергетичної стабільності виробництва. Відновлення молочного сектору тому потребує поєднання кількісного відтворення біологічного ресурсу з підвищенням його якісних характеристик.

Ресурсні обмеження тваринницьких підприємств конкретизують результати FAO: потребу у ветеринарних препаратах і вакцинах відзначили 63 % підприємств, у кормах – 53 %, у виробничому обладнанні – 45 % [97]. За тривалих біологічних циклів такі обмеження мають накопичувальний ефект, оскільки нестача ресурсів у поточному періоді впливає не лише на поточний випуск продукції, а й на майбутні параметри відтворення стада. Вища стійкість птахівництва порівняно зі скотарством відображає переваги коротшого виробничого циклу, більшої концентрації та технологічності, тоді як відновлення скотарства потребуватиме значно тривалішого періоду.

Виробничі тенденції необхідно співвіднести з економічною спроможністю підприємств підтримувати господарську діяльність, фінансувати відновлення та технологічну адаптацію. Кількість суб'єктів господарювання, зайнятість, обсяги реалізації, інвестиції, прибутковість і рентабельність характеризують можливості підприємницького сектору трансформувати виробничі ресурси у стійку товарну пропозицію. Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств наведено в дод. Д.5.

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств скоротилася від 49,5 тис. 2020 р. до 35,5 тис. 2024 р., або на 28,1 %. Чисельність зайнятих зменшилася на 15,5 %, а найманих працівників – на 15,1 %. Менші темпи скорочення трудових ресурсів порівняно з кількістю підприємств можуть свідчити про концентрацію працівників у структурах, які зберегли господарську активність. Водночас дефіцит робочої сили залишається суттєвим: за результатами FAO, його відзначали 69,6 % підприємств [91].

Скорочення кількості підприємств швидше за чисельність зайнятих може свідчити про певне укрупнення господарських структур або перерозподіл працівників на користь підприємств, що продовжили виробничу діяльність. За воєнних умов така концентрація має подвійний ефект. Великі підприємства мають ширші можливості для резервування ресурсів, страхування ризиків, формування запасів пального, придбання генераторів і диверсифікації логістики, однак одночасно висока концентрація виробничих активів підвищує

абсолютний масштаб потенційних втрат у разі ураження одного виробничого об’єкта. Малим підприємствам складніше формувати резервні системи, але їх територіальна розосередженість може зменшувати ризик одночасної втрати значної частини виробничого потенціалу. Це посилює значення кооперації та спільного використання інфраструктури.

Енергетичні обмеження стали ще одним чинником, що безпосередньо впливає на виробничу спроможність. Перебої з електропостачанням фіксували 81 % опитаних підприємств загалом та 88 % у прифронтових областях. Від електроенергії залежать сушіння і зберігання зерна, холодильні системи, доїння та охолодження молока, підтримання мікроклімату у тваринницьких комплексах і функціонування переробних потужностей. Порушення енергопостачання може призводити до втрати вже виробленої продукції або погіршення її якісних характеристик, що безпосередньо обмежує можливість її подальшої реалізації.

Поєднання кадрових та енергетичних обмежень підвищує значення автоматизації, цифрового контролю й автономної генерації. Досвід Kernel демонструє автоматизацію елеваторних операцій – від зважування, пробовідбору та визначення якості зерна до контролю його зберігання. Резервне енергозабезпечення на першому етапі включало 12 генераторів для восьми елеваторів, тоді як розвиток власної генерації на основі побічної продукції переробки забезпечив функціонування шести когенераційних установок на лушпинні соняшнику загальною електричною потужністю 84,4 МВт. Застосування RTK-керованого автопілота під час окремих польових операцій забезпечує економію близько 4,2 % пального і добрив. За високої вартості ресурсів цифровізація й автоматизація стають інструментами не лише технологічного розвитку, а й збереження економічної ефективності виробництва.

Фінансові результати демонструють швидше відновлення порівняно з фізичними параметрами. Обсяг реалізованої продукції збільшився від 605,5 млрд грн 2020 р. до 883,8 млрд грн 2024 р., капітальні інвестиції – від 50,6 до

81,8 млрд грн, причому лише 2024 р. їх приріст становив 25,5 %. Фінансовий результат до оподаткування досяг 169,1 млрд грн, чистий прибуток – 167,4 млрд грн, частка прибуткових підприємств – 83,7 %, а рентабельність операційної діяльності – 22,7 %. Позитивна фінансова динаміка створює ресурс для інвестиційного відновлення, проте не означає пропорційного відновлення фізичних масштабів виробництва. Її довгострокове значення визначатиметься спрямуванням коштів на техніку, автоматизацію, енергетичну автономність, зберігання, переробку та інфраструктуру реалізації.

Отримані результати узгоджуються з положеннями О. В. Гончаренка щодо відтворювального характеру економічної ефективності аграрного виробництва: фінансовий результат набуває стратегічного значення тоді, коли забезпечує відновлення й розвиток ресурсної та матеріально-технічної бази [98]. О. Донець акцентує роль інвестиційного забезпечення у підвищенні конкурентоспроможності та структурній модернізації аграрного сектору [99]. За сучасних умов інвестиційний напрям має охоплювати не лише збільшення виробничих потужностей, а й підвищення їх автономності та стійкості – резервне енергозабезпечення, автоматизацію, зберігання, переробку, цифровізацію й диверсифікацію логістичної інфраструктури.

Фінансова стабілізація створює передумови для відновлення виробничої бази, проте не гарантує реалізації сформованих товарних ресурсів. Вирішального значення набуває можливість фізично та економічно доставити продукцію до зовнішнього покупця. Блокування чорноморських портів, припинення Чорноморської зернової ініціативи у липні 2023 р. та атаки на портову інфраструктуру зумовили переорієнтацію частини вантажопотоків на західні сухопутні переходи й дунайський напрям, тоді як формування нового морського коридору у другій половині 2023 р. започаткувало поступове відновлення морської логістики.

Логістичний чинник має подвійний вплив на формування товарних ресурсів. Безпосередньо він визначає можливість вивезення вже виробленої продукції, а опосередковано впливає на рішення щодо майбутньої структури

виробництва. Збільшення транспортного плеча, кількості перевантажень та вартості доставки зменшує частину кінцевої ціни, що залишається товаровиробнику, а тому змінює порівняльну економічну привабливість окремих культур. Найбільш чутливими до такого впливу є масові вантажі, у вартості яких транспортні витрати займають значну частку. За цих умов ринкова ціна продукції має оцінюватися не ізольовано, а разом із витратами на її доставку до конкретного зовнішнього ринку.

Показовим є досвід «НІБУЛОНу», логістична модель якого до війни значною мірою ґрунтувалася на використанні Дніпра та річкових перевантажувальних терміналів. Порушення судноплавства Дніпром та руйнування Каховської ГЕС обмежили використання частини створеної інфраструктури за традиційною схемою. У відповідь компанія переорієнтувала відвантаження з окремих річкових елеваторів на автомобільний і залізничний транспорт та створила філію «Бессарабська» в Ізмаїлі для виходу на дунайський маршрут. За 2023 р. понад 75 % експортних операцій компанії здійснювалося через порт Констанца, обсяг експортних відвантажень збільшився на 65,9 %, а приймання зернових та олійних культур на лінійних елеваторах і річкових перевантажувальних терміналах – від 2,1 до 4,3 млн т.

Зміна логістичних умов після 2022 р. позначилася і на географії зовнішньої реалізації аграрної продукції. За результатами опитування підприємств, у I кварталі 2021 р. баланс оцінок зміни реалізації становив +1 в. п. як для ринку ЄС, так і для інших зовнішніх ринків. У III кварталі 2022 р. відповідні значення збільшилися до +18 та +10 в. п. Такий розрив сформувався в період різкого порушення традиційного морського експорту, тому більш позитивні оцінки європейського напряму доцільно пов’язувати насамперед із переорієнтацією частини зовнішніх потоків через західний кордон, а не зі збільшенням загальної виробничої пропозиції, яка у цей період, навпаки, істотно скоротилася.

У I кварталі 2023 р. баланс оцінок реалізації на ринку ЄС знизився до +1 в. п., а за його межами набув від’ємного значення: –3 в. п. За 2024 р. також

спостерігалася значна внутрішньорічна мінливість: у I кварталі баланс становив відповідно +1 та –1 в. п., тоді як у III кварталі підвищився до +14 та +6 в. п. Такі коливання можуть бути пов'язані не лише зі змінами зовнішнього попиту та логістичних умов, а й із сезонністю аграрного виробництва, оскільки після збирання врожаю збільшується товарна пропозиція та розширюються можливості формування партій для зовнішньої реалізації.

У III кварталі 2025 р. баланс оцінок становив +16 в. п. для ринку ЄС і +9 в. п. для інших зовнішніх ринків. Порівняно з I кварталом 2021 р. це характеризує посилення позитивних оцінок підприємств щодо зовнішньої реалізації, найбільш виражене на європейському напрямі. Водночас зазначені показники не відображають безпосередньо фізичних або вартісних обсягів експорту, оскільки характеризують різницю між частками респондентів, які повідомили про збільшення та скорочення реалізації продукції. Тому їх доцільно використовувати як індикатор напряму змін збутової активності підприємств, а не як безпосередню кількісну характеристику зовнішньої торгівлі.

Підвищення ролі європейського напряму було пов'язане не лише зі зміною географії попиту, а й із перебудовою інституційних та логістичних умов торгівлі. Тимчасова лібералізація торгівлі та розвиток «Шляхів солідарності» створили додаткові можливості для переміщення агропродовольчої продукції через західний кордон за умов блокування чорноморських портів. Водночас обмежена пропускна спроможність прикордонної інфраструктури, технологічні відмінності залізничних систем та окремі торговельні обмеження засвідчили, що переорієнтація на ринок ЄС не усунула ризиків зовнішньої реалізації, а змінила їх характер.

Європейський напрям доцільно розглядати як складову диверсифікації зовнішньої торгівлі, розвиток якої має поєднуватися з відновленням морської логістики та збереженням поставок до країн Азії, Африки й Близького Сходу. Поєднання кількох географічних напрямів знижує залежність аграрного сектору від зміни регуляторних умов або попиту на одному окремому ринку.

Одночасно диверсифікація потребує здатності адаптувати продукцію до різних вимог щодо якості, сертифікації, простежуваності, формату поставок і логістичних умов.

Збереження морського, дунайського та західного сухопутного напрямів формує більш стійку конфігурацію зовнішньої реалізації, ніж концентрація на одному транспортному коридорі. При цьому альтернативні маршрути не є повністю взаємозамінними, оскільки відрізняються пропускною спроможністю, собівартістю, швидкістю доставки та видами продукції, для яких вони є економічно доцільними. Морські перевезення залишаються визначальними для великих партій масових зернових вантажів, тоді як сухопутні маршрути можуть мати більше значення для продукції з вищою вартістю одиниці ваги та поставок на близькі європейські ринки.

Відсутність прямої зовнішньої реалізації не означає невключеності підприємства в експортні ланцюги, оскільки товаровиробник може реалізовувати продукцію трейдеру, елеватору або переробному підприємству, які забезпечують її нагромадження, доробку, формування партій та подальший експорт. Значення має не лише наявність прямого зовнішньоторговельного контракту, а фактичне включення виробленої продукції до ланцюга, кінцевою стадією якого є зовнішній ринок.

Виявлена особливість доповнює позицію О. А. Мартинчика щодо взаємозв’язку товарності аграрного виробництва та умов руху продукції від товаровиробника до ринку [100]. Результати 2021–2025 рр. показують, що за воєнних обмежень цей взаємозв’язок визначається також здатністю виробників і збутових структур оперативно змінювати географію поставок, формувати достатні товарні партії та використовувати альтернативні логістичні канали. Стійкість зовнішньої реалізації залежить від поєднання виробничої спроможності, розвиненості системи агрегування продукції, диверсифікованості ринків та логістичної адаптивності аграрного сектору.

Показовою є діяльність «Контінентал Фармерз Груп», яка поєднує шість елеваторів, три сушильно-зберігальні комплекси та власний парк залізничних

вагонів. За 2024 р. було сформовано парк із 250 вагонів-зерновозів, а придбання елеватора у с. Красне Львівської області потужністю 120 тис. т розширило можливості нагромадження товарних партій. Створення трейдингової компанії у Швейцарії та перехід до продажу частини продукції на умовах CIF означають поглиблення участі у міжнародному ланцюгу поставок – від виробництва й нагромадження товару в Україні до організації його доставки кінцевому покупцю.

Важливою характеристикою цієї моделі є використання сформованої інфраструктури не лише для власної продукції. У межах сорсингової програми компанія закуповує зерно у великих агровиробників і малих фермерських господарств, створюючи механізм включення розосереджених виробників у більший товарно-логістичний потік. Продукція проходить контроль якості, нагромадження та подальше спрямування на зовнішні ринки, а виробник отримує доступ до інфраструктури, яку економічно недоцільно створювати індивідуально.

Іншу модель демонструє «Агропросперіс», діяльність якого поєднує фінансування виробників, забезпечення ресурсами, зберігання, логістику та експорт. За інформацією компанії, щорічно вона фінансує та постачає на зовнішні ринки понад 3 млн т зерна, а географія експорту зернових, олійних культур і продуктів їх переробки охоплює понад 35 світових ринків. Партнерська модель дозволяє виробнику отримувати не лише канал збуту, а й фінансування оборотного капіталу та доступ до інфраструктури, необхідної для перетворення виробленої продукції у повноцінну товарну партію.

Воєнні події не лише скоротили ресурсну та виробничу базу аграрного сектору, а й суттєво змінили умови її використання: окупація та мінування територій обмежили доступність земель, руйнування Каховської ГЕС погіршило умови зрошуваного землеробства на півдні, порушення морської логістики та енергопостачання посилили виробничі й збутові ризики. У динаміці 2021–2025 рр. це дозволяє виокремити три етапи трансформації галузі: 2021 р. характеризувався найбільшими масштабами виробничої й товарної бази

та сприятливішими умовами зовнішньої реалізації; за 2022–2023 рр. відбулося різке звуження доступних ресурсів, скорочення виробництва та перебудова логістичних зв'язків; за 2024–2025 рр. спостерігалися структурна адаптація і часткове відновлення виробничих, фінансових та логістичних параметрів. Водночас земельна й біологічна база залишалася меншою за рівень 2021 р., тому відновлення окремих показників ще не означало повернення аграрного сектору до попередніх масштабів формування товарної пропозиції.

Подальше нарощування експортного потенціалу аграрного сектору визначатиметься не стільки відновленням окремих показників до рівня 2021 р., скільки стійкістю взаємозв'язку між ресурсною базою, виробництвом, зберіганням і переробкою, логістикою та зовнішньою реалізацією. Порушення будь-якої з цих ланок обмежує економічний ефект інших: наявність земель не забезпечує товарної пропозиції без належної продуктивності, вироблена продукція втрачає частину економічної цінності за недостатніх потужностей доробки і зберігання, а сформована товарна партія не реалізує експортної спроможності за надмірних логістичних витрат або обмеженого доступу до ринків. Тому підвищення продуктивності ресурсів, технологічне оновлення, поглиблення переробки та диверсифікація каналів зовнішньої реалізації мають формувати взаємопов'язану основу зміцнення експортного потенціалу, поступового збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю та зменшення залежності аграрного експорту України від сировинної спеціалізації.

2.2. Оцінка експортного потенціалу аграрного сектору України

Оцінка експортного потенціалу аграрного сектору України передбачає визначення не лише масштабів сформованих ресурсно-виробничих можливостей, а насамперед ступеня їх реалізації у зовнішній торгівлі. Значні обсяги виробництва та ресурсна забезпеченість не гарантують відповідного експортного результату, оскільки його формування залежить від продуктивності ресурсів, структури товарної пропозиції, глибини переробки,

конкурентоспроможності продукції та доступу до зовнішніх ринків. Тому ключовим аналітичним аспектом є співвідношення між сформованим потенціалом і фактичними результатами його використання.

Повномасштабна війна посилила розрив між цими складовими: втрата частини ресурсної бази, руйнування інфраструктури, порушення логістичних маршрутів і зростання транспортно-страхових витрат обмежили можливості перетворення виробленої продукції на експортну пропозицію та валютні надходження. Одночасна переорієнтація товарних потоків на ринок ЄС підвищила значення якісних параметрів експорту, відповідності стандартам і здатності виробників адаптуватися до нових умов доступу до ринку. Це зумовлює необхідність оцінювати експортний потенціал через динаміку фактичних результатів, ефективність використання ресурсно-виробничої бази та структурні зміни експорту.

Первинним індикатором таких змін є вартість експорту агропродовольчої продукції, динаміка якої характеризує масштаби фактичної реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України за 2021–2025 рр. (дод. Ж.1).

Дані дод. Ж.1 засвідчують нестійку динаміку реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України за 2021–2025 рр. Після максимального значення 2021 р. – близько 27,8 млрд дол. США – вартість агропродовольчого експорту скоротилася до 23,6 млрд дол. США за 2022 р. та 22,1 млрд дол. США за 2023 р. Первинним чинником такого спаду став воєнний шок, який обмежив доступ до частини земельних, трудових і виробничих ресурсів та зменшив можливості формування товарної пропозиції. Одночасне руйнування інфраструктури й блокування традиційних морських маршрутів ускладнили переміщення вже виробленої продукції на зовнішні ринки, спричинивши переорієнтацію потоків на альтернативні, переважно дорожчі логістичні канали. Зростання транспортних, перевалочних і страхових витрат, своєю чергою, збільшило експортні витрати та знизило цінову конкурентоспроможність частини продукції. Сукупна дія виробничих і логістичних обмежень звузила можливості перетворення сформованої товарної

пропозиції у фактичні зовнішні поставки, що проявилося у скороченні валютних надходжень. Водночас збереження значних масштабів експорту свідчить, що диверсифікація маршрутів і ринків збуту частково компенсувала вплив воєнних обмежень. Після блокування чорноморських портів у травні 2022 р. були сформовані «Шляхи солідарності» ЄС–Україна, які забезпечили альтернативне переміщення продукції залізничним, автомобільним і річковим транспортом. Лише за травень 2022 р. – липень 2023 р. через ці маршрути було експортовано 44,4 млн т зерна, олійних культур і пов'язаної з ними продукції, причому у травні–липні 2023 р. середньомісячний обсяг таких поставок досяг 3,2 млн т. Додатковим чинником стало відкриття нового чорноморського коридору в серпні 2023 р., яке, за оцінкою Європейської комісії, суттєво поліпшило експортні можливості України [101]. Це підтверджує, що за воєнних умов здатність аграрного сектору реалізовувати сформований експортний потенціал визначалася не лише масштабами товарної пропозиції, а й спроможністю оперативно заміщувати недоступні транспортні канали та переорієнтовувати товарні потоки.

Часткове відновлення логістичної доступності та адаптація експортерів сприяли зростанню вартості агропродовольчого експорту до 24,8 млрд дол. США за 2024 р. Проте зниження показника до 22,7 млрд дол. США 2025 р., що орієнтовно на 18 % менше рівня 2021 р., засвідчує нестійкість відновлення. Це означає, що адаптація логістичних і збутових механізмів дала змогу пом'якшити наслідки первинного воєнного шоку, але не усунула обмежень повної реалізації ресурсно-виробничих можливостей. При цьому динаміку вартості експорту не слід ототожнювати зі зміною самого експортного потенціалу: фізичний обсяг продукції трансформується у валютні надходження через світові ціни, товарну структуру експорту та витрати доступу до зовнішніх ринків. Відповідно зниження експортної виручки може бути наслідком не лише скорочення виробничих можливостей, а й погіршення економічних умов їх реалізації.

Проте збереження виробничої спроможності не означає її пропорційної реалізації в експорті. За оцінками FAO, виробництво зернових 2025 р. становило близько 60,8 млн т, що на 8 % перевищувало рівень 2024 р., але залишалося на 6 % нижчим за середній п’ятирічний показник. Водночас експорт зернових за 2025/2026 маркетинговий рік прогнозувався на рівні близько 40 млн т, або на 20 % менше попереднього сезону [102]. Поєднання зростання виробництва зі скороченням експорту свідчить, що обмеження зміщуються з виробничої сфери до сфери ринкової реалізації. Значна світова пропозиція, низькі міжнародні ціни та воєнні обмеження транспортно-складської інфраструктури зменшують частину виробленої продукції, яку економічно доцільно спрямовувати на зовнішні ринки. Відповідно, сформований товарний ресурс не є тотожним економічно реалізованому експортному ресурсу.

Кількісні показники ресурсів і виробництва доцільно доповнити оцінками безпосередніх товаровиробників, що дає змогу виявити обмеження, недостатньо відображені агрегованою статистикою. Таку можливість надають результати опитування FAO 2612 сільськогосподарських підприємств 23 областей України, які характеризують фактичну доступність ресурсів та спроможність господарств підтримувати виробничі й збутові процеси за умов війни [91].

Результати опитування вказують, що основні обмеження експортного потенціалу формуються ще на етапі виробництва. Високі витрати відзначили понад 86 % підприємств. Це перебої з електропостачанням – 81,0 %, дефіцит праці – 69,6 %, тоді як у рослинництві критичними залишалися нестача добрив (82,0 %), насіння (55,0 %) і пального (45,0 %). Додатково мінне забруднення обмежувало використання земель у 18 % підприємств рослинництва, у прифронтових регіонах – у 38 %, а в Херсонській області – у 94 %. Поєднання ресурсних, енергетичних і безпекових обмежень звужує функціонально доступну виробничу базу та підвищує собівартість, унаслідок чого частина

потенційної товарної пропозиції не трансформується у конкурентоспроможний експорт.

Реакцією на звуження виробничих можливостей стала зміна господарських рішень у 53 % підприємств, а у прифронтових областях – у 58 %. Це свідчить, що за воєнних умов величина реалізованого потенціалу залежить не стільки від номінальної забезпеченості ресурсами, скільки від їх фактичної доступності та здатності підприємств адаптувати виробництво і збут. Відповідно резерв його нарощування формується через відновлення доступу до ресурсів, стабілізацію енергопостачання, зниження виробничих витрат і усунення логістичних обмежень.

Попри ці втрати, за 2025 р. агропродовольча продукція забезпечила близько 22,6 млрд дол. США, або 56 % товарного експорту України. Така частка підтверджує макроекономічну роль сектору, але не характеризує повноту реалізації його потенціалу, оскільки залежить також від динаміки експорту інших галузей. Тому оцінювання доцільно змістити від абсолютних масштабів зовнішніх поставок до їх якісних параметрів – ефективності використання ресурсів, рівня переробки та структури створюваної експортної вартості.

У цьому контексті товарна структура експорту характеризує, якою мірою наявна виробнича база трансформується у продукцію з різним рівнем доданої вартості. Співвідношення продукції рослинного і тваринного походження, жирів та олій і готових харчових продуктів дає змогу виявити структурні диспропорції та резерви поглиблення переробки. Відповідні зміни агропродовольчого експорту України у 2021–2025 рр. показано на дод. Ж.2.

Дані дод. Ж.2 засвідчують, що за 2021–2025 рр. товарна структура агропродовольчого експорту зберігала переважно рослинницьку спрямованість за порівняно невисокої частки продукції тваринництва та готових харчових продуктів. Вагома позиція жирів та олій свідчить про розвиток окремих напрямів переробки, однак значна частина сільськогосподарської сировини продовжує експортуватися на початкових стадіях створення вартості. За такої

структури ресурсно-виробничі переваги забезпечують масштабність зовнішніх поставок, але лише частково трансформуються у додану вартість, створену всередині країни. Показовим є співвідношення зернового та олійно-жирового сегментів: за 2025 р. вартість експорту зернових становила 7,27 млрд дол. США, тоді як жирів та олій – 6,38 млрд дол. США, з яких близько 5,2 млрд дол. США припадало на соняшникову олію. Це демонструє дві моделі реалізації ресурсного потенціалу: експорт зерна переважно забезпечує вартісну реалізацію виробленої сировини, тоді як переробка олійного насіння дає змогу перенести частину наступних стадій створення вартості всередину країни та експортувати продукт вищого ступеня переробки.

Оскільки основу агропродовольчого експорту формує рослинницький сегмент, подальший аналіз доцільно зосередити на динаміці його основних товарних позицій, що дає змогу зіставити зміни масштабів зовнішніх поставок і структури рослинницького експорту. Відповідні показники за 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка експорту продукції рослинного походження

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Саджанці та інші дерева	8	5	4	4	4	50,0	100,0
Овочі, коренеплоди	197	103	114	162	124	62,9	76,5
Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	368	313	257	361	297	80,7	82,3
Кава, чай, пряноші	16	11	11	20	25	156,3	125,0
Зернові культури	12344	9116	8307	9418	7274	58,9	77,2
Продукція борошномельного виробництва	148	140	157	134	118	79,7	88,1
Олійне насіння та плоди	2435	3761	2819	3394	2370	97,3	69,8
Лаки, смоли	4	2	2	2	1	25,0	50,0
Матеріали рослинного походження	18	34	46	33	28	155,6	84,8

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 2.4 засвідчують домінування зерна у структурі експорту продукції рослинного походження, однак динаміка його вартісних результатів не повністю відповідала зміні обсягів виробництва зернових і зернобобових

культур. Їх виробництво скоротилося від 86,0 млн ту 2021 р. до 54,8 млн т 2022 р., після чого частково відновилося до 60,7 млн т 2023 р., становило 56,4 млн т 2024 р. та близько 61,0 млн т 2025 р. Водночас вартість експорту зерна зменшилася від 12,34 млрд дол. США 2021 р. до 9,12 млрд дол. СШАу 2022 р. та 8,31 млрд дол. США 2023 р., за 2024 р. зросла до 9,42 млрд дол. США, а 2025 р. скоротилася до 7,27 млрд дол. США. У результаті виробництво зернових і зернобобових культур 2025 р. становило близько 71 % рівня 2021 р., тоді як вартість експорту зерна – 58,9 %, що свідчить про нижчий рівень відновлення вартісної реалізації порівняно з виробничою базою.

Таке співвідношення не означає, що різниця між темпами зміни виробництва та вартості експорту безпосередньо характеризує нереалізований потенціал. Вироблений зерновий ресурс розподіляється між експортом, продовольчим і кормовим використанням, насіннєвими потребами, формуванням запасів та втратами, тоді як вартісний результат зовнішньої торгівлі залежить від фізичного обсягу поставок зерна та експортних цін. Тому швидше відновлення виробництва за нижчої експортної виручки характеризує передусім погіршення умов вартісної реалізації зернового ресурсу під впливом світової кон’юнктури, структури поставок і логістичних витрат [103]. Збільшення виробництва лише розширює потенційну товарну пропозицію, тоді як її трансформація в експортний дохід залежить від внутрішнього використання та економічної доступності зовнішніх ринків.

Іншу динаміку демонструвало олійне насіння. Після зростання вартості його експорту від 2,44 млрд дол. США 2021 р. до 3,76 млрд дол. США 2022 р. показник знизився до 2,82 млрд дол. США 2023 р., зріс до 3,39 млрд дол. США 2024 р. та скоротився до 2,37 млрд дол. США 2025 р. Попри значні коливання, останній показник становив 97,3 % рівня 2021 р., що свідчить про більшу стійкість цієї товарної групи порівняно із зерном. Водночас скорочення експорту олійного насіння не слід однозначно трактувати як втрату потенціалу, оскільки спрямування частини вирощених олійних культур на внутрішню

переробку створює можливості для подальшого експорту олії та інших продуктів із вищою доданою вартістю.

Інші товарні групи мали значно меншу вартісну вагу. За 2025 р. експорт овочів і коренеплодів становив 62,9 % рівня 2021 р., плодів і горіхів – 80,7 %, продукції борошномельного виробництва – 79,7 %. Зростання окремих маломасштабних позицій через їх незначну частку не змінювало загальних пропорцій рослинницького експорту.

Частковому відновленню морських поставок сприяла Чорноморська зернова ініціатива, у межах якої до припинення її дії 17 липня 2023 р. експортовано понад 32 млн т зерна та інших продовольчих товарів до 45 країн. Її функціонування тимчасово розширило можливості морського експорту та зменшило розрив між сформованою товарною пропозицією і можливостями її реалізації на зовнішніх ринках [104]. Водночас обмежений строк дії цього механізму підтвердив залежність реалізації експортного потенціалу від безпекових умов функціонування транспортної інфраструктури.

Паралельно «Шляхи солідарності» ЄС забезпечили перенаправлення потоків сільськогосподарської продукції автомобільними, залізничними та річковими маршрутами. Станом на травень 2025 р. цими маршрутами було експортовано близько 93 млн т сільськогосподарської продукції, з яких приблизно 86 млн т припадало на зерно, олійне насіння та продукти їх переробки [105]. Розширення альтернативних каналів мало характер вимушеної логістичної диверсифікації: воно підтримало фізичну доступність зовнішніх ринків, проте супроводжувалося додатковими транспортними, перевалочними та організаційними витратами.

Вартісну динаміку зерна й олійного насіння доцільно уточнити фізичними обсягами поставок, оскільки зміна експортної виручки може відображати як цінові, так і кількісні чинники. Порівняння обсягів експорту дає змогу точніше оцінити фактичну присутність української аграрної продукції на зовнішніх ринках та визначити, наскільки зміни експортної виручки були зумовлені реальними обсягами поставок. Особливо важливим це є в умовах

воєнних обмежень, зміни логістичних маршрутів і коливань світових цін на аграрну продукцію. Динаміку експорту основних зернових культур та олійного насіння за 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Експорт основних видів зернових культур та олійного насіння та плодів, млн т

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Пшениця	20,1	11,2	16,2	20,7	13,6	67,7	65,7
Ячмінь	5,7	2,1	2,2	3,4	1,6	28,1	47,1
Кукурудза	24,7	25,2	26,4	29,6	18,0	72,9	60,8
Соя	1,1	2,0	3,5	3,4	3,4	309,1	100,0
Ріпак	2,7	3,1	3,0	3,9	1,7	63,0	43,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 2.8 засвідчують різноспрямовану динаміку фізичних обсягів експорту зерна та олійного насіння. Основу зернових поставок формували пшениця і кукурудза, однак їх динаміка була нестійкою. Експорт пшениці скоротився від 20,1 млн т 2021 р. до 11,2 млн т 2022 р., а 2024 р. відновився до 20,7 млн т, а 2025 р. знизився до 13,6 млн т, або 67,7 % рівня 2021 р. Це свідчить про залежність реалізації експортних можливостей від виробництва, внутрішнього використання, доступності логістичної інфраструктури та кон’юнктури світового ринку.

Експорт кукурудзи за 2022–2024 рр., навпаки, перевищував рівень 2021 р. і 2024 р. досяг 29,6 млн т проти 24,7 млн т 2021 р. Збереження значних обсягів поставок за умов війни стало можливим завдяки використанню товарних запасів та адаптації логістичних маршрутів. Проте 2025 р. експорт скоротився до 18,0 млн т, або 72,9 % рівня 2021 р. і 60,8 % показника 2024 р. Це уточнює причини зниження вартісного експорту зерна: поряд із ціновими чинниками 2025 р. істотний вплив мало скорочення фізичних обсягів поставок.

Найбільше скорочення серед розглянутих зернових культур характерне для ячменю: його експорт зменшився від 5,7 млн т 2021 р. до 1,6 млн т 2025 р., або до 28,1 %. Часткове відновлення до 3,4 млн т 2024 р. не набуло стійкого

характеру. Це вказує на послаблення позицій ячменю в структурі зернового експорту та підтверджує нерівномірність реалізації експортного потенціалу за окремими культурами.

Протилежна тенденція спостерігалася щодо сої, експорт якої збільшився від 1,1 млн т 2021 р. до 3,4 млн т 2025 р. Після досягнення 3,5 млн т 2023 р. обсяги поставок стабілізувалися на рівні близько 3,4 млн т. Посилення експортної ролі сої розширює можливості зовнішньої торгівлі, однак одночасно актуалізує питання співвідношення між експортом насіння та його внутрішньою переробкою, від якого залежить частка доданої вартості, що залишається в національній економіці.

Для ріпаку характерною була значно більша мінливість: експорт зріс від 2,7 млн т 2021 р. до 3,9 млн т 2024 р., але 2025 р. скоротився до 1,7 млн т, або 63,0 % рівня 2021 р. Різна динаміка сої та ріпаку свідчить, що агреговані показники експорту олійного насіння можуть приховувати істотні структурні зміни, тому оцінювання експортного потенціалу потребує аналізу окремих товарних позицій.

Різноспрямована динаміка фізичних поставок окремих культур потребує подальшого з’ясування того, за рахунок яких зовнішніх ринків забезпечувалася їх реалізація та як змінилася географія агропродовольчого експорту за умов війни. Порушення традиційних морських маршрутів, переорієнтація частини товарних потоків через територію ЄС та зміна умов доступу до окремих ринків могли одночасно посилювати значення одних торговельних партнерів і зменшувати роль інших. Тому оцінювання географічної структури дає змогу визначити, чи супроводжувалася адаптація експортних потоків диверсифікацією ринків збуту або, навпаки, посиленням їх концентрації на окремих напрямах. Динаміку агропродовольчого експорту України за основними країнами-партнерами впродовж 2021–2025 рр. наведено в дод. Ж.3.

Дані дод. Ж.3 засвідчують, що за 2021–2025 рр. скорочення вартості агропродовольчого експорту на 18,7 % супроводжувалося суттєвою трансформацією його географічної структури. Частка ЄС зросла від 28,1 до 47,7

%, або на 19,6 в. п., тоді як частка країн Азії скоротилася від 48,9 до 31,0 %, або на 17,9 в. п. Співставність цих структурних зрушень свідчить, що основною зміною став перерозподіл значної частини експортних потоків між двома провідними напрямами. Він був зумовлений порушенням традиційних морських маршрутів, що ускладнило доступ до віддалених азійських та африканських ринків, тоді як територіальна близькість ЄС, розвиток сухопутних і дунайських маршрутів, функціонування «Шляхів солідарності» та лібералізація торгівлі полегшили перенаправлення поставок на європейський ринок. Це характеризує здатність аграрного сектору адаптувати просторову конфігурацію реалізації сформованої товарної пропозиції до воєнних, логістичних і торговельних обмежень.

Скорочення азійського сегмента має не лише структурний, а й вартісний характер, оскільки зменшення його частки супроводжувалося істотним падінням вартості поставок. Це підтверджує залежність доступу до віддалених ринків від стабільності морської логістики та показує, що наявність товарного ресурсу сама по собі не гарантує його економічно ефективної реалізації. Подібний взаємозв’язок простежується на африканському напрямі: після різкого падіння у перші роки війни вартість експорту 2025 р. відновилася до 75,7 % рівня 2021 р. одночасно з розширенням можливостей чорноморських перевезень. Проте неповне повернення до довоєнних показників свідчить, що відновлення транспортної доступності не забезпечує автоматичного відтворення попередньої географії збуту, оскільки за цей період змінювалися торговельні зв’язки, конкурентне середовище та умови попиту.

Співвідношення показників ЄС, Азії та Африки дає змогу розмежувати географічну переорієнтацію та географічну диверсифікацію. Перша забезпечила адаптацію зовнішніх поставок до обмежень воєнного періоду, але концентрація майже половини їх вартості на ринку ЄС означає збереження залежності від умов доступу до одного великого ринку. Диверсифікована модель передбачає одночасну присутність на кількох містких ринках, за якої погіршення умов на одному напрямі може частково компенсуватися

розширенням інших. Тому відновлення позицій в Азії та Африці має доповнювати стабільну присутність на ринку ЄС, а не заміщувати її.

Зростання ролі європейського ринку водночас впливає на якісні параметри формування експортного потенціалу. Доступ до ЄС підвищує значення відповідності продукції вимогам щодо безпечності, простежуваності, санітарних і фітосанітарних норм та технологій виробництва [106]. У короткостроковому періоді це збільшує адаптаційні витрати підприємств, але водночас стимулює модернізацію, стандартизацію та підвищення якості продукції. Виникає взаємозв'язок між ринком збуту і виробничою базою: жорсткіші вимоги спонукають до її якісного оновлення, а досягнення відповідних стандартів розширює можливості реалізації продукції на інших вимогливих ринках.

Водночас географічна диверсифікація не вирішує питання вартісної віддачі експортного потенціалу. Якщо розширення ринків забезпечується переважно поставками сільськогосподарської сировини, зберігається залежність експортної виручки від фізичних обсягів, світових цін і транспортних витрат. Тому після оцінювання географічної структури необхідно визначити, наскільки ресурсно-виробничі можливості аграрного сектору трансформуються у продукцію вищих стадій створення вартості. Для цього агропродовольчий експорт розмежовано на сировину, продукцію первинної переробки та готову харчову продукцію, а його структурні характеристики доповнено показниками сировинної орієнтації, товарної концентрації та виявлених порівняльних переваг. Відповідні зміни за 2021–2025 рр. наведено в дод. Ж.4.

Дані дод. Ж.4 засвідчують, що скорочення агропродовольчого експорту за 2021–2025 рр. супроводжувалося зміною його структури за рівнем переробки. Найбільше зменшення припало на первинну сільськогосподарську продукцію, вартість експорту якої скоротилася від 15,4 до 10,2 млрд дол. США, або майже на третину. Загальне зниження експорту значною мірою формувалося під

впливом зміни фізичних обсягів поставок зерна та олійного насіння, а також цінових і логістичних умов їх реалізації.

Значно стійкішою виявилася продукція первинної переробки. Після скорочення 2022–2023 рр. її експорт відновився і 2025 р. досяг 98,0 % рівня 2021 р. Водночас експорт готової харчової продукції не лише компенсував початкове падіння, а й перевищив рівень 2021 р. на 14,3 %. Різноспрямована динаміка цих сегментів свідчить, що зниження загальної вартості агропродовольчого експорту не супроводжувалося пропорційним погіршенням усіх його складових. Більша стійкість продукції переробки частково компенсувала скорочення експорту первинної продукції та сприяла зміні співвідношення між окремими рівнями створення вартості.

Структурний характер цих змін підтверджує збільшення частки готової харчової продукції від 7,4 до 10,8 %, або на 3,4 в. п., та зниження коефіцієнта сировинної орієнтації від 0,926 до 0,892. Співвідношення сировини і продукції первинної переробки до готової харчової продукції після погіршення до 15,5 раза 2022 р. послідовно зменшилося до 8,3 раза 2025 р. Динаміка цих показників характеризує поступове скорочення структурної диспропорції на користь готової продукції, хоча її частка залишається порівняно невеликою. Тому зміни доцільно оцінювати як початкове підвищення рівня переробки агропродовольчого експорту, а не як завершену трансформацію його товарної структури.

Показовим є олійно-жировий сегмент, де значні поставки олійного насіння поєднуються з вагомими позиціями продуктів його переробки. Частка української соєвої олії в імпорті ЄС за 2021–2025 рр. зросла від 36 до 66 %. Це підтверджує посилення конкурентних позицій конкретного сегмента переробки, однак не дає підстав автоматично поширювати таку оцінку на всю структуру агропродовольчого експорту.

Зміни за рівнем переробки супроводжувалися зниженням товарної концентрації: індекс HHI скоротився від 2768 до 2055 пунктів. Це характеризує поступове зменшення залежності експортних результатів від обмеженого кола

домінуючих товарних позицій та розширення товарної диверсифікації. Для реалізації експортного потенціалу така тенденція має важливе значення, оскільки ширша товарна структура знижує чутливість сукупних експортних надходжень до виробничих, цінових і логістичних шоків в окремих сегментах. Водночас значення HHI свідчить, що концентрація залишається суттєвою, тому позитивну динаміку слід розглядати як напрям структурного поліпшення, а не його завершений результат.

Зниження товарної концентрації водночас не усуває аграрно-сировинної спрямованості експортного потенціалу. Одним із проявів своєрідної «сировинної хвороби» є залежність економічних результатів сільськогосподарських товаровиробників від можливості реалізації значних обсягів первинної продукції на зовнішніх ринках. Особливо виразно це проявилося 2022–2023 рр., коли порушення традиційної морської логістики спричинило зростання вартості транспортування зерна у 5–7 разів – до близько 180 дол. США/т, тоді як внутрішні ціни на основні зернові товари на початковому етапі повномасштабної війни знизилися приблизно на 30 % [107]. За таких умов значна частина додаткових витрат на доставку фактично переносилася на закупівельну ціну зерна, звужуючи маржу його виробника; 2023 р. збитковість виробництва пшениці зросла попри підвищення врожайності, а збитки від виробництва кукурудзи збільшилися більше ніж удвічі внаслідок одночасного зниження цін і високих логістичних витрат. Це демонструє відтворювальний прояв сировинної орієнтації: масштабне виробництво й експорт первинної продукції не гарантують достатньої дохідності товаровиробника, а погіршення зовнішніх умов реалізації через внутрішню ціну передається безпосередньо на фінансові результати сільськогосподарських підприємств. Скорочення прибутковості, своєю чергою, обмежує їхні можливості фінансувати технологічне оновлення, підвищення продуктивності та розвиток власних потужностей з переробки, створюючи передумови для подальшого відтворення сировинної спеціалізації.

Структура експорту за рівнем переробки характеризує якісний аспект реалізації сформованого потенціалу, проте не дає повного уявлення про загальну зовнішньоторговельну результативність агропродовольчого сектору. Її оцінювання потребує зіставлення експорту з імпортними потоками та визначення здатності сектору формувати позитивне сальдо і зберігати експортну спеціалізацію. Тому подальший аналіз доцільно доповнити показниками зовнішньоторговельного обороту, сальдо, коефіцієнта покриття імпорту експортом, частки експорту в зовнішньоторговельному обороті, індексу торговельної спеціалізації та коефіцієнта Грубеля-Ллойда. Їх динаміку протягом 2021–2025 рр. наведено в дод. Ж.5.

Показники зовнішньої торгівлі дають змогу оцінити реалізацію експортного потенціалу через співвідношення експортних та імпортних потоків. За збереження вираженої експортної спрямованості агропродовольчого сектору 2021–2025 рр. його чистий вартісний результат послабився, що простежується за динамікою сальдо, коефіцієнта покриття імпорту експортом та індексу торговельної спеціалізації.

Протилежна тенденція сформувалася в імпорті, вартість якого після скорочення 2022 р. послідовно зростала і 2025 р. досягла 8,72 млрд дол. США, перевищивши рівень 2021 р. на 12,7 %. Випереджальне відновлення імпорту за одночасного скорочення експорту змінило співвідношення зовнішньоторговельних потоків. Зовнішньоторговельний оборот 2025 р. становив 88,3 % рівня 2021 р., тоді як позитивне сальдо скоротилося значно сильніше – з 19,97 до 13,85 млрд дол. США, або на 30,6 %. Це вказує на зменшення чистого вартісного результату агропродовольчої торгівлі, хоча сектор продовжував забезпечувати значний приплив валютних надходжень.

Зміна пропорцій експорту та імпорту чітко простежується за відносними показниками. Коефіцієнт покриття імпорту експортом після зростання до 3,93 за 2022 р., спричиненого різким скороченням імпортних поставок, знизився до 2,59 за 2025 р., а частка експорту у зовнішньоторговельному обороті – з 78,2 % 2021 р. до 72,1 %. Експорт і надалі більше ніж удвічі перевищує імпорт, проте

скорочення розриву між ними свідчить про послаблення його домінування у формуванні зовнішньоторговельного результату агропродовольчого сектору.

Відповідні структурні зміни підтверджує динаміка індексу торговельної спеціалізації (TCI). Його значення залишалося додатним протягом усього періоду, але знизилося від 0,563 за 2021 р. до 0,443 за 2025 р. Максимум 2022 р. на рівні 0,594 був пов'язаний насамперед із більш різким скороченням імпорту порівняно з експортом, тому не характеризував посилення експортного потенціалу. Подальше зниження TCI відображає поступове зменшення переважання експорту над імпортом, а не втрату агропродовольчим сектором експортної спрямованості.

Водночас коефіцієнт Грубеля–Ллойда зріс від 0,437 за 2021 р. до 0,557 за 2025 р. Поєднання його зростання зі зниженням TCI свідчить про збільшення ролі зустрічних товарних потоків за збереження позитивного торговельного сальдо. Економічна оцінка цієї тенденції залежить від структури таких потоків: розширення імпорту продукції, яка доповнює внутрішнє виробництво або забезпечує його необхідними ресурсами, може сприяти розвитку сектору, тоді як зростання залежності від імпорту продукції, для виробництва якої існує достатня внутрішня база, звужує можливості створення доданої вартості в країні. Тому збільшення коефіцієнта Грубеля–Ллойда саме по собі не може розглядатися ні як погіршення, ні як підвищення ефективності використання експортного потенціалу.

Зовнішньоторговельні співвідношення характеризують результат реалізації експортного потенціалу, але не пояснюють змін його виробничих, організаційних, ринкових і логістичних передумов. Для їх оцінювання доцільно розглянути відповідні індикатори та макроекономічні умови експортної діяльності 2021–2025 рр. (дод. К.1).

Дані дод. К.1 засвідчують нерівномірні зміни передумов формування та умов реалізації експортного потенціалу аграрного сектору 2021–2025 рр. Виробничі умови після різкого погіршення 2022 р. поступово стабілізувалися. Розрахунковий індекс співвідношення продуктивності та посівних площ

знизився з базового значення 1,000 за 2021 р. до 0,746 за 2022 р., а 2025 р. зріс до 0,958. Його динаміка характеризує зміну співвідношення інтенсивного та екстенсивного чинників формування виробничої бази, але не показує безпосередньо частку втрачених посівних площ, компенсовану зростанням продуктивності. Тому значення 0,958 доцільно трактувати як наближення розрахункового співвідношення до рівня 2021 р., а не як компенсацію 95,8 % земельних втрат.

Одночасно посилилася роль сільськогосподарських підприємств у формуванні товарної пропозиції. Їх частка у валовій продукції після зниження до 66,9 % за 2022 р. зросла до 72,3 % за 2025 р., що на 3,0 в. п. перевищувало рівень 2021 р. Цей показник характеризує структурні зміни за категоріями виробників, але не безпосередню ефективність чи величину експортного потенціалу. Його значення для експорту полягає у тому, що більша концентрація товарного виробництва у підприємствах може полегшувати формування однорідних партій, зберігання, сертифікацію та організацію зовнішніх поставок. Показовим прикладом є Kernel, який 2025 фінансовому році експортував 5,4 млн т зерна, забезпечивши близько 12 % його загального експорту з України [108]. Компанія використовує мережу з 29 елеваторів із сукупною одночасною місткістю близько 2,3 млн т, де здійснюються приймання, сушіння, очищення, зберігання та відвантаження зерна; понад 95 % експортованого компанією зерна було перевалено через власний термінал у Чорноморську. Це демонструє, як концентрація товарних потоків у поєднанні зі зберігальною та логістичною інфраструктурою забезпечує можливість нагромаджувати великі партії продукції й організовувати їх регулярне постачання на зовнішні ринки.

Аналогічний механізм простежується у діяльності агропромхолдингу «Астарта-Київ». Компанія має сім маршрутних елеваторів загальною потужністю одночасного зберігання 562 тис. т зерна, кожен з яких обладнаний системами контролю якості та власною акредитованою лабораторією; потужність залізничного відвантаження окремого елеватора сягає 3 тис. т на

добу. За 2025 р. «Астарта» поставила на зовнішні ринки понад 870 тис. т сільськогосподарської продукції до 48 країн, зокрема кукурудзу, пшеницю, соєву олію, шрот і цукор [109]. Практика цих підприємств підтверджує, що організаційна концентрація виробництва та товарних потоків сама по собі не збільшує експортний потенціал, проте створює сприятливіші умови для його реалізації через формування стандартизованих партій, контроль якості, нагромадження необхідних обсягів та забезпечення безперервності зовнішніх поставок.

Показники концентрації транспортних каналів також характеризують умови реалізації експортної пропозиції. Зниження HHI з 7744 пунктів за 2021 р. до 4017 за 2022 р. відображало розосередження потоків між більшою кількістю маршрутів, тоді як його зростання до 7304 пунктів 2025 р. – повернення до більш концентрованої структури перевезень. Відповідно коефіцієнт диверсифікації змінився від 0,226 до 0,598 та 0,270. Ці показники характеризують структуру розподілу потоків між каналами, але самі по собі не визначають їх економічної ефективності, оскільки не враховують транспортні витрати, час доставки, пропускну спроможність та безпекові ризики.

Індекс зміни курсу гривні до долара США є показником макроекономічних умов експортної діяльності, а не складовою експортного потенціалу. Його зростання від 1,000 до 1,521 характеризує зміну валютного середовища відносно базового року. Вплив девальвації був різноспрямованим: збільшення гривневого еквівалента валютної виручки поєднувалося зі зростанням вартості імпортозалежних ресурсів, техніки та обладнання.

Подальший аналіз доцільно спрямувати на зіставлення експортного результату з ресурсами та результатами виробництва. Експорт з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь і одного зайнятого характеризує відповідно земельну та трудову віддачу експортної діяльності; частка агропродовольчого експорту у ВВП – його макроекономічну вагу; коефіцієнт експортної орієнтації – частину створеної продукції, що реалізується на зовнішніх ринках. Співвідношення вартості експорту і капітальних інвестицій доцільно

трактувати як коефіцієнт співвідношення експортних надходжень та інвестицій, а не як пряму «експортовіддачу інвестицій», оскільки поточні інвестиції можуть формувати виробничий та експортний результат із часовим лагом. Аналогічно співвідношення експорту і валової продукції характеризує експортну спрямованість створеної продукції, а не її виробничу ефективність. Динаміку відповідних показників за 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка ефективності використання експортного потенціалу аграрного сектору України

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Експорт на 1 га угідь, дол. США/га	1330,7	1267,1	1262,8	1410,2	1265,2	95,1 %	89,7 %
Експорт на одного зайнятого, тис. дол. США/особу	57,7	57,4	58,0	59,2	58,8	101,9 %	99,3 %
Частка агропродовольчого експорту у ВВП України, %	13,9	14,5	12,3	13,0	11,8	-2,1	-1,2
Коефіцієнт експортної орієнтації аграрного сектору, %	54	62	51	53	47	-7,0	-6,0
Співвідношення експорту та капітальних інвестицій	0,396	0,456	0,338	0,302	0,210	-0,2	-0,1
Експортовіддача валової продукції, дол. США експорту на 1 тис. грн валової продукції	20,6	23,3	19,5	22,7	21,6	1	-1,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 2.6 засвідчують різноспрямовану динаміку ресурсної та економічної результативності реалізації експортного потенціалу аграрного сектору за 2021–2025 рр. Скорочення вартості агропродовольчого експорту не супроводжувалося пропорційним погіршенням усіх відносних показників: за трудовою та виробничою складовими рівень 2021 р. було збережено або перевищено, тоді як земельна віддача, експортна орієнтація та співвідношення експорту з капітальними інвестиціями погіршилися.

Експорт з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь після зниження 2022–2023 рр. зріс до 1410,2 дол. США/га 2024 р., але 2025 р. скоротився до 1265,2 дол. США/га, або 95,1 % рівня 2021 р. Падіння на 10,3 % лише за

останній рік свідчить про нестійкість земельної віддачі експорту. Її підвищення залежить не тільки від продуктивності земель, а й від структури виробництва, рівня переробки та вартості продукції, сформованої на одиницю земельного ресурсу.

Експорт з розрахунку на одного зайнятого залишався відносно стабільним і зріс із 57,7 тис. дол. США 2021 р. до 58,8 тис. дол. США 2025 р., або на 1,9 %. Цей показник характеризує вартість агропродовольчого експорту, що припадає на одного зайнятого в аграрному секторі, але не є прямим показником продуктивності праці. Його динаміка залежить одночасно від вартості експорту та чисельності зайнятих: зростання може відображати як підвищення результативності використання трудових ресурсів, так і скорочення їх кількості. Тому збереження показника поблизу рівня 2021 р. доцільно трактувати як відносну стійкість співвідношення між експортним результатом і трудовою базою, а не як однозначне підвищення ефективності праці.

Частка агропродовольчого експорту у ВВП зменшилася з 13,9 %у 2021 р. до 11,8 % 2025 р., або на 2,1 в. п. Її максимальне значення – 2022 р. – 14,5 % – формувалося за умов значно глибшого скорочення національної економіки порівняно з агропродовольчим експортом. Тому динаміка цього показника характеризує передусім зміну макроекономічної ваги агропродовольчого експорту, а не безпосередню ефективність використання експортного потенціалу.

Помітніше змінилася експортна орієнтація аграрного сектору. Після зростання з 54 % 2021 р. до 62 % 2022 р. показник знизився до 47 % 2025 р., тобто на 7 в. п. відносно базового року. Це характеризує зменшення частини створеної продукції, вартість якої реалізується через зовнішні ринки. Водночас таке зниження не обов’язково є негативним, якщо воно супроводжується збільшенням внутрішньої переробки та подальшим експортом продукції вищих стадій створення вартості.

Найсуттєвіше змінилося співвідношення вартості експорту та капітальних інвестицій: показник знизився з 0,396 за 2021 р. до 0,210 за 2025 р., або на 47,0

%. Проте така динаміка не означає пропорційного зниження ефективності інвестицій, оскільки між здійсненням капітальних вкладень та отриманням експортного результату існує часовий лаг. Крім того, за умов війни частина інвестицій спрямовується на відновлення активів, енергетичну автономність, зберігання, логістику та безпеку, тобто забезпечує насамперед збереження виробничої спроможності.

Співвідношення експорту та валової продукції було значно стабільнішим. Показник змінився з 20,6 дол. США експорту на 1 тис. грн валової продукції у 2021 р. до 21,6 дол. США 2025 р., перевищивши базове значення на 4,9 %. Водночас його коливання від 19,5 дол. США 2023 р. до 22,7 дол. США 2024 р. свідчать про відсутність стійкого висхідного тренду. Збереження показника поблизу рівня 2021 р. характеризує відносну стабільність співвідношення між масштабами виробництва та вартістю зовнішніх поставок.

Кількісне зіставлення показників виявляє неоднорідність результатів: 2025 р. експорт на одного зайнятого перевищував рівень 2021 р. на 1,9 %, а співвідношення експорту та валової продукції – на 4,9 %, тоді як експорт на 1 га був нижчим на 4,9 %, частка агропродовольчого експорту у ВВП – на 2,1 в. п., експортна орієнтація – на 7 в. п., а співвідношення експорту та капітальних інвестицій – на 47,0 %. Таким чином, відносна стійкість співвідношення експорту з трудовою та виробничою базою поєднувалася з погіршенням земельного показника, зниженням експортної орієнтації та співвідношення експорту з інвестиціями.

Ресурсна та економічна результативність характеризує внутрішню спроможність аграрного сектору трансформувати залучені ресурси у зовнішньоторговельний результат, однак не повністю відображає його позиції відносно інших учасників світового ринку. Тому подальший аналіз доцільно спрямувати на оцінювання конкурентних позицій аграрного сектору з урахуванням його зовнішньоторговельної результативності, присутності на світовому ринку, товарної диверсифікації, структури створюваної вартості та

ресурсної віддачі. Відповідні показники та їх динаміку за 2021–2025 рр. наведено в дод. К.2.

Індекс виявлених порівняльних переваг RCA протягом усього періоду суттєво перевищував одиницю та зріс з 6,73 за 2021 р. до 9,18 за 2025 р., або на 2,45 пункту. Максимальне значення 9,52 спостерігалося 2022 р. Така динаміка характеризує посилення відносної спеціалізації України на агропродовольчій продукції у структурі міжнародної торгівлі. Водночас високий RCA не є прямим показником ефективності експорту чи величини експортного потенціалу, оскільки залежить також від структури загального експорту країни та світової торгівлі.

Зростання RCA контрастує з раніше встановленим зниженням індексу торговельної спеціалізації та коефіцієнта покриття імпорту експортом. Така розбіжність означає, що посилення відносної агропродовольчої спеціалізації не супроводжувалося аналогічним зміцненням чистої експортної позиції.

Найбільш виразно цю розбіжність демонструє частка України у світовому експорті основних аграрних товарів. Після зростання з 8,18 % за 2021 р. до 9,16 % у 2024 р. вона за 2025 р. скоротилася до 4,63 %, тобто на 3,55 в. п. відносно 2021 р. та на 4,53 в. п. за один рік. На відміну від RCA, цей показник характеризує фактичну частку України у визначеній сукупності світових товарних потоків. Його зниження показує, що наявність порівняльних переваг не гарантує збереження ринкових позицій за обмежень виробництва, логістики та доступу до окремих ринків.

Сукупну динаміку включених до оцінки показників відображає інтегральний індекс конкурентоспроможності. Після зниження з 0,832 за 2021 р. до мінімальних 0,742 за 2023 р. він зріс до 0,797 за 2024 р. та 0,805 – 2025 р. Відносно мінімуму 2023 р. показник підвищився на 0,063 пункта, проте залишався на 0,027 пункта нижчим за рівень 2021 р., що характеризує часткове відновлення сукупних конкурентних позицій без повернення до початкового значення.

Сукупність індикаторів виявляє розрив між відносною спеціалізацією та фактичною ринковою результативністю: високий RCA поєднується зі скороченням частки України у світовому експорті та послабленням чистої експортної позиції. Часткове відновлення інтегрального індексу після 2023 р. доцільно трактувати як адаптацію конкурентних позицій, а не їх повне повернення до базового стану.

Агреговані показники водночас приховують істотні відмінності між окремими товарними сегментами. Зменшення сукупної частки України у світовому експорті може поєднуватися зі зміцненням позицій за одними товарами та їх послабленням за іншими. Тому подальший аналіз доцільно спрямувати на товарний рівень і визначити динаміку частки України у світовому експорті соняшникової та соєвої олії, соняшникового шроту, ріпаку, сої, меду, м’яса птиці, кукурудзи, ячменю та пшениці у 2021–2025 рр. Відповідні показники наведено в дод. К.3.

Конкурентні позиції України на світовому агропродовольчому ринку 2021–2025 рр. характеризувалися суттєвою товарною диференціацією. За одними товарними групами частка країни зросла, за іншими – помітно скоротилася або залишалася відносно стабільною, що свідчить не про загальне послаблення міжнародних позицій аграрного сектору, а про перерозподіл конкурентних переваг між окремими сегментами. Найвиразніше їх посилення спостерігалося у продукції переробки олійних культур. Частка України у світовому експорті соняшникової олії після зниження з 15,53 % за 2021 р. до 11,48 % за 2022 р. зросла до 34,19 % за 2023 р. і 34,32 % за 2024 р., а за 2025 р. становила 30,82 %, залишаючись на 15,29 в. п. вищою за базовий рівень. Частка соєвої олії послідовно збільшилася з 1,71 до 3,52 %, тоді як за соняшниковим шротом після зростання до 13,03 % 2024 р. відбулося скорочення до 10,39 %у 2025 р. Така динаміка характеризує вагому роль олійно-жирового комплексу у трансформації ресурсних переваг у конкурентні позиції на світових ринках продукції переробки.

Суперечливішою була динаміка непереоблених олійних культур і зернових. Частка ріпаку після зростання до 14,8 %у 2024 р. скоротилася до 6,9 % 2025 р., тоді як за соєю вона збільшилася з 0,7 % 2021 р. до 1,9 % 2025 р. Найбільше послаблення спостерігалося у зерновому сегменті: частка кукурудзи після досягнення 14,8 % 2024 р. зменшилася до 9,0 % 2025 р., що на 3,7 в. п. нижче рівня 2021 р.; за ячменем скорочення становило з 13,0 до 4,2 %, або 8,8 в. п.; за пшеницею після відновлення до 10,1 % 2024 р. – до 7,2 % 2025 р. Синхронне погіршення позицій основних зернових вказує на високу залежність їх конкурентної присутності від масштабів товарної пропозиції, логістичної доступності та кон'юнктури світового ринку. На тлі зростання часток соняшникової та соєвої олії це виявляє різну стійкість конкурентних позицій сировинної та переробленої продукції.

Неоднорідними залишалися позиції й в інших сегментах. Частка меду після підвищення до 10,7 % 2024 р. скоротилася до 5,8 % 2025 р., що на 1,9 в. п. нижче рівня 2021 р. Натомість м'ясо птиці демонструвало найбільшу стабільність: частка України у світовому експорті протягом п'яти років перебувала у межах 2,5–2,7 % та 2025 р. становила 2,5 %. Відносна сталість цього показника за значних виробничих і логістичних обмежень характеризує стійкість сформованого виробничо-переробного та збутового ланцюга. Загалом простежуються три траєкторії конкурентної присутності: посилення у сегментах соняшникової та соєвої олії, відносна стабільність м'яса птиці та послаблення насамперед за ячменем, кукурудзою, пшеницею, ріпаком і медом.

Воєнні умови водночас виявили недостатність оцінювання експортного потенціалу лише через ресурсну, виробничу, інфраструктурну, ринкову та інституційну складові. Втрата доступу до частини земель, порушення транспортних маршрутів, енергетичні обмеження та зміни географії збуту засвідчили значення здатності виробничо-експортного ланцюга зберігати функціональність і перебудовуватися за виникнення зовнішніх шоків. Тому до структури експортного потенціалу доцільно включати резильєнтнісну складову, яка відображає спроможність компенсувати втрату окремих ресурсів,

логістичних каналів, джерел енергозабезпечення або ринків альтернативними рішеннями без критичного порушення експортної діяльності.

Трансформація експортного потенціалу 2022–2025 рр. пройшла кілька взаємопов'язаних етапів. За 2022 р. визначальним став первинний воєнний шок, пов'язаний зі скороченням доступної виробничої бази, порушенням усталених транспортних маршрутів і необхідністю термінового перенаправлення товарних потоків, тому пріоритетом було збереження фізичної можливості експорту. За 2023 р. переважала інституційно-логістична адаптація: розширювалися альтернативні маршрути, посилилася орієнтація на ринок ЄС, виробничі програми пристосовувалися до нових ресурсних обмежень, хоча високі логістичні витрати, енергетичні та безпекові ризики стримували економічну віддачу. За 2024–2025 рр. акцент поступово змістився до структурної адаптації: відновлення ефективніших морських перевезень послабило логістичні обмеження, а визначальнішого значення набули товарна структура експорту, рівень внутрішньої переробки, географічна диверсифікація, конкурентні позиції та вартісна віддача ресурсів.

Відповідно результативність розвитку експортного потенціалу доцільно оцінювати не лише за максимальним обсягом експорту за сприятливих умов, а й за здатністю зберігати прийнятний рівень його реалізації під час зовнішнього шоку та швидкістю повернення до стійкої траєкторії після його припинення. Це зміщує акцент із максимізації поточних зовнішніх поставок на забезпечення безперервності відтворювального циклу «ресурси – виробництво – товарна партія – доступ до ринку – експортний дохід – відновлення ресурсної бази». За такого підходу резильєнтність набуває значення інтегруючої характеристики експортного потенціалу, яка визначає спроможність аграрного сектору не лише витримувати зовнішні порушення, а й зберігати економічні передумови для наступного циклу його формування та реалізації.

2.3. Інституційне забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Інституційне забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України формує сукупність умов, за яких виробничі можливості сільського господарства трансформуються у фактичні зовнішньоторговельні результати. Його значення визначається не лише наявністю нормативно-правової бази та державних інституцій, а й ефективністю фінансово-кредитних механізмів, сертифікації, митного адміністрування, логістичної інфраструктури, страхування ризиків, податкового регулювання та інструментів доступу до зовнішніх ринків. За таких умов інституційне середовище виступає своєрідною ланкою між сформованою товарною пропозицією та її реальною реалізацією на міжнародних ринках.

Повномасштабна війна суттєво посилила залежність експортної діяльності аграрного сектору від якості інституційного забезпечення, оскільки поряд із традиційними регуляторними бар'єрами виникли масштабні логістичні, фінансові, страхові та безпекові обмеження [110]. Одночасно поглиблення європейської інтеграції підвищує вимоги до відповідності продукції санітарним, фітосанітарним, ветеринарним і технічним стандартам, простежуваності та цифровізації зовнішньоторговельних процедур. Тому оцінювання інституційного забезпечення доцільно здійснювати через його здатність скорочувати розрив між сформованим і реалізованим експортним потенціалом, забезпечуючи безперервність виробничо-експортного ланцюга, доступ до зовнішніх ринків і стійкість аграрного експорту до зовнішніх шоків.

Системність інституційного забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору зумовлює необхідність його структуризації за основними функціональними блоками, кожен із яких впливає на окремі етапи виробничо-експортного ланцюга. Узагальнення складу відповідних інституцій, інструментів їх впливу та функціонального призначення наведено в дод. К.4.

Практичне забезпечення цих функцій значною мірою визначається обсягами та структурою бюджетного фінансування. Його динаміка за 2021–

2025 рр. відображає зміну пріоритетів державної аграрної політики під впливом повномасштабної війни – від переважного стимулювання виробництва до підтримання фінансової стійкості товаровиробників, відновлення їх виробничої спроможності та збереження товарної пропозиції. Структурні зміни бюджетного забезпечення державної підтримки аграрного сектору наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка бюджетного забезпечення основних програм державної підтримки аграрного сектору України, млн грн

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	4500	4000	201	205	1205
Підтримка фермерських господарств та інших виробників с.-г. продукції	–	–	–	796	4726
Надання кредитів фермерським господарствам	50	180	80	80	80
Формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві	–	–	360	–	–
Разом за основними програмами	4550	4180	641	1081	6011

Джерело: складено за даними Законів України «Про Державний бюджет України» на 2021–2025 рр. та матеріалами Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо бюджетних програм державної підтримки аграрного сектору.

Дані таблиці 2.7 характеризують істотну нерівномірність бюджетного забезпечення державної підтримки аграрного сектору за 2021–2025 рр. Сукупний обсяг фінансування за наведеними програмами скоротився з 4550,0 млн грн 2021 р. до 4180,0 млн грн 2022 р., а 2023 р. – до 641,0 млн грн, або 14,1 % рівня 2021 р. Найбільше скоротилася фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників – з 4500,0 млн грн до 201,0 млн грн відповідно. Її часткове відновлення до 1205,0 млн грн 2025 р. забезпечило лише 26,8 % рівня 2021 р., що свідчить не про повернення до довоєнної моделі фінансування, а про структурну перебудову державної підтримки.

Основним проявом цієї перебудови стало посилення підтримки фермерських господарств та інших виробників сільськогосподарської

продукції, обсяг якої збільшився з 796,0 млн грн 2024 р. до 4726,0 млн грн 2025 р., або у 5,9 раза, та сформував 78,6 % сукупного фінансування наведених програм. Водночас обсяг кредитування фермерських господарств після зростання з 50,0 млн грн 2021 р. до 180,0 млн грн 2022 р. упродовж 2023–2025 рр. становив 80,0 млн грн щорічно. Доповненням кредитної підтримки стало спрямування у 2023 р. 360,0 млн грн на формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, що розширило інституційні можливості доступу товаровиробників із недостатнім забезпеченням до позикового капіталу.

Відновлення бюджетного забезпечення 2024–2025 рр. мало виразний структурний характер: його сукупний обсяг збільшився з 1081,0 до 6011,0 млн грн, перевищивши показник 2021 р. на 32,1 %. Проте основним джерелом приросту стало не відновлення традиційної фінансової підтримки, а перерозподіл ресурсів на користь окремого напряму підтримки фермерських господарств та інших товаровиробників. Із позиції реалізації експортного потенціалу ці кошти мають переважно опосередкований вплив, оскільки підтримують виробничу та фінансову спроможність підприємств, необхідну для формування товарної пропозиції. Тому бюджетні асигнування не слід ототожнювати з прямим фінансуванням експорту, а їх результативність доцільно визначати за фактичним використанням коштів, доступністю програм та здатністю усувати конкретні обмеження виробничо-експортного ланцюга [111].

Обмеженість прямого бюджетного фінансування та зростання потреби аграрних підприємств в оборотному капіталі посилили значення механізмів залучення ресурсів банківської системи. Після 2022 р. їх роль зросла через подорожчання матеріально-технічних ресурсів, порушення логістики, збільшення тривалості обороту капіталу та воєнних ризиків. За таких умов кредитування і гарантування стали інструментами підтримання безперервності виробничо-експортного циклу, а динаміку відповідних механізмів 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка кредитно-гарантійної підтримки суб'єктів аграрного сектору України

Інструмент	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Надання кредитів фермерським господарствам	50	180	80	80	80
Формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів	–	–	360	–	–
Фонд розвитку підприємництва	–	–	16000	18000	18000
Разом за наведеними кредитно-гарантійними інструментами	50	180	16440	18080	18080

Джерело: складено за офіційними матеріалами щодо бюджетних програм підтримки підприємництва та аграрного сектору.

Дані таблиці 2.8 відображають трансформацію кредитно-гарантійної підтримки аграрного сектору 2021–2025 рр. Пряме кредитування фермерських господарств зросло з 50,0 млн грн 2021 р. до 180,0 млн грн 2022 р., після чого 2023–2025 рр. стабілізувалося на рівні 80,0 млн грн щорічно. Водночас із 2023 р. посилилася роль інструментів, орієнтованих не на пряме бюджетне фінансування, а на залучення ресурсів банківської системи та частковий розподіл кредитного ризику. Формування статутного капіталу Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві в обсязі 360,0 млн грн розширило можливості доступу до позикового капіталу підприємств із недостатньою заставною базою, передусім малих і середніх товаровиробників.

Значно більший фінансовий ресурс акумулювався через Фонд розвитку підприємництва: 16,0 млрд грн 2023 р. та по 18,0 млрд грн 2024–2025 рр. Водночас ці обсяги не слід ототожнювати з безпосередньою державною підтримкою аграрного сектору, оскільки програми Фонду мають міжгалузевий характер. Відповідно наведені в таблиці 2.18 сукупні показники характеризують масштаб кредитно-гарантійної інституційної бази, інструментами якої поряд з іншими суб'єктами підприємництва можуть користуватися аграрні підприємства.

Практичне значення цієї моделі для аграрного сектору найбільш виразно проявилося через програму «Доступні кредити 5–7–9 %», яка поєднує

бюджетне здешевлення кредиту з ресурсами банківської системи. Після початку повномасштабної війни програма виконувала переважно стабілізаційну функцію, забезпечуючи фінансування посівних кампаній, поповнення оборотного капіталу та підтримання виробничого циклу за умов подорожчання ресурсів і порушення логістики [112]. Впродовж 2023 р. майже 14 тис. аграрних підприємств залучили 78,8 млрд грн банківських кредитів, із яких 44,5 млрд грн отримали 10,9 тис. господарств за програмою «5–7–9 %», що становило близько 56,5 % загального обсягу кредитування. За 2024 р. загальний обсяг банківських кредитів аграрному сектору зріс до 104,5 млрд грн, а за програмою «5–7–9 %» 8,75 тис. господарств залучили 46,9 млрд грн, або близько 44,9 % загального обсягу.

Для реалізації експортного потенціалу кредитна підтримка має опосередкований, проте системний вплив, забезпечуючи фінансову безперервність ланцюга «придбання ресурсів – виробництво – зберігання – доробка – формування товарної партії – реалізація – надходження виручки». Водночас концентрація кредитування переважно на оборотних потребах сприяє збереженню поточної виробничої спроможності, але недостатньо впливає на структурне підвищення якості експорту. Тому перспективним є посилення інвестиційної спрямованості кредитної підтримки на розвиток переробки, елеваторної та складської інфраструктури, енергонезалежність, технологічну модернізацію, цифровізацію і сертифікацію. Поєднання програми «5–7–9 %» із частковим гарантуванням кредитів дозволяє одночасно зменшувати вартість позикового капіталу та бар’єр недостатнього заставного забезпечення.

Подальший розвиток кредитно-гарантійної підтримки доцільно орієнтувати на поєднання стабілізаційної та інвестиційно-експортної функцій: перша забезпечує ліквідність і безперервність виробництва за умов зовнішніх шоків, друга - спрямовує фінансові ресурси на технологічне оновлення, поглиблення переробки та збільшення доданої вартості експорту. Саме перехід від підтримання поточної діяльності до структурного розвитку виробничої бази

зумовлює необхідність розгляду інвестиційно-грантових і компенсаційних механізмів державної підтримки, динаміку яких наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка інвестиційно-грантових інструментів державної підтримки аграрного сектору України, млн грн

Напрям підтримки	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Підтримка садівництва, виноградарства та хмелярства / гранти на сади	512,2	Запроваджено новий механізм	н/д	н/д	268,1
Часткова компенсація вартості с.-г. техніки та обладнання	1000	–	0,0	1000	500,0**
Гранти для створення або розвитку бізнесу*	–	Запроваджено	1370	1370	1370
Гранти на тепличне господарство	–	Запроваджено	н/д	н/д	170,3
Компенсація витрат за гуманітарне розмінування с.-г. земель	–	–	0,0	3000	2000**

* Програма має ширше коло отримувачів, однак охоплює й аграрні грантові напрями.

** Кошти 2025 р. виділялися зі спеціального фонду протягом року.

Джерело: складено за офіційними матеріалами державних програм підтримки.

Дані таблиці 2.9 відображають розширення інструментарію державної підтримки аграрного сектору за 2021–2025 рр. Після 2022 р. поряд із традиційною компенсацією частини інвестиційних витрат набули розвитку грантові та відновлювальні механізми, орієнтовані на адаптацію виробничої бази до воєнних умов. Підтримка садівництва, тепличного господарства, придбання сільськогосподарської техніки, створення й розвитку бізнесу та відновлення можливості використання земель охоплює різні складові формування експортної пропозиції – від збереження ресурсної бази й технологічного оновлення до диверсифікації виробництва та розширення можливостей створення продукції з вищою доданою вартістю.

Державна підтримка поєднує дві взаємопов’язані функції – стабілізацію поточної діяльності аграрних підприємств та створення передумов для їх структурного розвитку. Перша спрямована на збереження виробничої спроможності підприємств за умов воєнних ризиків, друга – на технологічне оновлення, розвиток переробки та формування нових виробничих

можливостей. Водночас показники таблиці 2.19 не слід механічно підсумовувати, оскільки вони охоплюють різні за економічною природою інструменти, а бюджетні призначення, погоджені гранти та фактично профінансовані проєкти можуть належати до різних стадій реалізації програм. Тому їх результативність доцільно визначати за здатністю усувати конкретні обмеження експортного потенціалу – дефіцит інвестиційного капіталу, технологічне відставання, недостатність виробничих і переробних потужностей або обмеженість використання ресурсної бази.

Поряд із кредитно-гарантійними, грантовими та компенсаційними механізмами важливе значення для забезпечення фінансової безперервності експортної діяльності має бюджетне відшкодування ПДВ. На відміну від кредитування, воно не створює додаткового позикового ресурсу, а забезпечує повернення в оборот коштів експортера, сформованих у складі податкового кредиту [113]. Для аграрних підприємств із сезонним характером виробництва, тривалим оборотом капіталу та значними витратами на матеріально-технічні ресурси, зберігання і логістику своєчасність відшкодування безпосередньо впливає на рівень ліквідності та можливість фінансування наступного виробничо-експортного циклу. Водночас своєчасне повернення таких коштів дає змогу зменшити потребу підприємств у залученні короткострокового фінансування та підтримувати необхідний обсяг оборотного капіталу. У результаті бюджетне відшкодування ПДВ виконує не лише фіскальну, а й важливу фінансово-підтримувальну функцію, сприяючи стабільності експортних операцій аграрних підприємств.

Кредитування та відшкодування ПДВ у цьому контексті виконують взаємодоповнюючі функції: перше забезпечує залучення додаткового капіталу, друге – прискорює повернення власних коштів підприємства в господарський оборот. Тому бюджетне відшкодування ПДВ доцільно розглядати не як форму прямої державної підтримки, а як податково-фінансовий інструмент забезпечення ліквідності та безперервності експортних операцій, результативність якого визначається обсягом, своєчасністю та

передбачуваністю повернення коштів. Динаміку бюджетного відшкодування ПДВ експортерам сільськогосподарської продукції за 2021–2025 рр. показано на дод. К.5.

Динаміка обсягів характеризується різким скороченням бюджетного відшкодування ПДВ за 2022 р. та його подальшим відновленням: із близько 83 млрд грн 2021 р. показник зменшився до 43 млрд грн 2022 р., після чого зріс до 69 млрд грн 2023 р., 82 млрд грн 2024 р. та 99 млрд грн 2025 р. Порівняно з мінімальним рівнем 2022 р. обсяг відшкодування збільшився у 2,3 раза, що відображає відновлення функціонування податкового механізму після найбільш гострих порушень початкового періоду повномасштабної війни. Блокування морських портів, розрив виробничо-логістичних зв'язків та обмеження функціонування системи електронного адміністрування ПДВ 2022 р. одночасно подовжували строки реалізації продукції та уповільнювали повернення податкового кредиту, посилюючи дефіцит оборотного капіталу аграрних експортерів. Протягом 2023–2025 рр. відновлення обсягів відшкодування супроводжувалося посиленням контролю за походженням продукції, податковим обліком, митним оформленням і поверненням валютної виручки, що поступово формувало більш цілісну систему простежуваності експортних операцій.

Зростання обсягів бюджетного відшкодування ПДВ не слід ототожнювати з розширенням прямої державної підтримки, оскільки цей механізм забезпечує повернення сформованого підприємством податкового кредиту, а не надання бюджетної дотації. Його економічний ефект для аграрного експортера проявляється через прискорення обороту власного капіталу, зменшення дефіциту ліквідності та потреби у додатковому кредитуванні, тому результативність відшкодування визначається не лише абсолютною сумою повернутих коштів, а й своєчасністю, повнотою та передбачуваністю їх надходження. Подальший розвиток цього механізму доцільно пов'язувати з поєднанням оперативного відшкодування ПДВ добросовісним експортерам із автоматизованим ризик-орієнтованим контролем

операцій із непрозорим походженням продукції та підвищеним ризиком неповернення валютної виручки. За такого підходу податкове адміністрування поєднує підтримання ліквідності з детінізацією товарно-фінансових потоків і вирівнюванням конкурентних умов для учасників аграрного експорту.

Водночас фінансові та податкові інструменти створюють передумови для формування експортної пропозиції, тоді як її фактична реалізація значною мірою визначається способом виходу товаровиробника на зовнішній ринок. В аграрному секторі сформувалися два основні канали: реалізація продукції спеціалізованим трейдерам із подальшим експортом та самостійне здійснення зовнішньоторговельних операцій сільськогосподарськими підприємствами [114]. Трейдери концентрують товарні партії, забезпечують зберігання, логістику, контрактування, митне оформлення та валютні розрахунки, знижуючи організаційні бар’єри виходу на зовнішні ринки для малих і середніх виробників, проте збільшуючи посередницьку складову у розподілі експортної вартості. Прямий експорт, навпаки, дозволяє товаровиробнику контролювати канал збуту та отримувати більшу частину експортної виручки, але потребує достатнього масштабу товарної пропозиції, фінансових ресурсів, логістичних можливостей і компетенцій у сфері міжнародної торгівлі. Співвідношення цих моделей характеризує рівень інституційної спроможності виробників самостійно реалізовувати сформований експортний потенціал, а динаміку кількості чистих трейдерів і сільськогосподарських підприємств, які самостійно здійснювали експорт 2021–2025 рр., показано на дод. Л.1.

Динаміка кількості чистих трейдерів свідчить про розширення кола учасників аграрного експорту за 2021–2023 рр. із подальшим скороченням 2024–2025 рр. Кількість чистих трейдерів зросла від близько 2,5 тис. 2021 р. до 3,3 тис. 2023 р., а сільськогосподарських підприємств, які експортували продукцію самостійно, – з 0,9 до 1,7 тис. відповідно; 2025 р. їх кількість зменшилася до 2,7 та 1,3 тис. Зростання 2022–2023 рр. відбувалося за різкого ускладнення зовнішньої торгівлі та значною мірою було реакцією на блокування традиційних морських маршрутів і переорієнтацію потоків на

залізничні, автомобільні та дунайські канали. Це підвищило попит на суб'єктів, здатних консолідувати товарні партії, організовувати альтернативну логістику, перевалку, митне оформлення та контрактний супровід, тому розширення трейдерського сегмента до 2023 р. доцільно розглядати як прояв кризової адаптації аграрного експорту.

Скорочення кількості учасників після 2023 р. формувалося під впливом відновлення морської логістики, концентрації торговельних потоків та посилення вимог до прозорості зовнішньоторговельних операцій. Контроль походження продукції, податкового й митного оформлення та повернення валютної виручки підвищив вимоги до фінансової й організаційної спроможності трейдерів, сприяючи поступовій консолідації торговельно-посередницького сегмента. Подібна тенденція простежувалася серед виробників-експортерів: після збільшення їх кількості майже вдвічі за 2021–2023 рр. показник скоротився до 1,3 тис. 2025 р., проте залишився вищим за довоєнний рівень. Це свідчить про часткове закріплення прямої моделі експорту серед підприємств, які набули необхідних зовнішньоторговельних компетенцій, сформували зв'язки з іноземними контрагентами та мають достатні фінансові й логістичні можливості.

Водночас кількість трейдерів і виробників-експортерів не відображає економічної результативності відповідних каналів. Більш вагомими критеріями є обсяг продукції, реалізованої кожним каналом, концентрація експортних операцій та частка кінцевої експортної вартості, що залишається товаровиробнику. Особливо показовою для такого зіставлення є пшениця, експортна вартість якої формується під впливом закупівельної ціни, витрат на зберігання, доробку, внутрішню логістику, перевалку, страхування та фінансування. Зміна цих складових визначає розподіл економічного результату між виробником, трейдером та інфраструктурними суб'єктами, тому динаміку формування середньої експортної вартості пшениці 2021–2025 рр. наведено в дод. Л.2.

Дані дод. Л.2 свідчать, що економічна результативність експорту пшениці 2021–2025 рр. визначалася поєднанням зовнішньої ціни та витрат на переміщення продукції від товаровиробника до експортного базису. У 2021 р. за середньої експортної вартості 254 дол. США/т і витрат 30–40 дол./т розрахункова частина ціни, потенційно доступна виробнику, становила 199–216 дол./т. Найбільша деформація вартісних пропорцій відбулася у 2022 р.: попри відносно незначне зниження експортної вартості до 241 дол./т, логістичні й трансакційні витрати зросли до 90–180 дол./т, а відповідна частина виробника скоротилася до 31–136 дол./т. Це засвідчує, що воєнний шок вплинув на доходи товаровиробників передусім через різке подорожчання проходження продукції внутрішньою частиною експортного ланцюга.

Впродовж 2023–2024 рр. поступова адаптація логістики змінила співвідношення складових експортної вартості. За однакової середньої експортної ціни 179 дол./т скорочення витрат із 55–90 дол./т 2023 р. до 35–55 дол./т 2024 р. сприяло збільшенню розрахункової частини виробника з 64–112 до 106–136 дол./т. Особливо показовим є 2024 р., коли фізичний експорт досяг 20,7 млн т, проте нижча порівняно з 2021 р. експортна ціна обмежувала його економічний результат. За оцінюваної вартості 220–230 дол./т 2025 р. та збереження витрат у межах 35–55 дол./т частина ціни, потенційно доступна товаровиробнику, могла зрости до 147–187 дол./т, хоча фізичні поставки скоротилися до 13,6 млн т. Це підтверджує, що збільшення обсягів експорту та підвищення його економічної результативності для виробника не завжди відбуваються одночасно.

Наведені співвідношення дозволяють виокремити ціновий і трансакційний канали формування доходу товаровиробника від експорту. Перший визначається кон’юнктурою зовнішнього ринку, другий – витратами на зберігання, доробку, транспортування, перевалку, страхування, фінансування та оформлення експортної операції. Саме трансакційний канал набув критичного значення 2022–2023 рр., коли зростання внутрішніх витрат істотно послабило зв’язок між зовнішньою ціною та доходом виробничої ланки.

Тому результативність інституційного забезпечення має визначатися не лише здатністю підтримувати фізичні обсяги експорту, а й можливістю знижувати непродуктивні витрати проходження продукції через виробничо-експортний ланцюг.

З огляду на це економічну результативність реалізації експортного потенціалу доцільно оцінювати не лише за тоннажем поставок або середньою експортною ціною, а й за часткою експортної вартості, що після покриття необхідних логістичних, торговельних і трансакційних витрат залишається товаровиробнику. Для конкретизації цього положення доцільно зіставити реалізацію 1 т зерна за однакової ціни FOB через канали «виробник – трейдер – зовнішній ринок» та «виробник – зовнішній ринок». Структуру витрат і розрахункову величину вартості, що залишається товаровиробнику за кожним із варіантів, наведено в дод. Л.3.

У дод. Л.3 конкретизуються економічні відмінності між трейдерською та прямою моделями експорту зерна. За однакової ціни FOB 220 дол. США/т результат товаровиробника визначається розподілом функцій і витрат між учасниками експортного ланцюга. За прямого експорту сукупні витрати на транспортування, елеваторні й портові послуги, сертифікацію, митне оформлення, фінансування, страхування та контрактний супровід становлять 47 дол./т, після покриття яких у виробника залишається 173 дол./т, або 78,6 % експортної ціни. За реалізації через трейдера відповідні функції та частина ризиків передаються посереднику, а виробник отримує 163 дол./т, або 74,1 % ціни FOB. Розрахункова перевага прямого експорту становить 10 дол./т, або 6,1 % порівняно з сумою, отриманою за трейдерської моделі.

Водночас зазначені 10 дол./т не є гарантованим додатковим прибутком, оскільки прямий експорт потребує власного організаційного забезпечення, фінансування операції, управління валютними, ціновими й логістичними ризиками та формування достатньої товарної партії. Економічний ефект значною мірою залежить від масштабу поставок: за модельної переваги 10 дол./т експорт 1 тис. т забезпечує потенційно 10 тис. дол. США додаткового

результату, 5 тис. т – 50 тис. дол., 10 тис. т – 100 тис. дол., що дозволяє розподіляти постійні витрати зовнішньоторговельної діяльності на більший обсяг продукції. Тому прямий експорт є більш доступним для великих і частини середніх підприємств, тоді як для малих товаровиробників трейдерська модель зберігає переваги завдяки агрегуванню продукції та передачі спеціалізованому оператору частини витрат і ризиків.

З позиції інституційного забезпечення доцільним є не витіснення трейдерської ланки, а формування конкурентних умов вибору каналу збуту. Цифровізація митних процедур, доступність сертифікації, кредитування і страхування, прозорий доступ до елеваторних та портових потужностей знижують витрати прямого експорту, тоді як конкуренція між трейдерами обмежує можливості необґрунтованого розширення посередницької маржі [115]. Важливість контрактної складової підтверджує структура 134 спорів у сфері торгівлі аграрною продукцією 2024 р.: 30 % стосувалися непостачання або неприйняття товару, 24 % – неоплати, 18 % – демереджу, 6 % – якості, а понад половину відповідних спорів розглядали через GAFTA [116]. Це підвищує значення стандартизованих контрактів, страхування та професійного супроводу зовнішньоторговельних операцій.

Економічна результативність обох моделей водночас залежить від доступності інфраструктури зберігання та формування товарних партій. Елеваторні потужності дають змогу товаровиробнику відтерміновувати продаж, здійснювати доробку й нагромадження зерна, обирати сприятливіший маршрут і момент реалізації та зменшувати залежність від поточної пропускної спроможності транспортних каналів. Після 2022 р. їх значення суттєво зросло через втрату та пошкодження частини зерносховищ, блокування морських портів і сповільнення обороту зерна. Тому зернозберігальну інфраструктуру доцільно оцінювати не лише за номінальною місткістю, а й за територіальною доступністю, інтегрованістю з транспортними маршрутами та здатністю забезпечувати безперервність експортних потоків. Динаміку елеваторних

потужностей та рівень забезпеченості ними зернового виробництва 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка елеваторних потужностей України

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Потужність одночасного зберігання зерна, млн т	57,0	50,1	51,5	52,1	52,9
Зміна потужностей до попереднього року, млн т	–	−6,9	+1,4	+0,6	+0,8
Рівень забезпеченості виробництва зерна потужностями зберігання, %	66,3	91,5	84,8	92,3	86,7
Навантаження зернового виробництва на 1 т потужностей зберігання, т	1,51	1,09	1,18	1,08	1,15
Скорочення потужностей порівняно з 2021 р., млн т	-	6,9	5,5	4,9	4,1
Відновлення потужностей порівняно з 2022 р., млн т	-	-	1,4	2,0	2,8
Рівень відновлення втрат 2022 р., %	-	-	20,3	29,0	40,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України та матеріалами спеціалізованих аграрних видань; розрахункові показники визначено автором.

Дані таблиці 2.10 відображають суттєву трансформацію зернозберігальної інфраструктури України за 2021–2025 рр. Найбільше скорочення відбулося 2022 р., коли потужність одночасного зберігання зерна зменшилася від 57,0 до 50,1 млн т, або на 12,1 %. Водночас рівень забезпеченості виробництва потужностями зберігання зріс від 66,3 до 91,5 %, а навантаження на 1 т місткості скоротилося з 1,51 по 1,09 т. Таке співвідношення було зумовлене не розвитком інфраструктури, а значним падінням виробництва, тому формальне підвищення забезпеченості зерносховищами поєднувалося з погіршенням їх територіальної доступності та зв’язку з основними експортними маршрутами.

Подолання сформованого інфраструктурного дефіциту визначило наступний етап трансформації зернозберігальної системи. За 2023–2025 рр. потужності поступово відновлювалися – до 51,5; 52,1 та 52,9 млн т відповідно.

Порівняно з 2022 р. приріст становив 2,8 млн т, що компенсувало 40,6 % попереднього скорочення, однак 2025 р. місткість залишалася на 4,1 млн т нижчою за рівень 2021 р. Одночасно відбувалася просторова та функціональна перебудова системи: посилилося значення центральних і західних регіонів, сухих портів та прикордонних перевантажувальних комплексів, інтегрованих із транспортними маршрутами до ЄС. Унаслідок цього економічна роль елеваторів дедалі більше визначалася не лише місткістю, а й швидкістю обороту зерна, транспортною доступністю та можливістю перенаправлення товарних потоків.

Зміна територіальної конфігурації зберігання закономірно супроводжувалася переглядом технологічних вимог до інфраструктури. Поряд із транспортною доступністю зросло значення енергетичної автономності, швидкості приймання й відвантаження зерна та можливості використання декількох видів транспорту. Оперативним засобом компенсації дефіциту стаціонарних потужностей стали полімерні зернові рукави, які дозволили швидко створювати додаткову місткість, проте через обмежені можливості доробки та формування великих однорідних партій не могли повноцінно замінити стаціонарні зерносховища [117]. Тому їх доцільно розглядати як резервний інструмент підтримання експортної спроможності за умов інфраструктурних шоків.

Сформована таким чином система зберігання набуває практичного значення лише за умови її інтеграції з транспортною інфраструктурою. Доступ до елеваторних і перевантажувальних потужностей дозволяє товаровиробнику нагромаджувати товарні партії, здійснювати доробку, відтерміновувати продаж та обирати вигідніший канал реалізації, посилюючи його ринкову маневреність. Проте швидкість обороту зерна та фактична доступність окремих потужностей безпосередньо залежать від пропускної спроможності маршрутів його переміщення до зовнішнього ринку. Зміни структури морських, дунайських, залізничних та автомобільних перевезень аграрної продукції протягом 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Трансформація транспортно-логістичного забезпечення аграрного експорту України

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Обсяг аграрного експорту, млн т	65,0	51,0	62,0	70,0	45,0
Частка морського транспорту, %	98,0	75,0	76,0	87,0	90,0
Частка залізничного транспорту, %	2,0	17,0	17,0	9,0	7,0
Частка автомобільного транспорту, %	1,0	8,0	2,0	2,0	2,0
Обсяг аграрного експорту морським транспортом, млн т	63,7	38,3	47,1	60,9	40,5*
Частка альтернативних маршрутів, %	2,0	25,0	24,0	13,0	10,0
Обсяг аграрного експорту альтернативними маршрутами, млн т	1,3	12,8	14,9	9,1	4,5

Джерело: складено за даними Держстату України, Держмитслужби України, АТ «Укрзалізниця», АМПУ та матеріалами спеціалізованих аграрних видань; розрахункові показники визначені автором.

Дані таблиці 2.11 відображають зміну транспортно-логістичної моделі аграрного експорту України від майже повної концентрації на морських перевезеннях до кризової диверсифікації та подальшого відновлення морського напряму зі збереженням альтернативних каналів. Якщо 2021 р. морським транспортом переміщувалося 98 % аграрного експорту, то 2022 р. його частка скоротилася до 75 %, а обсяг – від 63,7 до 38,3 млн т. Одночасно частка альтернативних маршрутів зросла від 2 до 25 %, залізничного транспорту – від 2 до 17 %, автомобільного – до 8 %, що забезпечило часткову компенсацію втраченої пропускної спроможності чорноморських портів.

Сформована 2022 р. диверсифікована модель збереглася й 2023 р., коли альтернативними маршрутами було переміщено 14,9 млн т аграрної продукції – найбільше за досліджуваний період, а морські перевезення відновилися до 47,1 млн т. За таких умов вибір маршруту визначався вже не лише вартістю транспортування, а передусім його фізичною доступністю, пропускною спроможністю та безпековими ризиками [118]. Відповідно підвищені витрати сухопутної та альтернативної логістики фактично стали економічною платою за збереження доступу до зовнішніх ринків.

Результативність кризової диверсифікації створила передумови для наступного етапу перебудови транспортної системи. За 2024 р. частка морських перевезень відновилася до 87 %, а їх обсяг досяг 60,9 млн т, тоді як частка альтернативних маршрутів скоротилася до 13 %. За 2025 р. морський транспорт забезпечував уже близько 90 % аграрного експорту, залізничний – 7 %, автомобільний – 2 %. Скорочення використання альтернативних маршрутів після 2023 р. не означало втрати їх економічного значення: із компенсаційного механізму вони трансформувалися у резервну мережу, спроможну підтримувати експортні потоки в разі порушення основного морського каналу.

Проте фізична доступність транспортно-логістичної інфраструктури є лише однією з умов реалізації експортного потенціалу. Фактичний вихід аграрної продукції на зовнішні ринки залежить також від ліцензування, тарифних і кількісних обмежень, санітарних та фітосанітарних вимог, сертифікації й митного адміністрування. Їх значення підтверджують опитування експортерів та імпортерів: 2025 р. 78 % респондентів оцінювали роботу Держмитслужби як ефективну, водночас серед проблем зберігалося недосконале митне законодавство. Це вказує на зміщення інституційних обмежень від функціонування митних органів до якості, передбачуваності та вартості дотримання регуляторних процедур.

Поєднання воєнних обмежень із європейською інтеграцією зумовило суперечливий характер регуляторних змін. Контроль за окремими експортними потоками супроводжувався торговельною лібералізацією з ЄС, цифровізацією процедур, гармонізацією санітарних і фітосанітарних вимог та наближенням митного адміністрування до європейських практик. У результаті адміністративне регулювання впливає не лише на можливість експорту, а й на його швидкість, трансакційні витрати та передбачуваність. Основні зміни адміністративного регулювання експорту сільськогосподарської продукції України у 2021–2025 рр. узагальнено в дод. Л.4.

Дані дод. Л.4 відображають трансформацію адміністративного регулювання аграрного експорту України від відносно стабільної довоєнної

системи до моделі, що поєднує воєнні обмеження, цифровізацію та регуляторне зближення з ЄС. Якщо 2021 р. переважали стандартні процедури ліцензування, митного, санітарного й фітосанітарного контролю та тарифно-квотний режим торгівлі з ЄС, то 2022 р. внутрішнє регулювання набуло антикризового характеру. Посилення контролю за експортом окремих видів аграрної продукції поєднувалося з тимчасовим скасуванням ЄС мит і тарифних квот, що частково компенсувало втрату традиційних каналів збуту.

Перехід від екстреного реагування до адаптації визначив характер регуляторних змін 2023–2024 рр. Збереження преференційного доступу до ринку ЄС супроводжувалося гармонізацією санітарних і фітосанітарних процедур, розвитком електронної сертифікації та цифровізацією митного адміністрування. Водночас у 2024 р. лібералізація торгівлі доповнилася захисними механізмами щодо окремих чутливих товарів, що посилило значення здатності експортерів оперативно адаптуватися до змін торговельних умов.

Подальшим розвитком цього процесу стало формування 2025 р. більш диференційованого регуляторного середовища. Зміна торговельного режиму після завершення періоду надзвичайної лібералізації відбувалася вже за значно вищого рівня інтегрованості українського аграрного сектору до ринку ЄС. Тому повернення тарифно-квотних інструментів не означало простого відновлення довоєнної моделі: доступ до ринку дедалі більше залежав від поєднання торговельних умов із виконанням санітарних, фітосанітарних, сертифікаційних та інформаційних вимог [119].

На цьому тлі найбільш стійким напрямом інституційних змін стала цифровізація та гармонізація контрольних процедур. Розвиток електронної сертифікації й інструментів простежуваності, зокрема пов’язаних із TRACES, сприяє скороченню паперового документообігу, зменшенню дублювання процедур та підвищенню передбачуваності проходження контрольних етапів. Водночас адаптація до вимог ЄС потребує витрат на лабораторні дослідження, сертифікацію, простежуваність і технологічне оновлення, які особливо відчутні для малих і середніх виробників. У довгостроковому періоді такі витрати

створюють передумови для розширення доступу до зовнішніх ринків і зниження регуляторних ризиків.

Відповідно результативність адміністративного регулювання доцільно оцінювати через його вплив на час, витрати, ризик та передбачуваність експортної операції. Перспективною є модель, за якої цифровізація спрощує процедури для добросовісних експортерів, а ризик-орієнтований контроль концентрується на операціях з підвищеною ймовірністю порушень. За такого підходу регуляторна готовність підприємства – здатність підтвердити походження, безпечність і відповідність продукції, пройти необхідні митні та сертифікаційні процедури – стає складовою реалізованого експортного потенціалу поряд із виробничою, фінансовою та логістичною спроможністю.

Послідовність зміни умов доступу української аграрної продукції до ринку ЄС – від режиму ПВЗВТ у 2021 р. через надзвичайну торговельну лібералізацію у 2022–2023 рр. до посилення захисних механізмів у 2024 р. та диференціації торговельного режиму у 2025 р. – узагальнено в дод. Л.5.

Дані дод. Л.5 відображають послідовну зміну умов доступу української аграрної продукції до ринку ЄС: від тарифно-квотного режиму ПВЗВТ у 2021 р. до надзвичайної лібералізації 2022–2023 рр. та переходу до керованого й диференційованого регулювання 2024–2025 рр. Тарифні квоти 2021 р. обмежували обсяги преференційного доступу для окремих товарів, тоді як тимчасове скасування ЄС мит і квот 2022 р. суттєво розширило можливості збуту та частково компенсувало втрату традиційних експортних маршрутів. Водночас послаблення тарифних бар'єрів змістило основні обмеження у логістичну площину – до пропускної спроможності маршрутів, вартості доставки та фізичної доступності європейського ринку.

Посилення європейського напряму одночасно підвищує залежність аграрного експорту від регуляторних рішень ЄС, що актуалізує географічну диверсифікацію поставок як інструмент зниження концентрації ризиків [120]. Представлена динаміка дозволяє виокремити три моделі доступу до європейського ринку: регульовану лібералізацію 2021 р., надзвичайну – 2022–

2023 рр. та керовану й диференційовану – 2024–2025 рр. Їх результативність визначається не лише формальними тарифними умовами, а спроможністю аграрного сектору фактично використовувати надані торговельні можливості.

Кількісне оцінювання цієї трансформації потребує зіставлення тривалості тарифно-квотного та безквотного режимів, кількості охоплених квотами товарних груп і вартості агропродовольчих поставок. Відповідні параметри трансформації торговельного режиму та динаміку агропродовольчого експорту України до ЄС за 2021–2025 рр. наведено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Кількісні параметри тарифно-квотного режиму доступу аграрної продукції України до ринку ЄС

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Дія тарифних квот, міс.	12	5	0	0	7
Безквотний режим, міс.	0	7	12	12	5
Частка року без тарифних квот, %	0,0	58,3	100,0	100,0	41,7
Частка року з тарифно-квотним режимом, %	100,0	41,7	0,0	0,0	58,3
Основні аграрні товарні групи з тарифними квотами, од.	36	0	0	0	36
Експорт агропродовольчої продукції до ЄС, млрд дол. США	8,4	13,1	12,6	13,1	12,7

Джерело: складено за матеріалами ЄС, Держмитслужби України та Німецько-українського агрополітичного діалогу.

Дані таблиці 2.12 конкретизують зміну тарифно-квотного режиму доступу української агропродовольчої продукції до ринку ЄС та її зв’язок із динамікою експорту. Якщо 2021 р. тарифні квоти діяли протягом усього року, а вартість експорту становила 8,4 млрд дол. США, то 2022 р. сім місяців безквотного режиму супроводжувалися її зростанням до 13,1 млрд дол., або на 56,0 %. За 2023–2024 рр. через повнорічну відсутність тарифних квот експорт залишався в межах 12,6–13,1 млрд дол., що свідчить про відсутність прямої залежності між рівнем тарифної лібералізації та масштабами поставок. Після усунення тарифних обмежень визначальними стали виробничі можливості,

логістичні витрати, конкурентоспроможність, структура попиту та відповідність продукції регуляторним вимогам ЄС.

Зміна торговельного режиму 2025 р., коли безквотний період скоротився до п’яти місяців, а тарифно-квотний охопив сім місяців, не спричинила повернення експорту до довоєнного рівня. Його вартість становила 12,7 млрд дол. США, що лише на 3,1 % менше показника 2024 р. і на 51,2 % більше рівня 2021 р. Така динаміка відображає стійкість торговельних зв’язків, сформованих у період лібералізації, та підтверджує, що кількість квотованих товарних груп або тривалість безквотного режиму не повністю характеризують фактичну доступність ринку. Важливішими стають місткість окремих квот, рівень їх використання та спроможність експортерів забезпечувати конкурентоспроможну пропозицію.

Поряд із зовнішньою доступністю ринків результативність експорту визначається прозорістю внутрішнього товарообігу, підтвердженням походження продукції, належним податковим оформленням та поверненням валютної виручки. Воєнні логістичні й фінансові обмеження посилили ризики використання неформальних схем, тоді як удосконалення 2023–2025 рр. контролю за походженням продукції, податковими документами та валютними розрахунками створило передумови для детінізації зовнішньоторговельних операцій. Динаміку оцінюваної частки тіньового сегмента в аграрному експорті як індикатора результативності відповідних інституційних змін показано на М.1.

Динаміка на дод. М.1 характеризує суттєву зміну масштабів тінізації аграрного експорту: після зростання оцінюваної частки непрозорого сегмента від 40 % 2021 р. до 50 % 2022 р. вона скоротилася до 35 % 2023 р., 12 % 2024 р. та близько 3 % 2025 р. Погіршення ситуації 2022 р. було пов’язане з порушенням усталених каналів збуту, переорієнтацією логістичних потоків, дефіцитом ліквідності та ускладненням простежуваності продукції, тоді як подальше скорочення тіньового сегмента відображало відновлення керованості товарних потоків, посилення податкового й митного контролю та розвиток

електронного обміну інформацією. Водночас наведені значення мають оцінний характер і характеризують загальний напрям детінізації, а не офіційно зафіксовану статистичну частку.

Найбільш помітні зміни припадають на 2024–2025 рр., коли контроль почав охоплювати походження продукції, податкове оформлення, митне декларування та повернення валютної виручки. Запровадження режиму експортного забезпечення посилило взаємозв'язок між легальністю товарного потоку та можливістю здійснення експорту. Водночас результати опитування учасників зернового ринку засвідчують збереження окремих неформальних практик, тому детінізацію доцільно оцінювати за фактичною прозорістю товарно-грошових потоків, а не лише за нормативними змінами.

Економічне значення детінізації полягає у вирівнюванні конкурентних умов і скороченні переваг непрозорого обороту. Контроль має ґрунтуватися на ризик-орієнтованому підході: добросовісні експортери потребують спрощеного супроводу, а ризикові операції – поглибленої перевірки. Послідовність трансформації відповідних механізмів узагальнено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Трансформація інституційних механізмів детінізації аграрного експорту України

Механізм	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Митний контроль	Стандартний	Воєнна адаптація	Посилення	Цифровізація	Інтеграція з ЄС
Податковий контроль	Ризик-орієнтований	Адаптація	Посилення	Простежуваність	Цифровізація
Валютний нагляд	Стандартний	Посилення	Посилений	Ризик-орієнтований	Ризик-орієнтований
Контроль походження продукції	Вибірковий	Посилений	Розширений	Комплексний	Простежуваність
Сертифікація та СФЗ-контроль	Паперовий	Цифровізація	Е-процедури	TRACES	Інтеграція з ЄС

Джерело: складено за матеріалами ДПС України, Держмитслужби України, НБУ, Держпродспоживслужби та Німецько-українського агрополітичного діалогу.

Дані таблиці 2.13 характеризують перехід від відокремленого митного, податкового та валютного контролю до наскрізної простежуваності аграрного експорту. За 2023–2025 рр. цифровізація, ризик-орієнтоване адміністрування та інтеграція інформаційних систем поступово розширили контроль від факту перетину кордону до походження продукції, податкового оформлення та валютних розрахунків.

Результати опитування українських підприємств-експортерів, проведеного у січні–лютому 2025 р., конкретизують основні інституційні обмеження зовнішньоторговельної діяльності. Серед основних бар'єрів 73 % респондентів назвали логістичні проблеми, 54 % – валютні обмеження, 46 % – недостатність державних фінансових інструментів, зокрема експортного кредитування та страхування воєнних ризиків, 44 % – небажання окремих іноземних партнерів працювати з Україною через воєнні ризики [121]. Оскільки опитування охоплювало підприємства різних видів економічної діяльності, його результати характеризують загальне середовище експорту та водночас підтверджують вагомість логістичних, валютно-фінансових і ризикових обмежень для аграрного сектору.

Виявлені зміни та збережені обмеження визначають необхідність переходу від антикризового реагування до системного вдосконалення інституційного середовища аграрного експорту. Основні результати та пріоритетні напрями такого переходу узагальнено в дод. М.2.

Дані дод. М.2 свідчать, що за 2021–2025 рр. інституційне забезпечення аграрного експорту набуло виразного адаптаційного характеру. Фінансова підтримка, цифровізація регуляторних процедур, електронна сертифікація, диверсифікація логістики та посилення простежуваності підтримали експортну спроможність за умов війни, однак не усунули фрагментарності окремих механізмів, високої вартості фінансування і страхування, витрат на регуляторну відповідність та залежності від змін умов доступу до зовнішніх ринків.

Трансформація інституційного забезпечення аграрного експорту за 2021–2025 рр. відбувалася під одночасним впливом воєнних ризиків, порушення

традиційних логістичних маршрутів та поглиблення європейської інтеграції. Розширення фінансових інструментів, диверсифікація транспортних каналів, відновлення потужностей зберігання, цифровізація митно-податкових процедур, розвиток електронної сертифікації та посилення простежуваності продукції забезпечили адаптацію експортної системи до нових умов. Водночас збереження високої вартості фінансування і страхування, логістичних ризиків, витрат на регуляторну відповідність та мінливості умов доступу до зовнішніх ринків свідчить про незавершеність формування цілісного інституційного середовища.

Результативність інституційного забезпечення дедалі більше залежить від узгодженості його окремих складових. Фінансова підтримка має створювати передумови не лише для підтримання поточної ліквідності товаровиробників, а й для технологічного оновлення, розвитку переробки, зберігання та підготовки продукції до експорту; логістична інфраструктура – забезпечувати поєднання економічно ефективних і резервних маршрутів; регуляторні механізми – спрощувати доступ добросовісних експортерів до зовнішніх ринків при збереженні належного рівня контролю. Поглиблення інтеграції з ЄС потребує адаптації виробників до вимог щодо якості, безпечності та простежуваності продукції й одночасного розширення географії збуту для зниження залежності від кон’юнктури та регуляторних рішень окремих ринків.

Формування інтегрованої моделі інституційного забезпечення має ґрунтуватися на взаємодії фінансових, регуляторних, логістичних, ринкових і контрольних інструментів для усунення ключових обмежень експортного потенціалу. Основними напрямами є доступність фінансування і страхування воєнних ризиків, розвиток мультимодальної логістики, підтримка переробки, цифрова простежуваність, спрощення процедур для добросовісних експортерів і диверсифікація зовнішніх ринків. Такий підхід сприятиме переходу від антикризового реагування до структурного вдосконалення аграрного експорту та стійкого відтворення експортного потенціалу України.

Висновки до розділу 2

1. Розвиток аграрного сектору України за 2021–2025 рр. характеризувався переходом від різкого звуження ресурсно-виробничої бази 2022–2023 рр. до її часткової адаптації 2024–2025 рр., однак відновлення мало нерівномірний характер. Скорочення доступних земель, виробництва продукції рослинництва та біологічного потенціалу окремих галузей тваринництва поєднувалося зі зростанням ролі сільськогосподарських підприємств, швидшою адаптацією логістики, технологій і фінансових механізмів. Це свідчить, що сформована до війни ресурсна база відтворена не повністю, а можливості нарощування експортного потенціалу дедалі більше залежать від продуктивності та економічної віддачі функціонально доступних ресурсів.

2. Структурні зміни аграрного виробництва засвідчили підвищення ролі підприємницького сектору у формуванні товарної пропозиції: 2025 р. сільськогосподарські підприємства забезпечували 72,3 % загального виробництва, 74,8 % продукції рослинництва та 62,4 % продукції тваринництва. Водночас таке зміщення значною мірою зумовлене швидшим скороченням виробництва господарствами населення, а не абсолютним розширенням корпоративного сектору. Резерв зміцнення виробничої основи експорту полягає у відновленні безпечного землекористування, підвищенні продуктивності, технологічному оновленні, розвитку переробки та організаційній інтеграції малих і середніх виробників у товарні й експортні ланцюги.

3. Реалізація експортного потенціалу аграрного сектору за 2021–2025 рр. залишалася нестійкою: вартість агропродовольчого експорту 2025 р. була на 18,7 % нижчою порівняно з 2021 р., а експорт на 1 га сільськогосподарських угідь становив 95,1 % довоєнного рівня. Водночас експорт з розрахунку на одного зайнятого перевищив рівень 2021 р. на 1,9 %, а експортовіддача валової продукції – на 4,9 %, що характеризує збереження здатності аграрного сектору формувати зовнішньоторговельний результат за меншої ресурсно-виробничої бази. Зниження коефіцієнта експортної орієнтації з 54 до 47 % підтверджує, що основним резервом є не лише нарощування виробництва, а підвищення

ефективності його трансформації в конкурентоспроможну експортну пропозицію.

4. Товарна структура агропродовольчого експорту поступово змінюється в напрямі збільшення внутрішньої доданої вартості, проте сировинна орієнтація залишається домінуючою. Протягом 2021–2025 рр. експорт первинної сільськогосподарської продукції скоротився з 15,4 до 10,2 млрд дол. США, тоді як готової харчової продукції зріс з 2,1 до 2,4 млрд дол. США, а її частка підвищилася з 7,4 до 10,8 %. Одночасно географічна переорієнтація експорту супроводжувалася збільшенням частки ЄС з 28,1 до 47,7 % і скороченням частки Азії з 48,9 до 31,0 %, що зумовлює необхідність поєднання поглиблення переробки з диверсифікацією зовнішніх ринків.

5. Інституційне забезпечення аграрного експорту за 2021–2025 рр. набуло виразного адаптаційного характеру: розширення фінансових інструментів, диверсифікація логістичних маршрутів, відновлення потужностей зберігання, цифровізація митно-податкових процедур, електронна сертифікація та посилення простежуваності забезпечили функціонування експорту за умов воєнних ризиків. Водночас фрагментарність окремих механізмів, висока вартість фінансування і страхування, регуляторні витрати та мінливість умов доступу до зовнішніх ринків обмежують повноту реалізації сформованого потенціалу.

6. Удосконалення інституційного забезпечення потребує переходу від окремих антикризових заходів до інтегрованої моделі, що поєднує фінансові, регуляторні, логістичні, ринкові та контрольні механізми. Її пріоритетами мають стати гарантування і страхування воєнних ризиків, розвиток мультимодальної логістики, підтримка переробки, цифрова простежуваність, спрощення процедур для добросовісних експортерів і диверсифікація ринків. Актуальність цих напрямів підтверджують результати опитування експортерів: 73 % назвали проблемою логістику, 54 % – валютні обмеження, 46 % – недостатність державних фінансових інструментів, 44 % – воєнні ризики у взаємодії з іноземними партнерами.

РОЗДІЛ 3
ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

3.1. Стратегічні напрями трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України

Повномасштабна війна суттєво змінила умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України, водночас виявивши структурні обмеження довоєнної моделі його розвитку. До 2022 р. нарощування аграрного експорту значною мірою забезпечувалося масштабами виробництва зернових та олійних культур, природно-ресурсними перевагами й усталеною орієнтацією товарних потоків на морські канали постачання. Втрата доступу до частини сільськогосподарських угідь, мінування територій, пошкодження виробничих і складських об’єктів, порушення логістичних маршрутів, дефіцит трудових ресурсів та зростання витрат засвідчили недостатню стійкість такої моделі до масштабних зовнішніх шоків. Унаслідок цього посилилася невідповідність між наявною ресурсною базою аграрного сектору та можливостями її ефективного перетворення у конкурентоспроможну експортну пропозицію. Аналогічні обмеження відображені в оцінках FAO, де серед ключових перешкод відновленню аграрного виробництва виокремлюються обмежений доступ до земель, забруднення територій вибухонебезпечними залишками війни, нестача робочої сили та високі виробничі витрати [122].

Повоєнне відновлення аграрного сектору за таких умов має виходити за межі компенсації понесених втрат і відтворення довоєнних виробничих пропорцій. За спільною оцінкою Уряду України, Світового банку, Європейської Комісії та ООН, потреби України у відновленні та реконструкції станом на кінець 2024 р. оцінювалися у 524 млрд дол. США протягом наступного десятиріччя, що визначає необхідність не лише відбудови втрачених активів, а й структурного оновлення економіки [123]. Для аграрного сектору це означає поєднання відновлення ресурсної та виробничої бази з технологічною

модернізацією, розвитком внутрішньої переробки, підвищенням ресурсоефективності, адаптацією до екологічних вимог та поглибленням інтеграції до внутрішнього ринку ЄС. Відповідно повоєнна відбудова має стати передумовою поступового переходу від переважно сировинної моделі до більш диверсифікованої виробничо-експортної структури з вищою часткою доданої вартості.

Стратегічним орієнтиром післявоєнного розвитку пропонується визначити формування стійкої та диверсифікованої виробничо-експортної системи, орієнтованої на підвищення доданої вартості аграрної продукції та зміцнення конкурентних позицій на зовнішніх ринках. Це зміщує пріоритети розвитку від нарощування фізичних обсягів поставок до підвищення продуктивності використання ресурсів, поглиблення переробки, розширення ринкових можливостей та забезпечення стійкості експортних потоків.

Експортна спроможність формується внаслідок послідовної взаємодії ресурсної, виробничої, переробної, інституційної, логістичної та ринкової складових, а недостатній розвиток однієї з них обмежує результативність усього виробничо-експортного ланцюга. Взаємозв’язок зазначених складових та послідовність трансформації наявних можливостей аграрного сектору у фактичний результат зовнішньоекономічної діяльності представлено у ланцюзі формування експортної спроможності аграрного сектору України (дод. М.3).

Ланцюг на дод. М.3 ланцюг відображає послідовність перетворення ресурсних можливостей аграрного сектору у фактичну експортну спроможність та підкреслює взаємозалежність окремих етапів цього процесу. Його принциповою особливістю є включення відтворення потенціалу як завершальної ланки, що водночас формує ресурсні передумови нового виробничо-експортного циклу. Це надає процесу циклічного характеру та дає змогу розглядати експортні доходи не лише як результат реалізації потенціалу, а й як джерело його подальшого відновлення, модернізації та структурного розвитку. За такого підходу стійкість експорту визначається не максимальними

можливостями окремих складових, а узгодженістю всього ланцюга та здатністю своєчасно усувати обмеження, що виникають на окремих його етапах.

Важливим напрямом таких перетворень є поглиблення переробки, яке одночасно забезпечує зростання доданої вартості та зменшує логістичну вразливість експорту масової сировинної продукції. З огляду на це повоєнну трансформацію експортного потенціалу доцільно формувати як послідовність трьох взаємопов'язаних процесів: відновлення – модернізація – структурна трансформація. Відновлення формує ресурсну та інфраструктурну основу, модернізація забезпечує технологічне оновлення, цифровізацію, ресурсозбереження й підвищення продуктивності, тоді як структурна трансформація передбачає зміну співвідношення між сировиною та продукцією вищих рівнів переробки, традиційними й новими ринками, а також ресурсними та інноваційними джерелами конкурентних переваг.

Результативність повоєнних перетворень доцільно оцінювати не лише за відновленням фізичних обсягів виробництва, а передусім за продуктивністю використання ресурсів, рівнем переробки, створюваною доданою вартістю, експортною виручкою на одиницю земельної площі, товарною і географічною диверсифікацією та стійкістю логістичних каналів. Такий підхід дає змогу пов'язати відновлення виробничих можливостей із якісною зміною структури аграрного експорту та підвищенням його стійкості. Зміст, пріоритети та очікувані результати стратегічних етапів післявоєнної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України систематизовано в дод. М.4.

Кожний із етапів дод. М.4 виконує окрему функцію у післявоєнній трансформації експортного потенціалу аграрного сектору. Стабілізація спрямована на недопущення подальшої втрати сформованого потенціалу та збереження безперервності виробництва й експорту за умов воєнних ризиків; відновлення забезпечує повернення до господарського використання земель, виробничих потужностей та інфраструктури, втрачених або пошкоджених унаслідок війни; модернізація переводить відновлену ресурсно-виробничу базу на вищий технологічний рівень і підвищує продуктивність її використання;

структурна трансформація змінює товарне наповнення експорту на користь продукції глибшої переробки та вищої доданої вартості; інтеграція забезпечує нормативну, технологічну та якісну сумісність української агропродовольчої продукції з вимогами ринку ЄС; глобальне позиціонування спрямоване на диверсифікацію зовнішніх ринків, розвиток брендів і закріплення конкурентних позицій української продукції у міжнародних ланцюгах створення вартості. Взаємодія цих етапів формує послідовний перехід від збереження експортної спроможності до її відновлення, технологічного та структурного оновлення і подальшого зміцнення позицій аграрного сектору на зовнішніх ринках.

Етапи післявоєнної трансформації не мають жорстких часових меж, оскільки відновлення, модернізація та структурні зміни можуть відбуватися паралельно: розмінування земель – поєднуватися з технологічним оновленням підприємств, відбудова переробних потужностей – з адаптацією виробництва до вимог ЄС, а розвиток альтернативної логістики – з освоєнням нових ринків. Змінюється передусім пріоритетність завдань у міру переходу від воєнної адаптації до довгострокового розвитку. Стратегічні напрями таких перетворень доцільно узгоджувати зі складовими експортного потенціалу, що дає змогу пов’язати наявні обмеження з інструментами їх подолання. У цьому контексті виокремлено дев’ять взаємопов’язаних напрямів: виробничо-ресурсний, інноваційно-технологічний, переробний, інфраструктурно-логістичний, товарний, ринково-географічний, інституційний, фінансово-інвестиційний та екологічно-соціальний.

Виробничо-ресурсний напрям охоплює відновлення земель, виробничих активів і трудового потенціалу та підвищення продуктивності їх використання; інноваційно-технологічний – технологічне оновлення, цифровізацію, автоматизацію й ресурсозбереження; переробний – розширення потужностей і поглиблення переробки аграрної сировини для збільшення внутрішньої доданої вартості; інфраструктурно-логістичний – розвиток зберігання, транспортної інфраструктури та альтернативних експортних маршрутів. Товарний напрям передбачає диверсифікацію експортної пропозиції на користь продукції вищих

рівнів переробки, а ринково-географічний – зменшення залежності від окремих ринків та розширення географії збуту. Інституційний напрям пов’язаний з адаптацією регуляторного середовища, стандартів якості, безпечності та простежуваності до вимог ЄС та інших цільових ринків; фінансово-інвестиційний – із забезпеченням доступу до довгострокового капіталу, страхування, гарантій та інвестиційних ресурсів; екологічно-соціальний – із відновленням земель, екологізацією виробництва, розвитком людського капіталу та підтриманням зайнятості сільського населення.

Особливого значення у виробничо-ресурсному напрямі набуває повернення до господарського використання земель на територіях, що зазнали впливу бойових дій. Розмінування, рекультивацію, відновлення меліоративних систем, технічного забезпечення та інфраструктури доцільно здійснювати з урахуванням безпекових і економічних критеріїв – продуктивності земель, спеціалізації територій, доступності переробних потужностей і логістики. Водночас відновлення ресурсної бази не повинно відтворювати довоєнну структуру виробництва: її необхідно адаптувати до внутрішнього попиту, потреб переробки та перспектив зовнішніх ринків. Одним із резервів таких змін є зміцнення кормової бази та відновлення тваринництва, що створює можливості для внутрішнього використання частини зернових ресурсів і формування продукції з вищою доданою вартістю.

Центральним вектором структурних змін має стати перехід від переважно сировинної до виробничо-переробної моделі реалізації експортного потенціалу. Йдеться не про обмеження експорту зернових та олійних культур, а про поступову зміну пропорцій використання сировинної бази на користь внутрішніх ланцюгів створення вартості за послідовністю «виробництво – ефективне використання сировини – переробка – створення доданої вартості – експорт продукції вищого рівня переробки». Розвиток борошномельно-круп’яної, комбікормової, крохмальної, м’ясної, молочної та інших видів переробки дає змогу перетворити частину аграрної сировини на ресурс наступних виробничих стадій, а взаємозв’язок «кормова база – тваринництво –

переробка – спеціалізована логістика – експорт» – посилити внутрішньогалузеві зв’язки та підвищити результативність використання сформованого потенціалу.

Визначені напрями є взаємодоповнювальними: ресурсне відновлення без технологічної модернізації не забезпечує необхідного приросту продуктивності, розвиток переробки без відповідної логістики та ринків збуту обмежує можливості реалізації доданої вартості, а розширення доступу до зовнішніх ринків потребує інституційної адаптації та належного фінансового забезпечення. Їх узгоджена реалізація формує передумови переходу від відновлення втрачених можливостей до якісного оновлення експортного потенціалу. Зміст трансформації його основних складових, відповідні інструменти та очікувані результати систематизовано в дод. М.5.

Дані дод. М.5 свідчать, що трансформація експортного потенціалу аграрного сектору потребує узгоджених змін усіх його складових, оскільки усунення окремого обмеження без розвитку суміжних елементів не забезпечує стійкого експортного результату. Відновлення земельно-ресурсної бази створює передумови для нарощування виробництва, технологічна модернізація підвищує продуктивність ресурсів, а розвиток переробки забезпечує приріст доданої вартості. Водночас диверсифікація логістичних маршрутів, товарної структури та географії збуту знижує залежність від окремих каналів постачання, видів продукції й ринків, тоді як інституційна адаптація та фінансово-інвестиційне забезпечення формують умови для реалізації цих структурних змін. Взаємодія зазначених складових дає змогу змістити акцент із відновлення довоєнних масштабів аграрного експорту на формування продуктивнішої, диверсифікованої та стійкої моделі реалізації експортного потенціалу**.**

Європейську інтеграцію аграрного сектору доцільно розглядати не лише як розширення географії експорту, а як поступове входження українського аграрного виробництва до регуляторного, конкурентного та інституційного середовища ЄС. Завершення у вересні 2025 р. двостороннього скринінгу

законодавства з Європейською Комісією посилило необхідність адаптації державної підтримки, систем контролю якості й безпечності харчових продуктів, санітарних і фітосанітарних вимог, екологічного регулювання та інституційного управління до принципів Спільної аграрної політики ЄС [124]. Оновлена з жовтня 2025 р. DCFTA поглиблює цей процес, пов'язуючи доступ української продукції до європейського ринку з наближенням стандартів виробництва [125]. За таких умов конкурентоспроможність дедалі більше визначатиметься не лише ціновими перевагами, а й відповідністю продукції регуляторним, якісним та екологічним вимогам.

Євроінтеграційні вимоги доцільно розглядати як інструмент технологічної та інституційної модернізації аграрного сектору. Витрати на простежуваність, сертифікацію, екологізацію та контроль якості можуть підвищувати собівартість у короткостроковому періоді, проте розширюють доступ до платоспроможних ринків і знижують нетарифні ризики [126]. Поглиблення інтеграції з ЄС при цьому має поєднуватися з географічною диверсифікацією зовнішніх поставок. У багатовекторній моделі ЄС виступає основним інтеграційним ринком і регуляторним орієнтиром, тоді як ринки Азії, Африки, Близького Сходу та інших регіонів забезпечують диверсифікацію попиту. Значна частка сировинної продукції у поставках до ЄС водночас підтверджує необхідність поєднання ринкової інтеграції з розвитком внутрішньої переробки та збільшенням доданої вартості.

Важливою складовою трансформації є підвищення стійкості експортної логістики. Для масових аграрних вантажів морські перевезення зберігатимуть визначальне значення, проте їх необхідно доповнювати резервними маршрутами через Дунайські порти, залізничні й автомобільні переходи з ЄС, внутрішні логістичні хаби та сухі порти. Для продукції з вищою доданою вартістю така система має включати контейнерні перевезення, холодові ланцюги та спеціалізовану складську інфраструктуру. Це перетворює логістику з допоміжної функції на чинник стійкості зовнішніх поставок і конкурентоспроможності української агропродовольчої продукції.

Розглянуті зміни формують єдиний контур післявоєнної трансформації: відновлення ресурсно-виробничої бази створює вихідні передумови розвитку, технологічна модернізація та переробка забезпечують підвищення продуктивності й доданої вартості, адаптація до вимог ЄС розширює доступ до зовнішніх ринків, товарно-географічна диверсифікація знижує концентраційні ризики, а мультимодальна логістика підвищує стійкість товарних потоків. Взаємозв'язок цих напрямів, послідовність переходу від відновлення до структурного оновлення та цільові параметри розвитку узагальнено в моделі післявоєнної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України (дод. Н.1).

Необхідність технологічних змін посилюється дефіцитом робочої сили, зростанням вартості ресурсів, екологічних вимог і конкурентного тиску на ринку ЄС. За цих умов переваги, засновані переважно на забезпеченості землею та відносно дешевших ресурсах, поступово втрачатимуть визначальне значення. Джерела конкурентоспроможності доцільно трансформувати за послідовністю: «природно-ресурсні переваги – продуктивність ресурсів – технологічні переваги – якість і стандартизація – диференціація продукції – висока додана вартість». Земельний потенціал при цьому не втрачає значення, проте критерієм його ефективного використання стає економічний результат, отриманий з одиниці площі за раціональніших витрат енергії, добрив, засобів захисту рослин та інших ресурсів.

Важливим інструментом такої трансформації є цифровізація, яка має охоплювати весь виробничо-збутовий ланцюг – від супутникового моніторингу, геоінформаційних систем і точного внесення ресурсів до управління запасами, цифрової простежуваності, прогнозування логістичних потоків та оформлення зовнішньоторговельних операцій. Це особливо важливо за умов інтеграції до ЄС, де поряд із безпечністю та якістю продукції зростає значення підтвердження її походження і руху вздовж ланцюга постачання. Водночас доступ до таких технологій має забезпечуватися не лише великим підприємствам. Кооперативні лабораторії, логістичні й холодильні центри,

цифрові платформи, консультаційні служби та спільна сертифікаційна інфраструктура можуть зменшувати технологічні бар'єри для малих і середніх виробників. Цифровізацію за такого підходу пропонується розглядати не лише як інструмент внутрішнього управління підприємством, а як складову формування, підтвердження та реалізації його експортної спроможності.

Технологічна модернізація створює основу для зміни товарної структури зовнішніх поставок. Експортна стратегія України до 2030 р., схвалена 2026 р., орієнтує державну політику на збільшення виробництва й експорту товарів і послуг з вищою доданою вартістю та зменшення сировинної залежності [127]. Для аграрного сектору це означає необхідність зміщення акценту з нарощування фізичних обсягів традиційної сировини на підвищення вартості одиниці продукції через переробку, технологічність, якість і диференціацію. Екстенсивне розширення обмежується площею земель, екологічним навантаженням, транспортною пропускною здатністю та кон'юнктурою світових сировинних ринків, тоді як поглиблення переробки створює можливості збільшення економічного результату без пропорційного залучення додаткових земельних ресурсів.

Тому стратегічним критерієм розвитку доцільно визначити зростання експортної вартості на одиницю використаного ресурсного потенціалу. За такого підходу аграрна сировина розглядається не лише як об'єкт безпосереднього експорту, а й як ресурс для послідовного формування доданої вартості всередині країни. Це потребує диференціації напрямів її використання залежно від глибини переробки, вартості кінцевого продукту та можливостей його реалізації на зовнішніх ринках. Відповідну багаторівневу структуру використання аграрної сировини показано на дод. Н.2.

Стратегічним орієнтиром є не скорочення значення прямого експорту аграрної сировини, а поступова зміна структури її використання на користь продукції глибших рівнів переробки та вищої доданої вартості. Важливим резервом такого переходу є посилення взаємозв'язків між рослинництвом, тваринництвом і харчовою промисловістю. Наявна база зернових та олійних

культур створює передумови для розвитку комбікормового виробництва, птахівництва, свинарства, молочного скотарства та подальшої переробки продукції тваринного походження. Спрямування частини сировини у внутрішні виробничі ланцюги за такого підходу не зменшує експортні можливості, а змінює форму їх реалізації – від безпосереднього вивезення сировини до експорту продукції наступних технологічних переділів. Основні напрями цієї зміни, відповідні інструменти та очікувані результати систематизовано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Стратегічна трансформація товарної складової експортного потенціалу

Існуюча характеристика	Напрям трансформації	Перспективний результат
Домінування масової сировини	Поглиблення переробки	Збільшення доданої вартості
Експорт зерна	Часткове кормове використання	Розвиток тваринництва
Експорт олійних	Поглиблення переробки	Харчові інгредієнти, біопродукти
Масова продукція	Диференційована продукція	Зменшення цінової конкуренції
Незначна роль готового продовольства	Розвиток харчової промисловості	Збільшення вартості експорту
Орієнтація на B2B-сировину	Розвиток кінцевих продуктів	Вихід безпосередньо до споживача
Цінова конкурентоспроможність	Якість + бренд + стандарти	Нецінові конкурентні переваги

Джерело: розробка автора.

Зміна товарної структури безпосередньо пов’язана з географією зовнішніх поставок. Воєнний період прискорив їх переорієнтацію на ЄС, однак висока концентрація на одному ринку зберігає залежність від змін попиту та умов доступу [128]. Переорієнтація у цьому контексті характеризує переміщення основних товарних потоків між ринками, тоді як диверсифікація відображає розподіл поставок між кількома напрямами та відповідне зниження концентраційних ризиків. Тому поглиблення інтеграції з ЄС не суперечить одночасному розширенню присутності на інших перспективних ринках.

З урахуванням цих відмінностей географічну структуру можна представити моделлю «базовий ринок – стратегічні ринки – ринки диверсифікації». ЄС у ній поєднує функції основного інтеграційного ринку та регуляторного орієнтира; великі ринки Азії, Близького Сходу й Північної Африки формують стратегічні напрями з огляду на масштаби продовольчого попиту; інші країни створюють додаткові можливості його диверсифікації. Водночас привабливість ринків залежить від характеристик конкретної продукції: для зернових вагомими є місткість і транспортна доступність, для готових харчових продуктів – платоспроможний попит і торговельна інфраструктура, для продукції тваринного походження – ветеринарний доступ, для органічної та нішевої продукції – наявність відповідних споживчих сегментів. Це дає підстави оцінювати географічну диверсифікацію через узгодженість товарної пропозиції, попиту, логістики, регуляторного доступу та потенційної дохідності ринку, а не лише через кількість країн призначення.

Поглиблення переробки та диверсифікація ринків водночас розширюють можливості формування цілісних ланцюгів створення вартості. За переважно сировинної моделі значна частина участі аграрного виробника завершується реалізацією продукції трейдеру або переробнику, тоді як наступні виробничі, логістичні та збутові операції формують додаткову вартість на подальших стадіях товароруху. Перенесення більшої частини цих операцій усередину країни збільшує частку вартості, що створюється в національній економіці. Послідовність її формування та реалізації на зовнішніх ринках показано в моделі ланцюга створення та реалізації вартості аграрної продукції (дод. Н.3).

Розширення кількості виробничих, переробних, логістичних і збутових операцій, що здійснюються всередині країни, збільшує частку вартості, яка залишається в національній економіці у формі заробітної плати, прибутку, податкових надходжень та інвестиційних ресурсів. Це зміщує об’єкт державного стимулювання від підтримки експорту окремого товару до розвитку внутрішніх ланцюгів створення експортної вартості**.** Просторовою формою їх організації можуть виступати регіональні агропродовольчі кластери,

сформовані відповідно до спеціалізації територій: для зерновиробничих регіонів – «зерно – комбікорми – тваринництво – переробка – логістика – експорт», для плодоовочевих – «вирощування – сортування – охолодження – переробка – пакування – експорт».

Водночас масштаб післявоєнної трансформації потребує поєднання приватного капіталу, банківського кредитування, державних гарантій, страхування ризиків, міжнародного фінансування та державно-приватного партнерства. Така комбінація дає змогу розподіляти ризики між учасниками та спрямовувати ресурси на проєкти, що одночасно відновлюють виробничі можливості, розвивають переробку й розширюють зовнішні поставки продукції з вищою доданою вартістю. Структуру відповідних джерел, інструментів та напрямів їх використання систематизовано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Фінансово-інвестиційний механізм післявоєнної трансформації

Рівень	Джерело	Основне призначення
Власний	Кошти підприємств	Модернізація, оборотний капітал
Банківський	Довгострокові кредити	Обладнання, переробні потужності
Державний	Програми підтримки, гарантії	Зниження вартості й ризику фінансування
Страховий	ЕКА та інші механізми	Воєнні, політичні, комерційні ризики
Інвестиційний	Прямі іноземні та внутрішні інвестиції	Нові виробничі комплекси
Європейський	Програми та інструменти ЄС	Адаптація, модернізація, інфраструктура
Міжнародний	МФО та донорські програми	Реконструкція, гарантії, ризик-шеринг
Партнерський	Державно-приватне партнерство	Логістична та інженерна інфраструктура

Джерело: розробка автора.

Формування таких ланцюгів потребує довгострокового капіталу, залучення якого стримується високими воєнними та інвестиційними ризиками. За цих умов роль держави поступово зміщується від прямого фінансування відбудови до зниження ризиків приватних інвестицій через гарантії, страхування та механізми співфінансування. Прикладом є інструменти

Експортно-кредитного агентства України, які охоплюють страхування інвестицій, інвестиційних кредитів, зовнішньоекономічних договорів та експортного фінансування. Їх спрямованість на взаємозв'язок «інвестиції – переробка – експорт» відповідає переходу від відновлення окремих виробничих потужностей до структурного оновлення агропродовольчого виробництва.

Післявоєнне відновлення потребує переходу від компенсаційної до стимулюючої інвестиційної політики, орієнтованої не лише на відшкодування втрат, а й на формування майбутньої структури аграрного виробництва. Це дає підстави запропонувати принцип мультиплікативності державної підтримки, за якого її параметри визначаються сукупністю виробничих, експортних, соціальних та екологічних ефектів інвестиційного проєкту. Пріоритетного значення за такого підходу набувають проєкти, що поєднують відновлення потужностей із технологічною модернізацією, розвитком переробки, створенням робочих місць та збільшенням доданої вартості.

Інвестиційні зміни мають узгоджуватися з наближенням аграрної політики до вимог ЄС. У цьому контексті пропонується принцип «відбудова одразу за майбутніми стандартами», який передбачає модернізацію виробничих, переробних та інфраструктурних об'єктів з урахуванням перспективних європейських вимог. Одночасно екологічна складова інтегрується до процесу відновлення через поєднання розмінування і рекультивації земель, відновлення зрошення з водозберігаючими технологіями та підвищення ресурсоефективності виробництва.

Поєднання ресурсного відновлення, технологічної модернізації, розвитку переробки, диверсифікації ринків і логістики, інвестиційного забезпечення та інституційної адаптації формує взаємопов'язану систему структурних змін. Основні проблеми, напрями трансформації, інструменти та очікувані результати за її шістьма укрупненими складовими систематизовано в дод. Н.3.

Перевагою запропонованої матриці є розмежування інструментів і результатів трансформації. Обсяги фінансування, кількість реалізованих заходів або відкритих ринків характеризують використані засоби, тоді як результат

відображається у зростанні продуктивності, доданої вартості, стійкості товарних потоків і конкурентоспроможності. Це зміщує акцент стратегічного управління з контролю виконання заходів на оцінювання структурних змін.

Технологічні зміни безпосередньо пов’язані з трансформацією людського капіталу. Воєнна міграція, мобілізація та демографічні зміни посилили дефіцит праці, однак його подолання не зводиться до відновлення довоєнної чисельності зайнятих. Автоматизація, точне землеробство, цифрові системи управління, сучасна переробка та простежуваність змінюють вимоги до професійної структури зайнятості. Тому кадрову складову доцільно розглядати за послідовністю «трудові ресурси – кваліфікація – технологічні компетентності – продуктивність праці – додана вартість». Відповідно, скорочення кількості зайнятих саме по собі не свідчить про втрату виробничих можливостей, якщо супроводжується підвищенням продуктивності та вартості, створеної одним працівником. У цьому контексті професійна перепідготовка, економічна реінтеграція населення та розвиток сільського підприємництва доповнюють технологічну модернізацію.

Перспективним напрямом структурної диверсифікації виступає біоекономіка, яка розширює використання аграрної сировини за межі традиційних продовольчих і кормових напрямів. Солома, рослинні рештки, відходи тваринництва та побічні продукти переробки можуть залучатися до наступних виробничих циклів у біоенергетиці, виробництві біоматеріалів і біотехнологічної продукції. Прикладом є розвиток біометану, що поєднує утилізацію аграрних відходів, енергозабезпечення підприємств, скорочення використання традиційних енергоносіїв і формування нового товарного напряму. За такого підходу біоекономіка стає формою поглиблення переробки та диверсифікації продукції, а аграрна сировина використовується послідовно на кількох стадіях створення вартості.

Поєднання переробки, біоекономіки, технологічної модернізації та людського капіталу набуває практичного змісту через територіальну концентрацію взаємопов’язаних видів діяльності. Агропродовольчі кластери

дають змогу інтегрувати виробників сировини, переробні підприємства, постачальників технологій, лабораторії, освітньо-наукові установи, логістичних операторів та експортерів у локалізовані виробничо-збутові системи [129]. Це скорочує розриви між окремими стадіями створення вартості та створює передумови для її більшої локалізації в регіонах виробництва. Взаємозв'язок ресурсної спеціалізації території, виробництва, переробки, інноваційно-сервісної інфраструктури, логістики та виходу на зовнішні ринки узагальнено в територіальній моделі формування і реалізації експортної спроможності аграрного сектору (дод. Н.4).

Поглиблення переробки саме по собі не гарантує зростання експортної вартості, оскільки перехід від сировини до готової продукції змінює характер міжнародної конкуренції. Якщо для зернових визначальними залишаються ціна, якість партії та логістика, то для готових продуктів зростає роль бренду, репутації виробника, маркетингових каналів і довіри споживачів. Тому розвиток експорту продукції вищих рівнів переробки безпосередньо пов'язаний із посиленням маркетингової складової експортної спроможності**.**

Політика «Зроблено в Україні» та Експортна стратегія до 2030 р. формують передумови для просування національного бренду, участі підприємств у міжнародних виставках та використання інструментів економічної дипломатії. Для аграрного сектору це створює можливість поступового розширення міжнародного позиціонування за напрямом: «постачальник аграрної сировини – виробник продовольства – виробник високоякісної агропродовольчої та біоекономічної продукції».

При цьому національний і корпоративний бренди виконують різні, але взаємодоповнювальні функції. Держава формує репутаційне середовище, сприяє відкриттю ринків і просуванню української продукції, тоді як підприємства забезпечують її якість, розвиток торговельних марок, маркетинг і стабільність поставок. Їх поєднання дає змогу трансформувати виробничі переваги у стійкі ринкові позиції та вищу експортну вартість.

Розглянуті стратегічні напрями визначають якісні параметри трансформації експортного потенціалу, однак обґрунтування перспективної траєкторії його розвитку потребує кількісного оцінювання взаємозв'язку між внутрішньою виробничою спроможністю та результатами її реалізації на зовнішніх ринках. Це зумовлює необхідність доповнення запропонованих стратегічних положень індексно-сценарною економіко-математичною моделлю, яка дає змогу оцінити фактичні зміни експортної спроможності за 2021–2025 рр. та сформувати альтернативні сценарії її розвитку до 2030 р.

Інформаційну основу моделі становлять обсяг продукції сільського господарства у постійних цінах 2021 р., продуктивність праці, посівна площа та вартість агропродовольчого експорту. Посівна площа характеризує масштаб доступної виробничої бази, а не екстенсивний напрям її розвитку. Базовим визначено 2021 р. як останній повний довоєнний рік, відносно якого здійснюється нормування показників, що формує вихідний етап побудови моделі:

$$I_{j,t} = \frac{X_{j,t}}{X_{j,2021}}, \tag{3.1}$$

де: $I_{j,t}$ – індекс j-го показника у році t; $X_{j,t}$ – значення відповідного показника у році t; $X_{j,2021}$ – його значення у базовому 2021 р. $I_{j,2021} = 1{,}000$

Для 2021 р. значення кожного часткового індексу дорівнює 1,000. Значення більше одиниці характеризує перевищення базового рівня, менше одиниці – його скорочення. Нормування забезпечує порівнянність показників, виражених у різних одиницях вимірювання.

Наступним етапом є формування інтегрального індексу внутрішньої експортної спроможності аграрного сектору, який об'єднує виробничу, продуктивну та земельну складові:

$$I_{SR,t} = \sqrt[5]{I_{V,t} \cdot I_{P,t} \cdot I_{A,t} \cdot I_{IA,t} \cdot I_{IF,t}}, \tag{3.2}$$

де: $I_{V,t}$ – індекс обсягу продукції сільського господарства; $I_{P,t}$ – індекс продуктивності праці; $I_{A,t}$ – індекс посівної площі; $I_{IA,t}$ – індекс капітальних

інвестицій в сільське господарство; $I_{IF,t}$ – індекс капітальних інвестицій в харчову промисловість.

Використання середньої геометричної дає змогу інтегрувати виробничу, земельну та продуктивну складові без суб'єктивного визначення вагових коефіцієнтів, враховуючи їх взаємодоповнюваність у формуванні експортної спроможності. Результати розрахунку інтегрального індексу за фактичними даними 2021–2025 рр. наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Динаміка інтегрального індексу внутрішньої експортної спроможності аграрного сектору України

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Індекс виробництва	1,000	0,748	0,840	0,801	0,776
Індекс продуктивності праці	1,000	0,855	1,074	0,958	1,022
Індекс посівної площі	1,000	0,839	0,807	0,821	0,825
Інтегральний індекс ІЕС	1,000	0,813	0,900	0,858	0,868

Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Зниження інтегрального індексу до 0,813 за 2022 р. засвідчило суттєве скорочення внутрішньої експортної спроможності, а його часткове відновлення за 2023–2025 рр. не забезпечило повернення до довоєнного рівня; водночас зростання продуктивності праці за меншої земельної бази посилює значення інтенсивних чинників розвитку експортного потенціалу. Оскільки інтегральний індекс характеризує внутрішню спроможність, але не ступінь її реалізації на зовнішніх ринках, наступним етапом моделі є нормування фактичного агропродовольчого експорту відносно базового 2021 р.:

$$I_{E,t} = \frac{E_t}{E_{2021}}, \tag{3.3}$$

де: $I_{E,t}$ – індекс фактичного агропродовольчого експорту; E_t – вартість агропродовольчого експорту у році t; E_{2021} – його значення у базовому році.

Співвідношення фактичної динаміки експорту та внутрішньої спроможності характеризується коефіцієнтом реалізації експортної спроможності:

$$K_{R,t} = \frac{I_{E,t}}{I_{SR,t}}, \tag{3.4}$$

де: $K_{R,t}$ – коефіцієнт реалізації експортної спроможності; $I_{E,t}$ – індекс агропродовольчого експорту; $I_{SR,t}$ – інтегральний індекс внутрішньої експортної спроможності.

Значення коефіцієнта, наближене до одиниці, характеризує відповідність динаміки експорту внутрішній експортній спроможності; менше одиниці – неповну її реалізацію, а більше одиниці – випереджальну реалізацію під впливом запасів, цінової кон'юнктури та зміни структури використання продукції. У 2021–2025 рр. коефіцієнт коливався від 0,881 до 1,039, що відображає вплив логістичних обмежень, світових цін, структури товарної пропозиції та переорієнтації експортних потоків на реалізацію сформованого потенціалу.

Особливістю моделі є винесення інвестиційної складової за межі інтегрального індексу, оскільки використання номінальних обсягів капітальних інвестицій за відсутності зіставного ряду індексів їх фізичного обсягу могло б спотворювати оцінку під впливом цінового чинника. Інвестиції враховуються як сценарний чинник розвитку, дія якого проявляється через модернізацію виробництва, підвищення продуктивності, розширення переробних потужностей, розвиток зберігання й логістики та, відповідно, зміну внутрішньої експортної спроможності й ступеня її реалізації. При цьому посилення інвестиційної активності у харчовій промисловості створює передумови для збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю в структурі експорту.

З огляду на невизначеність воєнних ризиків, темпів відновлення виробничої та логістичної бази, інвестиційної активності й умов доступу до зовнішніх ринків перспективні параметри моделі визначаються сценарним методом**,** а не шляхом механічної екстраполяції тенденцій. Це дає змогу пов'язати можливі зміни внутрішньої експортної спроможності та ступеня її реалізації з прогнозною вартістю агропродовольчого експорту, яка визначається за формулою:

$$E_t^{pr} = E_{2021} \cdot I_{SR,t}^{pr} \cdot K_{R,t}^{pr}, \quad (3.5)$$

де: E_t^{pr} – прогнозна вартість агропродовольчого експорту у році t; E_{2021} – його значення у базовому 2021 р.; $I_{SR,t}^{pr}$ – прогнозний інтегральний індекс внутрішньої експортної спроможності; $K_{R,t}^{pr}$ – прогнозний коефіцієнт її реалізації.

Сценарне моделювання передбачає три траєкторії розвитку експортного потенціалу – відновлювально-стабілізаційну, модернізаційно-інвестиційну та структурно-трансформаційну, які відображають послідовний перехід від відновлення виробничої основи до підвищення ефективності її використання та структурної зміни експортної моделі.

Вихідним орієнтиром є відновлення втраченої виробничої та експортної спроможності, що визначає зміст відновлювально-стабілізаційного сценарію. Він передбачає повернення земель у господарське використання, відновлення пошкоджених активів і стабілізацію виробництва за переважного спрямування інвестицій на компенсацію воєнних втрат і підтримання діючих потужностей. Реалізація цих заходів забезпечує поступове відновлення інтегрального індексу за збереження значної сировинної складової експорту та помірного зростання коефіцієнта його реалізації.

Досягнення стабілізаційних параметрів створює передумови для переходу від відновлення до якісного оновлення виробничої бази, що формує зміст модернізаційно-інвестиційного сценарію. Його реалізація пов’язана з технологічним переоснащенням, підвищенням продуктивності, розширенням потужностей зберігання і переробки та модернізаційним спрямуванням інвестицій. Результатом стає прискорене зростання внутрішньої експортної спроможності та підвищення рівня її реалізації на зовнішніх ринках.

Нарощування результатів технологічного оновлення розширює можливості для переходу від підвищення ефективності виробництва до зміни структури створення експортної вартості, що відповідає структурно-

трансформаційному сценарію. Його пріоритетами є поглиблення внутрішньої переробки, відновлення тваринництва, розвиток ланцюгів створення доданої вартості, диверсифікація експорту та посилення логістичної стійкості. Структуроутворююче спрямування інвестицій забезпечує зростання експортної спроможності та рівня її реалізації з одночасним зміщенням товарної структури експорту в бік продукції вищого рівня переробки.

Послідовність «відновлення – модернізація – структурна трансформація» визначає диференціацію прогнозних параметрів моделі, відповідно до якої сценарні траєкторії інтегрального індексу внутрішньої експортної спроможності та коефіцієнта її реалізації до 2030 р. наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Сценарний прогноз розвитку експортної спроможності аграрного сектору України до 2030 р.

Сценарій / показник	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Відновлювально-стабілізаційний						
ІЕС	0,868	0,900	0,930	0,960	0,990	1,020
КР	0,936	0,940	0,945	0,950	0,955	0,960
Модернізаційно-інвестиційний						
ІЕС	0,868	0,920	0,980	1,040	1,100	1,160
КР	0,936	0,950	0,965	0,980	0,995	1,010
Структурно-трансформаційний						
ІЕС	0,868	0,940	1,020	1,110	1,200	1,300
КР	0,936	0,960	0,985	1,010	1,030	1,050

Джерело: розрахунки автора за сценарними параметрами розвитку виробничої бази, продуктивності та реалізації експортної спроможності.

Прогнозні значення не слід трактувати як точкове передбачення майбутнього стану аграрного сектору. Вони характеризують кількісні параметри альтернативних траєкторій за різної інтенсивності відновлення, модернізації та структурної трансформації.

Відповідно до формули (3.5), прогнозна вартість агропродовольчого експорту визначається поєднанням зміни внутрішньої спроможності та ступеня її реалізації. За такого підходу збільшення експорту може забезпечуватися двома взаємопов’язаними каналами: розширенням сформованої виробничої спроможності та підвищенням ефективності її трансформації у зовнішньоторговельний результат (дод. Н.5).

Результати дод. Н. 5 підтверджують, що якісна трансформація аграрного експорту залежить не від простого відновлення довоєнної спроможності, а від підвищення продуктивності, поглиблення переробки та повнішої реалізації сформованого потенціалу. Сценарні параметри при цьому слугують кількісними орієнтирами інтенсивності структурних змін, а не безумовними прогнозними значеннями.

Послідовне поглиблення сценарних змін визначає відповідну трансформацію інвестиційних пріоритетів: від відновлення пошкоджених активів, розмінування земель, систем зберігання, енергозабезпечення та критичної логістики – до технологічного переоснащення, цифровізації, ресурсозбереження, розвитку переробки й спеціалізованої інфраструктури. Важливим напрямом стає поглиблення взаємозв'язку «зернове виробництво – кормова база – тваринництво – харчова переробка – готова продукція – експорт», що передбачає не обмеження сировинного експорту, а розширення внутрішнього використання сировини для створення продукції з вищою доданою вартістю. Одночасний розвиток альтернативних транспортних маршрутів, мультимодальних перевезень і прикордонної інфраструктури підвищує здатність трансформувати сформовану спроможність у фактичний експортний результат.

Часова послідовність стратегічних змін передбачає переважання відновлювальних заходів 2026–2027 рр., технологічної модернізації 2027–2028 рр., активізації переробки та внутрішніх ланцюгів створення доданої вартості 2028–2029 рр., закріплення структурних змін і диверсифікації експорту у 2029–2030 рр. Ці етапи формують відтворювальний взаємозв'язок «виробнича база – продуктивність ресурсів – внутрішня експортна спроможність – рівень її реалізації – агропродовольчий експорт – інвестиції – модернізація і переробка – новий рівень експортної спроможності», у межах якого результати експорту створюють ресурсні передумови для наступного циклу розвитку.

Авторська складова запропонованого підходу полягає у розмежуванні внутрішньої експортної спроможності та ступеня її реалізації: інтегральний

індекс (ІЕС) характеризує сформовану виробничу основу потенціалу, коефіцієнт (КР) – рівень її трансформації у зовнішньоторговельний результат, а інвестиційна активність – передумови переходу між сценарними траєкторіями. Це зміщує стратегічний орієнтир від простого нарощування виробництва та фізичних обсягів експорту до підвищення продуктивності ресурсів, поглиблення внутрішньої переробки й збільшення експортної вартості. Перспективна траєкторія набуває послідовності «відновлення – модернізація – структурна трансформація – резильєнтне відтворення», кінцевим орієнтиром якої є формування продуктивнішої, технологічно оновленої, диверсифікованої та стійкої системи створення й реалізації експортної вартості.

Результати проведеного дослідження дозволяють запропонувати стратегічну модель розвитку у вигляді трьох взаємопов'язаних переходів (дод. П.1).

Реалізація зазначеного підходу потребує зміщення державної підтримки від компенсації поточних втрат до стимулювання структурних змін. Її селективність доцільно визначати не галузевою належністю підприємства, а характером і масштабом створюваного ефекту. Пріоритетного значення набувають інвестиційні проєкти, які забезпечують приріст внутрішньої доданої вартості та експортної спроможності, технологічну модернізацію, зайнятість, ресурсоефективність, відповідність вимогам ЄС, кооперацію з малими виробниками, розвиток постраждалих територій, товарну диверсифікацію та формування альтернативних експортних каналів. Державна підтримка за такого підходу трансформується з механізму компенсації витрат в інструмент спрямування структурної перебудови, не підміняючи підприємницького вибору щодо товару, технології або ринку.

Результативність структурних змін водночас залежить від узгодженості функцій основних учасників. Держава формує регуляторні та інфраструктурні умови й знижує системні ризики; бізнес забезпечує інвестиції, технологічне оновлення, виробництво, переробку та вихід на зовнішні ринки; територіальні громади створюють локальні передумови для реалізації інвестиційних і

кластерних проєктів. Банки, ЕКА та міжнародні фінансові організації розширюють доступ до кредитування, гарантій, страхування й довгострокового капіталу, тоді як наука та освіта забезпечують технологічні рішення, аналітичний супровід і формування необхідних професійних компетентностей. Взаємодію цих суб'єктів доцільно вибудовувати за принципом «держава знижує системний ризик – бізнес створює економічну вартість», що дає змогу поєднати суспільні пріоритети післявоєнного відновлення з економічною самостійністю суб'єктів господарювання.

Водночас трансформація відбуватиметься під одночасним впливом безпекових, інвестиційних, логістичних, виробничих, кадрових, кліматичних, ринкових та регуляторних ризиків. Безпекові загрози підвищують вартість капіталу й уразливість логістики; дефіцит праці, фінансових і водних ресурсів обмежує виробничу спроможність; сировинна спеціалізація, коливання світових цін і концентрація ринків посилюють нестабільність експортних доходів; адаптація до вимог ЄС створює додаткові витрати, особливо для малих і середніх виробників. Зниження сукупної вразливості потребує поєднання страхування та розподілу ризиків, технологічної модернізації, мультимодальної логістики, товарно-географічної диверсифікації й інструментів підтримки регуляторної адаптації. Резильєнтність за цих умов визначається не усуненням окремої загрози, а здатністю виробничо-експортної системи адаптуватися до одночасної дії різних шоків.

Узагальнення результатів дослідження дає змогу сформувати концептуальні положення структурно-резильєнтної трансформації експортного потенціалу, що поєднують структурне оновлення з механізмом його відтворення (дод. П.2).

Стратегічним результатом є формування трансформованого експортного потенціалу, за якого збереження конкурентних позицій України на світових ринках аграрної сировини поєднується з розширенням виробництва та експорту продукції глибшої переробки й біоекономіки. Поглиблення внутрішньої переробки забезпечує залучення більшої частини сировинного ресурсу до

національних ланцюгів створення вартості, що підвищує економічну віддачу виробничого потенціалу та зменшує залежність експортних результатів від фізичного нарощування сировинних поставок. Зростання створюваної доданої вартості водночас збільшує фінансовий ресурс, який може бути спрямований на подальше технологічне та структурне оновлення аграрного сектору.

Перетворення сформованого фінансового ресурсу на інвестиції забезпечує перехід до відтворення експортного потенціалу на якісно вищому рівні. Реінвестування частини експортних доходів у технологічне оновлення, переробні потужності, логістичну та ринкову інфраструктуру підвищує продуктивність ресурсів, розширює товарну пропозицію та можливості її реалізації на зовнішніх ринках, що сприяє повнішому використанню сформованої і резервної складових потенціалу та створенню його перспективної складової. У результаті формується відтворювальний взаємозв'язок «зростання експортної вартості – фінансовий ресурс – інвестиційна спроможність – реінвестування – технологічна й структурна модернізація – розширення експортної спроможності», циклічність якого забезпечує резильєнтне відтворення експортного потенціалу.

3.2. Удосконалення організаційно-економічного інструментарію формування експортного потенціалу аграрного сектору України

Повоєнне відновлення аграрного сектору України зумовлює необхідність трансформації підходів до формування та реалізації його експортного потенціалу. Втрати виробничих активів, посилення інвестиційних і воєнних ризиків, обмеженість довгострокового фінансування, порушення логістичних зв'язків та одночасне поглиблення європейської інтеграції обмежують можливості простого відтворення довоєнної моделі державної підтримки. За таких умов результативність організаційно-економічного інструментарію доцільно визначати не обсягами залучених ресурсів або кількістю реалізованих програм, а їх здатністю трансформувати наявні й перспективні можливості аграрного сектору у конкурентоспроможну експортну спроможність.

Організаційно-економічний інструментарій формування експортного потенціалу аграрного сектору доцільно розглядати як взаємопов'язану систему фінансово-кредитних, інвестиційних, страхових, інфраструктурних, регуляторних, інституційних і ринкових засобів, спрямованих на перетворення ресурсних і виробничих можливостей аграрного сектору в експортну спроможність та забезпечення її реалізації на зовнішніх ринках. Його вплив охоплює послідовні переходи від перспективних можливостей розвитку аграрного виробництва й переробки до сформованого експортного потенціалу, від його резервної складової – до реалізованої, а від отриманого експортного доходу – до реінвестування у технологічне оновлення, поглиблення переробки, розвиток людського капіталу, експортної інфраструктури та формування нових товарних і ринкових можливостей. За такого підходу інструментарій забезпечує не лише нарощування ресурсної основи аграрного експорту, а й підвищення здатності сектору трансформувати її до стійкого експортного результату.

Необхідність такого підходу посилюється масштабом нагромаджених інвестиційних обмежень. За оцінками Fifth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA5), потреби у відновленні та реконструкції сільського господарства України на десятирічний період перевищують 55 млрд дол. США, що свідчить про неможливість відновлення виробничої та експортної спроможності аграрного сектору переважно за рахунок власних ресурсів товаровиробників [130]. Водночас створений у межах Ukraine Facility механізм Ukraine Investment Framework передбачає близько 9,6 млрд євро гарантійної та грантової підтримки, використання якої має сприяти мобілізації до 40 млрд євро інвестицій у відновлення української економіки [131].

Станом на 2026 р. у межах цього механізму було розподілено близько 8,5 млрд євро гарантій і компонентів змішаного фінансування, пов'язаних із потенційною мобілізацією приблизно 25,7 млрд євро інвестицій. Аграрний сектор і харчова промисловість належать до напрямів, для яких відповідні фінансові механізми можуть використовуватися поряд з інфраструктурними, енергетичними та іншими проєктами відновлення.

Співвідношення масштабів потреб та доступних механізмів фінансування свідчить, що для розвитку експортного потенціалу аграрного сектору визначальним стає не лише обсяг залучених коштів, а й здатність публічного ресурсу мобілізувати додатковий приватний капітал і спрямувати його на усунення критичних обмежень експортної спроможності. Саме тому гарантійні та змішані механізми набувають особливого значення: за заявленими параметрами Ukraine Investment Framework один євро гарантійно-грантового ресурсу має забезпечувати залучення в середньому понад чотирьох євро загальних інвестицій [132]. Для аграрного сектору це розширює можливості переходу від переважного фінансування поточної діяльності до інвестицій у переробні потужності, зберігання, енергетичну автономність, технологічне оновлення, логістику та адаптацію виробництва до вимог зовнішніх ринків.

Різна природа таких обмежень – від недостатності виробничих і технологічних можливостей до високих ризиків та критичної залежності від окремих ринків, ресурсів і логістичних каналів – унеможливлює застосування універсального інструменту підтримки. Відповідно організаційно-економічний вплив доцільно диференціювати залежно від того, чи потребує конкретна складова експортного потенціалу розвитку спроможності, зниження ризиків або розширення економічно доступних альтернатив її реалізації. Таке функціональне розмежування дозволяє пов’язати характер виявленого обмеження з відповідним напрямом впливу та створює основу для цільового добору інструментів його подолання.

Функціональну основу запропонованого підходу формує модель «3D»: Development – De-risking – Diversification, яка поєднує три взаємопов’язані напрями впливу на формування та реалізацію експортного потенціалу аграрного сектору. Development охоплює відновлення та якісне нарощування виробничої, технологічної, кадрової, інфраструктурної й переробної спроможності, необхідної для формування конкурентоспроможної експортної пропозиції. De-risking спрямовується на зниження воєнних, інвестиційних, фінансових, логістичних та інших ризиків, надмірний рівень яких обмежує

залучення капіталу й реалізацію сформованого потенціалу. Diversification передбачає формування економічно доступних альтернатив використання аграрних ресурсів, виробництва продукції, виходу на зовнішні ринки, залучення фінансування та організації логістики, що знижує критичну залежність експортної діяльності від окремих продуктів, ринків і каналів реалізації.

Поєднання зазначених функцій дозволяє розглядати розвиток експортного потенціалу не як результат ізольованого нарощування виробничих ресурсів, а як процес узгодженого розширення експортної спроможності, зниження обмежень її реалізації та формування альтернативних способів використання сформованих можливостей. Проте функціональний поділ визначає передусім характер необхідного впливу, тоді як для практичного добору організаційно-економічних інструментів необхідно конкретизувати, на яку складову експортного потенціалу цей вплив має бути спрямований. З цією метою модель «3D» доповнюється структурною моделлю «4T», яка охоплює ресурси, продукт, ринок та інституції (дод. П.3).

Матриця дод. П.3 розмежовує функцію організаційно-економічного впливу та об’єкт структурної трансформації. У площині ресурсів Development передбачає нарощування виробничих, технологічних, кадрових та інфраструктурних можливостей; De-risking – зниження ризиків їх втрати, недоступності або подорожчання; Diversification – формування альтернативних джерел ресурсного забезпечення. Стосовно продукту відповідні напрями трансформуються у розвиток переробки й нових видів продукції, зниження технологічних і ринкових ризиків та розширення варіантів використання аграрної сировини. Ринкова складова охоплює освоєння зовнішніх ринків, зниження ризиків доступу до них і формування альтернативних напрямів збуту, тоді як інституційна – розвиток фінансової, страхової, регуляторної та експортної інфраструктури, зниження інституційних ризиків і розширення доступних механізмів підтримки.

Перетин «3D» і «4T» змінює саму логіку добору інструментів. Кредитування, гарантування, страхування, грантова підтримка, інфраструктурні інвестиції, сертифікація чи торговельне сприяння розглядаються не як самостійні напрями політики, а як засоби забезпечення конкретного структурного переходу. Наприклад, нестача переробних потужностей потребує інвестиційного інструменту в межах Development–Product, високі воєнні та логістичні ризики – страхових і гарантійних механізмів у площині De-risking–Market/Resources, а критична залежність від одного ринку або маршруту – інструментів Diversification–Market. Це забезпечує перехід від фінансування окремого активу до усунення конкретного обмеження реалізації експортного потенціалу.

Доцільність такого підходу простежується й у міжнародній практиці. Польський досвід демонструє поєднання модернізації аграрного виробництва й харчової промисловості з адаптацією до вимог єдиного ринку ЄС, що найбільшою мірою відповідає взаємодії Development–Product–Institutions. У Нідерландах конкурентоспроможність агропродовольчого сектору спирається на взаємозв'язок виробництва, інновацій, переробки, науки та спеціалізованої логістики, тобто розвиток ресурсної й продуктової складових доповнюється інституційною та ринковою спроможністю. Канадська модель посилює компонент De-risking через кредитні, страхові та інші механізми управління аграрними ризиками, тоді як досвід Південної Кореї акцентує технологічне оновлення, стандартизацію, маркетингове просування та сприяння виходу продукції на зовнішні ринки [133].

Звідси випливає доцільність переходу від галузевої до функціонально-структурної селективності підтримки. Об'єктом пріоритизації стає не окрема сільськогосподарська культура, вид продукції чи категорія підприємств, а економічна функція, виконання якої усуває обмеження у ланцюгу створення експортної вартості. Традиційна конструкція «галузь – програма – фінансування» відповідно трансформується у послідовність «структурне

обмеження – економічна функція – проєкт – інструмент підтримки – структурний результат».

Практичним продовженням такого підходу є принцип критичного обмеження експортного ланцюга, відповідно до якого пріоритетність інвестицій визначається здатністю проєкту усунути ланку, що стримує використання вже сформованих ресурсів і потужностей. Це дозволяє спрямовувати обмежений фінансовий ресурс не на механічне нарощування активів, а на активізацію резервної складової та її перетворення у реалізований експортний потенціал.

Практична реалізація такого підходу забезпечується поєднанням Ukraine Facility, Ukraine Investment Framework, програми «Доступні кредити 5–7–9 %», грантової підтримки переробних підприємств, інструментів Експортно-кредитного агентства та міжнародних гарантійно-страхових механізмів. Їх функціональне призначення відрізняється: одні інструменти спрямовані на формування нової виробничої та переробної спроможності, інші – на зниження інвестиційних і комерційних ризиків, залучення приватного фінансування або забезпечення реалізації сформованого потенціалу на зовнішніх ринках. Тому результативність фінансової підтримки визначається не стільки абсолютним обсягом виділених ресурсів, скільки їх здатністю усувати конкретне обмеження та забезпечувати перехід від інвестиційної можливості до реалізованої експортної спроможності. Кількісні параметри та функціональну спрямованість основних фінансово-інвестиційних механізмів, що можуть бути залучені до розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України, систематизовано в дод. П.4**.**

Дані дод. П.4 свідчать, що фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору формується через поєднання різних за економічною природою та функціональним призначенням інструментів. Масштаб окремих механізмів підтверджує поступовий перехід від прямого фінансування до мобілізації капіталу через гарантії та розподіл ризиків. Водночас інструменти Експортно-кредитного агентства України забезпечують фінансово-страховий супровід уже сформованої експортної спроможності: 2025

р. обсяг підтриманого ЕКА експорту становив 10,43 млрд грн [134]. Це підтверджує різне функціональне призначення фінансових інструментів – від формування інвестиційної спроможності та зниження ризиків до забезпечення комерційної реалізації продукції на зовнішніх ринках.

Відмінності у функціях і масштабах фінансово-інвестиційних механізмів зумовлюють необхідність їх послідовного застосування залежно від ризиковості та фінансової спроможності проєкту. Фінансовий механізм доцільно формувати за каскадним принципом, відповідно до якого використовується найменш пільговий інструмент, достатній для реалізації економічно життєздатного проєкту. За можливості залучення капіталу на ринкових умовах пряма публічна участь не є необхідною; надмірний рівень ризику потребує гарантійних і страхових механізмів; обмежений доступ до кредитних ресурсів – пільгового фінансування, тоді як грантові та змішані інструменти доцільно концентрувати на структурно значущих проєктах, реалізація яких неможлива за менш пільгових умов.

Каскадний принцип доповнюється принципом незаміщення приватного капіталу, за якого публічний ресурс залучається лише в обсязі, необхідному для подолання критичного фінансового або ризикового обмеження. Такий підхід дозволяє використовувати державні й міжнародні кошти як каталізатор приватних інвестицій, не витісняючи ринкове фінансування. Водночас динамічна достатність підтримки передбачає скорочення інтенсивності публічної участі в міру зниження ризику та підвищення комерційної зрілості проєкту з поступовим переходом від грантових і пільгових механізмів до гарантій, страхування, кредитування та приватного капіталу.

Для цього пропонується використовувати категорію «додатковість інвестиційного проєкту», яка характеризує додатковий кількісний і якісний результат у формуванні та реалізації експортного потенціалу, що виникає внаслідок здійснення проєкту та не був би досягнутий без відповідної інвестиції. У її структурі доцільно виокремлювати експортну та структурну складові. Експортна додатковість відображає приріст реалізованої експортної

спроможності, тоді як структурна – технологічне оновлення, поглиблення переробки, диверсифікацію, зниження критичних залежностей та адаптацію виробництва до вимог зовнішніх ринків.

Принциповою умовою визначення додатковості є зіставлення станів «з проєктом» і «без проєкту», що дозволяє відокремити результат інвестиції від змін, спричинених ринковою кон'юнктурою та іншими зовнішніми чинниками. Оцінювання має охоплювати приріст реалізованої експортної спроможності, активізацію резервної складової, глибину структурних змін, зниження критичних залежностей і стійкість отриманого результату. Критерії оцінювання додатковості інвестиційних проєктів у розвитку експортного потенціалу аграрного сектору наведено в дод. П.5.

Застосування запропонованих принципів формує послідовність «критичне обмеження – необхідна економічна функція – достатній інструмент – мобілізація капіталу – реалізація проєкту – структурний та експортний результат». Її практичне значення посилюється масштабом потреб післявоєнного відновлення: за оцінками RDNA5, потреби сільського господарства України перевищують 55 млрд дол. США, що обмежує можливості їх покриття переважно бюджетним фінансуванням [135]. Водночас у межах Ukraine Investment Framework Європейська комісія вже спрямувала 8,5 млрд євро гарантій і грантового змішаного фінансування, що дало змогу мобілізувати 25,7 млрд євро інвестицій у відновлення, реконструкцію та модернізацію України [136]. Таке співвідношення підтверджує доцільність переходу від прямого фінансування активів до використання публічного ресурсу як засобу зниження ризиків і залучення приватного капіталу.

Аналіз критеріїв, наведених у додатку П.5 показує, що масштаб мобілізованих інвестицій сам по собі не визначає їх внеску в розвиток експортного потенціалу. Вирішального значення набуває додатковий результат, який не виник би без реалізації проєкту: активізація резервної складової, приріст реалізованої експортної спроможності, технологічне оновлення, розвиток переробки, диверсифікація або скорочення критичних залежностей.

Тому інвестиційна додатковість виникає тоді, коли залучений капітал усуває конкретне обмеження та забезпечує перехід створеної спроможності до її економічного використання.

Особливо виразно ця залежність проявляється для малих і середніх виробників. UIF передбачає спрямування щонайменше 15 % гарантійної спроможності на підтримку мікро-, малих і середніх підприємств та стартапів, однак доступ до фінансування не усуває обмежень, пов'язаних із масштабом експортної партії, сертифікацією, зберіганням, лабораторним контролем і спеціалізованою логістикою [137]. Тому фінансові інструменти доцільно доповнювати моделлю «спільний актив – індивідуальний бізнес», за якої виробники зберігають господарську самостійність, але спільно використовують інфраструктуру та експортні сервіси, де економія масштабу визначає можливість виходу на зовнішній ринок.

Розвитком такого підходу є функціональна кластеризація, що поєднує виробництво, переробку, технології, наукове забезпечення, логістику та збут у межах ланцюга створення вартості. Роль держави при цьому зміщується від адміністративного формування кластерів до усунення інфраструктурних та інституційних бар'єрів взаємодії. Внутрішня координація має доповнюватися економічною дипломатією, результативність якої визначається не кількістю формально відкритих ринків, а усуненням регуляторних, санітарних і технічних перешкод для комерційної реалізації перспективних продуктів.

Поглиблення європейської інтеграції також потребує переходу від переважно географічної до функціональної інтеграції, тобто від самої присутності продукції на ринку ЄС до включення українських підприємств до виробничих, технологічних, інвестиційних та збутових ланцюгів. Відповідність європейським вимогам щодо якості, безпечності, простежуваності та сертифікації за такого підходу стає не лише умовою ринкового доступу, а й чинником технологічної модернізації та освоєння складніших функцій у міжнародних ланцюгах створення вартості.

Структурна трансформація при цьому не означає витіснення конкурентоспроможного сировинного експорту, а передбачає добудову над сировинною базою додаткових ланок створення вартості. Можливість спрямовувати аграрний ресурс на прямий експорт, харчову чи кормову переробку, виробництво продукції тваринного походження або біопереробку розширює варіанти його економічного використання. Реальна здатність переходити між такими альтернативами без критичної втрати вартості формує опціональну спроможність експортного потенціалу та посилює його адаптивність і резильєнтність.

Водночас наведені фінансові параметри показують, що мобілізація капіталу є лише початковою умовою трансформації. Навіть залучення до 40 млрд євро інвестицій, передбачене архітектурою UIF, не забезпечуватиме відповідного приросту реалізованого потенціалу, якщо створені активи не будуть доповнені сертифікацією, логістикою, оборотним фінансуванням, страхуванням та доступом до зовнішніх ринків [81]. Це обґрунтовує необхідність узгодження інвестиційної та експортної політики відповідно до життєвого циклу експортно-інвестиційного проєкту: «економічна можливість – критичне обмеження – інвестиційне рішення – фінансування та зниження ризиків – реалізація проєкту – стандартизація і ринкова готовність – зовнішній ринок – фінансування та страхування експорту – експортний дохід – реінвестування».

Процесним вираженням цього взаємозв’язку є конверсія експортного потенціалу – послідовне перетворення перспективних і сформованих можливостей у реалізовану експортну спроможність та експортний дохід. Інвестиційні, виробничі, логістичні, регуляторні, фінансові й ринкові бар’єри на окремих етапах формують втрати конверсії, коли частина наявної або створеної спроможності не трансформується в експортний результат. Тому за значного розриву між потребами аграрного сектору у відновленні – понад 55 млрд дол. США – та обмеженістю публічних ресурсів особливого значення набуває не

лише обсяг залученого капіталу, а результативність його перетворення у сформовану й реалізовану експортну спроможність.

Це зумовлює диференціацію організаційно-економічних інструментів відповідно до стадії конверсії: інвестиційні, інноваційні та кадрові механізми забезпечують формування нової спроможності; інфраструктурні, сертифікаційні, страхові, експортно-кредитні та торговельно-дипломатичні – активізацію резервної складової; фінансування й страхування зовнішньоторговельних операцій – завершення її комерційної реалізації; реінвестування – формування ресурсної основи наступного циклу. Взаємозв'язок стадій конверсії, критичних обмежень, пріоритетних інструментів їх усунення та результатів застосування систематизовано в дод. Р.1. Наведений у дод. Р.1 розподіл інструментів за стадіями конверсії засвідчує доцільність відмови від універсального підходу до підтримки розвитку експортного потенціалу. Результативність державного та міжнародного фінансування визначається не видом інструменту як таким, а його відповідністю критичному обмеженню, яке перешкоджає формуванню або реалізації експортної спроможності. Якщо виробничі потужності вже створені, але їх використання для зовнішніх поставок стримується логістикою, сертифікацією, нестачею оборотного капіталу чи високими комерційними ризиками, додаткове стимулювання виробництва матиме нижчу віддачу порівняно з фінансуванням саме обмежувальної ланки.

Масштаб потреб у відновленні аграрного сектору зумовлює необхідність переходу від прямого бюджетного фінансування окремих проєктів до механізмів залучення приватного капіталу. Європейська комісія вже розподілила у межах Ukraine Investment Framework 8,5 млрд євро гарантій і грантів змішаного фінансування, завдяки яким мобілізовано 25,7 млрд євро інвестицій, тобто близько 3 євро на кожен євро публічного ресурсу. До пріоритетних напрямів UIF включено агропродовольчий сектор, переробну промисловість, транспорт, зелену трансформацію та доступ малого і середнього бізнесу до фінансування [136]. Це створює підстави для спрямування

гарантійних інструментів на проєкти глибокої переробки аграрної сировини, відновлення виробничої й логістичної інфраструктури, енергетичну автономізацію підприємств та формування ланцюгів доданої вартості, де воєнні ризики обмежують можливості залучення ринкового капіталу.

Практичну реалізацію такого підходу пропонується здійснювати через диференційований пакет інструментів відповідно до характеру критичного обмеження. Для проєктів зі сформованою економічною доцільністю, але високим кредитним ризиком пріоритетними мають бути часткові кредитні гарантії, які знижують ризик банку та розширюють доступ підприємства до позикового капіталу. За недостатньої комерційної окупності структурно важливих інвестицій у переробку, енергоефективність, стандартизацію або спільну інфраструктуру доцільне грантове співфінансування лише інвестиційного розриву, а решта вартості проєкту має покриватися власними або залученими коштами. Для капіталомістких проєктів із тривалим строком окупності доцільно поєднувати довгострокове кредитування, гарантійні механізми та змішане фінансування, поступово скорочуючи частку публічної участі після зниження ризику проєкту.

Окремий пакет інструментів має забезпечувати перехід резервної складової сформованого потенціалу в реалізовану. Невідповідність продукції вимогам зовнішнього ринку доцільно усувати через співфінансування сертифікації, лабораторних досліджень, систем простежуваності та адаптації виробництва до стандартів ЄС. Обмежені можливості малих виробників формувати експортні партії потребують підтримки спільних сортувальних, пакувальних і холодильних потужностей, лабораторій, логістичних центрів та експортних офісів за моделлю «спільний актив – індивідуальний бізнес». Логістичні обмеження мають компенсуватися не субсидуванням перевезень як постійною практикою, а інвестиціями у перевантажувальні потужності, мультимодальні термінали, прикордонну інфраструктуру, сховища та альтернативні маршрути, що створюють довгострокову можливість переорієнтації товарних потоків.

Фінансові розриви безпосередньо на стадії зовнішньоторговельної операції доцільно долати через експортне кредитування, страхування експортних кредитів і контрактів, гарантування та передекспортне фінансування. Такі інструменти особливо важливі, коли підприємство має продукцію і покупця, але нестача оборотного капіталу або високий ризик неплатежу перешкоджають виконанню контракту. Для освоєння нового ринку фінансову підтримку необхідно доповнювати економічною дипломатією, взаємним визнанням стандартів, усуненням санітарних і фітосанітарних бар'єрів, інформаційно-консультаційним супроводом та підтримкою першого комерційного входження на ринок.

Для великих інвестиційних проєктів, що отримують значний обсяг пільгового державного або міжнародного ресурсу, пропонується застосовувати «контракт трансформації». Надання гарантії, грантового компонента чи інфраструктурної підтримки має пов'язуватися з контрольованим структурним результатом – введенням переробної потужності, технологічною модернізацією, створенням нового продукту, проходженням сертифікації, підвищенням енергетичної автономності або формуванням альтернативного логістичного каналу. Критерієм виконання такого контракту має бути не гарантований майбутній обсяг експорту, залежний від ринкової кон'юнктури, а створення спроможності, необхідної для його здійснення.

Відповідно організаційно-економічний інструментарій доцільно формувати за принципом «критичне обмеження – економічна функція – проєкт – достатній інструмент – структурний результат – експортний результат». Такий порядок змінює об'єкт підтримки: замість фінансування окремого виду активу або підприємства ресурс спрямовується на забезпечення конкретного переходу між станами експортного потенціалу. Гарантія забезпечує доступ до капіталу, грантове співфінансування – подолання інвестиційного розриву, інфраструктурний інструмент – фізичну доступність ринку, сертифікаційний – регуляторну готовність продукції, страхування та експортне фінансування – можливість завершення зовнішньоторговельної операції.

Взаємодія запропонованих інструментів формує циклічний механізм конверсії та розширеного відтворення експортного потенціалу, показаний на рисунку 3.1.

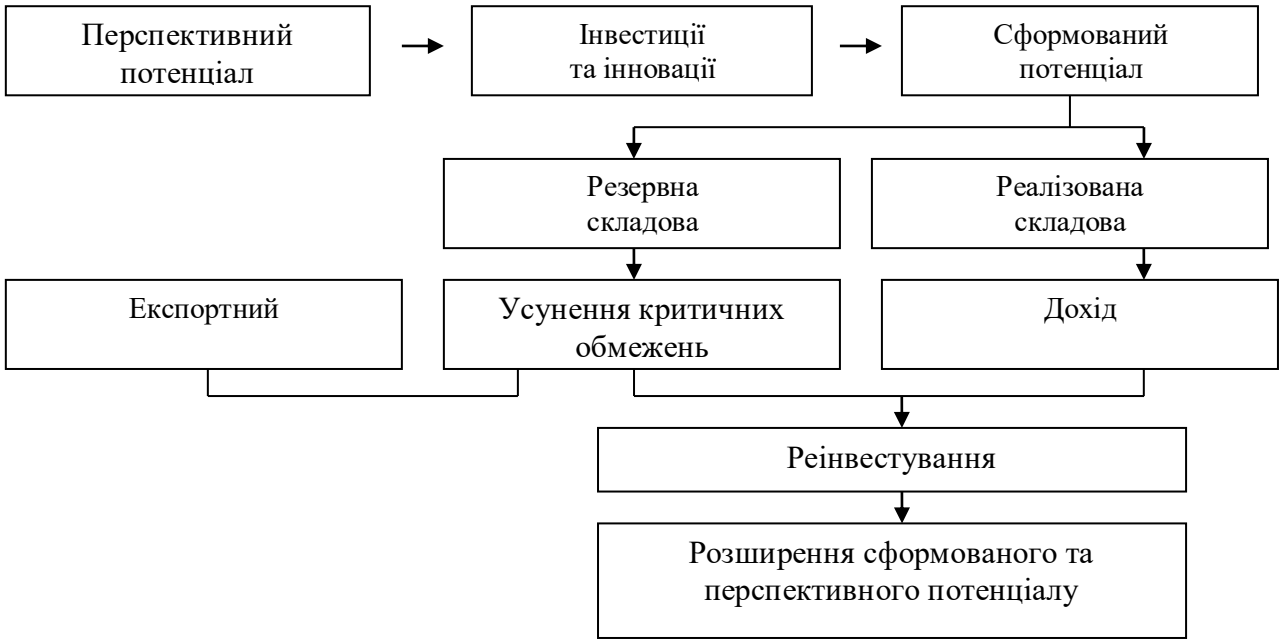


Рис. 3.1. Механізм конверсії та розширеного відтворення експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Перспективні можливості через інвестиції та інновації трансформуються у сформовану спроможність; цільове усунення критичних обмежень забезпечує активізацію її резервної складової та перехід у реалізований стан; зовнішньоринкова реалізація генерує експортний дохід, а його реінвестування у технології, переробку, інфраструктуру, стандартизацію та освоєння ринків створює ресурсну основу наступного циклу.

Критерієм результативності механізму стає не обсяг наданої підтримки, а скорочення втрат конверсії, приріст реалізованої спроможності та здатність експортного доходу забезпечувати наступний цикл розширеного відтворення експортного потенціалу.

Механізм конверсії та розширеного відтворення експортного потенціалу змінює підхід до визначення результативності організаційно-економічного забезпечення його розвитку. Об’єктом управлінського впливу стає не лише ресурсна забезпеченість аграрного сектору, а економічний перехід між

окремими станами потенціалу, оскільки наявність виробничих ресурсів, потужностей або інвестицій сама по собі не гарантує їх трансформації в експортний результат. Недостатня реалізація потенціалу за таких умов може бути спричинена двома різними причинами: обмеженістю спроможності, яку необхідно сформувати, або втратами її конверсії, що виникають через фінансові, логістичні, технологічні, регуляторні та ринкові бар'єри. Саме відмінність причин нереалізованого експортного результату зумовлює необхідність розмежування інструментів розширення потенціалу та підвищення ступеня його реалізації.

Необхідність такого розмежування посилюється масштабом фінансових потреб післявоєнного відновлення. Фінансове забезпечення відновлення аграрного сектору поступово переходить від формування загальних пакетів допомоги до практичного використання інструментів розподілу ризиків. У межах Ukraine Investment Framework Європейська комісія вже розподілила 8,5 млрд євро гарантій і грантів змішаного фінансування, що забезпечило мобілізацію 25,7 млрд євро інвестицій у відновлення та модернізацію України. Агропродовольчий сектор визначено одним із пріоритетних напрямів фінансування, причому щонайменше 20 % відповідних ресурсів мають спрямовуватися на зелені інвестиції, а не менше 15 % гарантійної спроможності – на підтримку мікро-, малих і середніх підприємств [136]. Така структура фінансування створює можливості для поєднання відновлення виробничих потужностей із технологічною модернізацією, енергетичною автономізацією, розвитком переробки та розширенням доступу аграрних підприємств до інвестиційного капіталу. Розрив між масштабом потреб і можливостями прямого публічного фінансування об'єктивно підвищує ціну помилки у виборі напряму підтримки, тому публічний ресурс доцільно концентрувати не на максимальному фінансуванні активів, а на зниженні ризику, подоланні критичних фінансових розривів та мобілізації приватного капіталу.

Реалізація цієї залежності потребує запровадження принципу пріоритетності конверсійного розриву, відповідно до якого перед наданням

публічної підтримки визначається ланка, що безпосередньо перешкоджає отриманню додаткового експортного результату від уже наявної або створюваної спроможності. Для інвестиційно-експортних проєктів пропонується формувати «карту критичного обмеження», яка поєднуватиме стан потенціалу, бар'єр переходу до наступної стадії, необхідну економічну функцію, інструмент її забезпечення та очікуваний структурний результат. Ідентифікація такої ланки створює основу для переходу від фінансування за фактом належності до програми до фінансування конкретної економічної функції, змінюючи послідовність «підприємство – програма – фінансування» на «стан потенціалу – критичне обмеження – економічна функція – проєкт – достатній інструмент – результат конверсії».

Водночас усунення одного критичного обмеження може перемістити бар'єр на наступну стадію конверсії. Зокрема, модернізація переробної потужності не забезпечить приросту експорту, якщо продукція не сертифікована для цільового ринку, а отримання сертифіката не завершить конверсію за відсутності оборотного фінансування чи страхового покриття зовнішньоторговельного контракту. Послідовність виникнення таких обмежень зумовлює необхідність пакетування взаємодоповнювальних інструментів, за якого грантове співфінансування технологічного оновлення може поєднуватися з банківським кредитом і частковою гарантією, підтримкою сертифікації, передекспортним фінансуванням та страхуванням контракту. Для малих і середніх виробників фінансовий пакет доцільно доповнювати моделлю «спільний актив – індивідуальний бізнес» через спільні лабораторії, холодильні та пакувальні потужності, логістичні центри й експортні сервіси. Такий підхід узгоджується з архітектурою UIF, де щонайменше 15 % гарантійної спроможності передбачено для мікро-, малих і середніх підприємств та стартапів.

Скорочення публічної участі стає економічно виправданим лише тоді, коли реалізація сформованої спроможності починає генерувати внутрішній фінансовий ресурс для подальшого розвитку. Саме тому експортний дохід і

його реінвестування утворюють зворотний зв'язок між реалізацією потенціалу та формуванням його наступного циклу. Спрямування частини доходу на технологічне оновлення, поглиблення переробки, енергоефективність, стандартизацію, логістичну альтернативність та освоєння нових товарних сегментів переводить механізм із моделі одноразового відновлення до розширеного відтворення. Державна політика при цьому має не регламентувати використання доходу підприємства, а формувати стимули для його продуктивного реінвестування через гарантійні механізми, співфінансування інновацій та доступ до інвестиційних інструментів. У результаті формується цикл «інвестиції – сформована спроможність – скорочення втрат конверсії – реалізований потенціал – експортний дохід – реінвестування – розширення сформованого та перспективного потенціалу».

Відтворювальний характер цього циклу потребує чіткого розмежування резервної та перспективної складових потенціалу, оскільки вони потребують різних механізмів економічного впливу. Резервна складова характеризує вже сформовану, але не повністю реалізовану спроможність, тому пріоритетом стає усунення бар'єрів її конверсії. Перспективний потенціал відображає можливості, для перетворення яких у сформовану спроможність необхідні нові інвестиції, технології, знання, продукти або інституційні зміни. Звідси випливає функціональна диференціація підтримки: перспективний потенціал потребує формування, резервна складова – активізації, реалізована – закріплення результату та створення ресурсної основи наступного циклу.

Необхідність такої синхронізації виводить організаційно-економічний механізм за межі окремих фінансових або інвестиційних інструментів і потребує його інтеграції з функціональною моделлю «3D» та структурною моделлю «4Т». У цій системі Development визначає функцію нарощування та якісного оновлення спроможності, De-risking – зниження ризиків, які блокують її формування або реалізацію, Diversification – створення економічно доступних альтернатив продукту, ринку, ресурсного забезпечення та способу реалізації. Рівень «4Т» – «Ресурси – Продукт – Ринок – Інституції» конкретизує об'єкт

трансформації, принцип критичного обмеження визначає точку концентрації ресурсів, фінансовий каскад і динамічна достатність – форму та інтенсивність публічної участі, а конверсія відображає результативність переходів між станами потенціалу.

Взаємозалежність зазначених елементів формує завершену причинно-наслідкову конструкцію організаційно-економічного забезпечення розвитку експортного потенціалу, показана на дод. Р.2. Її послідовність «3D – 4T – критичне обмеження – достатній інструмент – конверсія – експортний дохід – реінвестування – розширене відтворення» означає, що функціональна мета визначає об'єкт структурного впливу, його стан дає змогу ідентифікувати критичне обмеження, характер обмеження визначає інструмент, а результативність останнього проявляється у скороченні втрат конверсії та прирості реалізованої спроможності. Отриманий експортний дохід через реінвестування формує ресурсну основу нового циклу, замикаючи механізм трансформації та розширеного відтворення експортного потенціалу аграрного сектору України.

Організаційно-економічний інструментарій розвитку експортного потенціалу аграрного сектору пропонується трактувати як адаптивну систему взаємопов'язаних фінансових, інвестиційних, страхових, інфраструктурних, інституційних, інноваційних і ринкових засобів, диференційоване застосування яких відповідно до характеру критичного обмеження та стадії конверсії забезпечує формування нової експортної спроможності, активізацію її резервної складової, реалізацію на зовнішніх ринках та подальше розширене відтворення потенціалу.

Стратегічним результатом такого підходу є формування трансформованого експортного потенціалу аграрного сектору України, за якого збереження конкурентних позицій у виробництві та експорті аграрної сировини поєднується з технологічним оновленням, розвитком переробки, поглибленням функціональної інтеграції до європейських ланцюгів створення вартості та формуванням економічно доступних альтернатив використання ресурсів і

реалізації продукції. Реінвестування частини отриманого експортного доходу забезпечує відтворювальний зв’язок між поточними результатами зовнішньоекономічної діяльності та формуванням перспективної й резервної складових наступного циклу розвитку, посилюючи адаптивність і резильєнтність експортного потенціалу.

Інтегрована модель на дод. Р.2 поєднує функціональне призначення організаційно-економічного впливу, об’єкти структурної трансформації, механізм добору інструментів і відтворювальний результат у єдину причинно-наслідкову систему.

Кількісне доповнення запропонованого організаційно-економічного інструментарію доцільно здійснити на основі динамічної сценарної моделі конверсії експортного потенціалу аграрного сектору. Її побудова ґрунтується на розмежуванні процесів формування виробничої спроможності та її трансформації в реалізований експортний потенціал. Збільшення ресурсної та виробничої бази саме по собі не забезпечує пропорційного приросту експортного результату, оскільки частина сформованої спроможності може залишатися нереалізованою через фінансові, технологічні, логістичні, регуляторні та ринкові обмеження. Тому кількісне оцінювання має охоплювати не лише зміну виробничої бази, а й результативність її конверсії у зовнішньоринковий результат.

Першим параметром моделі є індекс виробничої спроможності, який характеризує зміну реального обсягу продукції сільськогосподарських підприємств відносно базового 2021 р.:

$$I_{CAP,t} = \frac{CAP_t}{CAP_{2021}} \times 100 \qquad (3.6)$$

де: $I_{CAP,t}$ – індекс виробничої спроможності у t-му році, %;

CAP_t – продукція сільськогосподарських підприємств у постійних цінах 2021 р. у t-му році;

CAP_{2021} – відповідний показник базового року.

Другим параметром є індекс реалізованої експортної спроможності, який відображає зміну агропродовольчого експорту порівняно з базовим періодом:

$$I_{EX,t} = \frac{EX_t}{EX_{2021}} \times 100 \quad (3.7)$$

де: $I_{EX,t}$ – індекс реалізованої експортної спроможності, %;

EX_t – обсяг агропродовольчого експорту у t-му році;

EX_{2021} – його значення у базовому 2021 р.

Окреме оцінювання виробничої та експортної динаміки не повною мірою характеризує здатність сформованої спроможності трансформуватися у зовнішньоринковий результат. Для відображення співвідношення між ними пропонується використовувати коефіцієнт конверсії експортного потенціалу:

$$K_{CONV,t} = \frac{I_{EX,t}}{I_{CAP,t}} \quad (3.8)$$

де: $K_{CONV,t}$ – коефіцієнт конверсії виробничої спроможності в експортний результат.

Значення коефіцієнта вище одиниці характеризує випередження динаміки зовнішньоринкової реалізації порівняно зі зміною виробничої спроможності, нижче одиниці – її відставання, а наближення до одиниці – відносну пропорційність змін щодо базового співвідношення. При цьому коефіцієнт не відображає абсолютного рівня використання всього експортного потенціалу, а характеризує динамічне співвідношення між змінами виробничої та експортної складових.

Інвестиційний аспект формування експортної спроможності пропонується оцінювати за коефіцієнтом інвестиційної насиченості:

$$K_{INV,t} = \frac{INV_t}{CAP_{,t}} \times 100 \quad (3.9)$$

де: $K_{INV,t}$ – обсяг капітальних інвестицій на 100 грн продукції;

INV_t – капітальні інвестиції у сільське господарство;

$CAP_{,t}$ – продукція сільськогосподарських підприємств.

Цей показник дозволяє зіставити інтенсивність інвестиційного процесу зі зміною виробничої спроможності та визначити, якою мірою нарощування інвестиційного ресурсу супроводжується зміною бази формування експортного потенціалу.

Результати розрахунків систематизовано в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахункові параметри моделі конверсії експортного потенціалу аграрного сектору України

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Індекс виробничої спроможності, %	100,00	72,24	84,99	82,47	80,96
Індекс реалізованої експортної спроможності, %	100,00	84,50	79,26	88,89	81,26
Коефіцієнт конверсії	1,000	1,170	0,933	1,078	1,004
Капітальні інвестиції на 100 грн продукції, грн	7,30	7,37	8,06	10,30	13,98

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Розраховані параметри засвідчують неоднакову динаміку формування виробничої спроможності та її зовнішньоринкової реалізації. Найбільше скорочення виробничої спроможності припало на 2022 р., коли її індекс знизився до 72,24 % базового рівня, тоді як індекс реалізованої експортної спроможності становив 84,50 %. Це зумовило підвищення коефіцієнта конверсії до 1,170, однак таке значення не слід трактувати як структурне поліпшення використання експортного потенціалу, оскільки воно значною мірою сформувалося внаслідок глибшого скорочення виробничої бази порівняно з експортом.

Часткове відновлення виробничої спроможності 2023 р. супроводжувалося зниженням коефіцієнта конверсії до 0,933, тоді як 2024 р. його підвищення до 1,078 відображало випередження експортної динаміки порівняно з виробничою. Значення 1,004 за 2025 р. свідчить про наближення співвідношення між динамікою виробничої та експортної складових до базового рівня. Виявлена мінливість коефіцієнта підтверджує, що масштаби сформованої виробничої спроможності та ступінь її реалізації на зовнішніх

ринках є взаємопов’язаними, але не тотожними характеристиками експортного потенціалу.

Водночас інвестиційна насиченість зросла від 7,30 грн капітальних інвестицій на 100 грн продукції 2021 р. до 13,98 грн 2025 р., тоді як індекс виробничої спроможності залишався на рівні 80,96 %. Таке співвідношення не дає підстав безпосередньо оцінювати ефективність інвестицій, оскільки їх віддача має часовий лаг, а частина вкладень у воєнний період спрямовується на відновлення або заміщення втрачених активів. Водночас воно посилює необхідність переходу від оцінювання масштабів фінансування до оцінювання його структурного результату – здатності інвестицій формувати додаткову спроможність, усувати критичні обмеження та забезпечувати подальшу конверсію сформованого потенціалу в реалізований.

Виявлене розходження між динамікою виробничої спроможності, інвестиційною насиченістю та зовнішньоринковою реалізацією створює підстави для переходу від ретроспективного оцінювання до сценарного моделювання. Його метою є не екстраполяція одного показника, а визначення можливих параметрів агропродовольчого експорту залежно від поєднання двох процесів – зміни виробничої спроможності та результативності її конверсії.

Для формування інерційної траєкторії середньорічний темп зміни виробничої спроможності упродовж 2023–2025 рр. визначається за формулою:

$$T_X = \left(\frac{X_{2025}}{X_{2023}} \right)^{\frac{1}{2}} - 1, \tag{3.10}$$

де: T_X – середньорічний темп зміни виробничої спроможності

X_{2023}, X_{2025} – за фактичними даними 2023–2025 рр. його значення становить – 2,40 % на рік.

Прогнозний обсяг агропродовольчого експорту визначається взаємодією прогнозної виробничої спроможності та сценарного коефіцієнта конверсії:

$$EX_t^{(s)} = EX_{2021} \times \frac{I_{CAP,t}^{(s)}}{100} \times K_{CONV,t}^{(s)} \tag{3.11}$$

де: $EX_t^{(s)}$ – прогнозний обсяг агропродовольчого експорту у році t за сценарієм s;

$I_{CAP,t}^{(s)}$ – прогнозний індекс виробничої спроможності;

$K_{CONV,t}^{(s)}$ – сценарний коефіцієнт конверсії.

Для оцінювання можливих траєкторій розвитку до 2030 р. сформовано інерційний, конверсійний і трансформаційний сценарії, відмінність між якими визначається співвідношенням динаміки виробничої спроможності та результативності її зовнішньоринкової реалізації.

Інерційний сценарій передбачає продовження середньорічної тенденції зміни виробничої спроможності, сформованої за 2023–2025 рр., тобто її скорочення на 2,40 % щорічно, за збереження коефіцієнта конверсії на рівні, близькому до 2025 р. – 1,004. Така траєкторія відображає ситуацію, за якої не відбувається суттєвого розширення виробничої бази та не формується додатковий ефект від підвищення результативності її зовнішньоринкової реалізації.

Конверсійний сценарій виходить зі стабілізації виробничої спроможності на рівні 2025 р. та поступового підвищення коефіцієнта конверсії від 1,004 до 1,078 – рівня, фактично досягнутого 2024 р. Його економічний зміст полягає у скороченні втрат між сформованою спроможністю та її зовнішньоринковою реалізацією за рахунок усунення фінансових, логістичних, регуляторних, сертифікаційних і ринкових обмежень без припущення щодо суттєвого нарощування виробничої бази.

Трансформаційний сценарій передбачає одночасний вплив на обидві складові моделі: поступове відновлення виробничої спроможності до рівня 2021 р. та підвищення коефіцієнта конверсії до 1,078 за 2030 р. Цей сценарій відповідає поєднанню інвестиційно-технологічного відновлення виробничої бази з усуненням обмежень її зовнішньоринкової реалізації, що найбільш повно відображає запропоновану функціонально-структурну побудову організаційно-економічного інструментарію.

Розраховані сценарні траєкторії показано на дод. Р.3.

Сценарні розрахунки виявляють принципово різні траєкторії реалізації експортного потенціалу. Збереження тенденцій 2023–2025 рр. за інерційним сценарієм призводить до поступового зниження агропродовольчого експорту до 20,11 млрд дол. США за 2030 р. Причиною є не погіршення коефіцієнта конверсії, який залишається практично незмінним, а поступове звуження виробничої бази, що обмежує обсяг спроможності, доступної для подальшої зовнішньоринкової реалізації.

Конверсійний сценарій змінює характер траєкторії навіть без нарощування виробничої спроможності понад рівень 2025 р. Поступове підвищення результативності її зовнішньоринкової реалізації забезпечує збільшення розрахункового обсягу експорту до 24,38 млрд дол. США за 2030 р. Для кількісного оцінювання цього ефекту різниця між конверсійним та інерційним сценаріями визначається:

$$\Delta EX_t^{CONV} = EX_t^{CONV} - EX_t^{IN} \tag{3.12}$$

За 2030 р. вона становитиме 4,27 млрд дол. США. Ця величина не характеризує гарантований приріст експорту від застосування конкретного інструменту державної підтримки, а відображає сценарну різницю, яка може бути сформована за умови стабілізації виробничої бази та підвищення коефіцієнта конверсії до заданого рівня.

Найбільша відмінність формується за трансформаційним сценарієм, де розрахунковий обсяг агропродовольчого експорту досягає 30,12 млрд дол. США за 2030 р. Порівняно з інерційною траєкторією сценарний приріст визначається:

$$\Delta EX_t^{TR} = EX_t^{TR} - EX_t^{IN} \tag{3.13}$$

і у 2030 р. становитиме 10,01 млрд дол. США. Водночас перевищення трансформаційної траєкторії над конверсійною дорівнює 5,74 млрд дол. США, що характеризує додатковий результат від поєднання підвищення конверсії з відновленням виробничої спроможності.

Сценарні результати не слід розглядати як безумовний прогноз фактичного обсягу агропродовольчого експорту 2026–2030 рр. Модель свідомо концентрується на взаємозв'язку виробничої спроможності та її конверсії й не включає окремими змінними майбутню динаміку світових цін, валютного курсу, зовнішнього попиту, торговельних режимів, воєнних ризиків та доступності логістичних маршрутів. Її призначення полягає у визначенні умовних траєкторій реалізації експортного потенціалу за різного поєднання параметрів його формування та конверсії, що відповідає завданням розробки організаційно-економічного інструментарію.

Повоєнний розвиток експортного потенціалу аграрного сектору потребує переходу від фрагментарного застосування інструментів підтримки до їх диференціації відповідно до критичного обмеження та стадії формування або реалізації експортної спроможності. Поєднання функціональної моделі «3D» зі структурною моделлю «4T» дає змогу пов'язати економічну функцію впливу з конкретним об'єктом трансформації, а сценарне моделювання підтверджує необхідність узгодженого впливу на виробничу спроможність і ступінь її зовнішньоринкової реалізації. Результативність такого інструментарію доцільно визначати здатністю сформувати додаткову спроможність, усунути бар'єри її конверсії, мобілізувати приватний капітал і забезпечити збереження структурного результату після скорочення публічної участі. Це зміщує пріоритет із фінансування окремих активів на забезпечення економічних переходів, які безпосередньо розширюють реалізований експортний потенціал.

Для реалізації запропонованого підходу доцільно запровадити «карту критичного обмеження» інвестиційно-експортного проєкту як основу визначення необхідної економічної функції та достатнього інструменту її забезпечення, застосовуючи принципи інвестиційної додатковості, незаміщення приватного капіталу й динамічної достатності підтримки. Для великих проєктів із суттєвою публічною участю пропонується використовувати «контракт трансформації», пов'язуючи підтримку з досягненням контрольованих структурних результатів, а для малих виробників – модель «спільний актив –

індивідуальний бізнес», що забезпечує доступ до спільної переробної, сертифікаційної, складської та логістичної інфраструктури за збереження господарської самостійності. Поєднання цих механізмів із технологічним оновленням, розвитком переробки, стандартизації, експортної інфраструктури та диверсифікацією способів ринкової реалізації сприятиме активізації резервної складової сформованого потенціалу, нарощуванню внутрішньої доданої вартості та спрямуванню експортного доходу на формування нової спроможності, забезпечуючи розширене відтворення експортного потенціалу аграрного сектору України.

3.3. Трансформація інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України за умов європейської інтеграції

Розвиток експортного потенціалу аграрного сектору України за умов європейської інтеграції дедалі більшою мірою визначається не лише масштабами ресурсної бази та виробництва, а й здатністю інституційного середовища забезпечувати перетворення сформованих виробничих можливостей у стабільні зовнішньоторговельні результати. Відповідність продукції вимогам зовнішніх ринків, проходження процедур офіційного контролю, доступ до сертифікації, фінансування, страхування, логістики та ринкової інформації безпосередньо впливають на те, яка частина сформованої спроможності товаровиробників фактично реалізується через експорт. За таких умов інституційне забезпечення перестає виконувати виключно регуляторну функцію та стає одним із чинників формування, активізації, захисту й відтворення експортного потенціалу.

Європейська інтеграція посилює значення такого підходу, оскільки наближення до регуляторного середовища ЄС охоплює не тільки тарифні умови торгівлі, а значно ширший комплекс вимог до безпечності продукції, простежуваності, ветеринарного й фітосанітарного контролю, екологічності виробництва, митних процедур та інформаційного обміну [138].

Конкурентоспроможність аграрної продукції дедалі більше залежить від спроможності підприємства підтвердити відповідність установленим вимогам упродовж усього виробничо-експортного ланцюга.

Водночас формальне наближення законодавства до acquis ЄС саме по собі не забезпечує реалізації експортного потенціалу. Нормативна адаптація повинна супроводжуватися організаційною спроможністю відповідальних інституцій, операційною готовністю підприємств, цифровою взаємодією інформаційних систем та фактичною можливістю проходження необхідних процедур без надмірних трансакційних витрат. Трансформацію інституційного забезпечення тому доцільно розглядати як послідовний перехід: нормативна адаптація – організаційна спроможність – операційна готовність – цифрово-процедурна взаємодія – функціональна сумісність.

Значення європейського напряму підтверджується зміною географічної структури агропродовольчого експорту. За даними Державної служби статистики України, частка ЄС збільшилася від 28,1 % 2021 р. до близько 47,5–47,7 % 2025 р., тоді як частка країн Азії скоротилася від 48,9 до близько 31,0 %. Така зміна відображає суттєву географічну переорієнтацію зовнішніх поставок, проте одночасно актуалізує необхідність недопущення надмірної концентрації експорту на одному регіональному напрямі.

ЄС за цих умов доцільно розглядати не лише як основний ринок збуту, а як регуляторну основу підвищення глобальної конкурентоспроможності. Виконання складніших вимог до безпечності, якості, простежуваності та сталості формує передумови для полегшення доступу українських товаровиробників і до інших вимогливих ринків. Європейська інтеграція тому не повинна підміняти географічну диверсифікацію: адаптація до європейських вимог підвищує якість експортної пропозиції, тоді як розширення географії поставок зменшує залежність від кон’юнктури окремого ринку.

Особливо чітко значення інституційної сумісності проявляється у торгівлі продукцією тваринного походження. Доступ до таких ринків залежить не лише від тарифних умов, а й від ветеринарних вимог, сертифікації, офіційного

контролю, простежуваності та відповідності виробничих потужностей установленим нормам. Використання цифрових систем ветеринарної та фітосанітарної взаємодії в цьому контексті має розглядатися не просто як цифровізація адміністративних процедур, а як складова фактичної доступності зовнішнього ринку.

Практичне значення такого взаємозв'язку простежується на прикладі МХП, де первинне аграрне виробництво поєднується з кормовою базою, тваринництвом, переробкою та реалізацією готової продукції. Експортна спроможність за такої моделі формується протягом усього виробничого ланцюга: характеристики кормової бази впливають на параметри тваринницької продукції, ветеринарні й технологічні процедури – на можливість її сертифікації, переробка – на рівень створюваної доданої вартості, а відповідність вимогам країни призначення – на фактичний доступ до ринку [139]. Це підтверджує необхідність інституційного супроводу ланцюга «виробництво – контроль – простежуваність – переробка – сертифікація – логістика – зовнішній ринок».

Саме тут виникає необхідність розмежовувати формальне відкриття ринку та його фактичне господарське освоєння. Пропонується виділяти чотири послідовні стани: формально відкритий – операційно доступний – економічно активований – стабільно освоєний ринок. Економічно активованим доцільно вважати ринок, на якому після усунення інституційного бар'єра відбулися реальні комерційні поставки та сформувалася можливість їх регулярного продовження. Це дозволяє оцінювати результат інституційної роботи не кількістю погоджених процедур, а фактичною господарською активністю підприємств.

Подібної зміни потребує митне та інформаційне забезпечення. Інтеграція до європейських транзитних і митних механізмів створює можливості для спрощення зовнішньоторговельних операцій, проте економічний ефект залежить від того, наскільки відповідні інструменти доступні підприємствам різного масштабу. Великі експортери можуть утримувати спеціалізовані

підрозділи зовнішньоекономічної діяльності, тоді як для малого товаровиробника витрати на підготовку документації, підтвердження відповідності та пошук необхідної інформації можуть стати самостійним бар'єром входження на зовнішній ринок.

Для зменшення такого розриву пропонується розвиток «Єдиного вікна агроекспортера» як цифрової траєкторії супроводу підприємства від визначення його експортної готовності до фактичного виходу на цільовий ринок. Система має поєднувати інформацію про вимоги країни призначення, сертифікацію, ветеринарні й фітосанітарні процедури, митні документи, фінансові та страхові інструменти, логістичні можливості й доступні програми підтримки.

Не менш значущою є логістична спроможність. Повномасштабна війна продемонструвала, що наявність конкурентоспроможної продукції та зовнішнього попиту не забезпечує реалізації експортного потенціалу за порушення каналів її фізичного переміщення. Блокування традиційних морських маршрутів спричинило переорієнтацію аграрних вантажів на залізничні, автомобільні та дунайські напрями, тоді як подальше відновлення чорноморських перевезень повернуло морській логістиці провідне значення.

Реальним проявом адаптації стала діяльність ТОВ СП «НІБУЛОН», господарська модель якого поєднує роботу із сільськогосподарською продукцією, елеваторну інфраструктуру та транспортно-логістичну складову [140]. Порушення традиційних маршрутів зумовило необхідність використання альтернативних напрямів, зокрема дунайського. Такий досвід показує, що сформований виробничо-торговельний потенціал може залишатися частково резервним, якщо підприємство не має економічно прийнятного каналу його фізичної реалізації.

Відновлення морських поставок не повинно спричиняти втрату сформованих альтернативних можливостей. Дунайські потужності, сухопутні переходи та мультимодальні маршрути доцільно зберігати як елементи інституційної резильєнтності експортної системи. Їх функція полягає не у постійному дублюванні економічно ефективнішого маршруту, а в забезпеченні

можливості швидкого перерозподілу вантажопотоків за виникнення нового зовнішнього шоку.

Логістична доступність водночас не усуває виробничих обмежень. За використаними у дослідженні результатами опитування FAO, 86 % аграрних підприємств серед проблем називали високі виробничі витрати, 81,0 % – перебої з електропостачанням, 69,6 % – дефіцит робочої сили [141]. Для рослинництва додаткового значення набували забезпеченість добривами, насінням і пальним, для тваринництва – ветеринарними препаратами, кормами та обладнанням. Це свідчить, що формальна доступність ринку не забезпечує реалізації потенціалу за недостатньої виробничої готовності самого товаровиробника.

Зазначені взаємозв'язки формують комплекс інституційних суперечностей, систематизованих у дод. Р.4.

Наведені в дод. Р.4 суперечності свідчать, що обмеження реалізації експортного потенціалу виникають не стільки через відсутність окремих інституцій, скільки внаслідок розривів між їх функціями та етапами виробничо-експортного процесу. Сільськогосподарське підприємство одночасно взаємодіє з органами аграрної політики, митними та ветеринарними службами, банками, страховими установами, логістичними операторами та структурами підтримки експорту, проте результат кожної такої взаємодії залежить від узгодженості з наступною ланкою. Отримання сертифіката не забезпечує експорту без доступної логістики, відкриття ринку не створює поставок за недостатньої виробничої готовності, а фінансування контракту втрачає результативність за неможливості виконати регуляторні вимоги країни призначення. Внаслідок цього локальна результативність окремої інституції ще не означає результативності інституційного забезпечення експортного потенціалу загалом.

Саме взаємозалежність виявлених суперечностей змінює підхід до їх усунення. Послідовне вирішення кожної проблеми окремо може лише переміщувати бар'єр з однієї ланки виробничо-експортного ланцюга до іншої, не забезпечуючи переходу резервної експортної спроможності у фактично

реалізований результат. Тому об’єктом трансформації має бути не окрема процедура чи установа, а система взаємодії інституцій, у межах якої регуляторні, інформаційні, фінансові, логістичні та ринкові інструменти узгоджуються з характером конкретного обмеження.

Це дає підстави відмовитися від орієнтації на створення нової централізованої інституційної надбудови. Доцільнішою є мережева модель інституційного забезпечення, за якої зберігається функціональна спеціалізація чинних установ, але забезпечуються наскрізний обмін інформацією, розподіл відповідальності, визначення строків реагування та механізм вирішення міжвідомчих проблем. За такої побудови підприємство не повинно самостійно компенсувати неузгодженість державних і ринкових інституцій, а інституційна система має супроводжувати його рух від формування експортної готовності до фактичної реалізації продукції на зовнішньому ринку.

Виявлені в дод. Р.4 суперечності в запропонованій конструкції виступають вхідними сигналами трансформації: характер бар’єра визначає необхідну інституційну реакцію, відповідна реакція – набір інструментів, а результат їх застосування має проявлятися у зміні експортної спроможності. У такий спосіб формується причинний ланцюг «інституційна суперечність – напрям трансформації – інструмент впливу – усунення бар’єра – зміна стану експортного потенціалу». Саме цей взаємозв’язок покладено в основу концептуальної моделі, показаної на дод. Р.5.

Представлена модель відображає перехід від реагування на окремі проблеми експортної діяльності до системного управління умовами формування та реалізації експортного потенціалу. Її принципова відмінність полягає в тому, що вихідною точкою інституційного впливу виступає не конкретний інструмент державної підтримки, а характер обмеження, яке перешкоджає використанню наявної або формуванню перспективної експортної спроможності. Це дозволяє вибудовувати причинну послідовність «виклик – інституційна реакція – відповідний інструмент – зміна експортної спроможності – економічний результат» та уникати ситуації, коли підтримка

застосовується без чіткого зв'язку з бар'єром, що фактично стримує підприємство.

Практика українських аграрних підприємств підтверджує таку взаємозалежність. Досвід ТОВ СП «НІБУЛОН» показує, що порушення логістичного каналу здатне обмежити реалізацію вже сформованої виробничо-торговельної спроможності. Для підприємств тваринницького профілю, зокрема МХП, більшого значення набуває узгодженість виробництва, ветеринарного контролю, простежуваності, сертифікації та ринкового доступу [142]. Різний характер цих обмежень підтверджує, що універсальний набір заходів підтримки не може забезпечувати однаковий результат для підприємств із різною структурою експортної спроможності.

Це зумовлює необхідність переходу від інструментально орієнтованого до проблемно орієнтованого інституційного управління. За першого підходу результативність переважно характеризується кількістю програм, обсягами фінансування, чисельністю отримувачів підтримки або кількістю виконаних процедур. За другого вихідним критерієм стає зміна економічного стану суб'єкта господарювання: усунення конкретного бар'єра, підвищення експортної готовності, здійснення першої поставки, освоєння нового ринку, збільшення частки переробленої продукції або відновлення поставок після зовнішнього шоку.

Подібна динамічність властива й зовнішньому середовищу. Ринок, який за певних умов є економічно доступним, унаслідок зміни регуляторних вимог, транспортних маршрутів, вартості фінансування або страхових ризиків може втрачати частину своєї привабливості для окремої групи товаровиробників. Зміна валютного курсу чи світових цін також здатна впливати на економічну доцільність поставок без формальної зміни режиму доступу до ринку. Інституційне забезпечення тому має реагувати не тільки на факт появи нового бар'єра, а й на зміну сили його впливу на різні категорії підприємств.

Інституційна трансформація внаслідок цього повинна супроводжуватися оцінюванням не лише ступеня нормативного наближення до ЄС, а й

економічної доступності регуляторних вимог для різних груп товаровиробників. Якщо формальне виконання нової вимоги потребує витрат, які мале або середнє підприємство не здатне компенсувати очікуваним експортним доходом, виникає ризик фактичного звуження кола потенційних експортерів. Відповіддю має бути не послаблення вимог до якості чи безпечності, а розвиток лабораторної, консультаційної, цифрової та фінансової інфраструктури спільного доступу.

Необхідність диференційованого реагування посилюється структурною неоднорідністю аграрного сектору. Для зерновиробника критичними можуть бути пропускна спроможність транспортного маршруту, вартість перевалки, доступ до елеваторних потужностей і можливість формування однорідної товарної партії; для виробника продукції тваринного походження – ветеринарні процедури, простежуваність і допуск виробничих потужностей; для підприємства, орієнтованого на переробку, – енергозабезпечення, фінансування модернізації, сертифікація та стабільність постачання сировини.

Врахування цих відмінностей дозволяє уточнити зміст зворотного зв’язку, передбаченого на дод. Р.5. Він має забезпечувати не лише фіксацію досягнутого експортного результату, а порівняння характеру початкового бар’єра – застосованого інструменту – фактичної зміни експортної спроможності. Якщо після інституційного втручання початковий бар’єр зберігається або переміщується на наступну ланку виробничо-експортного ланцюга, набір інструментів повинен коригуватися. Зворотний зв’язок за такого підходу стає механізмом постійного налаштування інституційного забезпечення відповідно до економічного результату.

Результативність запропонованої моделі значною мірою залежить від своєчасності інформації. Запізніле виявлення зміни регуляторних умов, погіршення логістичної доступності, підвищення фінансових ризиків або зміни попиту скорочує можливості превентивної адаптації підприємств та відповідальних інституцій. Інформаційно-аналітична функція тому повинна бути інтегрована безпосередньо в механізм інституційного забезпечення та

забезпечувати не лише нагромадження статистичних даних, а раннє виявлення відхилень і визначення можливих економічних наслідків.

Моніторинг при цьому не повинен перетворюватися на додатковий статистичний контур, відірваний від управлінських рішень. Його економічне призначення полягає у формуванні сигналу для інституційної реакції. Погіршення логістичних параметрів має спричиняти оцінювання альтернативних маршрутів; зміна вимог цільового ринку – інформаційний, сертифікаційний і консультаційний супровід; підвищення фінансових ризиків – коригування страхових та гарантійних інструментів; посилення географічної концентрації експорту – активізацію заходів ринкової диверсифікації.

Водночас сам факт зміни показника не повинен автоматично спричиняти державне втручання. Необхідною проміжною ланкою є оцінювання масштабу потенційного економічного ефекту, кількості підприємств, яких стосується відповідна зміна, тривалості її впливу та можливості самостійної ринкової адаптації. Такий підхід дозволяє спрямовувати інституційні ресурси передусім на ті обмеження, які мають системний характер і здатні істотно скорочувати реалізовану частину експортного потенціалу.

Система моніторингу повинна також забезпечувати взаємозв’язок макро- і мікрорівнів. Зміна загального обсягу аграрного експорту або його географічної структури відображає кінцевий результат сукупності процесів, але не пояснює причини відхилень на рівні підприємств. Поєднання макроекономічних показників із інформацією про сертифікаційні, фінансові, логістичні та виробничі обмеження дозволяє простежувати ланцюг «зміна зовнішнього середовища – бар’єр для підприємства – зміна експортної поведінки – сукупний зовнішньоторговельний результат».

Це особливо важливо для розмежування короткострокових коливань і структурних змін. Тимчасове скорочення експорту через порушення окремого маршруту потребує одного набору інструментів, тоді як стійка втрата конкурентної позиції внаслідок зміни вимог ринку або технологічного відставання – іншого. Моніторинг має забезпечувати можливість такого

розмежування, оскільки від нього залежить вибір між стабілізаційною підтримкою та інструментами структурної трансформації.

З огляду на це систему моніторингу доцільно формувати за взаємопов'язаними ринково-конкурентним, регуляторно-інституційним, торговельним, логістичним, фінансовим і ризиковим напрямами. Їх комплексне оцінювання дозволяє не лише характеризувати поточний стан зовнішнього середовища, а визначати, через яку ланку його зміна впливатиме на виробничо-експортну спроможність підприємств та який інституційний інструмент може бути застосований у відповідь. Відповідну систему показників наведено в дод. С.1.

Система моніторингу формує інформаційну основу для диференційованого інституційного реагування. Її використання дозволяє пов'язати зміни зовнішнього середовища з конкретними обмеженнями діяльності товаровиробників і визначати, які з них потребують регуляторного, фінансового, логістичного, інформаційного або організаційного втручання. Практичного значення моніторинг набуває за умови трансформації отриманих сигналів у відповідні управлінські рішення та подальшого оцінювання їх впливу на експортну спроможність підприємств.

Такий підхід переводить систему інституційного забезпечення від переважно реактивного до адаптивного характеру, за якого зміна умов реалізації експорту виявляється до формування критичного розриву між виробничою та експортною спроможністю. Проте своєчасне реагування на зовнішні ризики вирішує переважно завдання збереження сформованого потенціалу, тоді як його довгостроковий розвиток потребує зміни структурних характеристик самої експортної пропозиції.

Збереження значної ролі зернових забезпечує валютні надходження, але підвищує залежність експортних результатів від урожайності, світових цін та вартості масової логістики. Вартість експорту зернових скоротилася від 12,34 млрд дол. США 2021 р. до 7,27 млрд дол. 2025 р., що демонструє вразливість сировинної спеціалізації до сукупності зовнішніх шоків [143].

Це не передбачає адміністративного обмеження сировинного експорту. Перспективнішим є створення економічних передумов, за яких частина аграрної сировини залучається до внутрішньої переробки з подальшим експортом продукції наступних стадій переділу. Кількісне розширення експорту має доповнюватися структурним розширенням, пов'язаним із поглибленням переробки, збільшенням внутрішньої доданої вартості, освоєнням нових товарних сегментів і ринків.

Відповідний напрям простежується в діяльності Kernel, де поєднуються сільськогосподарське виробництво, зберігання, переробка олійних культур та експортна інфраструктура. Можливість реалізації продукції на різних стадіях товарного ланцюга зменшує залежність від одного сегмента та створює умови для формування більшої доданої вартості порівняно з виключно сировинною моделлю.

Подібне значення має досвід «Астарти-Київ», де первинне аграрне виробництво поєднується з переробними напрямами та цифровими інструментами управління [144]. Для розвитку експортного потенціалу важливим є взаємозв'язок виробництва, переробки, контролю характеристик продукції та інформаційної простежуваності. Це дає підстави орієнтувати інституційні стимули не на підтримку конкретного виду сировини, а на розвиток функцій, здатних забезпечити структурну трансформацію експортної пропозиції.

Важливою передумовою такого переходу стає інтегроване інформаційне середовище. Державний аграрний реєстр формує основу цифрової взаємодії товаровиробника з державою, проте подальший розвиток потребує його взаємозв'язку з іншими інформаційними системами та механізмами адміністрування аграрної політики.

Доцільним принципом такої взаємодії є «один показник – одне первинне джерело – багаторазове використання». Дані, уже подані підприємством до однієї державної системи, не повинні повторно запитуватися іншими установами за наявності правових і технічних можливостей інформаційного

обміну. Це скорочує адміністративне навантаження та формує інформаційну основу для комплексного визначення експортної готовності товаровиробника. Складові відповідного інформаційного профілю систематизовано в дод. С.2.

Запропонований профіль дозволяє перейти від фрагментарного нагромадження інформації до визначення конкретних причин нереалізованості експортної спроможності підприємства. Поєднання ресурсно-виробничих, регуляторних, якісних, ринкових, логістичних, фінансових і ризикових характеристик дає змогу встановити, чи обмеження пов’язане з параметрами виробництва, невідповідністю вимогам цільового ринку або недостатнім доступом до необхідної інфраструктури. Це створює інформаційну основу для диференціації інструментів підтримки.

Практичне значення системного нагромадження та використання виробничої інформації простежується на прикладі «Астарти-Київ», де цифрові інструменти поєднуються з виробничими та переробними процесами [145]. Великі інтегровані підприємства мають можливість створювати відповідні інформаційні системи власними ресурсами, тоді як для малих і середніх товаровиробників аналогічні функції мають ставати доступними через державну цифрову інфраструктуру та спільні сервіси.

Формування інформаційного профілю експортної готовності водночас не може бути ізольованим від адаптації системи державного управління аграрним сектором до принципів САР ЄС. Подальша інтеграція потребує функціонального взаємозв’язку ДАР з IACS, LPIS, AMS та FSDN, що забезпечуватиме зіставність даних, контроль використання підтримки та оцінювання отриманих економічних результатів. Напрями такого переходу систематизовано в дод. С.3.

Матриця показує, що адаптація до САР ЄС повинна відбуватися одночасно на організаційному, інформаційному та контрольному рівнях. Розвиток платіжної агенції без належної взаємодії з IACS і LPIS не забезпечуватиме повноцінного адміністрування підтримки; інтеграція AMS без достовірної просторової інформації обмежуватиме можливості моніторингу;

розширення функцій ДАР без міжсистемного обміну зберігатиме повторне подання однакових даних. Результативність адаптації тому визначатиметься не кількістю створених інституційних елементів, а їх здатністю функціонувати як взаємопов'язана система.

Звідси випливає, що наступним етапом трансформації має бути перехід від структурної наявності інституційних елементів до їх функціональної сумісності. Йдеться про здатність національних органів та інформаційних систем забезпечувати безперервний рух інформації й управлінських рішень: від ідентифікації товаровиробника та земельних ресурсів до контролю дотримання встановлених вимог, надання підтримки, оцінювання її результативності та визначення впливу на виробничу й експортну спроможність. За відсутності такого зв'язку цифровізація окремих процедур не усуває інституційну фрагментарність, а лише переводить її в електронну форму.

Це положення особливо важливе з огляду на те, що адаптація до CAP безпосередньо не охоплює всього комплексу інструментів зовнішньоекономічної діяльності. IACS, LPIS, AMS, ДАР та інші елементи створюють інформаційно-адміністративну основу функціонування аграрного сектору, проте перетворення виробничої спроможності в експортний результат додатково потребує санітарного й фітосанітарного контролю, митного супроводу, фінансування, страхування, логістики, торговельного просування та зворотного зв'язку з бізнесом. Відповідно матриця адаптації до CAP повинна бути продовжена функціональним розподілом відповідальності у сфері розвитку експортного потенціалу.

За такого підходу кожна інституція розглядається не ізольовано, а через її місце у виробничо-експортному ланцюгу та внесок у подолання конкретного бар'єра. Стратегічне регулювання формує загальні орієнтири; органи аграрної політики та європейської інтеграції забезпечують нормативну й організаційну адаптацію; ветеринарні та фітосанітарні органи – відповідність продукції вимогам ринку; митні структури – процедурну доступність зовнішньої торгівлі; банки, фонди та ЕКА – фінансову спроможність виконання контракту;

структури торговельного просування – інформацію про ринки й потенційних покупців. Відсутність або недостатня результативність однієї з цих функцій здатна обмежувати результат усієї системи.

Тому завершальним елементом інституційної побудови має стати не створення додаткової установи, а чітке закріплення функцій, каналів взаємодії та відповідальності між уже наявними учасниками. Це дозволяє перевести сформовані в дод. С.3 напрями адаптації з рівня організаційно-інформаційних змін до рівня практичного супроводу експортної діяльності. Відповідний функціональний розподіл інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору наведено в дод. С.4.

Такий розподіл дозволяє зберегти професійну спеціалізацію окремих інституцій та одночасно зменшити фрагментарність їх взаємодії. Координаційний протокол має забезпечувати рух інформації між установами відповідно до потреб конкретного підприємства, тоді як «Єдине вікно агроекспортера» формуватиме для товаровиробника єдину точку доступу до відповідних сервісів. У результаті організаційна структура інституційного забезпечення набуває мережевого характеру, за якого ефективність визначається не розширенням повноважень окремої установи, а узгодженістю виконання взаємодоповнювальних функцій.

Для малих і середніх підприємств особливого значення набувають витрати початкової адаптації до вимог зовнішнього ринку. Сертифікація, лабораторні дослідження, аудит, упровадження простежуваності, підготовка документації та персоналу можуть бути економічно виправданими після формування регулярного експорту, але залишатися надмірними на етапі першого виходу на ринок. Для зменшення цього бар’єра пропонується «ваучер європейської адаптації», спрямований на співфінансування таких початкових витрат.

Його використання доцільно пов’язувати з конкретною експортною траєкторією підприємства. Результатом має бути проходження визначеної процедури відповідності, отримання необхідної сертифікації, підготовка

продукції до вимог покупця або здійснення першої комерційної поставки. Такий підхід дозволить спрямовувати підтримку на формування фактичної експортної спроможності, а не на компенсацію витрат без подальшого економічного результату.

Проблема масштабу потребує окремого інституційного рішення. Досвід ІМК та «Контінентал Фармерз Груп» демонструє значення можливості формувати стандартизовані товарні партії, забезпечувати їх зберігання та організовувати товарні потоки. Мале господарство об’єктивно не може відтворити весь комплекс таких функцій усередині власної організаційної структури [146].

Позитивний досвід великих інтегрованих підприємств при цьому не слід трактувати як аргумент на користь подальшої концентрації аграрного виробництва. Його значення полягає у визначенні критичних функцій, доступ до яких для малих і середніх товаровиробників може забезпечуватися через кооперацію, виробничо-експортні кластери, елеваторну й логістичну інфраструктуру спільного користування, лабораторні центри та професійних експортерів. У такій моделі господарство зберігає економічну самостійність, але отримує доступ до сортування, зберігання, сертифікації, консолідації партій і зовнішньої логістики.

Поряд із масштабом і регуляторною готовністю суттєвим обмеженням залишається фінансування. Воєнні ризики збільшують вартість кредитних ресурсів, страхування та оборотного капіталу, через що підприємство може мати конкурентоспроможний товар і покупця, але не мати достатнього фінансового ресурсу для виконання контракту. Так, обсяг підтриманого Експортно-кредитним агентством експорту збільшився від 7,53 млрд грн 2024 р. до 10,43 млрд грн 2025 р.; підтримано 106 експортних операцій, а на 1 грн страхової відповідальності припадало 7,36 грн підтриманого експорту [147].

Проте сам обсяг підтриманого експорту не характеризує його структурного ефекту. Пропонується розмежовувати підтримані операції на стабілізуючі, що забезпечують збереження чинних поставок; диверсифікаційні,

пов’язані з новим ринком або покупцем; трансформаційні, які забезпечують експорт продукції з вищою доданою вартістю або формування нової експортної спроможності. Це дозволить пов’язати фінансову підтримку не тільки з обсягом експорту, а й зі зміною його якісної структури.

Організаційним продовженням такого підходу може стати «експортний фінансовий маршрут»: діагностика потреби – визначення виду фінансування – вибір інструменту – взаємодія з банком, фондом, ЕКА або міжнародною фінансовою установою – передача необхідних даних – фінансування – виконання експортного контракту. Його призначення полягає у поєднанні розрізнених фінансових можливостей у зрозумілу для підприємства послідовність дій.

Комплексність розглянутих ризиків зумовлює необхідність формування інституційної резильєнтності – здатності системи зберігати критичні функції, адаптувати процедури, використовувати альтернативні механізми та відновлювати повноцінну роботу після зовнішнього шоку. Досвід аграрних експортерів у період порушення традиційної морської логістики підтверджує, що така властивість залежить не лише від ресурсів підприємства, а й від наявності альтернативної транспортної, фінансової, страхової та регуляторної інфраструктури.

Післявоєнна модернізація створює можливість поширити цей принцип на інвестиційні рішення. Просте відновлення довоєнних потужностей може одночасно відтворити попередні структурні вразливості, тому пропонується принцип «відбудовувати з експортною додатковістю». Публічна підтримка інвестиційного проєкту має забезпечувати не лише повернення втраченої виробничої спроможності, а створення додаткової можливості для переробки, диверсифікації, підвищення якості, енергоефективності або доступу до нового зовнішнього ринку.

Досвід «НІБУЛОНу» в цьому контексті акцентує необхідність диверсифікації логістики; «Астарти-Київ» та Kernel – поєднання виробництва з переробкою й технологічним оновленням; МХП – цілісність виробничо-

переробного ланцюга, простежуваність і відповідність вимогам регульованих ринків. Результат інвестиційного проєкту тому доцільно оцінювати не тільки за відновленими фізичними потужностями, а за зміною експортної спроможності підприємства.

Інституційну додатковість пропонується визначати як частину економічного результату, яка не виникла б або була б істотно меншою без відповідного інституційного втручання. Її проявом може бути вихід підприємства на новий ринок після співфінансування сертифікації, виконання експортного контракту завдяки страхуванню ризику, створення переробної потужності із залученням змішаного фінансування або збереження поставок завдяки альтернативному логістичному маршруту.

У зв’язку з цим пропонується бар’єрно орієнтована модель інституційної підтримки, за якої інструмент визначається причиною нереалізованості експортної спроможності. За логістичного обмеження пріоритетом стає доступ до альтернативної інфраструктури; за сертифікаційного – лабораторний і консультаційний супровід; за фінансового – кредитування, гарантування та страхування; за недостатнього масштабу товарної партії – кооперація й консолідація; за структурного обмеження – інвестиції у переробку та продукцію з вищою доданою вартістю.

Взаємодія зазначених інструментів формує механізм інституційної конверсії експортного потенціалу аграрного сектору України, показаний у дод. С. 5.

Інституційна конверсія характеризує перехід нереалізованих складових експортного потенціалу до фактичної господарської реалізації через формування необхідних передумов та усунення регуляторних, фінансових, інформаційних, сертифікаційних і логістичних бар’єрів. Її послідовність можна визначити як «перспективний потенціал – формування передумов – резервний потенціал – усунення інституційних бар’єрів – реалізований потенціал – відтворення сформованого потенціалу».

Перспективний потенціал не є безпосереднім резервом експорту, оскільки потребує попереднього формування виробничих, технологічних та інституційних передумов. Після їх створення він набуває ознак резервної складової, а усунення відповідних бар'єрів забезпечує її перехід у реалізований потенціал.

Запропонований механізм дозволяє уточнити функціональне призначення інституційного забезпечення. Формуюча функція спрямована на створення передумов переходу перспективного потенціалу до резервної складової; активізуюча – на усунення бар'єрів реалізації вже сформованих можливостей; захисна – на збереження критичних функцій експортної системи під впливом зовнішніх шоків; відтворювальна – на спрямування частини отриманого економічного результату у технологічне оновлення, переробку, інфраструктуру та розширення майбутньої експортної спроможності.

Взаємозв'язок цих функцій має циклічний характер. Реалізація резервної складової формує експортний дохід, частина якого може бути реінвестована в модернізацію виробництва, переробку, логістику та освоєння нових ринків. У результаті поточна реалізація потенціалу стає джерелом його подальшого відтворення, а інституційне забезпечення переходить від підтримки окремої експортної операції до формування довгострокової здатності аграрного сектору підтримувати та структурно оновлювати зовнішньоторговельну діяльність.

Кількісне оцінювання сформованих передумов та результативності їх реалізації потребує доповнення запропонованого механізму економіко-математичною моделлю, що дає змогу визначити взаємозв'язок ключових складових експортного потенціалу та сформувати сценарії його реалізації до 2030 р.

Кількісне обґрунтування трансформації інституційного забезпечення передбачає оцінювання взаємозв'язку ресурсних, виробничих, інвестиційних і структурних параметрів аграрного сектору з результативністю експорту. Для цього запропоновано економіко-математичну модель, що поєднує часткові та інтегральні показники з багатосценарним прогнозуванням до 2030 р. та

ґрунтується на статистичних даних за 2021–2025 рр., які відображають довоєнний стан, воєнні порушення й подальшу адаптацію аграрного сектору за умов інтеграції з ЄС. Початковим результативним показником моделі визначено експортну віддачу земельної ресурсної бази – вартість агропродовольчого експорту в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь:

$$EHA_t = \frac{E_t}{S_t} \times 1000, \tag{3.14}$$

де EHA_t – агропродовольчий експорт з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, дол. США/га; E_t – вартість агропродовольчого експорту у році *t*, млн дол. США; S_t – площа сільськогосподарських угідь, тис. га; 1000 – коефіцієнт приведення одиниць вимірювання.

Результати розрахунку наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Динаміка експортної віддачі земельної ресурсної бази аграрного сектору України

Рік	Агропродовольчий експорт, млн дол. США	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	Експорт на 1 га, дол. США/га
2021	27946,7	20822,8	1342,1
2022	23614,7	18475,4	1278,2
2023	22149,2	17421,6	1271,4
2024	24841,6	17503,7	1419,2
2025	22708,2	17838,9	1273,0
2025/2021, %	81,3	85,7	94,9

Джерело: розрахунки автора.

Експортна віддача земельної ресурсної бази після зниження за 2022–2023 рр. зросла до 1419,2 дол. США/га 2024 р., однак 2025 р. скоротилася до 1273,0 дол. США/га, або 94,9 % рівня 2021 р. Її мінливість свідчить про вплив виробничих, інвестиційних, структурних, логістичних та інституційних чинників, серед яких важливе місце належить інвестиційному забезпеченню. Для оцінювання його динаміки використано показник капітальних інвестицій з розрахунку на одиницю земельної ресурсної бази:

$$INVHA_t = \frac{INV_t}{S_t} \tag{3.15}$$

де: $INVHA_t$ – капітальні інвестиції з розрахунку на 1 га; INV_t – обсяг капітальних інвестицій в аграрний сектор у році t; S_t – площа сільськогосподарських угідь.

Результати розрахунків систематизовано в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Динаміка інвестиційної забезпеченості земельної ресурсної бази аграрного сектору України

Рік	Інвестиційна забезпеченість, INVHA	Темп зміни до попереднього року, %
2021	3,27	–
2022	2,69	–17,7
2023	3,66	+36,1
2024	4,52	+23,5
2025	5,91	+30,8
2025/2021, %	180,7	+80,7

Джерело: розрахунки автора.

Після скорочення 2022 р. інвестиційна забезпеченість за 2023–2025 рр. відновлювалася й 2025 р. перевищила рівень 2021 р. на 80,7 %, проте її зростання не забезпечило пропорційного підвищення експортної віддачі, що актуалізує спрямування інвестицій на технологічне оновлення, переробку, зберігання, енергетичну стійкість, сертифікацію та логістику. Для комплексного оцінювання реалізації експортного потенціалу модель доповнено показниками його виробничої, інвестиційної, ринкової та структурної складових: продуктивністю праці (PT), інвестиційною забезпеченістю (INVHA), часткою ЄС в агропродовольчому експорті (EU) та часткою продукції з вищим ступенем переробки (PER) (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Вихідні показники оцінювання інституційно-економічної спроможності реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Рік	Продуктивність праці, PTPT	INVHA	Частка ЄС, EUEU, %	Частка переробленої продукції, PER, %
2021	1967,2	3,27	28,14	13,56
2022	1682,7	2,69	55,45	10,58
2023	2112,0	3,66	56,98	14,77
2024	1885,7	4,52	52,24	15,12
2025	2010,2	5,91	47,69	17,34

Джерело: розрахунки автора.

Відібрані показники відображають різні сторони формування та реалізації експортного потенціалу, однак мають неоднакові одиниці вимірювання, що унеможливлює їх безпосереднє агрегування. Для приведення вихідних параметрів до порівнянного безрозмірного вигляду використано нормування методом min–max:

$$Z_{it} = \frac{X_{it} - X_i^{\min}}{X_i^{\max} - X_i^{\min}} \tag{3.16}$$

де: Z_{it} – нормоване значення i-го показника у році t; X_{it} – фактичне значення відповідного показника; $X_i^{\min}$ – його мінімальне значення за досліджуваний період; $X_i^{\max}$ – максимальне значення за досліджуваний період.

Застосування єдиного інтервалу від 0 до 1 забезпечує порівнянність показників та дозволяє оцінювати їх спільну динаміку без впливу початкової розмірності. Результати нормування наведено в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Нормовані показники інституційно-економічної спроможності реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Рік	Z_{PT}	Z_{INV}	Z_{EUZ}	ZPE_{RZ}
2021	0,66	0,18	0,00	0,44
2022	0,00	0,00	0,95	0,00
2023	1,00	0,30	1,00	0,62
2024	0,47	0,57	0,84	0,67
2025	0,76	1,00	0,68	1,00

Джерело: розрахунки автора.

Нормовані значення відображають нерівномірність динаміки складових: за 2025 р. (INVHA) та (PER) досягли максимальних рівнів, (PT) залишався нижчим за максимум 2023 р., а (EU), попри скорочення, перевищував довоєнний рівень. Різноспрямованість цих змін зумовлює необхідність їх узагальнення в інтегральному індексі інституційно-економічної спроможності реалізації експортного потенціалу (IIES)**:**

$$IIES_t = \frac{Z_{PT,t} + Z_{INV,t} + Z_{EU,t} + Z_{PER,t}}{4} \quad (3.17)$$

$$\omega_1 = \omega_2 = \omega_3 = \omega_4 = 0{,}25$$

Застосування однакових вагових коефіцієнтів мінімізує суб'єктивність оцінювання, а складові індексу *(IIES)* послідовно характеризують ключові передумови реалізації експортного потенціалу: *(PT)* – виробничу результативність, *(INVHA)* – інвестиційну забезпеченість, *(EU)* – ринкову інтеграцію з ЄС, *(PER)* – структурне зміщення експорту в напрямі продукції вищого ступеня переробки. Результати їх інтегрування наведено в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Динаміка інтегрального індексу інституційно-економічної спроможності реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Рік	Z_{PTZ}	Z_{INVZ}	Z_{EUZ}	Z_{PERZ}	*IIES*
2021	0,66	0,18	0,00	0,44	0,32
2022	0,00	0,00	0,95	0,00	0,24
2023	1,00	0,30	1,00	0,62	0,73
2024	0,47	0,57	0,84	0,67	0,64
2025	0,76	1,00	0,68	1,00	0,86

Джерело: розрахунки автора.

Динаміка IIES відображає різке погіршення сукупних передумов реалізації експортного потенціалу 2022 р., коли індекс знизився до 0,24, та їх подальше відновлення. Підвищення показника до 0,73 за 2023 р., його певне зниження 2024 р. і подальше зростання до 0,86 за 2025 р. свідчать про поступове посилення сукупної виробничої, інвестиційної, ринкової та структурної спроможності аграрного сектору. Водночас IIES доцільно трактувати саме як індикатор сформованих передумов, а не як безпосередню характеристику фактично реалізованого експорту.

Таке розмежування має принципове значення для оцінювання експортного потенціалу. Наявність ресурсів, інвестицій, виробничої спроможності та доступу до зовнішніх ринків формує можливості експорту, однак частина цих можливостей може залишатися нереалізованою через логістичні, інституційні, регуляторні, фінансові або ринкові обмеження.

Відповідно сформований експортний потенціал доцільно представити як сукупність реалізованої та резервної складових:

$$EP_t^{form} = EP_t^{real} + EP_t^{res} \tag{3.18}$$

де: EP_t^{form} – сформований експортний потенціал; EP_t^{real} – реалізований експортний потенціал; EP_t^{res} – резервний експортний потенціал.

Співвідношення між сформованою та фактично реалізованою частинами потенціалу може бути виражене коефіцієнтом його реалізації:

$$KIC_t = \frac{EP_t^{real}}{EP_t^{form}} = \frac{EP_t^{real}}{EP_t^{real} + EP_t^{res}} \tag{3.19}$$

Наближення KIC_t до одиниці характеризує скорочення розриву між сформованим і реалізованим експортним потенціалом, тоді як нижчі значення відображають наявність резерву, який не трансформується у фактичний зовнішньоторговельний результат. Безпосередній числовий розрахунок KIC_t у межах запропонованої моделі не здійснюється, оскільки офіційна статистика не містить окремої вартісної оцінки резервного експортного потенціалу. Використання умовно визначеного резерву без достатньої інформаційної основи могло б спричинити штучне завищення або заниження рівня реалізації потенціалу.

Зіставлення динаміки інтегрального індексу та експортної віддачі підтверджує доцільність такого розмежування. За 2025 р. IIES досяг найвищого значення за досліджуваний період – 0,86, тоді як експортна віддача становила 1273,0 дол. США/га проти 1419,2 дол. США/га 2024 р. Отже, посилення сукупних передумов реалізації експортного потенціалу не супроводжувалося відповідним зростанням кінцевого результативного показника.

Водночас воєнні ризики, зміни логістики, структури експорту та темпів інвестиційної й інституційної адаптації зумовлюють альтернативність подальшого розвитку. Тому завершальним етапом моделі визначено багатосценарний прогноз експортної віддачі до 2030 р.

Базовим прийнято фактичне значення експортної віддачі 2025 р., а прогнозну траєкторію визначено за формулою:

$$EHA_{t+1}^{(s)} = EHA_t^{(s)}(1+r_s) \tag{3.20}$$

де: $EHA_t^{(s)}$ – прогнозна експортна віддача у році t за сценарієм s, дол. США/га; EHA_{2025} – базове значення експортної віддачі 2025 р.; r_s – середньорічний темп зміни показника за відповідним сценарієм; t – прогнозний рік.

Сценарний прогноз передбачає три траєкторії: інерційну – збереження наявних обмежень і зниження експортної віддачі на 1,3 % щорічно; адаптаційну – поступове відновлення та адаптацію до вимог ЄС із приростом 1,5 %; трансформаційну – інвестиційне оновлення, розвиток переробки, диверсифікацію експорту та поглиблення інтеграції з ЄС із приростом 3,0 %. Результати прогнозування до 2030 р. показано на дод Т.1.

Прогнозні розрахунки засвідчують розходження траєкторій розвитку експортного потенціалу. За інерційного сценарію експортна віддача знижується від 1273,0 дол. США/га 2025 р. до 1192,4 дол. США/га 2030 р., за адаптаційного – зростає до 1371,4 дол. США/га, а за трансформаційного – до 1475,8 дол. США/га. Відмінності між сценаріями відображають залежність результативності використання ресурсної бази від інтенсивності виробничих, інвестиційних, структурних та інституційних перетворень.

Сценарні значення доцільно розглядати як кількісні орієнтири, а не як точковий прогноз, оскільки їх досягнення залежатиме від інтенсивності структурних та інституційних змін. Прогнозування до 2030 р. завершує модель визначенням альтернативних параметрів реалізації експортного потенціалу та підтверджує необхідність узгодження інвестиційного оновлення, розвитку переробки й європейської інтеграції для підвищення експортної результативності аграрного сектору України.

Трансформацію інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору пропонується визначати як цілеспрямовану зміну

взаємодії державних, ринкових та інформаційних інститутів, спрямовану на формування необхідних передумов, усунення бар'єрів і забезпечення послідовного переходу перспективних та резервних експортних спроможностей у фактично реалізований економічний результат із подальшим відтворенням сформованого потенціалу.

Стратегічним результатом трансформації має стати формування такого інституційного середовища, за якого збереження конкурентних позицій України на світових ринках аграрної сировини поєднуватиметься з розширенням експорту продукції глибшої переробки та підвищенням внутрішньої доданої вартості. Реінвестування частини експортних доходів у технологічне оновлення, переробку, цифровізацію та інфраструктуру сприятиме розширенню сформованої, резервної й перспективної складових експортного потенціалу, тоді як диверсифікована логістика, фінансово-страхові механізми та функціонально сумісне регуляторне середовище забезпечуватимуть його стійкість до зовнішніх шоків.

У цьому контексті трансформація інституційного забезпечення має забезпечувати не формальне виконання інтеграційних вимог, а підвищення здатності аграрних підприємств формувати конкурентоспроможну продукцію, перетворювати виробничі можливості на реальні експортні поставки, розширювати переробку, диверсифікувати товарну й географічну структуру експорту та зберігати функціональність виробничо-експортних ланцюгів за зовнішніх шоків. Поєднання формуючої, активізуючої, захисної та відтворювальної функцій інституційного середовища створює основу для переходу від ситуативної підтримки зовнішньої торгівлі до системного розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України.

Висновки до розділу 3

1. Стратегічний розвиток експортного потенціалу аграрного сектору має передбачати перехід від відновлення довоєнної сировинно орієнтованої моделі до підвищення продуктивності та експортної вартості, оскільки після

зниження інтегрального індексу внутрішньої експортної спроможності від 1,000 за 2021 р. до 0,813 за 2022 р. його значення 2025 р. відновилося лише до 0,868, тоді як індекс посівної площі становив 0,825, а продуктивності праці – 1,022, що підтверджує пріоритетність інтенсивних чинників подальшого розвитку.

2. Запропонована послідовність «відновлення – модернізація – структурна трансформація» забезпечує диференціацію перспективних параметрів розвитку: за відновлювально-стабілізаційним сценарієм інтегральний індекс експортної спроможності 2030 р. становитиме 1,020, за модернізаційно-інвестиційним – 1,160, а за структурно-трансформаційним – 1,300 за одночасного підвищення коефіцієнта її реалізації відповідно до 0,960, 1,010 та 1,050.

3. Масштаб потреб сільського господарства у відновленні, який за оцінками RDNA5 перевищує 55 млрд дол. США, потребує застосування організаційно-економічної моделі «3D–4T», орієнтованої на розвиток, зниження ризиків і диверсифікацію ресурсів, продуктів, ринків та інституцій, тоді як розподілені у межах Ukraine Investment Framework 8,5 млрд євро гарантій і грантів змішаного фінансування вже пов’язуються з мобілізацією 25,7 млрд євро інвестицій, або близько 3 євро на 1 євро публічного ресурсу.

4. Функціонально-структурна селективність підтримки має поєднувати спрямування щонайменше 15 % гарантійної спроможності UIF на мікро-, малі та середні підприємства з грантовим фінансуванням переробних проєктів обсягом до 8 млн грн, страхуванням експортних операцій та каскадним залученням приватного капіталу, що дасть змогу спрямовувати обмежені публічні ресурси на усунення критичних розривів у переробці, сертифікації, логістиці й доступі до зовнішніх ринків.

5. Кількісне оцінювання засвідчило нерівномірність інституційного забезпечення реалізації експортного потенціалу: інтегральний індекс виробничих, інвестиційних, ринкових і структурних передумов після зниження до 0,24 за 2022 р. підвищився до 0,86 за 2025 р., проте експортна віддача

земельної ресурсної бази становила 1273,0 дол. США/га, що нижче за 1419,2 дол. США/га 2024 р. та підтверджує наявність інституційного розриву між сформованими можливостями й фактичними результатами їх реалізації.

6. Сценарні розрахунки до 2030 р. показують, що збереження інституційних обмежень зменшуватиме експортну віддачу до 1192,4 дол. США/га, адаптація до вимог ЄС забезпечуватиме її підвищення до 1371,4 дол. США/га, а комплексна трансформація інституційного середовища – до 1475,8 дол. США/га, що підтверджує доцільність розвитку IACS, LPIS, AMS, SPS-контролю, цифрової взаємодії реєстрів і «Єдиного вікна агроекспортера».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження теоретико-методичних і прикладних засад формування, реалізації та структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах європейської інтеграції та глобальних викликів дало змогу сформулювати такі висновкиї.

1. Узагальнення теоретичних підходів до дослідження експортного потенціалу засвідчило еволюцію його трактування від ресурсно-факторної та виробничої спроможності до врахування ринкових, конкурентних, інституційних, структурних і динамічних характеристик. Розвинуто теоретичні положення щодо формування експортного потенціалу шляхом систематизації зазначених підходів та доповнення їх резильєнтнісним виміром, який характеризує здатність економічної системи зберігати, адаптувати та відновлювати експортні функції під впливом системних шоків.

2. Розкрито економічну сутність експортного потенціалу аграрного сектору як спроможності трансформувати функціонально доступні ресурсні можливості у конкурентоспроможну, експортно придатну та ринково доступну агропродовольчу пропозицію з подальшим відтворенням ресурсної основи. Структурну побудову потенціалу доповнено виокремленням функціонально доступного ресурсного потенціалу та принципом критичної ланки, відповідно до якого можливості зовнішньоринкової реалізації визначаються найбільш обмеженою складовою процесу його формування з урахуванням природно-біологічних, інституційно-логістичних і безпекових чинників.

3. Удосконалено методичний інструментарій оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору на основі послідовної діагностики ресурсно-виробничої спроможності, фактичної доступності сформованих можливостей, ступеня та якості їх зовнішньоринкової реалізації і резервів розвитку. Запропонований підхід поєднує ресурсні, виробничі, ринкові та інституційні характеристики з урахуванням воєнно-адаптаційних і логістичних обмежень, що дає змогу розмежувати наявний потенціал, його фактично доступну частину та реалізований експортний результат.

4. Аналіз розвитку аграрного сектору України у 2021–2025 рр. засвідчив скорочення ресурсно-виробничої бази: посівні площі зменшилися з 28,39 до 23,43 млн га (на 17,5 %), валовий збір зернових і зернобобових - з 86,0 до 61,0 млн т (на 29,0 %). У 2025 р. виробництво сільськогосподарських підприємств становило 81,0 % рівня 2021 р., господарств населення - 69,9 %. Це зумовлює зміщення резервів нарощування експортного потенціалу від розширення виробництва до підвищення продуктивності, розвитку переробки та ефективнішого використання функціонально доступних ресурсів.

5. Оцінка використання експортного потенціалу аграрного сектору України засвідчило невідповідність між ресурсно-виробничою спроможністю та її зовнішньоринковою реалізацією. У 2025 р. агропродовольчий експорт становив 22,7 млрд дол. США, або 81,3 % рівня 2021 р., частка сировини та продукції первинної переробки - 89,2 %, а продукції з високою доданою вартістю зросла з 7,4 до 10,8 %. Зниження індексу HHI з 2768 до 2055 пунктів свідчить про поступову диверсифікацію експорту, проте ефективність використання потенціалу стримується сировинною орієнтацією, недостатньою глибиною переробки та логістичними обмеженнями.

6. Аналіз інституційного забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України засвідчив його адаптацію до воєнних ризиків та посилення фінансово-логістичних механізмів**.** У 2025 р. бюджетна підтримка становила 6,0 млрд грн проти 4,55 млрд грн у 2021 р., банківське кредитування зросло з 78,8 млрд грн у 2023 р. до 104,5 млрд грн у 2024 р., а частка морської логістики у 2025 р. досягла 90 % аграрного експорту. Результативність інституційного забезпечення визначається його здатністю знижувати фінансові, логістичні й регуляторні обмеження та скорочувати розрив між сформованим і реалізованим експортним потенціалом.

7. Обґрунтовано стратегічні пріоритети структурної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України за послідовністю «стабілізація – відновлення – модернізація – структурна трансформація – інтеграція – глобальне позиціонування», орієнтованою на поглиблення

переробки, диверсифікацію та підвищення резильєнтності експорту. За структурно-трансформаційним сценарієм інтегральний індекс експортної спроможності до 2030 р. зростає з 0,868 до 1,300, а коефіцієнт її реалізації - з 0,936 до 1,050, що підтверджує доцільність переходу від відновлення довоєнної моделі до структурного оновлення експортного потенціалу.

8. Удосконалено організаційно-економічний інструментарій формування експортного потенціалу аграрного сектору на основі поєднання моделей «3D» (розвиток спроможності – зниження ризиків – диверсифікація) та «4Т» (ресурси – продукт – ринок – інституції), що забезпечує добір інструментів відповідно до критичних обмежень формування та реалізації експортної спроможності. Запропоновано каскадне застосування фінансових інструментів із пріоритетом гарантій, страхування та мобілізації приватного капіталу; актуальність такого підходу підтверджується потребами аграрного сектору у відновленні понад 55 млрд дол. США та мобілізацією 25,7 млрд євро інвестицій у межах Ukraine Investment Framework за рахунок 8,5 млрд євро гарантій і змішаного фінансування.

9. Удосконалено інституційний механізм адаптації аграрного сектору України до вимог ЄС, що передбачає послідовний перехід від нормативно-правової адаптації до організаційної спроможності, операційної готовності, цифрово-процедурної взаємодії та функціональної узгодженості інституцій. Необхідність такої трансформації посилюється переорієнтацією агропродовольчого експорту: частка ЄС зросла з 28,1 % у 2021 р. до 47,5–47,7 % у 2025 р., тоді як частка країн Азії скоротилася з 48,9 до близько 31,0 %. Запропонована інтеграція ДАР, IACS, LPIS, AMS та FSDN, функціональна координація інституцій і цифровий супровід експортера спрямовані на зниження регуляторних та інформаційних бар’єрів і підвищення фактичної доступності зовнішніх ринків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Савченко М. В., Хаджинов І. В., Завидовська А. О. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2021. № 4. С. 89–98.

2. Федотова Ю. В. Експортний потенціал підприємства: сутність та фактори впливу. Інфраструктура ринку. 2021. Вип. 58. С. 3–8.

3. Панченко В. Г. Вплив еволюційних змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 52–57.

4. Калюжна Н. Г. Експортний потенціал країни: підхід до трактування поняття. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 30. С. 317–324.

5. Присяжнюк Н., Мазур Т., Слободенюк О., Вдовиченко О. Формування експортного потенціалу аграрного сектору України: еколого-економічний підхід. Економічний аналіз. 2025. Т. 35, № 3. С. 1–10. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.03.001.

6. Абдула О. Ю. Генеза й еволюція концепції ланцюгів створення вартості у контексті формування міжнародної конкурентоспроможності підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 6. С. 276-283.

7. Філіпов О. Еволюція теоретичних підходів до міжнародної торгівлі: наукові школи, парадигми та інтеграційні перспектив. Society and Security. 2025. № 1 (7). С. 81–92.

8. Миценко В. І. Природа генезису концепції глобальних ланцюгів створення вартості. Економіка і організація управління. 2024. №2. С. 153–171.

9. Іванієнко К. В. Узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття «експортний потенціал». Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 291–297.

10. Зубрицький А. І. Експортний потенціал України у контексті порівняльних переваг. Економіка і прогнозування. 2015. № 1. С. 140–154.

11. Шевченко В. В. Експортний потенціал України його соціальне значення. Бізнес-навігатор. 2013. № 1. С. 66–71.

12. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. Міжнародна економічна політика. 2008. Вип. 1–2. С. 241–271.

13. Бойко Я. Б. Експортний потенціал: сутність поняття та зв'язок з економічним потенціалом країни. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2016. № 1. С. 160–164.

14. Поліщук А. Економічний простір у сучасному науковому дискурсі. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2021. Вип. 62. С. 33–44.

15. Клименко С. Є. Теоретичні основи побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 3. С. 19–27.

16. Мельник Т. М. Інституційні чинники економічного розвитку: теорія і практика. Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і право. 2010. Вип. 2. С. 245–251.

17. Миценко В. Систематизація теоретичних підходів до поняття «Глобальні ланцюги створення вартості». Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету. 2023. Т. 80, № 1. С. 144–153.

18. Жигилій О. Г. Концептуальні засади експортного потенціалу в розрізі класичної та неокласичної теорії. The 6th International scientific and practical conference «Science, technology and global challenges» (February 5–7, 2026). Tokyo, Japan : CPN Publishing Group, 2026. С. 363-372.

19. Бондар Ю., Легінькова Н., Фабрика І. Експортний потенціал підприємства: сутність, принципи формування та умови максимізації. Вісник післядипломної освіти Серія: Соціальні та поведінкові науки. Серія: Управління та адміністрування. 2021. Вип. 16 (45). С. 125–140.

20. Банчук-Петросова О. В. Концепції державного регулювання економічних процесів зовнішньоекономічної діяльності. Публічне урядування. 2022. № 1 (29). С. 17–21.

21. Лимар В. В., Сафаров У. А. Сутність поняття та основні показники міжнародної торгівлі. Економіка і організація управління. 2024.№2. С. 29–41.

22. Чаленко А. Ю. Парадокс В. Леонтьєва. А чи був він? Economics and Law. 2008. Т. 22, № 3. С. 160–163.

23. Іванченков В. Обґрунтування системної моделі взаємозв'язків між секторами. Modeling the Development of the Economic Systems. 2025. № 2. С. 200–206.

24. Prebisch R. The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems. New York : United Nations, Department of Economic Affairs, 1950. 59 p. URL: https://repositorio.cepal.org/handle/11362/29973.

25. Singer H. W. The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. The American Economic Review. 1950. Vol. 40, No. 2. P. 473–485. URL: https://www.jstor.org/stable/1818065.

26. Linder S. B. An Essay on Trade and Transformation. Stockholm : Almqvist & Wiksell ; New York : John Wiley & Sons, 1961. 167 p.

27. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics. 1966. Vol. 80, No. 2. P. 190–207. DOI: https://doi.org/10.2307/1880689.

28. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. New York : The Twentieth Century Fund, 1962. 330 p.

29. Куліш А., Сухоруков А. Моделювання зовнішньоторговельних потоків України на основі гравітаційного підходу. Економіка України. 2018. № 4. С. 35–48.

30. Тума С. Г., Маслак М. В., Яковенко Я. Ю. Забезпечення експортного потенціалу України за умов післявоєнного відновлення: інституційна трансформація, резильєнтність та інвестиційні пріоритети. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2026. № 1 (119). С. 66–75.

31. Krugman P. R. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. Journal of International Economics. 1979. Vol. 9, No. 4. P. 469–479. DOI: https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5.

32. Brander J. A., Spencer B. J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry. Journal of International Economics. 1985. Vol. 18, No. 1–2. P. 83–100. DOI: https://doi.org/10.1016/0022-1996(85)90006-6.

33. Когут Р. П. Конкурентоспроможність економіки країни: сутність та чинники формування. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2023. Т. 8, № 3. С. 270–278.

34. Тіщенко Є. Роль теорій економічного зростання у формуванні фінансових механізмів післявоєнного відновлення. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2025. № 38 (66). С. 12–21.

35. Гайдай Т. В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу. Економічна теорія. 2006. № 2. С. 53–64.

36. Решетняк О. І. Теорія динамічних спроможностей у системі стратегічного управління підприємством. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2021. № 18. С. 105–112.

37. Кизим М. О., Крамарев Г. В., Іванова О. Ю., Хаустова В. Є. Теоретичні засади розвитку глобальних ланцюгів створення вартості. Бізнес Інформ. 2018. № 12 (491). С. 39–50.

38. Galetska T., Topishko N., Galetskyi S. Гравітаційна модель міжнародної торгівлі: витоки і сучасні підходи. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2022. № 27 (55). С. 96–103.

39. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters. Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, No. 1. P. 1–25. DOI: https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4.

40. Гайсюк В. В. Концептуальні засади трансформації економіки України. Київ : Національна академія управління, 2019. 188 с.

41. Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity. Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106, No. 26. P. 10570–10575. DOI: https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106.

42. Огієнко А. В., Міненко С. І., Косенко Я. А. Фактори сталого економічного зростання в контексті ризиків та пріоритетів розвитку підприємств за умов війни. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024. Т. 9, № 1. С. 310–316.

43. Бай С., Єлісєєв В. Трансформація бізнес-моделей підприємств роздрібної торгівлі за умов воєнного стану. Актуальні питання економічних наук. 2025. № 15.

44. Атаманчук З., Кузьменко Є. Виклики та можливості розвитку зовнішньої торгівлі України під час війни. Економіка та суспільство. 2025. № 72.

45. Бобечко А. Особливості організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу за умов російсько-української війни. Економіка та суспільство. 2024. № 65.

46. Хаустова В. Є., Трушкіна Н. В. Ризики та загрози національній безпеці: сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2024. № 10. С. 6–22.

47. Степура Т. Розвиток людського потенціалу за умов кваліфікації економіки України : монографія. Умань : ВПЦ «Візаві» (видавець Сочінський М. М.), 2021. 600 с.

48. Ситайло У. В., Охріменко О. О. Цифрова готовність малого і середнього бізнесу: матрично-алгоритмічний підхід до впровадження цифрових інструментів. Трансформаційна економіка. 2026. № 2 (15). С. 146–151.

49. Сагайдак М. П., Притула М. І. Концептуалізація людського капіталу в контексті стратегічної стійкості підприємств. Актуальні питання економічних наук. 2026. № 19.

50. Сахацький М. М. Особливості управління розвитком аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 64.

51. Шепель Н. Аналітичний огляд концептуальних підходів до визначення трансакційних витрат у соціогуманітарному дискурсі. Sociological Studios. 2023. № 1 (22). С. 26–33.

52. Скиба М. В. Теоретико-методологічні засади інституціональних змін в економіці. Економіка та держава. 2012. № 12. С. 104–107.

53. Черкас Н. Концепції глобальних мереж та ланцюгів створення вартості. Scientia fructuosa. 2018. Т. 119, № 3. С. 60–70.

54. Козловський С. В., Мазур Г. Ф. Забезпечення стійкості сучасної економічної системи – основа економічного розвитку держави. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 1. С. 5–12.

55. Сайкевич М. І., Сайкевич О. Д. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 104–110.

56. Сищук А. А., Клімович А. В. Експортний потенціал агропромислового комплексу України: проблеми та перспективи розвитку. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. 2011. № 20. С. 150–153.

57. Абсава Л. О. Експортний потенціал агропродовольчого комплексу за умов глобалізації продовольчих ринків. Агросвіт. 2010. № 16. С. 17–24.

58. Россоха В., Шарапа О. Експортний потенціал аграрних підприємств. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 4. С. 44–63.

59. Побоченко Л. М., Сабатін О. С. Експортний потенціал сільськогосподарської галузі України за умов євроінтеграції. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 21, вип. 6. С. 29–33.

60. Собкевич О. В., Шевченко А. В., Русан В. М., Бєлашов Є. В., Жураковська Л. А., Жаліло Я. А. Пріоритети розвитку реального сектора за умов війни та післявоєнного відновлення економіки України. Київ : НІСД, 2024.104 с.

61. Усенко О. Ю. Історичний розвиток концепції людського капіталу. Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2024. № 12 (203). С. 104–117.

62. Маслак О. І., Нє Т. В. Г., Яковенко Я. Ю. Концептуальні підходи до визначення категорії «продуктивність праці». Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2021. Випус 5. С. 24–30.

63. Garkavyi V. V. Особливості управління сільськогосподарським виробництвом в сучасних умовах. International Science Journal of Management, Economics & Finance. 2025. Vol. 4, No. 5. P. 74–82.

64. Волошан І. Г. Методичний підхід до оцінки ефективності експортної діяльності промислового підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 24, ч. 1. С. 74–77.

65. Давиденко Г. В. Теоретичний аспект впливу стандартів на міжнародну торгівлю. Інноваційна економіка. 2018. № 9–10. С. 5–10.

66. Hetmanenko O. Державне регулювання та управління економічною безпекою: адаптивний підхід за умов війни, санкцій і глобальної фрагментації. Actual Problems in Economics. 2025. № 294. С. 28–44.

67. Мельничук Д. П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир : Полісся, 2015. 564 с.

68. Мошенський С. З. Структурна трансформація аграрної економіки України: історичний досвід цукрової індустріалізації та сучасні виклики зернової спеціалізації. Економіка, управління та адміністрування. 2026. № 1 (115). С. 3–8.

69. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. Економіка України. 2016. № 4. С. 29–44.

70. Сегеда С. А. Від сировинної моделі до ланцюгів доданої вартості: структурна модернізація експорту аграрно-продовольчої продукції України. Інноваційна економіка. 2025. № 4. С. 158–168.

71. Ніконенко У. М. Еволюція теоретичних підходів до дослідження концепції «ресурсного прокляття» в глобальній економіці. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8. С. 34–41.

72. Іващук І. О., Запухляк В. З., Ксенжук О. С. Роль ресурсів у поведінці сировинних економік за умов глобальної інтеграції. Інноваційна економіка. 2021. № 7–8. С. 5–16.

73. Румянцев А. П. Глобальні орієнтири поглиблення міжнародного поділу праці. Actual Problems of International Relations. 2012. № 1 (110). С.35-40.

74. Кривенко Н. В. Міжнародний поділ праці: значення, розвиток та вплив. Стратегія розвитку України. 2016. № 1. С. 194–202.

75. Андрушків Б., Вовк І., Вовк Ю., Паляниця В., Стойко І. Ресурсономіка: теоретичні та прикладні аспекти : монографія. Тернопіль : Терно-граф, 2012. 456 с.

76. Венгерська Н. С., Лубенець І. О. Ретроспектива теорій міжнародної торгівлі. Економічний простір. 2021. № 175. С. 19–22.

77. Трач Р. В. Ресурсна стратегія підприємства: становлення, сучасний стан, перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 21. С. 117–120.

78. Ільченко І. Ю. Компетенційна модель бізнес-стратегії підприємства. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2009. № 1 (22). С. 35–138.

79. Кудирко Л. П. Трансформація підходів до вибору регуляторних моделей зовнішньої торгівлі. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 29. С. 295–303.

80. Стрілок І., Шкляр В., Ільїнов М., Шевченко І. Порівняльний аналіз інструментарію оцінки конкурентоспроможності галузі на міжнародних ринках. Economic Synergy. 2026. № 1. С. 134–149.

81. Крижанівський Т. Я. Інституційні передумови інтенсифікації залучення інвестицій в економіку України. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2025. № 45. С. 692–699.

82. Шпикуляк О. Г., Алєксєєва О. В. Потенціал аграрного підприємництва у формуванні інституційного механізму зайнятості населення : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2023.200 с.

83. Яценко О. М., Завадська Ю. С. Управління зовнішньоекономічною діяльністю сільськогосподарських підприємств у контексті стабілізації національної економіки. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2023. Том 8, № 4. С. 340 -348.

84. Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Організаційно-економічне забезпечення розвитку сімейних фермерських господарств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 212 с.

85. Трусова Н. Науково-методичні аспекти нарощування експортного потенціалу в галузевій системі аграрного сектора України. Економіка та суспільство. 2025. № 77.

86. Саченко А. О. Картування критичних залежностей імпорту переробної промисловості України та точок вразливості ланцюгів постачання у воєнний період. Підприємництво та інновації. 2026. № 40. С. 81–88.

87. Хоменко Ю. Л. Аналіз ефективності існуючих транспортно-технічних ліній транспортування зернових з України. Транспортні системи та технології перевезень. 2025. № 30. С. 79–87.

88. Melnichuk O. Маркери експортної спеціалізації. Ius Modernum. 2024. № 5. С. 34–49.

89. Гончарук І. В., Томашук І. В. Ресурсний потенціал сільських територій: стан та напрями зміцнення : монографія. Вінниця : ТОВ «Твори», 2022. 334 с.

90. Хаєцька О. П. Інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2024. № 2 (68). С. 123–141. DOI: https://doi.org/10.37128/2411-4413-2024-2-8.

91. Вплив війни на сільськогосподарські підприємства: результати загальнонаціонального опитування : офіційний звіт / Продовольча та

сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Рим : ФАО, 2025. URL: https://openknowledge.fao.org/handle/20.500.14283/cd6216en (дата звернення: 10.09.2026).

92. Кривець Ю. М., Постол А. А. Спеціалізація і фінансово-економічні результати діяльності аграрних підприємств. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences. 2018. Вип. 1 (29). С. 159–162.

93. Війна диктує умови. Кожен другий аграрний бізнес змінив логістику – дослідження ФАО. NV Бізнес. 2025. 23 вересня. URL: https://biz.nv.ua/ukr/sviy-biznes/vpliv-viyni-na-agrosektor-padinnya-vrozhaynosti-zabrudnennya-ta-deficit-resursiv-50547245.html (дата звернення: 10.09.2026).

94. Вініченко І. І., Сорока Ю. О. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 22. С. 34–37.

95. Пілявський В. І. Результативність використання трудового потенціалу агропромислових підприємств. Український журнал прикладної економіки. 2019. Т. 4, № 3. С. 161–171.

96. Оцінка впливу війни на сільськогосподарські підприємства України : звіт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО). Рим : ФАО, 2024–2025. URL: https://www.fao.org (дата звернення: 10.09.2026).

97. ФАО досліджує вплив війни на сільськогосподарські підприємства : аналітичний звіт / Організація Об’єднаних Націй з питань продовольства та сільського господарства (ФАО). Рим : ФАО, 2025. URL: https://openknowledge.fao.org (дата звернення: 10.09.2026).

98. Гончаренко О. В., Масляєва О. О. Роль інновацій в забезпеченні відтворювального процесу в агропромисловому виробництві. Інноваційна економіка. 2018. № 5–6. С. 5–10.

99. Донець О. Інновація та її особливості в аграрному секторі економіки України. Економічний аналіз. 2013. Т. 12, № 1. С. 92-101.

100. Мартинчик О. А. Розвиток інфраструктури аграрного ринку як напрям підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Економіка та держава. 2014. № 11. С. 117–120.

101. Сухецька К. В. Основні перешкоди та шляхи адаптації транспортно-логістичної системи в період воєнного стану. Актуальні проблеми сталого розвитку. 2026. № 3 (5). С. 216–224.

102. Перегуда Ю. А., Лагунов К. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності зернового сектору України в контексті економічної безпеки та резилієнтності. Академічні візії. 2026. № 51.

103. Колосов С., Гавріков А., Телебєнєва Є. Експортний потенціал зернових культур за умов війни (на прикладі України). Human Geography Journal. 2025. Вип. 38. С. 65-74.

104. Мельниченко В., Павлишин С. Маркетингове логістичне забезпечення експорту зернових з України за умов воєнного стану. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024. Т. 9, № 2. С. 189–196.

105. EU Neighbours East. Останні дані: «Шляхи солідарності» дозволили Україні експортувати 187 млн тонн товарів. 2025. 27 червня. URL: https://euneighbourseast.eu/uk/news/latest-news/ostanni-dani-shlyahy-solidarnosti-dozvolyly-ukrayini-eksportuvaty-187-mln-tonn-tovariv/ (дата звернення: 10.09.2026).

106. Ібатуллін М., Василенко О., Закрижевська І., Карпенко В. Адаптація міжнародної торгівлі харчовими продуктами до вимог ЄС та глобальних стандартів безпеки харчування. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2026. Т. 356, № 4. С. 363–370.

107. Альтернативний агроекспорт зріс із 33 % до 40 % від потенціалу морських портів. Ukr.net: інформаційний портал. Економіка. 2026. 12 вересня. URL: https://www.ukr.net/news/details/economics/119428400.html (дата звернення: 12.09.2026).

108. Kernel: 5,4 млн тонн зерна експортовано, обсяги перевалки агропродукції зросли на 36 % (підсумки 2025 фінансового року). Agroelita. 2025. URL: https://agroelita.info (дата звернення: 12.09.2026).

109. У 2025 році Астарта експортувала свою продукцію в 48 країн світу! : офіційний сайт / Агропромхолдинг «Астарта-Київ». Київ, 2026. URL: https://astartaholding.com/u-2025-roczi-astarta-eksportuvala-svoyu-produkcziyu-v-48-krayin-svitu/ (дата звернення: 12.09.2026).

110. Tregubov O. S., Bratchuk U. P., Slavinskyi S. V. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств агросфери України за умов війни та євроінтеграції. Actual Problems in Economics. 2025. № 293. С. 23–33.

111. Олейніков І. Я., Коваленко О. В. Фінансово-кредитні механізми стимулювання експортного потенціалу України : монографія. Київ : ДТЕУ, 2021. 248 с.

112. Антонюк О. Державна підтримка кредитування реального сектору економіки в Україні: реалії сьогодення. Сталий розвиток економіки. 2024. № 3 (50). С. 386–392.

113. Педорченко А. Л., Шпичак О. О. Дієвість податку на додану вартість при експорті продукції рослинництва. Економіка АПК. 2020. № 1. С. 101-110.

114. Дзяд О. В., Гордієнко О. О. Зовнішня торгівля сільськогосподарськими товарами України в контексті угоди про асоціацію з ЄС. Ефективна економіка. 2020. № 12.

115. Яценко О. М. Теоретико-методологічні засади розвитку агротрейдингу на глобальних ринках досконалої конкуренції. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2023. № 18. С. 300–306.

116. Про діяльність Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України у 2024 році : аналітичний звіт / Міжнародний комерційний арбітражний суд при ТПП України. Київ, 2025. URL: https://icas.ua (дата звернення: 13.09.2026).

117. Семенда О., Семенда О. Логістика та її роль в підвищенні економічної ефективності реалізації продукції рослинництва. Молодий вчений. 2021. № 1 (89). С. 185–190.

118. Кушнір Ю. Б., Блага М. М., Поп М. В., Поп Ю. В. Логістика та міжнародна торгівля України за умов війни. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2023. № 1 (61). С. 23–25.

119. Геращенко С. О., Чорнобаєв В. В., Абрамовська С. Р. Сучасні тенденції у світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією: місце та роль України в контексті її продовольчої безпеки. Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2024. № 3 (87), С. 70–80.

120. Ilchuk M., Yevtushenko V., Tomashevska O., Fursa A., Us S. Політика держави на забезпечення стійкості зернового ринку: синтез інституційної та торгово-логістичної політики. Ekonomichnyy analiz. 2025. Т. 35, № 4. С. 463–475.

121. Моніторинг роботи митниці очима бізнесу – 2025 : презентація за результатами X хвилі опитування українських експортерів та імпортерів (січень–лютий 2025 р.) / Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій. Київ : ІЕД, 2025. URL: http://www.ier.com.ua/ua/trade_facilitation/Annual_business_assessment_TFD (дата звернення: 13.09.2026).

122. Звіт про продовольчу безпеку та сільськогосподарські засоби до існування в Україні: оцінка дев’яти прифронтових областей / Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Рим : ФАО, 2026. URL: https://www.fao.org/newsroom/detail (дата звернення: 16.09.2026).

123. Україна – швидка оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення (RDNA4): лютий 2022 – грудень 2024 / Світовий банк, Уряд України, Європейський Союз, Організація Об’єднаних Націй. 2025. URL: https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099052925103531065 (дата звернення: 16.09.2026).

124. Шамберідзе М. Реформи верховенства права отримали оцінку ЄС. Реанімаційний Пакет Реформ : офіційний вебсайт коаліції ГО. 2025. 26 листопада. URL: https://rpr.org.ua/news/reformy-verkhovenstva-prava-otrymaly-otsinku-yes/ (дата звернення: 16.09.2026).

125. Набрала чинності оновлена Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС : інформаційний матеріал Комітету з питань економічного розвитку / Верховна Рада України. 2025. URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/267679.html (дата звернення: 16.09.2026).

126. Нестеренко С. А. Інноваційні підходи до стандартизації пшениці на основі аналізу глобальних ланцюгів створення вартості. Scientific Notes of Lviv University of Business and Law. 2025. № 45. С. 354–364.

127. Про схвалення Експортної стратегії України на період до 2030 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2026–2028 роках : розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.06.2026 № 552-р. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/552-2026-р (дата звернення: 16.09.2026).

128. Бучинська Т., Данько М. Управління проєктами розвитку аграрного сектору України за умов євроінтеграції: стратегічні підходи та підвищення експортного потенціалу. Інноваційна економіка. 2025. № 2. С. 193–201.

129. Коваленко О. Розвиток кластерної політики в агропродовольчій сфері України. Вісник аграрної науки. 2025. Т. 103, № 8. С. 74–83.

130. Опубліковано оновлену оцінку потреб України на відновлення та відбудову. Світовий банк в Україні. 2026. URL: https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2026/02/23/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released (дата звернення: 19.09.2026).

131. Ukraine Investment Framework : офіційний вебсайт. URL: https://uif.eu (дата звернення: 19.09.2026).

132. Криловський В. Проблеми та перспективи розвитку інвестиційного клімату в Україні. Економічний вісник університету. 2025. Т. 20, № 1. С. 100–115.

133. Мацибора Т. Світовий досвід післявоєнного відновлення сільського господарства: практична цінність для України. Економічні горизонти. 2025. № 4 (33). С. 153–167.

134. У 2025 році ЕКА підтримало український експорт на 10,43 млрд грн : офіційний сайт / ПрАТ «Експортно-кредитне агентство». Київ, 2025. URL: https://eca.gov.ua (дата звернення: 19.09.2026).

135. П’ята швидка оцінка завданої шкоди та потреб відновлення (RDNA5): лютий 2022 р. – грудень 2025 р. / Світовий банк, Уряд України, Європейська Комісія, Організація Об’єднаних Націй. 2026. URL: https://www.worldbank.org (дата звернення: 19.09.2026).

136. European Commission. Ukraine Investment Framework. Enlargement and Eastern Neighbourhood. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/countries/ukraine/ukraine-investment-framework_en (дата звернення: 19.09.2026).

137. Глущенко А. М. Механізми фінансування «зеленої» трансформації України: роль європейських фондів у післявоєнному відновленні. Київський економічний науковий журнал. 2026. № 13. С. 66–73.

138. Нів’євський О. Інтеграція України в єдиний продовольчий ринок ЄС: виклики системи організації спільного ринку. APB/06/2025. Київ, 2025. URL: https://www.apdukraine.de/fileadmin/user_upload/APD_Bericht_UA_ON_final_01.pdf (дата звернення: 29.12.2025).

139. Вертикальна інтеграція МХП : офіційний сайт компанії. URL: https://mhp.com.ua (дата звернення: 19.09.2026).

140. Напрями діяльності. Офіційний сайт ТОВ СП «НІБУЛОН». URL: https://nibulon.com (дата звернення: 19.09.2026).

141. Ukraine: Impact of the War on Agricultural Enterprises. Findings of a Nationwide Survey of Agricultural Enterprises, October–December 2024 / Food and

Agriculture Organization of the United Nations. Rome : FAO, 2025. 110 p. URL: https://www.fao.org (дата звернення: 19.09.2026).

142. Продовольча безпека України за умов повномасштабної війни: виклики та стратегічні пріоритети : монографія / за наук. ред. О. М. Бородіної. Київ : НІСД, 2023. 248 с.

143. Єфімова Г., Побережець Ю. Трансформація експортної діяльності України за умов воєнного стану: інституційна роль та стратегічні орієнтири розвитку МСБ. Економічний простір. 2026. № 214. С. 251–262.

144. Модель вертикальної інтеграції агрохолдингів. Latifundist.com. 2024. URL: https://latifundist.com (дата звернення: 19.09.2026).

145. Астарта розпочала впровадження SAP ERP: перший крок – соєпереробний завод холдингу. Агропромхолдинг «Астарта-Київ». URL: https://astartaholding.com/astarta-rozpochala-vprovadzhennya-sap-erp-pershyj-krok-soyepererobnyj-zavod-holdyngu/ (дата звернення: 19.09.2026).

146. Стратегічне управління інноваційним розвитком соціально-економічних систем за умов євроатлантичної інтеграції України та глобалізації : монографія / за ред. І. І. Кравчук. Житомир : Поліський національний університет, 2025. 273 с.

147. ЕКА у 2025 році наростило підтримку українського експорту. *Дія.Бізнес*. 2026. URL: https://business.diia.gov.ua/news/eka-u-2025-rotsi-narostylo-pidtrymku-ukrainskoho-eksportu (дата звернення: 26.09.2026).

ДОДАТКИ

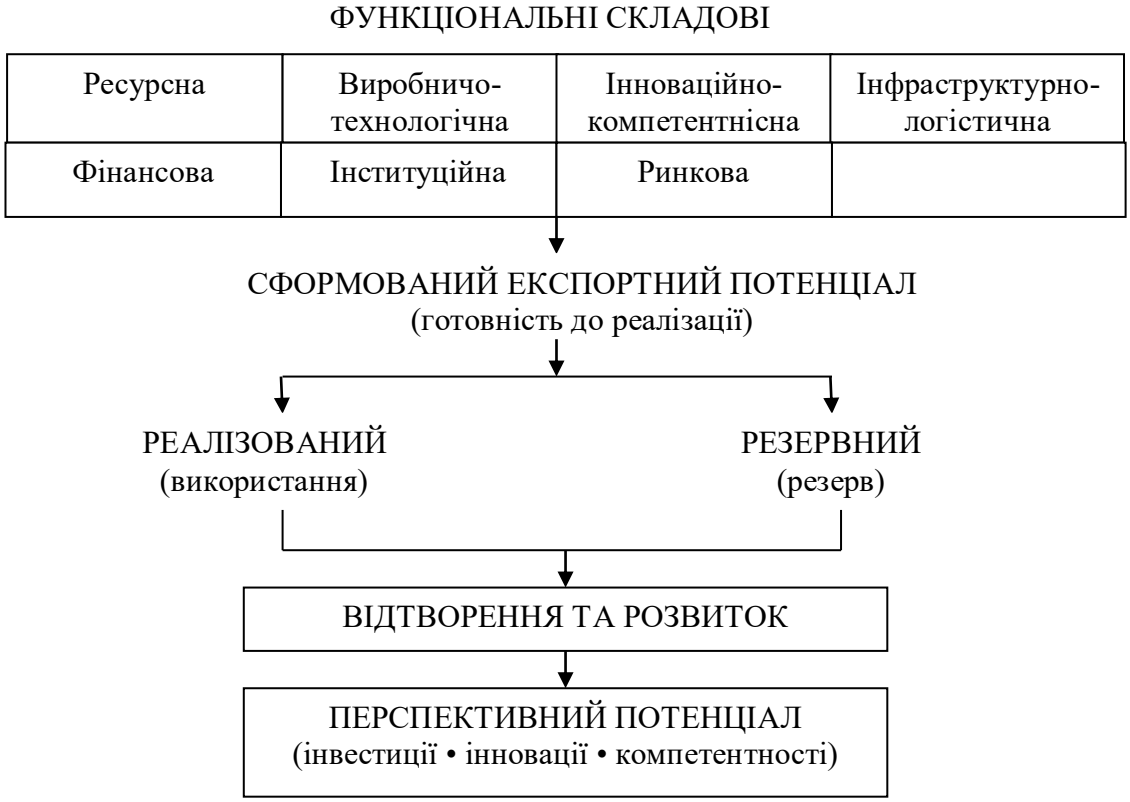
Додаток А.1



Еволюція теоретичних підходів до розуміння експортного потенціалу національної економіки

Джерело: розробка автора на основі узагальнення теоретичних підходів.

Додаток А.2



Структурно-динамічна модель експортного потенціалу національної економіки

Джерело: розробка автора.

Додаток А.3

Еволюція теоретичних підходів до дослідження експортного потенціалу

Теоретичний підхід	Представники	Ключова ідея	Значення для експортного потенціалу
Класичний і факторний	А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін	Спеціалізація на основі порівняльних переваг і факторів виробництва	Ресурсна основа та напрями експортної спеціалізації
Структуралістський	Р. Пребіш, Г. Зінгер	Якість структури міжнародної спеціалізації	Диверсифікація експорту та нарощування доданої вартості
Ринково-динамічний	С. Б. Ліндер, Р. Вернон	Попит і зміна конкурентних переваг у часі	Відповідність зовнішньому попиту та оновлення експортної пропозиції
Гравітаційний	Я. Тінберген, Дж. Андерсон, Е. ван Вінкуп	Масштаб ринків і торговельні витрати	Доступність ринків та умови реалізації потенціалу
Нова теорія торгівлі	П. Кругман, Дж. Брандер, Б. Спенсер	Масштаб, диференціація, недосконала конкуренція	Формування нових переваг і розширення ринкових можливостей
Конкурентно-інноваційний	М. Портер, Дж. Гроссман, Е. Хелпман	Конкуренція, знання, технології та інновації	Створення й відтворення конкурентних експортних переваг
Інституційно-динамічний	Д. Норт, Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен	Інституції та здатність перебудовувати компетентності	Адаптація ресурсів і спроможностей до змін середовища
Глобальних ланцюгів і гетерогенних фірм	Г. Джереффі, Дж. Гамфрі, Т. Стерджен, М. Меліц	Позиція у ланцюгах вартості та продуктивність експортерів	Підвищення доданої вартості та подолання бар'єрів виходу на ринки
Економічної складності	Р. Гаусманн, С. Ідальго та ін.	Нагромадження знань і технологічна близькість продуктів	Перехід до складнішої продукції та структурне оновлення експорту

Джерело: систематизовано автором на основі узагальнення теоретичних підходів.

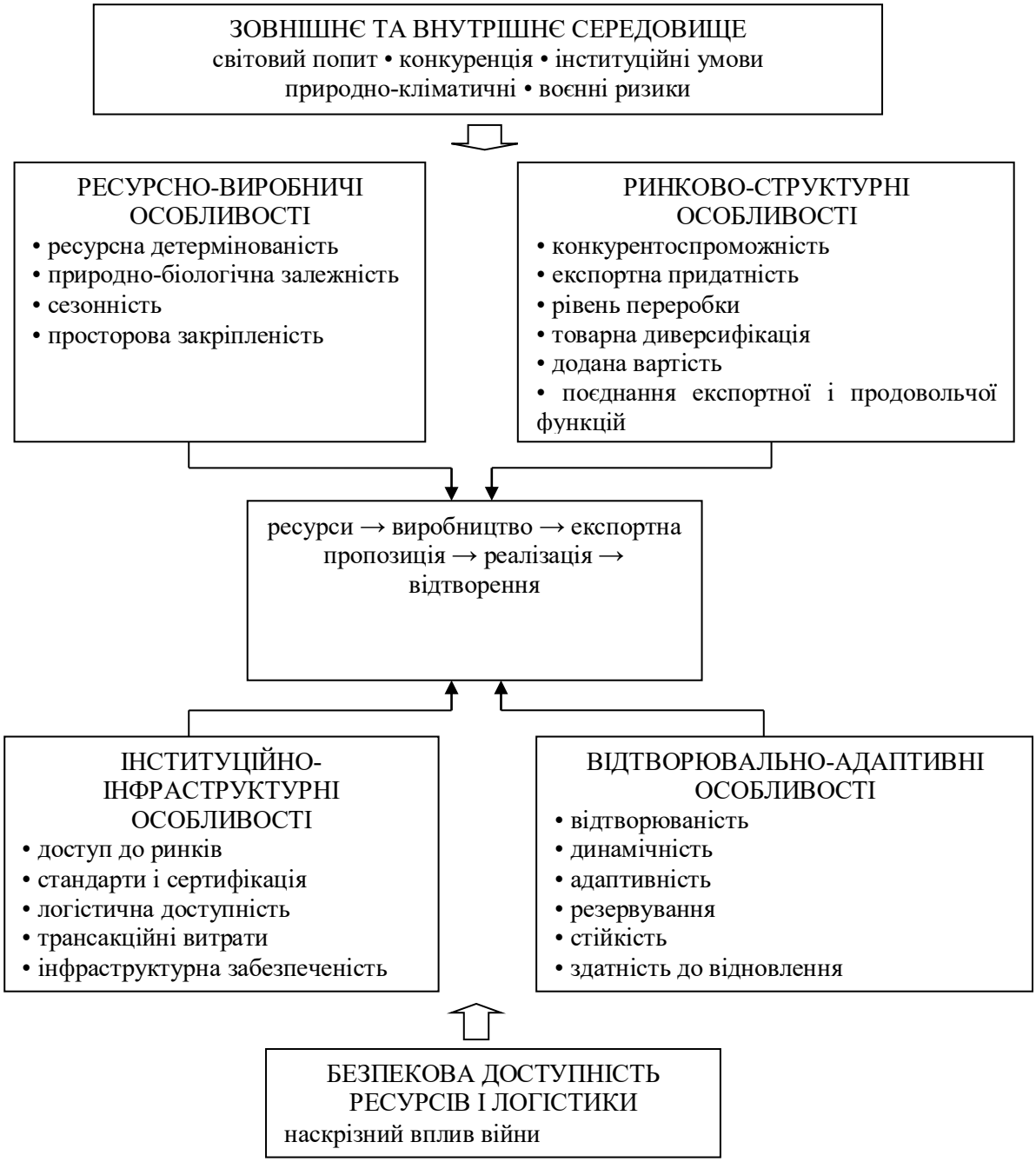
Додаток А.4

Вплив війни на теоретичне трактування експортного потенціалу

Теорія / концепція	Базове положення	Вплив війни	Уточнення експортного потенціалу
Порівняльних переваг	Відносні витрати	Зростання витрат експорту	Реалізованість переваг
Факторних пропорцій	Забезпеченість ресурсами	Обмеження їх доступності	Ефективно доступні ресурси
Гравітаційний підхід	Ринок і відстань	Зростання ризиків торгівлі	Безпекова доступність ринків
Нова теорія торгівлі	Економія від масштабу	Порушення масштабу	Стійкість виробництва
Модель М. Меліца	Продуктивність експортерів	Зростання бар'єрів експорту	Адаптивність експортерів
Конкурентних переваг	Створення переваг	Порушення умов конкуренції	Стійкість переваг
Інституціоналізм	Якість інститутів	Зростання невизначеності	Інституційна спроможність
Глобальних ланцюгів вартості	Мережева інтеграція	Розрив виробничих зв'язків	Диверсифікація мереж
Економічної складності	Нарощування компетентностей	Структурні втрати	Відтворення компетентностей
Динамічних спроможностей і резильєнтності	Адаптація до змін	Необхідність відновлення	Адаптивність і резильєнтність

Джерело: систематизація автора.

Додаток А.5



Особливості експортного потенціалу аграрного сектору

Джерело: розробка автора на основі узагальнення теоретичних положень.

Додаток Б.1

Теоретичне підґрунтя формування експортного потенціалу аграрного сектору

Теоретичний підхід	Представники	Ключове положення	Значення для формування експортного потенціалу
Порівняльних переваг і факторної забезпеченості	Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін	Спеціалізація визначається відносними перевагами та забезпеченістю факторами	Формує ресурсні передумови експортної спеціалізації
Конкурентних переваг	М. Портер, М. Меліц	Експортна спроможність залежить від продуктивності та конкурентоспроможності	Пояснює перетворення вихідних переваг у ринкові
Ресурсний і людського капіталу	Е. Пенроуз, Дж. Барні, Т. Шульц	Результативність визначається поєднанням ресурсів, знань і компетентностей	Розкриває внутрішню основу формування експортної спроможності
Структурний і глобальних ланцюгів вартості	Р. Хаусман, Дж. Хванг, Д. Родрік, Г. Джереффі	Ефект експорту залежить від його структури та позиції у створенні вартості	Орієнтує на структурне ускладнення та зростання внутрішньої доданої вартості
Інституційний і трансакційний	Д. Норт, Р. Коуз, О. Вільямсон	Інститути й трансакційні витрати визначають умови ринкової взаємодії	Розкриває роль стандартів, регулювання, логістики та доступу до ринків
Динамічний та адаптивний	Д. Тіс, концепція резильєнтності	Стійкість залежить від здатності адаптувати й перебудовувати ресурси	Пояснює адаптацію, стійкість і відновлення потенціалу за умов шоків

Джерело: систематизація автора на основі узагальнення теоретичних положень.

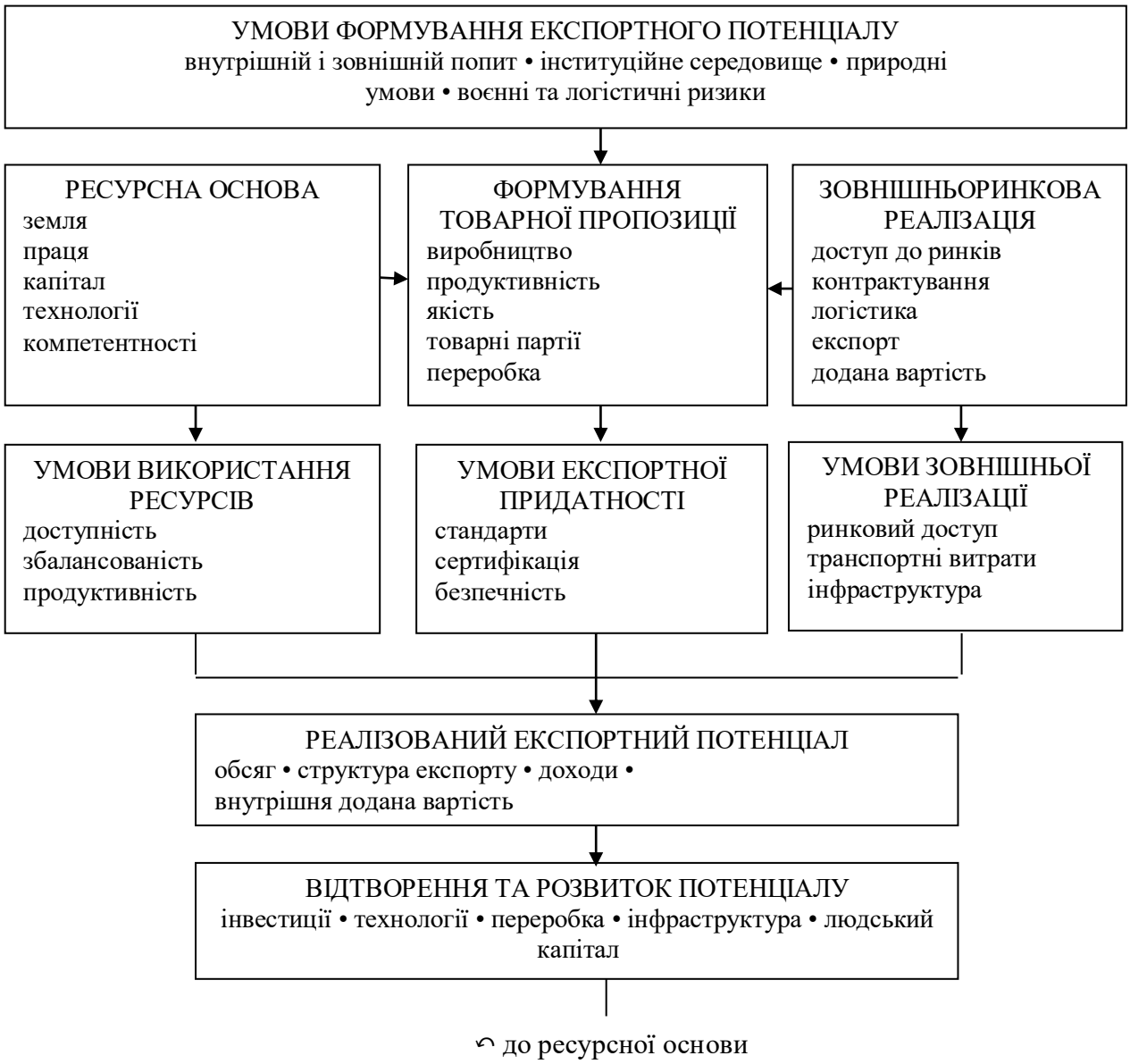
Додаток Б.2

Розмежування та взаємозв'язок ресурсного й експортного потенціалу аграрного сектору

Критерій	Ресурсний потенціал	Експортний потенціал	Взаємозв'язок потенціалів
Економічний зміст	Здатність мобілізувати й використовувати ресурси	Здатність формувати та реалізовувати конкурентну зовнішню пропозицію	Ресурсна спроможність створює основу експортної
Формування	Поєднання природних, трудових, матеріальних, фінансових і технологічних ресурсів	Трансформація ресурсно-виробничих можливостей відповідно до вимог ринку	Ресурси – виробництво – експортна пропозиція
Результат	Виробнича спроможність	Експортно придатна та ринково доступна продукція	Частина виробничої спроможності набуває експортної форми
Умови реалізації	Доступність, продуктивність і збалансованість ресурсів	Конкурентоспроможність, стандарти, попит, логістика та ринковий доступ	Діють виробничі, якісні, інституційні й логістичні обмеження
Відтворення	Збереження та оновлення ресурсної бази	Реінвестування експортного доходу та структурне оновлення	Експортний дохід підтримує відтворення ресурсної основи
Воєнний вимір	Функціональна й безпекова доступність ресурсів	Стійкість виробництва, логістики та зовнішньої реалізації	Воєнні ризики визначають частку ресурсів, що може бути трансформована в експорт

Джерело: систематизація автора.

Додаток Б.3



Процес формування, реалізації та відтворення експортного потенціалу аграрного сектору

Джерело: розробка автора на основі узагальнення теоретичних положень.

Додаток Б.4



Структура експортного потенціалу аграрного сектору

Джерело: розробка автора на основі узагальнення теоретичних положень.

Додаток Б.5

Трансформація теоретичного підґрунтя формування експортного потенціалу аграрного сектору за умов війни

Теоретична основа / представники	Традиційний акцент	Вплив війни	Авторське уточнення
Факторний підхід	Забезпеченість землею, працею і капіталом	Фізична наявність ресурсів не гарантує їх використання	Функціонально доступний ресурсний потенціал
Т. Шульц	Продуктивність людського капіталу	Компетентності визначають здатність до перебудови	Адаптивна функція людського капіталу
Е. Пенроуз, Дж. Барні	Продуктивність і стратегічна цінність ресурсів	Цінність залежить від захищеності та відновлюваності	Ризик-скоригована цінність ресурсів
Д. Тіс	Реконфігурація ресурсів відповідно до змін середовища	Адаптація стає умовою збереження експортної функції	Адаптивність як внутрішня властивість потенціалу
Д. Норт, Р. Коуз, О. Вільямсон	Інститути та трансакційні витрати	Зростають витрати ризику, координації та резервування	Інституційна стійкість реалізації
М. Портер	Продуктивність і конкурентні переваги	Логістичні та безпекові витрати змінюють кінцеву конкурентоспроможність	Логістично-безпеково скоригована конкурентна перевага
Р. Хаусман, Дж. Хванг, Д. Родрік, Г. Джереффі	Структура експорту та участь у ланцюгах створення вартості	Зростають ризики товарної, ринкової та маршрутної концентрації	Диверсифікація і структурне оновлення

Джерело: систематизовано та доповнено на основі узагальнення теоретичних положень.

Додаток В.1



Теоретична модель формування, реалізації та відтворення експортного потенціалу аграрного сектору

Джерело: розроблено на основі узагальнення теоретичних положень.

Додаток В.2

Основні методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору

Підхід	Основні показники	Методичне обмеження	Роль в оцінюванні
Ресурсний	Земля, праця, техніка, капітал	Не відображає ступінь використання	Оцінювання ресурсної бази
Виробничий	Виробництво, урожайність, продуктивність	Не враховує зовнішній попит	Оцінювання товарної пропозиції
Результативно-структурний	Експорт, структура, рівень переробки	Характеризує фактичний результат	Ступінь і якість реалізації
Індексний	RCA, TCI, HHI, світова частка	Залежить від фактичних потоків	Міжнародне порівняння
Балансовий	Виробництво, запаси, внутрішнє використання	Потребує повної інформації	Визначення експортного ресурсу
Ризик-орієнтований	Земельні, логістичні, безпекові ризики	Обмежена повнота даних	Оцінювання доступності
Економетрично-сценарний	Регресійні та сценарні параметри	Залежить від вибірки і припущень	Оцінювання впливу та можливих змін

Джерело: сформовано на основі узагальнення теоретичних і прикладних методичних підходів.

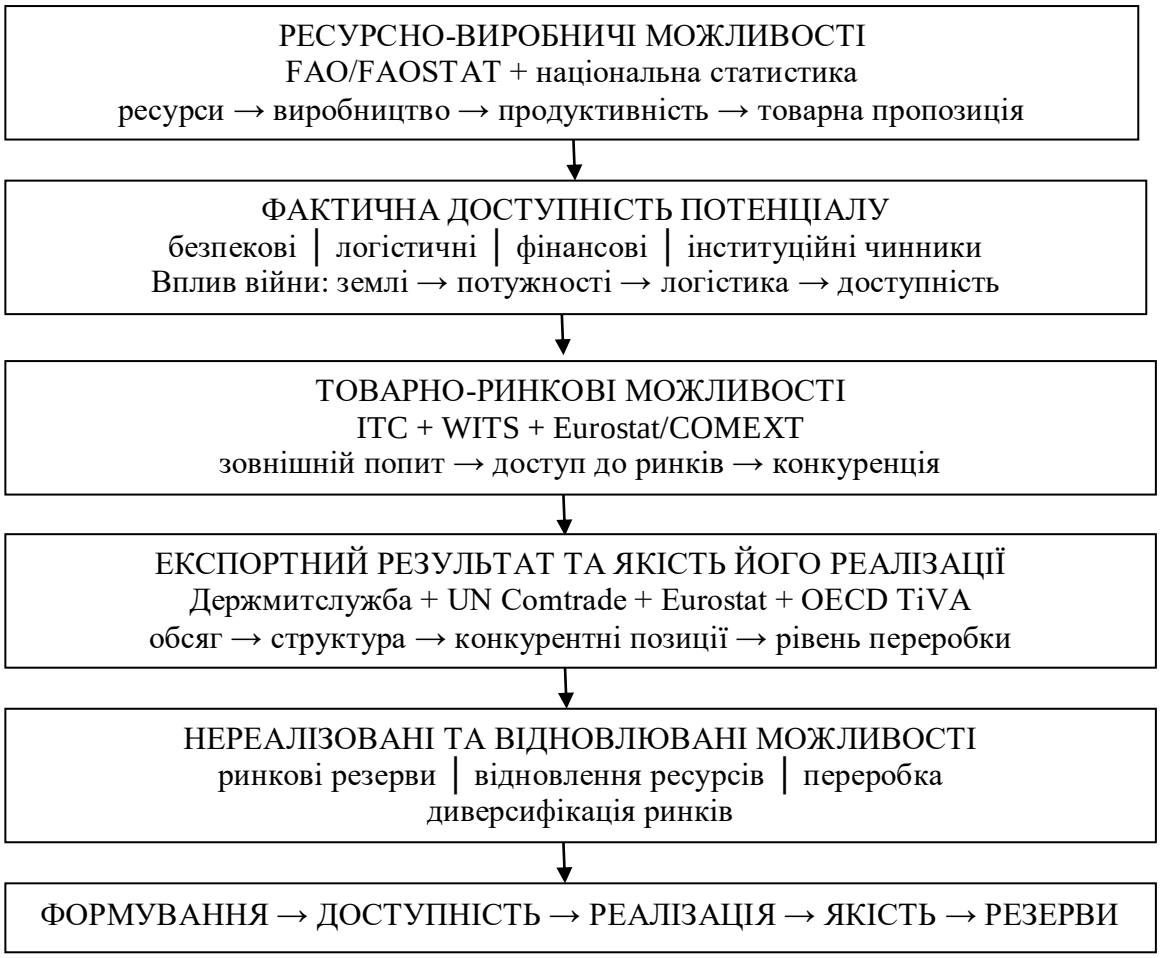
Додаток В.3

Світові підходи до оцінювання експортного потенціалу та напрями їх адаптації в Україні

Підхід	Основний вимір	Методична можливість	Адаптація до умов України
ITC	Товарно-ринковий	Визначення нереалізованих можливостей	Резерви за товарами й ринками
FAO / FAOSTAT	Ресурсно-виробничий	Міжнародні порівняння, балансовий принцип	Виробнича база та експортний ресурс
UN Comtrade	Торговельно-конкурентний	Структура, спеціалізація, світові позиції	RCA, світові частки, дзеркальна статистика
WITS	Ринково-регуляторний	Оцінювання умов торгівлі	Доступність зовнішніх ринків
Eurostat / COMEXT	Євроінтеграційний	Деталізація торгівлі з ЄС	Переорієнтація та інтеграція до ринку ЄС
OECD TiVA	Структурно-вартісний	Оцінювання доданої вартості	Розмежування експорту за рівнем переробки
World Bank	Логістичний	Оцінювання умов переміщення	Урахування логістичних і воєнних обмежень

Джерело: сформовано на основі узагальнення міжнародних методичних підходів.

Додаток В.4



Адаптація світових підходів до оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: сформовано на основі узагальнення міжнародних методичних підходів та їх адаптації до умов України.

Додаток В.5

Методична оцінка впливу аграрно-сировинної спрямованості на реалізацію експортного потенціалу України

Аспект	Перевага	Обмеження	Вплив війни	Значення для оцінювання
Ресурсна база	Земельні переваги	Ресурсна залежність	Обмеження доступу до земель	Фактична доступність ресурсів
Виробництво	Масштаб товарної пропозиції	Залежність від урожайності	Порушення виробничих циклів	Виробнича спроможність
Експорт	Стійкі світові позиції	Сировинна концентрація	Нестабільність каналів збуту	Ступінь реалізації
Логістика	Ефект масштабу	Транспортна місткість	Зростання витрат і ризиків	Доступність зовнішніх ринків
Додана вартість	Валютні надходження	Низький рівень переробки	Скорочення експортної маржі	Структурна якість
Переробка	Розвиток ланцюгів вартості	Недостатня частка готової продукції	Інвестиційні та енергетичні ризики	Резерв структурної трансформації
Стійкість	Стабільний світовий попит	Товарно-ринкова концентрація	Безпекові та інфраструктурні шоки	Можливості диверсифікації

Джерело: сформовано на основі узагальнення теоретичних положень та міжнародних методичних підходів.

Додаток Д.1

Інформаційне забезпечення оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору

Джерело	Основні дані	Методична функція	Значення для оцінювання
Держстат	ресурси, виробництво, інвестиції	внутрішня статистична база	виробнича спроможність
Держмитслужба	експорт, імпорт	аналіз торговельних потоків	фактична реалізація
НБУ	валютні, макроекономічні показники	оцінювання зовнішніх умов	макроекономічний вплив
Адміністративні джерела	підтримка, кредитування	інституційні та фінансові умови	відтворення спроможності
FAOSTAT	ресурси, виробництво	міжнародне порівняння	виробничі позиції
UN Comtrade	світова торгівля	аналіз спеціалізації	конкурентні позиції
ITC	товари, ринки	оцінювання ринкових можливостей	нереалізовані резерви
Eurostat	торгівля з ЄС	аналіз ринку ЄС	євроінтеграційний напрям
WITS	тарифи, торгівля	аналіз ринкового доступу	доступність зовнішніх ринків

Джерело: сформовано на основі узагальнення національних і міжнародних інформаційних ресурсів.

Додаток Д.2

Інформаційно-аналітична матриця оцінювання експортного потенціалу аграрного сектору

Показник	Метод	Національне джерело	Міжнародна база	Аналітична роль
Індекс виробництва	Індексний	Держстат	Faostat	Виробнича спроможність
Урожайність	Динамічний	Держстат	Faostat	Ресурсна продуктивність
Інвестиції	Динамічний	Держстат	Міжнародні порівняння	Відтворення спроможності
Воєнні обмеження	Порівняльний	Офіційні джерела	Міжнародні оцінки	Фактична доступність
Аграрний експорт	Динамічний	Держмитслужба	Un comtrade	Реалізація
Структура експорту	Структурний	Держмитслужба	Un comtrade / eurostat	Диверсифікація
RCA	Індексний	Розрахунки	Un comtrade / itc	Конкурентні позиції
Рівень переробки	Структурний	Держмитслужба	Eurostat / oecd	Структурна якість

Джерело: сформовано на основі систематизації національних і міжнародних інформаційних ресурсів.

Додаток Д.3

Динаміка посівних площ основних сільськогосподарських культур в Україні, тис. га

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Культури зернові та зернобобові	15994,8	12171,1	11029,4	11160,8	11856,8	74,1	106,2
У тому числі:							
пшениця	7095,2	5435,3	4686,1	4907,4	5212,7	73,5	106,2
кукурудза	5522,4	4325,3	4125,9	4089,1	4557,2	82,5	111,4
ячмінь	2475,6	1774,5	1503,8	1404,1	1389,8	56,1	99,0
Соя	1310,8	1558,9	1854,1	2730,9	2112,6	161,2	77,4
Ріпак озимий та ярий	1005,8	1185,7	1438,6	1254,7	1211,4	120,4	96,5
Соняшник	6622,0	5292,8	5257,2	5036,5	5253,0	79,3	104,3
Буряк цукровий фабричний	226,7	184,1	250,6	253,7	202,9	89,5	80,0
Картопля	1283,3	1207,7	1210,3	1051,6	999,0	77,8	95,0
Культури овочеві	459,7	378,2	397,1	403,0	403,0	87,7	100,0
Культури сільськогосподарські	28388	23825	22913	23320	23431	82,5	100,5

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Д.4

Динаміка валового збору основних сільськогосподарських культур в Україні, тис. т

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Культури зернові та зернобобові	86010	53864	60697	56431	61045	71,0	108,2
у тому числі:							
пшениця	32151	20729	21754	22527	23344	72,6	103,6
ячмінь	9437	5608	5536	5327	5197	55,1	97,6
кукурудза	42110	26187	31790	26948	30881	73,3	114,6
культури зернобобові	681	334	462	597	824	121,0	138,0
Соя	3493	3444	4796	6670	4982	142,6	74,7
Ріпак	2939	3318	4195	3606	3212	109,3	89,1
Соняшник	16392	11329	12878	11014	10240	62,5	93,0
Буряк цукровий фабричний	10854	9941	13176	12798	11689	107,7	91,3
Картопля	21356	20899	21359	16781	16381	76,7	97,6
Культури овочеві	9935	7512	8297	8029	8159	82,1	101,6
Культури плодові та ягідні	2235	1995	2001	1871	1770	79,2	94,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

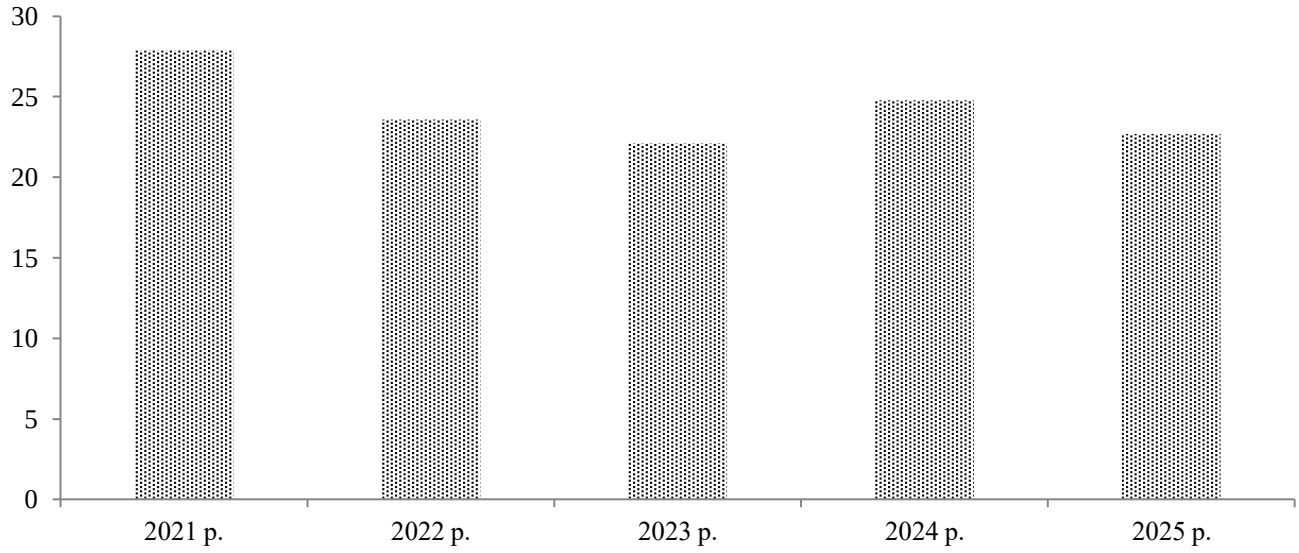
Додаток Д.5

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств

Показник	Рік					2024 р. в % до	
	2020	2021	2022	2023	2024	2020 р.	2023 р.
Кількість діючих підприємств	49452	47753	32844	40889	35547	71,9	86,9
Кількість зайнятих працівників на підприємствах , осіб	534720	535715	454477	422035	451902	84,5	107,1
Кількість найманих працівників на підприємствах , осіб	506464	502934	434752	406582	430025	84,9	105,8
Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн грн	660951	1005729	732648	792312	864898	130,9	109,2
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн грн	605483	918661	680490	780090	883804	146,0	113,3
Додана вартість, млн грн	263617	521277	278339	246003	305352	115,8	124,1
Капітальні інвестиції	50634	69966	51356	65151	81765	161,5	125,5
фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн грн	82231	239983	87258	65353	169114	205,7	258,8
Чистий прибуток підприємств, млн грн	81619	238807	86056	63496	167376	205,1	263,6
Підприємства, які одержали прибуток, %	82,6	88,3	78,4	78,1	83,7	1,1 в.п.	5,6 в.п.
Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств, %	18,6	40,3	20,0	12,0	22,7	4,1 в.п.	10,7 в.п.
Рівень рентабельності всієї діяльності підприємств, %	19,1	41,8	20,7	11,9	23,0	3,9 в.п.	11,1 в.п.

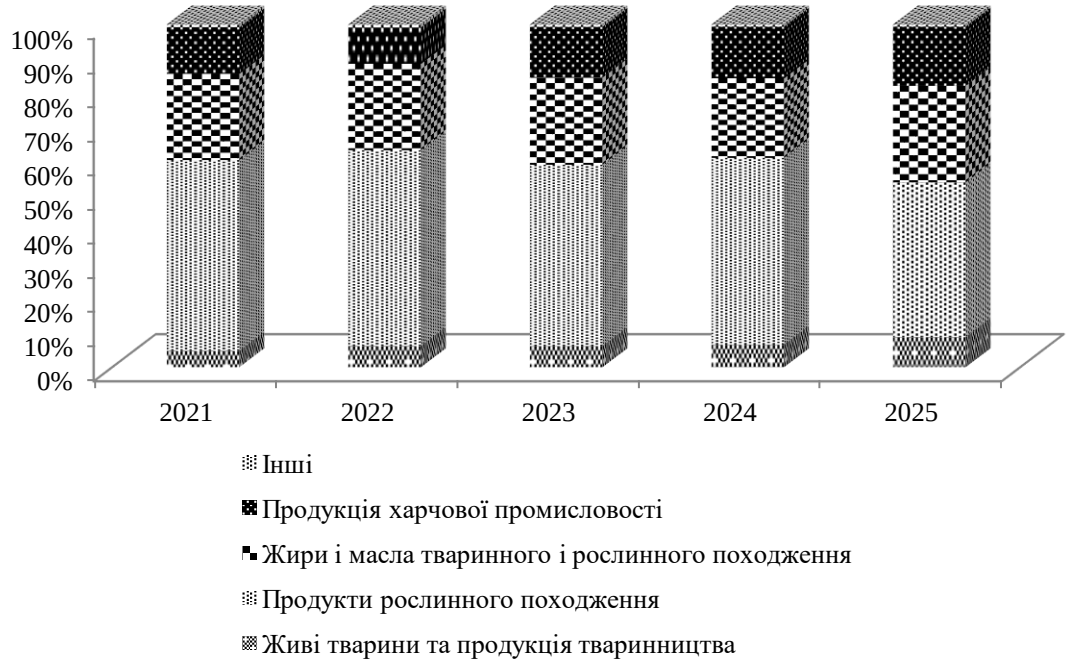
Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.1



Динаміка експорту агропродовольства з України млрд дол. США
Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.2



Структура експорту сільськогосподарської продукції та продовольства
Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.3

Динаміка експорту агропродовольства в розрізі країн, млн дол. США

Рік	Всього	Країни колишнього СНД	Країни ЄС	США	Африканські країни	Країни Азії	Країни Латинської Америки	Австралія і Океанія	Інші країни
2021	27947	1396	7864	157	3728	13673	108	48	972
2022	23615	788	13094	174	1643	7346	26	15	527
2023	22149	639	12621	137	1572	6640	25	9	506
2024	24842	779	12977	136	2623	7484	34	10	798
2025	22708	901	10829	164	2821	7030	34	14	917
2025 р. в % до									
2021 р.	81,3	64,5	137,7	104,5	75,7	51,4	31,5	29,2	94,3
2024 р.	91,4	115,7	83,4	120,6	107,5	93,9	100,0	140,0	114,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.4

Експорт продукції аграрного сектору України за рівнем переробки, млрд дол. США

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Сировина	15,4	13,4	11,6	13,4	10,2	66,2	76,1
Продукція первинної переробки	10,2	8,6	8,5	9,0	10,0	98,0	111,1
Готова харчова продукція	2,1	1,4	1,9	2,3	2,4	114,3	104,3
Усього за групами 01–24	27,7	23,4	22,0	24,7	22,6	81,6	91,5
Частка продукції з високою доданою вартістю, %	7,4	6,1	8,5	9,2	10,8	3,4 в.п.	1,6 в.п.
Частка сировини та продукції первинної переробки, %	92,6	93,9	91,5	90,8	89,2	-3,4 в.п.	-1,6 в.п.
Коефіцієнт сировинної орієнтації, частка одиниці	0,926	0,939	0,915	0,908	0,892	-0,034 п.	-0,016 п
Співвідношення сировинно орієнтованого експорту до продукції з високою доданою вартістю, разів	12,5	15,5	10,7	9,9	8,3	-4,2 п.	-1,6 п
HHI товарної концентрації, пунктів	2768	2470	2325	2264	2055	-713 п.	-209 п
RCA агропродовольчої продукції	6,73	9,52	7,82	7,93	9,18	2,45 п.	1,25 п

Примітка. Групування здійснено за товарними групами УКТ ЗЕД: до сировини віднесено групи 01, 06–10, 12–14; до продукції первинної переробки – 02–05, 11, 15, 23; до готової харчової продукції – 16–22, 24. Частку продукції з високою доданою вартістю розраховано як відношення вартості експорту готової харчової продукції до сукупного експорту агропродовольчих товарів груп 01–24.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток Ж.5

Динаміка показників зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією України

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Експорт, млрд дол. США	27,71	23,41	22,00	24,68	22,57	81,5	91,5
Імпорт, млрд дол. США	7,74	5,95	6,95	7,64	8,72	112,7	114,1
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	35,45	29,36	28,95	32,32	31,29	88,3	96,8
Сальдо, млрд дол. США	+19,97	+17,46	+15,05	+17,04	+13,85	69,4	81,3
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, разів	3,58	3,93	3,16	3,23	2,59	-0,99 п.	-0,64 п.
Частка експорту у зовнішньоторговельному обороті, %	78,2	79,7	76,0	76,4	72,1	-6,1 в.п.	-4,3 в.п.
Індекс торговельної спеціалізації (TCI)	0,563	0,594	0,520	0,527	0,443	-0,12 п.	-0,084 п
Коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі (Грубеля–Ллойда)	0,437	0,406	0,480	0,473	0,557	0,12 п.	0,084 п.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Додаток К.1

Динаміка індикаторів чинників формування експортного потенціалу аграрного сектору України

Показник	Рік					2025 р. в % до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Індекс співвідношення продуктивності та посівних площ	1,000	0,746	0,875	0,798	0,958	-0,042	0,16
Частка сільськогосподарських підприємств у валовій продукції, %	69,3	66,9	70,1	71,4	72,3	3	0,9
Частка ЄС в агропродовольчому експорті, %	28,1	55,4	57,0	52,2	47,7	19,6	-4,5
Індекс переорієнтації експорту на ринок ЄС, 2021=1,000	1,000	1,971	2,028	1,858	1,697	0,697	-0,161
HHI концентрації транспортних каналів, пунктів	7744	4017	4919	7898	7304	-440	-594
Коефіцієнт диверсифікації транспортних каналів	0,226	0,598	0,508	0,210	0,270	0,044	0,06
Індекс зміни курсу гривні до долара США, 2021=1,000	1,000	1,185	1,340	1,471	1,521	0,521	0,05

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток К.2

Динаміка конкурентоспроможності аграрного сектору України на світовому ринку у 2021–2025 рр.

Показник	Рік					2025 р. в п. до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
RCA – індекс виявлених порівняльних переваг	6,73	9,52	7,82	7,93	9,18	2,45	1,25
TCI – індекс торговельної конкурентоспроможності	0,563	0,594	0,520	0,527	0,443	-0,12	-0,084
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, разів	3,58	3,93	3,16	3,23	2,59	-0,99	-0,64
Частка України у світовому експорті основних аграрних товарів, %	8,18	6,89	8,01	9,16	4,63	-3,55	-4,53
HHI товарної концентрації агропродовольчого експорту, пунктів	2768	2470	2325	2264	2055	-713	-209
Частка продукції з високою доданою вартістю, %	7,4	6,1	8,5	9,2	10,8	3,4	1,6
Експорт у розрахунку на одного зайнятого тис. дол. США	57,7	57,4	58,0	59,2	58,8	1,1	-0,4
Інтегральний індекс конкурентоспроможності	0,832	0,785	0,742	0,797	0,805	-0,027	0,008

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Додаток К.3

Динаміка частки України в світовому експорті основних видів агропродовольства

Показник	Рік					2025 р. у в. п. до	
	2021	2022	2023	2024	2025	2021 р.	2024 р.
Олія соняшникова	15,53	11,48	34,19	34,32	30,82	15,29	-3,5
Олія соєва	1,71	2,14	2,92	3,02	3,52	1,81	0,5
Шрот соняшниковий	12,79	9,83	11,66	13,03	10,39	-2,4	-2,64
Ріпак	11,8	14,3	11,5	14,8	6,9	-4,9	-7,9
Соя	0,7	1,3	2,0	1,9	1,9	1,2	0
Мед	7,7	6,4	7,9	10,7	5,8	-1,9	-4,9
М'ясо птиці	2,7	2,5	2,5	2,6	2,5	-0,2	-0,1
Кукурудза	12,7	12,3	13,4	14,8	9,0	-3,7	-5,8
Ячмінь	13,0	6,7	5,4	8,8	4,2	-8,8	-4,6
Пшениця	10,0	6,0	7,9	10,1	7,2	-2,8	-2,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

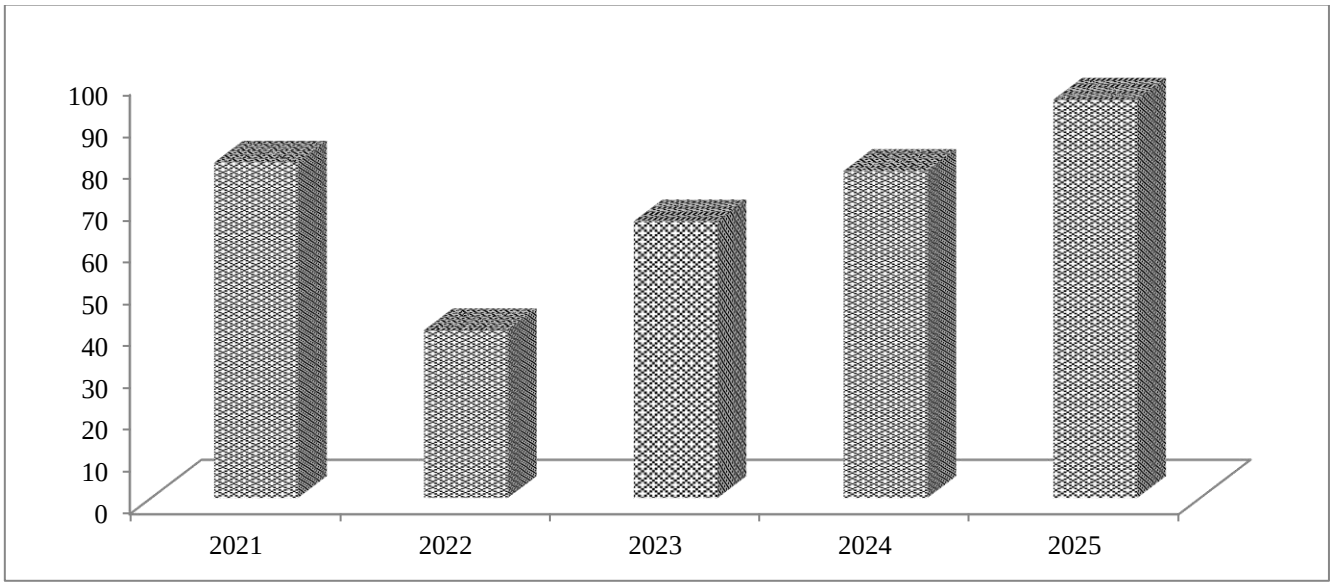
Додаток К.4

Інституційна структура забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Інституційний блок	Основні суб'єкти	Основні інструменти	Вплив на експортний потенціал
Державний	КМУ; профільні органи влади	Регулювання; програми підтримки	Формування умов експорту
Митно-контрольний	Держмитслужба; ДПС; БЕБ; Держпродспоживслужба	Митний, податковий та СФЗ-контроль; сертифікація	Забезпечення легального доступу до ринків
Фінансовий	НБУ; банки; Фонд розвитку підприємництва; ЕКА	Кредитування; гарантії; страхування; валютне регулювання	Фінансове забезпечення експорту
Інфраструктурний	АМПУ; Укрзалізниця; елеваторні та логістичні оператори	Зберігання; транспортування; перевалка	Фізична доступність зовнішніх ринків
Ринковий	Виробники; агрохолдинги; трейдери; асоціації	Контрактування; формування партій; збут	Реалізація експортної пропозиції
Міжнародний	ЄС; Світовий банк; FAO; міжнародні партнери	Торговельні преференції; гранти; технічна підтримка	Розширення доступу до ринків і ресурсів

Джерело: складено за матеріалами профільних державних та міжнародних інституцій.

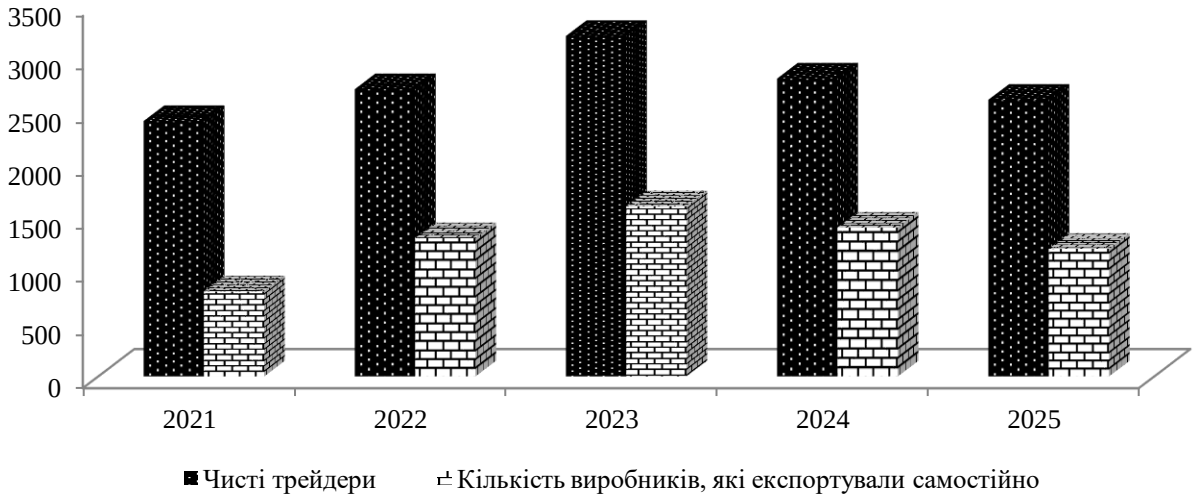
Додаток К.5



Динаміка обсягів бюджетного відшкодування ПДВ експортерам сільськогосподарської продукції 2021–2025 рр., млрд грн

Джерело: побудовано за матеріалами періодичних і спеціалізованих аграрних видань, сформованими на основі даних Державної податкової служби України.

Додаток Л.1



Динаміка кількості чистих трейдерів сільськогосподарської продукції та сільськогосподарських підприємств, які самостійно здійснювали експорт, од.

Джерело: узагальнено та побудовано за матеріалами спеціалізованих аграрних видань і відкритими даними щодо зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів аграрного сектору.

Додаток Л.2

Формування середньої експортної вартості пшениці України

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Експорт пшениці, млн т	20,1	11,2	16,2	20,7	13,6
Середня експортна вартість, дол. США/т	254	241	179	179	220
Орієнтовні витрати від господарства до експортного базису, дол./т*	30–40	90–180	55–90	35–55	35–55
Орієнтовна валова торговельна маржа трейдера, дол./т**	8–15	15–30	12–25	8–18	8–18
Орієнтовна частина експортної ціни, що може бути передана виробнику, дол./т	199–216	31–136	64–112	106–136	147–187
Потенційний додатковий ефект самостійного експорту, дол./т***	5–12	10–25	8–20	5–15	5–15

* Включає транспортування, доробку, елеватор, перевалку, оформлення, страхові та частину фінансових витрат; це аналітичний діапазон, а не тариф конкретного оператора.

** Модельна валова торговельна маржа до вирахування загальногосподарських, фінансових і податкових витрат трейдера.

*** Не дорівнює всій маржі трейдера, оскільки за прямого експорту частину його функцій і витрат перебирає на себе виробник.

Джерело: розробка автора.

Додаток Л.3

Порівняння економічного результату реалізації 1 т зерна через трейдера та за прямого експорту сільськогосподарським підприємством

Показник	Через зернотрейдера	Прямий експорт виробником
Експортна ціна, FOB	220,0	220,0
Транспорт до порту	Включено до цінового дисконту	–25,0
Елеватор, доробка, зберігання	Включено	–6,0
Перевалка і портові послуги	Включено	–8,0
Сертифікація, лабораторія, митне оформлення	Трейдер	–2,0
Фінансування, страхування, валютні ризики	Трейдер	–4,0
Організація контракту, експедирування	Трейдер	–2,0
Валова маржа трейдера	12,0	–
Ціна, що залишається виробнику до виробничих витрат	163,0	173,0
Перевага прямого експорту	–	+10,0 дол./т

Джерело: розробка автора.

Додаток Л.4

Трансформація адміністративного регулювання експорту сільськогосподарської продукції України

Напрям регулювання	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Ліцензування та обмеження експорту	Стандартний режим	Посилення обмежень	Часткова лібералізація	Вибіркове регулювання	Вибіркове регулювання
Доступ до ринку ЄС	Тарифні квоти	Скасування мит і квот	Продовження лібералізації	Лібералізація із захисними механізмами	Повернення тарифних квот
СФЗ-контроль	Національні процедури	Адаптація до воєнних умов	Гармонізація з ЄС	Прискорена імплементація норм ЄС	Подальше зближення з ЄС
Сертифікація	Переважно паперова	Розвиток електронних процедур	Розширення цифровізації	Масштабування TRACES	Поглиблення електронної сертифікації
Митне адміністрування	Стандартні процедури	Воєнна адаптація	Спрощення процедур	Цифровізація	Інтеграція з практиками ЄС

Джерело: складено за матеріалами Німецько-українського агрополітичного діалогу.

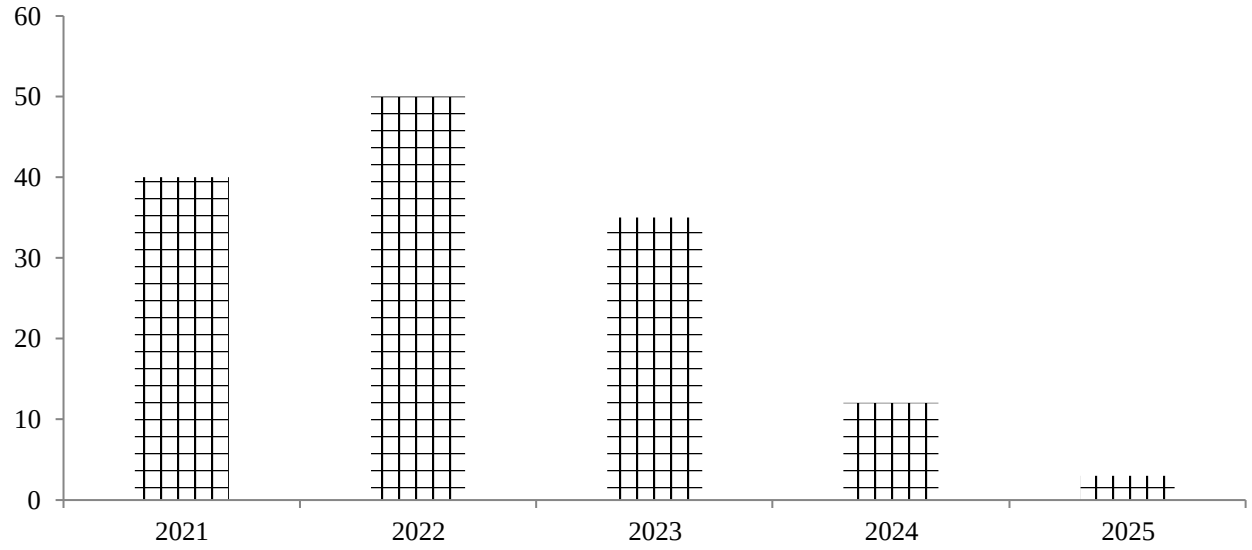
Додаток Л.5

Трансформація тарифно-квотного режиму доступу аграрної продукції України до ринку ЄС за 2021–2025 рр.

Елемент тарифно-квотного режиму	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Митний режим	ПВЗВТ	Тимчасове скасування мит	Безмитний режим	Безмитний режим	Відновлення тарифного регулювання
Тарифні квоти	Дія квот	Призупинення	Призупинення	Призупинення	Відновлення квот
Система вхідних цін	Діяла	Призупинена	Призупинена	Призупинена	Відновлення регулювання
Захисні механізми ЄС	Стандартні	Призупинення	Спеціальні умови	Посилення захисного механізму	Квотне регулювання
Рівень лібералізації доступу	Частковий	Високий	Високий	Високий, з обмеженнями	Диференційований

Джерело: складено за матеріалами Німецько-українського агрополітичного діалогу та профільних джерел.

Додаток М.1



Динаміка частки тіньового сегмента в експорті сільськогосподарської продукції України, %

Джерело: побудовано за узагальненими експертними оцінками учасників аграрного ринку та матеріалами ДПС України і Держмитслужби України; показники мають розрахунково-оцінний характер.

Додаток М.2

Узагальнююча оцінка інституційного забезпечення реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Складова	Позитивні зміни	Основні обмеження	Напрям удосконалення
Державна підтримка	Розширення інструментів	Фрагментарність	Цільова підтримка експорту
Фінансове забезпечення	Пільгове кредитування	Високі ризики	Гарантії та страхування
Митно-податкове регулювання	Цифровізація	Адміністративні витрати	Інтеграція з ЄС
СФЗ і сертифікація	Електронні процедури	Витрати на відповідність	Гармонізація стандартів
Доступ до ринків	Лібералізація торгівлі	Тарифні квоти	Розширення доступу
Логістика та зберігання	Відновлення й диверсифікація	Воєнні ризики	Модернізація інфраструктури
Детінізація	Посилення простежуваності	Непрозорі операції	Цифрова простежуваність

Джерело: складено за результатами проведеного аналізу.

Додаток М.3



Ланцюг формування експортної спроможності аграрного сектору України

Джерело: розроблено автором.

Додаток М.4

Стратегічні етапи післявоєнної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України

Етап	Основне завдання	Об'єкт трансформації	Пріоритетні інструменти	Очікуваний результат
Стабілізація	Збереження діючого потенціалу	Виробництво, логістика, фінансування	Страхування ризиків, кредитування, підтримка експорту, альтернативні маршрути	Недопущення критичного скорочення виробництва й експорту
Відновлення	Повернення втрачених потужностей	Землі, основні засоби, інфраструктура	Розмінування, реконструкція, компенсаційні механізми, інвестиції	Розширення сформованого потенціалу
Модернізація	Підвищення продуктивності	Технології, обладнання, управління	Цифровізація, точне землеробство, автоматизація, енергоефективність	Зниження ресурсомісткості та собівартості
Структурна трансформація	Збільшення доданої вартості	Товарна структура	Переробка, біоекономіка, тваринництво, нішеві продукти	Скорочення сировинної залежності
Інтеграція	Входження до ринку ЄС	Інституції, стандарти, якість	Acquis ЄС, SPS, простежуваність, сертифікація	Розширення доступу до європейського ринку
Глобальне позиціонування	Зміцнення конкурентних позицій	Ринки та експортні ланцюги	Диверсифікація, брендинг, торговельна дипломатія	Стійке зростання експортної вартості

Джерело: розробка автора.

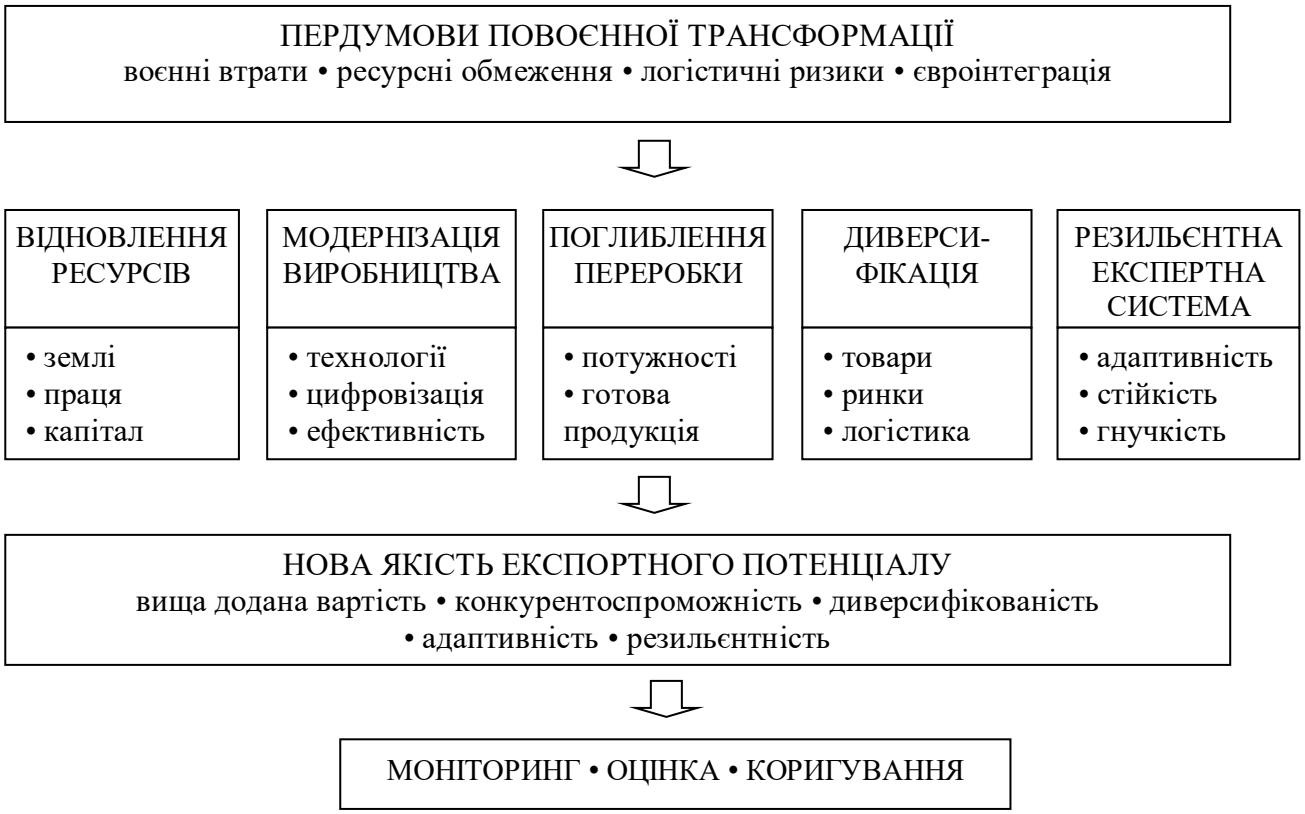
Додаток М.5

Трансформація основних складових експортного потенціалу аграрного сектору України

Складова	Ключова проблема	Напрям трансформації	Інструменти	Очікуваний ефект
Земельно-ресурсна	Мінування, деградація земель	Відновлення ресурсної бази	Розмінування, рекультивація, меліорація	Розширення продуктивної бази
Виробнича	Технологічна неоднорідність	Ресурсоефективне виробництво	Модернізація, точне землеробство	Зростання продуктивності
Переробна	Сировинна орієнтація	Поглиблення переробки	Інвестиції, кластери	Зростання доданої вартості
Логістична	Вразливість маршрутів	Диверсифікація логістики	Море, Дунай, залізниця, авто	Стійкість експортних потоків
Товарна	Концентрація на сировині	Диверсифікація експорту	Готова, органічна, нішева продукція	Зниження товарних ризиків
Географічна	Концентрація ринків	Диверсифікація ринків	ЄС, Азія, Африка	Зниження ринкової залежності
Інституційна	Регуляторні розриви	Адаптація до acquis ЄС	SPS, простежуваність, стандарти	Розширення доступу до ринків
Фінансово-інвестиційна	Дефіцит довгострокового капіталу	Інвестиційне відновлення	Гарантії, страхування, ДПП	Технологічна модерніза

Джерело: розробка автора.

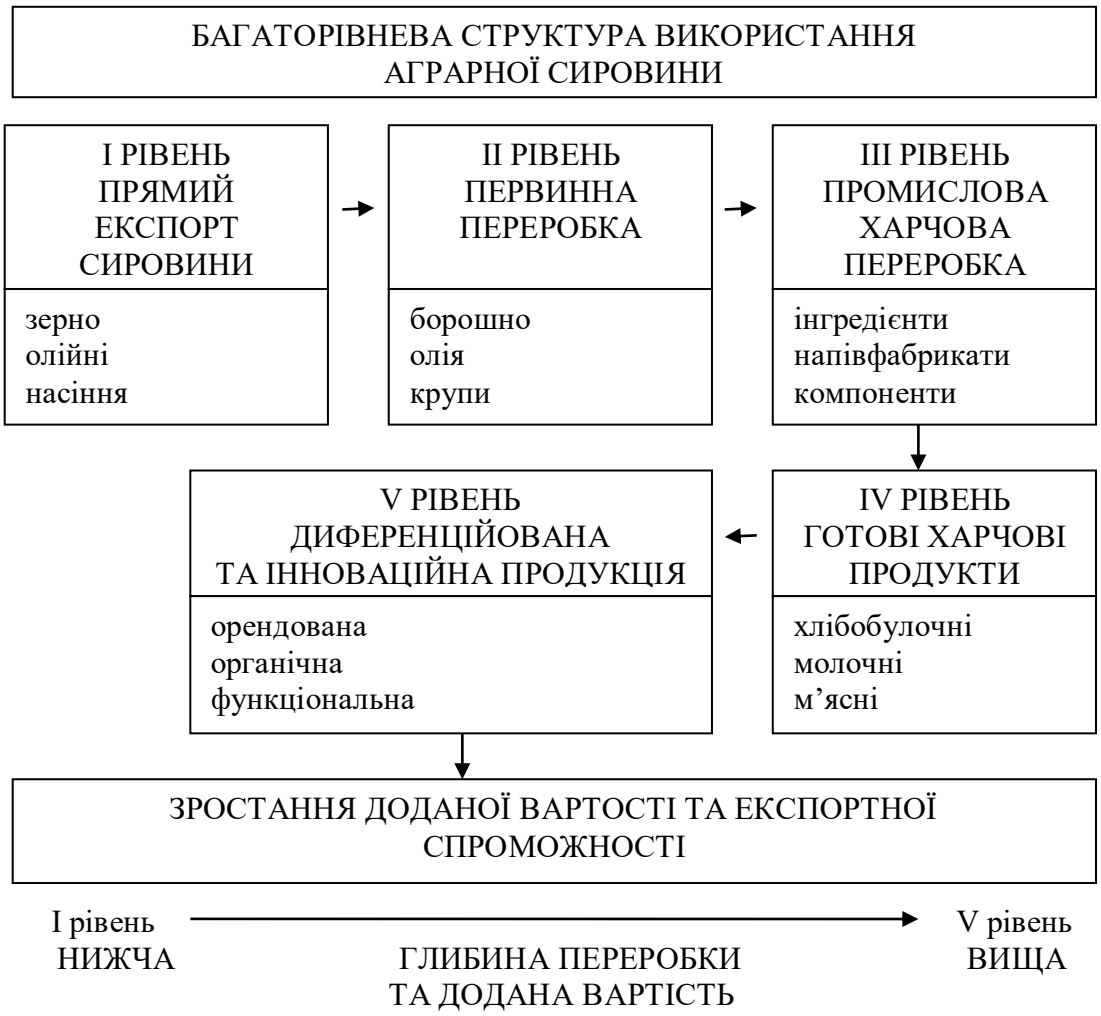
Додаток Н.1



Логіко-структурна модель післявоєнної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Додаток Н.2



Багаторівнева структура використання аграрної сировини

Джерело: розробка автора.

Додаток Н.3

Напрями трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України

Складова	Вихідна проблема	Стратегічна зміна	Основні інструменти
Ресурсно-виробнича	Мінування земель, втрата потужностей, ресурсомісткість	Відновлення та технологічна модернізація	Розмінування, рекультивація, інвестиції, цифровізація
Переробно-товарна	Сировинна орієнтація та концентрація експорту	Поглиблення переробки й товарна диверсифікація	Модернізація переробки, кластери, нові продуктові групи
Ринково-географічна	Залежність від окремих ринків	Диверсифікація географії збуту	Торговельна дипломатія, просування, освоєння нових ринків
Інфраструктурно-логістична	Вразливість маршрутів і транспортні обмеження	Формування мультимодальної логістики	Морські й Дунайські порти, залізниця, авто, сухі порти
Фінансово-інвестиційна	Дефіцит довгострокового капіталу та високі ризики	Розширення інвестиційного забезпечення	Гарантії, страхування, ЕКА, МФО, ДПП
Інституційно-інтеграційна	Регуляторні розриви та бар'єри доступу	Адаптація до нормативного простору ЄС	acquis ЄС, SPS, простежуваність, сертифікація

Джерело: розробка автора.

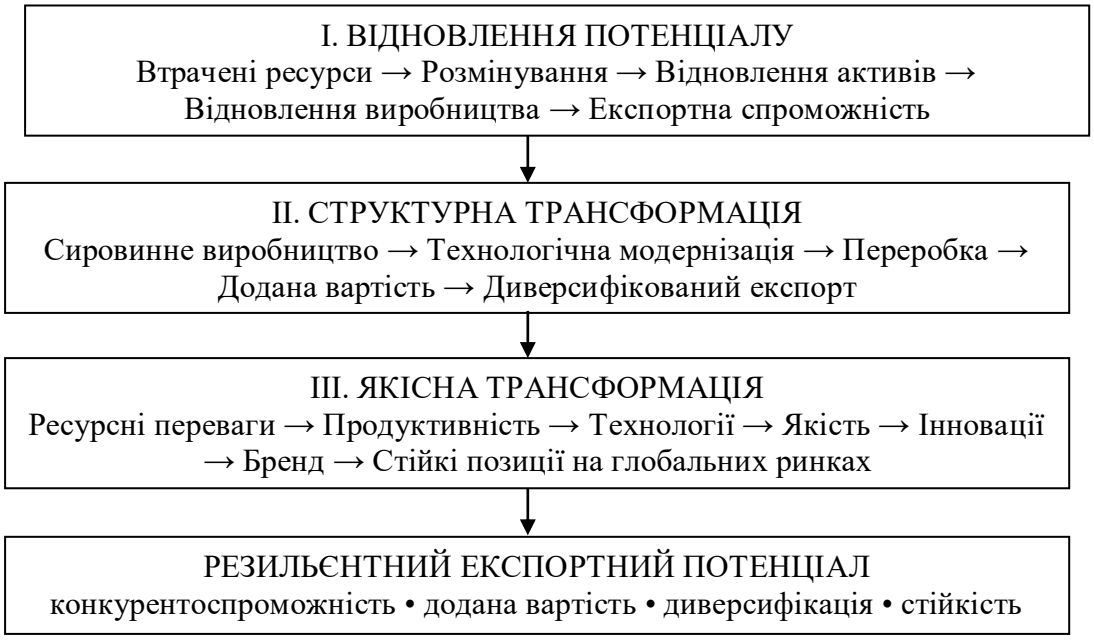
Додаток Н.4

Перспективна кластерна модель розвитку експортного потенціалу

Тип кластеру	Ресурсне ядро	Напрями поглиблення переробки	Потенційний експортний результат
Зерно-тваринницький	Зернові	Комбікорми – тваринництво – м'ясопереробка	М'ясо, готове продовольство
Олійно-біоекономічний	Олійні	Олія – білкові продукти – біопродукти	Харчові інгредієнти, біопродукція
Молочний	Молоко	Сири, сухі продукти, інгредієнти	Продукція глибокої переробки
Плодоовочевий	Овочі, ягоди, фрукти	Охолодження – заморожування – переробка	Готова й напівготова продукція
Органічний	Сертифікована сировина	Переробка – пакування – брендинг	Преміальна продукція
Біоенергетичний	Аграрна біомаса	Біогаз – біометан – біодобрива	Енергія та біопродукти

Джерело: розробка автора.

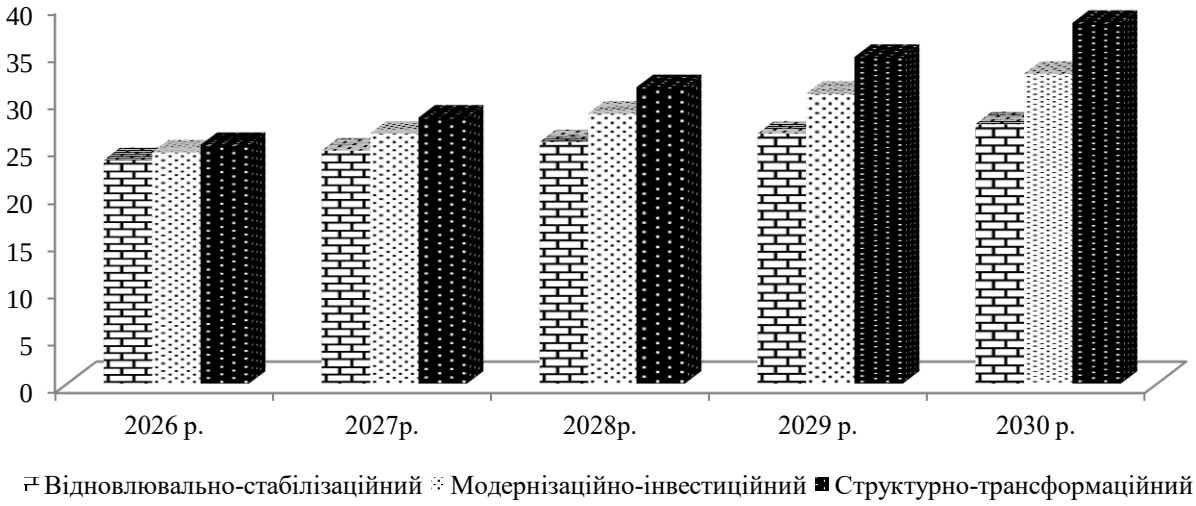
Додаток Н.5



Стратегічна модель розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Додаток П.1



Прогнозна динаміка агропродовольчого експорту України за сценаріями, млрд дол. США

Джерело: розрахунки автора за формулою (3.5).

Додаток П.2

Концептуальні положення структурно-резильєнтної трансформації експортного потенціалу аграрного сектору України

Концептуальна складова	Зміст концептуального положення	Механізм реалізації	Результат
Цільовий орієнтир	Перехід від відновлення довоєнної структури до підвищення економічної віддачі ресурсного потенціалу	Технологічна модернізація, переробка, ресурсоефективність	Зростання експортної вартості
Траєкторія змін	Відновлення - модернізація - трансформація	Поетапне оновлення ресурсної, виробничої та інфраструктурної бази	Якісно оновлений експортний потенціал
Структурна трансформація	Збільшення внутрішньої доданої вартості та зниження концентрації експорту	Переробка, товарна, географічна й логістична диверсифікація	Зниження структурної залежності
Резильєнтне відтворення	Використання результатів експорту для наступного циклу розвитку	Реінвестування, страхування ризиків, адаптація виробничо-експортних ланцюгів	Стійкість і відтворення експортної спроможності

Джерело: розробка автора.

Додаток П.3

Матриця взаємодії функціональних напрямів «3D» та об’єктів структурної трансформації «4Т» експортного потенціалу аграрного сектору України

Об’єкт трансформації «4Т»	Development – розвиток спроможності	De-risking – зниження ризиків	Diversification – формування альтернатив	Результат трансформації
Ресурси	Відновлення активів, технологічне оновлення, розвиток кадрового потенціалу	Гарантування, страхування та розподіл критичних ризиків	Альтернативні джерела ресурсів, енергії та фінансування	Стійка й продуктивна ресурсна база
Продукт	Розвиток переробки, технологій і стандартизації	Зниження технологічних та комерційних ризиків	Розширення асортименту і напрямів використання сировини	Поглиблення переробки та зростання доданої вартості
Ринок	Розвиток експортних компетентностей і контрактних зв’язків	Страхування контрактів і торговельне фінансування	Нові ринки, покупці, канали збуту та логістичні маршрути	Зниження концентрації експортних потоків
Інституції	Розвиток сертифікації та інфраструктури підтримки експорту	Розподіл системних ризиків між державою, фінансовими установами та бізнесом	Альтернативні фінансові, страхові й організаційні механізми	Зниження інституційних і трансакційних бар’єрів

Джерело: розробка автора.

Додаток П.4

Фінансово-інвестиційні параметри організаційно-економічного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України

Напрям	Кількісний параметр	Функція в механізмі	Очікуваний результат
Ukraine Facility	50 млрд євро на 2024–2027 рр.	Фінансування відновлення та мобілізація інвестицій	Розширення інвестиційної бази
Позикова складова Ukraine Facility	33 млрд євро	Довгострокове фінансове забезпечення	Розширення доступу до капіталу
Грантова складова Ukraine Facility	17 млрд євро	Компенсація частини високих ризиків і витрат трансформації	Підвищення інвестиційної спроможності
Гранти для переробних підприємств	до 8 млн грн на проєкт	Стимулювання внутрішньої переробки	Зростання внутрішньої доданої вартості
«Доступні кредити 5–7–9 %»	Пільгові умови кредитування	Зниження вартості фінансового ресурсу	Підтримка діяльності та інвестицій
ЕКА України	Страхування експортного фінансування	Зниження комерційних ризиків	Активація реалізації сформованого потенціалу
Міжнародні гарантійні механізми	Покриття та розподіл воєнних і політичних ризиків	Зниження інвестиційного ризику	Мобілізація приватного капіталу
Приватні інвестиції	Мобілізований інвестиційний ресурс	Масштабування економічно життєздатних проєктів	Відтворення та розширення потенціалу

Джерело: сформовано за матеріалами Європейської комісії, Міністерства економіки України, ЕКА України та міжнародних фінансових інституцій.

Додаток П.5

Критерії оцінювання додатковості інвестиційних проєктів у розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України

Вид додатковості	Критерій	Зміст	Очікуваний прояв
Експортна	Активація резервної спроможності	Залучення невикористаної частини сформованого потенціалу	Перехід резервної складової в реалізовану
Експортна	Приріст реалізованого потенціалу	Результат, додатково сформований завдяки проєкту	Збільшення експортної спроможності
Експортна	Розширення ринкової реалізації	Усунення обмежень доступу до зовнішнього ринку	Розширення каналів і можливостей збуту
Структурна	Глибина структурної трансформації	Зміна способу формування експортної вартості	Поглиблення переробки та зростання доданої вартості
Структурна	Зниження критичної залежності	Послаблення залежності від окремих ресурсів, ринків і каналів	Підвищення диверсифікованості та стійкості
Структурна	Стійкість структурного ефекту	Збереження сформованих змін після завершення підтримки	Довгострокове відтворення потенціалу
Спільний	Причинна зумовленість	Результат, який не виник би без реалізації проєкту	Підтвердження додатковості

Джерело: розробка автора.

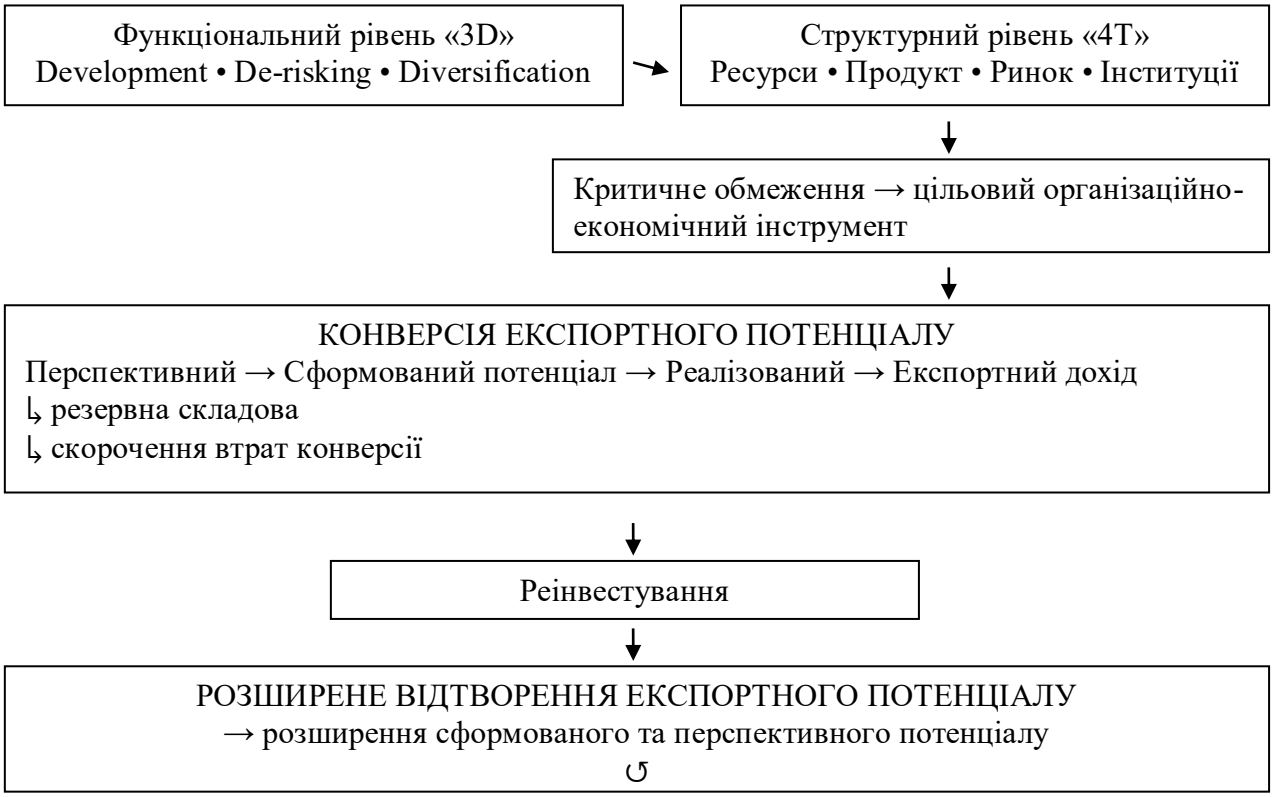
Додаток Р.1

Розподіл організаційно-економічних інструментів за стадіями конверсії експортного потенціалу аграрного сектору України

Стадія конверсії	Основне обмеження	Пріоритетні інструменти	Результат застосування
Перспективний – сформований потенціал	Недостатність капіталу, технологій, компетенцій і виробничої бази	Інвестиції, гранти, кредитування, інноваційна та кадрова підтримка	Створення нової виробничої й технологічної спроможності
Резервний – реалізований потенціал	Логістичні, фінансові, регуляторні та ринкові бар'єри	Гарантії, страхування, сертифікація, логістична підтримка, експортне кредитування, економічна дипломатія	Залучення сформованої спроможності до зовнішньоекономічного обороту
Реалізований потенціал – експортний дохід	Ризики виконання контрактів і фінансування експортних операцій	Експортно-кредитне страхування, trade finance, гарантійні механізми	Завершення комерційної реалізації потенціалу
Експортний дохід – розширення потенціалу	Недостатнє спрямування доходу на розвиток	Реінвестування, інвестиційне співфінансування, модернізація	Розширення сформованого та створення перспективного потенціалу

Джерело: розробка автора.

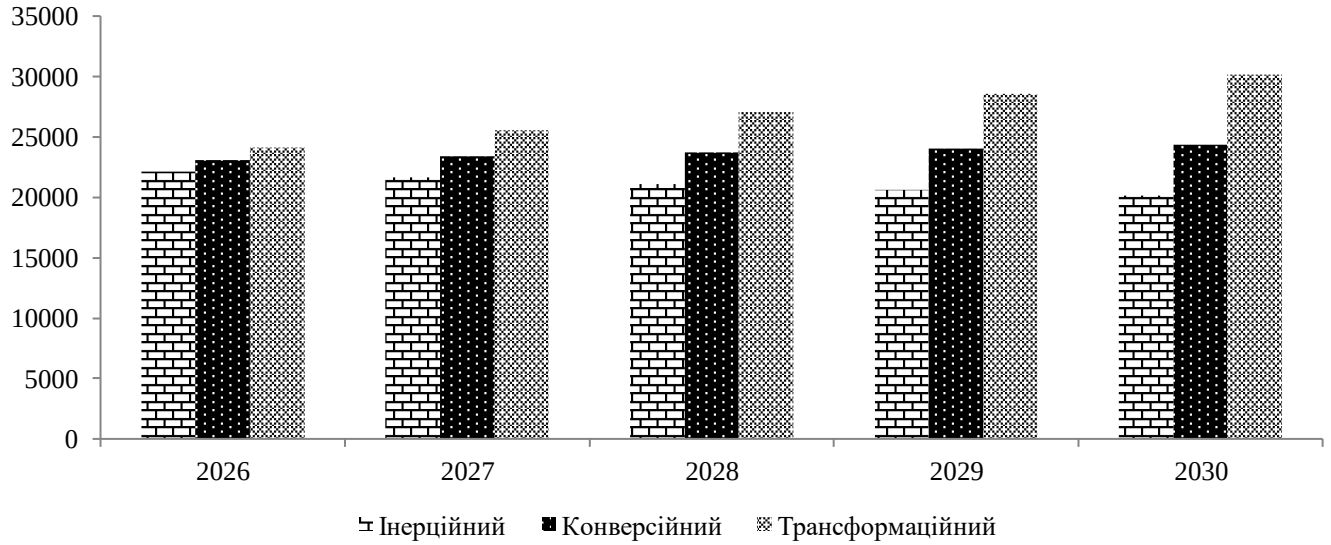
Додаток Р.2



Інтегрована модель трансформації та розширеного відтворення експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Додаток Р.3



Сценарні параметри агропродовольчого експорту України, млн дол. США

Джерело: розрахунки автора.

Додаток Р.4

Інституційні суперечності реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Інституційна суперечність	Прояв	Наслідок для потенціалу	Напрям трансформації
Гармонізація з ЄС – адаптаційні витрати	Імплементація acquis потребує додаткових інвестицій	Обмеження експортних можливостей мсп	Фінансова й консультаційна підтримка адаптації
Лібералізація – захист ринку ЄС	Відкриття ринку поєднується із захисними механізмами	Нестабільність умов доступу	Моніторинг ризиків і диверсифікація ринків
Цифровізація – фрагментарність даних	Паралельне функціонування реєстрів і платформ	Додаткові трансакційні витрати	Інтеграція цифрових систем
Виробничий потенціал - сировинна орієнтація	Домінування продукції нижчих стадій переробки	Недоотримання доданої вартості	Стимулювання переробки й експорту продукції з вищою доданою вартістю
Інтеграція - воєнні обмеження	Ресурси спрямовуються на підтримання поточної діяльності	Уповільнення структурної модернізації	Поєднання відновлення з адаптацією до acquis

Джерело: розробка автора.

Додаток Р.5



Концептуальна модель трансформації інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Додаток С.1

Система моніторингу зовнішнього середовища реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

Група	Ключові об’єкти моніторингу	Аналітичне призначення
Ринково-конкурентні	Ціни, обсяги експорту, попит, частка України та позиції конкурентів	Виявлення змін кон’юнктури, конкурентних ризиків і перспективних ринків
Регуляторно-інституційні	SPS-вимоги, стандарти, сертифікація, простежуваність, зміни правил і процедур	Визначення регуляторних бар’єрів та необхідних заходів адаптації
Торговельні	Тарифні квоти, мита, преференції, safeguards, торговельні обмеження	Оцінювання умов і ризиків доступу до цільових ринків
Логістичні	Тарифи, пропускна спроможність, строки доставки, доступність і ризики маршрутів	Оцінювання вартості та надійності експортних каналів
Ризикові	Воєнні, інфраструктурні, валютні та страхові ризики	Раннє виявлення загроз і формування альтернативних сценаріїв експорту

Джерело: розробка автора.

Додаток С.2

Інформаційний профіль оцінювання експортної готовності суб’єкта аграрного сектору

Блок	Ключова інформація	Критерій експортної готовності	Результат оцінювання
Ресурсно-виробничий	Ресурси, продукція, потужності	Достатність обсягів і стабільність виробництва	Спроможність сформувати експортну партію
Регуляторний	Дозволи, сертифікати, SPS-вимоги	Відповідність вимогам цільового ринку	Допуск продукції на ринок
Якісно-екологічний	Стандарти, простежуваність, органічний статус, сталість	Відповідність стандартам якості та сталості	Конкурентна відповідність продукції
Експортно-ринковий	Товарні групи, ринки, досвід експорту	Відповідність продукції параметрам попиту	Готовність до виходу на цільовий ринок
Логістичний	Маршрути, зберігання, транспортування	Доступність і надійність поставок	Спроможність виконати експортний контракт
Фінансовий	Фінансування, страхування, гарантії, програми підтримки	Доступність фінансового забезпечення	Фінансова спроможність експорту
Ризиковий	Невиконані вимоги, торговельні й логістичні обмеження	Рівень критичних бар’єрів	Напрями усунення обмежень

Джерело: розробка автора.

Додаток С.3

Матриця інституційної адаптації аграрного сектору України до САР ЄС

Елемент САР	Функція в ЄС	Стан трансформації в Україні	Основний розрив	Напрям адаптації
Платіжна агенція	Адміністрування та контроль підтримки	Інституційне формування	Неповна функціональна готовність	Забезпечення функціональної та акредитаційної сумісності
IACS / LPIS	Адміністрування підтримки та ідентифікація земель	Формування на основі наявних реєстрів	Фрагментарність і недостатня інтеграція даних	Інтеграція реєстрів та земельних даних
AMS	Супутниковий моніторинг земель і виконання умов підтримки	Використовуються окремі технологічні рішення	Відсутність цілісної системи моніторингу	Інтеграція моніторингу в IACS
Реєстр бенефіціарів / ДАР	Ідентифікація отримувачів підтримки	Функціонує ДАР	Обмежена міжсистемна інтеграція	Розширення функціональності та обміну даними
FSDN	Формування економічних, екологічних і соціальних даних	Система перебуває у процесі адаптації	Неповна порівнянність даних	Методична гармонізація з ЄС
Контроль і результативність	Контроль використання коштів та оцінювання результатів САР	Функції розподілені між органами, переважає програмна звітність	Недостатній зв’язок між підтримкою та результатами	Ризик-орієнтований контроль і результативне бюджетування

Джерело: розробка автора на основі матеріалів Європейської комісії.

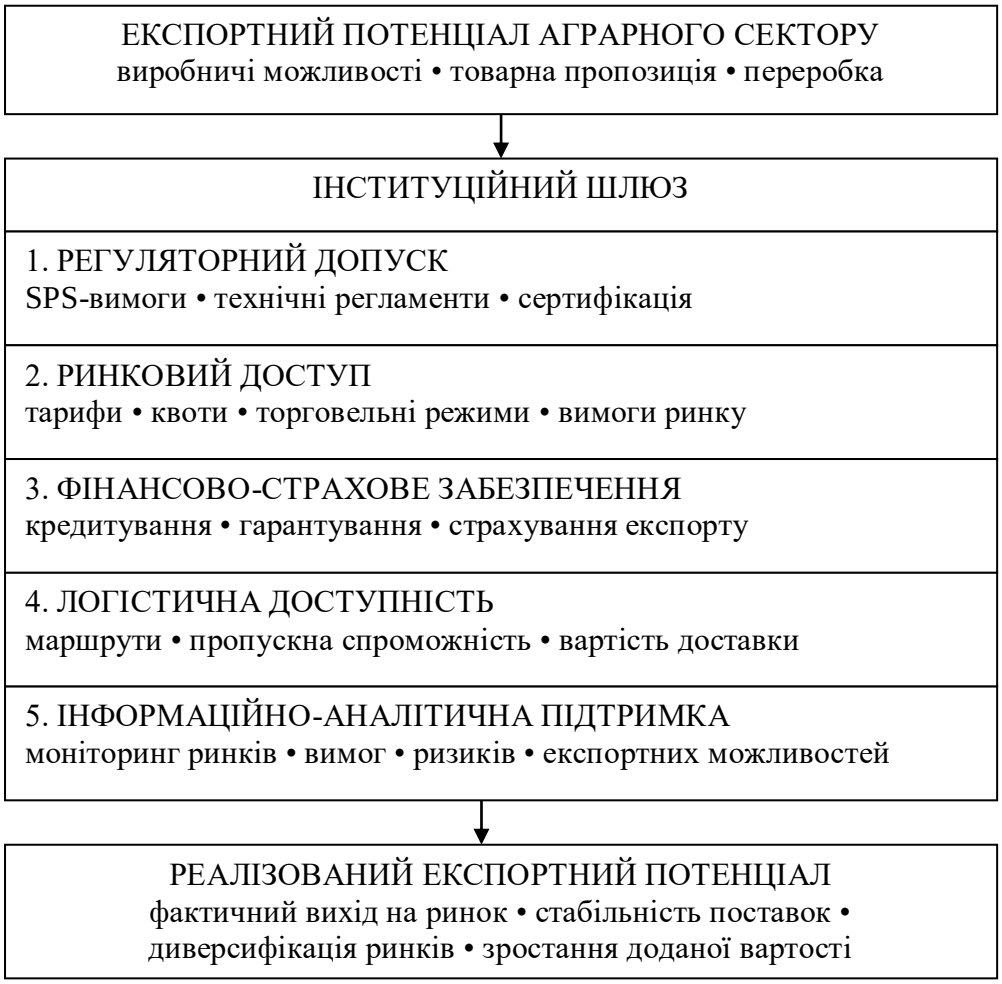
Додаток С.4

Функціональний розподіл інституційного забезпечення розвитку експортного потенціалу

Функція	Інституційний рівень	Основне завдання
Стратегічне регулювання	Центральні органи влади	Цілі та пріоритети
Євроінтеграція	Урядовий координаційний рівень	Acquis та переговорний процес
Аграрна політика	Профільний центральний орган	CAP-сумісна політика
SPS	Компетентний контрольний орган	Безпечність та доступ до ринків
Митниця	Митний орган	Переміщення та транзит
Фінансування	Банки, фонди, гарантійні механізми	Інвестиції й оборотний капітал
Страхування експорту	ЕКА	Комерційні та політичні ризики
Просування	Торговельна дипломатія	Пошук і відкриття ринків
Дані	ДАР, статистична та адміністративні системи	Аналітичне забезпечення
Дорадництво	Мережа консультантів	Адаптація виробника
Регіональна реалізація	Громади та регіони	Розвиток експортних екосистем
Бізнес-зворотний зв’язок	Асоціації та кластери	Виявлення бар’єрів

Джерело: розробка автора.

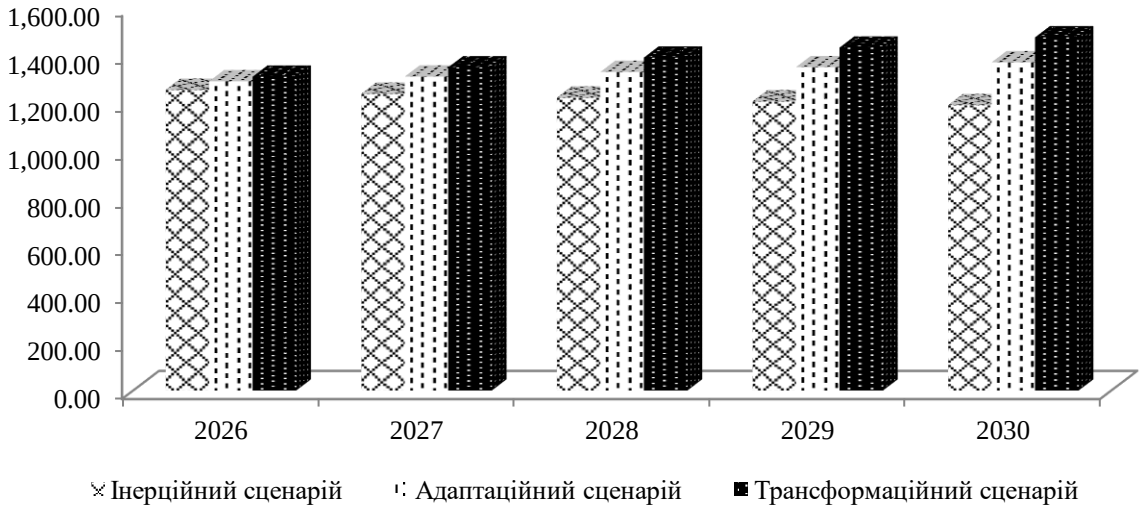
Додаток С.5



Механізм інституційної конверсії експортного потенціалу аграрного сектору України

Джерело: розробка автора.

Додаток Т.1



Сценарний прогноз експортної віддачі земельної ресурсної бази аграрного сектору України до 2030 р., дол. США/га

Джерело: розрахунки автора.

Додаток У

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях України:

1. Ібатуллін М., Остапенко С., Білик С., Вдовиченко О. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу агропродовольчого сектору України. *Економічний дискурс*. 2024. Вип. 1-2. С. 7–16. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2024-1-1 (0, 36 д.а., особистий внесок автора (0,12 д.а.), обгрунтовано теоретичні основи формування експортного потенціалу агропродовольчого сектору України).

2. Ібатуллін М., Остапенко С., Присяжнюк Н., Вдовиченко О. Формування системи державного регулювання реалізації експортного потенціалу агропродовольчого сектору України на шляху до членства в ЄС. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2024. Вип. 1-2. С. 55–64. DOI: https://doi.org/10.35774/ibo2024.01-02.055. (0,35 д.а., авторський внесок (0,11 д.а.), запропоновано заходи щодо державного стимулювання експорту продукції агропродовольчого сектору України в повоєнний період відбудови).

3. Присяжнюк Н., Мазур Т., Слободенюк О., Вдовиченко О. Формування експортного потенціалу аграрного сектору України: еколого-економічний підхід. *Економічний аналіз*. 2025. Том 35. № 3. С. 1–10. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.03.001 (0, 36 д.а., авторський внесок (0,12 д.а.), формування системи простежуванності якості сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача).

4. Присяжнюк Н., Гриневич Н., Слободенюк О., Вдовиченко О. Експортний потенціал аквакультури України: економіко-екологічний підхід до формування. *Економічний аналіз.* 2025. Том 35. № 2. С. 204–213. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.02.204 (0,35 д.а., авторський внесок (0,14 д.а.), обгрунтований економіко-екологічний підхід до формування експортного потенціалу аквакультури України).

5. Вдовиченко О. Експортний потенціал аграрного виробництва: еволюція економічних теорій та сучасні парадигми. *Економічний дискурс*. 2025. Вип. 3. С. 7–16. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2025-2-1 (0,36 д.а.)

6. Вдовиченко О. Теоретичні домінанти формування конкурентоспроможного експортного потенціалу аграрного сектору. *Економічний дискурс.* 2026. Вип. 1. С. 109-119. DOI: https://doi.org/10.36742/2410-0919-2026-1-11 (0,33 д.а.)

7. Вдовиченко О. Експортний потенціал аграрної продукції України: сучасний стан, ризики та напрями розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету.* Економічні науки. 2026. Т. 354. № 3. С. 413–419. DOI: https://doi.org/10.31891/2307-5740-2026-354-57 (0,37 д.а.)

Публікації у наукових виданнях іноземних держав:

1. Melnik M. A., Kukina N. V., Havryk O. Yu., Vdovichenko O. P., Stepaniuk R. S. Export potential of the agricultural sector of Ukraine under the global regulation of international trade. *Revista de Ciências Agroveterinárias*. 2024. Vol. 23, № 4. P. 751–762. DOI: https://doi.org/10.5965223811712342024751. (0,43 д.а., авторський внесок (0,25 д.а.), обгрунтованого теоретичні засади формування експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах міжнародного поділу праці).

Матеріали науково-практичних конференцій

1. Вдовиченко О. П. Теоретичні підходи до розуміння поняття «експортний потенціал». *Організаційно-економічні та соціальні складові розвитку підприємництва. Пріоритетний напрям – 2025 «Бізнес-культура»* : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (Львів–Дубляни, 28 травня 2025 р.). Львів–Дубляни, 2025. С. 23–24. (0,01 д.а.).

2. Вдовиченко О. П. Експортний потенціал аграрного сектору України: виклики та перспективи. *Стратегічний менеджмент агропродовольчої сфери в умовах глобалізації економіки: безпека, інновації, лідерство* : матеріали III

Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 23 вересня 2025 р.). Полтава : ПДАУ, 2025. Т. 2. С. 18–20. (0,02 д.а.).

3. Вдовиченко О. П. Вплив війни на формування експортного потенціалу аграрного сектору України: обмеження та напрями адаптації. *Стратегії сталого розвитку: економіка, бізнес та ефективне управління* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (15 квітня 2026 р.). Кам’янець-Подільський : ЗВО «ПДУ», 2026. С. 123–124. (0,01 д.а.).

Додаток Ф

УКРАЇНА
ІЛЛІНЕЦЬКА МІСЬКА РАДА
вул. Соборна,19, м. Іллінці, Вінницька обл. 22700
тел/факс (04345) 2-18-21
Web: http://www.illintsi.org.ua E-mail: ill_m_rada@ukr.net
Код ЄДРПОУ 03333618

09 вересня 2026 № 244/02-21

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження в діяльність територіальної громади

Видана Вдовиченку Олександру Петровичу про те, що науково-практичні рекомендації його дисертаційного дослідження на тему «Формування експортного потенціалу аграрного сектору України» використано в діяльності Іллінецької міської територіальної громади під час розроблення комплексної програми розвитку громади до 2030 року.

Практичне застосування отримали пропозиції щодо визначення пріоритетів підтримки аграрних товаровиробників з урахуванням їх виробничих можливостей, доступності інфраструктури та перешкод участі в експортно орієнтованих ланцюгах створення вартості. Рекомендації щодо поглиблення переробки, розвитку кооперації та спільного використання виробничих і логістичних потужностей враховано під час підготовки заходів зі створення доданої вартості, розширення зайнятості та зміцнення місцевої економіки.

Авторські пропозиції щодо нарощування виробничої спроможності, зниження ризиків і диверсифікації використано при визначенні інвестиційних пріоритетів та напрямів відновлення аграрної інфраструктури. Положення щодо адаптації до вимог ЄС враховано в інформаційно-консультаційному супроводі виробників із питань якості, безпечності та

простежуваності продукції, що сприяє підвищенню адресності місцевої підтримки й розширенню їх виробничо-збутових зв'язків.



Іллінецький міський голова Володимир ЯЩУК

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційного дослідження
в діяльність ФГ «Шефф-Агро»

Видана Вдовиченку Олександру Петровичу про те, що науково-практичні рекомендації, розроблені за результатами дисертаційного дослідження на тему «Формування експортного потенціалу аграрного сектору України», знайшли практичне застосування у діяльності ФГ «Шефф-Агро». Результати дисертаційного дослідження використано під час розроблення плану виробничо-господарської діяльності господарства та інвестиційного плану будівництва зерносховища.

Практичне застосування отримав авторський підхід до оцінювання експортних можливостей господарства з урахуванням ресурсно-виробничої спроможності, якості продукції та умов її реалізації на зовнішніх ринках. Запропонований організаційно-економічний інструментарій використано для визначення пріоритетів технологічного оновлення, поліпшення умов зберігання, формування товарних партій і розширення каналів збуту. Рекомендації щодо управління ризиками враховано при зіставленні логістичних маршрутів, умов оплати, витрат постачання та потреби в оборотному капіталі.

Положення щодо адаптації до вимог ЄС застосовано для визначення заходів із забезпечення якості, безпечності й простежуваності продукції та її відповідності вимогам покупців. Пропозиції щодо переробки й кооперації враховано під час опрацювання можливостей створення доданої вартості та зміцнення партнерських зв'язків, що сприяє підвищенню якості планування й зменшенню залежності господарства від окремих покупців і маршрутів постачання.

Довідку видано для підтвердження практичного використання результатів дисертаційного дослідження.

Директор Сергій МОВЧАН

20.08.2026 р.

УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
09117, пл. Соборна 8/1, м. Біла Церква, Київська обл., Україна, тел./факс (04563) 5-12-88 e–mail: bnau-rectorat@btsau.edu.ua

12.11.2026 № 01-12/808

Довідка

про впровадження в навчальний процес результатів наукового дослідження аспіранта Білоцерківського національного аграрного університету Вдовиченка Олександра Петровича на тему «Формування експортного потенціалу аграрного сектору України»

Видана Вдовиченку Олександру Петровичу про те, що результати дисертаційного дослідження на тему: «Формування експортного потенціалу аграрного сектору України» впроваджено в навчальний процес кафедри економіки і економічної теорії Білоцерківського національного аграрного університету під час підготовки та оновлення навчально-методичних матеріалів для здобувачів першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівнів вищої освіти.

Теоретичні положення щодо сутності й складових експортного потенціалу, методичні підходи до оцінювання експортних можливостей та авторські рекомендації щодо підвищення виробничої спроможності, зниження ризиків і диверсифікації використано у викладанні дисциплін «Потенціал і розвиток підприємства», «Конкурентоспроможність аграрного підприємства в умовах сучасної аграрної політики», «Формування бізнес-моделі підприємства».

Матеріали дослідження аграрного сектору України за 2021–2025 роки та пропозиції щодо адаптації до вимог ЄС застосовано для підготовки практичних і ситуаційних завдань з урахуванням воєнних ризиків, логістичних обмежень і вимог до якості продукції. Їх використання сприяє формуванню навичок визначення резервів експортної діяльності та вибору інструментів зміцнення конкурентних позицій аграрних підприємств.

Д. е. н., професор,
проректор з наукової
та інноваційної діяльності,
Білоцерківського національного
аграрного університету Ольга ВАРЧЕНКО