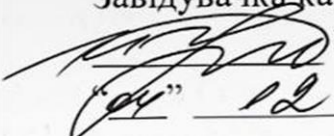


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

Допущено до захисту
Завідувачка кафедри
 Уханова І.О.
"04" 12 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини»

НА ТЕМУ «УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ГАЛУЗІ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО РИНКУ ЄС»

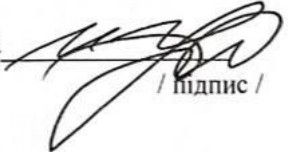
Виконавець:

студент ФМЕ, гр. 64

Шевчук Володимир В'ячеславович  / підпис /

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Уханова Інна Олегівна  / підпис /

ОДЕСА – 2025

АНОТАЦІЯ

Шевчук В.В., «Удосконалення експорту товарів галузі харчової промисловості України в контексті поглиблення інтеграції до ринку ЄС». Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025 р.

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є український експорт товарів харчової промисловості.

У роботі розглядаються поняття та особливості експорту товарів харчової промисловості, узагальнено фактори впливу на експорт товарів харчової промисловості, досліджено вплив регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості.

Здійснено аналіз положень Угоди про ПЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів галузі харчової промисловості, проаналізовано стан та динаміку показників експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції з ЄС, проведено SWOT-аналіз чинників впливу на експорт товарів харчової промисловості України з ЄС в умовах інтеграції.

Запропоновано напрямки з удосконалення експорту товарів харчової промисловості України в контексті поглиблення інтеграції до ринку ЄС, зокрема через гармонізацію регуляторних процедур як чинника удосконалення експорту харчових товарів та диверсифікацію та розширення експорту харчових товарів України до ЄС.

Ключові слова: експорт товарів, товари харчової промисловості, Європейський Союз, торговельна інтеграція, угода вільної торгівлі.

ANNOTATION

Shevchuk V.V., «Improving the export of Ukrainian food industry goods in the context of deepening integration into the EU market». Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economic Relations". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2025.

The master's qualification work consists of three sections. The object of the study is Ukrainian exports of food industry products.

The work examines the concepts and features of exports of food industry products, summarizes the factors influencing the export of food industry products, and investigates the impact of regional integration on the export of food industry products.

The provisions of the Agreement on the Free Trade Agreement between Ukraine and the EU in the context of exports of food industry products are analyzed, the state and dynamics of Ukraine's exports of food industry products in the context of deepening integration with the EU are analyzed, a SWOT analysis of factors influencing the export of food industry products from Ukraine to the EU in the context of deepening integration with the EU is conducted

Directions are proposed for improving the export of food industry products from Ukraine in the context of deepening integration with the EU market, in particular through the harmonization of regulatory procedures as a factor in improving the export of food products and diversifying and expanding the export of food products from Ukraine to the EU.

Keywords: export of goods, food products, European Union, trade integration, free trade agreement.

ЗМІСТ

Вступ	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	8
1.1. Поняття та особливості експорту товарів харчової промисловості	8
1.2. Фактори впливу на експорт товарів харчової промисловості	14
1.3. Вплив регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості	22
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО РИНКУ ЄС	30
2.1. Аналіз положень Угоди про ПЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів галузі харчової промисловості	30
2.2. Аналіз стану та динаміки показників експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції з ЄС	37
2.3. SWOT-аналіз чинників впливу на експорт товарів харчової промисловості України з ЄС в умовах інтеграції	48
Висновки до розділу 2	55
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО РИНКУ ЄС	57
3.1. Гармонізація регуляторних процедур як чинник удосконалення експорту харчових товарів	57
3.2. Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до ЄС	64
Висновки до розділу 3	71
Висновки	73
Список літературних джерел	78

ВСТУП

Актуальність дослідження насамперед, зумовлена стратегічним євроінтеграційним курсом України. Отримання статусу кандидата на членство в Європейському Союзі після повномасштабного вторгнення Росії не просто декларує політичну волю, а вимагає системної та незворотної адаптації всіх сфер економічного життя, включаючи харчову промисловість, до вимог та стандартів європейського *acquis communautaire*.

Критична роль галузі в умовах воєнного часу також підсилює актуальність теми. Харчова промисловість залишається ключовим сектором, що забезпечує внутрішню продовольчу безпеку та генерує значну частину валютних надходжень через експорт. В умовах деструкції традиційних логістичних ланцюгів, зокрема блокування морських портів, та постійних обстрілів інфраструктури, ефективне використання альтернативних західних кордонів та налагодження стабільних поставок до ЄС стає питанням виживання економіки.

Потенціал європейського ринку є ще одним вагомим аргументом. Європейський Союз — це один із найбільших та найплатоспроможніших ринків світу, який охоплює близько 450 мільйонів споживачів. Поглиблення інтеграції відкриває для українських виробників вікно можливостей для компенсації втрачених ринків збуту та диверсифікації експортних ризиків.

Проте реалізація цього потенціалу стикається із серйозними викликами та бар'єрами. Незважаючи на режим вільної торгівлі (DCFTA) та тимчасову лібералізацію з боку ЄС, існують численні нетарифні обмеження. Це, зокрема, жорсткі санітарні та фітосанітарні (SPS) заходи, технічні регламенти, високі вимоги до маркування та екологічності продукції. Ці бар'єри часто стають складнішими для подолання, ніж митні тарифи.

Таким чином, наукове та практичне дослідження шляхів удосконалення експорту має на меті розробити дієві механізми адаптації українського бізнесу до цих вимог. Це не тільки допоможе збільшити обсяги продажів сьогодні, але

й стимулюватиме модернізацію виробництва, впровадження міжнародних систем управління якістю (таких як HACCP, ISO), що в кінцевому підсумку підвищить загальну конкурентоспроможність української продукції на світовій арені. Актуальність теми визначається її прямим впливом на економічну стійкість України під час війни та її сталий розвиток у європейській сім'ї народів у довгостроковій перспективі.

Дослідження стану та тенденцій зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією та експорту товарів харчової промисловості України висвітлені в наукових працях багатьох вчених, зокрема І.Г. Кириленка, Ю.О. Лупенка, І.М. Пугачова, М.П. Сичевського, М.А. Штакала та інших. Однак, зважаючи на особливості функціонування ринку готових харчових продуктів та динамічність зовнішніх умов, існує необхідність у постійному аналізі макроекономічних показників цього специфічного сегменту зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами. Вищевикладене обумовило вибір теми кваліфікаційної роботи, її мету та завдання.

Метою роботи є дослідження українського експорту товарів харчової промисловості та визначення напрямів його удосконалення в умовах поглиблення інтеграції з ЄС.

Поставлена мета обумовила формулювання **завдань кваліфікаційної роботи**:

- дослідити поняття та особливості експорту товарів харчової промисловості;
- узагальнити фактори впливу на експорт товарів харчової промисловості;
- дослідити вплив регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості;
- проаналізувати положення Угоди про ПЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів галузі харчової промисловості;
- проаналізувати стан та динаміку показників експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції з ЄС;

- здійснити SWOT-аналіз чинників впливу на експорт товарів харчової промисловості України з ЄС в умовах інтеграції;
- визначити напрямки з удосконалення експорту товарів харчової промисловості України в контексті поглиблення інтеграції до ринку ЄС.

Об'єктом дослідження виступає український експорт товарів харчової промисловості.

Предмет дослідження - науково-теоретичні положення та практичні рішення удосконалення експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції до ринку ЄС.

У процесі виконання роботи було застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних **методів дослідження**: для дослідження теоретичних засад експорту товарів харчової промисловості використовувалися такі методи, як дедукція та індукція, а також аналіз, синтез та узагальнення. З метою наочного представлення результатів аналізу показників стану, структури та динаміки експорту харчових товарів України на ринок ЄС застосовувалися графічний та табличний методи. Для узагальнення факторів, що впливають на експорт товарів харчової промисловості України в умовах поглиблення інтеграції з ЄС, було використано метод SWOT-аналізу.

Інформаційна база кваліфікаційної роботи складається з праць українських і зарубіжних авторів з питань експорту та зовнішньої торгівлі товарами харчової промисловості, даних Державної служби статистики України, UNCTAD, Всесвітнього банку, Світової продовольчої організації.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами виконання кваліфікаційної роботи бакалавра опубліковано тези:

1. Shevchuk V.V., Ukhanova I.O. Improving export of food industry products: prospects for expanding ukraine's presence in the eu common market. Post-Crisis Contours of the World Economy: From Fragmentation to a New World Order. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference of Students and Young Scientists /edited by Nesterova Kateryna and Rassadnykova Svitlana.

International Humanitarian University, Odesa, October 31, 2025. Tallinn: Teadmus, 2025. 132-134.

2. Шевчук В.В. Уханова І.О. Фактори впливу на експорт товарів харчової промисловості. Збірник наукових праць кафедри міжнародних економічних відносин ОНЕУ «Світова економіка та міжнародні економічні відносини». № 7. - Одеса: ОНЕУ, 2025.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (67 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 86 сторінок. Основний зміст викладено на 77 сторінках. Робота містить 10 таблиць, 10 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Поняття та особливості експорту товарів харчової промисловості

Світова торгівля харчовими продуктами – це складна, багатогранна система, до якої прагнуть долучитися більшість країн світу. Уряди визнають ключову роль добре розвиненої вітчизняної харчової промисловості, яка не лише забезпечує населення необхідним продовольством, але й зміцнює продовольчу безпеку держави. Крім того, експорт харчових продуктів розглядається як критично важливе джерело валютних надходжень [1].

У науковій літературі представлено різноманіття підходів до визначення поняття експорту, що відображає його багатоаспектність як економічної категорії. Експортна діяльність визначається як сукупність операцій, пов'язаних із вивезенням товарів і послуг за межі митної території держави без подальшого зобов'язання їхнього зворотного повернення. Момент експорту фіксується під час перетину митного кордону або надання послуг. Це визначення також охоплює вивіз сировини або напівфабрикатів для подальшої переробки в іншій країні, транзитне перевезення товарів через іноземну державу, а також реекспорт — продаж товарів, раніше імпортованих з однієї країни, до третьої країни [2]. Згідно з іншим підходом, експорт — це процес продажу продукції (робіт, послуг) іноземним суб'єктам господарської діяльності та її фактичне вивезення за межі митних кордонів держави з метою отримання фінансових доходів від виробничої або інших форм господарської діяльності [3].

В умовах зовнішньоекономічної діяльності ці визначення формують основу для класифікації найбільш поширених видів експортних операцій, які можуть бути деталізовані та представлені схематично (Рис. 1.1).

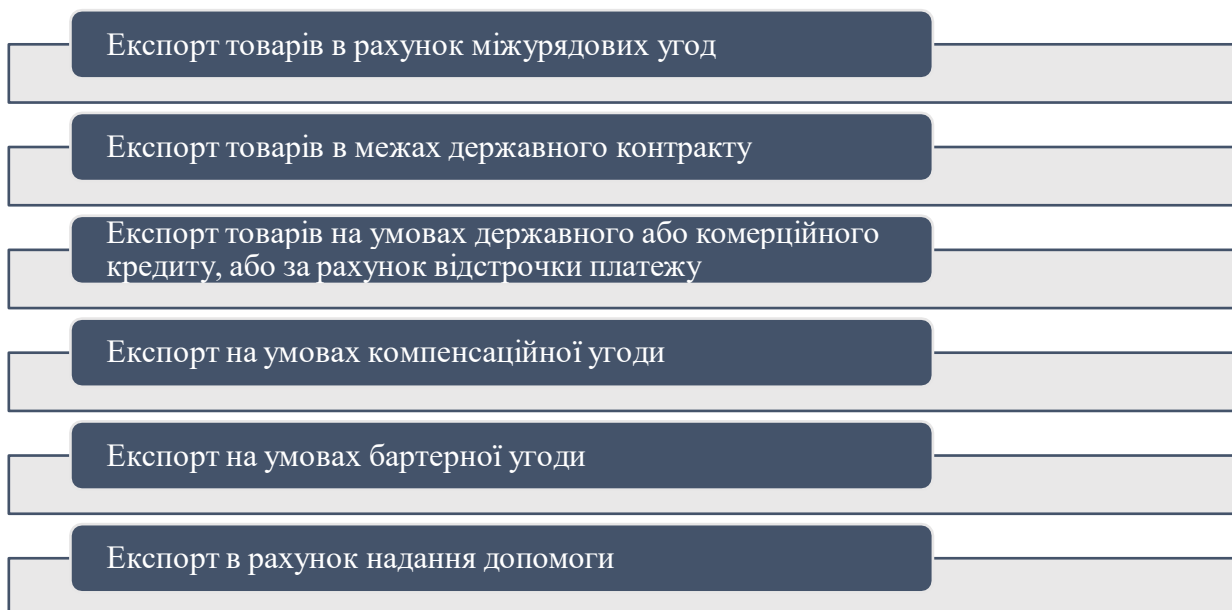


Рис. 1.1. Основні види експортних операцій

Джерело: складено автором на основі [2]

Слід зазначити, що часто експортну діяльність розпочинають спонтанно, без належної підготовки, що призводить до зіткнення з несподіваними труднощами. З цієї причини критично важливим є попереднє розроблення обґрунтованої стратегії експорту та ретельний аналіз потенційних проблем, перш ніж виходити на зовнішні ринки.

Основні труднощі, з якими стикаються експортери, найчастіше зводяться до таких ключових аспектів [2]:

- Кадровий дефіцит та планування: нездатність залучити кваліфікованих фахівців з експорту та розробити комплексний план міжнародного маркетингу.
- Нестабільна увага до експорту: ігнорування або нехтування експортною діяльністю в періоди сприятливої кон'юнктури на внутрішньому ринку («ринкових бумів»).
- Проблеми адаптації продукції: небажання або відмова модифікувати продукцію відповідно до вимог державного регулювання чи специфічних стандартів зарубіжних країн.

- Недостатній вибір партнерів: недостатня старанність і ретельність у процесі вибору закордонних агентів та гуртовиків (оптових покупців).

Існують два основні підходи до виходу підприємств на зовнішні ринки: використання власних співробітників підприємства (прямий експорт) або співпраця з іншими фірмами на контрактній основі (непрямий експорт). Прямий експорт передбачає здійснення торговельних операцій безпосередньо між виробником і кінцевим споживачем, використовуючи для цього власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків. Натомість непрямий експорт — це експорт, який здійснюється за обов'язкової участі незалежних посередників [4].

Прямий експорт обирають у випадках, коли існує необхідність встановлення більш жорсткого контролю над маркетинговими функціями та для максимізації кінцевого прибутку. При такій моделі виробник зазвичай самотійно реалізує продукцію на іноземному ринку. Продаж може відбуватися через представника власної фірми зі збуту, агента з продажу, який працює за комісійну винагороду, або іноземного гуртовика (оптовика), який набуває право власності на продукцію та отримує прибуток на кінцевому етапі її реалізації споживачам. Для ефективної реалізації стратегії прямого експорту підприємству необхідно створити дієву експортну службу. Це можна зробити різними способами: від формування спеціалізованого міжнародного відділу до організації повністю самотійної міжнародної діяльності, сфокусованої виключно на експорті. Непрямий експорт означає, що виробник використовує послуги іншої фірми, розташованої в країні базування, яка бере на себе функції виведення продукції на міжнародний ринок [4].

До категорії експортних товарів належать як продукція, що повністю виробляється, вирощується або добувається всередині країни, так і товари, раніше ввезені з-за кордону, які пройшли переробку під митним контролем. Експортні товари — це матеріальні цінності, що вивозяться за межі митного кордону країни з метою подальшої реалізації, незалежно від валюти, в якій здійснюються розрахунки. Вартість експорту, сукупно з вартістю імпорту,

формує ключовий економічний показник — зовнішньоторговельний оборот. Економіки, в яких частка цього обороту є значною, класифікуються як відкриті економіки [4].

Таким чином, експорт товарів трактується як продаж матеріальних цінностей іноземним суб'єктам господарської діяльності. Це визначення охоплює і реекспорт товарів, але виключає передачу майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземному партнеру як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу в рамках спільної господарської діяльності. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та подальше вивезення за межі країни товарів, які були попередньо імпортовані на територію даної країни. Безпосередньо експорт товарів харчової промисловості — це митний режим, відповідно до якого українські товари (продукція харчової та переробної промисловості, така як олія, зернові, цукор, молочні продукти тощо) випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [2].

Здійснення експортної діяльності висуває принципово нові організаційно-економічні завдання перед суб'єктами господарювання. Передумовою для виходу цих суб'єктів на зовнішній ринок є комплексна оцінка їхнього експортного потенціалу, на підставі якої приймається обґрунтоване рішення про доцільність експортної орієнтації виробленої продукції [5].

Якщо розглядати експорт як важливий впливовий фактор економічного зростання та інтеграції країни в міжнародні економічні відносини та світове господарство, він набуває характеристик потенціалу, тобто здатності забезпечувати досягнення визначених цілей та вирішувати проблеми суспільного розвитку. Зокрема, експорт агропромислової продукції здатен забезпечити не лише економічний розвиток окремої країни, а й сприяти вирішенню глобальної продовольчої проблеми. Стратегічна роль експорту, як одного з ключових елементів зовнішньої торгівлі, полягає в тому, що він є

засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенційних конкурентних переваг з метою наближення до рівня передових країн. В сучасних умовах активна участь країни у світовій торгівлі пов'язана зі значними перевагами: вона дозволяє більш ефективно використовувати наявні внутрішні ресурси, залучати світові досягнення науки і техніки, здійснювати структурну перебудову економіки в більш стислі терміни, а також більш повно і різноманітно задовольняти потреби власного населення. Експортні операції є також важливим джерелом надходження іноземної валюти, інвестицій та формування доходів держави, що сприяє підвищенню її економічного добробуту та поліпшенню рівня життя населення [5].

Експорт продукції харчової промисловості має низку специфічних особливостей порівняно з іншими видами товарів, зокрема металургійною чи хімічною продукцією (Рис. 1.2).

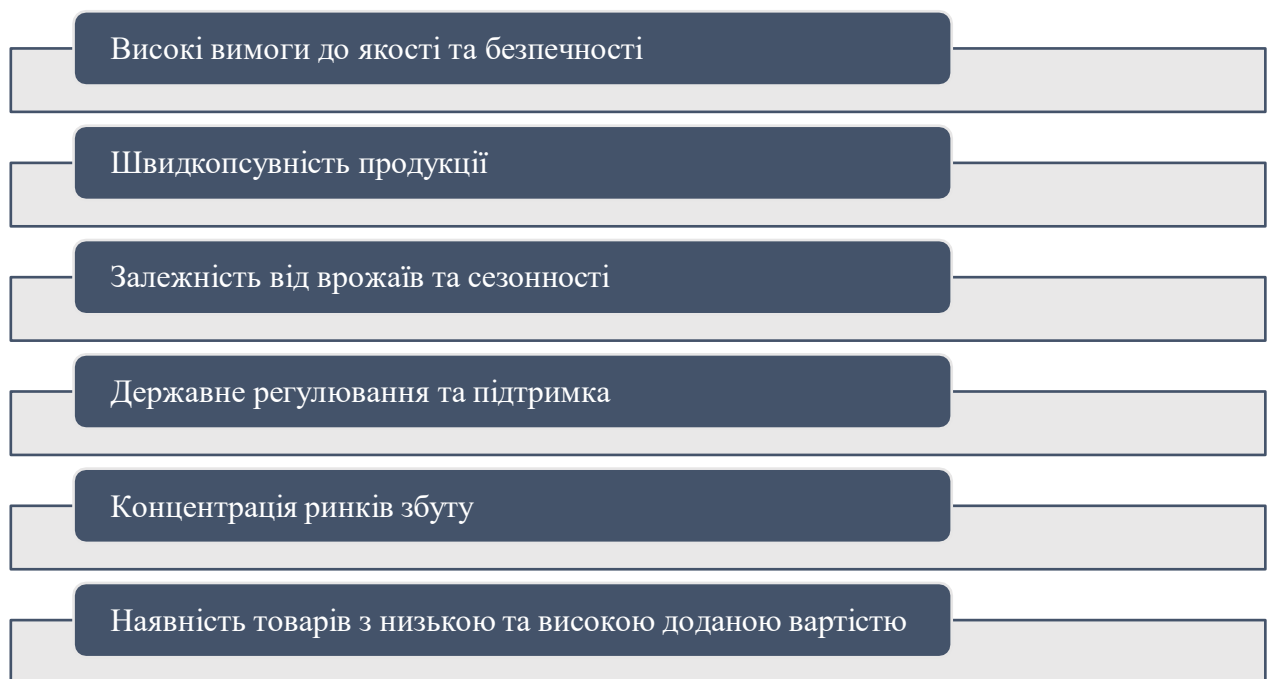


Рис. 1.2. Специфічні особливості експорту товарів харчової промисловості

Джерело: складено автором за [6]

Таким чином, вищезначені особливості можна охарактеризувати наступним чином [6]:

- Високі вимоги до якості та безпечності полягають у тому, що продовольчі товари підлягають жорсткому регулюванню та контролю з боків імпортуємих країн. Це включає дотримання міжнародних гігієнічних стандартів, стандартів безпечності харчових продуктів (наприклад, НАССР), а також фітосанітарних та ветеринарних сертифікатів.
- Швидкопсувність продукції означає, що багато товарів харчової промисловості мають обмежений термін придатності. Це вимагає особливої уваги до логістики, використання спеціалізованого транспорту (рефрижераторів) та оперативного митного оформлення, щоб запобігти псуванню вантажу.
- Залежність від врожаїв та сезонності полягає у тому, що експорт сировини (зерно, олійні культури) або продукції первинної переробки (олія соняшникова) значною мірою залежить від сезонних факторів та обсягів врожаїв, що впливає на ціноутворення та обсяги поставок.
- Державне регулювання та підтримка характеризується тим, що уряди багатьох країн розглядають харчову промисловість як стратегічно важливу для забезпечення продовольчої безпеки. Тому експорт може підлягати особливим режимам регулювання або мати державну підтримку.
- Концентрація ринків збуту означає, що на світових ринках спостерігається концентрація продажів через великі роздрібні мережі (супермаркети) або великих оптових покупців, що вимагає від експортерів відповідної адаптації маркетингових стратегій та обсягів поставок.
- Наявність товарів з низькою та високою доданою вартістю – це особливість, яка полягає у тому, що експорт може включати як сировину (зерно), так і готову продукцію (кондитерські вироби, олія), причому перехід до експорту продукції з високою доданою вартістю сприяє підвищенню національного доходу.

Ці особливості визначають необхідність ретельної підготовки та розробки експортної стратегії підприємствами харчової промисловості.

1.2. Фактори впливу на експорт товарів харчової промисловості

На експорт товарів харчової промисловості на світовому ринку впливає комплекс взаємопов'язаних факторів, які можна класифікувати як економічні, природні, технологічні та регуляторні (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні групи факторів, що впливають на експорт товарів світової промисловості

Група факторів	Характеристика
Економічні та ринкові фактори	
Попит і доходи споживачів	Зростання світового населення та підвищення рівня доходів, особливо в країнах, що розвиваються, стимулюють попит на продовольство. Збільшення доходів також призводить до зміни дієтичних уподобань, зокрема до зростання споживання більш ресурсомістких продуктів, таких як м'ясо та молочні продукти.
Світові ціни на продовольство	Волатильність глобальних цін на сільськогосподарську сировину та готову продукцію суттєво впливає на прибутковість експорту та конкурентоспроможність окремих країн.
Обмінні курси валют	Коливання обмінних курсів впливає на відносну ціну експортованих товарів, роблячи їх дорожчими або дешевшими для іноземних покупців, що позначається на обсягах торгівлі.
Торговельна політика та тарифи	Урядові політики, включаючи тарифи, квоти, субсидії та інші торговельні бар'єри або, навпаки, угоди про лібералізацію торгівлі, можуть значно змінювати потоки міжнародної торгівлі харчовими продуктами.
Природні та кліматичні фактори	
Кліматичні умови та погода	Виробництво продовольства критично залежить від погодних умов. Засухи, повені та інші екстремальні погодні явища в ключових країнах-експортерах можуть зменшити світову пропозицію та спричинити зростання цін
Наявність природних ресурсів	Забезпеченість країн природними ресурсами, такими як родючі землі та водні ресурси, визначає їхній потенціал як нетто-експортерів або нетто-імпортерів продовольства
Технологічні та інфраструктурні фактори	
Технологічний прогрес	Впровадження нових технологій у виробництві, переробці та зберіганні (наприклад, системи зрошення, використання пестицидів, сучасна логістика) підвищує врожайність, якість продукції та ефективність експортних ланцюгів.

Логістика та транспортні витрати	Ефективність транспортної інфраструктури та витрати на перевезення мають вирішальне значення, особливо для швидкопсувних продуктів. Покращення транспортних та комунікаційних технологій сприяє глобалізації продовольчих ринків.
Соціокультурні та геополітичні фактори	Зростання світової обізнаності споживачів щодо якості та безпечності харчових продуктів вимагає від експортерів дотримання високих міжнародних стандартів, таких як HACCP та норм Кодексу Аліментаріус.
Стандарти якості та безпечності	
Геополітична нестабільність та конфлікти	Військові конфлікти та політична нестабільність можуть порушувати ланцюги постачання, відволікати ресурси від виробництва та збільшувати ризики для міжнародної торгівлі продовольством
Споживчі тренди	Зміна уподобань споживачів у бік органічних, екологічних або здорових продуктів впливає на структуру світового попиту та експортні можливості виробників.

Джерело: складено за [7; 8; 9]

Таким чином, на експорт товарів харчової промисловості на світовому ринку впливає комплекс економічних та ринкових факторів, які детально розглянуті нижче.

Попит і доходи споживачів. Зростання світового населення та підвищення рівня доходів, особливо в країнах, що розвиваються, є основними драйверами збільшення попиту на продовольство. За даними ООН, світове населення у 2025 році становить приблизно 8,2 мільярда людей, і прогнозується зростання до 9,7 мільярда до 2050 року, що постійно збільшує базову потребу в продуктах харчування. Збільшення доходів також призводить до зміни дієтичних уподобань — відбувається так званий "дієтичний перехід", що характеризується зростанням споживання більш ресурсомістких продуктів, таких як м'ясо, молочні продукти та перероблені харчові продукти [9; 10]. Наприклад, світове виробництво м'яса у 2024 році прогнозується на рівні 371 мільйона тонн, при цьому зростання попиту на м'ясо птиці особливо помітне через його відносну доступність та нижчі витрати на корми порівняно з іншими видами м'яса. Країни з високим рівнем доходу споживають значно більше м'яса на душу населення, ніж країни з низьким рівнем доходу, що

підкреслює прямий зв'язок між ВВП на душу населення та структурою споживання [8; 11].

Світові ціни на продовольство. Волатильність глобальних цін на сільськогосподарську сировину та готову продукцію суттєво впливає на прибутковість експорту та конкурентоспроможність окремих країн. Світовий індекс цін на продовольство (FAO Food Price Index) регулярно коливається під впливом різних факторів, включаючи погодні умови, ціни на енергоносії та геополітичні події. Наприклад, у третьому кварталі 2024 року індекс цін на продовольство Світового банку знизився приблизно на 3% порівняно з попереднім кварталом, але ціни все ще залишаються вищими за допандемічний рівень. Такі коливання можуть бути вигідними для країн-експортерів під час цінових піків, але створюють значні ризики для країн-імпортерів та можуть дестабілізувати їхню внутрішню економіку. Висока волатильність цін на сировину, таку як пшениця, кукурудза чи олія, ускладнює довгострокове планування для експортерів [12].

Обмінні курси валют. Коливання обмінних курсів валют відіграють ключову роль у визначенні відносної ціни експортованих товарів. Зміцнення національної валюти робить експортні товари дорожчими для іноземних покупців, що може знизити конкурентоспроможність та обсяги експорту. І навпаки, девальвація валюти робить експорт дешевшим і стимулює його. Наприклад, країни, що залежать від експорту сировинних товарів, можуть відчувати значну дестабілізацію своїх реальних обмінних курсів через різкі коливання цін на ці товари, що створює напруження для їхньої економіки. Експортери з країн з більш стабільною або слабшою валютою можуть мати конкурентну перевагу на міжнародних ринках [13].

Торговельна політика та тарифи. Урядові політики, включаючи тарифи, квоти, субсидії та інші торговельні бар'єри, а також угоди про лібералізацію торгівлі, можуть значно змінювати потоки міжнародної торгівлі харчовими продуктами. Сільськогосподарський сектор часто є предметом чутливих торговельних переговорів через його важливість для продовольчої безпеки та

зайнятості. Прикладом впливу торговельної політики є регіональні торговельні угоди, які зменшують або скасовують тарифи між країнами-учасниками, тим самим сприяючи збільшенню внутрішньорегіонального експорту. З іншого боку, запровадження експортних обмежень (наприклад, заборона на експорт певного виду зерна для забезпечення внутрішніх потреб) може мати значний дестабілізуючий вплив на світовий ринок, як це спостерігалось під час продовольчих криз минулих років [14].

Природні та кліматичні фактори мають фундаментальний вплив на експорт товарів харчової промисловості, оскільки вони визначають базові можливості виробництва продовольства. Кліматичні умови та погода важливий чинник, тому що виробництво продовольства критично залежить від погодних умов, а екстремальні погодні явища, інтенсивність яких зростає через зміну клімату, можуть суттєво зменшити світову пропозицію та спричинити зростання цін. Зниження врожайності розкривається у тому, що підвищення температури під час росту та репродуктивних стадій культур часто призводить до зниження як кількісних, так і якісних показників врожаю. За оцінками дослідників, до 2050 року зміна клімату знизить світову врожайність сільськогосподарських культур на 8%, незалежно від сценаріїв викидів.

Екстремальні погодні явища: За даними Світової метеорологічної організації, з 1970-х років спостерігається семикратне збільшення втрат від стихійних лих, пов'язаних з екстремальними погодними умовами. Ці явища безпосередньо впливають на експорт. Так, наприклад, аномальна спека в ключових регіонах вирощування какао в Кот-д'Івуарі та Гані (які разом забезпечують майже дві третини світового виробництва) призвела до зростання світових цін на какао майже на 300% до квітня 2024 року. Сильна посуха в Бразилії, найбільшому експортері кави сорту "арабіка", а також рекордна спека у В'єтнамі (найбільшому експортері робусти) спричинили зростання цін на каву на 55% та 100% відповідно у 2024 році [15]. Такі події збільшують волатильність цін на продовольство у світі та змушують

виробників та ритейлерів диверсифікувати свої ланцюги постачання, щоб зменшити залежність від конкретних регіонів.

Забезпеченість країн природними ресурсами, такими як родючі землі та водні ресурси, визначає їхній довгостроковий потенціал як нетто-експортерів або нетто-імпортерів продовольства. Країни з обмеженими природними ресурсами (наприклад, деякі країни Близького Сходу або Північної Африки) змушені імпортувати значну частину продовольства, що робить їх більш вразливими до світових цінових коливань та торговельних обмежень. Родючі землі важливі, тому що країни з великими площами високоякісних орних земель мають природну конкурентну перевагу в експорті сільськогосподарської продукції. Наприклад, такі країни, як США, Бразилія та Росія, мають значні земельні ресурси, що дозволяє їм бути одними з провідних світових експортерів зернових та олійних культур. Водні ресурси – не менш важливий чинник, тому що доступ до достатніх запасів прісної води є критичним для зрошення та стабільного сільськогосподарського виробництва. Дефіцит води може обмежувати експортний потенціал. Наприклад, у регіонах, де домінує посуха (54% сільськогосподарських втрат у ЄС припадає на посуху), експортери змушені інвестувати у дорогі системи зрошення або стикаються з періодичними зниженнями врожаїв [16].

На експорт товарів харчової промисловості впливає комплекс соціокультурних та геополітичних факторів, які формують як споживчий попит, так і умови міжнародної торгівлі.

Зростання світової обізнаності споживачів щодо якості та безпечності харчових продуктів вимагає від експортерів дотримання високих міжнародних стандартів. Це не просто рекомендації, а обов'язкові передумови доступу на багато ринків. Системи, такі як НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points) та норми Кодексу Аліментаріус (Codex Alimentarius Commission, розроблений ФАО та ВООЗ), стали глобальними орієнтирами. Дотримання цих стандартів забезпечує мінімальний рівень безпечності продукції. Багато країн та регіонів мають власні жорсткі системи контролю. Наприклад, вихід на

ринок Європейського Союзу вимагає відповідності Регламентам ЄС щодо гігієни харчових продуктів та використання системи TRACES (Trade Control and Expert System) для відстеження походження товарів. На додаток до обов'язкових вимог, існують добровільні приватні стандарти, які часто вимагають великі роздрібні мережі. Прикладами є GlobalG.A.P. для сільськогосподарської продукції або BRCGS та IFS для переробної промисловості. Наприклад, експортери з країн, що розвиваються, які не можуть інвестувати у відповідну сертифікацію та модернізацію виробництва, часто стикаються з відмовами або обмеженнями доступу на преміум-ринки США, ЄС чи Японії, що підтверджує значущість цього фактору [17].

Геополітичні ризики та військові конфлікти можуть критично порушувати ланцюги постачання, відволікати ресурси від виробництва та збільшувати ризики для міжнародної торгівлі продовольством. Військові дії, наприклад, у Чорноморському регіоні у 2022-2024 роках, призвели до блокування ключових морських портів України, одного з найбільших світових експортерів зерна. Це спричинило глобальні цінові шоки та побоювання щодо продовольчої безпеки в країнах-імпортерах Близького Сходу та Африки. Запровадження економічних санкцій проти країн-експортерів (наприклад, санкції проти росії або Ірану) може обмежувати їхню участь у світовій торгівлі, перенаправляючи торговельні потоки та створюючи дефіцит на певних ринках. Зростання ризиків та витрат: Геополітична нестабільність підвищує страхові та логістичні витрати. Наприклад, страхові премії для суден, що прямують до зон конфлікту або через регіони з високим ризиком піратства, значно зростають, що збільшує кінцеву вартість експортованого продовольства [18].

Зміна уподобань споживачів у бік органічних, екологічних або здорових продуктів впливає на структуру світового попиту та експортні можливості виробників, створюючи нові ніші та вимоги. Світовий ринок органічних харчових продуктів демонструє стабільне зростання. За даними ResearchAndMarkets, обсяг світового ринку органічних продуктів, як очікується, перевищить 250 мільярдів доларів до 2025 року. Експортери, які

мають відповідну сертифікацію (наприклад, Organic EU logo або USDA Organic), отримують доступ до цього преміального ринку. Зростає попит на продукти з низьким вмістом цукру, солі, без ГМО, а також на рослинні альтернативи м'ясу та молоку (vegan/plant-based products). За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), глобальний попит на рослинні альтернативи м'яса зростає в середньому на 15-20% щорічно. Експортери, які інвестують у розробку такої продукції, можуть скористатися цим трендом. Багато європейських експортерів, реагуючи на ці тренди, переорієнтовують своє виробництво на високоякісні, сертифіковані продукти з доданою вартістю, замість експорту сировини, що дозволяє їм отримувати вищий прибуток та забезпечувати стабільний попит [19].

Технологічні та інфраструктурні фактори мають вирішальне значення для конкурентоспроможності експорту товарів харчової промисловості, оскільки вони визначають ефективність виробництва, якість продукції та швидкість її доставки на світові ринки.

Впровадження новітніх технологій на всіх етапах агропродовольчого ланцюга — від поля до споживача — є ключовим драйвером зростання врожайності, забезпечення якості продукції та оптимізації експортних ланцюгів. Ці чинники включають [20; 21; 22]:

- Точне землеробство та цифрові технології - використання систем точного землеробства, що базуються на даних супутникового моніторингу, дронів та IoT-сенсорів (Інтернету речей), дозволяє оптимізувати використання ресурсів, таких як вода, добрива та пестициди. Це підвищує ефективність виробництва та зменшує його негативний вплив на довкілля. Наприклад, дослідження, опубліковане у виданні Sustainability у 2024 році, підкреслює, що впровадження цифрових технологій у сільському господарстві ЄС може підвищити продуктивність на 10-20% та значно покращити стійкість виробництва.
- Інновації у переробці та зберіганні - сучасні технології переробки, такі як високий гідростатичний тиск (HPP), та інноваційні пакувальні матеріали,

що продовжують термін придатності (наприклад, активне та інтелектуальне пакування), відіграють критичну роль у збереженні якості швидкопсувних продуктів під час тривалого експорту.

- Біотехнології - розробка генетично модифікованих (ГМ) або генетично відредагованих (CRISPR/Cas9) культур, стійких до шкідників, хвороб та кліматичних стресів, може значно підвищити стабільність експортних поставок. Хоча використання ГМО має регуляторні обмеження на деяких ринках (наприклад, у ЄС), воно широко застосовується в інших ключових країнах-експортерах, таких як США, Бразилія та Аргентина.

Ефективність транспортної інфраструктури та пов'язані з нею витрати мають вирішальне значення для експорту продовольства, особливо для продуктів із коротким терміном зберігання. Покращення транспортних та комунікаційних технологій сприяє глобалізації продовольчих ринків. У даній групі можна розглянути такі чинники як [23]:

- "Холодний ланцюг" (Cold Chain Logistics) - для експорту свіжого м'яса, риби, овочів та фруктів критично важливим є безперервний "холодний ланцюг" — система транспортування та зберігання з контрольованою температурою. За даними звіту Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Всесвітнього банку, інвестиції в "холодний ланцюг" у країнах, що розвиваються, можуть зменшити втрати продовольства після збору врожаю на 20-30%, тим самим збільшуючи обсяги експорту.
- Цифровізація логістики - впровадження систем відстеження вантажів у режимі реального часу (GPS, блокчейн) підвищує прозорість, ефективність та надійність ланцюгів постачання, що є важливим для довіри імпортерів.
- Інфраструктурні обмеження - недостатній розвиток портової інфраструктури, залізниць та автошляхів у багатьох країнах може створювати "вузькі місця", збільшуючи час доставки та витрати. Наприклад, у країнах Африки на південь від Сахари логістичні витрати можуть становити значну частку від кінцевої вартості експортованої продукції, що знижує їхню конкурентоспроможність на світовому ринку.

1.3. Вплив регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості

Економічне співробітництво, еволюціонуючи та набуваючи інтеграційних форм, трансформується в інституціоналізацію регіональних торговельних угод (РТУ), що супроводжується запровадженням преференційних або вільних режимів торгівлі [24]. З огляду на цю тенденцію, дослідження проблематики міжнародного співробітництва на рівні зовнішньоекономічних відносин та експорту закономірно зосереджуються на аналізі РТУ, кількість яких постійно зростає в глобальному масштабі.

Регіональні торговельні угоди класифікуються за ступенем їхньої економічної інтегрованості. Відповідно до класифікації ОЕСР, виділяють чотири основні типи регіональної економічної інтеграції: зони вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки та економічні союзи. Всесвітня торговельна організація (СОТ) розрізняє три типи РТУ: зони вільної торгівлі, митні союзи та угоди про економічну інтеграцію. Проте, в академічних та аналітичних колах найбільш поширеною вважається розширена категоризація, яка включає п'ять послідовних типів регіональної економічної інтеграції, що різняться глибиною взаємодії: зони вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки, економічні союзи та політичні союзи.

На сьогоднішній день РТУ охоплюють значну частку міжнародної торгівлі — понад половину світових торговельних потоків. За останні два десятиліття їхня кількість зросла втричі. Статистичні дані свідчать про високий ступінь залученості країн у ці процеси: в середньому кожна країна-член СОТ нині має 11 партнерів із регіональними торговельними угодами. Лідерами за кількістю укладених угод є малі експортоорієнтовані економіки, зокрема Сінгапур та Чилі; кожна з них має більше 30 угод із понад 60 країнами-партнерами [25].

Регіональні торговельні угоди (РТУ) виступали основним інструментом взаємної лібералізації торговельних режимів протягом останніх десятиліть. Існують емпіричні докази, які підтверджують, що активний розвиток торгівлі та сприяння зовнішньоторговельній діяльності були значною мірою зумовлені саме цим процесом [26]. При цьому домінуючою формою торговельної інтеграції країн незмінно залишалися зони вільної торгівлі та угоди про економічну інтеграцію.

Спочатку, у XX столітті, більшість РТУ обмежувалися угодами про торгівлю виключно товарами. Однак на початку XXI століття ситуація змінилася, і угоди, які охоплюють торгівлю як товарами, так і послугами, почали переважати. Сучасні регіональні торговельні угоди, укладені протягом останнього десятиліття, зазвичай значно виходять за межі традиційних переговорних умов торгівлі. Вони інкорпорують низку комплексних нормативних положень, що стосуються таких чутливих питань, як інвестиції, конкурентна політика та внутрішнє регулювання [27]. Ця багатоаспектність виправдовує їх використання як індикатора глибини економічного співробітництва між країнами-підписантами. Таким чином, РТУ не обмежуються виключно лібералізацією; вони охоплюють широкий спектр питань — від трансформації бізнес-моделей компаній, що працюють у секторах, які охоплюються угодою, до деталізації умов надання преференційного доступу до ринків країн-партнерів. Регіональні торговельні угоди надають країнам можливість відносно швидко та з меншими труднощами встановлювати бажані преференційні торговельні відносини. У порівнянні з повільними та часто обтяжливими переговорними процесами в рамках багатосторонньої торговельної системи СОТ, РТУ є більш привабливим та гнучким інструментом для досягнення різноманітних національних аспірацій. Головною метою учасників таких угод є досягнення вищих показників економічного зростання за рахунок інтенсифікації потоків товарів і послуг між країнами-членами.

Аналіз обставин, за яких країна з більшою ймовірністю отримає вигоду від участі в багатосторонньому або регіональному співробітництві, тобто інтеграції, дозволяє зробити низку ключових висновків [27].

- Переваги для країн-учасниць - учасники багатосторонньої угоди можуть отримати економічну вигоду за рахунок решти світу. Це може відбуватися двома основними шляхами: або через покращення умов торгівлі на конкурентних ринках, або, що більш імовірно, у сфері послуг, шляхом переміщення ренти на фірми країн-учасниць на олігополістичних ринках. Ефективність цього механізму залежить від того, чи не помстяться виключені країни укладанням аналогічних контр-договорів.
- Ефективність переговорного процесу - більш ефективні переговори можуть бути досягнуті в багатосторонньому контексті, ніж у багатосторонньому (глобальному) форматі. У регіональному контексті існує менше занепокоєння щодо того, що зовнішні сторони зможуть вільно використовувати взаємний обмін поступками (проблема "free-rider"), ніж якби існували загальні зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння (ННС). Однак відхилення від фундаментального принципу ННС може призвести до виникнення економічної неефективності через збільшення невизначеності щодо вартості та обсягу торговельних концесій.
- Регуляторна співпраця та гармонізація - регуляторна співпраця може бути більш бажаною та результативною між певною підмножиною країн, ніж при спробі глобальної гармонізації. В ідеалі країни спонтанно обирають своїх партнерів, секторально, залежно від оцінки витрат і вигод від регуляторної гармонізації. Але за певних обставин може бути бажано здійснити попередній вибір партнерів у рамках макроугоди, а потім прагнути до поглиблення міжгалузевої інтеграції.

Регіональна інтеграція стимулює створення нових торговельних потоків, що, своєю чергою, ініціює переміщення інвестицій між країнами-учасницями. Це переміщення капіталу відбувається як у пошуках нових інвестиційних

можливостей, так і через процеси регіональної раціоналізації міжнародного виробництва

Регіональна економічна інтеграція має багатоаспектний і суттєвий вплив і безпосередньо на експорт товарів харчової промисловості країн-учасниць. Нижче наведено таблицю, що систематизує основні напрямки впливу регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості, доповнену колонкою з прикладами для країн, які мають інтеграційні угоди (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні напрямки впливу регіональної інтеграції на експорт товарів харчової промисловості

Напрямок впливу регіональної інтеграції	Основні впливи на експорт товарів харчової промисловості	Приклади для країн з інтеграційними угодами
Усунення торговельних бар'єрів	Зниження або скасування імпорتنих мит та квот.	Україна та ЄС (Угода про ЗВТ): Скасування мит на соняшникову олію та зернові культури сприяло значному зростанню експорту цієї продукції до країн Євросоюзу.
	Збільшення обсягів експорту за рахунок цінової конкурентоспроможності.	Країни МЕРКОСУР (Бразилія, Аргентина): Нульові тарифи на торгівлю яловичиною та соєвими бобами всередині блоку стимулюють внутрішньорегіональний товарообіг.
	Спрощення митних процедур, що прискорює доставку швидкопсувних товарів.	Країни ЄС (Спільний ринок): Відсутність митних кордонів дозволяє швидко транспортувати свіжу продукцію (овочі, фрукти) через всю Європу.
Гармонізація стандартів та регулювання	Уніфікація санітарних, фітосанітарних та ветеринарних норм.	Україна та ЄС: Адаптація українських стандартів безпечності харчових продуктів до норм ЄС (НАССР, TRACES) дозволила українським виробникам молочної та м'ясної продукції отримати дозволи на експорт до ЄС.
	Зменшення нетарифних бар'єрів доступу до ринків партнерів.	Країни АСЕАН: Впровадження АСЕАНських стандартів на харчові продукти зменшує потребу в повторній сертифікації для експорту в межах Південно-Східної Азії.
Стимулювання інвестицій (ПП)	Залучення іноземного капіталу в модернізацію виробництва та логістики.	Польща (після вступу до ЄС): Приплив ПІІ від західноєвропейських компаній у

		харчову промисловість Польщі (наприклад, виробництво м'яса птиці, переробка фруктів) значно підвищив експортний потенціал країни.
	Раціоналізація виробничих ланцюжків у межах інтеграційного простору.	НАФТА/УМКА (США, Мексика, Канада): Американські та канадські компанії інвестують у переробку овочів і фруктів у Мексиці для подальшого безмитного експорту на північні ринки.
Підвищення конкурентоспроможності фірм	Отримання вигоди від ефекту масштабу виробництва для розширеного ринку.	Нідерланди (в рамках ЄС): Високоспеціалізовані голландські експортери овочів і квітів використовують доступ до всього ринку ЄС для досягнення ефекту масштабу та домінування в логістичних рішеннях.
	Стимулювання інновацій та НДДКР, що веде до створення нової продукції.	Країни ЄС: Компанії співпрацюють через кордони для розробки нових видів функціональних продуктів харчування, використовуючи спільні дослідницькі програми ЄС.

Джерело: складено за [28; 29; 30; 31]

Цей вплив реалізується через усунення торговельних бар'єрів, гармонізацію регуляторного середовища, збільшення інвестиційних потоків та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

1. Сприяння торгівлі та усунення бар'єрів. Ключовим наслідком регіональної інтеграції є створення преференційних умов для торгівлі між країнами-членами, що безпосередньо стимулює експорт харчової продукції:

- Скасування тарифів та квот - усунення або значне зниження імпорتنих мит та кількісних обмежень (квот) робить експортовані харчові продукти дешевшими та доступнішими на ринках країн-партнерів. Наприклад, в рамках Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС були поступово скасовані мита на переважну більшість агропродовольчої продукції, що сприяло значному зростанню українського експорту до Європи.
- Спрощення митних процедур - інтеграційні угоди часто передбачають уніфікацію та спрощення митних процедур, що зменшує час та витрати на експорт. Це особливо важливо для швидкопсувних товарів харчової

промисловості, де швидкість доставки критично впливає на якість та термін придатності продукції [28; 29; 30; 31].

2. Гармонізація стандартів та регулювання. Продовольчі товари підлягають жорсткому регулюванню, і відмінності в національних стандартах часто є нетарифними бар'єрами. Регіональна інтеграція сприяє гармонізації цих вимог:

- Уніфікація санітарних та фітосанітарних норм (СФЗ) - приведення національних стандартів якості, безпечності харчових продуктів (наприклад, систем НАССР), ветеринарних та фітосанітарних вимог до єдиного рівня значно полегшує експортерам доступ на ринок партнерів. Експортерам достатньо відповідати єдиному набору правил, а не адаптуватися до вимог кожної окремої країни.
- Взаємне визнання сертифікатів - угоди про взаємне визнання процедур сертифікації зменшують потребу в повторних перевірках та інспекціях на кордоні, що прискорює товарообіг [28; 29; 30; 31].

3. Вплив на інвестиції та виробництво. Економічна інтеграція стимулює потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що позитивно позначається на експортному потенціалі харчової промисловості:

- Залучення ПІІ - створення більшого, стабільного та передбачуваного ринку (наприклад, спільного ринку з сотнями мільйонів споживачів) робить регіон привабливим для іноземних інвесторів. Ці інвестиції часто спрямовуються в модернізацію виробничих потужностей, впровадження нових технологій та розширення асортименту продукції, орієнтованої на експорт.
- Раціоналізація виробництва - фірми можуть оптимізувати свої виробничі ланцюжки, розміщуючи різні етапи виробництва (наприклад, первинну переробку сировини в одній країні, а пакування готової продукції в іншій) там, де це економічно найдоцільніше в межах інтеграційного об'єднання.

4. Підвищення конкурентоспроможності фірм. Доступ до більшого ринку в рамках інтеграції дозволяє підприємствам харчової промисловості скористатися ефектом масштабу:

- Ефект масштабу - виробництво більших обсягів продукції для розширеного ринку знижує собівартість одиниці товару. Це підвищує цінову конкурентоспроможність експортерів не лише на ринках країн-партнерів, але й на глобальних ринках.
- Інновації та НДДКР - збільшення прибутків та доступ до більшого ринку стимулюють компанії інвестувати в дослідження та розробки (НДДКР), що веде до створення інноваційної продукції (наприклад, нові види функціональних харчових продуктів, органічна продукція) та підвищує їхню загальну конкурентоспроможність [28; 29; 30; 31].

Висновки до Розділу 1

Таким чином, після проведення дослідження теоретичних основ експорту товарів харчової промисловості можна дійти висновку, що експорт товарів харчової промисловості являє собою специфічний митний режим, відповідно до якого товари вітчизняного виробництва чи переробки випускаються для вільного обігу за межами національної митної території без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Ця діяльність має низку фундаментальних особливостей. По-перше, продовольча продукція підлягає жорсткому регулюванню та контролю з боків імпортуючих країн, що вимагає беззастережного дотримання міжнародних гігієнічних стандартів, стандартів безпеки харчових продуктів (наприклад, НАССР) та наявності відповідних фітосанітарних чи ветеринарних сертифікатів. По-друге, критична важливість логістики обумовлена обмеженням терміном придатності більшості продуктів харчування. Це вимагає використання спеціалізованого транспорту (рефрижераторів) та оперативного митного оформлення для запобігання псуванню вантажу. По-третє, спостерігається значна залежність експорту

сировини або продукції первинної переробки від сезонних факторів та обсягів врожаїв, що впливає на ціноутворення та обсяги поставок.

На обсяги та структуру експорту харчової продукції впливає комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів. Економічні та ринкові чинники включають світовий попит та рівень доходів споживачів, що визначають структуру споживання. Зростання доходів у країнах, що розвиваються, стимулює попит на більш ресурсомісткі продукти, такі як м'ясо та молочні продукти. Волатильність світових цін на сільськогосподарську сировину та обмінні курси валют суттєво впливають на прибутковість експорту та конкурентоспроможність окремих країн. Природні та кліматичні фактори, такі як екстремальні погодні явища (посухи, повені), безпосередньо впливають на обсяги виробництва та стабільність поставок, що підтверджується зростанням цін на какао чи каву під час аномальної спеки в країнах-виробниках. Соціокультурні та геополітичні чинники, включаючи торговельну політику, тарифи, торговельні бар'єри та конфлікти, формують умови доступу на ринки та збільшують ризики для ланцюгів постачання.

Регіональна економічна інтеграція має суттєвий позитивний вплив на експорт харчової промисловості, що реалізується через кілька ключових механізмів. По-перше, відбувається усунення торговельних бар'єрів, таких як тарифи та квоти, що підвищує цінову конкурентоспроможність продукції на ринках країн-партнерів. По-друге, важливим аспектом є гармонізація регуляторного середовища та взаємне визнання стандартів (санітарних, фітосанітарних), що спрощує доступ до ринків партнерів та зменшує трансакційні витрати, дозволяючи експортерам відповідати єдиному набору правил, а не адаптуватися до вимог кожної країни. По-третє, інтеграція стимулює приплив прямих іноземних інвестицій у виробництво та логістику (наприклад, у "холодний ланцюг"), що модернізує галузь. Крім того, діяльність на більшому інтегрованому ринку дозволяє фірмам скористатися ефектом масштабу, що підвищує їхню конкурентоспроможність на світовій арені.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО РИНКУ ЄС

2.1. Аналіз положень Угоди про ПЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів галузі харчової промисловості

Ключовим елементом Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [32] стало створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Застосування Розділу IV цієї Угоди, що стосується ПВЗВТ, розпочалося з 1 січня 2016 року. ПВЗВТ передбачає комплексний підхід до економічної інтеграції, який включає [33]:

1. Суттєву торговельну лібералізацію: усунення тарифів та квот. Торговельна лібералізація є основним та найбільш відчутним елементом Угоди, спрямованим на забезпечення безперешкодного доступу товарів на ринки України та ЄС. Вона передбачає:

- Скасування митних тарифів: Угода передбачає асиметричну лібералізацію. На момент початку її повноцінного застосування (з 1 січня 2016 року), Європейський Союз скасував 98,1% митних ліній для українських товарів, тоді як Україна взяла зобов'язання скасувати мита на 70% товарів із поступовим перехідним періодом до 2026 року. Це забезпечило українським експортерам негайний преференційний доступ до одного з найбільших світових ринків.
- Режим тарифних квот (ТК): для певних груп чутливої сільськогосподарської продукції (наприклад, м'ясо птиці, яйця, цукор, мед, зернові) було запроваджено систему безмитних тарифних квот. Це дозволило захистити внутрішні ринки обох сторін від різкого напливу продукції, водночас надаючи українським виробникам гарантований обсяг експорту без мит. Наприклад, квота на мед для України становила близько 6 тис. тонн, яка згодом була збільшена.

- Скасування кількісних обмежень (квот): угода передбачає повне скасування всіх інших кількісних обмежень на імпорту та експорт між сторонами, що гарантує стабільність торговельних потоків.

2. Гармонізація законодавства: приведення українських нормативів до стандартів ЄС. Гармонізація законодавства є глибинним і довгостроковим процесом, що виходить за межі простої торгівлі та спрямований на інтеграцію України до єдиного правового поля ЄС. Це положення включає [34]:

- Технічні регламенти та стандарти: Україна зобов'язалася імплементувати близько 300 європейських директив та регламентів у різних секторах. У харчовій промисловості це означає перехід на європейську систему безпечності харчових продуктів (наприклад, HACCP), що забезпечує високий ступінь захисту споживачів та усуває технічні бар'єри в торгівлі.
- Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ): Гармонізація СФЗ норм є критичною для агропродовольчого сектору. Вона охоплює ветеринарні та фітосанітарні вимоги, системи простежуваності (наприклад, використання системи TRACES NT), що дозволяє українській продукції відповідати жорстким вимогам ЄС та отримувати відповідні дозволи на експорт.
- Митне співробітництво: Положення Угоди передбачають спрощення митних процедур та наближення українського митного законодавства до Митного кодексу ЄС. Це включає впровадження інституту Авторизованого економічного оператора (АЕО) та використання систем обміну інформацією (наприклад, NCTS), що прискорює та здешевлює логістику експортних операцій.

Основні засади та механізми функціонування Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС детально ілюструються на Рис. 2.1.

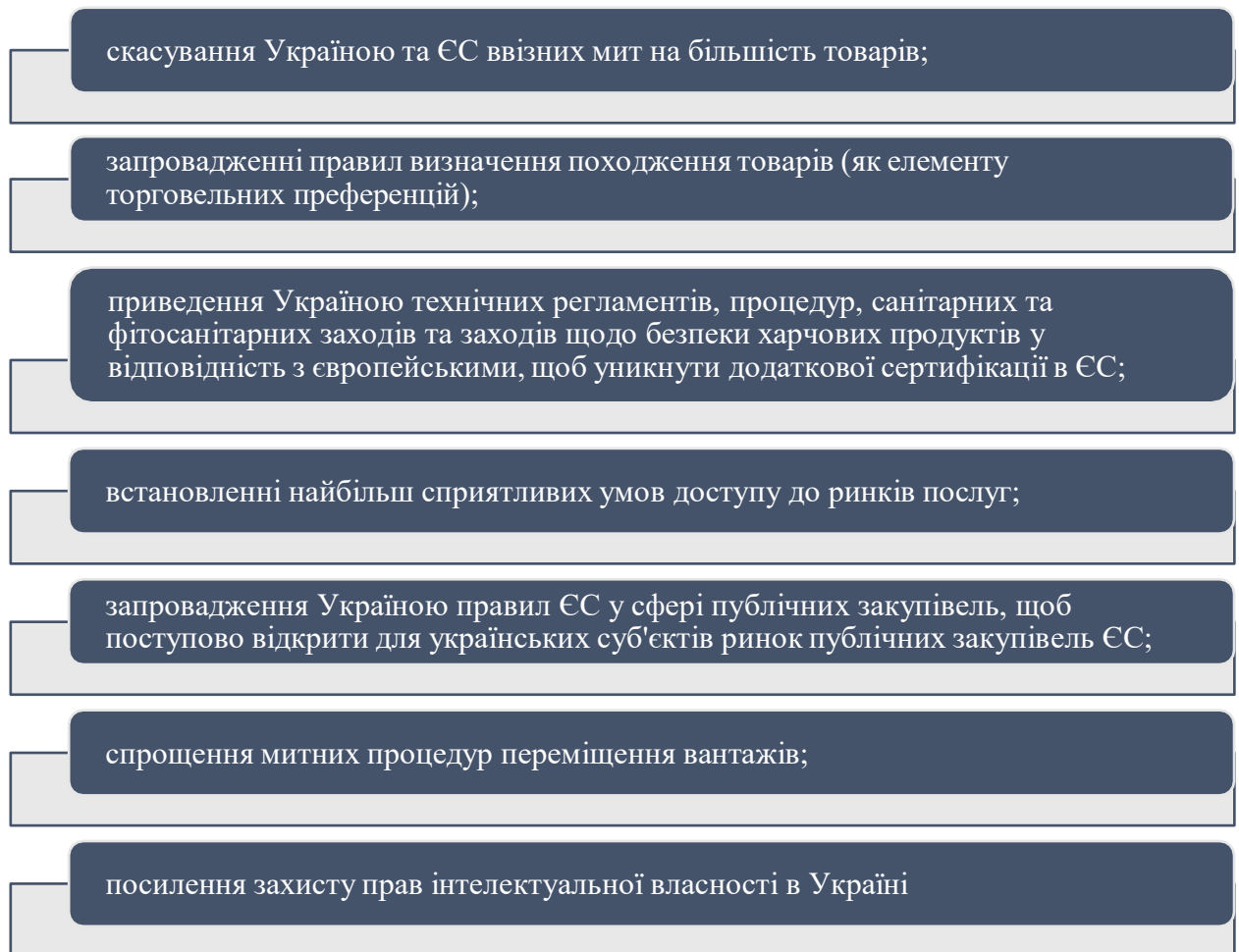


Рис. 2.1 Основні положення Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині ПЗВТ

Джерело: складено за [32]

Відповідно до регламентів, визначених сторонами Угоди, створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) має бути завершено протягом десятирічного періоду. Очікуваними результатами цього процесу є досягнення тіснішої економічної інтеграції, формування національних умов для торгівлі між Україною та ЄС, покращення інвестиційного клімату в Україні, підвищення ступеня безпеки та якості товарів, а також розширення можливостей для українських експортерів. Останнє передбачає доступ не лише до спільного ринку ЄС, але й до ринків третіх країн завдяки переходу на міжнародні стандарти. Деталізована інформація щодо запланованої

лібералізації торгівлі за окремими товарними групами представлена на Рис.

2.2.

Лібералізація для промислових товарів

- негайне скасування діючих увізних мит на більшість товарів (82,6% – Україна та 91,8% – ЄС).
- для решти встановлено перехідні періоди, а для легкових автомобілів та одягу, який був у використанні, передбачено застосування спеціальних захисних механізмів

Лібералізація для сільськогосподарської продукції

- з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною мита скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – ЄС.
- для решти товарів для 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, на 9,8% – часткову лібералізацію та на 3,0% – безмитні тарифні квоти (для особливо чутливих секторів у українських виробників більше часу для адаптації до конкурентнішого середовища)
- ЄС встановлює перехідні періоди на 2,0% тарифних ліній (тривалістю 3 та 7 років), а по найбільш чутливих товарах (14,9%) запропоновано доступ в рамках безмитних тарифних квот (надано Україні по зернових, м'ясу свинини, яловичини та птиці, а також по деяких інших продуктах)

Торгівлі послугами

- ПВЗВТ передбачає законодавче зближення у сфері фінансових, телекомунікаційних, поштових, кур'єрських послуг та міжнародного судноплавства.
- Україна зобов'язується гармонізувати законодавство з ЄС у цих секторах, де це буде зроблено, українські компанії отримуватимуть доступ до ринку ЄС.

Рис. 2.2. Лібералізація торгівлі між ЄС та Україною в умовах Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі

Джерело: складено за [35]

В умовах повномасштабного вторгнення Україна звернулася до Європейського Союзу з проханням про максимальне полегшення експорту продукції та поглиблення торговельних відносин. У відповідь на цей запит, у 2022 році ЄС запровадив тимчасові заходи лібералізації торгівлі, відомі як Автономні торговельні заходи (АТЗ), що передбачали повне скасування ввізних мит, тарифних квот та антидемпінгових мит. Ці заходи діяли до червня 2025 року та стали критично важливим економічним рятівним колом для України, допомагаючи компенсувати втрату традиційних маршрутів експорту через Чорне море. Початковий Регламент про тимчасову лібералізацію

торгівлі, який набув чинності 4 червня 2022 року, був продовжений ще на один рік Регламентом Європейського Парламенту та Ради № 2023/1077 від 31 травня 2023 року. Пізніше, 6 червня 2024 року, набув чинності оновлений регламент, який діяв до 5 червня 2025 року [36].

Ключові положення цих тимчасових заходів охоплювали скасування всіх митних зборів, що застосовувалися відповідно до Розділу IV Угоди про асоціацію, зокрема для [34]:

- фруктів та овочів, які підпадають під дію системи вхідних цін;
- сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, які підпадають під дію тарифних квот;
- промислових товарів, мита на які було призупинено.

Завдяки АТЗ, частка ЄС в українському експорті агропродовольчої продукції зросла до 52% у 2024 році порівняно з 28% у 2021 році. Загальний обсяг торгівлі товарами між ЄС та Україною у 2024 році досяг 67,2 млрд євро, що більш ніж удвічі перевищує показники до початку дії ПВЗВТ у 2016 році. Водночас, значне зростання імпорту певних чутливих сільськогосподарських продуктів з України до ЄС у 2022 та 2023 роках викликало занепокоєння у фермерів країн-членів ЄС. У відповідь на це, до оновленого регламенту (чинного до червня 2025 р.) були включені посилені захисні механізми [36]; :

- Посилений захисний механізм дозволяє Єврокомісії швидко вживати заходів у разі значних порушень на ринку ЄС або ринках однієї чи кількох країн-членів.
- Автоматичне "аварійне гальмо" – це механізм передбачав автоматичне відновлення тарифних квот, якщо імпорт певних продуктів (яйця, м'ясо птиці, цукор, овес, кукурудза, крупи та мед) перевищував середньорічний обсяг імпорту за другу половину 2021 року, а також 2022 та 2023 роки.

Після закінчення терміну дії тимчасових заходів 5 червня 2025 року торговельні відносини між Україною та ЄС перейшли на новий етап. 30 жовтня 2025 року набула чинності оновлена Угода про ПВЗВТ, яка інтегрує всі

торговельні домовленості в єдину, стабільну договірну базу. Це оновлення зберігає досягнуті обсяги торгівлі, але вводить більш збалансовані правила доступу до ринку, включаючи переглянуті та збільшені довгострокові тарифні квоти, замість тимчасової повної лібералізації.

Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом стала ключовим інструментом інтеграції української харчової промисловості до європейського ринку. Аналіз її положень свідчить про створення нових можливостей для експорту, але також висвітлює структурні виклики, пов'язані з необхідністю адаптації національного регулювання та інфраструктури. Нижче наведено узагальнюючу таблицю аналізу положень Угоди про ПВЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів харчової промисловості (Табл.2.1)

Таблиця 2.1

Аналіз положень Угоди про ПВЗВТ між Україною та ЄС в контексті експорту товарів харчової промисловості

Положення	Сутність положення	Вплив на експорт товарів харчової промисловості
Лібералізація торгівлі (Тарифи)	Скасування ввізних мит ЄС для більшості агропродовольчих товарів; поступове скасування мит Україною.	Позитивний: підвищення цінової конкурентоспроможності української продукції на ринку ЄС; зростання обсягів експорту.
Безмитні тарифні квоти (ТК)	Встановлення обсягів безмитного експорту для чутливих товарів (м'ясо, цукор, зернові, мед).	Обмежено позитивний: створення "вікна можливостей" для експорту в межах квот; поза квотами застосовуються мита, що обмежує потенціал.
Гармонізація регулювання (СФЗ норми)	Адаптація українського законодавства до acquis ЄС у сферах санітарних та фітосанітарних норм.	Позитивний у довгостроковій перспективі: усунення нетарифних бар'єрів; необхідність значних інвестицій у модернізацію виробництва (HACCP, TRACES NT).
Усунення технічних бар'єрів у торгівлі	Впровадження єдиних стандартів та процедур сертифікації.	Позитивний: спрощення доступу до внутрішнього ринку ЄС; зменшення бюрократичних перешкод та часу на оформлення.
Результати та виклики	Зростання частки агропродукції в експорті (до ~57%), переважання сировини.	Змішаний: необхідність переходу від експорту сировини до продукції з високою доданою вартістю; наявність логістичних проблем та інфраструктурних обмежень.

Джерело: складено за [36; 37; 38]

Аналіз положень Угоди про ПВЗВТ між Україною та ЄС, представлений у таблиці, свідчить про позитивний вплив Угоди на експорт товарів харчової промисловості через лібералізацію торгівлі та гармонізацію стандартів. Однак використання безмитних тарифних квот обмежує повний потенціал зростання для чутливих товарів. Ключовим викликом для України залишається перехід від експорту сировини до продукції з високою доданою вартістю та усунення інфраструктурних обмежень.

Лібералізація торгівлі та доступ до ринку [36; 37; 38]:

- Основним положенням Угоди в контексті експорту є взаємна лібералізація ринків шляхом скасування або значного зниження ввізних митних тарифів. ЄС негайно скасував мита на більшість промислових та сільськогосподарських товарів, тоді як для України передбачено більш поступовий графік зниження тарифів. Для чутливих агропродовольчих товарів, таких як м'ясо птиці, яйця, цукор, мед, пшениця та кукурудза, Угода передбачає використання безмитних тарифних квот. Експорт у межах цих квот здійснюється без мит, а понад обсяги квот застосовуються стандартні мита
- Незважаючи на те, що квоти на деякі продукти були відносно невеликими або швидко вичерпувалися в перші роки дії Угоди, вони відіграли роль "тренувального полігону" для українських експортерів, змушуючи їх адаптуватися до вимог ринку ЄС. Останні переговори (2024-2025 рр.) призвели до збільшення деяких квот, що розширило можливості експорту, хоча для частини продукції вони залишаються обмеженими.

Гармонізація регулювання та усунення нетарифних бар'єрів. Критично важливим елементом ПВЗВТ є не лише тарифна лібералізація, але й програма адаптації українського законодавства до *acquis* ЄС у сферах, пов'язаних із торгівлею. Для харчової промисловості це означає:

- Відповідність санітарним та фітосанітарним (СФЗ) нормам: Українські виробники зобов'язані впроваджувати системи управління безпечністю харчових продуктів, такі як HACCP, та використовувати європейські системи сертифікації, наприклад, TRACES NT.

- Усунення технічних бар'єрів у торгівлі: Успішна гармонізація законодавства дозволяє значною мірою ліквідувати нетарифні (технічні) бар'єри, що надає українським експортерам розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС [39].

Результати та виклики імплементації:

- Аналіз впливу Угоди свідчить про її позитивний вплив на активізацію експорту товарів до ЄС. Частка аграрної продукції в загальному експорті України становить близько 57%, що підтверджує її ключову роль. У товарній структурі експорту до ЄС переважає сировина та продукти первинної переробки: соняшникова олія, кукурудза, пшениця [37].
- Основні виклики полягають у низькій диверсифікації експортованої продукції, переважанні сировини над продуктами з високою доданою вартістю та логістичних проблемах. Для реалізації повного потенціалу ПВЗВТ необхідні інвестиції в переробну промисловість, розвиток інфраструктури, зокрема "холодного ланцюга", та подальша адаптація до високих стандартів ЄС [40]

2.2. Аналіз стану та динаміки показників експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції з ЄС

Харчова промисловість України була важливим сектором національної економіки до початку повномасштабного вторгнення. Наведемо основні аналітичні дані, які характеризують експорт продукції харчової промисловості та сільськогосподарської сировини для її виробництва, у довоєнний період. У 2021 році частка цієї галузі у валовій доданій вартості (ВДВ) країни становила 3,4 відсотка. Сектор забезпечив зайнятість для 3,9 відсотка від загальної кількості робочої сили, що еквівалентно 356 тисячам працівників. Починаючи з 2019 року, спостерігається стійка тенденція до зростання внеску харчової промисловості у загальний обсяг ВДВ [41] (Рис. 2.3).



Рис. 2.3. Сільське господарство та харчова промисловість у ВВП України, 2015-2021 рр., %

Джерело: розроблено за [42]

Харчова промисловість України не тільки задовольняє внутрішні потреби населення, але й генерує значний надлишок продукції для міжнародної торгівлі, що підтверджується позитивним сальдо експорту продовольства над імпортом. Розвиток галузі значною мірою зумовлений експортною діяльністю, що є об'єктивною необхідністю з огляду на відносно невеликий внутрішній ринок України та обмежену купівельну спроможність її споживачів. Економічні дані підтверджують цей факт: у 2021 році витрати українських домогосподарств на харчові продукти в середньому становили 31% від їхніх сукупних витрат. Цей показник значно перевищує аналогічні дані в сусідніх країнах ЄС, де видатки на продовольство формують лише 15-20% від загальних витрат домогосподарств. Крім того, споживання харчових продуктів на душу населення в Україні також є нижчим, ніж у домогосподарствах ЄС, що підкреслює критичну важливість експортної орієнтації для української харчової промисловості. У 2021 році Україна експортувала перероблених харчових продуктів на суму 11,4 мільярда доларів США, тоді як імпорт склав 4,9 мільярда доларів США. Обсяги експорту харчових продуктів продемонстрували суттєве зростання, збільшившись

більш ніж удвічі порівняно з показником 5,2 мільярда доларів США у 2010 році (Рис. 2.4).

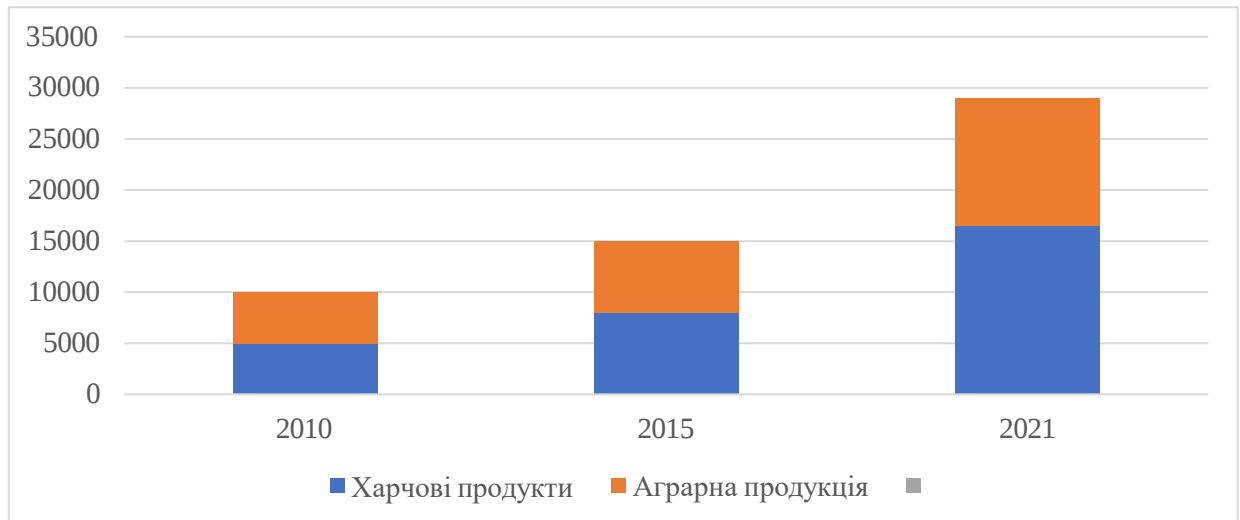


Рис. 2.4. Експорт агропродовольчої продукції з України, 2010-2021 рр., млн. дол. США

Джерело: розроблено за [42]

Таке стрімке зростання призвело до збільшення частки агропродовольчого експорту в загальному експорті України з 19% у 2015 році до 43% у 2021 році. Однак слід зазначити, що експорт сільськогосподарської сировини зріс ще інтенсивніше, зміцнивши свою домінуючу позицію з 2015 року. Тоді на сільське господарство та харчову промисловість припадало близько 50% загального агропродовольчого експорту. До 2021 року частка сільського господарства зросла до 60% від загального обсягу експорту агропродовольчої продукції, що свідчить про посилення сировинної орієнтації експорту.

Незважаючи на зазначене зростання, у 2021 році частка сільського господарства в економіці України залишалася значно більшою, ніж частка харчової промисловості. Сільськогосподарський сектор сформував 10,9% від загальної валової доданої вартості (ВДВ) та забезпечив зайнятість 17,0% робочої сили, що становить 2 мільйони 692 тисячі працівників. Така висока частка сільського господарства була підтримана рекордно високим врожаєм

зернових та олійних культур у відповідному періоді. Сукупна частка сільського господарства та харчової промисловості у ВДВ країни склала 14,3%, забезпечивши при цьому 21,0% загальної зайнятості населення України у 2021 році.

До початку повномасштабного російського вторгнення у 2022 році, Європейський Союз був провідним торговим партнером України: понад 40% українських товарів експортувалися саме до ЄС. Структура імпорту ЄС з України включала переважно сировину, хімічну продукцію та обладнання. В агропродовольчому секторі Україна відігравала значущу роль на європейському ринку, забезпечуючи майже половину імпорту зернових культур та рослинних олій, а також чверть імпортованого до Європи м'яса птиці. Хоча повний довгостроковий вплив російського вторгнення на торгівлю агропродовольчими товарами України ще потребує комплексної оцінки, деякі можливі сценарії та тенденції вже почали проявлятися [43].

У 2019 році частка сільськогосподарського сектору у валовому внутрішньому продукті (ВВП) України становила майже 10%. При цьому агросектор забезпечував 18 відсотків робочих місць у країні та формував 44 % загальної експортної вартості. Особливий склад ґрунтів, зокрема чорноземи, та ландшафт України створюють оптимальні природні умови для сільськогосподарського виробництва, орієнтованого передусім на культури рільництва. Приблизно 80% загальної площі сільськогосподарських угідь в Україні використовується для вирощування зернових, олійних, овочевих та інших однорічних культур. Українські аграрні виробники також отримують вигоду від застосування пільгових режимів оподаткування, зокрема звільнення від податку на додану вартість або його зниження для експортних товарів, що виступає важливим важелем стимулювання виробництва та міжнародної торгівлі. Виробничі показники демонструють значну позитивну динаміку у період з 2000 по 2019 рік: виробництво зернових культур зросло з 23,8 мільйона тонн до 74,1 мільйона тонн, а виробництво олійних культур збільшилося з 3,7 мільйона тонн до 22,2 мільйона тонн [44] (Рис. 2.5).

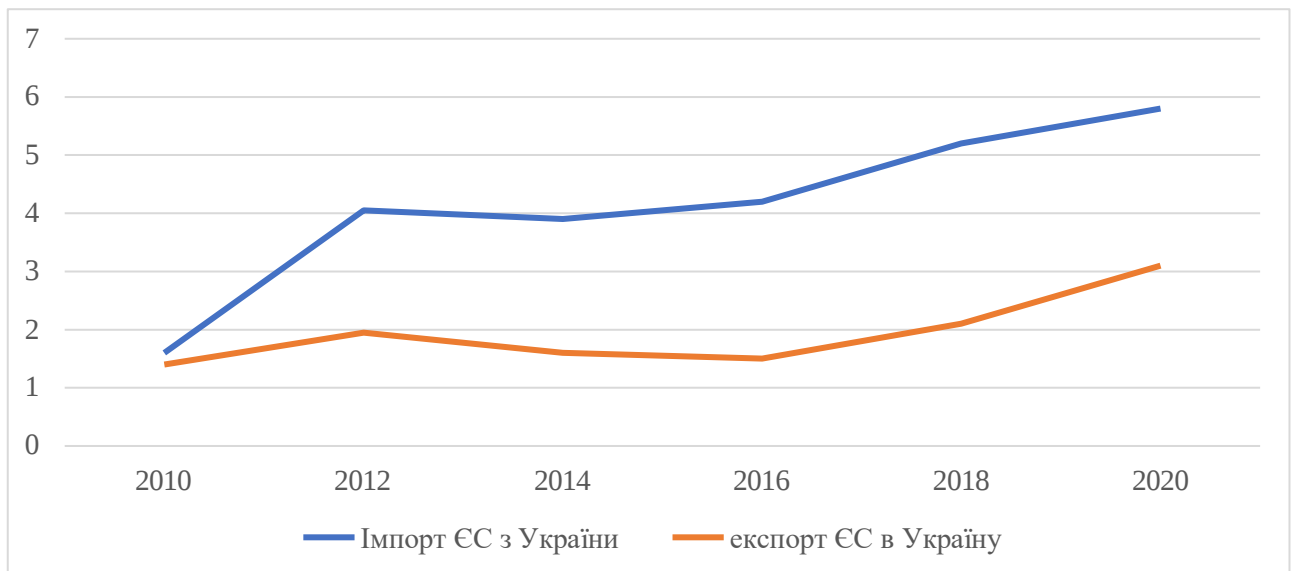


Рис. 2.5. Торгівля ЄС з Україною: сільськогосподарська продукція, 2010-2020, млрд. євро

Джерело: розроблено за [44]

У загальній структурі імпорту Європейського Союзу, де на товари українського походження припадало до війни 1,0%, сільськогосподарська продукція становила значну частку — 35,7%. Обсяг агропродовольчої продукції, імпортованої з України, формує 4,6% від усього імпорту агропродовольчих товарів до ЄС. Що стосується експортних потоків, то Україна імпортувала з ЄС 1,2% від загального обсягу європейських товарів, причому 12,4% цього імпорту припадало на сільськогосподарську продукцію. Основними продуктами, що імпортувалися з України до ЄС, є зернові культури, тваринні та рослинні жири й олії, олійні культури, залишки та відходи харчової промисловості, їстівні плоди та горіхи, а також м'ясні та їстівні м'ясні субпродукти. Натомість основним експортом з ЄС в Україну були напої, тютюнові вироби, молочні продукти, какао та гомогенізовані готові продукти, залишки та відходи харчової промисловості, а також олійні культури [44].

Проаналізуємо, як на стан та динаміку експорту України до ЄС товарів харчової промисловості та сільськогосподарської сировини для її виробництва змінилися під час повномасштабного вторгнення росії у порівнянні із довоєнним періодом (Табл. 2.2, Рис. 2.6).

Таблиця 2.2

Динаміка товарної структури експорту продовольчих товарів з України
до ЄС, 2018-2024, млн. дол США

Найменування груп товарів	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2024-2018	2024/2018
ЄС 27	15 778	16 535	14 616	22 872	24 819	21 927	22 162	6 384	1,40
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	5 893	7 014	6 121	7 655	12 898	12 498	12 833	6 940	2,18
зернові культури	2 140	2 493	1 663	1 935	4 672	4 575	3 918	1 778	1,83
пшениця	247	109	139	96	923	1 459	1 284	1 037	5,20
кукурудза	1 840	2 283	1 480	1 772	3 495	2 934	2 498	658	1,36
насіння і плоди олійних рослин	1 162	1 525	1 144	1 478	2 907	1 943	2 409	1 247	2,07
соєві боби	200	248	199	241	467	570	572	372	2,86
насіння свиріпи або ріпаку	893	1 207	840	1 148	1 371	1 076	1 662	769	1,86
насіння соняшнику, подрібнене або неподрібнене	14	15	48	16	990	222	53	39	3,79
жири та олія тваринного або рослинного походження	1 059	1 464	1 746	2 363	3 058	2 982	3 374	2 315	3,19
олія соняшникова та інш.	922	1 301	1 539	1 910	2 662	2 548	2 880	1 958	3,12
продукти переробки овочів, плодів	95	89	101	88	115	116	234	139	2,46
залишки і відходи харчової промисловості	502	505	458	473	514	801	816	314	1,63

Джерело: розроблено за [45]

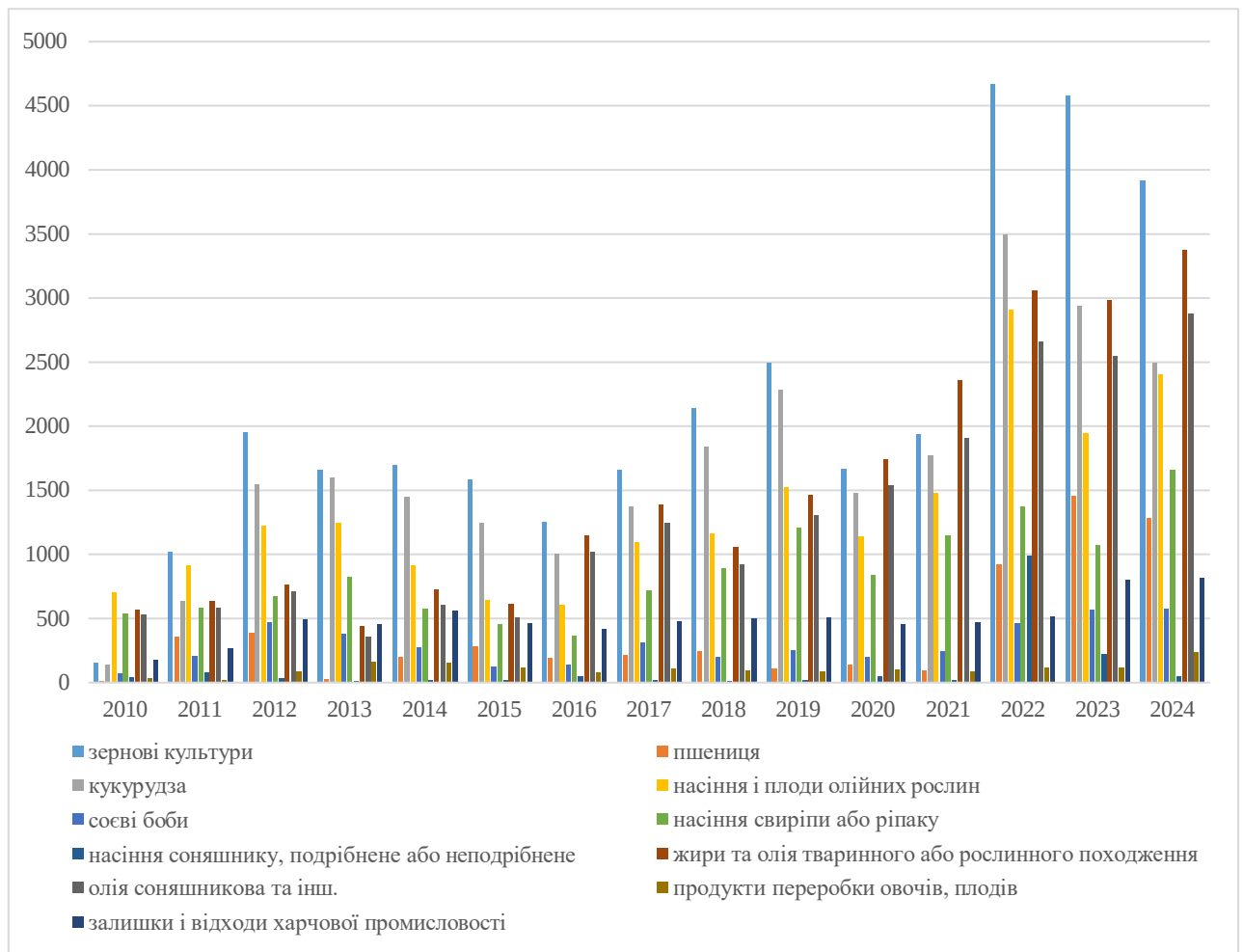


Рис. 2.6. Динаміка товарної структури експорту продовольчих товарів з України до ЄС, 2018-2024, млн. дол США

Джерело: розроблено за [45]

Аналіз даних Таблиці 2.2. та Рис. 2.6 демонструють, що за період з 2018 до 2024 року в цілому експорт цієї товарної групи до ЄС-27 зріс в 1,4 рази або на 40%. Продовольчі товари та сировина для їх виробництва в цілому продемонстрували зростання експорту в 2,18 рази або на 118%. Якщо аналізувати окремі товарні групи, то найбільше зростання у 2024 році порівняно із 2018 продемонстрували: пшениця (в 5,2 рази або на 420%), насіння соняшнику, подрібнене або неподрібнене (в 3,79 рази або на 278%), жири та олія тваринного або рослинного походження (в 3,19 рази або на 219%), олія соняшникова та інші (в 3,12 рази або на 212%).

Товарну структуру експорту продовольчих товарів з України до ЄС у порівнянні довоєнного 2021 року та 2024 року надано на Рис. 2.7 та 2.8.

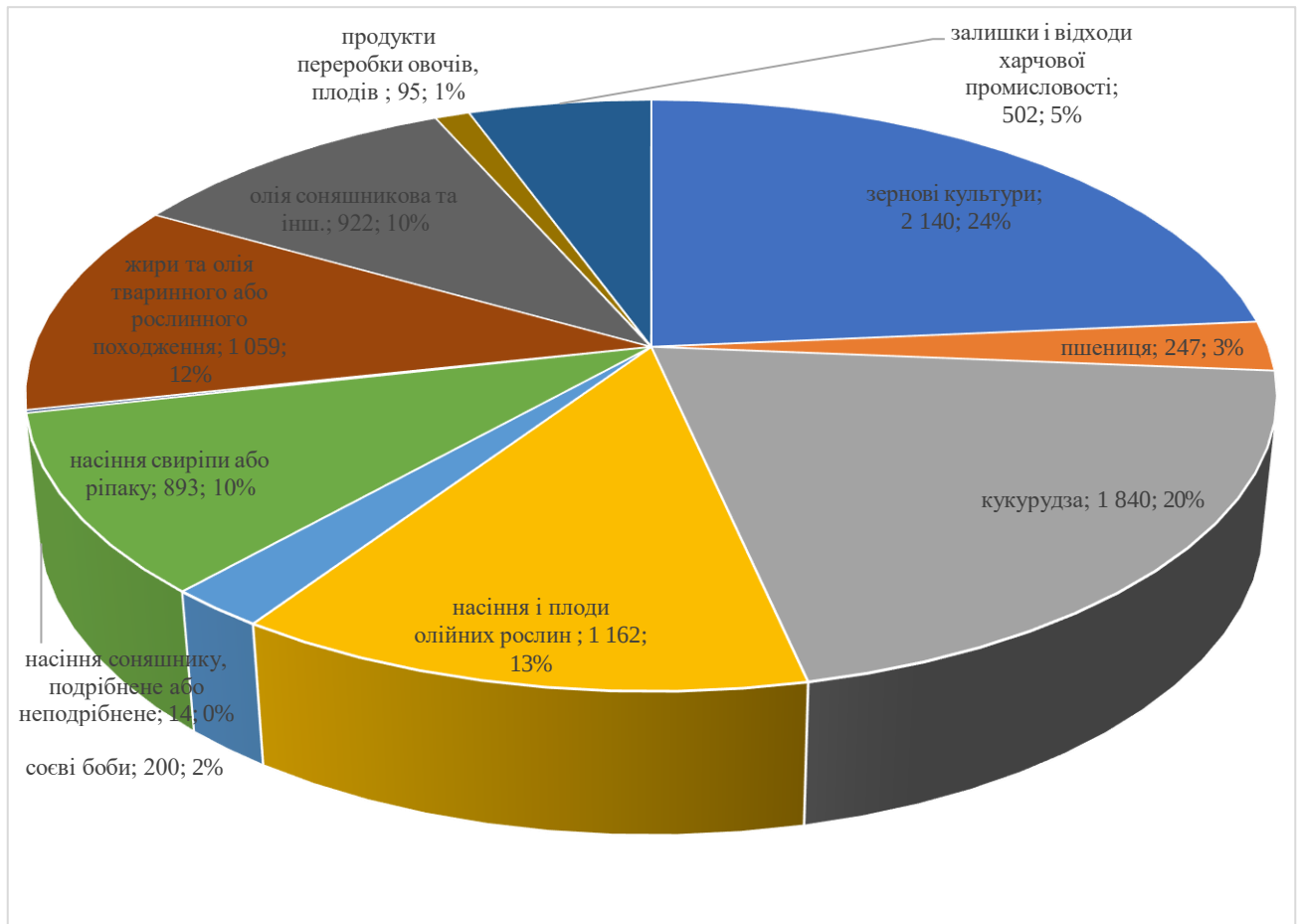


Рис. 2.7. Товарна структура експорту продовольчих товарів з України до ЄС у 2018 р, млн. дол США

Джерело: розроблено за [45]

Таким чином у 2018 році в загальному обсязі експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва основну частку становили кукурудза 20%, насіння і плоди олійних культур 13%, але перероблені продукти, як наприклад, жири та олія тваринного або рослинного походження або олія соняшникова та інші складають 12% та 13% відповідно, а продукти переробки фруктів та овочів – всього 1%.

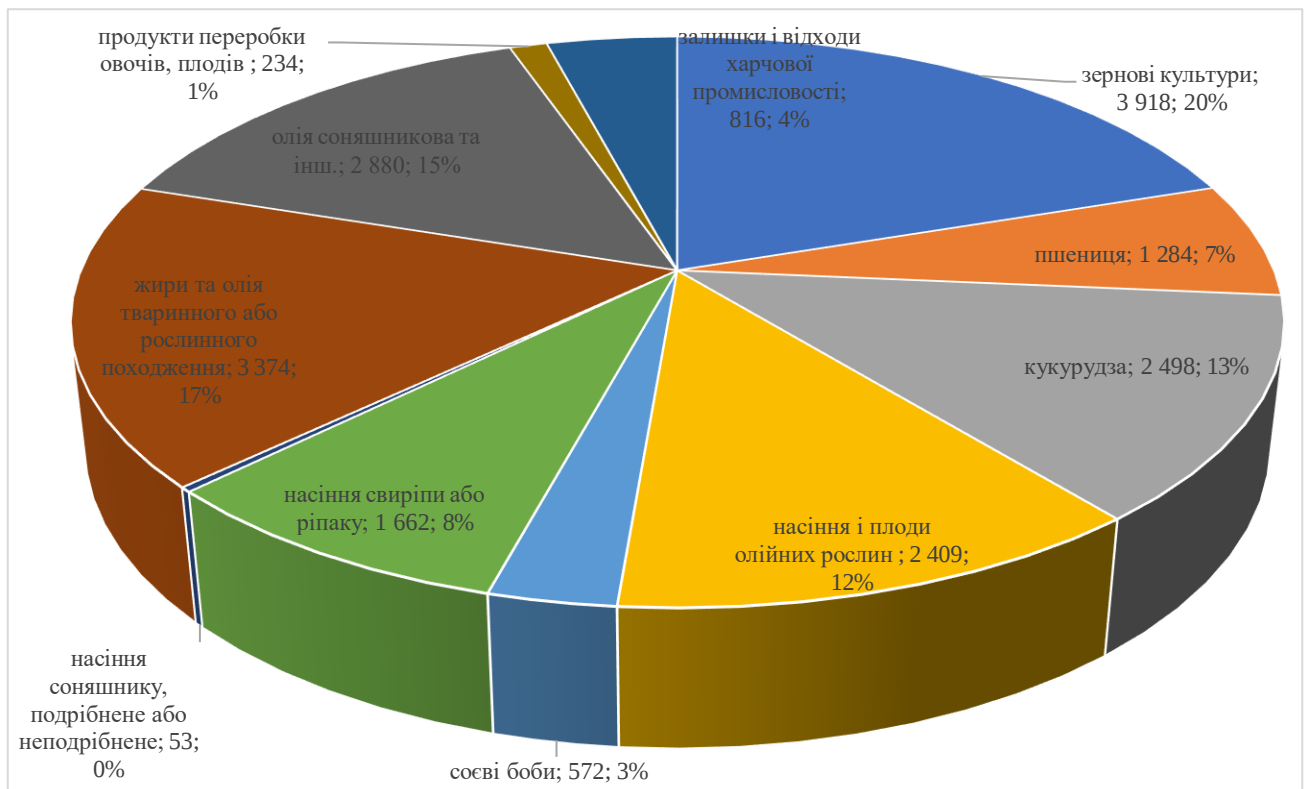


Рис. 2.8. Товарна структура експорту продовольчих товарів з України до ЄС у 2024 р., млн. дол США

Джерело: розроблено за [45]

Таким чином у 2024 році в загальному обсязі експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва основну частку становили кукурудза 13% (на 7% менше, ніж у 2018 році), насіння і плоди олійних культур 12% (на 1% менше). Перероблені продукти, як наприклад, жири та олія тваринного або рослинного походження 17% (на 5% більше ніж у 2018 році), олія соняшникова та інші 15% (на 2% більше), а продукти переробки фруктів та овочів так і залишились у частці 1%.

На основі даних за 2024-2025 роки узагальнимо таблицю (Табл. 2.3), що ілюструє географічну структуру експорту українських харчових товарів до ключових країн ЄС із зазначенням основних товарних груп.

Таблиця 2.3

Географічна структура експорту харчових товарів України до ЄС

Країна-імпортер (ЄС)	Основні харчові товари експорту з України	Приблизний річний обсяг експорту (всіх товарів, орієнтовно за 2024 р.)
Польща	Зернові (кукурудза, пшениця), олія соняшникова, насіння олійних культур, цукор, кондитерські вироби	Оцінюється у 4,4–4,7 млрд дол. США
Іспанія	Зернові (кукурудза, пшениця), олія соняшникова, олійні культури	Оцінюється у 2,8–2,9 млрд дол. США
Німеччина	Зернові, олії, насіння олійних культур, залишки харчової промисловості (корми)	Оцінюється у 2,2–3,7 млрд дол. США
Нідерланди	Олійні культури (ріпак, соя), зернові, жири та олії, м'ясо птиці	Оцінюється у 1,9–2,4 млрд дол. США
Італія	Зернові, олії, насіння олійних культур, олійні культури	Оцінюється у 1,3–2,1
Румунія	Зернові (кукурудза, пшениця), олія, продукти переробки (висівки, макуха)	Входить до топ-10 імпортерів, значне зростання обсягів

Джерело: складено за [46; 47]

Можна відзначити, що ключові українські харчові продукти в експорті до ЄС загалом це олії (соняшникова, соєва) – Україна є провідним постачальником олій до ЄС, зернові культури (кукурудза, пшениця) – складають найбільшу частку експорту за обсягом та вартістю, насіння олійних культур (ріпак, насіння соняшнику, соя), залишки та відходи харчової промисловості (шрот, макуха, висівки), що використовуються як корми, м'ясо та їстівні м'ясні продукти (зокрема, м'ясо птиці).

Аналіз стану та динаміки показників експорту України товарів харчової промисловості в умовах поглиблення інтеграції з ЄС свідчить про суттєве зростання обсягів торгівлі, посилення ролі Європейського Союзу як ключового торговельного партнера та наявність структурних дисбалансів у товарній структурі експорту. Після початку дії поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з 1 січня 2016 року спостерігається стійка позитивна динаміка експорту української агропромислової продукції до ЄС. Протягом перших п'яти років реалізації Угоди середньорічний темп зростання українського аграрного експорту до ЄС (10,3%) перевищував темп зростання

імпорту з ЄС. Частка ЄС у загальному обсязі українського експорту неухильно зростала, досягнувши 59% у 2024 році. Обсяги поставок аграрної продукції до країн-членів ЄС у 2024 році склали близько 13,0 млрд дол. США. Це підтверджує, що ЄС став основним та безальтернативним ринком для українських експортерів, особливо в умовах воєнних дій та блокування традиційних морських логістичних шляхів. Незважаючи на значне зростання обсягів, структура експорту залишається сировинною. В основі експорту до ЄС лежать товари з низьким рівнем доданої вартості. Провідні позиції займають: соняшникова олія (понад \$4,4 млрд у 2024 р.); кукурудза (понад \$4,2 млрд); пшениця (понад \$3,4 млрд). Частка товарів рослинництва в українському експорті зросла з 22,8% до 32,4% між 2021 та 2023 роком. Дослідження показують, що навіть через кілька років після початку дії ПВЗВТ угода не призвела до суттєвого зменшення частки сировини в експорті до ЄС. Водночас Україна постачає до ЄС майже половину його імпорту зернових та рослинних олій, а також більше чверті м'яса птиці [48].

Повномасштабна війна та тимчасова повна лібералізація торгівлі з ЄС у 2022-2025 роках (Автономні торговельні заходи) підтримали експорт, але також виявили вразливості. Запровадження ЄС тимчасових захисних механізмів ("аварійне гальмо") для певних продуктів (яйця, м'ясо птиці, цукор, мед) у 2024 році свідчить про чутливість європейських ринків до різкого збільшення українського імпорту [49].

- Ключові виклики для подальшого поглиблення інтеграції та сталого зростання експорту включають:
- необхідність переходу до експорту продукції з високою доданою вартістю;
- подолання логістичних вузьких місць та інфраструктурних обмежень;
- постійна адаптація до високих стандартів ЄС та інвестування у сертифікацію.

Отже, інтеграція з ЄС має безсумнівні переваги для українського агросектору, але подальший розвиток експорту вимагає структурних змін та інвестицій

2.3. SWOT-аналіз чинників впливу на експорт товарів харчової промисловості України з ЄС в умовах інтеграції

У першому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра було наголошено на існуванні численних факторів, що впливають на експорт товарів харчової промисловості країни. Глобалізація та інтеграційні процеси в економіці можуть значно посилювати вплив деяких із цих чинників, тому ключовим завданням при розробці державної стратегії розвитку стає ефективне регулювання економічних механізмів, які формують політику експорту харчової продукції. Показники експорту товарів харчової промисловості України залежать від обраної стратегії розвитку, її політичних відносин з іншими країнами світу та факторів зовнішнього середовища, причому дію та виникнення останніх передбачити доволі складно.

В цілому, для України та її експорту товарів харчової промисловості внутрішні фактори охоплюють ті чинники, що піддаються змінам під важелями економічних механізмів, розроблених урядом країни. Зовнішні фактори експорту передусім включають виникнення непередбачуваних обставин, спричинених, наприклад, пандемією коронавірусу COVID-19, повномасштабним вторгненням російської федерації, змінами у зовнішніх відносинах країн-партнерів або загальним геополітичним становищем у світі. Таким чином, на стан партнерських відносин між Україною та ЄС і темпи української євроінтеграції впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники, серед яких особливе місце посідає непередбачуваність геополітичних процесів, обумовлених агресією росії проти України.

Крім того, вплив мають і ті чинники, які проявлялися ще до початку повномасштабної війни. В умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС та посилення

євроінтеграційного руху ключовим фактором впливу на розвиток експорту товарів харчової промисловості України є швидкість, з якою трансформується національна система економіки та права, щоб відповідати стандартам і вимогам Європейського Союзу. Це передбачає не лише правове наближення, але й суттєву інституційну та інфраструктурну адаптацію, що є необхідною передумовою для поглиблення інтеграції та сталого зростання експорту харчової продукції.

Нетарифні заходи (НТЗ) становлять суттєві бар'єри для експорту товарів харчової промисловості України до ЄС. При цьому слід зазначити, що торгівля між державами-членами ЄС піддається значно нижчому впливу НТЗ, оскільки вони стикаються з нижчими торговельними бар'єрами між собою, ніж країни, що не є членами Союзу. Це означає, що повне членство в ЄС потенційно може забезпечити значне зростання експорту харчової продукції до ЄС з України. Уряду України слід продовжувати зосереджуватися на зниженні найбільш значущих нетарифних бар'єрів у рамках Зони вільної торгівлі шляхом активізації зусиль правового наближення до норм ЄС.

Недостатня відповідність українських товарів стандартам ЄС та вимогам щодо якості негативно впливає на їхню конкурентоспроможність на ринку, що гальмує можливості експорту багатьох товарів харчової промисловості. Угода про асоціацію з ЄС вимагає від уряду країни імплементувати значну кількість європейських стандартів (близько 5 тисяч гармонізованих стандартів та близько 24 тисяч євростандартів, розроблених CEN, CELELEC або ETSI); також слід брати активну участь у роботі європейських організацій зі стандартизації [50].

Можна відзначити, що для ЄС лібералізація торгівлі з Україною стала можливістю збільшити товарну пропозицію. Усунення бар'єрів у торговельних відносинах з ЄС для України створює можливості для поглиблення ступеня переробки сировинної продукції, наприклад, у молочній та м'ясній промисловості. Українські виробники товарів харчової промисловості отримують додаткові товарні ніші на ринку ЄС. Ці можливості можуть бути

посилені тим, що через застосовані санкції з ринку ЄС усунені російські та білоруські експортери.

Слід зазначити, що у 2022 році активно тривала робота з функціонування секторальних «безвізів» із Європейським Союзом, зокрема митного та транспортного. «Митний безвіз» запрацював із 1 жовтня 2022 року, надавши Україні можливість здійснювати обмін митною інформацією щодо транзитних вантажів у режимі реального часу, отримувати транзитні спрощення та рівні фінансові умови. «Промисловий безвіз» означає Угоду про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції (АСАА), яка є інструментом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Вона дасть українським виробникам змогу маркувати вироблені в Україні товари спеціальним знаком СЕ та без обмежень реалізовувати їх на європейському ринку [51].

Серед внутрішніх тенденцій розвитку економіки України слід відзначити, що ринок праці гостро відчуває виклики повномасштабної війни. Від початку вторгнення Державна служба статистики не публікує даних щодо рівня безробіття, але за оцінками експертів, у 2024 році рівень безробіття в Україні сягнув 14,2% [52]. Негативний вплив продовжує мати погіршення безпекової ситуації та збільшення обстрілів енергооб'єктів. Від початку вторгнення всі власні надходження українського бюджету спрямовуються на фінансування оборони, а цивільні видатки країна фінансує за рахунок іноземної фінансової допомоги — у 2025 році потреба у такому зовнішньому фінансуванні складає 38,4 млрд доларів США [53]. У зв'язку з цим, а також для фінансування оборонних потреб, було підписано пакет законів про підвищення податків.

Продовжуються атаки на українську енергосистему та об'єкти транспортної інфраструктури. Російське вторгнення спричинило суттєве прискорення інфляції, темпи якої сягнули свого піку в жовтні 2022 року — 26,6% у річному вимірі. Наприкінці 2022 року та впродовж усього 2023 року темпи інфляції вдалося опанувати завдяки стабілізації економічної ситуації.

Проте, у 2024 році інфляція знову почала пришвидшуватися, і в листопаді 2024 року прискорення досягло 11,2% у річному вимірі [54]. Зростання ВВП на кінець 2024 року, ймовірно, буде вищим за 4,0%, як прогнозує Національний банк України [55]. Драйверами зростання залишаються транспорт і будівництво, переробна промисловість та внутрішня торгівля.

Повномасштабна війна, безумовно, є визначальним негативним чинником, який суттєво впливає на експорт товарів харчової промисловості України та розвиток інвестиційних відносин із Європейським Союзом. Військова агресія призвела до значного зниження інвестиційної привабливості України та суттєвого падіння відповідного інтегрального показника. Наприклад, Індекс інвестиційної привабливості України протягом першої половини 2022 року впав на пів пункту і становив 2,17 бала з 5 можливих. Примітно, що навіть в активну фазу пандемії COVID-19 цей індекс знизився лише до значення 2,4 бала [56].

Розглядаючи додаткові чинники, що негативно впливають на приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ), варто відзначити опосередкований вплив інвестицій з офшорних зон, якими фактично є інвестиції з Кіпру та Нідерландів. Також недостатньо активною залишається боротьба з бюрократичними процедурами та корупційними проявами; повільно реформується податкова система, зокрема у частині впровадження пільгового оподаткування для іноземних компаній, готових інвестувати ПІІ в інноваційні проєкти. Загалом, зростання обсягів експорту товарів харчової промисловості є можливим лише за умови стабільної політичної ситуації та припинення військових дій на території України [57].

Критично важливим кроком для підтримки України під час війни стало тимчасове скасування ЄС усіх митних тарифів на імпорту з України. Ці заходи лібералізації торгівлі (Автономні торговельні заходи, АТЗ) були введені в дію 4 червня 2022 року, а згодом їх дію було продовжено до 6 червня 2024 року. У травні 2024 року Рада ЄС ухвалила рішення пролонгувати призупинення імпорتنих мит і квот на український експорт до ЄС ще на один рік (до червня

2025 р.). Враховуючи протести фермерів країн-членів, Європейський Союз цього разу зберіг безмитну торгівлю з Україною, але запровадив певні обмеження, на відміну від двох попередніх років. Для захисту власного внутрішнього ринку ЄС запроваджує два ключових захисних механізми: посилений захисний механізм та автоматичне "аварійне гальмо" для чутливих продуктів, яке передбачає відновлення тарифних квот у разі перевищення середньорічних обсягів імпорту за базовий період (2021-2023 рр.) [58].

Для захисту власного внутрішнього ринку Європейський Союз запроваджує два ключові захисні механізми. Перший — це посилений захисний механізм, який базується на існуючих положеннях і передбачає регулярний моніторинг ситуації на ринку. За його результатами Європейська комісія уповноважена запроваджувати будь-які захисні заходи за умови виконання певних критеріїв. Другий — автоматичний захисний механізм, який є новим інструментом і передбачає автоматичне відновлення тарифних квот у разі, якщо імпорт чутливих продуктів, таких як м'ясо птиці, овес, яйця, зернові, цукор, мед та кукурудза, перевищує середній показник обсягів імпорту за базовий період (друга половина 2021 року, 2022 та 2023 роки).

Слід відзначити, що в умовах тривалої агресії з боку Російської Федерації та значних людських і матеріальних втрат взаємна торгівля з ЄС стала ключовим фактором забезпечення стабільності економіки України. Безумовно, товарна структура торгівлі України з країнами ЄС зазнає змін під впливом нової економічної ситуації, руйнування інфраструктури, виробничих потужностей, проблем із доступністю робочої сили та логістики. Хоча сільське господарство продовжує залишатися лідером українського експорту, не варто недооцінювати потенціал сфери послуг, зокрема ІТ-сектору, який демонструє стійкість до війни та продовжує розвиватися, частково компенсуючи обмеження в торгівлі товарами.

Війна в Україні суттєво вплинула на структуру та динаміку торгівлі з Європейським Союзом. Глибокі економічні зв'язки, встановлені до повномасштабного вторгнення росії, а також матеріально-технічні обмеження,

спричинені війною, призвели до швидкого посилення орієнтації України на ЄС. Насамперед це стосується найближчих західних сусідів України: Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини та Болгарії. Крім того, війна призвела до значної реструктуризації товарних потоків: продукція сільського господарства та харчової промисловості нині займає домінуючу роль в експорті, тоді як в імпорті суттєво зростає частка мінерального палива.

Таким чином, протягом останніх років чітко проявилися як слабкі сторони, так і потужний потенціал України як торговельного партнера Європейського Союзу. Проте, щоб повною мірою розкрити потенціал цього партнерства, необхідно подолати ключові перешкоди, які наразі гальмують розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС.

Торгівля між Україною та ЄС стикається з низкою системних проблем, які можна класифікувати як логістичні та адміністративні бар'єри. Транспортні можливості залізничної системи ЄС не повною мірою відповідають потребам зростаючого експорту з України. Відмінності в ширині колії між українською та європейською залізничними системами створюють суттєві "вузькі місця" на прикордонних переходах, вимагаючи додаткового часу та витрат на перевантаження товарів. Недостатня пропускна спроможність прикордонної інфраструктури, обмежена кількість терміналів та пунктів пропуску для агропродовольчої продукції призводять до довгих черг вантажівок та вагонів, що критично для швидкопсувних товарів [58].

Адміністративні бар'єри включають бюрократичні процедури, вимоги до документації, які уповільнюють рух товарів, та часткову невідповідність українських стандартів і технічних регламентів нормам ЄС. Ці інфраструктурні та адміністративні обмеження негативно впливають на конкурентоспроможність українських товарів на європейському ринку та суттєво стримують потенціал для подальшого зростання торгівлі між країнами.

Нижче наведено таблицю SWOT-аналізу чинників впливу на експорт товарів харчової промисловості України до ЄС в умовах поглибленої інтеграції та лібералізації торгівлі (Табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**SWOT-аналіз чинників впливу на експорт товарів харчової
промисловості України до ЄС**

Категорія	Чинники впливу	Опис та наслідки
Сильні сторони (Strengths) (Внутрішні чинники)	S1: Значний аграрний потенціал та родючі ґрунти	Україна має одні з найродючіших ґрунтів у світі та сприятливі агрокліматичні умови, що дозволяє вирощувати великі обсяги сировини (зернові, олійні культури).
	S2: Географічна близькість до ринку ЄС	Стратегічне розташування спрощує логістику та знижує транспортні витрати порівняно з іншими глобальними експортерами.
	S3: Наявність кваліфікованої робочої сили	Досвідчений персонал в аграрному секторі та харчовій промисловості.
	S4: Режим вільної торгівлі з ЄС (DCFTA)	Угода про асоціацію та тимчасове призупинення мит і квот відкривають стабільний та великий ринок ЄС.
Слабкі сторони (Weaknesses) (Внутрішні чинники)	W1: Сировинна орієнтація експорту	Експорт переважно складається з необробленої сировини (зерно, олія), що має низьку додану вартість.
	W2: Недостатня гармонізація стандартів та сертифікація	Існують проблеми з повним дотриманням всіх жорстких санітарних та фітосанітарних вимог ЄС (SPS-заходи), що блокує доступ до певних сегментів ринку.
	W3: Логістичні та інфраструктурні вузькі місця	Нерозвинена інфраструктура (порти, залізниця, прикордонні переходи), що спричиняє затримки та додаткові витрати, особливо під час війни.
	W4: Нестача інвестицій та фінансових ресурсів	Обмежений доступ до фінансування для модернізації виробництва та впровадження нових технологій.
Можливості (Opportunities) (Зовнішні чинники)	O1: Зростаючий та стабільний ринок ЄС	ЄС є найбільшим торговим партнером України, попит на агропродовольчу продукцію залишається стабільним.
	O2: Диверсифікація експорту та розширення асортименту	Можливість переходу від експорту сировини до продукції з високою доданою вартістю (перероблена продукція, органічна продукція).
	O3: Залучення інвестицій для модернізації	Інтеграційні процеси сприяють притоку іноземних інвестицій, необхідних для оновлення виробничих потужностей та технологій.
	O4: Використання нових технологій та органічного виробництва	Можливість впровадження практик органічного землеробства та сучасних технологій, що мають попит в ЄС.

Загрози (Threats) (Зовнішні чинники)	T1: Політичні та торговельні обмеження з боку окремих країн ЄС	Протекціоністські настрої в деяких країнах-членах ЄС (наприклад, Польща, Румунія), що призводять до тимчасових заборон або нових квот на імпорту.
	T2: Висока конкуренція на ринку ЄС	Необхідність конкурувати з досвідченими та субсидованими європейськими виробниками, а також з іншими глобальними постачальниками.
	T3: Війна та геополітична нестабільність	Військові дії створюють значні ризики для виробництва, логістики та інвестицій, підвищують загальні ризики ведення бізнесу.
	T4: Залежність від змін світових цін на сировину	Оскільки експорт здебільшого сировинний, він чутливий до коливань світових цін, що впливає на валютну виручку.

Джерело: авторська розробка

Узагальнюючий висновок за результатами SWOT-аналізу свідчить про те, що експорт харчової продукції України до ЄС має значний потенціал для зростання та розвитку, обумовлений потужними внутрішніми ресурсами (родючі ґрунти, географічна близькість) та сприятливим торговельним режимом з ЄС. Однак реалізація цього потенціалу стримується низкою критичних слабких сторін (переважно сировинна орієнтація експорту, інфраструктурні проблеми) та зовнішніх загроз, зокрема політичними обмеженнями з боків окремих країн ЄС, високою конкуренцією та руйнівним впливом війни. Ключовим завданням для України в умовах євроінтеграції є використання можливостей для переходу від сировинного експорту до продукції з високою доданою вартістю, що потребує значних інвестицій у модернізацію виробництва та повну адаптацію до жорстких стандартів ЄС. Успішна інтеграція залежить від здатності мінімізувати внутрішні слабкості та ефективно реагувати на зовнішні ризики.

Висновки до Розділу 2

Положення Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) створили фундаментальну правову базу для інтеграції української харчової промисловості до ринку ЄС. Ключовими механізмами стали лібералізація тарифів, запровадження безмитних тарифних квот на чутливу

продукцію та програма гармонізації українського законодавства до норм ЄС. Це забезпечило українським експортерам преференційний доступ до європейського ринку та зменшило адміністративні бар'єри, хоча й вимагало значних інвестицій в адаптацію виробництва до високих стандартів безпечності та якості.

Динаміка експорту України до ЄС після початку дії Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) демонструє стійке зростання, що підтверджує ефективність інтеграційних процесів та зміцнює позиції ЄС як ключового торговельного партнера. Статистичний аналіз підтверджує цю тенденцію: частка ЄС у загальному обсязі українського експорту неухильно зростала, досягнувши 59% у 2024 році, а обсяги поставок аграрної продукції до країн-членів ЄС у 2024 році склали близько 13,0 млрд дол. США. Однак аналіз структури експорту виявляє домінування сировинних товарів, що свідчить про недостатній ступінь переробки продукції та низьку додану вартість. Провідні позиції займають соняшникова олія (понад \$4,4 млрд у 2024 р.), кукурудза (понад \$4,2 млрд) та пшениця (понад \$3,4 млрд). Частка товарів рослинництва в українському експорті зросла з 22,8% до 32,4% між 2021 та 2023 роком. Війна та тимчасові заходи лібералізації торгівлі з боку ЄС підтримали експорт, але також посилили орієнтацію на сировину та виявили логістичні вразливості та інфраструктурні обмеження.

SWOT-аналіз чинників впливу на експорт української харчової промисловості виявляє сильні сторони, такі як значний аграрний потенціал та преференційний доступ до великого ринку ЄС. Слабкі сторони включають сировинну орієнтацію експорту, невідповідність частини продукції високим стандартам ЄС та інфраструктурні обмеження. Можливості полягають у подальшому поглибленні переробки, диверсифікації продукції з високою доданою вартістю та використанні ніш, що вивільнилися через санкції проти РФ та Білорусі. Загрозами є геополітична нестабільність, воєнні дії, що руйнують виробництво та інфраструктуру, а також посилення конкуренції на ринку ЄС та можливе запровадження захисних заходів з боку Єврокомісії.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО РИНКУ ЄС

3.1. Гармонізація регуляторних процедур як чинник удосконалення експорту харчових товарів

Гармонізація регуляторних процедур є ключовим чинником удосконалення експорту товарів харчової промисловості України до Європейського Союзу (ЄС). Цей процес, передбачений Угодою про асоціацію та поглибленою і всеосяжною зоною вільної торгівлі (ПВЗВТ), спрямований на інтеграцію української системи технічного регулювання та безпечності харчових продуктів до європейської моделі.

Усунення нетарифних бар'єрів - гармонізація передбачає приведення національних стандартів якості, безпечності харчових продуктів, ветеринарних та фітосанітарних вимог (СФЗ) до єдиного рівня, визначеного *acquis* ЄС. Це усуває нетарифні бар'єри, які часто є більш обмежувальними, ніж митні тарифи. Успішна адаптація законодавства дозволяє українським виробникам отримати дозволи на експорт продукції, яка раніше не могла потрапити на європейський ринок [59].

Успішна адаптація законодавства дозволяє українським виробникам отримати дозволи на експорт продукції, яка раніше не могла потрапити на європейський ринок. Наприклад, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2023 році експорт продукції тваринного походження до ЄС зріс на 25% порівняно з попереднім роком, що частково зумовлено розширенням переліку підприємств, які відповідають європейським стандартам і отримали дозволи [49].

До початку процесу гармонізації українські виробники молочної та м'ясної продукції не мали доступу до ринку ЄС через невідповідність ветеринарних сертифікатів та стандартів безпечності. В результаті

імплементції Регламентів ЄС, зокрема тих, що стосуються гігієни харчових продуктів та використання системи HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), низка українських підприємств отримала дозвіл на експорт своєї продукції до ЄС. Станом на 2024 рік, понад 360 українських підприємств мають право експортувати агропродовольчу продукцію до ЄС, що є прямим наслідком гармонізації [60].

Впровадження електронної системи TRACES NT (Trade Control and Expert System) для відстеження вантажів тваринного походження та рослин, що переміщуються між Україною та ЄС, дозволило значно спростити та пришвидшити митні процедури, мінімізуючи людський фактор та ризики фальсифікації даних [61].

Таким чином, гармонізація СФЗ норм створює передбачуване та прозоре регуляторне середовище, що є фундаментальною передумовою для сталого зростання експорту товарів харчової промисловості України до ЄС.

Зменшення трансакційних витрат та часу - єдині регуляторні вимоги дозволяють українським експортерам уникати необхідності адаптації виробництва та пакування продукції під специфічні норми кожної країни-імпортера. Це значно скорочує витрати на сертифікацію та тестування, а також прискорює логістичні процеси. Використання єдиних електронних систем, таких як TRACES NT для відстеження вантажів тваринного походження, мінімізує затримки на кордоні, що є критично важливим для швидкопсувної харчової продукції. Гармонізація регуляторних процедур відіграє ключову роль у зменшенні трансакційних витрат та часових затримок для українських експортерів харчової продукції. Впровадження єдиних регуляторних вимог, визначених acquis ЄС, дозволяє українським виробникам уникати необхідності адаптації виробництва та пакування продукції під специфічні норми кожної окремої країни-імпортера. Це значно скорочує фінансові витрати на сертифікацію та тестування, а також прискорює логістичні процеси [61].

До гармонізації українським компаніям часто доводилося отримувати окремі сертифікати відповідності для різних ринків ЄС. Перехід на єдині

стандарти, такі як GlobalG.A.P. або BRCGS, що визнаються в усьому ЄС, усуває дублювання процедур та знижує адміністративне навантаження. За оцінками фахівців Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), впровадження міжнародно визнаних стандартів може знизити витрати на дотримання вимог торгівлі на 10-15% для малих та середніх підприємств.

Використання єдиних електронних систем, таких як TRACES NT (Trade Control and Expert System) для відстеження вантажів тваринного походження, мінімізує затримки на кордоні. Система дозволяє ветеринарним та фітосанітарним органам України та ЄС обмінюватися інформацією в режимі реального часу. Це є критично важливим для швидкопсувної харчової продукції, такої як свіже м'ясо, молочні продукти або ягоди. Зменшення часу простою на кордоні на 24 години може значно подовжити термін реалізації продукції та знизити ризик її псування [61].

Наприклад, українські експортери заморожених ягід, які успішно імплементували відповідні стандарти ЄС та використовують швидкі логістичні рішення, змогли збільшити обсяги експорту на 30% протягом 2023-2024 років, оскільки їхня продукція швидше доставлялася до європейських розподільчих центрів.

Таким чином, гармонізація регуляторних процедур є не просто технічною вимогою, а потужним економічним інструментом, який оптимізує ланцюги постачання, підвищує ефективність експорту та забезпечує конкурентні переваги українським виробникам на ринку ЄС.

Підвищення довіри та інвестиційна привабливість - впровадження визнаних міжнародних стандартів, зокрема системи НАССР, підвищує довіру європейських імпортерів та споживачів до якості та безпечності української продукції. Це не тільки полегшує доступ до існуючих ринків, але й відкриває нові, преміальні ринкові ніші. Крім того, гармонізація сприяє залученню іноземних інвестицій у модернізацію виробництва, оскільки інвестори бачать менші регуляторні ризики та ширші ринкові перспективи в межах інтегрованого ринку.

Відповідність стандартам ЄС є не просто бажаною, а обов'язковою передумовою для експорту багатьох видів харчових продуктів. Завдяки гармонізації, станом на кінець 2024 року, понад 360 українських підприємств отримали офіційний дозвіл на експорт своєї продукції до ЄС. Це включає виробників молочної продукції, м'яса птиці, риби та меду, які раніше були обмежені на європейському ринку. Це свідчить про високий рівень довіри, досягнутий завдяки впровадженню європейських вимог до безпечності.

Дотримання високих стандартів ЄС дозволяє українським експортерам виходити на преміальні ринкові ніші. Наприклад, експорт органічної продукції з України до ЄС демонструє стабільне зростання. За даними Органік Стандарт, у 2023 році експорт органічної агропродукції з України до ЄС збільшився на 13% у вартісному вимірі. Це підкреслює, що гармонізація відкриває можливості для продажу продукції з вищою доданою вартістю [62].

Інвестори розглядають гармонізацію як зниження регуляторних ризиків. Менша невизначеність щодо майбутніх правил та стандартів робить українські компанії більш привабливими для прямих іноземних інвестицій (ПІІ). За даними Міністерства економіки України, у 2024 році спостерігалось зростання обсягів ПІІ в агропромисловий комплекс, що частково пов'язано з успіхами в євроінтеграції та доступом до ринку ЄС. Це дозволяє модернізувати виробництво та підвищувати його ефективність.

Таким чином, гармонізація регуляторних процедур є необхідною передумовою для сталого зростання та диверсифікації експорту українських харчових товарів до ЄС, сприяючи як торговельним, так і інвестиційним потокам.

Нижче наведено узагальнюючу таблицю, що ілюструє вплив гармонізації регуляторних процедур на експорт товарів харчової промисловості України до ЄС.

Таблиця 3.1

Вплив гармонізації регуляторних процедур на експорт харчових товарів
України до ЄС

Напрямок впливу	Сутність впливу	Приклади та фактичний матеріал
Усунення нетарифних бар'єрів	Приведення національних СФЗ вимог до <i>аскви</i> ЄС, що усуває технічні обмеження для доступу на ринок.	Понад 360 українських підприємств мають дозвіл експортувати до ЄС (наприклад, молочну, м'ясну продукцію) завдяки відповідності стандартам.
Зменшення трансакційних витрат та часу	Уніфікація процедур сертифікації, прискорення логістики, зменшення часу простою на кордоні.	Використання системи TRACES NT мінімізує затримки на кордоні для швидкопсувної продукції; зниження витрат на сертифікацію на 10-15% для МСП.
Підвищення довіри та інвестиційної привабливості	Впровадження міжнародних стандартів (НАССР) підвищує довіру імпортерів, відкриває преміальні ніші та залучає ПП.	Експорт органічної продукції до ЄС зріс на 13% у 2023 році; зростання ПП в агропромисловий комплекс завдяки зниженню регуляторних ризиків.

Джерело: авторська розробка

В цілому, сучасний стан гармонізації регуляторних процедур експорту харчових товарів між Україною та ЄС характеризується високим рівнем прогресу, що є результатом системної роботи в рамках Угоди про асоціацію та ПВЗВТ. Процес прискорився в умовах повномасштабного вторгнення, проте робота ще триває, особливо в чутливих секторах.

Таблиця 3.2

Стан гармонізації регуляторних процедур експорту харчових товарів
України до ЄС

Статус гармонізації	Сфера / Документ / Стандарт	Сутність та приклади
Гармонізовано та імплементовано	Система управління безпечністю (НАССР)	Обов'язкове впровадження НАССР всіма операторами ринку України; відповідність Регламенту ЄС № 852/2004.
Гармонізовано та імплементовано	Ветеринарні та фітосанітарні заходи (СФЗ)	Визнання українських сертифікатів; використання системи TRACES NT для обміну інформацією в режимі реального часу; спрощення транзиту.

Гармонізовано та імплементовано	Органічне законодавство	Єдині стандарти для органічного сектору, гармонізовані з вимогами ЄС, що дозволяє експорт.
Гармонізовано та імплементовано	Митний безвіз	З 1 жовтня 2022 року спрощено транзитні процедури та забезпечено рівні фінансові умови з європейськими компаніями.
Гармонізовано та імплементовано	Стандарти пакування	Закон України №2718-IX встановлює європейські стандарти безпечності для пакувальних матеріалів (чинний з листопада 2025 року).
Ведеться робота / У процесі	Угода АСАА ("Промисловий безвіз")	Укладення угоди, яка дозволить українським виробникам маркувати товари знаком СЕ і продавати їх на ринку ЄС без додаткової сертифікації.
Ведеться робота / У процесі	Подальше наближення аграрного законодавства	Адаптація до 22 актів права ЄС (термін до кінця 2028 року): регулювання ГМО, пестицидів, добробуту тварин, ветпрепаратів.
Ведеться робота / У процесі	Моніторинг залишків	Постійний моніторинг та підтвердження надійності національної системи контролю залишків у продукції, що експортується.

Джерело: авторська розробка

Таким чином, значна частина українського законодавства та стандартів у сфері безпечності харчових продуктів вже приведена у відповідність до норм ЄС, що дозволило сотням українських підприємств отримати дозвіл на експорт [63; 64]:

- Система управління безпечністю (НАССР): українське законодавство імплементувало вимоги Регламенту ЄС № 852/2004 "Про гігієну харчових продуктів". Впровадження системи НАССР є обов'язковим для всіх операторів харчового бізнесу в Україні.
- Ветеринарні та фітосанітарні заходи (СФЗ): Україна адаптувала значну частину СФЗ законодавства. Українські сертифікати здоров'я та фітосанітарні сертифікати визнаються ЄС, а обмін митною інформацією щодо транзитних вантажів відбувається в режимі реального часу через систему TRACES NT. Це забезпечує простежуваність продукції та довіру європейських контролюючих органів.
- Органічне законодавство: встановлено єдині правила та стандарти для органічного сектору України, гармонізовані з вимогами ЄС, що дозволяє

українським виробникам експортувати органічну продукцію на європейські ринки за єдиними правилами.

- Митний безвіз: з 1 жовтня 2022 року запрацював "митний безвіз", що значно спрощує транзитні процедури та забезпечує рівні фінансові умови з європейськими компаніями.
- Стандарти пакування: у листопаді 2025 року набув чинності Закон України №2718-IX "Про матеріали і предмети, призначені для контакту з харчовими продуктами", який встановлює європейські стандарти безпечності для пакувальних матеріалів.

Процес повної інтеграції триває, і робота ведеться над більш чутливими та комплексними сферами, часто з довгостроковими перехідними періодами до кінця 2028 року [63; 64; 65]:

- Угода АСАА ("Промисловий безвіз"): ведеться робота над укладенням Угоди АСАА, яка дозволить українським виробникам маркувати товари знаком СЕ і продавати їх на ринку ЄС без додаткової сертифікації. Хоча угода вже діє для певних промислових товарів, її розширення на всі категорії харчової продукції залишається предметом переговорів та оцінки відповідності української системи оцінки відповідності.
- Подальше наближення аграрного законодавства: Україна взяла на себе зобов'язання до кінця 2028 року адаптувати своє законодавство до 22 актів права ЄС, що охоплюють регулювання ГМО, використання пестицидів, добробут тварин, ветеринарні препарати та промислові викиди.
- Моніторинг залишків: ЄС регулярно перевіряє, як Україна забезпечує моніторинг залишків у товарах, що експортуються, зокрема продукції тваринного походження, для підтвердження надійності національної системи контролю.
- Розширення доступу до ринку: подальше розширення безмитного доступу на ринки ЄС (поза межами тимчасових заходів лібералізації)

залежатиме від успішного виконання Україною цих зобов'язань та дотримання стандартів.

3.2. Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до ЄС

Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до ЄС існують, попри поточну сировинну орієнтацію та логістичні виклики.

Ці можливості пов'язані з переходом до продукції з вищою доданою вартістю, використанням ринкових ніш та подальшою інтеграцією в європейські ланцюги постачання [66].

1. Диверсифікація асортименту: від сировини до перероблених продуктів.

Основна можливість диверсифікації полягає в нарощуванні експорту не сировини (кукурудза, пшениця, олія), а готових або напівфабрикатів харчових продуктів. Наразі в українському експорті домінує сировина, що підтверджується статистичними даними: у 2024 році провідні позиції займали соняшникова олія (понад \$4,4 млрд), кукурудза (понад \$4,2 млрд) та пшениця (понад \$3,4 млрд), які експортуються з мінімальним ступенем переробки. Однак існує значний невикористаний потенціал для збільшення частки продукції з вищою доданою вартістю, зокрема борошна, круп, кондитерських виробів, м'ясної та молочної продукції глибокої переробки [67].

Реалізація цього потенціалу вимагає інвестицій у модернізацію виробничих потужностей та впровадження інноваційних технологій переробки. Це дозволить Україні не тільки збільшити валютну виручку від експорту одиниці продукції, але й підвищити стійкість сектора до коливань світових цін на сировинні товари. Країни ЄС є великими імпортерами не лише сировини, але й широкого спектра перероблених продуктів, що відкриває

значні ринкові ніші для українських виробників, які зможуть забезпечити відповідність високим європейським стандартам якості та безпечності.

Зростання частки переробки: наразі в експорті домінує сировина, але існує потенціал для збільшення частки борошна, круп, кондитерських виробів, м'ясної та молочної продукції глибокої переробки. Експорт соків з України демонструє позитивну динаміку, фізичні обсяги зросли на 65% за 9 місяців 2024 року, що свідчить про наявний потенціал у сегменті перероблених фруктів та овочів. Деякі сегменти вже демонструють позитивну динаміку, підтверджуючи наявний потенціал диверсифікації. Експорт соків з України демонструє позитивну динаміку. За даними аналітичних звітів, фізичні обсяги експорту соків зросли на 65% за 9 місяців 2024 року, що свідчить про наявний потенціал у сегменті перероблених фруктів та овочів. Це включає також заморожені ягоди та овочі, попит на які в ЄС постійно зростає. Українські виробники кондитерської продукції, попри логістичні труднощі та руйнування виробництв, продовжують розширювати свою присутність на ринку ЄС. Переорієнтація на європейські стандарти та отримання відповідної сертифікації дозволили збільшити експорт шоколаду та цукрових виробів до ЄС на 15% у 2023 році. Хоча експорт молочних продуктів залишається відносно невеликим порівняно з зерновими, кількість українських підприємств, що отримали дозвіл на експорт до ЄС, постійно зростає. Це відкриває можливості для експорту сирів, вершкового масла та сухого молока, які мають вищу додану вартість, ніж сире молоко [42].

Основні виклики на шляху диверсифікації пов'язані з необхідністю значних інвестицій в модернізацію, дотриманням жорстких вимог ЄС до якості та безпечності продукції, а також вирішенням логістичних проблем, спричинених війною. Успішне подолання цих бар'єрів та використання можливостей, що відкриває Угода про ПВЗВТ, дозволить Україні зміцнити свої позиції як надійного постачальника не лише сировини, а й високоякісної переробленої харчової продукції на європейський ринок.

2. Використання ринкових ніш ЄС.

Європейський ринок має високий попит на специфічні категорії товарів, які відповідають сучасним споживчим трендам. На відміну від масових ринків сировини, ринок ЄС має високий попит на продукти, що відповідають конкретним вимогам щодо якості, здоров'я та сталого розвитку. Українські експортери можуть успішно використовувати ці ніші для збільшення своєї присутності та отримання вищої доданої вартості. Сегмент органічної продукції є одним із найбільш перспективних для України. Європейські споживачі готові платити значну премію (часто на 20-50% вищу за традиційну продукцію) за сертифіковані органічні продукти. Україна вже досягла значних успіхів у цій сфері, увійшовши до топ-5 експортерів органічної продукції до ЄС. За даними Органік Стандарт та Євростату, у 2023 році експорт органічної агропродукції з України до ЄС зріс на 13% у вартісному вимірі. Це зростання охоплює широкий спектр товарів, включаючи органічні зернові, олійні культури, ягоди, а також нішеві продукти, такі як органічні трави та олії холодного віджиму. Наявність гармонізованого законодавства та визнаних сертифікатів (наприклад, Organic EU logo) суттєво спрощує доступ до цього преміального сегменту ринку. Україна вже увійшла до топ-5 експортерів органічної продукції до ЄС, і цей сегмент продовжує зростати. Європейські споживачі готові платити премію за сертифіковані органічні продукти [66].

Зростає попит на продукти з високим вмістом білка (наприклад, рослинні альтернативи м'ясу), без ГМО, з низьким вмістом цукру або солі. Зростає попит на продукти, які асоціюються зі здоровим способом життя, що відкриває нові ніші для українських виробників. Спостерігається значне зростання попиту на продукти з високим вмістом білка, зокрема рослинні альтернативи м'ясу та молоку (вівсяне, соєве, мигдалеве молоко, веганські котлети). Світовий ринок цих продуктів зростає в середньому на 15-20% щорічно. Українські виробники можуть інвестувати у переробку бобових (горох, соя) для виробництва білкових ізолятів та кінцевої продукції. Попит на продукти без ГМО, з низьким вмістом цукру або солі, збагачені вітамінами чи

клітковиною, постійно зростає. Європейські споживачі стають все більш обізнаними та вимогливими до складу продуктів харчування.

Геополітичні чинники також створили непередбачувані, але значущі можливості для України. Через міжнародні санкції з ринку ЄС були усунуті російські та білоруські експортери. Це стосується певних видів кормів, нішевих інгредієнтів, окремих видів риби та інших продовольчих товарів, де традиційно були присутні компанії з РФ та Білорусі. Українські виробники, які можуть швидко адаптувати своє виробництво та отримати відповідні сертифікати, мають можливість зайняти ці ніші та забезпечити стабільні довгострокові контракти. Через санкції з ринку ЄС усунуті російські та білоруські експортери, що відкриває ніші для українських виробників продовольства та кормів.

Використання цих можливостей вимагає від українських експортерів не лише відповідності базовим стандартам ЄС, але й постійного моніторингу ринкових тенденцій, інвестування в маркетинг та створення власних брендів з високою доданою вартістю.

3. Поглиблення інтеграції та логістичні рішення.

Подальша співпраця з ЄС створює умови для розширення експорту через усунення існуючих бар'єрів. Розвиток логістичних коридорів, зокрема на західних кордонах, є критичним для збільшення обсягів експорту. Співпраця з найближчими сусідами — Польщею, Румунією, Угорщиною — дозволяє налагоджувати нові, більш стійкі ланцюги постачання.

Розвиток логістичних коридорів, зокрема на західних кордонах України, є критичним для збільшення обсягів експорту, особливо в умовах обмеженого функціонування традиційних морських шляхів через російську агресію. Співпраця з найближчими сусідами — Польщею, Румунією, Угорщиною, Словаччиною — дозволяє налагоджувати нові, більш стійкі та ефективні ланцюги постачання. Основною логістичною проблемою є відмінність у ширині залізничної колії (1520 мм в Україні проти 1435 мм в ЄС), що вимагає перевантаження товарів або зміни візків вагонів на кордоні. Це значно

збільшує час та вартість доставки. Для подолання цих бар'єрів реалізуються спільні інфраструктурні проєкти. Прикладом є розширення пропускнуої спроможності залізничних пунктів пропуску, будівництво нових терміналів та хабів для перевалки зернових та інших агропродовольчих товарів. Проєкт "Шляхи солідарності" (Solidarity Lanes), ініційований ЄС, спрямований на розвиток альтернативних логістичних маршрутів через дунайські порти та сухопутні кордони. Завдяки цим заходам, обсяги експорту через західні кордони у 2024 році зросли в рази порівняно з довоєнним періодом, частково компенсуючи втрату морських портів.

"Промисловий безвіз" (Угода АСАА): Угода дозволить українським виробникам маркувати свою продукцію спеціальним європейським знаком відповідності – СЕ-маркуванням (Conformité Européenne). Це означає, що товари, вироблені в Україні відповідно до гармонізованих стандартів ЄС, зможуть вільно продаватися на європейському ринку без додаткових випробувань, сертифікації чи процедур контролю з боку органів країн-членів. Наразі АСАА застосовується до певних промислових груп товарів (низьковольтне обладнання, електромагнітна сумісність, машини). Розширення її дії на суміжні категорії товарів харчової промисловості, зокрема обладнання для переробки, пакувальні матеріали, а в перспективі — і на готову продукцію (після повної оцінки регуляторних систем), значно спростить процес експорту продукції з високою доданою вартістю та підвищить її конкурентоспроможність.

Передбачувані правила торгівлі: оновлена торговельна угода між Україною та ЄС, яка діє з кінця жовтня 2025 року, забезпечує передбачувані рамки для експорту щонайменше на три роки, що сприяє плануванню інвестицій та розширенню виробництва. Стабільність та передбачуваність правил торгівлі є критичними для залучення інвестицій та довгострокового планування експортної діяльності. Це дає бізнесу впевненість у торговельному режимі та сприяє плануванню інвестицій у розширення виробництва та переробки. Менші регуляторні ризики та гарантований доступ до великого

ринку ЄС підвищують інвестиційну привабливість українського агропромислового комплексу. Це стимулює приплив прямих іноземних інвестицій, необхідних для модернізації виробництва, впровадження нових технологій та підвищення стандартів якості [65].

Нижче наведено узагальнюючу таблицю, що систематизує можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до ЄС (Табл. 3.3)

Таблиця 3.3

**Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів
України до ЄС**

Напрямок можливостей	Опис можливості	Приклади та фактичний матеріал
1. Диверсифікація асортименту	Перехід від експорту сировини до продукції з вищою доданою вартістю (готові продукти, напівфабрикати).	Зростання фізичних обсягів експорту соків на 65% за 9 місяців 2024 року; потенціал для експорту борошна, круп, кондитерських виробів, м'ясної та молочної продукції глибокої переробки.
2. Використання ринкових ніш ЄС	Задоволення попиту на специфічні категорії товарів, що відповідають сучасним споживчим трендам.	Україна входить до топ-5 експортерів органічної продукції до ЄС (зростання експорту на 13% у 2023 р.); попит на продукти Health & Wellness (рослинні альтернативи м'ясу, продукти без ГМО).
3. Заміщення російського експорту	Зайняття ніш на ринку ЄС, що вивільнилися через санкції проти РФ та Білорусі.	Можливості для експорту кормів, певних інгредієнтів та інших товарів, які раніше постачалися конкурентами з Росії та Білорусі.
4. Поглиблення інтеграції та логістичні рішення	Усунення існуючих торговельних та інфраструктурних бар'єрів через співпрацю з ЄС.	Розвиток "Шляхів солідарності", модернізація залізничних пунктів пропуску для подолання проблеми різної ширини колії; перспектива "Промислового безвізу" (Угода АСАА).
5. Передбачувані правила торгівлі	Забезпечення стабільності та передбачуваності торговельного режиму для довгострокового планування.	Набуття чинності оновленою Угодою про ПВЗВТ (кінець жовтня 2025 р.), що забезпечує передбачувані рамки для експорту щонайменше на три роки.

Джерело: авторська розробка

Також можна запропонувати перспективні експортні товари харчової промисловості України з достатньо високою доданою вартістю та потенційні ринки збуту їх в ЄС (Табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Перспективні експортні товари харчової промисловості України з достатньо високою доданою вартістю та потенційні ринки збуту їх в ЄС

Товарна група	Приклади продукції з високою доданою вартістю	Потенційні перспективні ринки збуту в ЄС	Обґрунтування попиту / Тренд
Органічна продукція	Сертифіковані органічні крупи (гречка, вівсянка), олії холодного віджиму, заморожені ягоди та овочі.	Німеччина, Франція, Скандинавські країни, Нідерланди.	Стійкий високий попит на органічну продукцію; європейські споживачі готові платити преміум-ціну за сертифіковані продукти.
Продукція переробки овочів та фруктів	Соки прямого віджиму, пюре, консервовані та мариновані овочі, сублімовані продукти (чіпси з фруктів/овочів).	Польща, Німеччина, Австрія, Велика Британія (як транзит до ЄС).	Зростання попиту на здорові снеки та напівфабрикати; можливість заміщення експорту з інших країн.
Рослинні альтернативи м'ясу та молоку	Веганські продукти на основі гороху, сої, вівса (м'ясні альтернативи, рослинне молоко, йогурти).	Німеччина, Нідерланди, Бельгія, Швеція, Італія.	Активний тренд на "plant-based" дієти, високий вміст білка, вегетаріанство/веганство; великі роздрібні мережі активно розширюють асортимент.
Кондитерські та хлібобулочні вироби	Шоколадні вироби, печиво, готові суміші для випікання, нішеві хлібці.	Польща, Румунія, країни Балтії, Іспанія, Франція.	Визнана якість українських виробників; використання безглютенових та інноваційних рецептур для нішевих ринків.
Нішеві агропродукти	Мед з високою чистотою (монофлорний), горіхи (волоський, лісовий), лікарські трави та спеції.	Німеччина, Франція, Нідерланди, Італія.	Попит на унікальні, якісні інгредієнти; можливість заміщення російського та білоруського експорту певних трав та кормів.

Джерело: авторська розробка

Представлена таблиця ілюструє значний потенціал диверсифікації українського експорту харчових товарів до ЄС шляхом переходу від сировини до продукції з високою доданою вартістю. Аналіз свідчить про

перспективність таких напрямків, як органічна продукція, переробка овочів/фруктів, рослинні альтернативи та нішеві кондитерські вироби. Основними ринками збуту є економічно розвинені країни ЄС (Німеччина, Нідерланди, Франція), де спостерігається високий попит на інноваційні та здорові продукти. Реалізація цих можливостей дозволить Україні не тільки збільшити валютні надходження, але й підвищити стійкість експорту та інтегруватися в преміальні сегменти європейського ринку.

Висновок до розділу 3

Гармонізація регуляторних процедур є визначальним чинником удосконалення експорту товарів харчової промисловості України до ЄС. Як свідчать дані таблиці, цей процес забезпечує усунення нетарифних бар'єрів через адаптацію до стандартів ЄС (наприклад, дозвіл для понад 360 підприємств на експорт), що підвищує довіру імпортерів та відкриває доступ до нових ринків. Крім того, гармонізація сприяє зниженню трансакційних витрат та часу завдяки уніфікації сертифікації та використанню електронних систем (TRACES NT), що є критичним для швидкопсувної продукції. Отже, гармонізація виступає як необхідна передумова для сталого зростання обсягів експорту та підвищення інвестиційної привабливості українського агросектору.

Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до Європейського Союзу є значними і мають системний характер, хоча їх реалізація вимагає подолання існуючих структурних та інфраструктурних бар'єрів. Угода про ПВЗВТ створила необхідну нормативно-правову базу, усунувши більшість тарифних обмежень та ініціювавши процес гармонізації регуляторних процедур. Ключова можливість полягає у стратегічному переході від експорту сировинних товарів (зернові, олії), що домінують нині, до продукції з високою доданою вартістю (наприклад, органічні крупи, соки, рослинні альтернативи м'ясу, кондитерські вироби). Європейський ринок демонструє стабільний попит на такі нішеві та здорові продукти, де українські

виробники вже мають певні успіхи (зростання експорту соків на 65% у 2024 р.). Реалізація цих можливостей залежить від подальшого поглиблення інтеграції, зокрема через: усунення логістичних та інфраструктурних "вузьких місць" на західних кордонах, завершення гармонізації стандартів та укладення секторальних угод, таких як "промисловий безвіз" (АСАА), залучення інвестицій у модернізацію переробної промисловості для відповідності жорстким вимогам ЄС.

Таким чином, використання потенціалу інтеграції вимагає від України не лише підтримки існуючих торговельних потоків, але й цілеспрямованих зусиль із диверсифікації асортименту та підвищення якості продукції, що дозволить зайняти преміальні сегменти європейського ринку та забезпечити стаке економічне зростання.

ВИСНОВКИ

Таким чином після проведення у кваліфікаційній роботі дослідження можемо дійти наступних висновків.

Таким чином, після проведення дослідження теоретичних основ експорту товарів харчової промисловості можна дійти висновку, що експорт товарів харчової промисловості являє собою специфічний митний режим, відповідно до якого товари вітчизняного виробництва чи переробки випускаються для вільного обігу за межами національної митної території без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Ця діяльність має низку фундаментальних особливостей. По-перше, продовольча продукція підлягає жорсткому регулюванню та контролю з боків імпортуючих країн, що вимагає беззастережного дотримання міжнародних гігієнічних стандартів, стандартів безпечності харчових продуктів (наприклад, НАССР) та наявності відповідних фітосанітарних чи ветеринарних сертифікатів. По-друге, критична важливість логістики обумовлена обмеженням терміном придатності більшості продуктів харчування. Це вимагає використання спеціалізованого транспорту (рефрижераторів) та оперативного митного оформлення для запобігання псуванню вантажу. По-третє, спостерігається значна залежність експорту сировини або продукції первинної переробки від сезонних факторів та обсягів врожаїв, що впливає на ціноутворення та обсяги поставок.

На обсяги та структуру експорту харчової продукції впливає комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів. Економічні та ринкові чинники включають світовий попит та рівень доходів споживачів, що визначають структуру споживання. Зростання доходів у країнах, що розвиваються, стимулює попит на більш ресурсомісткі продукти, такі як м'ясо та молочні продукти. Волатильність світових цін на сільськогосподарську сировину та обмінні курси валют суттєво впливають на прибутковість експорту та конкурентоспроможність окремих країн. Природні та кліматичні фактори, такі як екстремальні погодні явища (посухи, повені), безпосередньо впливають на обсяги виробництва та стабільність поставок, що підтверджується зростанням

цін на какао чи каву під час аномальної спеки в країнах-виробниках. Соціокультурні та геополітичні чинники, включаючи торговельну політику, тарифи, торговельні бар'єри та конфлікти, формують умови доступу на ринки та збільшують ризики для ланцюгів постачання.

Регіональна економічна інтеграція має суттєвий позитивний вплив на експорт харчової промисловості, що реалізується через кілька ключових механізмів. По-перше, відбувається усунення торговельних бар'єрів, таких як тарифи та квоти, що підвищує цінову конкурентоспроможність продукції на ринках країн-партнерів. По-друге, важливим аспектом є гармонізація регуляторного середовища та взаємне визнання стандартів (санітарних, фітосанітарних), що спрощує доступ до ринків партнерів та зменшує трансакційні витрати, дозволяючи експортерам відповідати єдиному набору правил, а не адаптуватися до вимог кожної країни. По-третє, інтеграція стимулює приплив прямих іноземних інвестицій у виробництво та логістику (наприклад, у "холодний ланцюг"), що модернізує галузь. Крім того, діяльність на більшому інтегрованому ринку дозволяє фірмам скористатися ефектом масштабу, що підвищує їхню конкурентоспроможність на світовій арені.

Положення Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) створили фундаментальну правову базу для інтеграції української харчової промисловості до ринку ЄС. Ключовими механізмами стали лібералізація тарифів, запровадження безмитних тарифних квот на чутливу продукцію та програма гармонізації українського законодавства до норм ЄС. Це забезпечило українським експортерам преференційний доступ до європейського ринку та зменшило адміністративні бар'єри, хоча й вимагало значних інвестицій в адаптацію виробництва до високих стандартів безпечності та якості.

Динаміка експорту України до ЄС після початку дії Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) демонструє стійке зростання, що підтверджує ефективність інтеграційних процесів та зміцнює позиції ЄС як ключового торговельного партнера. Статистичний аналіз

підтверджує цю тенденцію: частка ЄС у загальному обсязі українського експорту неухильно зростала, досягнувши 59% у 2024 році, а обсяги поставок аграрної продукції до країн-членів ЄС у 2024 році склали близько 13,0 млрд дол. США. Однак аналіз структури експорту виявляє домінування сировинних товарів, що свідчить про недостатній ступінь переробки продукції та низьку додану вартість. Провідні позиції займають соняшникова олія (понад \$4,4 млрд у 2024 р.), кукурудза (понад \$4,2 млрд) та пшениця (понад \$3,4 млрд). Частка товарів рослинництва в українському експорті зросла з 22,8% до 32,4% між 2021 та 2023 роком. Війна та тимчасові заходи лібералізації торгівлі з боку ЄС підтримали експорт, але також посилили орієнтацію на сировину та виявили логістичні вразливості та інфраструктурні обмеження.

За період з 2018 до 2024 року в цілому експорт харчових продуктів до ЄС-27 зріс в 1,4 рази або на 40%. Продовольчі товари та сировина для їх виробництва в цілому продемонстрували зростання експорту в 2,18 рази або на 118%. Якщо аналізувати окремі товарні групи, то найбільше зростання у 2024 році порівняно із 2018 продемонстрували: пшениця (в 5,2 рази або на 420%), насіння соняшнику, подрібнене або неподрібнене (в 3,79 рази або на 278%), жири та олія тваринного або рослинного походження (в 3,19 рази або на 219%), олія соняшникова та інші (в 3,12 рази або на 212%). у 2024 році в загальному обсязі експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва основну частку становили кукурудза 13% (на 7% менше, ніж у 2018 році), насіння і плоди олійних культур 12% (на 1% менше). Перероблені продукти, як наприклад, жири та олія тваринного або рослинного походження 17% (на 5% більше ніж у 2018 році), олія соняшникова та інші 15% (на 2% більше), а продукти переробки фруктів та овочів так і залишились у частці 1%.

SWOT-аналіз чинників впливу на експорт української харчової промисловості виявляє сильні сторони, такі як значний аграрний потенціал та преференційний доступ до великого ринку ЄС. Слабкі сторони включають сировинну орієнтацію експорту, невідповідність частини продукції високим стандартам ЄС та інфраструктурні (логістичні) обмеження. Можливості

полягають у подальшому поглибленні переробки, диверсифікації продукції з високою доданою вартістю та використанні ніш, що вивільнилися через санкції проти РФ та Білорусі. Загрозами є геополітична нестабільність, воєнні дії, що руйнують виробництво та інфраструктуру, а також посилення конкуренції на ринку ЄС та можливе запровадження захисних заходів з боку Єврокомісії.

Гармонізація регуляторних процедур є визначальним чинником удосконалення експорту товарів харчової промисловості України до ЄС. Як свідчать дані таблиці, цей процес забезпечує усунення нетарифних бар'єрів через адаптацію до стандартів ЄС (наприклад, дозвіл для понад 360 підприємств на експорт), що підвищує довіру імпортерів та відкриває доступ до нових ринків. Крім того, гармонізація сприяє зниженню трансакційних витрат та часу завдяки уніфікації сертифікації та використанню електронних систем (TRACES NT), що є критичним для швидкопсувної продукції. Отже, гармонізація виступає як необхідна передумова для сталого зростання обсягів експорту та підвищення інвестиційної привабливості українського агросектору.

Можливості диверсифікації та розширення експорту харчових товарів України до Європейського Союзу є значними і мають системний характер, хоча їх реалізація вимагає подолання існуючих структурних та інфраструктурних бар'єрів. Угода про ПВЗВТ створила необхідну нормативно-правову базу, усунувши більшість тарифних обмежень та ініціювавши процес гармонізації регуляторних процедур. Ключова можливість полягає у стратегічному переході від експорту сировинних товарів (зернові, олії), що домінують нині, до продукції з високою доданою вартістю (наприклад, органічні крупи, соки, рослинні альтернативи м'ясу, кондитерські вироби). Європейський ринок демонструє стабільний попит на такі нішеві та здорові продукти, де українські виробники вже мають певні успіхи (зростання експорту соків на 65% у 2024 р.). Реалізація цих можливостей залежить від подальшого поглиблення інтеграції, зокрема через: усунення логістичних та інфраструктурних "вузьких

місць" на західних кордонах, завершення гармонізації стандартів та укладення секторальних угод, таких як "промисловий безвіз" (АСАА), залучення інвестицій у модернізацію переробної промисловості для відповідності жорстким вимогам ЄС.

Таким чином, використання потенціалу інтеграції вимагає від України не лише підтримки існуючих торговельних потоків, але й цілеспрямованих зусиль із диверсифікації асортименту та підвищення якості продукції, що дозволить зайняти преміальні сегменти європейського ринку та забезпечити стаке економічне зростання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hessels J., A. van Stel. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth. *Small Business Economics*. 2011. №37(2). P. 255-268. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9233-3>
2. Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: [навч. посіб.] / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. К: Центр навчальної літератури. 2004. 608 с.
3. Кононов І.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі моделі облікової політики експортно-імпортних операцій. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 1. 2022. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2022-en-1-18.pdf>.
4. Хринюк О., Ганіч С. Торговельна політика підприємств: стратегії виходу на зовнішній ринок. *Економіка та суспільство*. 2022. 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-13>
5. Забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств : кол. моногр. / авт. кол. : Л. М. Малярець, Т. П. Складар, А. О. Віжунов, Ю. С. Балюк, В. М. Купріянов, Д. В. Фат'янов, О. О. Гайдук. Харків : Лібуркіна Л. М., 2025. 226 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/>
6. Мірзодаєва Т.В., Нечипорук С.В., Серова Л.П. Особливості експорту готової продукції підприємствами харчової промисловості України. *Економіка природокористування і охорони довкілля*. 2017. №2017. С.50-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/epod_2017_2017_9
7. Clemente, G.P., Cornaro, A. & Della Corte, F. Unraveling the key drivers of community composition in the agri-food trade network. *Sci Rep*. 2023. 13. URL: <https://doi.org/10.1038/s41598-023-41038-z>
8. Rockström, J., Williams, J., Daily, G. et al. Sustainable intensification of agriculture for human prosperity and global sustainability. *Ambio*. 2017. 46. 4–17. URL: <https://doi.org/10.1007/s13280-016-0793-6>

9. Crippa, M., Solazzo, E., Guizzardi, D. et al. Food systems are responsible for a third of global anthropogenic GHG emissions. *Nat Food*. 2021. 2. 198–209. <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00225-9>
10. Suzuki E., Pirlea A. F. World Population Day: trends and demographic changes. The World Bank Group. URL: <https://blogs.worldbank.org/en/opendata/world-population-day--trends-and-demographic-changes#:~:text=It%20is%20estimated%20that%20there,reach%209.6%20billion%20in%202050>
11. OECD/FAO. OECD-FAO AGRICULTURAL OUTLOOK 2020-2029. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/e9142cec-a097-4289-b70b-921110fbe91d/content>
12. Olufemi-Phillips A. Q., Igwe A. N., Toromade A. S, Eyo-Udo N. L., Adewale T.T. World Food Price Index. Global trade dynamics' impact on food pricing and supply chain resilience: A quantitative model. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 2024. 24(02). 492–519. DOI: 10.30574/wjarr.2024.24.2.3350
13. Global Report on Food Crises. Global Network Against Food Crises (GNAFC). URL: <https://www.fsinplatform.org/report/global-report-food-crises-2025/>
14. Модернізація Світової організації торгівлі під впливом глобальних викликів : аналіт. доп. / [І. Веремій, Н. Гавриленко, І. Ус, Г. Широкий] ; за заг. ред. М. Паламарчука, Р. Юлдашева. Наук. електрон. вид. Київ : НІСД, 2022. URL: <https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2022.14>
15. FAO. Disasters cost global agriculture \$3.26 trillion over three decades, FAO report reveals. URL: <https://www.fao.org/newsroom/detail/disasters-cost-global-agriculture--3.26-trillion-over-three-decades--fao-report-reveals/en#:~:text=Rome%20%E2%80%93Disasters%20have%20inflicted%20an,data%2Ddriven%20resilience%2Dbuilding>

16. OECD–FAO Agricultural Outlook 2020–2029. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/07/oecd-fao-agricultural-outlook-2020-2029_5db3198b/5548941d-en.pdf
17. World Trade Organization. Release of STDF Annual Report 2024 — Driving Change as Pathways to Trading Safely. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/stdf_19jun25_e.htm#:~:text=In%20India%2C%20the%20STDF's%20spices,and%20planning%20for%20the%20future
18. Baffes J., Mekonnen D. Risks in global food markets in six charts. 2024. URL: World Bank. <https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/risks-in-global-food-markets-in-six-charts#:~:text=Global%20food%20prices%20have%20stabilized,transporting%20fertilizers%20to%20end%20Dusers>.
19. Organic Food Global Market Report 2025. The Business Research Company. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5939781/organic-food-global-market-report#:~:text=The%20organic%20food%20market%20size,and%20focusing%20on%20upcycled%20food>.
20. FAO. The State of Agricultural Commodity Markets 2022: The Geopolitics of Agricultural Globalisation. URL: <https://www.fao.org/4/w9474t/w9474t02.htm#:~:text=OPPORTUNITIES%20AND%20CHALLENGES,with%20import%20rules%20and%20procedures>
21. Zhang H, Zhu H. The Impact of Agricultural Digitization on Land Productivity: An Empirical Test Based on Micro Panel Data. *Land*. 2025. 14(1):187. <https://doi.org/10.3390/land14010187>
22. Ranveer Ch., Collis S. Digital agriculture for small-scale producers: challenges and opportunities. *Commun.* 2021. ACM 64, 12. 75–84. <https://doi.org/10.1145/3454008>
23. Khujakulova N. The need and importance of applying the logistic system in the export of fruit and vegetable products. *International Journal of*

Artificial Intelligence. 2025. 1(5), 1410–1413. URL: <https://inlibrary.uz/index.php/ijai/article/view/120656>;

24. Reznikova N., Ivashchenko O. Prospects of signing regional trade agreements in North Eastern Asia and their potential economic effects: Aspects of neo dependency in the context of new regionalism. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. 2015. 21. 29–34

25. World Trade Organization. 2021. Regional trade agreements. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

26. Tsygankova T., Obolenska T. Y., Yatsenko O., Lyskova L. M., Sovenko O. I. Priority formats of trade integration of countries. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2020. 3(34). 460–469. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i34.215601>

27. DiCaprio A., Santos-Paulino A. U., Sokolova M. V. Regional trade agreements, integration and development. Research Paper No. 1. UNCTAD. 2017. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ser_rp2017d1_en.pdf

28. World Trade Organization. The Evolution of Preferential Trade Under Regional Trade Agreements: Has Anything Changed? 2025. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202503_e.pdf

29. Gurmeet S., Moureen C., Neelesh G., Justin P. Regional trade agreements and their impact on export firms. *Australasian Journal of Regional Studies*. 2018. Vol. 24, No. 2. URL: <https://www.anzrsai.org/assets/Uploads/PublicationChapter/AJRS-24.2-pages-237-to-255.pdf>

30. Lee W., Mulabdic A., Ruta M. Third-Country Effects of Regional Trade Agreements. World Bank. 2019. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/110561574281995016/pdf/Third-Country-Effects-of-Regional-Trade-Agreements-A-Firm-Level-Analysis.pdf>

31. Popović, Vesna et al. Agri-food export strategies in free trade agreements: The case study of Serbia in the Serbia-China FTA, *Amfiteatru*

Economic, ISSN 2247-9104, The Bucharest University of Economic Studies. 2025. Bucharest. Vol. 27, Iss. 69, pp. 351-366. <https://doi.org/10.24818/EA/2025/69/351>

32. European integration portal. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/agreement/>

33. Council of the EU. Ukraine and Moldova: Council approves the renewal of EU's autonomous trade measures. 13 May 2024. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/05/13/ukraine-and-moldova-council-approves-the-renewal-of-eu-s-autonomous-trade-measures/#:~:text=The%20EU's%20autonomous%20trade%20measures,in%202022%20and%20in%202023>

34. EU trade support measures for Ukraine enter into force. EU4Business in Ukraine. 07.06.2024. URL: <https://eu4business.org.ua/en/news/eu-trade-support-measures-for-ukraine-enter-into-force/#:~:text=EU%20trade%20support%20measures%20for,our%20farmers%20and%20Member%20States>

35. Представництво ЄС в Україні, Міністерство закордонних справ України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. URL: <https://msu.edu.ua/library/wp-content/uploads/2018/08/jes-ta-ukrajina.pdf>

36. European Union law. Implementing regulation - EU - 2025/1132 - EN - EUR-Lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32025R1132&qid=1749103817955>

37. European Policy Centre. EU-Ukraine trade: From emergency measures to a renewed trade agreement. Aug 18, 2025. URL: <https://www.epc.eu/publication/eu-ukraine-trade-from-emergency-measures-to-a-renewed-trade-agreement/#:~:text=Disrupted%20export%20routes%2C%20access%20to,apple%20juice%2C%20and%20milk%20powder>

38. EU Council approves the renewal of the autonomous trade measures for Ukraine. 2024. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/en/news/rada-yes-shvalyla-prodovzhennya-rezhymu-bezmytnoyi-torgivli-dlya-ukrayiny/>
39. Trade and trade-related matters . Implementation of the Title IV of the Agreement. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/en/trade/#:~:text=Implementation%20of%20the%20Title%20IV,into%20the%20EU's%20internal%20market.>
40. What challenges does the new trade deal with EU pose for Ukraine? European Pravda. 15 October 2025. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/news/2025/10/15/7222515/#:~:text=7222515-,What%20challenges%20does%20the%20new%20trade%20deal%20with%20EU%20pose,1.3%20million%20tons%20for%20wheat>
41. Група Світового банку. Підтримка сталого розвитку харчової промисловості в Україні. 20 червня 2024 року. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099031825141526187/pdf/P180198-75c6b9e0-5dc5-49ad-8654-8bd456ef049b.pdf>
42. Державна служба статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua/>
43. Дослідницька служба Європейського парламенту. 2022. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/729322/EPRS_ATA\(2022\)729322_XL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2022/729322/EPRS_ATA(2022)729322_XL.pdf)
44. Eurostat. EU trade since 2017 by BEC/rev.5. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-059329/legacyMultiFreq/table?lang=en>
45. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>
46. Ukrainian Centre for European Policy. Ukraine's Integration into the EU Internal Market in Wartime: Challenges and Opportunities. URL: https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/zvit_internmarket_2023_eng.pdf

47. Країни ЄС стали основними споживачами українських харчів у світі. 2024. URL: <https://delo.ua/agro/krayini-jes-stali-osnovnimi-spozivacami-ukrayinskix-xarciv-u-sviti-428691/>
48. Ostashko T., Kobuta I., Olefir V., Lienivova H. Evaluation of the results and analysis of the impact of the dcfta with the EU on agricultural trade in Ukraine. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2022. Vol. 8, No. 4. URL: <http://are-journal.com>
49. Демченко О.В. Механізм збільшення обсягів експорту українських харчових напівфабрикатів та готової до споживання їжі в ЄС. Економічний простір. 2024. № 192. URL: <https://economic-prostir.com.ua/wp-content/uploads/2024/09/192-43-49-demchenko.pdf>
50. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area. European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area>
51. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС в умовах війни. Виклики та можливості. UCEP. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.kas.de/documents/270026/22934445/UA+2023+UCEP+Ukraine%27s+integration+into+the+EU+internal+market+in+the+condition+of+war+challenges+and+opportunities+.pdf/ca22c1d7-45ee-3e2c-d874-bd8dfb1a1710?version=1.0&t=1686055086884
52. Ukraine: Economic update, April 2024. World Bank. URL: www.worldbank.org
53. Ukraine's 2025 finance gap seen at \$38.4 bln. Reuters. URL: www.reuters.com
54. Consumer prices index (CPI) in November 2024. State Statistics Service of Ukraine. URL: www.ukrstat.gov.ua
55. NBU's assessment of Ukraine's economy, November 2024. National Bank of Ukraine. URL: bank.gov.ua

56. Індекс інвестиційної привабливості України відновився до «ковідного» значення. 2022. <https://eba.com.ua/indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-vidnovyvsvya-do-kovidnogo-znachennya/>
57. Чуницька І. І., Нізельська М. А. Прямі іноземні інвестиції в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 3. С. 118–122. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/3_14_uk/22.pdf
58. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. Січень 2022. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>
59. KSE Institute. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>
60. Кількість українських підприємств, що експортують до ЄС, зросла. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: minagro.gov.ua
61. TRACES NT. European Commission. URL: ec.europa.eu
62. Статистика експорту органічної продукції. Органік Стандарт (орган сертифікації). URL: organicstandard.ua
63. ЄС перевіряє контроль залишків в українських харчових продуктах: вирішальний етап для експорту тваринницької продукції. 1 Жовтня, 2025. URL: <https://www.growhow.in.ua/yes-pereviriaie-kontrol-zalyshkiv-v-ukrainskykh-kharchovykh-produktakh-vyrishalnyy-etap-dlia-eksportu-tvarynnytskoi-produktsii/>
64. Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів/ СФЗ-співпраця Україна–ЄС: нові можливості для експорту та поглиблення інтеграції. 28 листопада 2025 р. URL: <https://dpss.gov.ua/news/sfz-spivpratsia-ukrainaies-novi-mozhlyvosti-dlia-eksportu-ta-pohlyblennia-intehratsii#:~:text=The EU's Carrot and Stick: What Rules>

Will Govern Trade with Ukraine. <https://rpr.org.ua/en/news/the-eu-s-carrot-and-stick-what-rules-will-govern-trade-with-ukraine/>

65. The EU's Carrot and Stick: What Rules Will Govern Trade with Ukraine. URL: <https://rpr.org.ua/en/news/the-eu-s-carrot-and-stick-what-rules-will-govern-trade-with-ukraine/>

66. Ukhanova I. State and prospects of development of trade in agricultural goods under conditions of the Ukraine-EU Association agreement. Scientific Bulletin of Odessa National University of Economics. 2021. 5-6 (282-283), 100-107. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2021/282-283/pdf/100-107.pdf>

67. Нова аграрна політика. URL: <https://www.vin.gov.ua/images/doc/vin/Dep-APK-2022/Prezentatsia.pdf>