

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»
УДК 338.43:330.341.1:339.564

До захисту допущено:
Завідувач кафедри
_____ Сергій ВОЙТКО
«__» _____ 2026 р.

**Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу
експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах
регіоналізації міжнародної торгівлі»**

Виконав:
студент IV курсу, групи УС-21
Слобоженюк Володимир Васильович _____

Керівник:
Доцент кафедри міжнародної економіки,
к.е.н., доцент,
Скоробогатова Наталя Євгенівна _____

Рецензент:
Завідувач кафедри менеджменту
підприємств, д.е.н., професор
Дергачова Вікторія Вікторівна _____

Засвідчую, що у цій бакалаврській
дипломній роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних посилань.
Студент _____

Київ – 2026

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра міжнародної економіки

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Сергій ВОЙТКО

«__» _____ 2026 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Слобоженюку Володимиру Васильовичу

1. Тема дипломної роботи «Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі», науковий керівник дипломної роботи Скоробогатова Наталя Євгенівна, к.е.н., доцент, затверджені № 2003-с від 29 травня 2026 року
2. Термін подання студентом дипломної роботи до 11 червня 2026 року.
3. Об'єкт дослідження – процеси формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.
4. Вихідні дані: наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств та регіоналізації міжнародної торгівлі; статистичні дані СОТ, ЮНКТАД, МВФ та Світового банку; річні фінансові звіти підприємств Kernel Holding S.A., MHP SE та Astarta Holding PLC за 2006–2025 рр.; матеріали Державної служби статистики України, Міністерства

аграрної політики та продовольства України, Державної митної служби України; база даних UN Comtrade.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- дослідити поняття та особливості регіоналізації міжнародної торгівлі;
- описати існуючі методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств;
- здійснити оцінку тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі;
- проаналізувати діяльність експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України;
- визначити проблеми у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі;
- удосконалити методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств;
- запропонувати рекомендації для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектора України;
- здійснити прогноз розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу: кількість рисунків – 33, таблиць – 15.

7. Дата видачі завдання 02 березня 2026 року

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання бакалаврської роботи	Строки виконання етапів дипломної роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи (з керівником) та їхнє обговорення на засіданні кафедри	27 лютого 2026 р.	виконано
2.	Видача завдання	02 березня 2026 р.	виконано
3.	Розроблення плану дипломної роботи	10 березня 2026 р.	виконано
4.	Підбір наукової літератури з теми дослідження та її аналіз	13 березня 2026 р.	виконано
5.	Підготовка теоретичного розділу та узгодження його змісту з науковим керівником	31 березня 2026 р.	виконано
6.	Дослідження за обраною темою наукових досліджень	09 квітня 2026 р.	виконано
7.	Проведення комплексного аналізу практичної складової наукового дослідження	21 квітня 2026 р.	виконано
8.	Остаточне завершення другого розділу дипломної роботи	30 квітня 2026 р.	виконано
9.	Підготовка матеріалів третього розділу дипломної роботи	14 травня 2026 р.	виконано
10.	Узагальнення отриманих наукових результатів, використання матеріалів закордонної літератури та досвіду для подальшого аналізу та підготовка загальних висновків	22 травня 2026 р.	виконано
11.	Оформлення матеріалів дипломної роботи та подання його на перевірку науковому керівнику	27 травня 2026 р.	виконано
12.	Нормоконтроль і оцінювання якості підготовки матеріалів дипломної роботи	29 травня 2026 р.	виконано
13.	Усунення виявлених недоліків керівником, підготовка доповіді та наочних матеріалів для захисту	01 червня 2026 р.	виконано
14.	Перевірка дипломної роботи на збіги текстових фрагментів і плагіат, отримання відгуку наукового керівника	02 червня 2026 р.	виконано
15.	Подання дипломної роботи на рецензування і отримання рецензії	08 червня 2026 р.	виконано
16.	Подання рецензії, відгуку наукового керівника, зброшурованої дипломної роботи на кафедру (при наявності надаються інші документи / довідка чи акт про впровадження, копії наукових статей чи тез доповідей)	11 червня 2026 р.	
17.	Захист дипломної роботи перед Екзаменаційною комісією згідно із затвердженим графіком	згідно із затвердженим графіком	

Студент

(підпис)

Науковий керівник

(підпис)

Володимир СЛОБОЖЕНЮК

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Наталя СКОРОБОГАТОВА

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Відомості про обсяг текстової частини: 33 рисунків, 19 таблиць, 13 додатків і 87 бібліографічних найменувань.

Актуальність теми. Агросектор є ключовим компонентом вітчизняного експорту, а процеси регіоналізації міжнародної торгівлі суттєво змінюють умови формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору. Комплексний вплив регіональних торговельних угод, переорієнтація глобальних ланцюгів постачання та умови воєнного часу обумовлюють необхідність дослідження механізмів формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України для забезпечення їх конкурентоспроможності та сталого розвитку національної економіки.

Мета роботи – удосконалення науково-методичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

Об’єкт дослідження – процеси формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

Методи дослідження – абстрагування, сходження від абстрактного до конкретного, формалізації, аналогії (для визначення сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та поняття регіоналізації міжнародної торгівлі); порівняння, узагальнення, індукції, дедукції (для опису особливостей регіоналізації міжнародної торгівлі); аналіз, синтез (для визначення складових інноваційно-інвестиційного потенціалу); методи збору інформації, узагальнення економічної інформації, економічного аналізу (для оцінки тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі та аналізу діяльності експортоорієнтованих підприємств

аграрного сектору України); економічного моделювання та прогнозування, системний метод (для удосконалення підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств).

Практичне значення одержаних результатів – удосконалено методичний підхід до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу, що враховує вплив регіоналізації торгівлі, може бути використаний підприємствами агросектору при плануванні інноваційно-інвестиційної діяльності. Результати дослідження можуть слугувати методичною основою для органів державного управління при розробці програм підтримки експортоорієнтованих підприємств агросектору в умовах інтеграції до ЄС.

Бібліографія публікації – за результатами дипломної роботи було опубліковано тези доповідей:

Слобоженюк В. В., Скоробогатова Н. Є. Вплив тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі на аграрний сектор України. Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність : зб. наук. пр. XXII (XXXIV) Міжнар. наук.- практ. конф., м. Київ, 16–17 квіт. 2026 р. Київ, 2026.

Слобоженюк В. В., Скоробогатова Н. Є. Методи оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі. Modern Science, Economy And Digital Innovation. 5 Міжнародна науково-практична конференція. International Scientific Unity. Бухарест, Румунія. 10-12 червня 2026.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний потенціал, агросектор, регіоналізація міжнародної торгівлі, експортоорієнтовані підприємства, регіональні торговельні угоди, моделювання.

ABSTRACT

Information about the volume of the text part: 33 figures, 19 tables, 13 appendices and 87 bibliographic entries.

Relevance of the topic. The agricultural sector is a key component of domestic exports, and the processes of regionalization of international trade significantly change the conditions for the formation of innovation and investment potential of export-oriented enterprises of the agricultural sector. The complex impact of regional trade agreements, the reorientation of global supply chains and wartime conditions necessitate the study of mechanisms for the formation of innovation and investment potential of export-oriented enterprises of the agricultural sector of Ukraine to ensure their competitiveness and sustainable development of the national economy.

Purpose of work. Improvement of scientific and methodological foundations and development of practical recommendations for the formation of innovation and investment potential of export-oriented enterprises of the agricultural sector of Ukraine in the context of regionalization of international trade.

Object of research. Processes of formation of innovation and investment potential of export-oriented enterprises of the agricultural sector of Ukraine in the context of regionalization of international trade.

Subject of research. Theoretical, methodological and practical aspects of the formation of innovation and investment potential of export-oriented enterprises of the agricultural sector of Ukraine in the context of regionalization of international trade.

Research methods. Abstraction, ascent from abstract to concrete, formalization, analogy (to determine the essence of the innovation and investment potential of an enterprise and the concept of regionalization of international trade); comparison, generalization, induction, deduction (to describe the features of regionalization of international trade); analysis, synthesis (to determine the components of innovation and investment potential); methods of collecting information, generalization of economic information, economic analysis (to assess trends in regionalization of international trade and analyze the activities of export-oriented enterprises of the agricultural sector of

Ukraine); economic modeling and forecasting, system method (to improve the approach to assessing the innovation and investment potential of export-oriented enterprises).

Practical significance of the obtained results. The developed improved approach to assessing the innovation and investment potential, which takes into account the impact of regionalization of trade, can be used by agricultural sector enterprises when planning innovation and investment activities. The results of the study can serve as a methodological basis for public administration bodies in the development of programs to support export-oriented enterprises of the agricultural sector in the context of integration into the EU.

Bibliography of the publication. Based on the results of the thesis, 1 abstract of the report was published:

Slobozheniuk V. V., Skorobogatova N. E. Influence of Trends in Regionalization of International Trade on the Agrarian Sector of Ukraine. International scientific and technical cooperation: principles, mechanisms, efficiency. Sciences. Pr. XXII (XXXIV) International. Sci.- Prakt. Conf., Kyiv, April 16–17. 2026. Kyiv, 2026.

Slobozhenyuk V. V., Skorobogatova N. E. Methods for assessing the innovation and investment potential of enterprises in the context of regionalization of international trade. Modern Science, Economy And Digital Innovation. 5th International Scientific and Practical Conference. International Scientific Unity. Bucharest, Romania. June 10-12, 2026.

Keywords: innovations, investments, innovation and investment potential, agricultural sector, regionalization of international trade, export-oriented enterprises, regional trade agreements.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	10
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	13
1.1. Сутність та складові інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства.....	13
1.2. Поняття та особливості регіоналізації міжнародної торгівлі.....	23
1.3. Методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств.....	32
Висновки до розділу 1.....	40
2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	42
2.1. Оцінка тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі.....	42
2.2. Аналіз діяльності експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України.....	54
2.3. Проблеми формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.....	68
Висновки до розділу 2.....	73
3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	75
3.1. Удосконалення підходів оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств.....	75
3.2. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектора України.....	84
3.3. Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.....	90
Висновки до розділу 3.....	102
ВИСНОВКИ.....	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	107
ДОДАТКИ.....	118

ВСТУП

Розвиток агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі набуває особливого значення з огляду на зростаючу роль регіональних торговельних угод (РТУ), переорієнтацію глобальних ланцюгів постачання та виклики, пов'язані з війною. Сільськогосподарський сектор є традиційно найважливішим компонентом вітчизняного експорту, а здатність підприємств агросектору до формування інноваційно-інвестиційного потенціалу (ІІП) визначає не лише їхню власну конкурентоспроможність, але й перспективи відновлення та розвитку всієї національної економіки.

Процеси регіоналізації міжнародної торгівлі охоплюють формування регіональних торговельних блоків, розширення зон вільної торгівлі, поглиблення виробничої кооперації в межах географічних регіонів. Для України, яка здійснює значний обсяг агроекспорту та активно інтегрується в європейський регіональний простір, вивчення впливу цих процесів на формування ІІП підприємств агросектору є актуальним науково-практичним завданням.

Дослідженню поняття інноваційний потенціал присвячено праці таких науковців: А. А. Глушенкова [1], А. Ю. Туманова, Н. О. Задорожнюк [2], О. В. Хмизова, О. М. Сисан [3], Л. П. Шендерівська, А. В. Кваско [4], Т. В. Вінницька [5], В. Л. Вороніна, М. М. Зюкова, А. Є. Артеменко [6], І. В. Лещух [7], С. М. Фірсова, С. В. Чеботар [8].

Дослідженню поняття інвестиційний потенціал присвячено праці таких науковців: Л. В. Боровік [9], І. В. Демішев, С. В. Войтко [10], У. П. Нечитайло [11], М. С. Кукош [12], Н. Є. Скоробогатова, О. С. Дорошенко [13], Л. Є. Сімків, Н. Ю. Потьомкіна [14], А. Дубовик [15], О. М. Щербатюк [16], І. Доценко [17].

Дослідженню поняття інноваційно-інвестиційний потенціал присвячено праці таких науковців: І. В.. Юхновський [18], Б. М. Гнатківський [19], Б. М. Євдокимов, Т. Е. Белялов, О. М. Приходько, Н. В. Нечипорук [20], Ю. В. Федорова [21], М. А. Дем'янчук [22], І. С. Псарьова [23], К. А. Весельська [24].

Дослідженню поняття регіоналізація присвячено праці таких науковців: М. Бланга-Губбай, С. Рубінова [25], Дер-Тін Хуанг [26], Е. Арісіоглу [27], А. А. Герсі, А. А. Аласов, М. М. Омар [28], Т. Циганкова, О. Яценко, Т. Тананайко, Г. Солодковська, В. Олефіренко, А. Іщенко [29], Л. Сай, Л. Давиденко [30], С. Радзієвська [31].

Незважаючи на значну кількість досліджень, питання комплексного впливу регіоналізації міжнародної торгівлі на формування ІПП саме експортоорієнтованих підприємств агросектору України залишається недостатньо вивченим, що визначає актуальність теми дослідження.

Метою дипломної роботи є удосконалення науково-методичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі. Відповідно до мети виділено основні завдання дослідження:

- визначити сутність та складові інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства;
- дослідити поняття та особливості регіоналізації міжнародної торгівлі;
- описати існуючі методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств;
- здійснити оцінку тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі;
- проаналізувати діяльність експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України;
- визначити проблеми у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі;
- удосконалити методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств;
- запропонувати рекомендації для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектора України;

– здійснити прогноз розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

Об'єктом дослідження є процеси формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі.

У дослідженні використано такі методи: абстрагування, сходження від абстрактного до конкретного, формалізації, аналогії (для визначення сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та поняття регіоналізації міжнародної торгівлі); порівняння, узагальнення, індукції, дедукції (для опису особливостей регіоналізації міжнародної торгівлі); аналіз, синтез (для визначення складових інноваційно-інвестиційного потенціалу); методи збору інформації, узагальнення економічної інформації, економічного аналізу (для оцінки тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі та аналізу діяльності експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України); економічного моделювання та прогнозування, системний метод (для удосконалення підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств).

Інформаційною базою дослідження слугували: наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств та регіоналізації міжнародної торгівлі; статистичні дані СОТ, ЮНКТАД, МВФ та Світового банку; річні фінансові звіти підприємств Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006–2025 рр.; матеріали Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної митної служби України; база даних UN Comtrade.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність та складові інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства

Вперше слово «потенціал» з'являється в латинській мові («potentia»), де використовується для вираження могутності, сили, влади, моці в нашому сучасному розумінні [32]. В економіку ж вже як термін «потенціал» перекочувало з фізики, де його суть була пов'язана з певним обсягом енергії накопиченим в деякій системі та здатністю системи використати енергію для здійснення певної роботи [2]. В дослідженні було проаналізовано деякі існуючі підходи до трактування поняття «потенціал», див. табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Підходи до трактування науковцями поняття «потенціал»

№	Автор	Визначення
1	А. Ю. Туманова, Н. О. Задорожнюк [2]	Потенціал – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній області.
2	У. П. Нечитайло [11]	Потенціал можна визначити у вузькому і широкому розумінні. У вузькому – термін «потенціал» походить від латинського слова «potential», що в перекладі означає – сила, міць. У другому – сукупність наявних можливостей, ресурсів, засобів, які можуть бути використані для досягнення певної мети.
3	Т. В. Вінницька [5]	Потенціал - це наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення будь-якого завдання, або ж необхідні для підтримання та збереження будь-чого.
4	І. В. Лещух [7]	Потенціал можна розглядати і як здатність матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану в інший, так і як міру єдності досягнутого, котре може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов.
5	Б. М. Гнатківський [19]	Потенціал є складною, багатоманітною системою. Яка вміщає ресурсне забезпечення, засоби, джерела їх формування, необхідні для формування та функціонування економічної системи. В разі реалізації можливостей мобілізації і використання такої системи, за певних обраних ринкових умов, вона здатна надавати можливостей розвитку економічній складовій якісно нового імпульсу.

№	Автор	Визначення
6	К. А. Весельська [24]	Потенціал містить три взаємопов'язані та взаємозалежні ознаки: засоби, запаси, ресурси; здатність, можливість та необхідність мобілізації цих ресурсів, засобів; мета, ціль мобілізації і використання вищезазначених ресурсів.
7	С. М. Фірсова, С. В. Чеботар [8]	Потенціал – це можливості, виражені в ресурсній структурі конкретного підприємства, придатні для досягнення ефективного, економічно обґрунтованого його функціонування. Інакше кажучи, здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів.

Джерело: складено на основі [2; 5; 7; 8; 11; 19; 24]

Згідно наведених трактувань, в сучасному розумінні суть поняття «потенціал» об'єднує три важливі складові: певний обсяг сили, енергії чи ресурсів (в залежності від контексту), здатність використати цей ресурс та мету, напрямок використання даних ресурсів. Відмінним серед наведених підходів є ступінь деталізації однієї зі складових потенціалу. В подальшому під потенціалом підприємства будемо розуміти: ресурси підприємства і здатність їх використати для досягнення обраної ним мети.

Діяльність підприємства може мати різну мету, а не лише отримання прибутку, її визначають в першу чергу власники, виходячи зі своїх інтересів, під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Необхідність чітко визначити мету або направленість потенціалу підприємства призвела до доповнення поняття потенціалу підприємства. Прикладом чого стала поява поняття «інноваційного потенціалу», очевидно мета інноваційного потенціалу пов'язана з поняттям «інновацій», сутність якого в економічній науці описав Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» (1912 р.). Замість поняття «інновацій» Шумпетер використовував поняття «комбінацій» під яким розумів конкретний акт виробництва [34]. Він розрізняв економічні та технічні комбінації й другі ставив у підпорядкування першим. На практиці економічні комбінації стосувалися нових засобів задоволення потреб, а технічні – нових методів отримання цих засобів [34]. Вперше введенням поняття «інновацій» в економічну науку України почав займатися М. Туган-Барановський у першій третині 20 ст. [35]. Якщо ж дослідити

сучасну правову базу, то згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації є новоствореними (застосованими) і (або) вдосконаленими конкурентоздатними технологіями, продукцією або послугами, а також організаційно-технічними рішеннями виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [36]. Правовий підхід у визначенні поняття «інновації» фокусує увагу на результаті, тоді як економічний – ще на процесі. В сучасних працях економістів поняття «інновації» продовжує базуватися на визначенні Й. Шумпетера, поширеним є визначення інновацій як комплексу технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу на ринку нових поліпшених товарів [37]. Тобто економічні підходи в трактуванні даного поняття продовжують збільшувати свій фокус на опис процесу отримання інновацій, що з практичної точки зору є важливішим для підприємств.

Відповідно метою інноваційного потенціалу є характеристика наявності в підприємства ресурсів і здатності їх використати для створення нових засобів задоволення потреб. В дослідженні було проаналізовано деякі підходи трактування поняття «інноваційний потенціал», що наведені нами в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Підходи до трактування науковцями поняття «інноваційний потенціал»

№	Автор	Визначення
1	І. В. Юхновський [18]	Інноваційний потенціал – складова економічного потенціалу, яка містить систему ресурсів, здібностей та можливостей, які забезпечують спроможність та здатність здійснювати інноваційну діяльність, впровадження досягнень НТП, розробку та реалізацію нововведень та підтримку інноваційного процесу, дають змогу перейти в якісно новий стан розвитку з метою досягнення конкурентоспроможності економіки.
2	А. А. Глушенкова [1]	Інноваційний потенціал – ресурси, що можуть бути використані для ведення інноваційної діяльності, умови здійснення інноваційної діяльності, можливості підприємства розробляти та впроваджувати інновації.
3	А. Ю. Туманова, Н. О. Задорожнюк [2]	Інноваційний потенціал – сукупність соціально-економічних ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

№	Автор	Визначення
4	О. В. Хмизова, О. М. Сисан [3]	Інноваційний потенціал – інтегральна сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах ресурсів, яка характеризує можливість (здатність) підприємства під дією зовнішніх і внутрішніх факторів створювати й ефективно впроваджувати інновації з метою досягнення інноваційних стратегічних змін, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства.
5	Л. П. Шендерівська, А. В. Кваско [4]	Інноваційний потенціал – це здатність продукувати інновації на засадах професійної, цілеспрямованої, неперервної, клієнтоорієнтованої діяльності з генерації й акумуляції прогресивних знань, добору найбільш життєздатних ідей, їх просування і комерціалізації, що потребує системної інтеграції складників потенціалу і побудови ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем.
6	Т. В. Вінницька [5]	Інноваційний потенціал – це здатність забезпечити очікуваний дохід шляхом впровадження інновацій в різні сфери діяльності (виробничу, управлінську, фінансову, маркетингову), а також це сукупність наявних і прихованих ресурсів, необхідних для створення інновацій та ефективної реалізації інноваційної стратегії суб'єктів господарської діяльності.
7	В. Л. Вороніна, М. М. Зюкова, А. Є. Артеменко [6]	Інноваційний потенціал – складна багатогранна економічна підсистема, якісний стан якої залежить від великого числа внутрішніх і зовнішніх чинників, які необхідно враховувати в системі стратегічного менеджменту підприємства.
8	І. В. Лещух [7]	Інноваційний потенціал – це сукупність можливостей, ресурсів та організаційних здібностей, які забезпечують створення та впровадження інновацій з метою досягнення сталого розвитку.
9	Б. М. Гнатківський [19]	Інноваційний потенціал – складова економічного потенціалу, що містить окрему систему визначених ресурсів, можливостей та здібностей.
10	К. А. Весельська [24]	Інноваційний потенціал – частина економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки і техніки та впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим її зростання. Інноваційний потенціал відображає можливості подальшого удосконалення інновацій, виникнення на їх основі інших інновацій, а також поширення їх на нові галузі й отримання соціально-економічного ефекту.
11	С. М. Фірсова, С. В. Чеботар [8]	Інноваційний потенціал – це міра готовності підприємства виконувати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації.

Джерело: складено на основі [1-8; 18; 19; 24]

В більшості з даних визначень збережені всі три складові потенціалу підприємства про які ми зазначали, але вже конкретно зазначається кінцева мета – створення інновацій. Також автори даних підходів вказують на ознаки ресурсів

необхідних для отримання інновацій та вводять поняття «інноваційної діяльності», тобто діяльності підприємства направленої на створення або отримання інновацій. В тому ж Законі України «Про інноваційну діяльність» вона визначається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [36]. Для мети нашого дослідження визначимо інноваційний потенціал підприємства наступним чином: певні ресурси підприємства і здатність їх використати в своїй інноваційній діяльності направленої на створення або отримання інновацій.

Поняття «інвестиційного потенціалу» з'являється з тієї ж причини, що й поняття «інноваційного потенціалу». Саме ж поняття «інвестицій» згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» трактується через перелік майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [38]. Серед згаданих в Законі інвестиціями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери, рухоме та нерухоме майно, різного роду знання та технології [38]. В досліджених працях економістів визначення поняття «інвестицій» часто ідентичне законодавчому, зокрема через це, мета інвестицій і інвестиційного потенціалу є отримання прибутку, соціального або екологічного ефекту в залежності від типу інвестора [39].

Сьогодні існує велика кількість підходів до трактування поняття «інвестиційного потенціалу», деякі науковці пропонують поділяти їх, виходячи з подальшої мети аналізу, зокрема існує п'ять ключових груп [40]:

- 1) системні підходи – базуються на аналізі взаємодії між елементами системи, але мають обмежену точність для оцінки й прогнозування, через використання якісних показників;
- 2) інноваційні підходи – фокусуються на аналізі сучасних факторів, але погано оцінюють потенціали підприємств традиційних секторів;

3) функціональні підходи – оцінюють трансформацію ресурсів в результати діяльності підприємства, проте упускають взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх факторів;

4) економіко-математичні підходи – пропонують точні кількісні оцінки і можливості для прогнозування, але стикається зі складністю моделювання і потребують значних ресурсів для впровадження;

5) ресурсні підходи – перелічують ресурси, але не враховують взаємодію ресурсів між собою, особливості їх використання.

В табл. 1.3 наведено деякі з існуючих сьогодні підходів трактування поняття «інвестиційний потенціал».

Таблиця 1.3 – Підходи до трактування науковцями поняття «інвестиційний потенціал»

№	Автор	Визначення
1	І. В. Юхновський [18]	Інвестиційний потенціал – це система фінансових, трудових, технічних ресурсів, що забезпечують інвестиційну привабливість економіки та виражають здатність до інвестування та до абсорбції капіталу з метою задоволення потреб розширеного відтворення.
2	Л. В. Боровік [9]	Інвестиційний потенціал є сукупністю усіх видів інвестиційних ресурсів, які можуть залучатися для вирішення екологічних, економічних, соціальних та інших проблем.
3	І. В. Демішев, С. В. Войтко [10]	Інвестиційний потенціал є досить широким у застосуванні та може відноситись, як до макро-, мезо-, так і мікро-економічного рівнів. Означає максимальні можливості щодо раціонального залучення та використання інвестиційних ресурсів з урахуванням природно-геополітичних і соціально-економічних передумов для здійснення інвестиційної діяльності з метою досягнення сталого розвитку.
4	У. П. Нечитайло [11]	Інвестиційний потенціал – це здатність досягти бажаного результату через реалізацію та управління інвестиційними можливостями, що містяться в інвестиційних ресурсах, що в свою чергу створює сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечує інвестиційну привабливість.
5	М. С. Кукош [12]	Інвестиційний потенціал – системна єдність забезпечення процесів формування та ефективного використання власних і залучених інвестиційних ресурсів, що зумовлена природними, економічними і соціальними умовами та моделлю інвестиційної поведінки і спрямована на сталий розвиток.
6	Л. Є. Сімків, Н. Ю. Потьомкіна [14]	Інвестиційний потенціал – це сукупність об'єктивних економічних, соціальних, природно-географічних та інших властивостей, що мають високу значущість для залучення інвестицій.

№	Автор	Визначення
7	А. Дубовик [15]	Інвестиційний потенціал – має відкладений у часі ефект, ефективне управління ним може визначити результати його використання. Складається з об'єктивних факторів, що впливають з їх природних, соціально-економічних, публічно-політичних та інших особливостей.
8	О. М. Щербатюк [16]	Інвестиційний потенціал – комплекс інвестиційних ресурсів у поєднанні з можливостями, засобами та умовами їхнього залучення й використання в інвестиційній діяльності підприємства.
9	І. С. Псарьова [23]	Інвестиційний потенціал – здатність створювати потенційні можливості фінансового забезпечення інноваційних процесів, здійснювати фінансові або реальні інвестиції з метою підвищення інвестиційної привабливості та інвестиційної активності підприємства.
10	І. Доценко [17]	Інвестиційний потенціал – здатність підприємства акумулювати сукупність внутрішніх та зовнішніх фінансових і інвестиційних ресурсів, максимально ефективно їх використовувати з метою отримання економічної вигоди, для забезпечення стратегічних і тактичних цілей розвитку.
11	К. А. Весельська [24]	Інвестиційний потенціал – сукупність інвестиційних ресурсів, інформаційних ресурсів, людських ресурсів, інвестиційних планів і проектів. Взаємодія цих компонентів формує інвестиційну привабливість підприємств, потребу в капітальних і фінансових інвестиціях.

Джерело: складено на основі [9-12; 14-18; 23; 24]

Ключовою відмінністю від підходів до трактування поняття «інноваційного потенціалу» є використання поняття «інвестиційних ресурсів», що говорить про наявність певної згоди між науковцями щодо переліку ресурсів необхідних для інвестиційної діяльності підприємства. В нашому дослідженні під інвестиційні ресурси здебільшого позначатимуть фінансові ресурси підприємства, а під інвестиційним потенціалом підприємства ми розумітимемо: інвестиційні ресурси підприємства та здатність їх використати в своїй інвестиційній діяльності для здійснення інвестицій.

Поява поняття «інноваційно-інвестиційного потенціалу» була зумовлена особливістю діяльності підприємств. В більшості випадків інноваційна діяльність підприємств потребує придбання великої кількості нових ресурсів для створення або отримання дійсно значних інновацій. Процес придбання нових ресурсів в такому випадку одночасно є передумовою для інноваційного потенціалу підприємства та кінцевим результатом для інвестиційного потенціалу

підприємства, тобто інвестиціями. Об'єктом досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців даний зв'язок потенціалів стає з середини 70-х рр. 20 ст. [19]. Спроби описати зв'язок потенціалів простежується й в сучасних підходах до трактування поняття «інноваційно-інвестиційного потенціалу» наведеними в табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Підходи до трактування науковцями поняття «інноваційно-інвестиційний потенціал»

№	Автор	Визначення
1	І. В. Юхновський [18]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – система інноваційно-інвестиційних ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, акумуляції та освоєння інвестиційних коштів з метою забезпечення динамічного розвитку і розширеного відтворення та досягнення конкурентоспроможності.
2	Б. М. Гнатківський [19]	Інноваційно-інвестиційний потенціал можна визначати як системи формування інноваційно-інвестиційних ресурсів, чинників та умов, що формують можливості для провадження інноваційної та інвестиційної діяльності господарюючими суб'єктами. А також акумуляції та освоєння виокремлених інвестиційних ресурсів з метою постійного забезпечення економічного розвитку і розширеного типу відтворення. А також досягнення відповідно рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.
3	Б. М. Євдокимов, Т. Е. Беялов, О. М. Приходько, Н. В. Нечипорук [20]	Інноваційно-інвестиційний потенціал цілком можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей у новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб. Це свого роду характеристика здатності системи до зміни, покращення, прогресу. Забезпечує можливість подальшого розвитку підприємства.
4	Ю. В. Федорова [21]	Інноваційно-інвестиційний спільних підприємств потенціал можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних факторів, що створюють можливості отримання синергетичного ефекту в умовах інтеграційної структури.
5	М. А. Дем'янчук [22]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – сукупність внутрішніх та зовнішніх ресурсів підприємства, яка відображає рівень достатності даного потенціалу.
6	І. С. Псарьова [23]	Інноваційно-інвестиційний потенціал – потенційна або реалізована здатність агрегувати і задіяти сукупність організаційних, технічних, фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, юридично-правових, комунікаційних можливостей, які дозволяють на будь-якому суспільно-політичному рівні виконувати функції вирішувати завдання, спрямовані на досягнення поставлених цілей розвитку протягом певного періоду часу при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

№	Автор	Визначення
7	К. А. Весельська [24]	Інноваційно-інвестиційний потенціал можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності підприємствами, освоєння інвестиційних ресурсів з метою забезпечення сталого розвитку, реалізації стратегічних цілей та формування конкурентних переваг.

Джерело: складено на основі [18-24]

Логіка даних підходів, окрім включення до трактування поняття зв'язку між потенціалами, повторює описану нами раніше в підходах до трактування інноваційного та інвестиційного потенціалів. Даний зв'язок потенціалів у визначені Ю. В. Федорової пов'язується з синергетичним ефектом й доповнює описаний нами раніше [21]. Якщо необхідність здійснити інвестиції для отримання значних інновацій є достатньо очевидною, то необхідність створити або отримати інновації для подальшого здійснення інвестицій є менш очевидним. Якщо підприємство успішно створило або отримало інновації, підприємство стає більш конкурентоспроможним й за рахунок цього може сформувавши (за рахунок прибутків) або залучити (за рахунок залучення більшої кількості інвесторів) нові інвестиційні ресурси. Тобто інноваційний та інвестиційний потенціал здебільшого є взаємопов'язаними.

В контексті експортоорієнтованого підприємства, під яким більшість науковців розуміє підприємство, що має спроможність та здійснює експорт [33], для цілей дослідження, в подальшому визначатимемо інноваційно-інвестиційний потенціал (ІІП) експортоорієнтованого підприємства як здатність підприємством використати інвестиційні (інноваційні) ресурси в своїй інвестиційній (інноваційній) діяльності для формування необхідних інноваційних (інвестиційних) ресурсів й в подальшому використати їх в своїй інноваційній (інвестиційній) діяльності для створення або отримання інновацій (інвестицій).

Поєднання інноваційного та інвестиційного потенціалів в інноваційно-інвестиційному потенціалі є ключовим для дослідження його структури. На практиці ІІП складається з компонентів інноваційного та інвестиційного потенціалів [24]. Під компонентами в контексті підприємства ми розуміємо наявні

в нього різного роду ресурси. Структура інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства наведена нами на рис. 1.1, важливо зазначити, що перелік наведених в ній ресурсів не є вичерпним та залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності конкретного підприємства.

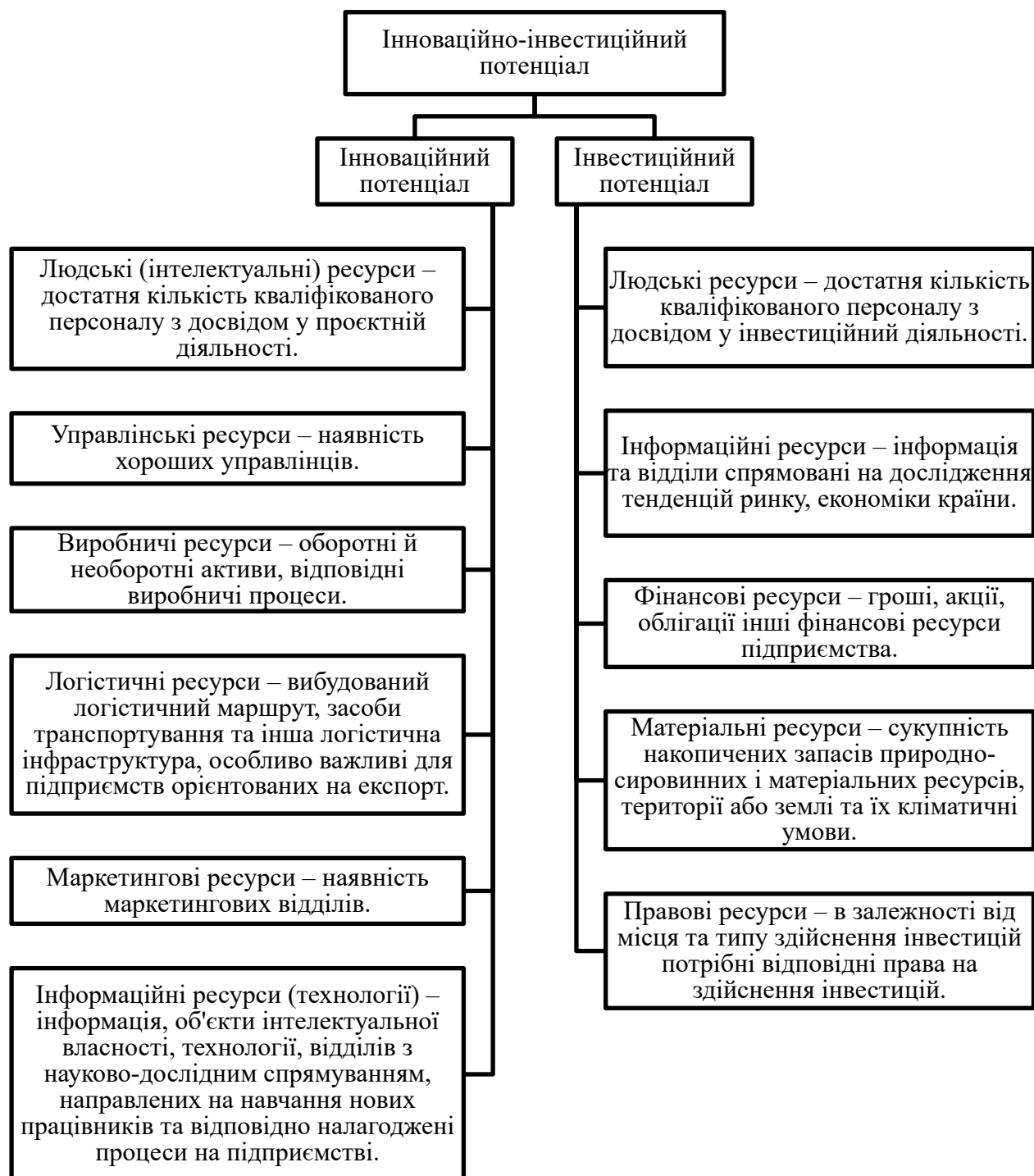


Рисунок 1.1 – Складові інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3-5; 7; 8; 12; 14; 18; 21; 24; 41-44]

Визначення структури інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства є досить важливим, оскільки дає можливість в подальшому оцінювати величину ІІП та його складових елементів [24]. Також це є необхідною умовою для ефективного формування та використання ІІП експортоорієнтованими підприємствами та використання. Окремо варто зазначити про синергічний ефект від поєднання складових інноваційного та інвестиційного потенціалів, який важко відобразити графічно в структурі ІІП, але наявність якого була описана нами в його сутності. При вдалому комбінуванні складових інноваційного та інвестиційного потенціалів загальний ефект перевищує суму ефектів від кожної окремої складової [21].

На практиці налагоджений процес формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованим підприємством є фундаментальною передумовою для нарощення виробництва конкурентоспроможної продукції та забезпечення інтенсивного зростання [18]. Сам процес формування ІІП може відрізнятися в залежності від факторів, що впливають на діяльність експортоорієнтованого підприємства. За нашим припущенням, одним з таких факторів є регіоналізація міжнародної торгівлі, відповідно для забезпечення ефективного формування ІІП необхідним є дослідження впливу даного фактору.

1.2. Поняття та особливості регіоналізації міжнародної торгівлі

Регіоналізація як явище виникає через поділ світу на регіони, що від франц. *region* або від лат. *region* означає область, район [45]. На практиці регіон це територія будь-якого розміру (від масштабів міста до масштабу континенту), яка характеризується певною цілісністю та взаємопов'язаністю її складових елементів [45]. Ми в нашому дослідженні будемо розглядати регіон в масштабах континенту, за єдиним виключенням, коли ми об'єднали в один регіон Південну та Північну Америку. Відповідно як процес регіоналізація означає зближення складових елементів регіону [46]. В контексті міжнародної торгівлі, тобто торгівлі між

представниками різних країн, регіоналізація відображає процес зближення або посилення торгівельних відносин країн в регіоні. На практиці посилення міжнародної торгівлі між країнами одного регіону відобразатиметься формуванням єдиного міжнародного ринку в регіоні, на рис. 1.2 графічно відображено формування міжнародного ринку між трьома країнами.

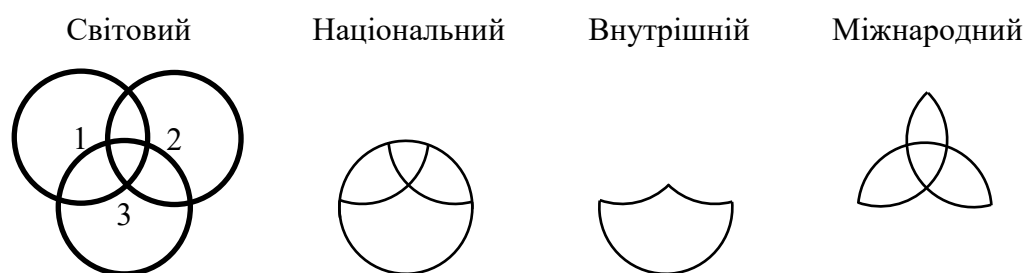


Рисунок 1.2 – Графічне зображення ринків у міжнародній економіці, де 1-3 ринки трьох країн

Джерело: [47]

В літературі зустрічається різні підходи до періодизації появи та розвитку регіоналізації, але найбільш поширеним є визначення першого періоду появи регіоналізації міжнародної торгівлі з 1960-х років, другим періодом з 1990-х років як періоду стрімкого поширення тенденцій регіоналізації та третього періоду, що починається у 21 ст. й відрізняється характером торгівлі, зокрема переходом від моделі «зроблено тут – продано там» до «зроблено всюди – продано там» [27].

Схожими за своєю суттю на процес регіоналізації є процеси реглобалізації, деглобалізації, фрагментації та локалізації. Спільним між даними поняттями є зміна торгівельних відносин між країнами, але всі вони відображають дану зміну з різної сторони. Як і регіоналізація дані процеси часто протиставляються глобалізації – процесу створення глобальної, що містить всі країни, цілісної системи [48]. Але деглобалізація відображає руйнування торгівельних відносин між країнами, що сформувалися за глобалізації, а реглобалізація – зміну торгівельних відносин країн, які також були сформовані під час глобалізації [48]. Поняття фрагментації вживаються дещо рідше й також більше відображує процес розпаду чогось єдиного на фрагменти. Тоді як локалізація має більшу схожість з

регіоналізацією, але за своїм масштабом вона може використовуватися лише до невеликих локальних процесів.

Відношення або зв'язок регіоналізації з глобалізацією є більш складним, в літературі існує три ключові точки зору на це питання [49]:

- 1) регіоналізація є компонентом глобалізації;
- 2) регіоналізація є протилежним до глобалізації процесом;
- 3) регіоналізація та глобалізація є паралельними процесами.

Ми висуваємо припущення, що всі дані підходи зустрічаються на практиці й тому разом характеризують відношення глобалізації та регіоналізації. Якщо застосовувати логіку можна побачити, що при регіоналізації міжнародної торгівлі в регіоні з початково низьким рівнем торгівлі між країнами, ми спостерігатимемо одночасно і глобалізацію. Більше того деякі науковці зазначають одночасне активізації процесів регіоналізації та глобалізації в кінці 20 ст. на початку 21 ст. [50]. З іншого боку можливий варіант коли країни регіону мали тісні зв'язки з країнами інших регіонів, але вирішили їх зменшити й збільшити з країнами свого регіону. В цьому випадку регіоналізація дійсно може бути протилежною глобалізації, нагадуючи деглобалізацію або регіоналізацію. І зрештою в третьому випадку: країни одного регіону можуть одночасно збільшувати торгівлю з країнами як свого регіону, так і з країнами інших регіонів.

Як зазначалося раніше, регіоналізація міжнародної торгівлі є одним з факторів, що впливає на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства. В табл. 1.5 нами було систематизовано ключові зовнішні фактори, що впливають на формування ІІІ.

Регіоналізація міжнародної торгівлі, за нашою думкою, впливає на зміну перших шести факторів, тому її вплив може бути значним на формування ІІІ експортоорієнтованого підприємства. Оскільки дані фактори створюють зовнішнє середовище в якому існує експортоорієнтоване підприємство.

Таблиця 1.5 – Зовнішні фактори впливу на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства

№	Фактор	Опис
1	Політичний та інституційний	Впливає на умови здійснення інвестицій та створення інновацій підприємством (інноваційний та інвестиційний клімат). Прямо впливає на інвестиційний потенціал підприємства через наявність дозволів та відсутність обмежень при здійсненні інвестицій. Виникає через діяльність державних органів країни базування підприємства, державних органів країни перебування підприємства або міжнародних об'єднань, організацій та союзів.
2	Соціальний	Впливає на репутацію, імідж підприємства, що в свою чергу може сприяти його діяльності або перешкоджати. Може впливати на кадрові ресурси підприємства. Виникає через діяльність суспільства.
3	Ділової співпраці	Може здійснює значний вплив на інноваційну та інвестиційну складову в залежності від конкретного підприємства. Може впливати на доступ до технологій або інвестиційних ресурсів. Формується через співпрацю з постачальниками, інвесторами, кредиторами та іншими партнерами.
4	Споживчий	Значною мірою впливає на напрямок здійснення інвестицій та створення інновацій. Оскільки інтереси споживачів є ключовими при реалізації товарів.
5	Конкуренції	Конкуренти підприємства можуть комплексно впливати на формування його інноваційно-інвестиційного потенціалу. Оскільки також здійснюють інноваційну та інвестиційну діяльність. Успіх конкурента автоматично знижує інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства, зокрема через можливість подальшого патентування своїх інновацій та переманювання інвесторів й їх ресурсів до себе.
6	Економічний	Відображає вплив багатьох інших факторів з непрямим впливом на діяльність підприємства, але які в сукупності формують інвестиційний та інноваційний клімат в країні, галузі або регіоні.
7	Природний та географічний	Відображає вплив природних та географічних умов місця розташування підприємства.

Джерело: систематизовано автором на основі [3; 6; 12; 51-53]

Для відображення впливу й зв'язку даних факторів, а відповідно й регіоналізації міжнародної торгівлі, нами на рис. 1.3 було наведено механізм формування ІІП експортоорієнтованого підприємства. Даний механізм відображає наявність впливу зовнішніх факторів через зовнішніх суб'єктів, які взаємодіють з експортоорієнтованим підприємством. Дані фактори в контексті ІІП можуть впливати як на наявність ресурсів у експортоорієнтованого підприємства, так і на його здатність їх використовувати. Відповідно для підприємства важливо мати добре налагоджені внутрішні процеси формування ІІП.

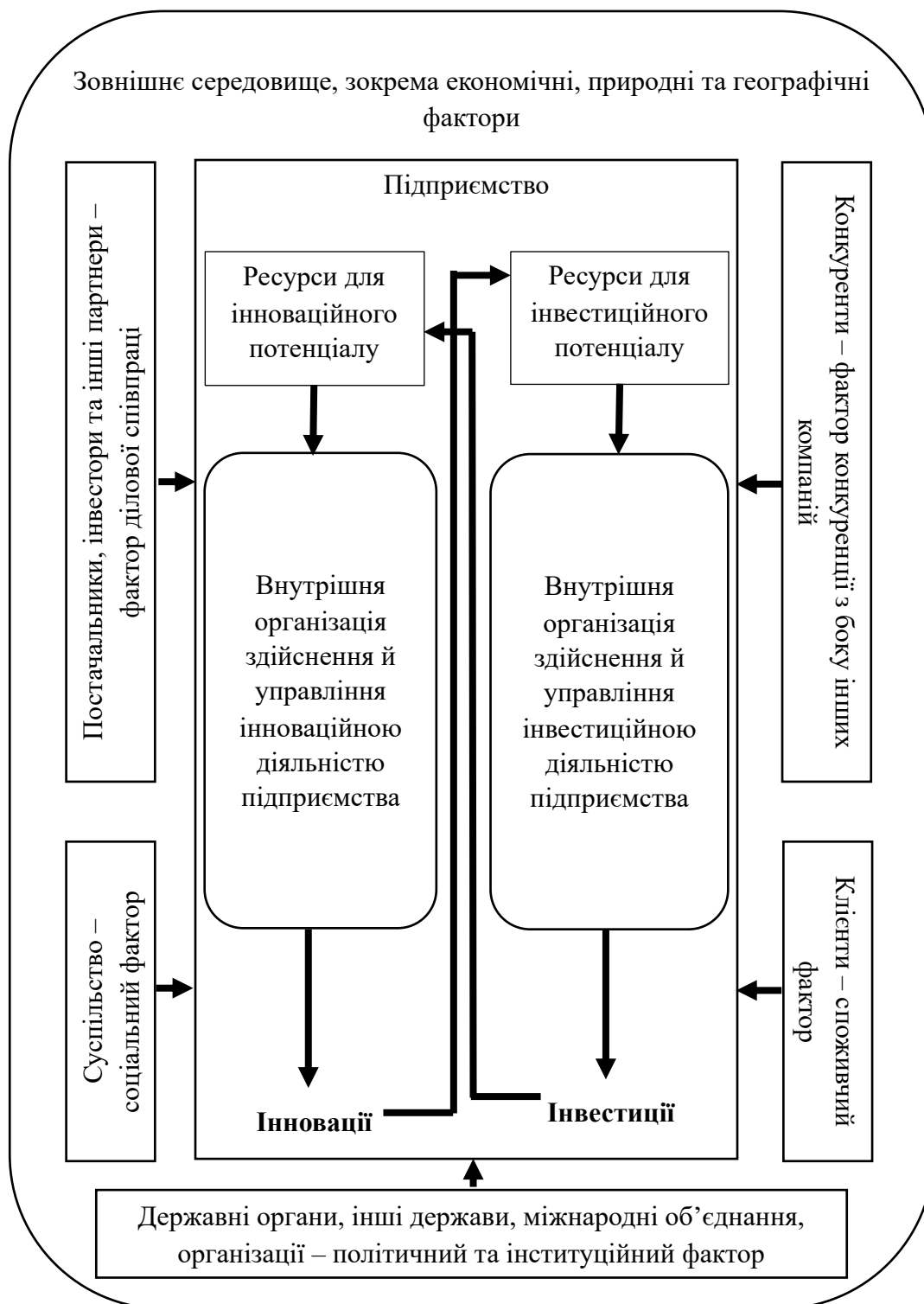


Рисунок 1.3 – Механізм формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1; 12; 16; 18; 42; 43]

Саме від якості інноваційно-інвестиційної діяльності експортоорієнтованого підприємства залежатиме його здатність використати та сформувати нові інвестиційні та інноваційні ресурси. Для чого важливим є формування й орієнтація підприємства на висококваліфіковані кадри, оскільки саме вони відповідають за

інноваційно-інвестиційну діяльність [24]. Також в даному механізмі нами здійснено спробу відобразити взаємозв'язок інноваційного та інвестиційного потенціалів. Оскільки створення нових інновацій може спочатку вимагати залучення, вкладення інвестицій. Тоді як при появі й використанні на підприємстві інновацій його діяльність стає більш конкурентоспроможною, а тому більш привабливою для інвестицій.

Важливим для подальшого аналізу впливу регіоналізації на формування ІПП експортоорієнтованого підприємства є розуміння факторів, що спричиняють регіоналізацію міжнародної торгівлі. В табл. 1.6 нами було систематизовано ключові фактори регіоналізації міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.6 – Фактори регіоналізації міжнародної торгівлі

№	Фактор	Опис
1	Геополітичний	Збільшення геополітичних протиріч між провідними світовими державами впливає на інші країни й змушує їх переорієнтувати торговельні потоки у бік географічно або політично близьких партнерів. Оскільки інакше вони потраплятимуть під тарифні та нетарифні бар'єри.
2	Недостатня ефективність багатосторонніх механізмів регулювання міжнародної торгівлі	Неспроможність таких міжнародних організацій як СОТ впливати на інші країни в випадку порушення ними правил є однією з причин відмовлення все більшої кількості країн діяти згідно них. З іншого боку в країн з'являється необхідність формувати нові правила, оскільки здійснення міжнародної торгівлі без будь-яких правил є неефективно.
3	Економічний	Прагнення країн подолати обмеження малих внутрішніх ринків, отримати доступ до нових ринків збуту.
4	Науково-технічний або цифровізації	Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та цифровізація економіки трансформують дозволяють значно полегшити здійснення міжнародної торгівлі.
5	Інституційний та правовий	Наявність спільних правових систем та здатність регіональних угод забезпечувати надійніші інституційні гарантії порівняно з багатосторонніми механізмами є суттєвим чинником поглиблення регіональної інтеграції.
6	Історично-культурний та географічний	Географічна близькість, спільне історичне минуле, культурна та мовна спорідненість, а також традиційні економічні зв'язки між країнами є важливими передумовами для формування регіональних торговельних блоків і поглиблення економічної інтеграції.
7	Криз	Пандемії, глобальні рецесії та війни спричинили порушення глобальних торговельних потоків, що зумовило різке падіння обсягів міжнародної торгівлі й посилило інтерес до регіоналізації, де можливість створити надійні торговельні потоки більша.

№	Фактор	Опис
8	Конкуренції	Змагання між великими підприємствами на ринках часто за рахунок ефекту масштабу: чим більшу кількість ринків ти спроможний монополізувати, тим конкурентоспроможним ти стаєш.
9	Інфраструктури	Наявність хороших транспортних шляхів уможливорює та здешевлює й робить вигідним ведення міжнародної торгівлі.

Джерело: систематизовано автором на основі [13; 25; 27-29; 48; 49; 54-56]

З часу створення Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ) 1947 р. та перетворення її в 1995 р. на Світову організацію торгівлі (СОТ) їх діяльність по лібералізації торгівлі та контролю дотримання міжнародних правил торгівлі значно погіршилася, на практиці вони майже не мають засобів впливу на порушників міжнародних правил [27]. Через що деякі науковці вказують на появу ефекту доміно в укладені регіональних торговельних угод (РТУ): чим більша кількість країн в регіоні укладає регіональні торговельні угоди, тим більше бажання в інших країн зробити теж саме [27]. Важливо зазначити, що РТУ є лише одним зі способів регіоналізації міжнародної торгівлі [48]. На практиці РТУ є різновидом угод про вільну торгівлю, що спрямовані на створення зон вільної торгівлі на яких скасовуються митні збори та інші обмежувальні торговельні заходи майже для всіх товарів, що походять із цих митних територій [57]. Оскільки відмінною рисою регіоналізації від глобалізації є можливість проводити її як «згори» через державне втручання, так і «знизу» під тиском ринкових сил [49]. Глобалізацію не можливо проводити «згори», адже відсутній єдиний центр влади, а різні міжнародні організації, об'єднання не володіють достатніми повноваженнями.

Прикладом впливу інфраструктурного фактору на регіоналізацію міжнародної торгівлі є Африка, де наявність в більшості країн портів дозволяє їм здійснювати експорт до країн інших регіонів, тоді як відсутність якісних транспортних шляхів між африканськими країнами є причиною низької торгівлі всередині регіону [28]. Лише близько 36% регіональних доріг Африки вимощено через що транспортні витрати в середньому становлять 0,17–0,25 доларів за тонно-кілометр, що майже втричі більше (0,06–0,09 доларів за тонно-кілометр) ніж в інших регіонах [28]. Тому наявність регіональних об'єднань, наприклад

Східноафриканського співтовариства (ЕАС), поки не дає відчутного результату в зростанні внутрішньої торгівлі між країнами Африки. Прикладом геополітичного фактору є утворення ЄС, оскільки через наявність геополітичної загрози з боку СРСР та можливості з боку США, значна кількість європейських країн скористалася допомогою від США та вирішила посилювати торгівельні відносини між політично близькими країнами [50]. Вплив пандемії Covid-19 є яскравим прикладом впливу криз на міжнародну торгівлю, оскільки внаслідок руйнації зовнішньоторговельних потоків між країнами відбулося падіння обсягів експортно-імпортних операцій товарами та послугами у 2020 р. на 8,3% порівняно з 2019 р. [55]. В той же час пандемія пришвидшила цифровізацію міжнародної торгівлі, що забезпечує доступ до глобальних споживачів та інвесторів і знижує бар'єри виходу на зовнішні ринки [13].

Ймовірне існування впливу описаних вище факторів дозволяє стверджувати про подальшу регіоналізацію міжнародної торгівлі, що створює необхідність визначення впливу даного процесу. Логічним є те, що процес регіоналізації часто може супроводжуватися реструктуризацією зовнішнього конкурентного середовища та поступовою зміною конкурентних переваг представників країн [56]. Наявні дослідження також свідчать про потужний позитивний вплив на транскордонний бізнес від укладення РТУ, оскільки збільшення експорту сприяє економічному зростанню підприємств, а укладення РТУ сприяє цьому через скасування тарифів та створення надійних правових інституцій [26]. За деякими оцінками, зробленими на основі аналізу торгівельних потоків та укладення РТУ починаючи з кінця 60-х рр. 20 ст. й закінчуючи 2020 р., РТУ збільшують двосторонню торгівлю на 10% [27].

В певній мірі перевагами регіоналізації є достатньо велика гнучкість в її реалізації. Наприклад, укладення РТУ дозволяє країнам виключати вразливі сектори із угоди, також існує більше можливостей здійснювати нові заходи у сфері торгівлі, через відсутність значної кількості бюрократичних процедур [29]. Ще однією особливістю регіоналізації міжнародної торгівлі це здійснення її шляхом *friend-shoring* та *near-shoring*. За дослідженнями COT *friend-shoring* та *near-shoring*

мають багато спільного, оскільки обидва процеси пов'язані з переміщенням виробництва, торгівлі або іншої економічної діяльності до інших країн. Різниця між ними полягає в тому, що *friend-shoring* передбачає посилення економічного співробітництва між політично близькими країнами, а *near-shoring* – між країнами, які близькі географічно [25]. Також сам процес укладення РТУ або інших угод в контексті регіоналізації є зазвичай значно простішим, оскільки між країнами відсутні значні культурні відмінності [26]. Згідно досліджень науковців регіональні торговельні угоди є в певній мірі «золотою серединою» між двосторонніми та багатосторонніми угодами. РТУ хоч і дещо складніше укласти ніж двосторонні, але вони надають більшу вигоду, через створення більшого спільного ринку, тоді як з багатосторонніми угодами ситуація дзеркальна [26]. Важливо зазначити, що багатосторонні угоди часто можуть виходити за рамки регіоналізації, оскільки можуть укладатися між країнами різних континентів, прикладом чого є Транстихоокеанське партнерство (ТРП) [26]. Ще однією перевагою РТУ є зниження так званої проблеми «безбілетника», яка проявляється в багатосторонніх об'єднаннях, коли якась з країн дозволяє собі прикладати менше зусиль при виконанні спільних домовленостей одночасно користуючись напрацюваннями інших країн [56].

Базуючись на проаналізованій нами наукових працях можна зазначити, що вплив регіоналізації міжнародної торгівлі здебільшого є позитивним. Варто пам'ятати, що у випадку здійснення регіоналізації як протилежного глобалізації процесу – країни регіону можуть втрачати ринки збуту та інші економічні зв'язки з країнами інших регіонів, а тому стикатися з негативними наслідками. Основними видами впливу регіоналізації міжнародної торгівлі для експортоорієнтованих підприємств можна визначити наступні: збільшення ринків збуту й зменшення тарифних та нетарифних бар'єрів; залучення прямих іноземних інвестицій, зокрема через забезпечення надійніших інституційних гарантій; Покращення інфраструктури й здешевлення ланцюгів постачання. Зважаючи на даний вплив важливим є дослідження методів формування ІІІ експортоорієнтованого

підприємства, які б дозволяли враховувати вплив регіоналізації міжнародної торгівлі.

1.3. Методичні підходи до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств

Оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств є важливим науково-практичним завданням, вирішення якого набуває особливої актуальності в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі. Але як і будь-який методичний підхід до оцінювання, він повинен задовольняти певні вимоги, головними серед яких є: проведення оцінювання з урахуванням якомога більшої кількості факторів, що здійснюють вплив на кінцеві результати; забезпечення кількісного оцінювання з однозначним результатом; попереднє формування потужної інформаційної бази; уникнення суб'єктивних думок на користь формалізованих оцінок [3]. Згідно проаналізованої нами літератури алгоритм застосування методу оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу є схожим для більшості підходів й має наступні три основні етапи [6; 30; 31; 58]:

- вибір системи показників та її аналіз;
- визначення характеру залежності та побудова моделі;
- аналіз якості даної моделі та здійснення на її основі прогнозу.

Система показників для комплексного оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства також повинна відповідати певним вимогам, зокрема: включати показники, що характеризують усі складові потенціалу; забезпечуює можливість порівняння показників на різних підприємствах; надавати можливість створення якісної моделі на основі якої будуть здійснюватися прогнози та надаватися рекомендації; бути відносно доступною та дешевою під час збирання даних [3]. Метою ж здійснення такої оцінки є отримання достатньо повної й об'єктивної інформації про формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства [6].

В ході дослідження було проаналізовано та систематизовано перелік показників, що часто використовуються науковцями для оцінки ІПП, див. табл. 1.7. Також було зазначено кількісним чи якісним є показник, а також чи може впливати на нього підприємство. Якщо підприємство може впливати – показник є внутрішнім, якщо ні – зовнішнім.

Таблиця 1.7 – Показники для оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу

Характеризують інвестиційний потенціал			
№	Показник	Вид	Опис
1	Обсяг капітальних інвестицій	Кількісний, внутрішній	Обсяг капітальних інвестицій на підприємстві за рік.
2	Динаміка інвестицій (мінімум за 3 роки)	Кількісний, внутрішній	Можна розрахувати темп росту або падіння обсягу інвестицій.
3	Рівень диверсифікації джерел фінансування	Якісний, внутрішній	Зазначається за рахунок яких джерел підприємство фінансує свою діяльність.
4	Рівень фінансової автономії	Кількісний, внутрішній	Відношення власних коштів до залучених.
5	Обсяг залучених іноземних інвестицій	Кількісний, внутрішній	Можливий розрахунок абсолютного значення й відношення частки іноземних інвестицій.
6	Обсяги залучених кредитних ресурсів	Кількісний, внутрішній	Визначення абсолютного чи відносного значення кредитних коштів.
7	Можливість залучення кредитів	Якісний, зовнішній	Оцінка якості банківської сфери в регіоні, країні.
8	Можливість залучення іноземних інвестицій	Якісний, зовнішній	Оцінка інвестиційного клімату в регіоні, державі.
9	Коефіцієнт рентабельності активів	Кількісний, внутрішній	Відношення чистого прибутку до середнього значення обсягу активів підприємства (сума активів на початок та кінець року розділена навпіл).
10	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Кількісний, внутрішній	Відношення чистого доходу від реалізації продукції до середнього значення обсягу капіталу підприємства (сума власного капіталу на початок та кінець року розділений навпіл).
11	Коефіцієнт покриття	Кількісний, внутрішній	Відношення оборотних засобів до поточних зобов'язань.
12	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кількісний, внутрішній	Відношення грошових коштів до поточних зобов'язань.
13	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Кількісний, внутрішній	Відношення різниці обсягу оборотних засобів та поточних зобов'язань до поточних зобов'язань.
14	Період погашення кредиторської заборгованості	Кількісний, внутрішній	$365 / (\text{Чистий дохід від реалізації} / (\text{Сума кредиторської заборгованості на початок та кінець року розділена навпіл}))$

Характеризують інноваційний потенціал			
№	Показник	Вид	Опис
1	Готовність споживачів до інновацій	Кількісний, зовнішній	Потенційний обсяг збуту нової продукції.
2	Використання зелених технологій	Якісний, внутрішній	Наявність на підприємстві зелених технологій.
3	Витрати на науково-дослідну діяльність підприємства	Кількісний, внутрішній	Обсяг витрат за рік на науково-дослідну діяльність підприємства.
4	Наявність відділів, що здійснюють науково-дослідну діяльність	Якісний, внутрішній	Чи існують на підприємстві підрозділи, відділи для здійснення розробки інноваційних рішень.
5	Кількість кадрів задіяних в інноваційній діяльності	Кількісний, внутрішній	Можливо як зазначення абсолютної кількості працівників, так і їх частки.
6	Рівень цифровізації, автоматизації виробничих процесів	Якісний, внутрішній	Експертна оцінка якості автоматизації та цифровізації виробничих процесів.
7	Наявність співпраці з науково-дослідними організаціями, іншими технологічними підприємствами	Якісний, внутрішній	Наявність договорів та інших форм співпраці.
8	Кількість реалізованих інноваційних рішень, проєктів	Кількісний, внутрішній	Підрахунок кількості реалізованих інноваційних проєктів.
9	Час окупності реалізованих проєктів	Кількісний, внутрішній	Визначається середнє значення періоду окупності реалізованих інноваційних проєктів.
10	Рентабельність інноваційних проєктів	Кількісний, внутрішній	Відношення прибутку (чистого економічного ефекту) отриманого від впровадження інновацій до витрат на його впровадження.
11	Розвиток відповідної інфраструктури в країні, регіоні	Якісний, зовнішній	Дослідження наявності науково-дослідних хабів, інститутів, університетів та інших організацій з науковою діяльністю.
12	Якість законодавства	Якісний, зовнішній	Наявність законодавства, що регулює інноваційну та науково-дослідну діяльність. Забезпечує захист прав на використання інновацій.
13	Рівень модернізації основних засобів	Кількісний, внутрішній	Темпи оновлення основних засобів. Частка зносу до загальної вартості основних засобів.
14	Кількість дійсно нових інноваційних рішень	Кількісний, внутрішній	Визначення наскільки інноваційні рішення, що впроваджуються на підприємстві нові на ринку. Чи впроваджувалися схожі рішення на інших підприємствах.

Джерело: систематизовано на основі [4; 30; 31; 59-62]

Більшість з даних показників є внутрішніми, а отже підприємство може в значній мірі впливати на формування свого інноваційно-інвестиційного потенціалу. Також важливим для можливості здійснити прогноз є те, що значна частина показників є кількісними. Деякі науковці використовують ще інвестоспроможність як інвестиційну складову інноваційно-інвестиційного потенціалу, яка характеризує здатність підприємства до здійснення реальних інвестицій; активного маневрування інвестиційними ресурсами; забезпечення швидкої реакції на нові інвестиційні можливості; забезпечення економічної безпеки та ефективності інвестицій [23]. Але на практиці він зазвичай визначається через показники ліквідності, фінансової автономії та покриття. Ще одним цікавим показником для попередньої оцінки накопиченого інвестиційного потенціалу виступає середня рентабельність інвестицій в країні або в галузі, але його використання більше доцільне при порівнянні ІІП певного регіону в цілому, а не окремих підприємств [23].

Зважаючи на зростання тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі вважаємо необхідним доповнити перелік показників, наведених в табл. 1.7, ще одним, а саме – показник регіоналізації міжнародної торгівлі. Це може бути як якісний показник визначений на основі експертних думок, так і кількісний (співвідношення частки експорту підприємств країни до країн регіону та загального експорту, кількість регіональних торговельних угод). В нашому дослідженні ми будемо використовувати кількісний показник регіоналізації міжнародної торгівлі. Хоча для підприємств аграрного сектору в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі значення якісної оцінки відповідності стандартам якості та безпеки, які діють в рамках регіональних торговельних угод є важливою – її можна сформулювати на основі залучення великої кількості експертів. Також важливо використовувати саме кількісні показники, оскільки емпіричні дослідження свідчать, що наслідки угод про вільну торгівлю починають проявлятися приблизно за три роки після їх впровадження, а найбільший позитивний ефект спостерігається впродовж шести років після їх прийняття [27]. Тому оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу в умовах регіоналізації

повинно мати прогностичний характер, враховуючи очікувані зміни торговельного середовища.

Загалом в економічній науці існує достатньо велика кількість підходів для проведення оцінки, але всі методи так чи інакше схиляються або в сторону аналізу кількісних показників, або в сторону якісних. Перевагою й метою кількісних методів є отримання в результаті чисельних показників зручних для порівняння та здійснення прогнозу. До методів такого виду можна віднести статистичні, аналітичні, графічні методи [6]. Аналітичні методи базуються на математичних поняттях та відрізняються об'єктивністю отриманих результатів. Статистичні методи ґрунтуються на понятійному апараті науки статистики: за деякою частиною генеральної сукупності виносяться судження про її властивості загалом. Графічні методи включають всі види графічного відображення інформації. Тоді як до якісних методів зазвичай відносять «мозковий штурм», де під час відносно короткого проміжку часу здійснюється аналіз наявних даних та висунення можливих рішень, а також сценарний метод і методи структуризації [6]. Сценарний метод дозволяє створювати перелік можливих варіантів розвитку подій, а метод структуризації полягають в дослідженні структури об'єкта, взаємозв'язків його внутрішніх елементів й на даній основі надання рекомендацій. Для цілей нашого дослідження, зокрема створення прогнозу й надання рекомендацій для покращення рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства, ми використовували як кількісні, так і якісні методи.

Прикладом кількісного підходу, що зустрічається в літературі для оцінки ІП є розрахунок показника як суми кадрового, виробничого та інвестиційного потенціалів, див. формула 1.1. Кожен з даних потенціалів розраховується на основі відповідних показників діяльності підприємства [6]:

$$ІП = КП + ВП + ІнП, \quad (1.1)$$

де *КП* – кадровий потенціал,

ВП – виробничий потенціал,

I_{nI} – інвестиційний потенціал.

Недоліком в даному підході є відокремлення розрахунку інвестиційного потенціалу від кадрового, оскільки інвестиційний потенціал підприємства має враховувати й якість кадрів, що здійснюють його інвестиційну діяльність. В іншому підході для визначення комплексного критерію інноваційно-інвестиційного потенціалу пропонується побудова багатофакторної регресійної моделі, яка дозволяє оцінити значущість впливу факторів та визначити вагу кожного з них, див. формула 1.2 [30]:

$$CI = \sum_{i=1}^N r_i n_i \rightarrow \max, \quad (1.2)$$

де r_i – рівень значущості i -го показника,

n_i – значення i -го показника,

N – кількість показників.

Безумовною перевагою даного методу є можливість здійснити достатньо якісний прогноз, але його використання є доцільним за умови наявності історичних даних щодо розміру інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. А оскільки більшість підприємств не здійснює публікацію й розрахунок таких даних – його використання не є доцільним.

Також існує підхід до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства, що базується на основі експертних оцінок, див. формула 1.3 [31]:

$$I_{IA} = \sum_{n=1}^n \frac{\sum_{i=1}^n P_i / 10}{k}, \quad (1.3)$$

де P_i – ваговий коефіцієнт n -го показника,

k – кількість експертів,

i – номер експертної оцінки n -го показника.

Ключовою проблемою даного показника є необхідність залучення великої кількості експертів з різних напрямків, що з одного боку полегшує збір даних, але з іншого боку значно здорожує використання такого підходу. Комплексна система індикаторів для оцінки ІІП може включати такі складові, див. формула 1.4 [58]:

$$I_{\text{ін.п}} = \frac{I_{\text{кп}} + I_{\text{мтп}} + I_{\text{феп}} + I_{\text{нп}} + I_{\text{мп}} + I_{\text{іп}} + I_{\text{оуп}} + I_{\text{рп}} + I_{\text{імп}}}{n}, \quad (1.4)$$

де $I_{\text{кп}}$ – індикатор кадрового потенціалу,

$I_{\text{мтп}}$ – індикатор матеріально-технічного потенціалу,

$I_{\text{феп}}$ – індикатор фінансово-економічного потенціалу,

$I_{\text{нп}}$ – індикатор наукового потенціалу,

$I_{\text{мп}}$ – індикатор маркетингового потенціалу,

$I_{\text{іп}}$ – індикатор інфраструктурного потенціалу,

$I_{\text{оуп}}$ – індикатор організаційно-управлінського потенціалу,

$I_{\text{рп}}$ – індикатор ринкового потенціалу,

$I_{\text{імп}}$ – індикатор інформаційного потенціалу,

n – кількість інтегральних індикаторів.

В даному підході кожен індикатор знаходиться за наступною формулою 1.5 [58]:

$$I = \sqrt[n]{I_1 * I_2 * \dots * I_n}, \quad (1.5)$$

де $I_{1...n}$ – значення показників групи,

n – кількість показників у групі.

Ключовою проблемою даного підходу є складність збору необхідної кількості статистичних даних. Цікавим є наступний підхід, див. формула 1.6 [58]:

$$P_{\text{ІІП}} = U_{\text{СЕ}} * K_{10} + G_{\text{Р}} * K_{11} + C_{\text{І}} * K_{12}, \quad (1.6)$$

де U_{CE} – показник частоти та ефективності реалізації підприємством інновацій,

K_{10-12} – коефіцієнти вагомості,

G_p – показник готовності працівників до змін,

C_I – показник кількості реалізованих інноваційних проєктів на підприємстві.

Але збір даних для його розрахунку є доволі проблематичним, через наявність показника готовності працівників до змін, який є доволі складним для розрахунку й зазвичай базується на достатньо суб'єктивних даних. Коефіцієнт економічної віддачі фінансування інноваційної діяльності також інколи використовується для оцінки ІІП визначається як відношення обсягів реалізованої підприємством інноваційної продукції до витрат на фінансування інноваційної діяльності, див. формула 1.7 [58]:

$$K_{\text{ек.від.}} = \frac{Q_{\text{реал.іннов.пр.}}}{Q_{\text{фін.іннов.д-сті}}}, \quad (1.7)$$

де $Q_{\text{реал.іннов.пр.}}$ – обсяги реалізованої інноваційної продукції,

$Q_{\text{фін.іннов.д-сті}}$ – обсяги фінансування інноваційної діяльності.

Недоліком даного підходу є врахування більше залежності інноваційного потенціалу від інвестиційного, а також те, що отримання даних для його розрахунку є доволі складною. Оскільки більшість підприємств не вираховують та не публікують такі дані. Останнім з проаналізованих нами підходів є метод, що використовує функціональний підхід, де інноваційний потенціал підприємства визначається за наступною формулою 1.8 [58]:

$$Q = f(A, T, M, O, I_{ns}, I_{nf}), \quad (1.8)$$

де A – людський потенціал,

T – технічний потенціал,

M – матеріальний потенціал,

O – організаційний потенціал,

I_{ns} – інституційний потенціал,

I_{nf} – інформаційний потенціал.

Очевидним недоліком даного підходу це відсутність оцінки інвестиційного потенціалу. З наведених вище підходів жоден не використовує показник, який б дозволяв оцінити вплив регіоналізації міжнародної торгівлі. Також через складність збору вихідних даних вони є складними у використанні. В умовах регіоналізації міжнародної торгівлі оцінювання формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств набуває специфічних особливостей. Таким чином, є необхідність удосконалення підходу до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств. Ключовими вимогами також має бути використання кількісних показників, а також охоплювати як внутрішні показники діяльності підприємства, так і зовнішні. Також важливим є використання відкритих та даних, що б дозволило порівнювати ІІП різних підприємств. В результаті даний підхід має дозволити отримати достатньо об'єктивну оцінку здатності експортоорієнтованих підприємств формувати інноваційно-інвестиційний потенціал в умовах подальшої регіоналізації міжнародної торгівлі та дозволити розробити обґрунтовані рекомендації.

Висновки до розділу 1

Дослідження теоретичних засад формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств показало, що дане поняття не має єдиного усталеного трактування в науковій літературі. Проведений аналіз підходів вітчизняних та зарубіжних науковців засвідчив, що під інноваційно-інвестиційним потенціалом (ІІП) розуміється система ресурсів, факторів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, акумуляції й освоєння інвестиційних ресурсів з метою забезпечення конкурентоспроможності та сталого економічного розвитку. Для цілей даного дослідження ІІП експортоорієнтованого підприємства визначено як здатність підприємства використовувати інвестиційні й

інноваційні ресурси в їх взаємозв'язку для формування нових ресурсів і отримання стійких конкурентних переваг.

Структура інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства включає дві взаємопов'язані підсистеми – інноваційний та інвестиційний потенціали, поєднання яких породжує синергетичний ефект: успішне впровадження інновацій підвищує привабливість підприємства для інвесторів, а залучені інвестиційні ресурси, своєю чергою, є передумовою для розробки і впровадження нових інноваційних рішень. До ключових складових ІІП відносяться фінансові, кадрові, виробничі, інформаційні та інші ресурси підприємства разом із його здатністю ефективно їх використовувати для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Регіоналізація міжнародної торгівлі є одним із суттєвих зовнішніх факторів, що впливає на формування ІІП експортоорієнтованих підприємств. Проведений аналіз довів, що даний процес може здійснюватись як «згори» – через укладення регіональних торговельних угод (РТУ), так і «знизу» – під впливом ринкових сил. Його ключовими наслідками для підприємств є розширення ринків збуту, зниження тарифних і нетарифних бар'єрів, покращення доступу до іноземних інвестицій та залучення технологічного досвіду, що в сукупності формує сприятливіші умови для нарощування інноваційного та інвестиційного потенціалів. При цьому надмірна залежність від одного регіону може становити стратегічний ризик.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання ІІП підприємств виявив відсутність єдиної методики, придатної для врахування специфіки експортоорієнтованих підприємств агросектору в умовах регіоналізації. Більшість підходів зводиться до визначення інтегрального показника на основі кількісних і якісних індикаторів із застосуванням методів зваженого або середнього геометричного. Водночас жоден із проаналізованих підходів не включає показника регіоналізації міжнародної торгівлі як самостійного чинника, що обґрунтовує доцільність удосконалення існуючих методик з урахуванням даного фактора.

2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Оцінка тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі

Регіоналізації міжнародної торгівлі може спричинюватися різними факторами, а її вплив можна спостерігати в різних напрямках, що зазначалося нами раніше. Міжнародна торгівля сьогодні продовжують зазнавати суттєвих змін, зумовлених все більш стрімкою тенденцією регіоналізації, підтвердженням чого є поширенням регіональних торговельних угод. За дослідженнями деяких науковців, прискорення даної тенденції відбулося після фінансової кризи 2008–2009 рр. та пандемії COVID-19 [29]. Дослідження цієї тенденції є особливо актуальним для України, оскільки українські експортоорієнтовані підприємства її агросектору формують значну частку експорту та відповідних валютних надходжень й у випадку значного зниження конкурентоспроможності – значно вплинуть на загальну економічну ситуацію в країні.

Дослідження проведені СОТ виявило ознаки регіоналізації міжнародної торгівлі через геополітичний вплив конфлікту між умовно «Схід-орієнтованими» блоком на чолі з Китаєм та «Захід-орієнтованими» блоком на чолі з США, так торгівля між країнами блоків зростала на 4% повільніше, ніж їх внутрішньоблокова торгівля [25]. Інші науковці до даних двох блоків додають ще третій на чолі з ЄС [63]. Більше того, згідно дослідження, регіоналізація більше помітна у торгівлі стандартизованими товарами, ніж в торгівлі складними або високотехнологічними продуктами [25]. Дана особливість насправді є достатньо логічною, оскільки при бажанні деякої країни знайти альтернативного постачальника певного товару в своєму регіоні – вона зробить це швидше, якщо виробництво даного товару не є складним і достатньо схоже в різних країнах. У випадку ж високотехнологічних та складних товарів, їх виробництво часто географічно знаходиться в обмеженій кількості країн. Для експортоорієнтованих підприємств агросектору це підвищує

важливість врахування тенденцій регіоналізації, інакше вони можуть достатньо в короткий період часу втратити значну частку збуту.

Формування багатополарності в світовій торгівлі змінює конкурентне середовище на світових ринках і змінює напрямки для розвитку експорту [64]. Для експортоорієнтованих підприємств це може бути як можливістю, так і загрозою. Ключовим буде здатність і швидкість реакції підприємств на появу тієї чи іншої можливості. З іншого боку, важливо пам'ятати й про формування принципово нових інституційних рамок для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності [65]. Дані рамки зазвичай є частиною РТУ й впливають не лише на торгівельні потоки, але й на потоки інвестицій між країнами регіону, що також впливає на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств. Взаємозв'язок між регіоналізацією та зміною потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є статистично значущим [25]. Оскільки ПІІ є ключовим компонентом інвестиційного потенціалу підприємств, то поглиблення регіоналізації безпосередньо підвищує інноваційно-інвестиційні потенціал підприємств. Більш глибоке включення українських підприємств агросектору в міжнародні ланцюги вартості може значно підвищити конкурентоспроможність підприємств, адже сьогодні здебільшого експортоорієнтовані підприємства агросектору України беруть участь на початку міжнародного ланцюга доданої вартості, тобто здебільшого є лише постачальниками сировини [66]. З цієї точки зору регіоналізація може допомогти українським підприємствам більш глибоко проникнути в регіональні ланцюги та отримати доступ до нових технологій, інвестиційних ресурсів, які б стимулюють підвищення їх інноваційний розвитку. Згідно досліджень інноваційний розвиток в поєднанні з регіоналізацією сьогодні надає можливість значно підвищити конкурентоспроможність підприємства через вихід до нових, географічно та інституційно близьких ринків [67].

Як свідчить дослідження Trade and Development Report проведене ЮНКТАД у 2025 р., Східна Азія формує близько 60% експорту Глобального Півдня [68]. Нами було обрано перші 55 країн за обсягом ВВП станом на 2025 р. для аналізу тенденцій регіоналізації. Сумарний обсяг їх ВВП склав близько 95% від світового,

див. табл. А.1 додатку А, що дозволяє говорити про охоплення всіх ключових країн світу. Якщо розподілити дані країни по регіонам, то найбільшим за ВВП сьогодні є Азія, див. табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Сумарна частка ВВП країн регіону у світовому на 2025 р.

Регіон	Частка ВВП від світового, %
Азія	35,00
Америка	33,00
Європа	24,40
Океанія	1,80
Африка	0,80

Джерело: створено автором на основі [69]

Деталізовані дані ВВП країн за регіоном на 2025 р. наведено в додатку А, табл. А.1. Загалом можна побачити, що перші три регіони дійсно формують практично весь світовий ВВП. В табл. 2.2 нами також було наведено кількість країн, які увійшли до кожного регіону.

Таблиця 2.2 – Розподіл країн з найбільшим ВВП за регіоном на 2025 р.

Регіон	Кількість країн
Азія	20
Америка	8
Європа	22
Океанія	2
Африка	3

Джерело: створено автором на основі [69]

Деталізований розподіл країн з найбільшим ВВП за регіоном на 2025 р. наведено в додатку Б, табл. Б.1. Серед трьох перших регіонів найменша кількість країн в Америці, що говорить про достатньо не рівномірний розподіл ВВП в даному регіоні. Тоді як в Азії та особливо Європі ситуація значно краща. Концентрація виробничих потужностей в обмеженій кількості країн регіону може зумовлювати труднощі під час регіоналізації, оскільки у країн з більш розвиненою промисловістю є можливість монополізувати ринки інших країн регіону й завадити їхньому розвитку.

Згідно досліджень станом на листопад 2022 року у світі функціонувало 355 активних РТУ, порівняно з 1990 рр. їх кількість зростає майже в 10 разів. З-поміж усіх діючих РТУ 47% стосуються виключно торгівлі товарами, 0,6% – послугами, а 52,4% охоплюють обидві сфери одночасно. За своїм змістом РТУ розподіляються наступним чином: 56% (326 угод) є угодами про вільну торгівлю, 34% (195) – угодами про економічну інтеграцію, 5% (29) – угодами з частковим охопленням відносин, ще 5% (31) – митними союзами [29].

Європа є регіоном, де країни мають найбільшу кількість підписаних РТУ. Це пояснюється існуванням ЄС, оскільки всі члени союзу мають однакову кількість РТУ близько 48 угод, через спільну торговельну політику. Водночас країни поза ЄС мають значно меншу кількість РТУ. В контексті України Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачала створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) й планувалася як стратегічним інструмент інтеграції в європейський регіональний блок. Але реальна практика реалізації цієї угоди упродовж 2015–2020 рр. виявила дуже незначний вплив євроінтеграційних заходів на пришвидшення технологічного прогресу в українській економіці. ЗВТ з ЄС не стала системним чинником покращення структури вітчизняного експорту – збільшення частки продукції з високою доданою вартістю і зростання технологічного рівня [70]. Сьогодні Україна має 19 підписаних РТУ, аналіз структури цих угод дозволяє констатувати, що 50% товарного експорту у 2016–2021 рр. здійснювалось у рамках преференційних режимів, передбачених угодами про вільну торгівлю [29]. Це свідчить про стійку тенденцію до глибшої регіональної прив'язки агроекспортного потенціалу.

В табл. 2.3 нами було відображено географічну асиметрію участі країн у РТУ, виявлено суттєвий розрив між країнами Європи (в середньому 34 угоди на країну) та Африки (4) й Океанії (4). Подібна асиметрія впливає на конкурентні позиції: країни з широким портфелем РТУ отримують кращий доступ до ринків збуту та виробничих ресурсів, а відповідно й посилюючи свій інноваційно-інвестиційний потенціал.

Таблиця 2.3 – Середня кількість РТУ, що припадає на одну країну регіону

Регіон	Середня кількість РТУ на одну країну
Азія	10
Америка	7

Продовження табл. 2.3

Регіон	Середня кількість РТУ на одну країну
Африка	4
Європа	34
Океанія	4

Джерело: складено автором на основі [71]

Точні значення кількості РТУ за країною наведено в додатку В, табл. В.1. Геоелектронічне позиціонування є ключовим трендом сучасного світового розвитку й зобов'язує Україну в умовах війни та повоєнного відновлення реалізовувати скоординовану політику, спрямовану на зміцнення авторитету у фінансовій, політичній та економічній сферах. За умови асиметричної регіоналізації Україна повинна формувати власні інтеграційні процеси у регіональних об'єднаннях [72]. Інтеграційні процеси та участь у міжнародних об'єднаннях є потужним чинником розвитку інноваційної діяльності та конкурентоспроможності, а переваги та ризики регіональної інтеграції для малих відкритих економік визначаються насамперед здатністю підприємств адаптувати свій інноваційно-інвестиційний потенціал до нових вимог регіональних ринків [70].

Окрім дослідження динаміки РТУ, нами було проаналізовано динаміку частки експорту зазначених нами раніше найбільших станом на 2025 р. країн за розміром ВВП в країні їх регіону до загального обсягу їх експорту. Так, на рис. 2.1 відображена динаміка частки експорту в країні регіону в загальному експорті країн Азії.

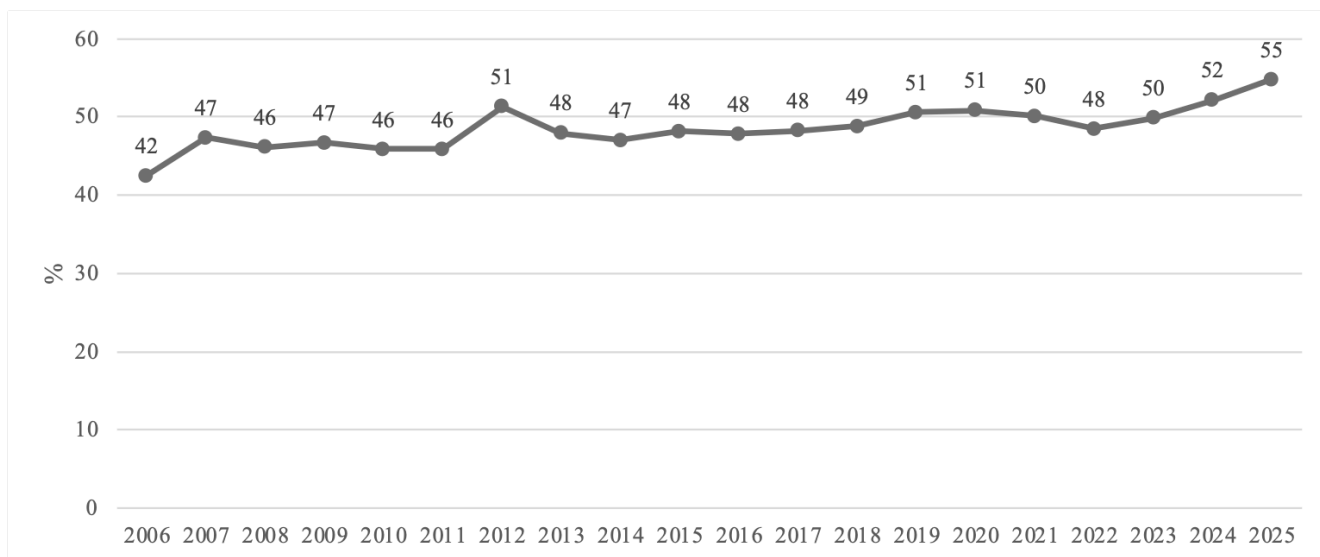


Рисунок 2.1 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Азії

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Точні значення динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Азії наведено в додатку Д, табл. Д.5. За період в двадцять років можна помітити значне зростання внутрішньої торгівлі регіону. На рис. 2.2 відображена динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Америки.

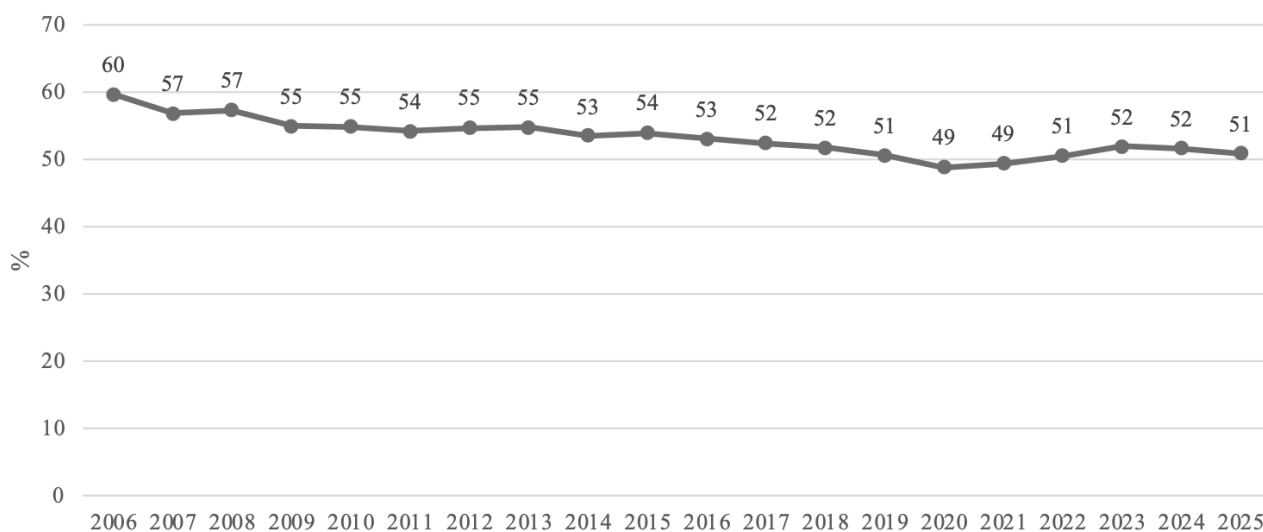


Рисунок 2.2 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Америки

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Точні значення динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Америки наведено в додатку Д, табл. Д.4. Як бачимо в даному регіоні ситуація протилежна. На рис. 2.3 відображена динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Європи.

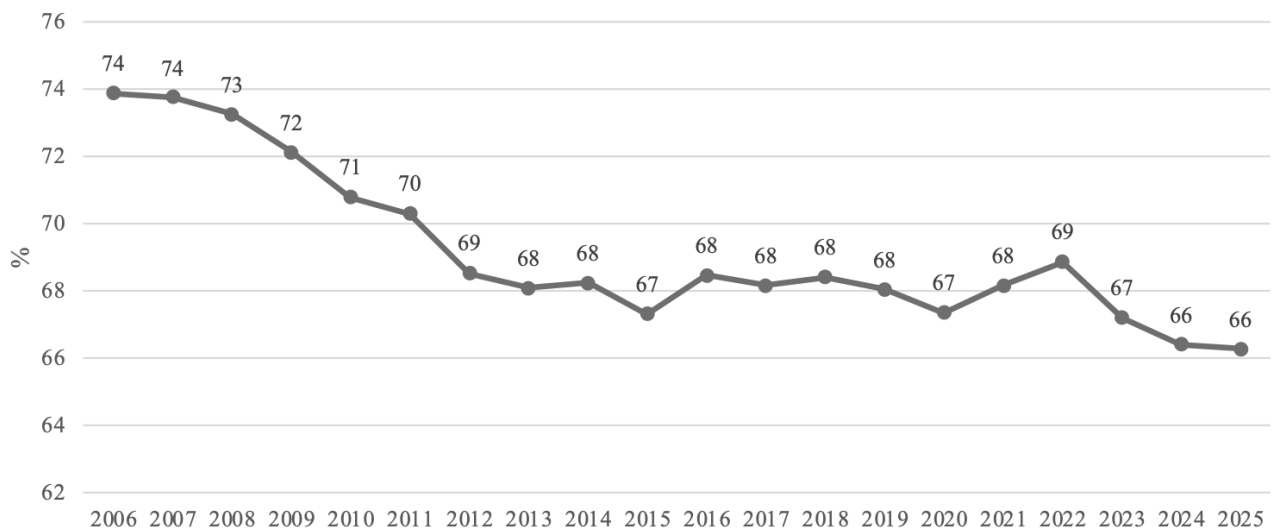


Рисунок 2.3 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Європи

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Точні значення динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Європи наведено в додатку Д, табл. Д.3. Ситуація з внутрішньою торгівлею між європейськими країнами також демонструє зниження, що може свідчити про здійснення паралельно процесам регіоналізації глобалізації. На рис. 2.4 відображена динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Океанії. Особливістю даного регіону є наявність морських кордонів між країнами й їх віддаленість, що не дозволяє країнам використовувати фактор близького розташування. Також формування регіону в більшій мірі з малих острівних держав стає проблемою для можливості забезпечити достатнє виробництво всередині регіону.

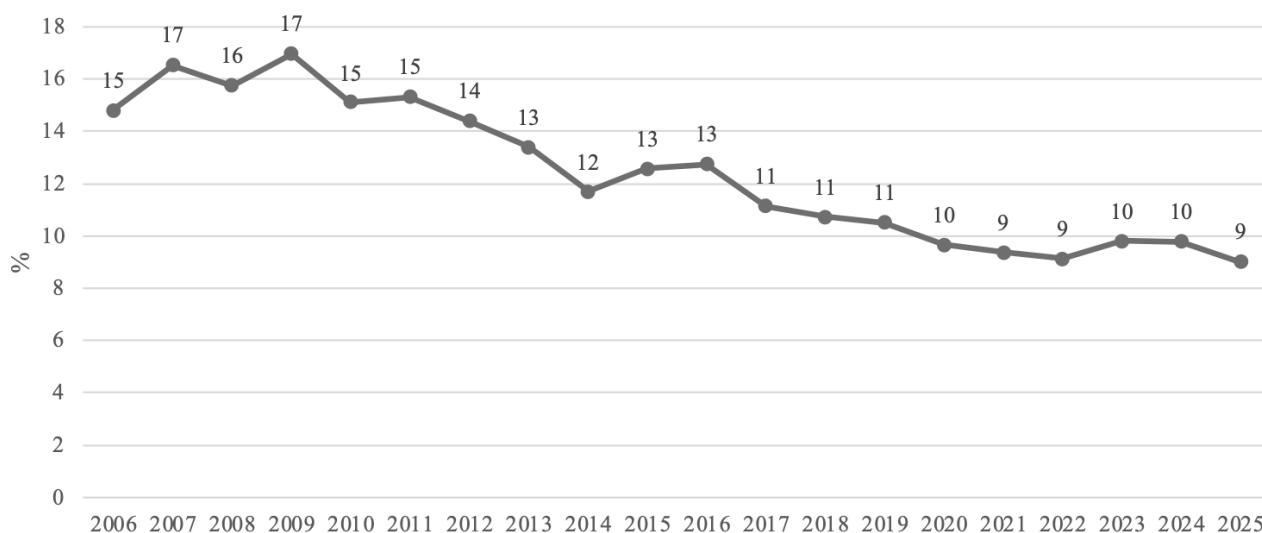


Рисунок 2.4 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Океанії

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Точні значення динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Океанії наведено в додатку Д, табл. Д.2. Позитивну тенденцію до регіоналізації, окрім Азії згідно динаміки частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн можна спостерігати й в Африці. На рис. 2.5 відображена динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Африки.

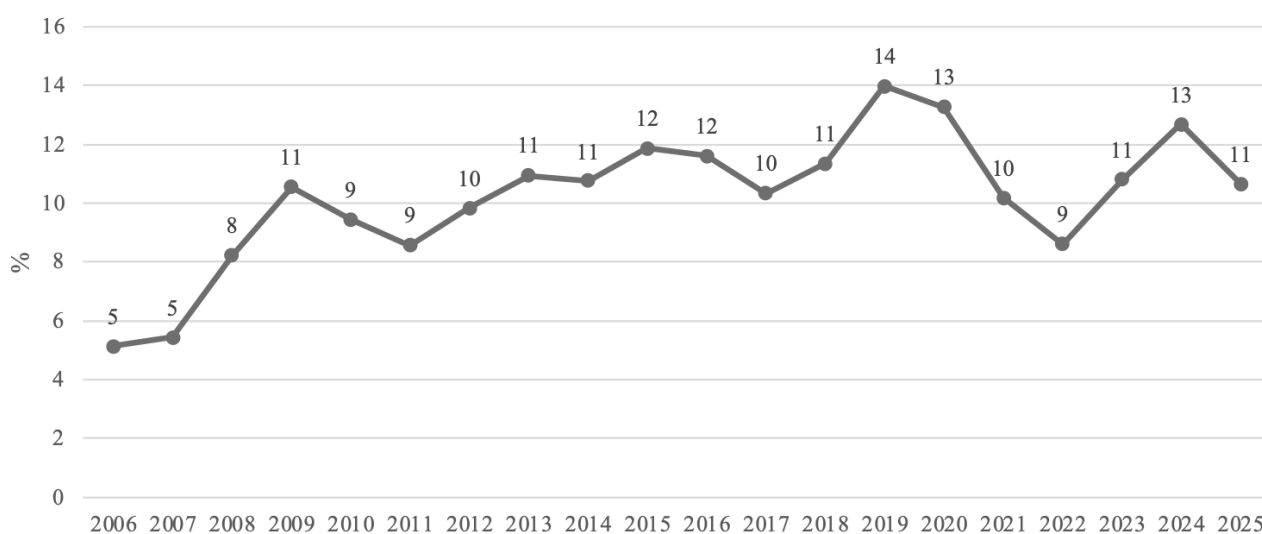


Рисунок 2.5 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Африки

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Точні значення динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті країн Океанії наведено в додатку Д, табл. Д.1. Поясненням росту торгівлі між африканськими країнами може бути і як результат існування та діяльності регіональних об'єднань, так і в цілому хоч і повільний, але розвиток виробничих потужностей регіону. Також нами було проаналізовано світову динаміку частки експорту в країни регіону в загальному експорті найбільших за обсягом ВВП країн світу, див. рис. 2.6.

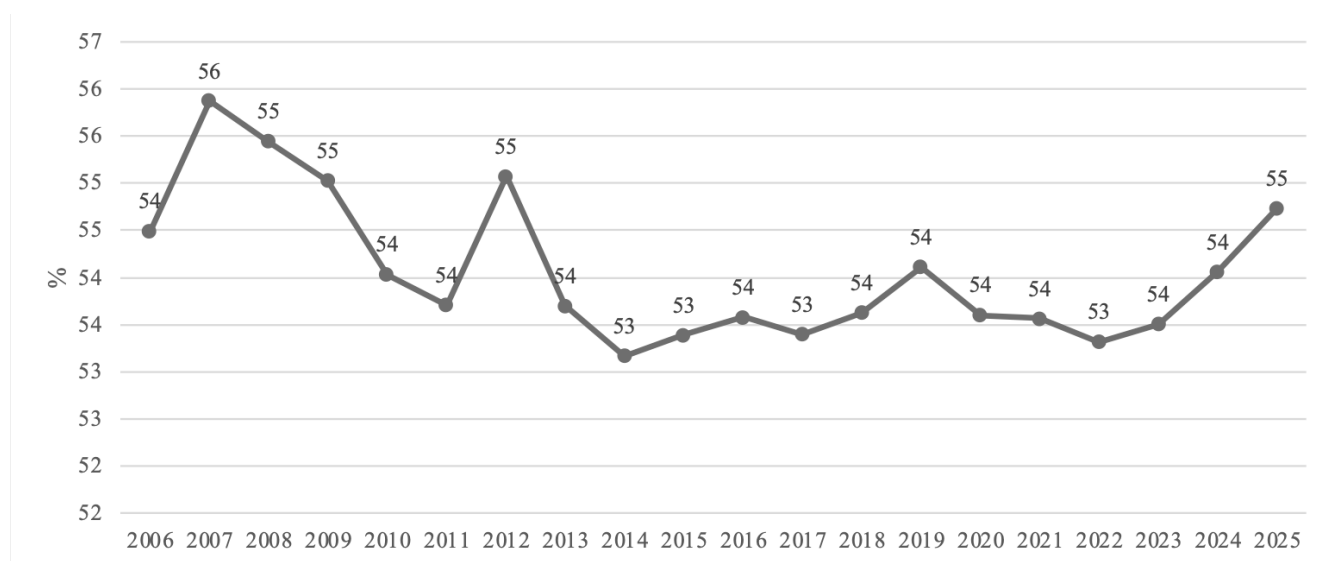


Рисунок 2.6 – Динаміка частки експорту в країни регіону в загальному експорті найбільших країн світу

Джерело: створено автором на основі [73; 74]

Як бачимо в цілому регіоналізація міжнародної торгівлі зростає в моменти настання криз, що дозволяє виокремити даний фактор як ключовий в спричиненні тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі. Підтвердженням чого є ріст частки експорту в країни регіону в загальному експорті найбільших країн світу після 2022 р. Також на основі даного розділу можемо підтвердити висунуті нами гіпотези щодо взаємозв'язку між регіоналізацією та глобалізацією. Не дивлячись на значні тенденції регіоналізації в Європі, вони не зупинили процес глобалізації й росту торгівлі європейських країн з країнами інших регіонів. Дещо іншою було зростання регіоналізація в Азії, що дозволяло азійським країнам збільшити торгівлю з іншими

країнами свого регіону, водночас частково зменшуючи взаємодію з країнами інших регіонів.

Вплив зростання регіоналізації міжнародної торгівлі в агросекторі можна зрозуміти при аналізі обсягу експорту агропродукції в кожному регіоні за останні двадцять років. Для дослідження стану експорту агросектору кожного регіону, нами було обрано наступні, згідно УКТЗЕД, групи товарів агросектору: 02 М'ясо та їстівні продукти, 03 Риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні, 04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені, 08 Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь, 10 Зернові культури, 12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж, 15 Жири та олії тваринного, рослинного або мікробного походження та продукти їх розщеплення; приготовлені харчові жири; воски тваринного або рослинного походження, 17 Цукор і кондитерські вироби з цукру, 21 Різні харчові продукти, 23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин [75]. На рис. 2.7 відображена динаміка експорту агропродукції в кожному регіоні.

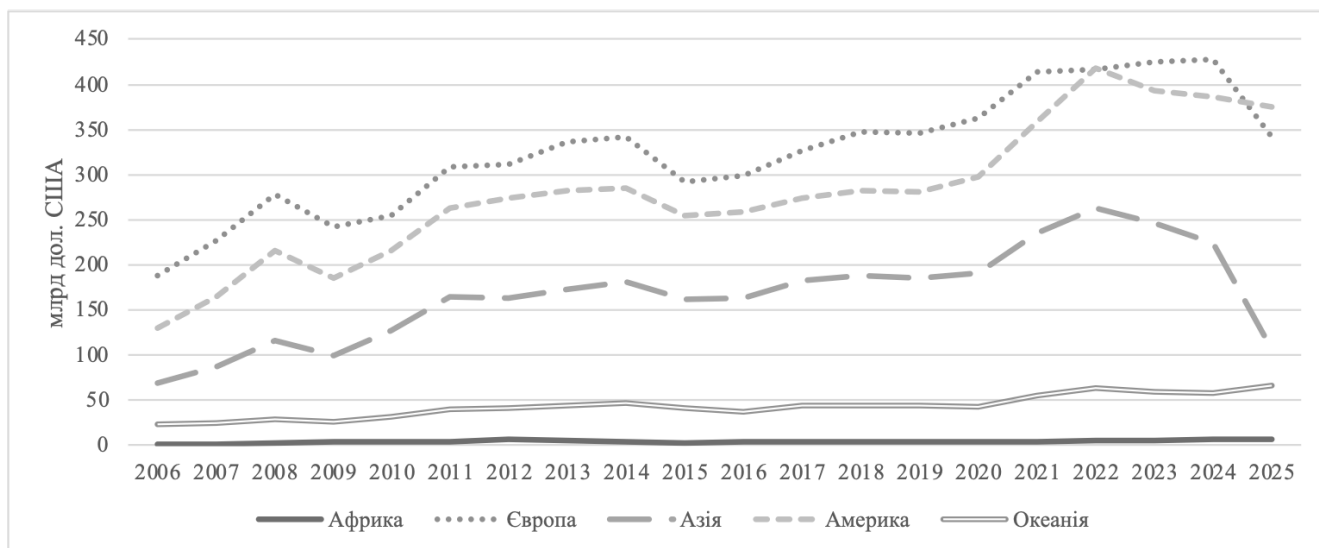


Рисунок 2.7 – Динаміка експорту агропродукції за регіонами

Джерело: створено автором на основі [73]

Зауважимо, що експорт за 2025 р. в Європі, Азії та Америці є дещо заниженими через відсутність деяких даних експорту за відповідними товарними групами. Відповідно дані цифри після остаточної публікації всіх даних експорту країн регіону за даними товарними групами будуть більшими. Ключовими ж тенденціями за 2006–2025 рр. є те, що найбільшим ринком збуту агропродукції залишається Європа. Обсяги європейського експорту зросли з близько 190 до понад 400 млрд дол. США. Особливо помітне зростання після 2014 р., що може бути пов'язано з регіональною економічною інтеграцією та поглибленням торговельних зв'язків. Америка демонструє схожу тенденцію, досягнувши пікового значення понад 400 млрд дол. у 2022 р., після чого спостерігається певне скорочення, ймовірно через уповільнення світової економіки та посилення конкуренції. Експорт до Азії зростає до 2022 р., що відображає підвищення попиту з боку країн, які швидко розвиваються, однак у 2023–2025 рр. відбувається зниження. Африка та Океанія залишаються найменшими ринками, хоча характеризуються стабільною позитивною динамікою. Дані тенденції свідчать про концентрацію світового аграрного експорту в трьох ключових регіонах. Незважаючи на окремі спади, довгострокова тенденція для всіх регіонів залишається висхідною, що може говорити про позитивний вплив або відсутність негативного впливу регіоналізації міжнародної торгівлі на експорт агропродукції, а тому й на розвиток агросектору. На рис. 2.8 нами відображено тенденції регіоналізації в експорті товарів агросектору в даних регіонах.

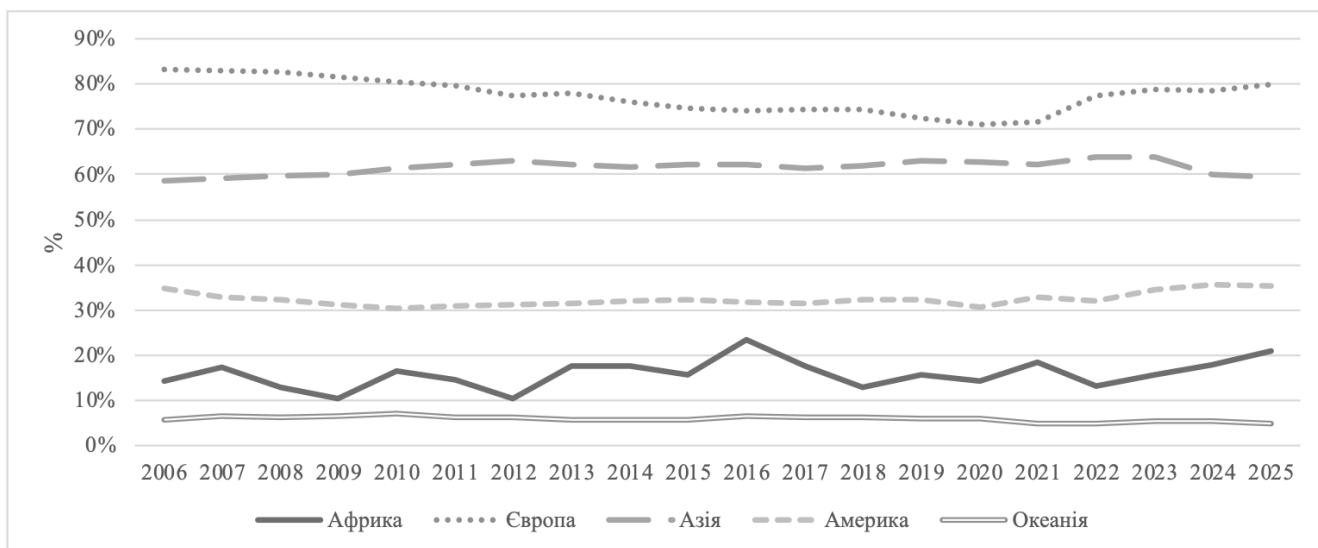


Рисунок 2.8 – Динаміка частки експорту агропродукції в країни регіону в загальному експорті найбільших країн світу за регіонами

Джерело: створено автором на основі [73]

Динаміка частки експорту агропродукції в межах регіонів свідчить про різний рівень регіоналізації міжнародної торгівлі в агросекторі кожного регіону. Найвищий рівень регіоналізації спостерігається в Європі, де частка внутрішньорегіонального експорту стабільно перевищує 70–80%, що зумовлено глибокою економічною інтеграцією та функціонуванням єдиного ринку. Високий рівень характерний також для Азії (близько 60–64%), де посилюються виробничі та торговельні зв'язки між країнами регіону. Значно нижчий рівень регіоналізації торгівлі агропродукцією наявний в Америці, де показник коливається в межах 30–35%. Тоді як Африка та Океанія мають найнижчі значення (5–20%), що свідчить про значну орієнтацію на позарегіональні ринки, ймовірно через дуже малі внутрішні ринки країн регіону. Загалом найбільша тенденція до регіоналізації спостерігається в Європі та Азії, а найменша — в Океанії та Африці. Це підтверджує нерівномірність розвитку регіональних торговельних зв'язків у світовій економіці. Хоча з 2022 р. тенденція регіоналізації міжнародної торгівлі агропродукцією характерна для всіх регіонів, що говорить про значний вплив фактору світових криз, війн на бажання або необхідність країн інтегруватися саме в рамках своїх регіонів.

Таким чином, тенденції регіоналізації міжнародної торгівлі формують нові умови для розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу агросектору України.

З одного боку, поширення РТУ відкриває більш широкий доступ до ринків, технологій і капіталу. Оскільки регіональний торговельний режим суттєво впливає на інвестиційний клімат країни, роль регіональних угод у покращенні формування інвестиційного клімату є визначальною. Глибокі угоди з розвинутими нормами захисту інвестицій приваблюють більше прямих іноземних інвестицій [42]. З іншого – посилює конкурентний тиск і вимагає від вітчизняних агропідприємств підвищення технологічного рівня виробництва та диверсифікації продуктової лінійки у бік продуктів з вищою доданою вартістю. Аналіз цих тенденцій є необхідним підґрунтям для дослідження практики формування інноваційно-інвестиційного потенціалу конкретних підприємств-лідерів агросектору України.

2.2. Аналіз діяльності експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України

В умовах воєнного конфлікту Україна зіткнулась з порушенням традиційних торговельних маршрутів. Водночас географічна близькість та диверсифікація логістики через польські, румунські та молдовські кордони посилила значення регіональних зв'язків для агроекспорту. У 2022–2023 рр. відбулась реструктуризація регіональних торговельних потоків, що спричинило перерозподіл частки регіонів у загальному обсязі агроекспорту на користь прикордонних областей [55]. Нами було проаналізовано десять найбільших підприємств агросектору України, див. табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Найбільші за земельним банком компанії агросектору України на 2026 р.

№	Компанія	Спеціалізація	Земельний банк, тис. га
1	Kernel Holding S.A. Holding S.A.	Олійні, зернові	358
2	МНР SE	Птахівництво, зернові, олійні	351
3	Ukrlandfarming	Зернові, олійні	330
4	Агропросперіс	Зернові, олійні	250
5	Astarta Holding PLC	Зернові, олійні, цукор	213
6	Контінентал Фармерз Груп	Зернові, олійні	195
7	Група «Енселко» + Агро-Реґіон	Зернові, олійні	175

Продовження табл. 2.4

№	Компанія	Спеціалізація	Земельний банк, тис. га
8	Епіцентр Агро	Зернові, олійні	168
9	Акріс Агро (АСТ)	Зернові, олійні	150
10	Індустріальна молочна компанія	Зернові, олійні	116
Всього			2 306

Джерело: створено автором на основі [76]

Більшість з великих підприємств агросектору України спеціалізуються на вирощуванні та експорті зернових та олійних культур. Виключенням є МНР SE та Astarta Holding PLC, оскільки вони ще спеціалізуються на птахівництві та виробництві цукру відповідно. Щодо земельних площ якими володіють дані підприємства, то загальний земельний банк наведених в табл. 2.4 десяти підприємств складає близько 10% всіх посівних площ у країні. Нами було проаналізовано динаміку посівних площ всіх культур протягом 2007-2023 рр., див. рис. 2.9.

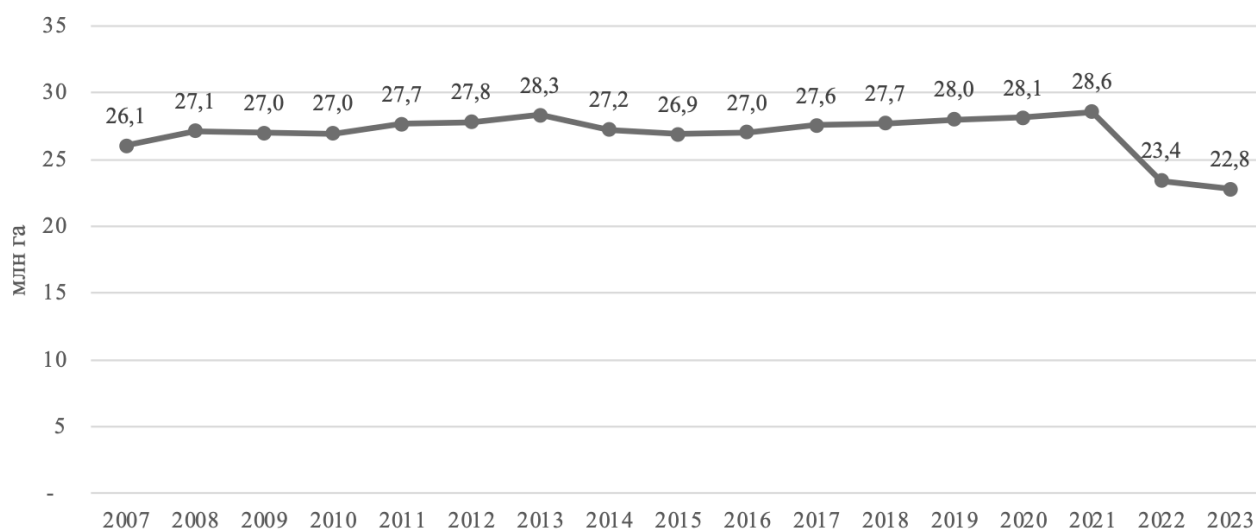


Рисунок 2.9 – Динаміка посівної площі всіх культур за 2007-2023 рр.

Джерело: створено автором на основі [77]

Можна помітити, що до 2022 року загальна посівна площа всіх культур в Україні зростала й вже перевищила обсяги 2013 р., який також був піковим до кризи 2014 р. Вплив пандемії або фінансових криз також можна спостерігати, але порівняно з військовими конфліктами їх вплив був значно менший, тому головною

причиною зменшення посівних площ є військові конфлікти та неможливість вирощування через них на територіях біля бойових дій. Важливим також з точки зору найбільших агрокомпаній України є посівна площа саме зернових культур, динаміка зміни якої відображена нами на рис. 2.10.

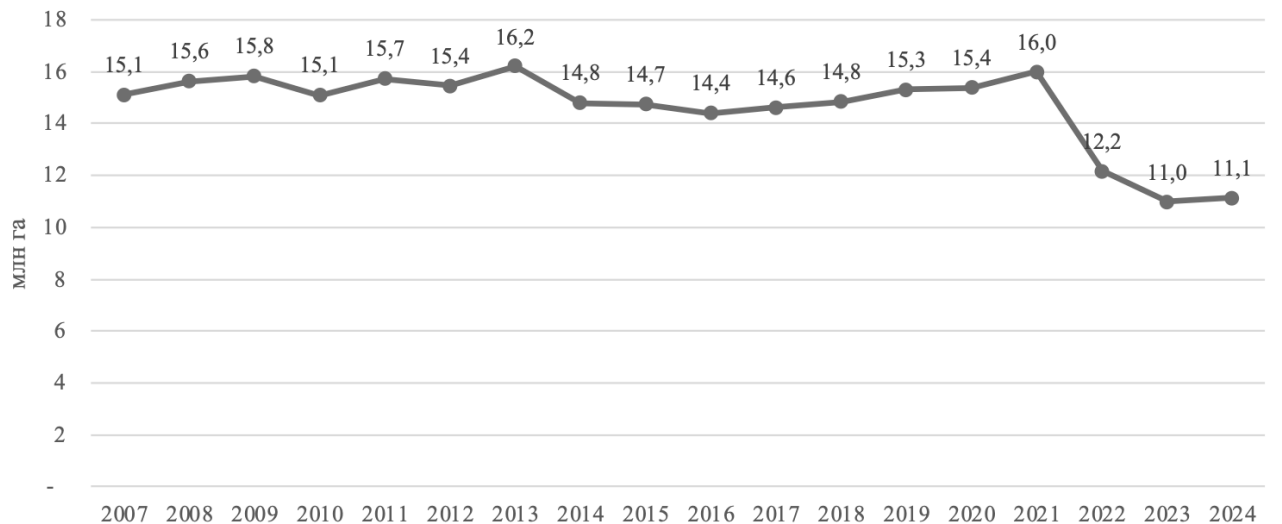


Рисунок 2.10 – Динаміка посівної площі всіх зернових культур за 2007-2024 рр.

Джерело: створено автором на основі [77]

Динаміка посівних площ зернових культур в Україні за 2007–2024 рр. є відносно стабільною, тримається на рівні 14–16 млн га. Найвищий показник зафіксовано у 2013 р. (16,2 млн га), а також у 2021 р. (16,0 млн га). Починаючи з 2022 р., спостерігається різке скорочення посівних площ до рекордного значення близько 11 млн га. Причини зменшення посівних площ зернових культур повномасштабна війна, окупація частини сільськогосподарських земель, мінування територій та погіршення економічних умов ведення аграрного виробництва. Загалом за період площі скоротилися майже на третину, якщо ж переглянути динаміку частки посівних площ зернових культур в загальному, відображеній нами на рис. 2.11, то можна помітити зменшення ролі зернових культур.

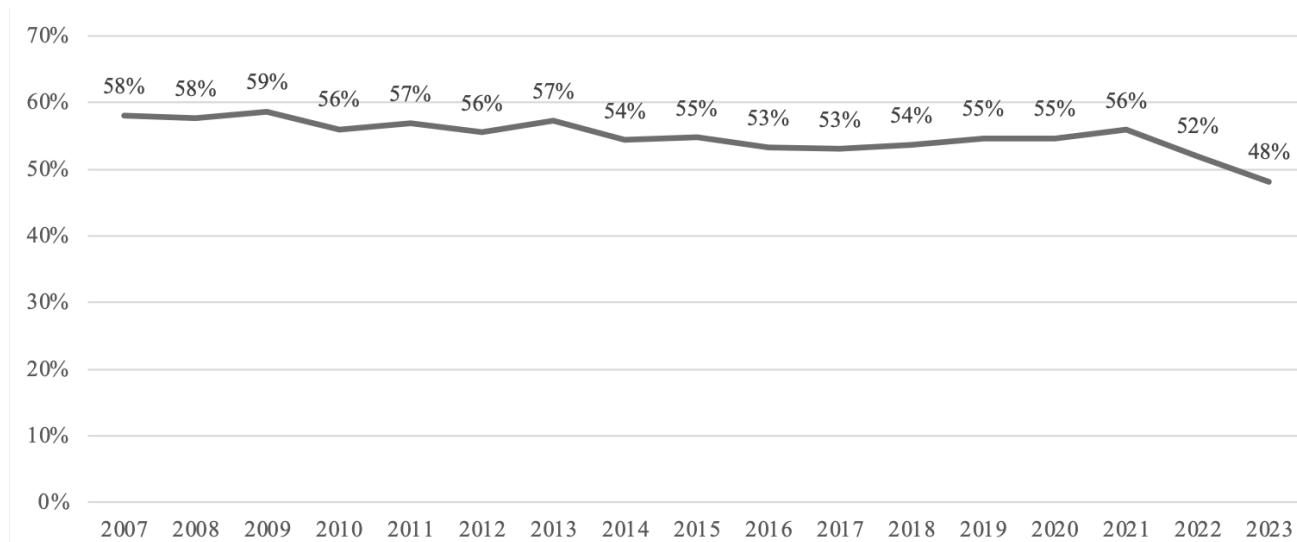


Рисунок 2.11 – Динаміка частки посівної площі всіх зернових культур за 2007-2023 рр.

Джерело: створено автором на основі [77]

Можливим поясненням такої тенденції є те, що при скороченні посівних площ з 2022 року – скорочувалися найбільш придатні посівні площі для зернових культур. Відповідно при продовженні війни на сході є ймовірність й подальшого скорочення ролі зернових культур для агросектору України. Взагалі якщо аналізувати роль України та її підприємств агросектору як експортерів зерна, то на 2024 рік за експортом зернових культур в світі вона посідала четверте місце, див. табл. 2.5. Частка України у світовому експорті зернових культур, в таблиці нами наведені дані експорту товарів групи 10 УКТЗЕД, складала близько 7% при експорті зернових культур на суму 9,4 млрд дол. США.

Таблиця 2.5 – Найбільші експортери зернових культур в світі за 2024 р.

№	Країна	Експорт, млрд дол. США	Частка, %
1	США	24,4	18,00
2	Індія	11,9	8,81
3	Аргентина	10,1	7,47
4	Україна	9,4	6,96
5	Бразилія	9,4	6,94
6	Канада	9,1	6,70
7	Австралія	8,3	6,09
8	Франція	7,2	5,30
9	Тайланд	6,5	4,80

Продовження табл. 2.5

№	Країна	Експорт, млрд дол. США	Частка, %
10	Пакистан	4,5	3,31
Всього		100,7	74,37
Світ		135,4	100,00

Джерело: створено автором на основі [73]

Окремо можна зазначити, що на десять перших країн-експортерів припадає майже 75% від всього експорту. Відповідно ринок зернових культур є достатньо концентрований і знову таки між трьома ключовими регіонами Америкою 39% (США, Аргентина, Бразилія та Канада), Азією 17% (Індія, Тайланд, Пакистан) та Європою 12% (Україна, Франція). Виключенням є тільки Австралія, яка є ключовим представником країн Океанії, й займає 6% експорту зернових культур.

Для розуміння залежності України від європейського ринку нами було проаналізована частка експорту аграрних товарів, згідно УКТЗЕД, групи товарів агросектору: 02 М'ясо та їстівні продукти, 03 Риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні, 04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені, 08 Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь, 10 Зернові культури, 12 Насіння і плоди олійних рослин; інше насіння, плоди та зерна; технічні або лікарські рослини; солома і фураж, 15 Жири та олії тваринного, рослинного або мікробного походження та продукти їх розщеплення; приготовлені харчові жири; воски тваринного або рослинного походження, 17 Цукор і кондитерські вироби з цукру, 21 Різні харчові продукти, 23 Залишки і відходи харчової промисловості; готові корми для тварин. Частка торгівлі даними товарами в середині регіону в цілому зростала протягом досліджуваного періоду й на піку займала майже 60% від загального експорту. Але 2025 році частка експорту до Європи продовжила знижуватися, що може говорити про зростання адаптації українських аграрних підприємств до сучасних кризових умов та здійснення експорту в інші регіони, динаміка частки регіону в загальному експорті відображена на рис. 2.12.

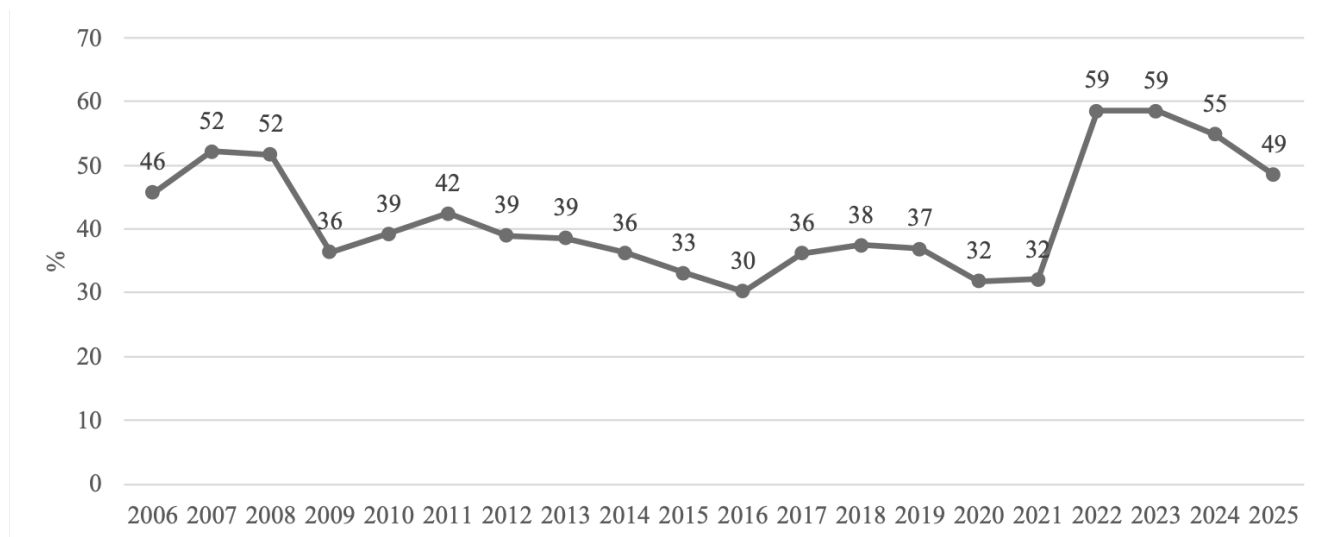


Рисунок 2.12 – Динаміка частки експорту окремих товарів агросектору України в Європу до загального за 2006-2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [73; 75]

Оскільки половина товарів агросектору України залишається в Європі й в кризові моменти дана частка зростає, то можна з цієї точки зору говорити про регіоналізацію міжнародної торгівлі як інструмент збереження конкурентоспроможності країни та її підприємств. Чим гірша ситуація в світі або країні та чим важче підприємствам агросектору стає працювати в кризових умовах, тим більше вони використовують регіоналізацію для збереження своїх позицій та при хорошому розвитку подій та покращенню ситуації для повернення до експорту у більшу кількість країн або до глобалізації.

Для більш детального розуміння стану підприємств агросектору України та їх здатності до формування інноваційно-інвестиційного потенціалу в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі, нами було детально розглянуто діяльність трьох підприємств-лідерів агросектору України. Компанії Kernel Holding S.A. Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC. Дані компанії мають різну структуру експорту: Kernel Holding S.A. Holding S.A. спеціалізується передусім на зернових та соняшниковій олії, МНР SE – на м'ясі птиці, Astarta Holding PLC – на цукрі, сої та продуктах переробки. Компанія Kernel Holding S.A. Holding S.A. є найбільшим у світі виробником і експортером соняшnikової олії та одним із провідних постачальників зернових культур на міжнародні ринки. Заснована у 1995 р., вона

протягом більш ніж двох десятиліть послідовно нарощує присутність на глобальних продовольчих ринках. Основу її експортного портфелю складають соняшникова олія, шрот, кукурудза та пшениця. У 2025 р. Kernel Holding S.A. Holding S.A. забезпечила постачання близько 8 млн тонн агропродукції на зовнішні ринки, реалізувавши 1,4 млн тонн олії, що становить близько 10% глобального соняшниковоолійного експорту [78]. Ключовими ринками збуту Kernel Holding S.A. Holding S.A. є країни Близького Сходу та Північної Африки (регіон MENA) – зокрема Єгипет, Туреччина, Іран, Алжир – де попит на соняшкову олію традиційно є стабільним і значним. Водночас після 2014 р. та особливо після 2022 р. компанія суттєво збільшила частку поставок до країн Європейського Союзу. Стратегія Kernel Holding S.A. Holding S.A. при здійсненні експортної діяльності ґрунтується на вертикальній інтеграції всього виробничого ланцюга – від вирощування олійних та зернових культур до їх переробки, зберігання та транспортування. Компанія розвиває власну логістичну інфраструктуру: елеваторну мережу, залізничний та річковий флот. Після блокади Чорного моря з 2022 р. Kernel Holding S.A. Holding S.A. активно диверсифікувала транспортні маршрути через Польщу, Румунію та Молдову [78].

Підприємство MHP SE є провідним виробником м'яса птиці в Україні та Східній Європі, який заснований у 1998 р., сформував вертикально інтегровану структуру виробництва від племінного поголів'я до кінцевого споживача – з власними торговими марками «Наша Ряба», «Бащинський» та іншими. Географія експорту MHP SE охоплює понад 80 країн світу. Ключовими ринками збуту є країни ЄС – насамперед Нідерланди, Велика Британія, Німеччина та Польща, виручка від експорту у 2025 р. склала 2,069 млрд дол. США [79]. MHP SE принципово від інших агрохолдингів наявність виробничих потужностей безпосередньо в країнах ЄС. У 2018–2019 рр. компанія придбала Perutnina Ptuj (PP) у Словенії. Ключовою подією 2025 р. стало придбання понад 92% акцій іспанської UVESA Group – одного з провідних виробників птиці та свинини в Іспанії. Це рішення реалізує заявлену стратегію «міжнародного зростання з українськими коренями» і суттєво зміцнює позиції групи на ринку протейнової продукції ЄС [79].

На початку 2026 р. МНР SE здійснила перше в Україні корпоративне Eurobond-розміщення з початку повномасштабного вторгнення – на 550 млн дол., що підтвердило довіру міжнародних інвесторів до бізнес-моделі компанії.

Третє підприємство Astarta Holding PLC є провідним вертикально інтегрованим аграрно-промисловим холдингом України, заснованим у 1993 р., яке пройшло шлях від виробника цукру до диверсифікованого мультисегментного підприємства й сьогодні охоплює рослинництво, виробництво цукру, переробку сої, молочне скотарство та зернозберігання. Продукція Астарті реалізується на 48 ринках світу. Ключовими експортними товарами є цукор (Astarta Holding PLC – другий за величиною виробник цукру в Україні з ринковою часткою 21%), соєве борошно та олія, а також зернові культури [80]. Значними ринками збуту для компанії є країни ЄС – зокрема Польща, Австрія, Румунія – де попит на цукор та соєві продукти є стабільним. Також важливими є ринки Близького Сходу та Азії. Ключовою характеристикою Астарті є розвиток власної цифрової платформи AgriChain – комплексної ІТ-екосистеми, що охоплює управління земельним банком, планування польових операцій, логістику та тваринництво. У 2025 р. платформа використовувалась на 350 тис. га сторонніх агроугідь як аутсорсинговий сервіс. Запуск корпоративного AI-хабу та модуля AgriChain Scout з функцією оцінки польового потенціалу є свідченням лідерства Астарті у цифровізації агросектору. Компанія також активно брала участь у розробці Національної AI-дорожньої карти для агротех-сектору України [80]. При здійсненні експорту підприємство зорієнтоване на стабілізацію виручки через диверсифікацію продуктового портфеля та географію ринків, а також на нарощення доданої вартості через переробку. У 2025 р. компанія збільшила інвестиційні грошові потоки на 91% до 100 млн євро, спрямовуючи кошти на модернізацію переробних потужностей та оновлення техніки.

На основі аналізу фінансових звітностей даних компаній за 2006-2025 рр. нами було проаналізовано ключові показники. Згідно рис. 2.13 ми аналізуємо динаміку активів даних компаній.

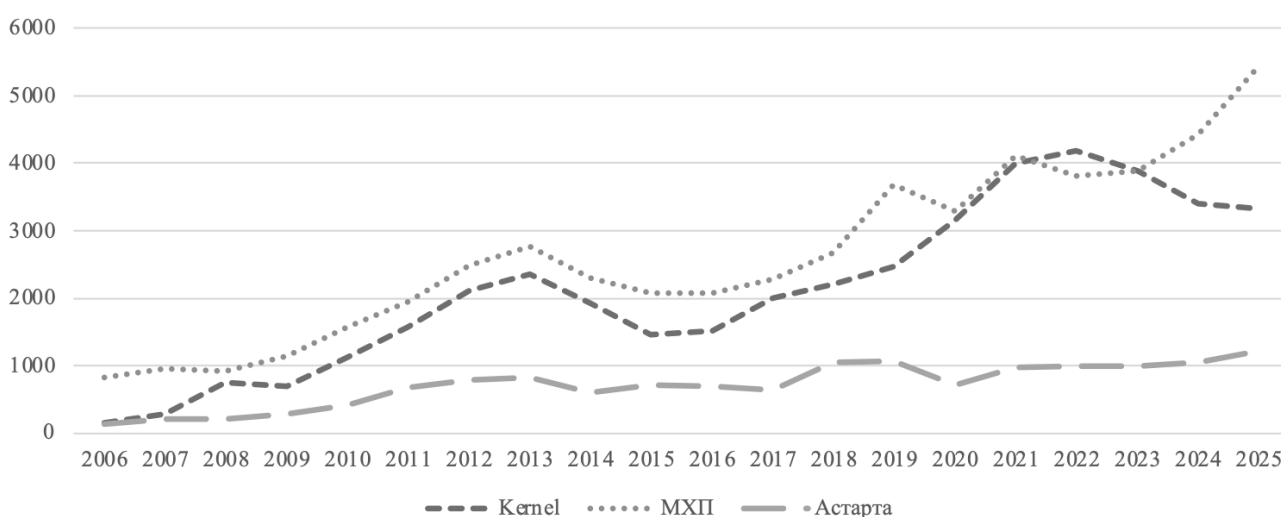


Рисунок 2.13 – Динаміка активів Kernel Holding S.A. Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006-2025 рр., млн дол. США

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Зростання обсягу активів даних підприємств може свідчити про нарощування їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу. Найбільше зростання демонструють МНР SE та Kernel Holding S.A., що відображає їх активне інвестування у виробничі потужності, логістику, переробку та технологічне оновлення. Для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу тенденція збільшення активів є переважно позитивною, оскільки воно розширює ресурсну базу для впровадження інновацій, модернізації виробництва та реалізації інвестиційних проєктів. Уповільнення зростання активів Kernel Holding S.A. після 2022 р. ймовірно викликане більше військовими діями, а ніж регіоналізацією міжнародної торгівлі.

Згідно рис. 2.14, де нами наведена динаміка власного капіталу Kernel Holding S.A., МНР SE та Астарту у 2006–2025 рр., здатність до формування інноваційно-інвестиційного потенціалу в трьох ключових підприємств зростає. Найбільше зростання спостерігається у Kernel Holding S.A. та МНР SE, що відображає накопичення внутрішніх фінансових ресурсів для інвестування та модернізації. Astarta Holding PLC демонструє більш помірне, але стабільне зростання. Загалом тенденція є позитивною, оскільки збільшення власного капіталу підвищує

фінансову стійкість підприємств, їхню інвестиційну незалежність та здатність фінансувати інноваційний розвиток за рахунок власних джерел.

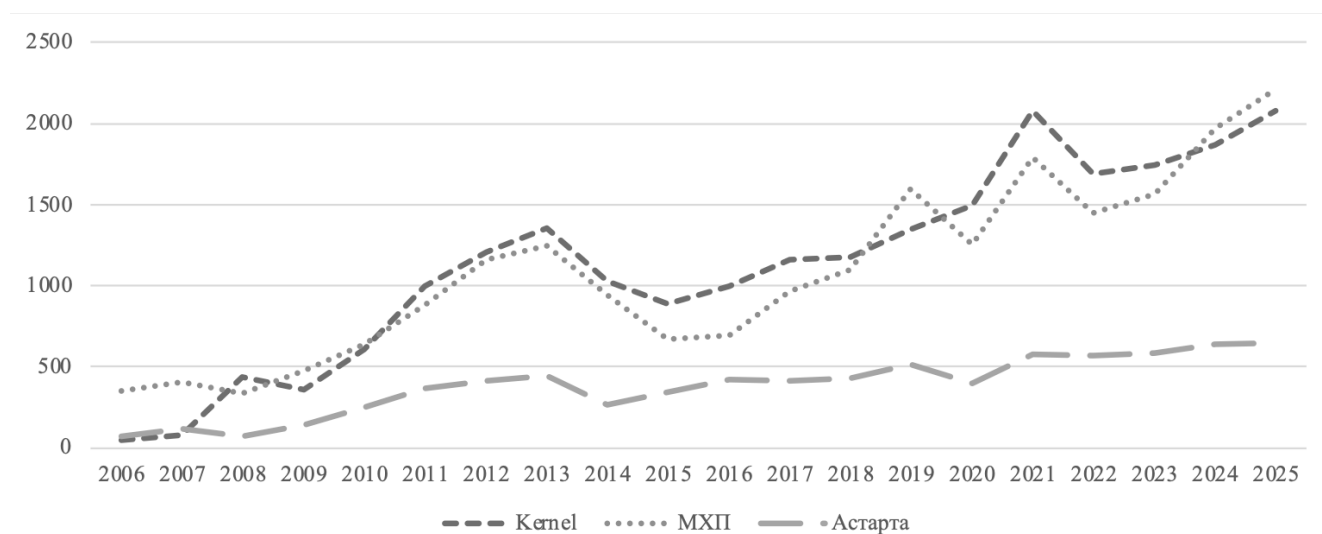


Рисунок 2.14 - Динаміка власного капіталу Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006-2025 рр., млн дол. США

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Далі ми на рис. 2.15 ми розглядаємо динаміку доходів даних підприємств, оскільки.

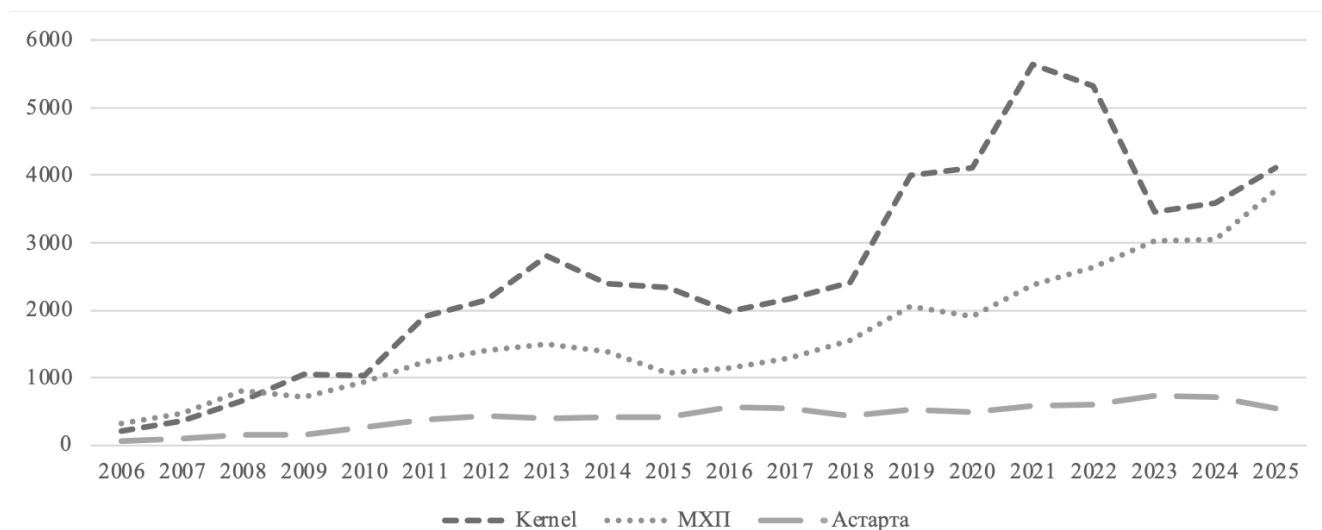


Рисунок 2.15 - Динаміка доходів Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006-2025 рр., млн дол. США

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Зростання доходів в Kernel Holding S.A., МНР SE свідчить про суттєве посилення їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу. Найбільші темпи зростання демонструє Kernel Holding S.A., доходи якого збільшилися з менш ніж 0,2 млрд до понад 4 млрд дол. США, що відображає масштабування бізнесу та розширення експортної діяльності. Хоча за останній період МНР SE значно зменшив розрив, через стійкий висхідний тренд із зростанням доходів до майже 3,8 млрд дол. у 2025 р. Стійкість МНР SE до кризи 2022 року можна пояснити його орієнтацією на створення продуктів з великою доданою вартістю та на ринок м'яса птиці, який не так сильно зазнав впливу війни. Astarta Holding PLC демонструє більш помірне збільшення доходів, але в останній період ймовірно зазнає більш негативного впливу. В цілому зростання доходу формує додаткові фінансові ресурси для інвестування в нові технології, модернізацію виробництва, цифровізацію та реалізацію інноваційних проєктів. Водночас значні коливання доходів у окремі роки свідчать про залежність компаній від світової кон'юнктури аграрних ринків та зовнішньоекономічних ризиків.

При дослідженні динаміки валового прибутку Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006–2025 рр., яка наведена нами на рис. 2.16, також можна зазначити про посилення здатності підприємств до формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств.

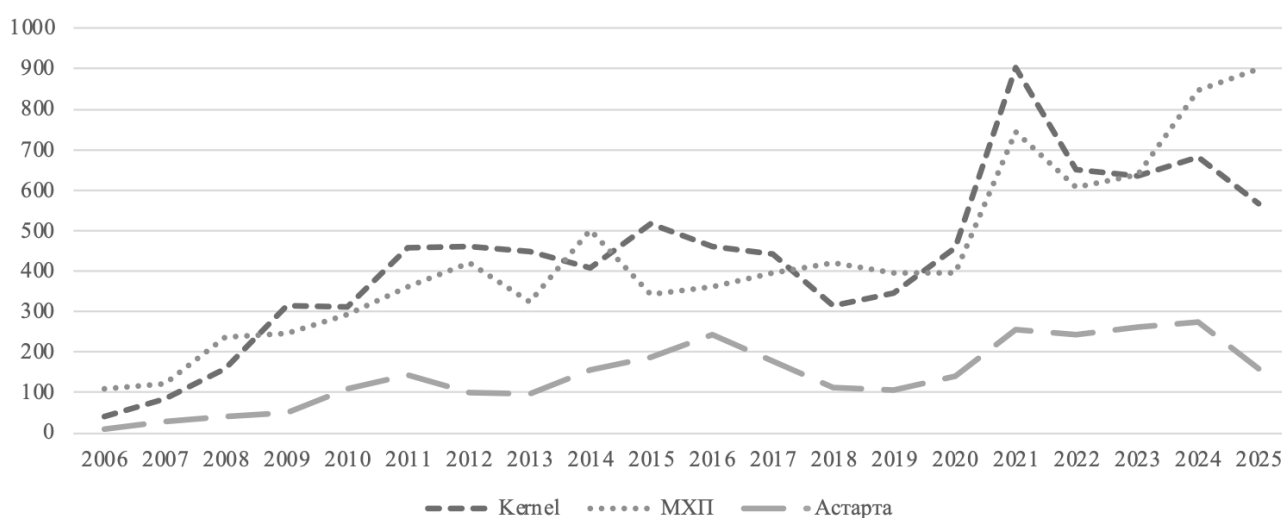


Рисунок 2.16 - Динаміка валового прибутку Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006-2025 рр., млн дол. США

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Згідно рис. 2.16 найвищі показники знову демонструють Kernel Holding S.A. та МНР SE, валовий прибуток яких зріс відповідно до близько 570 млн та 900 млн дол. США у 2025 р. Це свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності, успішний розвиток переробних напрямів та здатність генерувати внутрішні фінансові ресурси. Astarta Holding PLC має схожу тенденцію, але на менших масштабах. Цікавим, на нашу думку, є зв'язок тенденцій зростання активів та валового прибутку. Оскільки МНР SE за останній період випереджає за активами Kernel Holding S.A. й не дивлячись на загалом менший дохід отримує більший валовий прибуток. Даний зв'язок може говорити про більш добре налаштовані ключові виробничі процеси на МНР SE, більший рівень вертикальної інтеграції, що в поєднанні з виробництвом продуктів з високою доданою вартістю дозволяє отримувати більші прибутки та формує кращий інноваційно-інвестиційний потенціал.

На рис. 2.17 нами розглянуто динаміку зміни чистого прибутку Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006–2025 рр., яка свідчить про нерівномірне формування їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу.

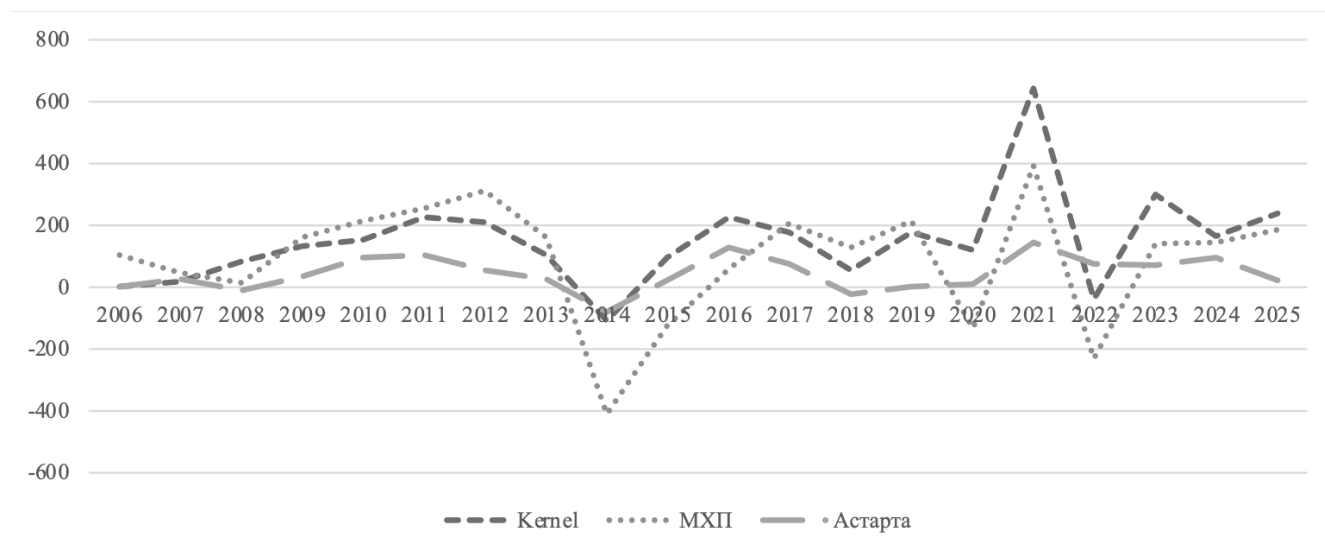


Рисунок 2.17 - Динаміка чистого прибутку Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2006-2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Зв'язок між чистим прибутком та інноваційно-інвестиційним потенціалом є достатньо логічним, на наш погляд, в періоди високої прибутковості створювати фінансову базу для інвестицій та впровадження інновацій набагато простіше, а тому чим більший чистий прибуток має підприємство і чим довше це продовжується, тим більший інноваційно-інвестиційний потенціал воно має. З цієї точки зору всі три підприємства мають достатньо хороший ІПП, але цікавим є значне зменшення розриву між Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC. З одного боку це може свідчити про добре налагоджені операційні процеси на підприємстві Астарата, але з іншого боку це може пояснюватися тим, що МНР SE та Kernel Holding S.A. більше коштів витрачають на інноваційно-інвестиційну діяльність та відповідну перебудову операційних процесів. В короткостроковій перспективі це може зменшувати чистий прибуток, але в довгостроковій перспективі це збільшення гарантії для конкурентоспроможності підприємства та можливості й в подальшому отримувати чистий прибуток. Точні значення показників діяльності ключових підприємств агросектору України за 2007-2025 рр. наведено в додатку Н, табл. Н.1.

Повертаючись до впливу регіоналізації міжнародної торгівлі на діяльність підприємств агросектору та ІПП, нами було проведено оцінку частки європейського експорту даних підприємств в їх загальній структурі експорту, див. табл. 2.6

Таблиця 2.6 – Оцінка частки європейського експорту ключових підприємств агросектору України за 2007-2025 рр.

Частка європейського експорту підприємства в загальному, %			
Рік	Kernel Holding S.A.	МНР SE	Astarta Holding PLC
2007	0,05	0,15	0,19
2008	0,05	0,14	0,19
2009	0,05	0,17	0,19
2010	0,05	0,15	0,19
2011	0,05	0,15	0,19
2012	0,05	0,15	0,19
2013	0,05	0,15	0,13
2014	0,16	0,20	0,20
2015	0,13	0,20	0,53
2016	0,12	0,30	0,39

Частка європейського експорту підприємства в загальному, %			
Рік	Kernel Holding S.A.	MHP SE	Astarta Holding PLC
2017	0,09	0,35	0,45
2018	0,02	0,40	0,36
2019	0,28	0,45	0,22
2020	0,40	0,55	0,42
2021	0,39	0,55	0,37
2022	0,43	0,45	0,52
2023	0,44	0,50	0,49
2024	0,46	0,40	0,54
2025	0,52	0,55	0,38

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Згідно даної таблиці протягом 2007-2025 рр. відбулося зростання частки європейського експорту в загальній структурі експорту Kernel Holding S.A., MHP SE та Astarta Holding PLC. Оскільки на основі минулих показників ми також оцінили збільшення здатності даних підприємств до формування ІПП, то можна зробити висновок про позитивний вплив регіоналізації міжнародної торгівлі на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Вплив регіоналізації на Kernel Holding S.A. забезпечує компанії стабільніший доступ до платоспроможного ринку та підвищує її ESG-привабливість для міжнародних інвесторів, оскільки відбувається поглиблення євроінтеграції та збільшення частки продажів у ЄС. Загалом регіоналізація стимулює Kernel Holding S.A. до глибшої технологічної та операційної трансформації, безпосередньо формуючи інноваційну складову її ІПП. Щодо MHP SE, то регіоналізація міжнародної торгівлі надає їй значні переваги, оскільки поглиблення зони вільної торгівлі з ЄС знижує тарифні бар'єри для продукції з вищою доданою вартістю, яка є основою портфеля MHP SE. Присутність у декількох країнах ЄС дозволяє компанії безпосередньо впроваджувати стандарти регіонального ринку та залучати місцеві кадри й технологічний досвід. Водночас регіоналізація через CSRD/ESRS-вимоги стимулює MHP SE до підвищення стандартів ESG-звітності та корпоративного управління, що у свою чергу розширює доступ до міжнародного фінансування – ключового компонента інвестиційного потенціалу компанії. На

Астарта регіоналізація впливає також через вимоги ринку ЄС, але до якості й стандартів цукру та соєпродуктів. Також вона стимулює компанію до прискореної цифровізації та запровадження принципів ESG-менеджменту, безпосередньо збагачуючи інноваційну складову ІП Астарти. Хоча зростаючий попит з боку азійських та африканських ринків відкриває для компанії можливості для зниження залежності від волатильного цукрового ринку ЄС.

Одним із напрямків розвитку зовнішньоекономічної політики України має стати розширення сфери чинних і майбутніх РТУ на сектор послуг, електронну комерцію та інвестиції – з урахуванням здатності України стати значущим гравцем на ринках агропродовольчих послуг і торгівлі цифровими агро-рішеннями. Ключовим викликом є необхідність включити до РТУ не лише питання лібералізації торгівлі, а й механізми захисту чутливих секторів.

2.3. Проблеми формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств аграрного сектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі

На основі проведеного у попередніх підрозділах аналізу тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі, діяльності провідних агропідприємств та загальної ситуації в агросекторі можна сформулювати власне бачення ключових проблем і стратегічних викликів, що постають перед Kernel Holding S.A., МНП SE, Астартою та всією галуззю в контексті формування їхнього ІП. Аналіз динаміки основних фінансових показників трьох провідних агрохолдингів впродовж 2006–2025 рр. засвідчує, що попри зовнішні потрясіння: фінансова криза 2008–2009 рр., анексія Криму у 2014 р., пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення 2022 р., – підприємства зберігали тенденцію до нарощування активів, власного капіталу, доходів та валового прибутку. Але для комплексної оцінки стану та перспектив формування ІП експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі доцільно застосувати SWOT-аналіз,

аналітичний інструмент, що дозволить систематизувати сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, див. табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – SWOT-аналіз формування ПП експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі

СИЛЬНІ СТОРОНИ (S)	СЛАБКІ СТОРОНИ (W)
<ul style="list-style-type: none"> – Вертикальна інтеграція виробничих ланцюжків та значні земельні банки. – Досвід адаптації до кризових умов при виході на нові ринки. – Застосування цифрових технологій (ERP, AgriChain, precision farming, IoT). – Міжнародна ESG-репутація та рейтинги корпоративної стійкості. – Розвинена логістична інфраструктура (елеватори, термінали, транспорт). 	<ul style="list-style-type: none"> – Структурна залежність від сировинного експорту з низькою доданою вартістю. – Нестача кадрового потенціалу через мобілізацію та міграцію. – Скорочення ПП до критичного рівня. – Обмежений доступ до нових міжнародних кредитних ліній через воєнний стан. – Знецінення активів через пошкодження інфраструктури.
МОЖЛИВОСТІ (O)	ЗАГРОЗИ (T)
<ul style="list-style-type: none"> – Розширення преференційного доступу до ринків ЄС у рамках Угоди про асоціацію – Зростання глобального попиту на продовольство та агропродукцію. – Регіоналізація торгівлі та формування нових ланцюжків доданої вартості. – Цифрова трансформація та впровадження AI. – Нові ринки MENA, Азії, Африки. 	<ul style="list-style-type: none"> – Тривалість повномасштабного воєнного конфлікту та непередбачуваність наслідків. – Посилення конкуренції з боку виробників з Бразилії, Аргентини, ЄС. – Регуляторні вимоги CSRD/ESRS та СВAM у ЄС. – Зміна кліматичних умов і зростання ризиків неврожайів.

Джерело: складено автором на основі [42; 63-68; 70; 72; 81-85]

Перша і найбільш фундаментальна проблема – це збереження переважно сировинного характеру агроекспорту. Незважаючи на зусилля окремих підприємств – зокрема МНР SE з його глибокою переробкою птиці та Астарті з переробкою цукру і сої – основу вітчизняного агроекспорту все ще становлять зернові культури, соняшникова олія та сировинні соєві продукти з обмеженою доданою вартістю, хоча зміна глобальних ланцюгів вартості, інфраструктури та наявний досвід підприємств галузі формують підґрунтя для вертикальної інтеграції інших агрохолдингів [66] [64]. Угода про зону вільної торгівлі з ЄС, яка функціонує з 2016 р., за десять років не стала системним каталізатором переходу до глибшої

переробки та виробництва продуктів з вищою доданою вартістю. Наслідком є те, що українські агровиробники систематично поступаються часткою економічного виграшу переробникам та дистриб'юторам у країнах-імпортерах, що, в свою чергу, обмежує накопичення внутрішніх ресурсів для реінвестування в інновації та технологічне оновлення. Дана проблема пов'язана з іншою – недостатнім рівнем інноваційних інвестицій та R&D-активності в агросекторі загалом. Витрати на науково-дослідну діяльність в агросекторі України залишаються значно меншими, ніж у провідних агроекспортерів ЄС [85]. Великі холдинги розвивають власні цифрові платформи (AgriChain в Астарті, власні ERP-системи Kernel Holding S.A. та МНР SE), однак їхній досвід практично не тиражується до малого та середнього агробізнесу, де рівень цифровізації залишається критично низьким. За нашими оцінками, у цьому проявляється слабка особливість українського агросектору: кілька десятків великих інноваційних агрохолдингів та тисячі малих і середніх підприємств, що фактично позбавлені доступу до сучасних агротехнологій.

Третьою важливою проблемою є деструктивний вплив повномасштабної військової агресії, пошкодження та знищення аграрної інфраструктури (елеватори, зрошувальні системи, агрологістичні термінали), мінування угідь, скорочення посівних площ зернових з 16 до приблизно 11 млн га – знижує поточні обсяги виробництва та підриває матеріально-технічну базу ІПП. Особливо показовою є ситуація із залученням прямих іноземних інвестицій. Якщо у 2019–2021 рр. середньорічний приплив ІІІ в Україну складав 4-5 млрд дол. (3–4% ВВП), то у 2022 р. він обвалився фактично до нуля та відновився лише частково у 2023-2025 рр. і переважно за рахунок публічних коштів міжнародних організацій (ЄБРР, ЄІБ), а не приватних інвесторів. Ця ситуація кардинально обмежує зовнішні джерела фінансування інноваційного оновлення. Хоча навіть у цих умовах компаніям-лідерам вдалося залучити окремі приватні фінансові потоки – МНР SE розмістила єврооблігації на 550 млн дол. у 2026 р., Kernel Holding S.A. отримала синдиковану позику на 150 млн дол. у 2025 р. – це знову підтверджує нерівномірний поділ можливостей в українському агросекторі. Наслідком даної проблеми є конкурентний тиск з боку виробників з інших регіонів – зокрема Бразилії,

Аргентини, США та ЄС. Для України, що не є членом жодного великого регіонального блоку окрім ЗВТ з ЄС (поки що без членства), ефект відхилення торгівлі означає конкурентні втрати на ринках Азії та Африки. Торговельні потоки між умовно «Схід-орієнтованими» та «Захід-орієнтованими» блоками зростають повільніше, ніж внутрішньоблокова торгівля, що ускладнює диверсифікацію агроекспорту за межі ЄС-простору.

Четвертою проблемою є кадровий дефіцит, зумовлений мобілізацією та міграцією. За деякими оцінками понад 6-7 млн людей виїхали за кордон, серед яких значну частку складає освічене працездатне населення [85]. Мобілізація охопила переважно чоловіків у найбільш продуктивному віці – основних носіїв технологічних компетенцій у виробничих та R&D-підрозділах агропідприємств. За довоєнними оцінками, близько 8–10% зайнятих в агросекторі (чи 240–300 тис. з 3 млн) були задіяні в інноваційній діяльності [85]. Вибуття навіть частини цих фахівців має сильні наслідки для інноваційного потенціалу галузі. На практиці навіть великі агрохолдинги, що мають достатній фінансовий ресурс, стикаються зі сповільненням цифрової трансформації через брак кваліфікованих ІТ-фахівців та агрономів.

П'ята проблема пов'язана з регіоналізацією міжнародної торгівлі безпосередньо – це зростання нетарифних бар'єрів та регуляторного навантаження з боку ринку ЄС. Впровадження Директиви CSRD та Європейських стандартів звітності ESRS, поглиблення вимог стратегії «Від ферми до виделки» (Farm to Fork), що передбачає скорочення застосування пестицидів на 50% та мінеральних добрив на 20%, а також перспектива розширення Механізму вуглецевого коригування на кордоні (СВАМ) на агросектор після 2030 р. – усе це формує нові виклики для українських агровиробників, що прагнуть зберегти доступ до ринку ЄС. Водночас ці вимоги можна розглядати і як стратегічну можливість: підприємства, що завчасно запроваджують ESG-стандарти (як Kernel Holding S.A. та МНР SE), отримують перевагу при залученні ESG-інвесторів та укладенні довгострокових контрактів з European партнерами [72].

Важливою аналітичною проблемою, яку необхідно підкреслити, є взаємне підсилення виявлених труднощів. Сировинна структура агроекспорту обмежує прибутковість і відтак – ресурси для R&D; відсутність R&D-інвестицій консервує сировинну структуру; зростання регуляторних вимог CSRD/ESRS скорочує ресурси, що могли б піти на інновації; кадровий дефіцит унеможлиблює реалізацію цифрових проєктів навіть за наявності фінансування. Цей замкнений цикл є найбільш системною структурною деформацією, що стримує нарощування ІПП в агросекторі. На нашу думку, вихід з цього циклу вимагає одночасних дій на кількох рівнях: технологічному (цифровізація та автоматизація виробництва), інституційному (розвиток агроінноваційних екосистем), фінансовому (залучення грантового та пільгового фінансування програм відновлення) та регуляторному (активна участь у розробці правил у рамках РТУ). Порівняльний досвід лідерів галузі демонструє, що кожна з трьох компаній сформувала власний підхід до цієї проблематики: Kernel Holding S.A. робить ставку на диверсифікацію переробки та логістики; MHP SE – на фізичну присутність на ключових ринках через придбання іноземних активів; Astarta Holding PLC – на технологічне лідерство через цифровізацію. Проте цей досвід залишається недоступним для малого та середнього агробізнесу, що є самостійним системним викликом для галузі.

Ситуацію в галузі ускладнює також недостатній розвиток інституційного середовища для інновацій. На відміну від Нідерландів з їх «Золотим трикутником», Бразилії з EMBRAPA або Данії з системою агрономічних дорадчих служб, в Україні зв'язок науково-дослідних інститутів з агробізнесом є слабким, трансфер технологій відбувається стихійно, а єдина державна платформа підтримки агроінновацій відсутня. Науково-дослідна база НААН України формально існує, але її практичний зв'язок з виробничими агропідприємствами потребує кардинального переосмислення. Загалом аналіз ситуації в галузі свідчить, що регіоналізація міжнародної торгівлі є позитивним, однак для повної реалізації потенціалу регіональної інтеграції потрібно здійснювати активне управління власними ресурсами для технологічної адаптації та регуляторних вимог регіональних ринків, системної державної підтримки інноваційної діяльності. Без

цих умов переваги регіоналізації можуть залишитися нереалізованими, а її виклики – підсилити наявні структурні деформації. Однією з ключових змін може бути максимальне використання вертикальної інтеграції, цифрових технологій та ESG-репутації для виходу на нові регіональні ринки та залучення ESG-інвесторів.

Висновки до розділу 2

Оцінка тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі на основі аналізу перших 55 країн за розміром ВВП продемонструвала, що даний процес набуває все більшого поширення у глобальному масштабі. Найбільш динамічне нарощування внутрішньорегіональних торговельних потоків спостерігається в Азії, де частка внутрішньорегіонального експорту зросла протягом досліджуваного двадцятирічного періоду, тоді як у регіоні Америки простежується протилежна тенденція. Аналіз кількості РТУ засвідчив суттєву асиметрію між регіонами: країни Європи уклали в середньому 34 РТУ на одну країну, тоді як Африка та Океанія – лише по 4 угоди, що безпосередньо впливає на доступ підприємств до зовнішніх ринків та інвестиційних ресурсів.

Аналіз діяльності провідних експортоорієнтованих підприємств агросектору України – Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за період 2006–2025 рр. засвідчив, що всі три компанії, попри системні зовнішні потрясіння (фінансова криза 2008–2009 рр., анексія Криму у 2014 р., пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення 2022 р.), демонстрували загальну тенденцію до зростання активів, власного капіталу, доходів та валового прибутку. Дослідження частки європейського експорту підприємств показало її значне зростання за досліджуваний період: у Kernel Holding S.A. – з 5% до 52%, у МНР SE – з 15% до 55%, у Астарти – з 19% до 38%, що свідчить про суттєве посилення регіоналізації діяльності компаній в напрямку євроринку.

Вплив регіоналізації міжнародної торгівлі на ІІІ підприємств є переважно позитивним: поглиблення зони вільної торгівлі з ЄС стимулює технологічну трансформацію, підвищення ESG-стандартів та залучення міжнародного фінансування. Водночас SWOT-аналіз формування ІІІ підприємств виявив п'ять системних проблем: збереження сировинного характеру агроекспорту; недостатній рівень R&D-активності та цифровізації малих і середніх підприємств;

деструктивний вплив воєнних дій та різке скорочення прямих іноземних інвестицій; кадровий дефіцит внаслідок мобілізації та міграції; зростання нетарифних бар'єрів та регуляторного навантаження з боку ринку ЄС у вигляді вимог CSRD/ESRS та CBAM. Виявлені проблеми є взаємопов'язаними і утворюють «замкнений цикл», що системно стримує нарощування ІПП в агросекторі.

3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛЦЮ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРОСЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Удосконалення підходів оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств

Як було показано в розділі 1, існуючі методичні підходи до оцінювання ІПП не враховують фактор регіоналізації міжнародної торгівлі як самостійний чинник, що суттєво знижує їхню практичну цінність для експортоорієнтованих підприємств агросектору. Водночас, за результатами аналізу в розділі 2, зростання частки євроекспорту у трьох досліджуваних агрохолдингів корелює з позитивною динамікою їхнього фінансового та технологічного потенціалу, що підтверджує необхідність включення показника регіоналізації до системи оцінювання ІПП. Тому ключовим удосконаленням запропонованої підходу є введення авторського індикатора регіоналізації міжнародної торгівлі (РМТ), що дозволяє комплексно враховувати вплив зовнішнього торговельного середовища на формування потенціалу підприємства. Відповідно до такого підходу для оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України, застосовано наступний алгоритм:

1. Вибір системи показників та її аналіз.
2. Визначення вагових коефіцієнтів показників.
3. Створення моделі для розрахунку ІПП.
4. Розрахунок ІПП.
5. Оцінка якості отриманої моделі для прогнозування на основі поліноміальної лінії тренду 3-го ступення.
6. Застосування середньої ковзної для усунення впливу циклічних коливань.
7. Визначення стандартної помилки поліноміальної лінії тренду.
8. Оцінка можливих сценаріїв формування ІПП.

9. Завершення оцінки ІІІ, прогнозування та надання рекомендацій.

Запропонована система показників для оцінки ІІІ наведена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники та методи їх розрахунку для оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства

№	Показник	Позначення	Метод розрахунку
1	Коефіцієнт фінансової автономії	K_1	Власний капітал/Зобов'язання
2	Коефіцієнт рентабельності активів	K_2	Чистий прибуток/((Активи на початок періоду + Активи на кінець періоду)/2)
3	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	K_3	Валовий прибуток/((Власний капітал на початок періоду + Власний капітал на кінець періоду)/2)
4	Коефіцієнт покриття	K_4	Оборотні активи/Короткострокові зобов'язання
5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K_5	Грошові кошти/Короткострокові зобов'язання
6	Коефіцієнт фондвіддачі	K_6	Дохід/Необоротні активи
7	Темп зміни необоротних активів	K_7	(Необоротні активи в поточному періоді – Необоротні активи в минулому періоді)/ Необоротні активи в минулому періоді
8	Коефіцієнт оборотності активів	K_8	Дохід/((Активи на початок періоду + Активи на кінець періоду)/2)
9	Відношення ІІІ до ВВП	K_9	Прямі іноземні інвестиції/Валовий внутрішній продукт

Джерело: складено автором

Необхідним є включення додаткового показника регіоналізації міжнародної торгівлі, що дозволяє сформуванню обґрунтовану систему оцінювання ІІІ, де відображаються фінансова стійкість, ефективність використання активів та ступінь інтеграції підприємства в регіональні торговельні потоки. Даний показник пропонуємо розраховувати за наступною формулою 3.1:

$$PMT = Ч_{e.п.} + 4 - M1 - M2 - M3 - M4, \quad (3.1)$$

де $Ч_{e.п.}$ – частка експорту підприємства в країні регіону,

$M1$ – модуль різниці між частками експорту підприємства та сектору в країні регіону,

$M2$ – модуль різниці між частками експорту підприємства та країни в країні регіону,

$M3$ – модуль різниці між часткою експорту підприємства та середньою часткою експорту країн регіону в країні регіону,

$M4$ – модуль різниці між часткою експорту підприємства та середньою часткою експорту країн світу в країні регіону.

Формула (3.1) розраховує показник регіоналізації міжнародної торгівлі (PMT) як різницю між часткою експорту підприємства до країн свого регіону ($Ч_{e.п.}$) та середніми значеннями регіоналізації на рівні сектору, країни, регіону і світу ($M1-M4$). Логіка такого порівняння полягає в тому, що позитивний вплив регіоналізації на ІПП підприємства залежить не лише від абсолютного рівня регіоналізації, а й від відхилення показника підприємства від відповідних орієнтирів: чим більше підприємство відхиляється від оптимуму в той чи інший бік, тим менший позитивний ефект воно отримає від регіоналізації. Константу «+4» введено для гарантування виключно невід'ємних значень показника, оскільки алгебраїчна сума чотирьох середніх значень часток ($M1-M4$) у відсотках математично може перевищувати $Ч_{e.п.}$, що без коригування спричинило б від'ємні значення PMT, непридатні для подальшого прогнозування в рамках ентропійно-зваженої моделі. Метод ентропії застосований далі у роботі, для визначення вагових коефіцієнтів показників, вимагає розрахунку частки кожного значення у загальній сумі за формулою (3.3). При наявності від'ємних значень ця сума може дорівнювати нулю або бути від'ємною, що робить розрахунок частки математично некоректним або беззмістовним. Крім того, ентропія визначається через логарифм формула (3.5), а логарифм від'ємного числа або нуля є невизначеним у дійсних числах, що унеможлиблює подальші обчислення. Таким чином, вимога невід'ємності вхідних даних є математичною передумовою коректного застосування ентропійного методу визначення вагів. Значення для розрахунку показників $M1-M4$ наведено в додатку Л, табл. Л.1 та табл. 2.6. Запропонований підхід враховує наявний рівень регіоналізації експорту підприємства, а також дозволяє порівняти його з рівнем регіоналізації експорту в секторі, країні, регіоні

та світі. Дане порівняння є важливим, оскільки регіоналізація міжнародної торгівлі має позитивний вплив при наявності певних зовнішніх умов. Такий підхід дозволяє порівняти регіоналізацію експорту підприємства з іншими підприємствами сектора, країни, регіону та світу. Чим більше відрізняється рівень регіоналізації експорту підприємства, тим менше позитивного ефекту він отримає від регіоналізації. Якщо підприємство зосереджує весь свій експорт до країн свого регіону – воно втрачає можливість бути присутнім на інших ринках й знижує конкуренцію, що в довгостроковій перспективі негативно вплине в першу чергу на інноваційну діяльність, а зрештою й на інвестиційну діяльність. З іншого боку, якщо воно повністю експортує свою продукцію в інші регіони – воно збільшує ризик банкрутства під час настання глобальних криз, які значно обмежують можливість вести міжнародну торгівлю з віддаленими країнами. Оптимальним рівень регіоналізації експорту підприємства, що має дозволити йому пережити глобальні кризи й при цьому залишатися конкурентоспроможним знаходиться на рівні 50%, що близьке до світової частки експорту в країни регіону в загальному експорті найбільших країн світу, яка вже майже двадцять років тримається на рівні 54-55%, рис. 2.6.

Для здійснення розрахунків використовується інформація, наведена у фінансовій звітності компаній. Дев'ятий показник (відношення ПП до ВВП) був доданий для відображення впливу зовнішніх факторів на формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованого підприємства. Оскільки чим більше в країну надходить ПП, тим ймовірніше зростатиме загальний рівень інвестиційного потенціалу та інноваційної інфраструктури країни. Для здійснення оцінки формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектора України в умовах регіоналізації та апробації запропонованого методичного підходу, було оцінено ПП для трьох ключових експортоорієнтованих підприємств агросектору України: Kernel Holding S.A., MHP SE та Astarta Holding PLC. Доцільність обрання саме даних підприємств пояснюється їх значимістю для агросектору України. Графічне представлення

динаміки відношення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до валового внутрішнього продукту (ВВП) України відображено на рис. 3.1.

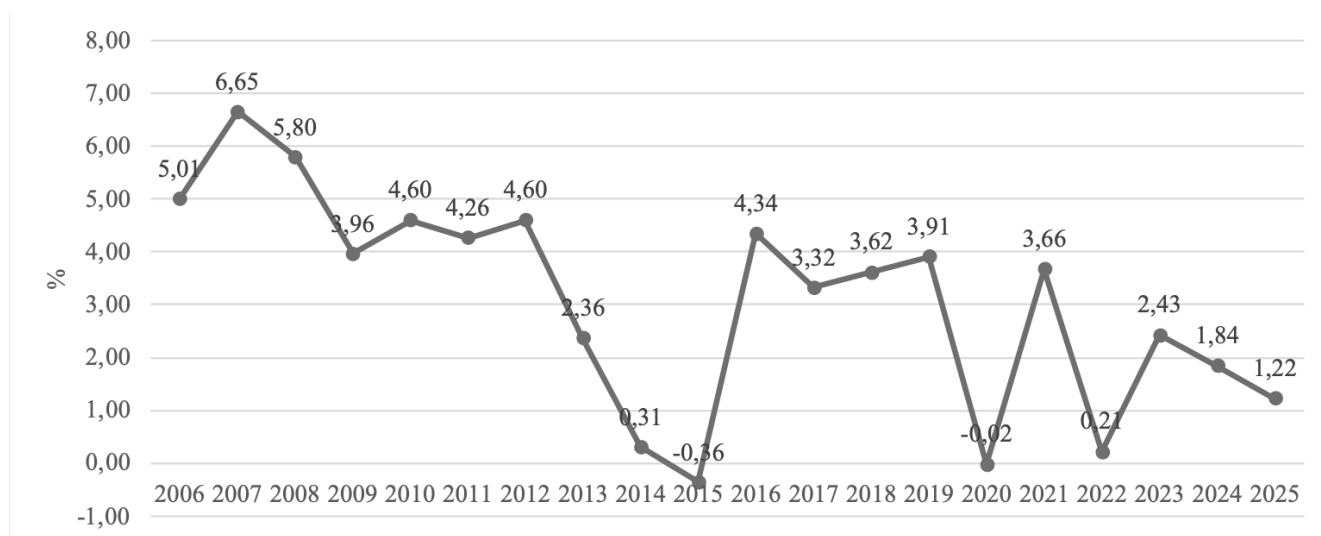


Рисунок 3.1 – Динаміка відношення ПІІ до ВВП України за 2016-2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [69; 86]

На рис. 3.2 зображена динаміка коефіцієнта фінансової автономії Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2007-2025 рр.

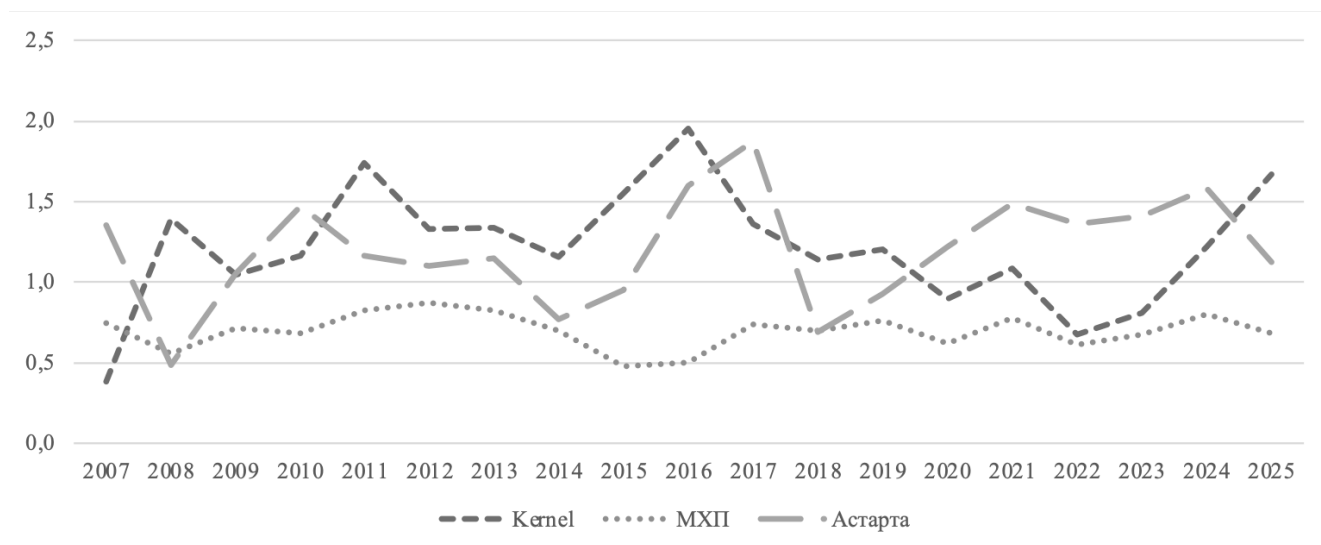


Рисунок 3.2 – Динаміка коефіцієнта фінансової автономії Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2007-2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [78-80]

На рис. 3.2 зображена динаміка коефіцієнта фінансової автономії Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2007-2025 рр.

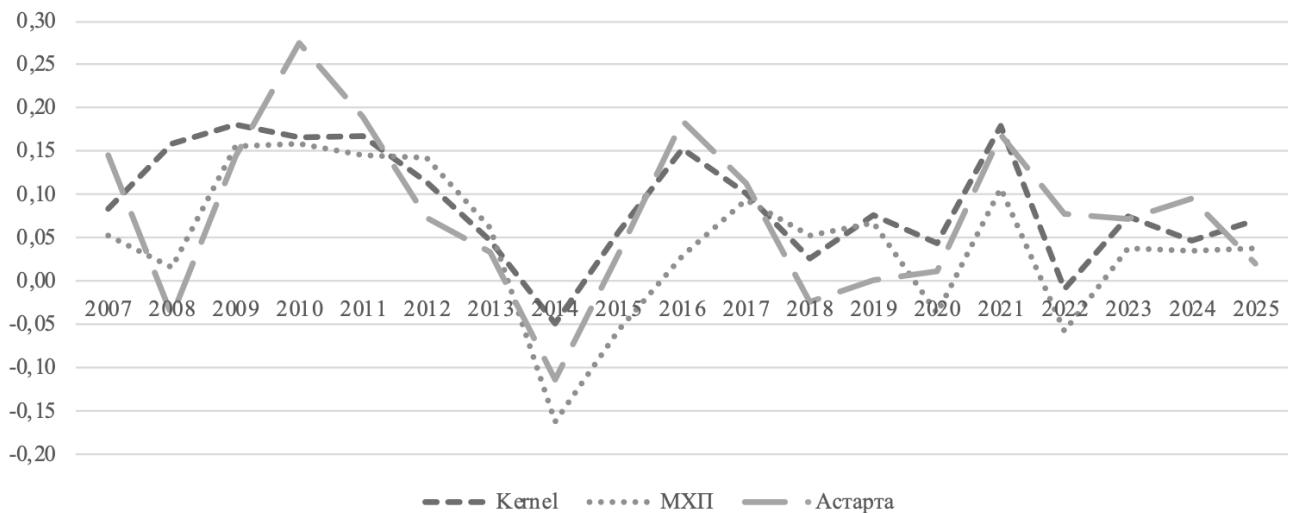


Рисунок 3.3 – Динаміка коефіцієнта рентабельності активів Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC за 2007-2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [78-80]

Розраховані значення всіх десяти показників, що входять в оцінку ІП, наведено в додатку П, табл. П.1. Для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу було використано метод ентропії для знаходження вагових коефіцієнтів показників, оскільки сфера ІП характеризується значною мінливістю показників у часі та неоднорідністю їх одиниць вимірювання. Метод ентропії є об'єктивним підходом до визначення вагових коефіцієнтів, оскільки не вимагає суб'єктивних експертних оцінок і базується виключно на статистичних властивостях досліджуваних даних. Перед нормуванням показників ІП було розраховано середні значення кожного показника серед компаній. Розраховані значення усереднених показників за 2007-2025 рр. наведено в додатку Р, табл. Р.1.

Перший крок це нормування показників. Нормування показників. Для приведення показників до єдиної безрозмірної шкали [0;1] застосовується формула мін-макс нормування (3.2):

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{min}}{x_j^{max} - x_j^{min}}, \quad (3.2)$$

де x_{ij} – значення показника;

x_j^{min} – мінімальне значення показника за весь період;

x_j^{max} – максимальне значення показника за весь період.

Нормовані значення кожного показника за 2007-2025 рр. наведено в додатку Р, табл. Р.2. На другому кроці здійснюється нормовані значення перетворюються на частки формула (3.3), що характеризують внесок кожного спостереження в загальну суму значень показника:

$$p_{ij} = \frac{z_{ij}}{\sum_{i=1}^m z_{ij}}, \quad (3.3)$$

де z_{ij} – нормоване значення показника;

m – кількість спостережень за весь період.

Розраховані значення часток кожного показника за 2007-2025 рр. наведено в додатку Р, табл. Р.3.

Третій крок – це розрахунок ентропії. Ентропія показника формули (3.4–3.5) визначає ступінь його “інформативності”: чим рівномірніше розподілені частки, тим вища ентропія і тим менш диференційованим є показник між різними підприємствами чи роками. Для того щоб значення ентропії завжди знаходилося в межах від 0 до 1 використовують нормувальний коефіцієнт (k), який розраховується за формулою (3.4):

$$k = \frac{1}{\ln(m)}, \quad (3.4)$$

де m — кількість спостереження.

Кількість спостережень протягом всього періоду становить $m=19$, відповідно нормувальний коефіцієнт $k=0,3396$. Далі розраховуємо значення ентропії для кожного показника за формулою (3.5):

$$E_j = -k \sum_{i=1}^{19} p_{ij} \ln(p_{ij}), \quad (3.5)$$

де p_{ij} – частки показників.

Четвертий крок – визначення інформаційної корисності. Корисність кожного показника (3.6) є оберненою величиною до ентропії: чим менш “рівномірним” є показник, тим більшою є його корисність для диференціації підприємств:

$$d_j = 1 - E_j, \quad (3.6)$$

На п'ятому кроці визначаємо вагові коефіцієнти. На завершальному кроці нормуємо значення корисностей до суми 1 (3.7), отримуючи підсумкові ваги кожного показника в інтегральному індексі ІПП:

$$w_j = \frac{d_j}{\sum_{i=1}^{10} d_j}, \quad (3.7)$$

Результати розрахунків вагових коефіцієнтів всіх показників наведені в табл. 3.2, на їх основі можливе створення формули оцінки ІПП.

Таблиця 3.2 – Результати розрахунку вагових коефіцієнтів показників ІПП

Показник	Позначення	Ентропія	Корисність	Ваги
Коефіцієнт фінансової авономії	K_1	0,8974	0,1026	0,1204
Коефіцієнт рентабельності активів	K_2	0,9654	0,0346	0,0406
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	K_3	0,9150	0,0850	0,0997
Коефіцієнт покриття	K_4	0,8933	0,1067	0,1253
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K_5	0,9063	0,0937	0,1100
Коефіцієнт фондівдачі	K_6	0,9340	0,0660	0,0775
Темп зміни необоротних активів	K_7	0,9189	0,0811	0,0951
Відношення ІПП до ВВП	K_8	0,9262	0,0738	0,0866
Коефіцієнт регіоналізації	РМТ	0,8704	0,1296	0,1522
Коефіцієнт оборотності активів	K_9	0,9211	0,0789	0,0926

Джерело: створено автором

Результати розрахунку вагових коефіцієнтів методом ентропії для всіх десяти показників ІПП представлені в табл. 3.2. Як видно з таблиці 3.2, найвищу вагу

отримав показник регіоналізації міжнародної торгівлі (PMT) (0,1522), що підтверджує значну диференціацію рівня регіоналізації протягом досліджуваного періоду. Також помітний внесок мають коефіцієнт покриття ($K4=0,1253$) та коефіцієнт фінансової автономії ($K1=0,1204$), що вказує на велику варіацію показників фінансової стійкості між підприємствами. Найнижчу вагу отримав коефіцієнт рентабельності активів ($K2=0,0406$), що свідчить про відносну однорідність цього показника в досліджуваній вибірці. Отримані вагові коефіцієнти утворили формулу для розрахунку інтегрального показника ІПІ (формула 3.8):

$$\text{ІПІ} = 0,1204 * K1 + 0,0406 * K2 + 0,0997 * K3 + 0,1253 * K4 + 0,11 * K5 + 0,0775 * K6 + 0,0951 * K7 + 0,0866 * K8 + 0,0926 * K9 + 0,1522 * \text{PMT} \quad (3.8)$$

де $K1-K9$ – це складові ІПІ ,

PMT – показник регіоналізації міжнародної торгівлі.

Згідно даного рівняння було розраховано ІПІ для трьох ключових експортоорієнтованих підприємств агросектору України протягом 2007-2025 рр., (див. рис. 3.4). Розраховані значення показника ІПІ трьох підприємств наведені в додатку С, табл. С.1.

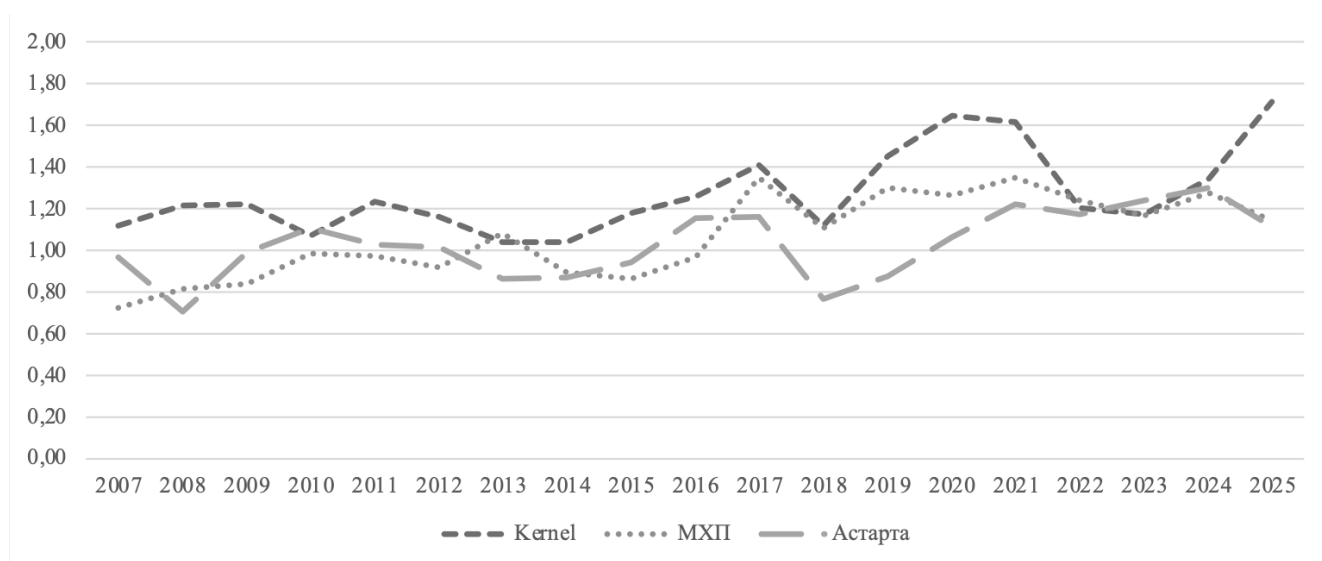


Рисунок 3.4 – Динаміка ІПІ Kernel Holding S.A., МНП SE та Astarta Holding PLC за 2007-2025 рр.

Джерело: створено автором

Динаміка інтегрального показника інноваційно-інвестиційного потенціалу (ІПП) Kernel Holding S.A., MHP SE та Astarta Holding PLC у 2007–2025 рр. свідчить про відновлення потенціалу Kernel Holding S.A. в 2025 р., хоча темпи його формування були різними. Найвищі значення ІПП протягом більшості періоду демонстрував Kernel Holding S.A., показник якого зріс з 1,2 у 2007 р. до 1,41 у 2025 р., що вказує на найбільші можливості щодо залучення інвестицій та впровадження інновацій. MHP SE характеризувався більш стрімкою динамікою, збільшивши ІПП з 0,87 до 1,24, із максимальними значеннями у 2017–2021 рр. Astarta Holding PLC демонструвала також ріст з 0,96 до 1,21. Загалом результати свідчать про позитивну тенденцію розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств, причому найбільш сильні позиції має Kernel Holding S.A., тоді як MHP SE та Astarta Holding PLC характеризуються більш помірним, але достатньо стійким рівнем його формування.

3.2. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектора України

На основі проведеного у попередніх розділах аналізу тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі, діяльності провідних агропідприємств та виявлених системних проблем формування ІПП пропонуємо низку заходів для підвищення здатності експортоорієнтованих підприємств агросектору формувати власний інноваційно-інвестиційний потенціал.

Перший захід актуальний для підприємства Kernel Holding S.A. й полягає в диверсифікації та поглибленні переробки продукції. Збереження сировинної структури агроекспорту є найбільш критичним обмеженням для нарощування ІПП. Для її подолання підприємствам агросектору необхідно цілеспрямовано інвестувати у розвиток переробних потужностей та виробництво продуктів з вищою доданою вартістю. Падіння EBITDA сегменту переробки олійних на 34% у річному вимірі до 148 млн дол. США через стрімке погіршення маржі переробки на тлі 20%-го скорочення врожаю соняшнику в 2025 році наочно демонструє

структурну залежність Кернел від єдиної культури та нагальну потребу у розширенні продуктової лінійки з вищою доданою вартістю. Для цього компанії потрібно не лише нарощувати обсяги переробки альтернативних олійних культур, але й інвестувати в глибшу переробку: виробництво рослинних білків (соевий концентрат, ізолят) для ринку заміників м'яса в ЄС, а також розвиток преміум-сегменту харчових олій з нижчим вуглецевим слідом – напряму, який компанія вже включила до своєї ESG-стратегії до 2030 р. Першим кроком в цьому напрямку стало освоєння переробки сої та ріпаку в 2025 році, що дозволило увійти Kernel Holding S.A. до числа найбільших переробників сої в Україні.

Прикладом ефективності даного заходу є МНР SE, яке впровадило поглиблену переробку м'яса птиці та виробництво брендкованої продукції й тривалий час отримує з цього вищу маржу та залучає більше інвестицій порівняно з постачальниками сировини. Для малих та середніх агровиробників, що самостійно не можуть дозволити собі значні інвестиції в переробку, доцільним є розвиток кооперативних форм організації та агропромислових кластерів. Досвід ЄС свідчить, що саме аграрні кооперативи та кластери є найбільш ефективним механізмом виходу фермерських господарств на рівень переробки та брендуння продукції. Держава може стимулювати їх розвиток через пільгове кредитування, грантову підтримку та відповідну нормативно-правову базу. На рівні галузевої стратегії необхідно визначити пріоритетні товарні напрями переробки, де Україна має конкурентні переваги та де попит на ринках ЄС, MENA та Азії є стабільним або зростаючим. Зокрема, перспективними є: виробництво рослинних білків (соя, ріпак) для заміників м'яса на ринку ЄС; виробництво харчових олій преміум-сегменту; органічна сертифікована продукція; готові харчові продукти для ринків Близького Сходу. Кожен з цих напрямів потребує інвестицій у технологічне обладнання та сертифікацію, але відкриває доступ до значно більших ринкових сегментів.

Другий захід – це цифровізація, який є необхідним для Kernel Holding S.A. і МНР SE, оскільки сьогодні це стратегічний вектор нарощування інноваційної складової ІІІ. На даний момент Kernel Holding S.A. не демонструє високого рівня

цифрових рішень і визначає пріоритетом лише точне землеробство та управління вирощуванням. В той же час MHP SE хоч й акцентує на автоматизації та роботизації виробничих процесів (зокрема, вклавши близько 2 млн дол. у роботизацію різання на переробному підприємстві у Нідерландах), проте потребує значно більш масштабного підходу до цифрового управління агрономічними процесами в Україні.

В цьому контексті доцільно вивчити і масштабувати досвід Astarta Holding PLC з її платформою AgriChain, що охоплює 350 тис. га сторонніх угідь як аутсорсинговий сервіс, демонструє принципово новий бізнес-підхід – монетизацію цифрових рішень через перетворення їх на комерційний продукт для галузі. Масштабування цього підходу може стати важливим джерелом доходів та інноваційного розвитку для підприємств, що лідирують у цифровізації. На галузевому рівні необхідно сформувати доступну цифрову інфраструктуру для малих і середніх агровиробників: субсидовані або безкоштовні хмарні платформи для управління агровиробництвом; доступ до супутникового моніторингу полів та агрокліматичних даних; державні програми компенсації вартості впровадження систем точного землеробства. Також складовою цифровізації має бути автоматизація виробничих процесів, наприклад перехід від автономних агромашин до роботизованих систем сортування та пакування. Компанії-лідери вже впроваджують подібні рішення, однак для галузевого масштабування необхідне співробітництво з вітчизняними та іноземними технологічними компаніями, а також розвиток відповідних освітніх програм у сільськогосподарських університетах.

Третій захід полягає в формуванні системи управління ESG-відповідністю, оскільки в умовах зростаючих вимог ринку ЄС до корпоративної сталості інвестиції в ESG-відповідність необхідно розглядати не як витрати, а як стратегічну складову III підприємств. Найбільш релевантним цей захід буде для Astarta Holding PLC, яка хоч і публікує розширений звіт відповідно до ESRS, задекларувала встановлення цілей SBTi лише у поствоєнний період. Тоді як Kernel Holding S.A. вже демонструє цей підхід: компанія привела звітність до вимог CSRD

та ESRS, сформулювала ESG-стратегію до 2030 р. і безпосередньо пов'язала це з можливістю залучати дешевше міжнародне фінансування. Також МНР SE системно впроваджує стандарти корпоративного управління та прозорості, що є ключовою передумовою для Eurobond-розміщень на міжнародних ринках. Для підприємств, що тільки починають ESG-перетворення, доцільним є поетапний підхід. На першому етапі – визначення вуглецевого сліду продукції та розробка плану його скорочення. На другому – впровадження систем управління відходами та водними ресурсами. На третьому – публікація звітності за стандартами GRI або відповідно до ESRS. Кожен з цих кроків відкриває доступ до нових джерел фінансування: ESG-облігацій, зелених кредитних ліній ЄБРР, грантів програм ЄС. Перспективним є також розвиток вуглецевого землеробства – практик, що дозволяють агровиробникам отримувати дохід за послуги поглинання вуглецю. В ЄС вже функціонує ринок добровільних вуглецевих одиниць для аграрного сектору, тому Україна, маючи великі площі чорноземних ґрунтів з потужним потенціалом депонування вуглецю, може стати значущим гравцем на цьому ринку. Для реалізації цього потенціалу необхідні стандартизація методологій вимірювання та національна нормативна база для вуглецевого аграрного ринку.

Четвертим заходом є диверсифікація ринків збуту. Хоч регіоналізація міжнародної торгівлі має позитивний вплив, ми пропонуємо використовувати її як необхідний інструмент протидії кризам, відповідно з чим підприємству потрібно формувати структуру експорту, де половина буде належати на країни регіону, а друга на інші країни світу. Оскільки надмірна залежність від одного регіонального ринку несе в собі також стратегічний ризик для ІІІ підприємств. Натомість Kernel Holding S.A., попри статус найбільшого в Україні, залишається зосередженим переважно на сировинному та напівсировинному експорті через чорноморські термінали, що робить його вкрай вразливим до кон'юнктури єдиного каналу збуту. Орієнтація виключно на ЄС підвищує вразливість до регуляторних змін (СВАМ, CSRD), цінової волатильності та протекціоністських заходів. Паралельний розвиток ринків MENA, Азії та Африки – де попит на продовольство зростає найшвидше – дозволяє диверсифікувати ризики та отримати вищу маржу на

продукцію, що не відповідає вимогам ЄС, але відповідає стандартам цих регіонів. Прикладом для інших підприємств агросектору України тут є МНП SE, що демонструє успішну модель одночасного розвитку кількох регіональних ринків: через придбання активів у ЄС (Словенія, Іспанія) та паралельне постачання на ринки Близького Сходу та Африки. Для компаній, що не мають ресурсів для придбання іноземних активів, альтернативою є укладення довгострокових торговельних угод та партнерств з локальними дистриб'юторами в цільових країнах. Держава може підтримати цей процес шляхом укладення нових двосторонніх та регіональних торговельних угод із країнами-партнерами, а також через систему торговельних представництв та виставкової діяльності. Важливою складовою диверсифікації ринків є сертифікація продукції відповідно до вимог конкретних ринків: халяль-сертифікація для MENA, органічна сертифікація для ЄС та США, відповідність стандартам FDA для американського ринку. Ці витрати є значними, але їх доцільно розглядати як стратегічні інвестиції, що розширюють ринковий доступ і підвищують ціну реалізації продукції.

П'ятим заходом є розбудова системи підготовки та утримання кадрів для агроінновацій, тому що кадровий дефіцит є найменш вирішуваною в короткостроковій перспективі проблемою для ІПП агропідприємств й саме на нього вони мають достатньо малий вплив сьогодні. Мобілізація та міграція кваліфікованих фахівців призвела до сповільнення цифрової трансформації навіть на підприємствах з достатнім фінансовим ресурсом. Для вирішення цієї проблеми необхідний комплекс заходів. Можливим є формування партнерств між агропідприємствами та сільськогосподарськими університетами для спільної розробки освітніх програм з агрономічного ІТ, точного землеробства та агробізнес-аналітики. Також запровадження корпоративних програм підвищення кваліфікації та перекваліфікації для наявного персоналу, орієнтованих на цифрові компетенції. В деяких випадках можливим є використання потенціалу українських фахівців за кордоном через дистанційну зайнятість – передусім у R&D-проектах та аналітичній роботі. По-четверте, розвиток програм реінтеграції ветеранів з агрономічним та технічним досвідом. Підприємство МНП SE вже реалізує таку програму, виділивши

30 млн дол. соціальних витрат, в т.ч. на програми реінтеграції ветеранів. Хоча ключову роль в вирішенні даної проблеми може відігравати лише держава, де на інституційному рівні, наприклад, важливим є формування регіональних агроінноваційних центрів, що поєднуюватимуть функції навчання, трансферу технологій та консалтингу для малих і середніх агровиробників.

З поміж досліджуваних підприємств відносно мало зусиль на її вирішення прикладає Kernel Holding S.A., що має 10 760 штатних працівників. У своєму звіті підприємство фіксує людський капітал як один з ключових ризиків, зокрема через мобілізацію (835 співробітників задіяні у Збройних Силах України) та психологічний тиск. Підприємство Astarta Holding PLC, маючи 7 037 співробітників переважно у сільській місцевості (91%), робить акцент на наставництві та передачі знань між поколіннями, проте не демонструє порівнянних з МНР SE інвестицій у масштабні програми кадрового розвитку. Впровадження AgriChain LMS як відкритої платформи для партнерів та сезонних працівників – перспективний крок у правильному напрямку, який варто масштабувати у співпраці з аграрними університетами.

Шостим заходом рекомендований для впровадження Astarta Holding PLC полягає в удосконаленні механізмів залучення міжнародного фінансування. Підприємству варто зосередитись на поглибленні ESG-рейтингів для отримання доступу до зелених облігацій та кредитних ліній ЄБРР, розробити стандартизовані проєктні шаблони для залучення коштів EU4Business та розглянути можливість виходу на ринок агрострахування з міжнародними гарантіями для зниження ризикової премії при залученні приватних ІІІ в розширення переробних потужностей.

Незважаючи на значні виклики воєнного часу, потенційний обсяг зовнішнього фінансування для ІІІ агросектору є значним. Проте ефективне освоєння цих ресурсів стримується рядом організаційних та інституційних бар'єрів, для подолання яких можна створити систему агентів з трансферу знань про доступне фінансування в регіонах; розробити типові проєктні шаблони для малого та середнього агробізнесу, що відповідають вимогам ЄБРР, МФК та EU4Business;

налагодити координацію між міжнародними донорами та урядовими програмами розвитку. Для великих підприємств ключовим є поглиблення ESG-рейтингів та виконання відповідних умов для залучення зелених облігацій. МНР SE вже продемонструвала, що у воєнних умовах можливо залучати міжнародне фінансування: у лютому 2026 р. компанія здійснила розміщення єврооблігацій на 450 млн дол. США, що стало першим корпоративним Eurobond з України з початку повномасштабного вторгнення, пізніше вона здійснила додаткове розміщення ще на 100 млн дол. США. Окремо необхідно розглянути потенціал програм агрострахування із залученням міжнародних гарантій, що дозволять знизити ризикову премію для приватних інвесторів. Без адекватного страхування воєнних та аграрних ризиків масштабний приплив приватних ПІІ в агросектор залишатиметься обмеженим.

Наголошуємо, що запропоновані шість напрямів формування інноваційно-інвестиційного потенціалу є взаємопов'язаними та взаємно підсилюючими, тому для дійсно якісного підвищення спроможності експортоорієнтованих підприємств агросектору України формувати власний інноваційно-інвестиційний потенціал – потрібне комплексне і системне впровадження даних рішень.

3.3. Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору України в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі

Прогнозування інноваційно-інвестиційного потенціалу є необхідним інструментом стратегічного планування для експортоорієнтованих підприємств агросектору, оскільки дозволяє завчасно ідентифікувати ризики та можливості в умовах динамічного зовнішнього середовища. З огляду на те, що ПІІ є складним інтегральним показником, на формування якого одночасно впливають внутрішні фінансові характеристики підприємств та зовнішні фактори (регіоналізація торгівлі, динаміка ПІІ, воєнні ризики), побудова прогнозу потребує методів, здатних враховувати нелінійність та циклічність досліджуваних процесів. Для

здійснення прогнозу формування ІП на 2026–2028 рр. для трьох провідних агрохолдингів: Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC – було використано поліноміальну лінію тренду 3-го ступеня (як перший рівень аналізу) та метод середньої ковзної (як уточнюючий метод). Вибір поліноміальної лінії тренду 3 ступеня обґрунтовується тим, що сам процес формування та використання інновацій є достатньо непередбачуваним та має тенденцію до коливань: після впровадження однієї значної інновації підприємство на певний час може не впроваджувати нових, а потім знову демонструвати прискорення. Поліноміальна крива дозволяє краще апроксимувати такі S-подібні або хвильові траєкторії, ніж проста лінійна модель. На рис. 3.5 наведено прогноз на основі лінії тренду для Kernel Holding S.A.

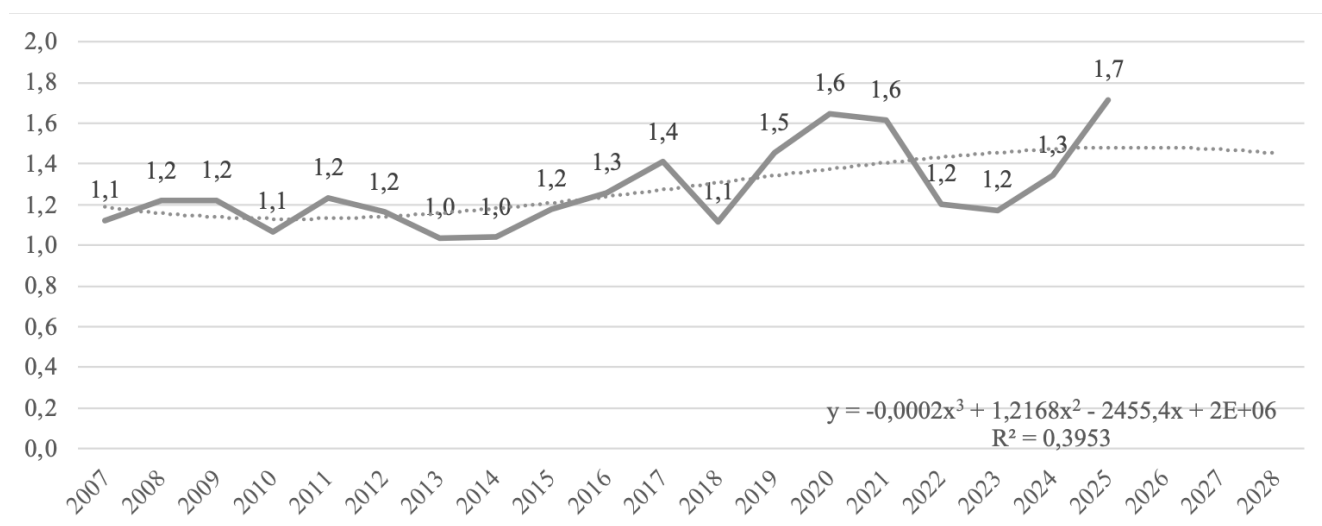


Рисунок 3.5 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу Kernel Holding S.A. на 2026-2028 рр. на основі поліноміальної лінії тренду

Джерело: створено автором

Якість отриманого прогнозу для підприємства Kernel Holding S.A. є невисокою: показник детермінації $R^2 = 0,3953$, тоді як для прийнятної якості прогнозу бажаним є $R^2 \geq 0,6$. Це означає, що поліноміальна крива пояснює лише близько третини варіації ІП Kernel Holding S.A., що є недостатнім для надійного прогнозування. Низьке R^2 пов'язане з різкою нелінійністю та коливаннями ІП цього підприємства – особливо після 2019 р. та в умовах воєнного конфлікту. Тому для Kernel Holding

S.A. необхідно застосувати метод середньої ковзної, який краще описує циклічну природу показника. На рис. 3.6 наведено прогноз на основі лінії тренду для МНР SE. Якість отриманого прогнозу для підприємства МНР SE є значно кращою: $R^2 = 0,7286$, що перевищує мінімально прийнятний поріг. Поліноміальна крива задовільно описує плавне зростання ІПІ МНР SE з помірними коливаннями, що відповідає стабільній стратегії вертикальної інтеграції цього підприємства.

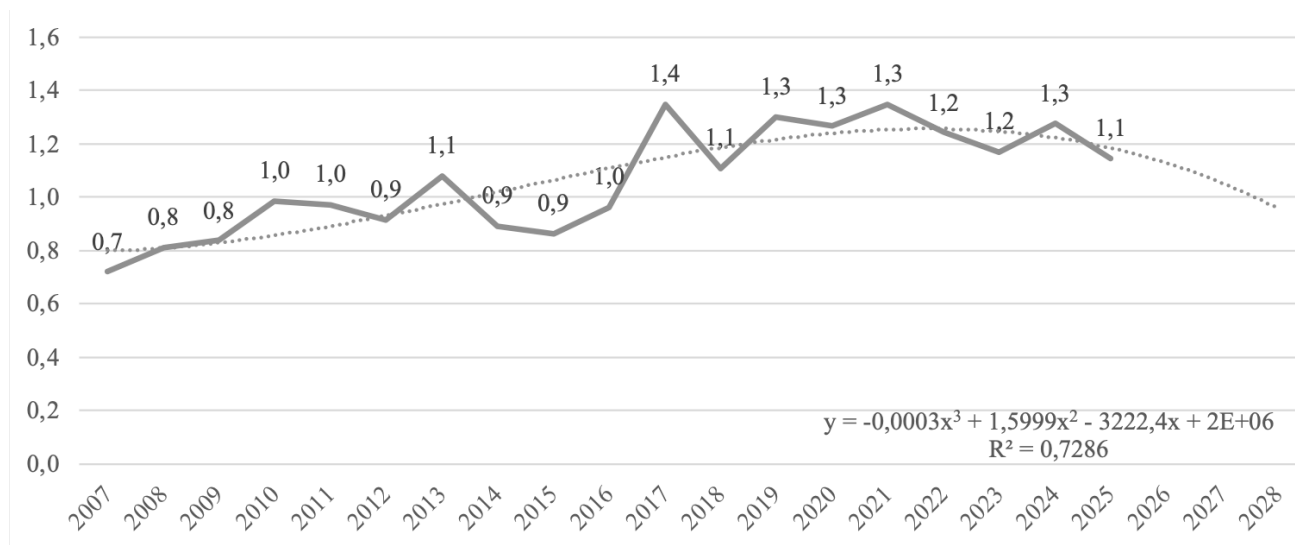


Рисунок 3.6 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу МНР SE на 2026-2028 рр. на основі поліноміальної лінії тренду

Джерело: створено автором

Для МНР SE можна довіряти трендовому прогнозу, хоча для більшої надійності ми також застосуємо метод середньої ковзної. На рис. 3.7 наведено прогноз на основі лінії тренду для Astarta Holding PLC.

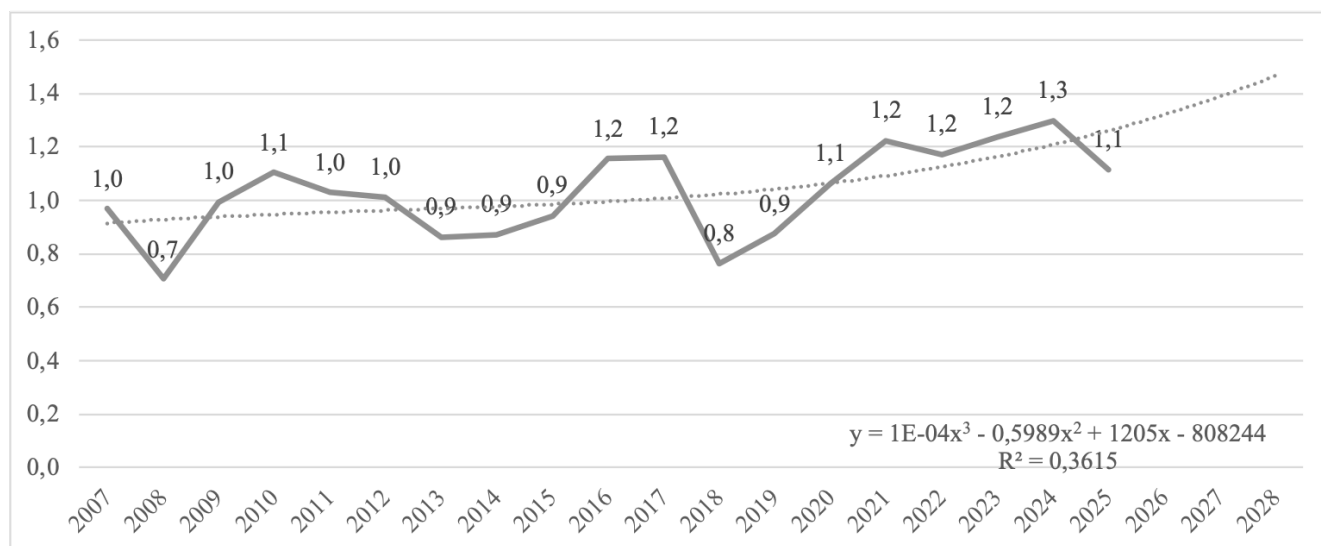


Рисунок 3.7 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу Astarta Holding PLC на 2026-2028 рр. на основі поліноміальної лінії тренду

Джерело: створено автором

Оскільки якість отриманого прогнозу для підприємства Astarta Holding PLC є також недостатньою (R^2 нижче 0,6), для всіх трьох підприємств ми застосували метод середньої ковзної з вікном усереднення 5 попередніх значень. Цей метод дозволяє згладити короткострокові коливання ІІІ та виявити більш стійку довгострокову тенденцію, яку поліноміальна крива не завжди здатна коректно відобразити. Також вибір вікна в 5 років обґрунтований циклічною природою регіоналізації міжнародної торгівлі: оскільки регіоналізація залежить від політичних рішень, а найпоширеніший виборчий цикл у більшості країн становить 5 років, саме такий горизонт усереднення дозволяє “відфільтрувати” електоральні коливання зовнішньої торговельної політики і зосередитись на структурних тенденціях. На рис. 3.8 наведено тенденцію значень ІІІ для Kernel Holding S.A. та оновлене рівняння поліноміальної лінії тренду.

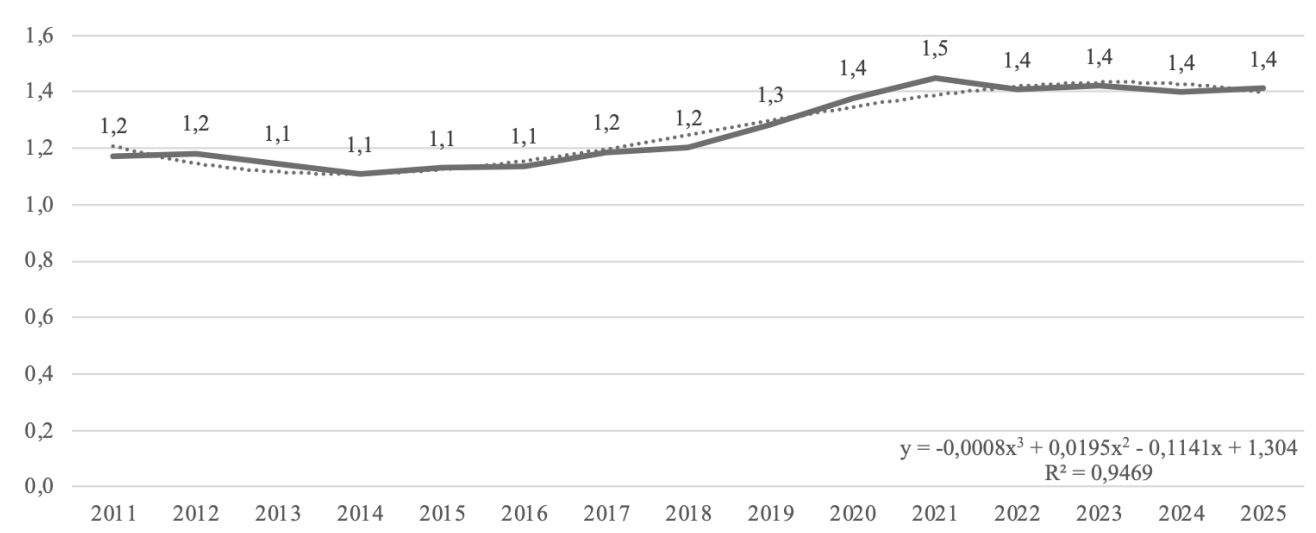


Рисунок 3.8 – Тенденція інноваційно-інвестиційного потенціалу Kernel Holding S.A. на 2026-2028 pp. з використанням середньої ковзної

Джерело: створено автором

Якість отриманого рівняння тренду для підприємства Kernel Holding S.A. є значно кращим, показник детермінації становить 0,9469. Це дозволяє нам робити достатньо якісні прогнози майбутньої тенденції в формуванні підприємством його інноваційно-інвестиційного потенціалу. На рис. 3.9 наведено тенденцію значень ІП для МНР SE та оновлене рівняння поліноміальної лінії тренду.

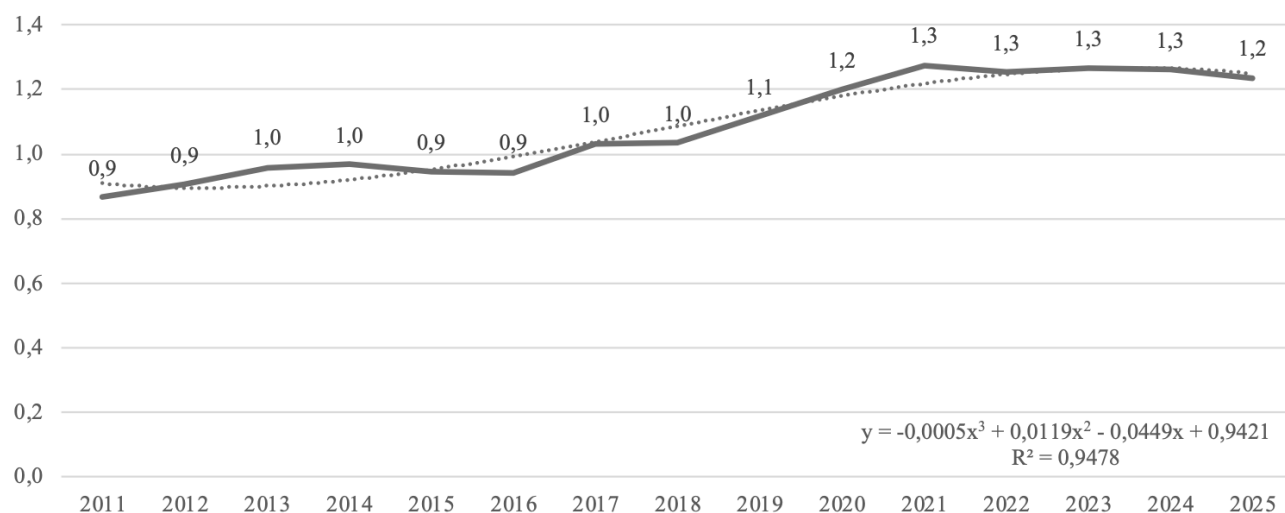


Рисунок 3.9 – Тенденція інноваційно-інвестиційного потенціалу МНР SE на 2026-2028 pp. з використанням середньої ковзної

Джерело: створено автором

Якість рівняння тренду для МНР SE є найкращою 0,9478. На рис. 3.10 наведено тенденцію значень ІІІ для Astarta Holding PLC та оновлене рівняння поліноміальної лінії тренду.

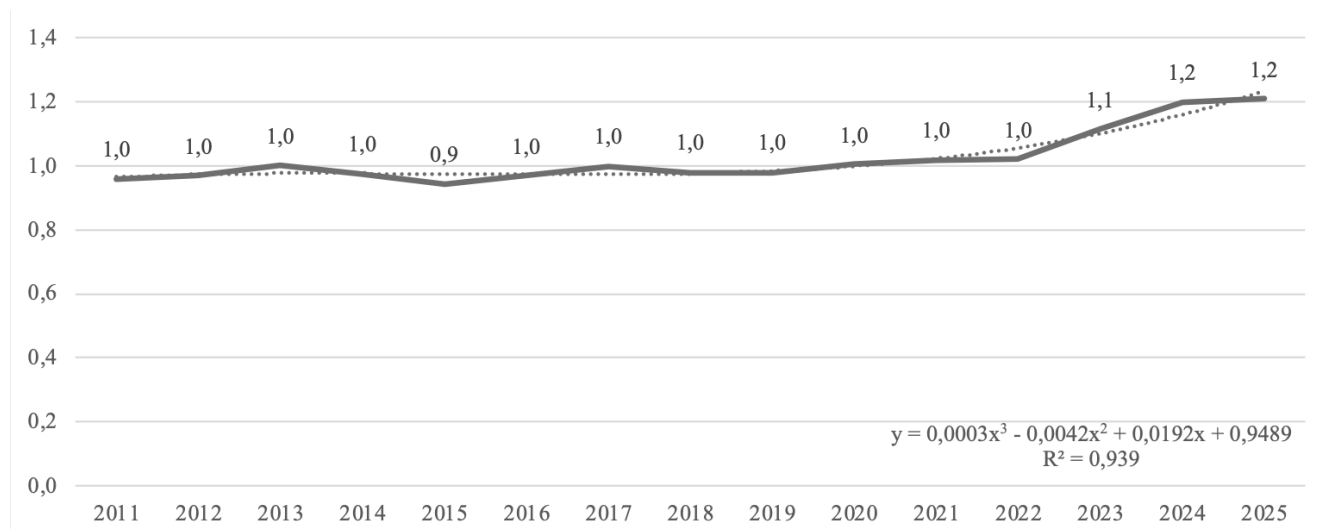


Рисунок 3.10 – Тенденція інноваційно-інвестиційного потенціалу Astarta Holding PLC на 2026-2028 рр. з використанням середньої ковзної

Джерело: створено автором

Якість рівняння тренду для підприємства Astarta Holding PLC за оновленою методикою є також значно кращим 0,939. Попри високу якість отриманих моделей за методом середньої ковзної, реальне майбутнє інноваційно-інвестиційного потенціалу залежатиме від розвитку низки непередбачуваних факторів. Тому ми додатково сформуваємо сценарний прогноз: оптимістичний та песимістичний, що відображає можливі верхню та нижню межі зміни ІІІ. Оптимістичний сценарій передбачає одночасну реалізацію наступних позитивних факторів: суттєве зниження інтенсивності воєнних дій або завершення активної фази конфлікту, що вивільняє виробничі потужності та залучає іноземні інвестиції; поглиблення євроінтеграції України, участь у єдиному ринку, що зменшує нетарифні бар'єри та збільшує доступ до ринків з вищою доданою вартістю; зростання ІІІ в агросектор внаслідок відновлення міжнародної довіри до інвестиційного клімату України; активне впровадження підприємствами рекомендованих нами шести заходів. Наслідком оптимістичного сценарію стало б формування стійкої інноваційної та

інвестиційної бази, здатної забезпечити конкурентоспроможність агроекспорту на ринках ЄС, MENA та Азії на горизонті 5–10 років. Песимістичний сценарій передбачає щорічне зниження ІІП за таких умов: ескалація або затяжний характер воєнного конфлікту, що руйнує виробничу інфраструктуру та спричиняє вплив кадрів і капіталів; посилення протекціонізму з боку ЄС – запровадження нових нетарифних бар'єрів, чи скасування тимчасових торговельних преференцій; падіння світових цін на агропродукцію, що знижує прибутковість підприємств і їхню здатність фінансувати інноваційну діяльність; зниження ІІП внаслідок погіршення інвестиційного клімату або переорієнтації міжнародних донорів. Наслідком песимістичного сценарію стало б поступове вимивання інноваційного потенціалу, скорочення R&D-витрат, відставання від глобальних технологічних трендів та втрата конкурентних позицій на міжнародних ринках.

Для знаходження меж прогнозу визначаємо стандартну помилку поліноміальної лінії тренду (3.9):

$$S = \sqrt{\frac{\sum(y - y_t)^2}{n - m}}, \quad (3.9)$$

де y – розраховане значення ІІП;

y_t – значення ІІП згідно тренду;

n – кількість спостережень;

m – кількість параметрів для поліноміальної лінії тренду 3-го ступеня;

В дослідженні протягом 2007-2025 рр. кількість спостережень $n = 19$, а кількість параметрів для поліноміальної лінії тренду 3-го ступеня становить $m = 4$. Для розрахунку стандартної помилки вихідні дані для підприємства Kernel Holding S.A. наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для визначення стандартної помилки прогнозу для підприємства Kernel Holding S.A.

Kernel Holding S.A.	ІІІ (y)	Тренд y_t	$(y - y_t)^2$
2011	1,173	1,209	0,00129
2012	1,181	1,147	0,00114
2013	1,145	1,116	0,00088
2014	1,109	1,108	0,00000
2015	1,131	1,121	0,00011
2016	1,136	1,149	0,00015
2017	1,186	1,186	0,00000
2018	1,201	1,230	0,00081
2019	1,284	1,273	0,00012
2020	1,378	1,313	0,00426
2021	1,450	1,344	0,01136
2022	1,409	1,360	0,00233
2023	1,420	1,359	0,00380
2024	1,398	1,333	0,00421
2025	1,411	1,280	0,01724
Всього			0,04770

Джерело: створено автором

Застосовувавши формулу (3.9), отримали значення стандартної помилки $S=0,0658$ для Kernel Holding S.A., наступним кроком є визначення меж прогнозованих значень ІІІ для чого використовуємо наступну формулу (3.10), що базується на 95%-му прогнозному інтервалі.

$$y_t \pm 1,96 * S * \sqrt{1 + h}, \quad (3.10)$$

де y_t – значення ІІІ згідно тренду;

S – стандартна помилка;

h – кількість років прогнозу;

Отримані результати за формулою (3.10) наведені на рис. 3.11, де графічно відображено прогноз ІІІ Kernel Holding S.A. з врахуванням позитивного та негативного сценарії на 2026-2-28 рр.

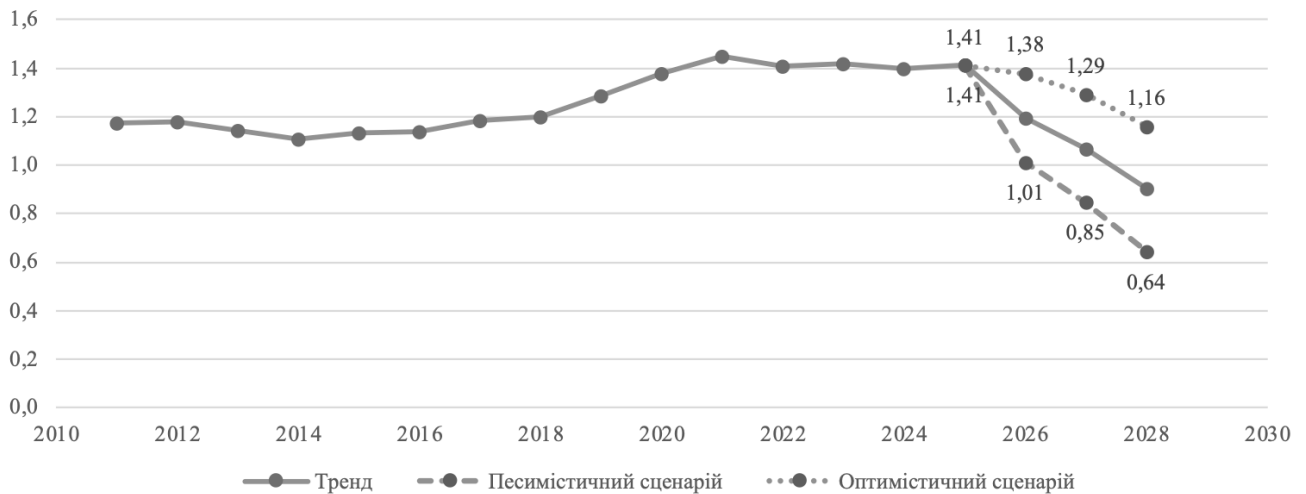


Рисунок 3.11 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу Kernel Holding S.A. на 2026-2028 рр. на основі сценаріїв

Джерело: створено автором

Відповідно розкид значень ІПІ для підприємства Kernel Holding S.A. буде належати до проміжку від 0,64 до 1,16. Наступним розкид значень ІПІ було визначено для підприємства МНР SE на основі даних наведених в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Вихідні дані для визначення стандартної помилки прогнозу для підприємства МНР SE

МНР SE	ІПІ (y)	Тренд y_t	$(y - y_t)^2$
2011	0,866	0,909	0,00186
2012	0,904	0,896	0,00007
2013	0,958	0,901	0,00322
2014	0,968	0,921	0,00226
2015	0,944	0,953	0,00007
2016	0,943	0,993	0,00256
2017	1,029	1,039	0,00010
2018	1,035	1,089	0,00282
2019	1,117	1,137	0,00041
2020	1,198	1,183	0,00022
2021	1,275	1,223	0,00273
2022	1,253	1,253	0,00000
2023	1,266	1,271	0,00003
2024	1,261	1,274	0,00017
2025	1,237	1,259	0,00049
Всього			0,01700

Джерело: створено автором

Застосовувавши формулу (3.9), отримали значення стандартної помилки $S=0,0393$ для МНР SE. На рис. 3.12 ми навели прогноз ІПІ МНР SE з врахуванням позитивного та негативного сценарії. Згідно якого ймовірний розкид значень ІПІ для підприємства МНР SE буде належати до проміжку від 0,92 до 1,23.

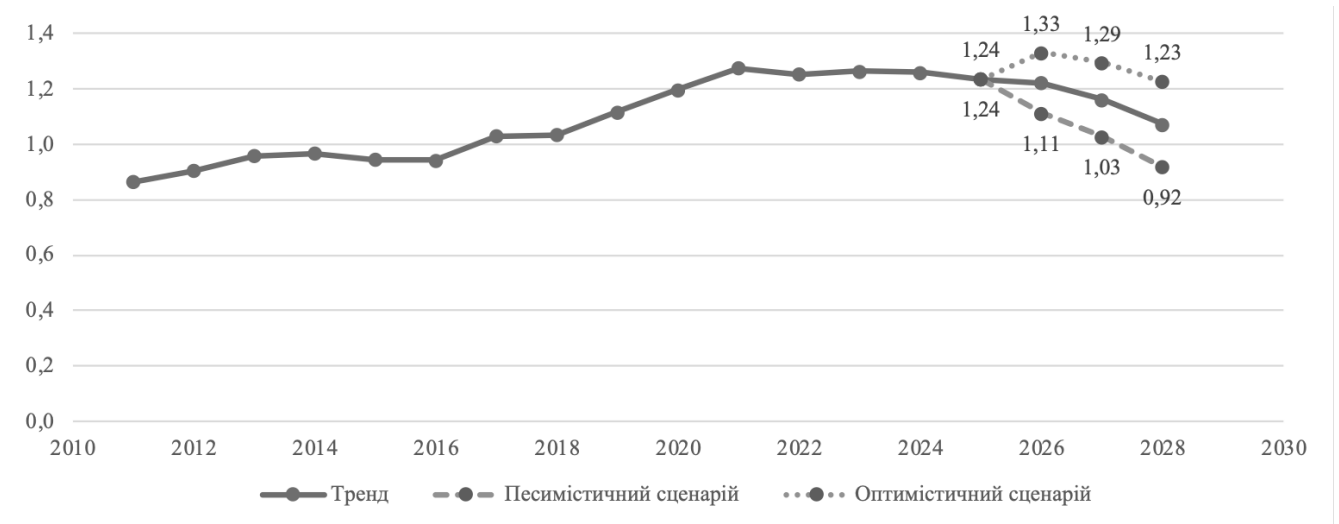


Рисунок 3.12 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу МНР SE на 2026-2028 рр. на основі сценаріїв

Джерело: створено автором

Наступним розкид значень ІПІ було визначено для підприємства Astarta Holding PLC на основі даних наведених в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для визначення стандартної помилки прогнозу для підприємства Astarta Holding PLC

Astarta Holding PLC	ІПІ (y)	Тренд y_t	$(y - y_t)^2$
2011	0,960	0,964	0,00002
2012	0,969	0,973	0,00002
2013	1,000	0,977	0,00054
2014	0,975	0,978	0,00000
2015	0,943	0,977	0,00117
2016	0,969	0,978	0,00008
2017	0,998	0,980	0,00033
2018	0,979	0,987	0,00007
2019	0,980	1,000	0,00042
2020	1,004	1,021	0,00029

Продовження табл. 3.5

Astarta Holding PLC	ІІІ (y)	Тренд	yt	$(y - yt)^2$
2021	1,017		1,051	0,00114
2022	1,019		1,093	0,00540
2023	1,114		1,148	0,00112
2024	1,199		1,218	0,00034
2025	1,210		1,304	0,00896
Всього				0,01989

Джерело: створено автором

Застосовувавши формулу (3.9), отримали значення для Astarta Holding PLC стандартна помилка $S=0,0425$. На рис. 3.13 ми навели прогноз ІІІ для Astarta Holding PLC з врахуванням позитивного та негативного сценарії. Згідно якого ймовірний розкид значень ІІІ для підприємства МНР SE буде належати до проміжку від 1,52 до 1,85.

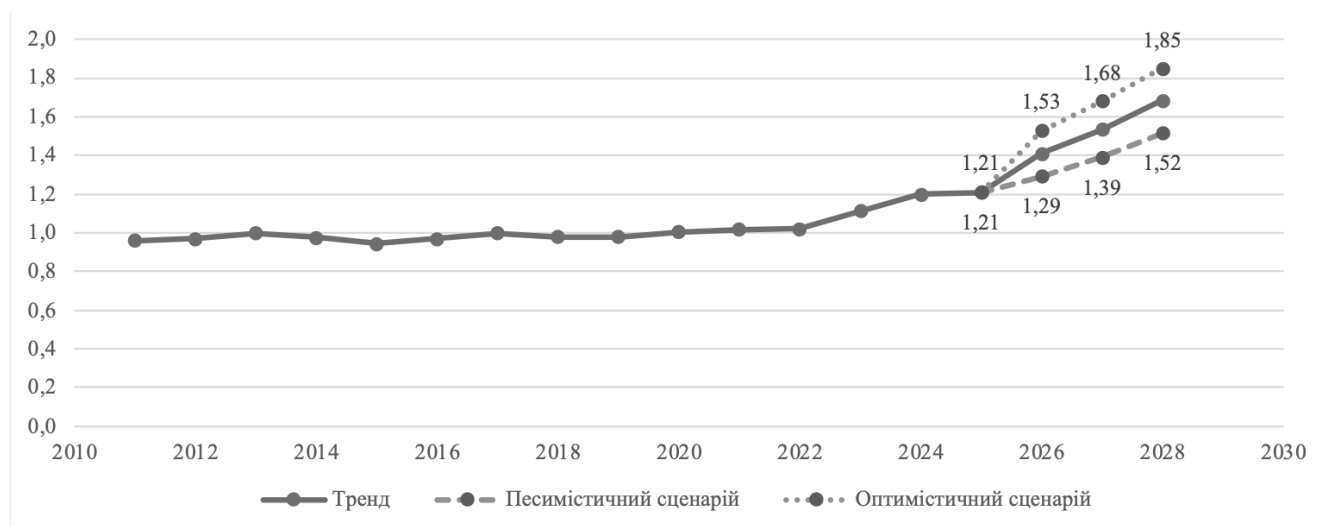


Рисунок 3.13 – Прогноз інноваційно-інвестиційного потенціалу Astarta Holding PLC на 2026-2028 рр. на основі сценаріїв

Джерело: створено автором

За результатами прогнозу інноваційно-інвестиційного потенціалу Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC, провідних експортоорієнтованих підприємств агросектору України, на період 2026-2028 рр., можна констатувати відсутність однозначної динаміки. Різке падіння ІІІ до 0,9 та в межах діапазону від 0,64 до 1,16 для підприємства Kernel Holding S.A. можна пояснити тим, що Kernel Holding S.A. вже здійснив значні капітальні вкладення в попередніх циклах й поточне значне падіння доходів, викликане частковим поверненням деяких

нетарифних і тарифних заходів на експорт зернових культур до ЄС, тобто зменшення рівня регіоналізації – обмежують можливості для нарощення нових інвестицій та реалізації масштабних інноваційних проєктів. Порівняно з Kernel Holding S.A. вузький діапазон прогнозу в межах 0,92-1,23 свідчить про вищу передбачуваність діяльності МНР SE. Очікуване зниження ІПІ з 1,24 до 1,07 за 2026-2028 рр. підприємства МНР SE, за нашим поглядом, є результатом недостатньої цифровізації. Для підприємства Astarta Holding PLC прогноз можна назвати найбільш цікавим, оскільки спостерігається різке зростання ІПІ з 1,21 у 2025 до 1,68 у 2028 р..

Спільною рисою для всіх трьох підприємств є підвищена чутливість їх інноваційно-інвестиційного потенціалу до регіоналізації міжнародної торгівлі, що було нами підтверджено після врахування циклічності зміни політичних режимів в країнах. Тому поглиблення євроінтеграції та розширення Угоди про асоціацію має значно вплинути на зростання інвестиційного та інноваційного складників потенціалу підприємств, зокрема через покращення доступу до фінансових ринків ЄС, зниження транзакційних витрат при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та отримані можливості для більш тісної співпраці з науковими хабами Союзу. Водночас можливе посилення протекціоністських тенденцій з боку окремих регіональних блоків або введення нових нетарифних бар'єрів здатне суттєво стримати зростання ІПІ, зокрема шляхом скорочення обсягів іноземних інвестицій та звуження ринків збуту для інноваційної продукції. Важливим для всіх експортоорієнтованих підприємств агросектору України є розуміння того, що формування їх інноваційно-інвестиційного потенціалу відбуватиметься в умовах поєднання внутрішніх обмежень, пов'язаних із воєнним станом, та зовнішніх можливостей, які відкриває зростаюча регіоналізація міжнародної торгівлі. Для використання можливостей створених регіоналізацією та подоланням внутрішніх обмежень необхідно здійснювати комплексне впровадження запропонованих нами раніше рішень.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дипломної роботи розроблено та апробовано удосконалений підхід до оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу експортоорієнтованих підприємств агросектору, сформовано практичні рекомендації для його підвищення та здійснено прогноз на 2026–2028 роки.

За результатами виявлених у попередніх розділах недоліків існуючих методик удосконалено підхід до оцінювання ІПП шляхом введення авторського індикатора регіоналізації міжнародної торгівлі (РМТ) до системи з дев'яти традиційних показників. Визначення вагових коефіцієнтів методом ентропії засвідчило, що РМТ отримав найвищу вагу (0,1522), що підтверджує значущість зовнішнього торговельного середовища для формування ІПП підприємств. Апробація удосконаленої методики на даних Kernel Holding S.A., МНР SE та Astarta Holding PLC підтвердила її практичну придатність для порівняльного аналізу й прогнозування: найвищий ІПП зафіксовано у Kernel Holding S.A. (1,411 у 2025 р.), а найстабільніший розвиток потенціалу впродовж досліджуваного періоду демонструє Astarta Holding PLC.

На основі проведеного аналізу сформовано шість взаємопов'язаних напрямів підвищення ІПП для кожного з досліджуваних підприємств: диверсифікація та поглиблення переробки агропродукції з метою виходу на ринки з вищою доданою вартістю; прискорення цифровізації та автоматизації виробничих процесів; впровадження ESG-управління як інструменту залучення міжнародного фінансування; збалансована диверсифікація ринків збуту між регіональними (ЄС) та позарегіональними (MENA, Азія, Африка) ринками; розбудова системи кадрового забезпечення агроінновацій; удосконалення механізмів залучення міжнародного фінансування через грантові програми ЄС, ESG-облігації та пільгові кредитні лінії міжнародних фінансових організацій.

Прогнозування ІПП на 2026–2028 рр. здійснено із застосуванням поліноміальної лінії тренду 3-го ступеня та методу середньої ковзної з вікном усереднення 5 значень. Метод середньої ковзної забезпечив значно вищу якість прогнозу для всіх трьох підприємств (R^2 : Kernel – 0,947; МНР – 0,948; Astarta –

0,939) порівняно з поліноміальним трендом. Результати прогнозу свідчать про відсутність однозначної динаміки: для Kernel Holding S.A. очікується зниження ІПП з 1,41 до 0,90 внаслідок скорочення доходів та часткового повернення нетарифних бар'єрів на зернові; для МНР SE – помірне зниження через недостатній рівень цифровізації; для Astarta Holding PLC – суттєве зростання до 1,68, що може зробити підприємство найбільш інноваційним серед трьох. Сценарний аналіз визначив ключовими умовами реалізації оптимістичного прогнозу завершення або суттєве зниження інтенсивності воєнних дій, поглиблення євроінтеграції, зростання прямих іноземних інвестицій та системне впровадження запропонованих рекомендацій.

Спільною рисою для всіх трьох агрохолдингів є підвищена чутливість їхнього ІПП до рівня регіоналізації міжнародної торгівлі, що додатково підтверджує доцільність включення РМТ до системи оцінювання потенціалу. Поглиблення євроінтеграції та розширення угоди про асоціацію з ЄС здатне суттєво посилити інвестиційну та інноваційну складники потенціалу підприємств через покращення доступу до фінансових ринків, зниження транзакційних витрат і можливості для науково-технічної кооперації.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження вирішено поставлені у вступі завдання та отримано наступні результати. Визначено, що інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства є системою взаємопов'язаних ресурсів, факторів та умов, що забезпечують здатність підприємства здійснювати інноваційну та інвестиційну діяльність для досягнення сталого розвитку та конкурентоспроможності. Структура ІІП поєднує дві взаємозалежні підсистеми – інноваційний та інвестиційний потенціали, взаємодія яких породжує синергетичний ефект: отримані інновації підвищують інвестиційну привабливість підприємства, а залучені інвестиції стають основою для розробки нових інновацій. Дане визначення поглиблює розуміння цієї категорії в контексті специфіки експортоорієнтованих підприємств.

Досліджено, що регіоналізація міжнародної торгівлі є процесом поглиблення торговельних відносин між країнами одного регіону, що реалізується через укладення регіональних торговельних угод, формування спільних ринків та підсилення виробничої кооперації. В літературі існує три ключові погляди на співвідношення регіоналізації і глобалізації: вони можуть бути компонентами одне одного, протилежними або паралельними процесами. Для економіки України та її агросектору найбільш значущим є процес євроінтеграції та відповідне поглиблення ЗВТ з ЄС, що формує водночас нові можливості й регуляторні виклики для підприємств.

Аналіз методичних підходів до оцінювання ІІП підприємств засвідчив відсутність єдиного загальноприйнятого методу. Переважна більшість підходів передбачає формування системи показників із наступним обчисленням інтегрального показника у вигляді суми або середнього значення часткових індикаторів. Спільним недоліком проаналізованих методик є ігнорування фактора регіоналізації міжнародної торгівлі як самостійного чинника формування ІІП, що обмежує їхню практичну цінність для підприємств агросектору в умовах активної євроінтеграції.

Оцінка тенденцій регіоналізації міжнародної торгівлі на основі аналізу 55 найбільших економік світу продемонструвала, що регіоналізація є стійким глобальним трендом. Азія є регіоном з найдинамічнішим зростанням внутрішньорегіональної торгівлі; Європа має найбільш розвинену мережу РТУ – в середньому 34 угоди на одну країну проти 4 у Африки й Океанії. Аналіз структури агроекспорту України підтвердив суттєве посилення орієнтації на ринок ЄС: частка регіону в агроекспорті України досягла піку на рівні близько 60%, хоча у 2025 р. дещо знизилась, що може свідчити про зростання диверсифікації ринків збуту.

Аналіз діяльності провідних агрохолдингів – Kernel Holding S.A., MHP SE та Astarta Holding PLC – за 2006–2025 рр. показав, що всі три компанії демонструють тенденцію до нарощування активів, власного капіталу та доходів, незважаючи на кризові потрясіння. Найбільші абсолютні показники і темпи зростання характерні для Kernel Holding S.A. та MHP SE. Зв'язок між ступенем регіоналізації експорту підприємств та їхньою здатністю формувати ІПП є позитивним: зростання частки євроекспорту супроводжується посиленням фінансового потенціалу та технологічним розвитком компаній.

Виявлено п'ять ключових проблем формування ІПП експортоорієнтованих підприємств агросектору в умовах регіоналізації: збереження сировинного характеру агроекспорту та недостатня глибина переробки; низький рівень R&D-інвестицій та нерівномірність цифровізації між великими агрохолдингами та малим і середнім агробізнесом; руйнівний вплив воєнної агресії на виробничу інфраструктуру та інвестиційний клімат; кадровий дефіцит внаслідок мобілізації та міграції; посилення регуляторного навантаження з боку ЄС (CSRD, ESRS, CBAM). Взаємне підсилення цих проблем утворює «замкнений цикл», що системно стримує розвиток ІПП в агросекторі.

Удосконалено підхід до оцінювання ІПП шляхом введення до системи показників авторського індикатора регіоналізації міжнародної торгівлі (PMT), що враховує рівень регіоналізації експорту підприємства та його відхилення від середніх показників сектора, країни, регіону та світу. Апробація методики на даних Kernel Holding S.A., MHP SE та Астарті підтвердила її адекватність та можливість

застосування для порівняльного аналізу й прогнозування ІП. Найвищий ІП зафіксовано у Kernel Holding S.A. (13,5 у 2025 р.), найстабільніші показники – у Астарті, що відповідає їхнім стратегічним позиціям і особливостям бізнес-моделей.

Запропоновано шість взаємопов'язаних напрямів формування та підвищення ІП: диверсифікація та поглиблення переробки агропродукції; прискорення цифровізації та автоматизації виробничих процесів; впровадження ESG-управління як інструменту залучення міжнародного фінансування; збалансована диверсифікація ринків збуту між регіональними (ЄС) і позарегіональними (MENA, Азія, Африка) ринками; розбудова системи кадрового забезпечення агроінновацій; удосконалення механізмів залучення міжнародного фінансування, зокрема через грантові програми ЄС, ESG-облігації та пільгові кредитні лінії міжнародних фінансових організацій.

Здійснено прогнозування ІП Kernel Holding S.A., МНР SE та Астарті на 2026–2028 рр. із застосуванням поліноміальної лінії тренду та методу середньої ковзної. Найвищу якість прогнозу отримано для МНР SE ($R^2=0,9478$), але недостатня цифровізація призводить до зниження ІП протягом 2026-2028 рр. Прогноз для Kernel Holding S.A. свідчить значний негативний вплив падіння доходів підприємства, оскільки ІП протягом 2026-2028 рр. знизиться з 1,41 до 0,90. Щодо Astarta Holding PLC за прогнозом його ІП повинен зрости до 1,68, що зробить дане підприємство найбільш інноваційним з даних трьох. Визначено, що ключовою умовою реалізації оптимістичних сценаріїв є завершення або суттєве зниження інтенсивності воєнних дій та системна державна підтримка інноваційного розвитку агросектору, реалізація всіх шести запропонованих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глушенкова А. А. Структура інноваційного потенціалу підприємств сфери телекомунікацій та інформатизації. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. Т. 18, № 4. С. 100–106. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2016_4_16
2. Туманова А. Ю., Задорожнюк Н. О. Значення інноваційного потенціалу в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю промислового підприємства. Вісник ОНУ ім. Мечникова. 2014. Т. 19, № 3/3. С. 12–16. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_3_3/03.pdf
3. Хмизова О. В., Сисан О. М. Напрями розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Наукова праця. Економіка. 2016. Т. 285, № 273. С. 83–88. URL: <http://economy.chdu.edu.ua/article/view/107997>
4. Шендерівська Л. П., Кваско А. В. Напрями розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Економічний простір. 2021. № 166. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/166-13>
5. Вінницька Т. В. Інноваційний потенціал національної економіки: сутність і структура. Економічні науки. 2014. № 26. С. 34–40. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/77/1/7.pdf>
6. Вороніна В. Л., Зюкова М. М., Артеменко А. Є. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства як засіб ефективного управління його розвитком. Економічний простір. 2020. № 162. С. 57–62. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/5693/1/Voronina.pdf>
7. Лещух І. В. Інноваційний потенціал регіону: домінантні характеристики. Інноваційна економіка. 2019. № 7-8. С. 97–103. URL: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2019.7-8.14>
8. Фірсова С. М., Чеботар С. В. Основні елементи інноваційного потенціалу. Економічний вісник Донбасу. 2011. № 3. С. 202-207. URL: <https://nasplib.isoftware.kiev.ua/items/f7113645-701c-4704-86da-3683e7a868a3>
9. Боровік Л. В. Методологічні аспекти побудови системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства.

Фінансовий простір. 2020. №3. С. 94-100. URL: [https://doi.org/10.18371/fp.3\(39\).2020.215166](https://doi.org/10.18371/fp.3(39).2020.215166)

10. Демішев І. В., Войтко С. В. До питання інвестиційного потенціалу України під час і після війни. Економіка та суспільство. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-19>

11. Нечитайло У. П. Інвестиційний потенціал та інвестиційний клімат: особливості формування та співвідношення. Науковий вісник Ужгородського університету. 2011. №2. С. 97-103. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/af2e6166-f9c8-4e90-b4bd-519acad57656/content>

12. Кукош М. С. Концепція формування інвестиційного потенціалу регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 19. С. 66–70. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/16.pdf

13. Скоробогатова Н. Є., Дорошенко О. С. Інноваційно-інвестиційний потенціал країни у цифровій економіці. Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2025. № 34. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.34.2025.341983>

14. Сімків Л. Є., Потьомкіна Н. Ю. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіону. «Бізнес-навігатор». 2017. Т. 42, № 3. С. 123–126. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2017/42_2017/27.pdf

15. Дубовик А. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД, ШЛЯХИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ. Економіка та суспільство, (62). 2024. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-94>

16. Щербатюк О. М. Дефініція «інвестиційний потенціал підприємства»: сутність та відмінності. Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>

17. ДОЦЕНКО І. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ.

Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, 324(6), 2023. С. 284-290. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-324-6-48>

18. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування. Український соціум. 2010. № 2. С. 159–171. URL: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2010/04/159-171_no-2_vol-33_2010_UKR.pdf

19. Гнатківський Б. М. Ідентифікація інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів агробізнесу. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2021. Том 6. № 3. С. 281–287. URL: https://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2022/05/ujae_2021_r03_a38.pdf

20. Євдокимов Б. М., Белялов Т. Е., Приходько О. М., Нечипорук Н. В. Зростання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства на засадах управління економічною стійкістю. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2022. №1. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-1-7868>

21. Федорова Ю. В. Інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства у складі промислово-фінансової групи. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 6, т. 1. С. 153–156. URL: https://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2014-N6-Volumel_218.pdf

22. Дем'янчук М. А. Удосконалення понятійного апарату визначення терміну «інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства». Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2011, вип. 20, ч. I. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/78542308-5615-4c4f-b605-219fb8eccb8e/content>

23. Псарьова І. С. Інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства як складова ефективної діяльності підприємств. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2017. № 15. URL: https://journals.uran.ua/tpa_pstu/article/view/135307

24. Весельська К. А. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу спільних машинобудівних підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. 2014. Вип. 11. С. 445–451. URL: <https://ela.kpi.ua/items/170a6923-a5a7-41b0-8880-559345a0abe2>
25. Michael Blanga-Gubbay, Stela Rubinova. Is the global economy fragmenting? World Trade Organization. 2024. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202310_e.pdf
26. Der-Ting Huang. Why regional economic agreements matter more than multilateral and bilateral agreements: Evidence from trade and investment in East Asia, International Business Review, Volume 35, Issue 1, 2026. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2025.102525>.
27. Aricioğlu E. The Effects of Regional Trade Agreements on Trade Flows: A Structural Gravity Equation Analyses. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 26(3), 569-583. 2025. URL: <https://doi.org/10.37880/cumuiibf.1673185>
28. Hersi A. A., Alasow A. A., Omar M. M. Economic integration and trade performance: assessing the effectiveness of the East African Community as a trade bloc. Cogent Economics & Finance, 13(1). 2025. URL: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2516712>
29. Циганкова Т., Яценко О., Тананайко Т., Солодковська Г., Олефіренко В., Іщенко А. РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ В СВІТОВІЙ ТОРГОВІЙ СИСТЕМІ: ПЕРЕВАГИ ТА МОДЕЛІ. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 6(47), 172–181. 2022. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3925>
30. Митрохіна, О. О. Механізм оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств харчової промисловості України [Текст] Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. Том 16. No 2. С. 118-123. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/544/250>

31. Pererva P., Usov M., Chernobrovkina S., Larka L., Rudyka V. Methods for Assessing the Investment Attractiveness of Innovative Projects. *Studies of Applied Economics*, 39(6). 2021. URL: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i6.5167>

32. Скорина Л. П., Скорина О. А. Латинсько-український, українсько-латинський словник. К. : Обереги, 2004. 448 с URL: <https://archive.org/details/sl0vn20/page/161/mode/2up>

33. Хмелевський О. В. Експортоорієнтованість підприємства: сутність та особливості формування. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 4, т. 2. С. 47-53. URL: <https://elar.khmnu.edu.ua/items/78e2dccc-406f-4aad-b37e-cc673bc5575b>

34. Шумпетер Йозеф А . Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Пер. з англ. В. Старка. К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с. URL: <https://www.libertyinstitute.org/freedom-library/teoriya-ekonomichnogo-rozvitku-doslidzhennya-pributkiv-kapitalu-kreditu-vidsotka-ta-ekonomichnogo-cziklu>

35. Грігерман Є. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: СУТНІСТЬ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ. *Київський економічний науковий журнал*, (4), 2024. С. 54-60. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2024-4-7>

36. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. Законодавство України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

37. Амоша О. І., Саломатіна Л. М. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи. *Економіка України*. 2017. № 3. С. 20-34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_3_3

38. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. Законодавство України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

39. Бесараб С. О. Визначення сутності інвестицій. *Ефективна економіка*. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5609>

40. Караван, Н., Голишева, Ю. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки», (1 (115), 9-15. 2025. URL: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2025-1-1>

41. Федулова Л. І., Колош М. О. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації. Наукові праці МАУП. 2007. Вип. 3. С. 48–51. URL: https://journals.maup.com.ua/journal/3_2002/11.pdf

42. Скоробогатова Н. Є. Інвестування : навч. посіб. для самост. вивч. дисципліни. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 147 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/7bf4d352-d86b-440f-a532-11dbdfcec0e2/content>

43. Лимич Ю. В. Структурно-функціональні ознаки механізмів формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. № 12. С. 54–57. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/12-2015/12.pdf>

44. Панченко М. НАПРЯМИ, МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. Економіка та суспільство, (55). 2023. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-25>

45. Мірзоева Т. В., Томашевська О. А. До визначення сутності поняття "регіон". Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 23. С. 48-50. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2011/15.pdf

46. Українська дипломатична енциклопедія : у 2 т. Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин ; [редкол.: Л. В. Губерський (голова) та ін.]. Київ : Знання України, 2004. Т. 2 . 2004. 797 с. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/ua/elib.exe?Z21ID=&I21DBN=UKRLIB&P21DBN=UKRLIB&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=online_book&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=FF=&S21STR=ukr0003233

47. Герасимчук В. Г., Войтко С. В., Серебренніков Б. С., Сакалош Т. В. Міжнародна економіка: підручник Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2024. 532 с. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_finan/mizhnarodna-ekonomika-2024-herasymchuk-compressed-1.pdf
48. Сай Л., Давиденко Л. ФРАГМЕНТАЦІЯ СВІТОВОЇ ТОВАРНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ РЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, 2023. (17), 32-38. URL: <https://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/408>
49. Радзієвська С. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СУПЕРЕЧЛИВИЙ ШЛЯХ ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ. Молодий вчений, 2022. 6 (106), 118-126. URL: <https://molodyvchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5371>
50. Радзієвська С. Регіональні об'єднання в глобальній економіці. Міжнародна економічна політика. № 2 (29) С. 109-135. 2018. URL: <https://journals.uran.ua/jiep/article/view/169770>
51. Лицур І. М., Лимич Ю. В. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2299>
52. Шуберанський В.Е. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНСЬКОМУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ. (2024). ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА, 2, 90-97. URL: <https://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/1251>
53. Puzikova V. Foreign direct investment in Ukraine. Hannover Economic Papers. 2023. № 706. С. 47. URL: <https://doi.org/10.15488/13561>
54. Доленко Л. Х., Переяславська В. О. Особливості розвитку світової торгівлі в контексті сучасних теорій міжнародної торгівлі. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2018. Т.23. Вип. 5 (70). С.17-19. URL: <https://dspace.onu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/571c02bf-3095-44f8-9873-14c07b86d15d/content>

55. Жабинець О. Й. Чинники глобальних змін у міжнародній торгівлі та військова агресія росії: вплив на розвиток експортної діяльності регіонів України. Галицький економічний вісник. Т. : ТНТУ, 2022. Том 75. № 2. С. 82–91. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/38821>

56. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Regional trade agreements and the dialectics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness. Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. 2018. Вип. 15. С. 114–125. URL: <https://repository.mu.edu.ua/jspui/handle/123456789/684>

57. Циганкова Т., Яценко О., Тананайко Т., Солодковська Г., Олефіренко В., Іщенко, А. РЕГІОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ В СВІТОВІЙ ТОРГОВІЙ СИСТЕМІ: ПЕРЕВАГИ ТА МОДЕЛІ. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, (2022). 6(47), 172–181. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3925>

58. Єпіфанова І., Гладка Д. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. Innovation and Sustainability, (2022). (3), 152–158. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.3.152.158>

59. Коваленко О., Стоєв В., Попова А. ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ФІСКАЛЬНА СКЛАДОВА. Науковий вісник Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича. Серія Економіка, (2023). (2), 54–61. URL: <https://doi.org/10.32782/ecovis/2023-2-9>

60. MAKSIUTA A. Methodological approach to tvaluating investment provision for innovations. Ways to Improve Construction Efficiency, (2025). 2(55), 241–249. URL: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2025.55\(2\).241-249](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2025.55(2).241-249)

61. Юхновський І. В. Методика оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 21. С. 6–10. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2010/4.pdf

62. Касич А. О. Оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу регіону. Управління розвитком. 2005. № 3. С. 6–10. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3373/1/20161212_103.pdf

63. Fagiolo, G. The international-trade network: gravity equations and topological properties. *J Econ Interact Coord* 5, 1–25 (2010). URL: https://iris.santannapisa.it/retrieve/dd9e0b31-bf06-709e-e053-3705fe0a83fd/JEIC_2010.pdf

64. Вплив багатополлярної глобалізації на зовнішню торгівлю України : колективна монографія, за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О.Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Електрон. ресурс. К., 2024. 330 с. URL: <https://ief.org.ua/publication/monohrafii/2024/vplyv-bahatopoljarnoi-hlobalizacii-na-zovnishnu-torhivlu-ukrainy>

65. Richard Baldwin. 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. Economic Research and Statistics Division. World Trade Organization. 2011. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf

66. Виклики та наслідки агропродовольчої спеціалізації України у світовій економіці : колективна монографія. за ред. д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Електрон. дані. К., 2023. 254 с. URL: <https://ief.org.ua/publication/monohrafii/2023/vyklyky-ta-naslidky-ahroprodovolchoi-specializacii-ukrainy-u-svitoviy-ekonomici>

67. Економічні суперечності глобалізації та локалізації в умовах гібридної війни та після-воєнної реконструкції: монографія, за ред. академіка Гриценка А. А. ; НАН України, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. Електрон. дані. К., 2022. 636 с. : табл., рис. URL: <https://ief.org.ua/publication/monohrafii/2022/ekonomichni-superechnosti-hlobalizacii-ta-lokalizacii-v-umovakh-hibrydnoi-viyny-ta-pisljavoennoi-rekonstrukcii>

68. Trade and development report 2025. On the brink: Trade, finance and the reshaping of the global economy. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. Geneva, 2025. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2025_en.pdf

69. GDP, current prices 2026. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

70. Носова О. В. Національна економіка : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2013. 512 с. URL: <https://library.nusta.edu.ua/depositary/Оцифровані%20документи/НАЦІОНАЛЬНА%20ЕКОНОМІКА.pdf>

71. RTAs in force, including accessions to RTAs, by country/territory. Regional Trade Agreements Database. The World Trade Organization (WTO). URL: <https://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>

72. Геоекономічне позиціювання України у сучасному світі : монографія, за заг. ред. д.е.н., проф. О.О. Борзенко ; НАН України, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України». Електрон. дані. Київ, 2025. 253 с. URL: <https://ief.org.ua/publication/monohrafii/2025/heoekonomichne-pozyciuwannja-ukrainy-u-suchasnomu-sviti>

73. Trade Data. UN Comtrade Data. United Nations. URL: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow?Frequency=A&Flows=X&CommodityCodes=TOTAL&Partners=all&Reporters=all&period=recent&AggregateBy=none&BreakdownMode=plus>

74. IMF Data. International Monetary Fund. URL: [https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:IMTS\(1.0.0\)](https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:IMTS(1.0.0))

75. Державна митна служба України. Статистика та реєстри. URL: <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>

76. ТОП-100 найбільші агрохолдинги України за розміром земельного банку. InVenture 2026 URL: <https://inventure.com.ua/uk/tools/database/top-100-najbilshi-agroholdingi-ukrayini-za-rozmirom-zemelnogo-banku>

77. Статистика посівних площ, добрив та урожайності в Україні. AgroStats. URL: <https://agrostats.uhmi.org.ua/>

78. Financial Reports - Investor Relations at Kernel Holding S.A.. Kernel Holding S.A.. URL: <https://www.Kernel Holding S.A..ua/investor-relations/financial-reports/>

79. Annual reports. Financial Reports. МНП. URL: <https://mhp.com.ua/en/mhp-se/financial-reports>

80. Financial Results – Annual Results. Агропромисловий холдинг "Astarta Holding PLC-Київ". URL: <https://astartaholding.com/financial-results-annual-results/>

81. Global trade in 2023. What’s driving reglobalization? Briefing Paper Global Economy and Finance Programme. The Royal Institute of International Affairs. Chatham House. URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2023-02/2023-01-30-global-trade-2023-schneider-petsinger.pdf>

82. Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism. IMF Staff Discussion Notes. Research Department and Strategy, Policy, Review Department. International Monetary Fund eLibrary. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/006/2023/001/006.2023.issue-001-en.xml?Tabs=contentSummary-111696>

83. Shaping the Deep-Tech. Revolution in Agriculture. World Economic Forum. 2025. URL: https://reports.weforum.org/docs/WEF_Shaping_the_Deep_Tech_Revolution_in_Agriculture_2025.pdf

84. OECD Supply Chain Resilience Review. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2025 URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-supply-chain-resilience-review_94e3a8ea-en.html

85. Єгоров Ігор, Бойко Олена, Кіндзерський Юрій, Дульська Ірина. Підтримка розвитку індустріальних та технологічних парків в Україні : монографія, НАН України, Державна установа «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України». Електрон. дані. Київ, 2026. 120 с. URL: <https://ief.org.ua/publication/monohrafii/2026/pidtrymka-rozvytku-industrialnykh-ta-tekhnolohichnykh-parkiv-v-ukraini>

86. Національний банк України. Зовнішній сектор. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>

87. Countries or areas, geographical regions. Methodology. Standard country or area codes for statistical use (M49). The United Nations Statistics Division. URL: <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Рейтинг країн за розміром ВВП станом на 2025 р.

№	Країна	ВВП, млрд дол. США	Частка ВВП країни у світовому, %
1	США	30 767	26,04
2	Китай, без:	19 626	16,61
–	– Тайвань	920	0,78
–	– Гонконг	427	0,36
3	Німеччина	5 048	4,27
4	Японія	4 435	3,75
5	Великобританія	4 003	3,39
6	Індія	3 916	3,31
7	Франція	3 369	2,85
8	Російська Федерація	2 588	2,19
9	Італія	2 550	2,16
10	Канада	2 320	1,96
11	Бразилія	2 280	1,93
12	Іспанія	1 904	1,61
13	Корея	1 872	1,58
14	Австралія	1 840	1,56
15	Мексика	1 833	1,55
16	Туреччина	1 597	1,35
17	Індонезія	1 446	1,22
18	Нідерланди	1 332	1,13
19	Саудівська Аравія	1 277	1,08
20	Швейцарія	1 044	0,88
21	Польща	1 036	0,88
22	Бельгія	725	0,61
23	Ірландія	718	0,61
24	Аргентина	681	0,58
25	Швеція	669	0,57
26	Ізраїль	611	0,52
27	Сінгапур	604	0,51
28	Австрія	580	0,49
29	Таїланд	577	0,49
30	ОАЕ	572	0,48
31	Норвегія	531	0,45
32	В'єтнам	494	0,42
33	Філіппіни	487	0,41
34	Малайзія	472	0,40
35	Данія	462	0,39

Продовження табл. А.1

№	Країна	ВВП, млрд дол. США	Частка ВВП країни у світовому, %
36	Бангладеш	458	0,39
37	Колумбія	457	0,39
38	Румунія	428	0,36
39	Пакистан	408	0,35
40	Чехія	389	0,33
41	Іран	371	0,31
42	Єгипет	365	0,31
43	Чилі	355	0,30
44	Португалія	346	0,29
45	Перу	341	0,29
46	Фінляндія	317	0,27
47	Казахстан	303	0,26
48	Нігерія	290	0,25
49	Алжир	286	0,24
50	Греція	280	0,24
51	Ірак	264	0,22
52	Нова Зеландія	259	0,22
53	Угорщина	247	0,21
54	Катар	221	0,19
55	Україна	213	0,18
Загальний ВВП перших 55 країн		112 212	94,95
Світ		118 175	100,00

Джерело: складено автором на основі [69]

Таблиця Б.1 – Розподіл найбільших країн за ВВП по регіонам станом на 2025 р.

№	Країна	Регіон	Підрегіон
1	Казахстан	Азія	Центральна Азія
2	Китай	Азія	Східна Азія
3	Японія	Азія	Східна Азія
4	Корея	Азія	Східна Азія
5	Індонезія	Азія	Південно-Східна Азія
6	Сінгапур	Азія	Південно-Східна Азія
7	Таїланд	Азія	Південно-Східна Азія
8	В'єтнам	Азія	Південно-Східна Азія
9	Філіппіни	Азія	Південно-Східна Азія
10	Малайзія	Азія	Південно-Східна Азія
11	Індія	Азія	Південна Азія
12	Бангладеш	Азія	Південна Азія
13	Пакистан	Азія	Південна Азія
14	Іран	Азія	Південна Азія
15	Туреччина	Азія	Західна Азія
16	Саудівська Аравія	Азія	Західна Азія
17	Ізраїль	Азія	Західна Азія
18	ОАЕ	Азія	Західна Азія
19	Ірак	Азія	Західна Азія
20	Катар	Азія	Західна Азія
21	Мексика	Америка	Центральна Америка
22	США	Америка	Північна Америка
23	Канада	Америка	Північна Америка
24	Бразилія	Америка	Південна Америка
25	Аргентина	Америка	Південна Америка
26	Колумбія	Америка	Південна Америка
27	Чилі	Америка	Південна Америка
28	Перу	Америка	Південна Америка
29	Єгипет	Африка	Північна Африка
30	Алжир	Африка	Північна Африка
31	Нігерія	Африка	Західна Африка
32	Російська Федерація	Європа	Східна Європа
33	Польща	Європа	Східна Європа
34	Румунія	Європа	Східна Європа
35	Чехія	Європа	Східна Європа
36	Угорщина	Європа	Східна Європа
37	Україна	Європа	Східна Європа
38	Великобританія	Європа	Північна Європа
39	Ірландія	Європа	Північна Європа
40	Швеція	Європа	Північна Європа

Продовження табл. Б.1

№	Країна	Регіон	Підрегіон
41	Норвегія	Європа	Північна Європа
42	Данія	Європа	Північна Європа
43	Фінляндія	Європа	Північна Європа
44	Італія	Європа	Південна Європа
45	Іспанія	Європа	Південна Європа
46	Португалія	Європа	Південна Європа
47	Греція	Європа	Південна Європа
48	Німеччина	Європа	Західна Європа
49	Франція	Європа	Західна Європа
50	Нідерланди	Європа	Західна Європа
51	Швейцарія	Європа	Західна Європа
52	Бельгія	Європа	Західна Європа
53	Австрія	Європа	Західна Європа
54	Австралія	Океанія	Океанія
55	Нова Зеландія	Океанія	Океанія

Джерело: складено автором на основі [69; 87]

Додаток В

Таблиця В.1 – Кількість РТУ за країнами та регіонами станом на 2025 р.

Країна	Кількість РТУ	Регіон
Afghanistan	2	Азія
Armenia	11	Азія
Azerbaijan	7	Азія
Bahrain, Kingdom of	5	Азія
Bangladesh	5	Азія
Bhutan	3	Азія
Brunei Darussalam	10	Азія
Cambodia	9	Азія
China	22	Азія
Cyprus	46	Азія
Georgia	14	Азія
India	20	Азія
Indonesia	16	Азія
Iran	3	Азія
Iraq	2	Азія
Israel	12	Азія
Japan	18	Азія
Jordan	8	Азія
Kazakhstan	12	Азія
Korea, Republic of	23	Азія
Kuwait, the State of	4	Азія
Kyrgyz Republic	11	Азія
Lao People's Democratic Republic	9	Азія
Lebanese Republic	4	Азія
Malaysia	16	Азія
Maldives	3	Азія
Mongolia	1	Азія
Myanmar	8	Азія
Nepal	3	Азія
Oman	5	Азія
Pakistan	10	Азія
Palestine	4	Азія
Philippines	11	Азія
Qatar	4	Азія
Saudi Arabia, Kingdom of	4	Азія
Singapore	27	Азія
Sri Lanka	6	Азія
Syrian Arab Republic	3	Азія

Продовження табл. В.1

Країна	Кількість РТУ	Регіон
Tajikistan	2	Азія
Thailand	14	Азія
Timor-Leste	0	Азія
Türkiye	27	Азія
Turkmenistan	5	Азія
United Arab Emirates	10	Азія
Uzbekistan	5	Азія
Viet Nam	15	Азія
Yemen	1	Азія
Anguilla	1	Америка
Antigua and Barbuda	3	Америка
Argentina	8	Америка
Bahamas	3	Америка
Barbados	3	Америка
Belize	3	Америка
Bermuda	1	Америка
Bolivia, Plurinational State of	4	Америка
Brazil	9	Америка
Canada	15	Америка
Cayman Islands	1	Америка
Chile	31	Америка
Colombia	15	Америка
Costa Rica	15	Америка
Cuba	4	Америка
Dominica	3	Америка
Dominican Republic	5	Америка
Ecuador	9	Америка
El Salvador	12	Америка
Greenland	1	Америка
Grenada	3	Америка
Guatemala	10	Америка
Guyana	4	Америка
Haiti	3	Америка
Honduras	12	Америка
Jamaica	3	Америка
Mexico	23	Америка
Montserrat	2	Америка
Nicaragua	11	Америка
Panama	18	Америка
Paraguay	8	Америка

Продовження табл. В.1

Країна	Кількість РТУ	Регіон
Peru	21	Америка
Saint Kitts and Nevis	3	Америка
Saint Lucia	3	Америка
Saint Pierre and Miquelon	1	Америка
Saint Vincent and the Grenadines	3	Америка
South Georgia and the South Sandwich Islands	1	Америка
Suriname	3	Америка
Trinidad and Tobago	4	Америка
Turks and Caicos Islands	1	Америка
United States of America	14	Америка
Uruguay	8	Америка
Venezuela, Bolivarian Republic of	4	Америка
Algeria	3	Африка
Angola	3	Африка
Benin	3	Африка
Botswana	7	Африка
British Indian Ocean Territory	1	Африка
Burkina Faso	3	Африка
Burundi	3	Африка
Cabo Verde	2	Африка
Cameroon	5	Африка
Central African Republic	2	Африка
Chad	2	Африка
Comoros	4	Африка
Congo	3	Африка
Democratic Republic of the Congo	3	Африка
Djibouti	1	Африка
Egypt	11	Африка
Equatorial Guinea	2	Африка
Eritrea	1	Африка
Eswatini	8	Африка
Ethiopia	2	Африка
French Southern Territories	1	Африка
Gabon	2	Африка
Ghana	5	Африка
Guinea	3	Африка
Guinea-Bissau	3	Африка
Kenya	5	Африка
Lesotho	8	Африка
Liberia	2	Африка
Libya	2	Африка
Madagascar	2	Африка

Продовження табл. В.1

Країна	Кількість РТУ	Регіон
Malawi	3	Африка
Mali	3	Африка
Mauritania	1	Африка
Mauritius	9	Африка
Morocco	10	Африка
Mozambique	6	Африка
Namibia	8	Африка
Niger	3	Африка
Nigeria	3	Африка
Rwanda	3	Африка
Senegal	3	Африка
Seychelles	5	Африка
Sierra Leone	2	Африка
Somalia	0	Африка
South Africa	8	Африка
South Sudan	0	Африка
Sudan	3	Африка
Togo	3	Африка
Tunisia	10	Африка
Uganda	3	Африка
Western Sahara	1	Африка
Zambia	3	Африка
Zimbabwe	7	Африка
Albania	5	Європа
Andorra	1	Європа
Austria	46	Європа
Belarus	6	Європа
Belgium	46	Європа
Bosnia and Herzegovina	4	Європа
Bulgaria	46	Європа
Croatia	46	Європа
Czech Republic	46	Європа
Denmark	46	Європа
Estonia	46	Європа
Faroe Islands	6	Європа
Finland	46	Європа
France	46	Європа
Germany	46	Європа
Greece	46	Європа
Hungary	46	Європа
Iceland	36	Європа
Ireland	46	Європа

Продовження табл. В.1

Країна	Кількість РТУ	Регіон
Italy	46	Європа
Latvia	46	Європа
Liechtenstein	35	Європа
Lithuania	46	Європа
Luxembourg	46	Європа
Malta	46	Європа
Moldova, Republic of	10	Європа
Montenegro	5	Європа
Netherlands	46	Європа
North Macedonia	6	Європа
Norway	35	Європа
Poland	46	Європа
Portugal	46	Європа
Romania	46	Європа
Russian Federation	10	Європа
San Marino	1	Європа
Serbia	10	Європа
Slovak Republic	46	Європа
Slovenia	46	Європа
Spain	46	Європа
Sweden	46	Європа
Switzerland	37	Європа
Ukraine	19	Європа
United Kingdom	39	Європа
Australia	19	Океанія
Cook Islands	2	Океанія
Fiji	4	Океанія
French Polynesia	1	Океанія
Kiribati	2	Океанія
Nauru	1	Океанія
New Caledonia	1	Океанія
New Zealand	15	Океанія
Niue	2	Океанія
Palau	0	Океанія
Papua New Guinea	5	Океанія
Pitcairn	1	Океанія
Samoa	4	Океанія
Solomon Islands	5	Океанія
Tonga	2	Океанія
Tuvalu	2	Океанія
Vanuatu	3	Океанія

Джерело: складено автором на основі [71]

Таблиця Д.1 – Динаміка частка експорту в країни регіону в загальному експорті країн Африки

Регіон		Африка		
Країна		Алжир	Єгипет	Нігерія
2006	*Світ	55	14	59
	**Регіон	1	1	6
	***Частка	2	4	10
2007	Світ	60	16	54
	Регіон	2	1	4
	Частка	3	6	8
2008	Світ	79	26	82
	Регіон	3	3	9
	Частка	3	10	11
2009	Світ	45	24	50
	Регіон	1	3	9
	Частка	3	12	17
2010	Світ	57	26	87
	Регіон	2	4	10
	Частка	3	13	12
2011	Світ	73	32	126
	Регіон	2	4	13
	Частка	3	12	10
2012	Світ	72	29	143
	Регіон	3	5	14
	Частка	4	16	10
2013	Світ	66	29	91
	Регіон	4	4	11
	Частка	5	15	12
2014	Світ	60	27	103
	Регіон	4	4	12
	Частка	6	15	12
2015	Світ	35	22	48
	Регіон	2	3	7
	Частка	6	15	14
2016	Світ	30	23	33
	Регіон	2	4	5
	Частка	5	15	15
2017	Світ	35	26	44
	Регіон	2	4	5
	Частка	5	14	12

Продовження табл. Д.1

Регіон		Африка		
Країна		Алжир	Єгипет	Нігерія
2018	Світ	41	29	62
	Регіон	2	5	8
	Частка	5	16	13
2019	Світ	35	31	54
	Регіон	2	5	11
	Частка	6	16	21
2020	Світ	22	29	35
	Регіон	2	4	7
	Частка	7	14	19
2021	Світ	38	44	47
	Регіон	2	6	6
	Частка	5	13	13
2022	Світ	60	52	63
	Регіон	2	6	6
	Частка	4	12	10
2023	Світ	55	43	65
	Регіон	3	7	7
	Частка	5	17	10
2024	Світ	52	45	52
	Регіон	4,9	7,7	6
	Частка	9	17	11
2025	Світ	43	51	50
	Регіон	2	7,4	6
	Частка	6	14	12

Джерело: складено автором на основі [73; 74]

Таблиця Д.2 – Динаміка частка експорту в країни регіону в загальному експорті країн Океанії

Регіон		Океанія	
Країна		Австралія	Нова Зеландія
2006	Світ	123	22
	Регіон	9	5
	Частка	7	22
2007	Світ	141	27
	Регіон	10	7
	Частка	7	26
2008	Світ	187	31
	Регіон	10	8
	Частка	5	26
2009	Світ	154	25
	Регіон	9	7
	Частка	6	28
2010	Світ	212	31
	Регіон	10	8
	Частка	5	26
2011	Світ	269	38
	Регіон	11	10
	Частка	4	27
2012	Світ	256	37
	Регіон	12	9
	Частка	5	24
2013	Світ	252	39
	Регіон	10	9
	Частка	4	23
2014	Світ	240	42
	Регіон	10	8
	Частка	4	19
2015	Світ	188	34
	Регіон	9	7
	Частка	5	20
2016	Світ	190	34
	Регіон	9	7
	Частка	5	21
2017	Світ	231	38
	Регіон	9	7
	Частка	4	18

Продовження табл. Д.2

Регіон		Океанія	
Країна		Австралія	Нова Зеландія
2018	Світ	257	40
	Регіон	10	7
	Частка	4	18
2019	Світ	270	40
	Регіон	9	7
	Частка	3	18
2020	Світ	247	38
	Регіон	9	6
	Частка	4	16
2021	Світ	342	44
	Регіон	10	7
	Частка	3	16
2022	Світ	410	46
	Регіон	12	7
	Частка	3	15
2023	Світ	369	42
	Регіон	11	7
	Частка	3	17
2024	Світ	341	43
	Регіон	11	7
	Частка	3	16
2025	Світ	336	48
	Регіон	11	7
	Частка	3	15

Джерело: складено автором на основі [73; 74]

Таблиця Д.3 – Динаміка частка експорту в країни регіону в загальному експорті країн Європи

Регіон		Європа					
Країна		Австрія	Бельгія	Швейцарія	Чехія	Німеччина	Данія
2006	Світ	134	367	166	95	1122	91
	Регіон	110	291	98	86	800	64
	Частка	82	79	59	90	71	71
2007	Світ	157	432	196	121	1329	102
	Регіон	128	344	117	109	970	73
	Частка	82	80	60	90	73	72
2008	Світ	172	472	236	146	1457	116
	Регіон	140	377	137	133	1041	82
	Частка	81	80	58	91	71	71
2009	Світ	131	371	204	113	1126	92
	Регіон	106	291	122	102	792	64
	Частка	81	78	60	90	70	69
2010	Світ	145	275	196	132	1268	96
	Регіон	116	206	119	118	861	66
	Частка	80	75	61	89	68	69
2011	Світ	170	328	235	162	1484	113
	Регіон	134	242	139	145	1000	78
	Частка	79	74	59	89	67	69
2012	Світ	159	305	312	156	1410	106
	Регіон	121	225	163	138	920	72
	Частка	76	74	52	88	65	68
2013	Світ	166	318	358	162	1451	110
	Регіон	127	235	144	141	942	75
	Частка	76	74	40	87	65	68
2014	Світ	170	319	311	174	1498	111
	Регіон	130	235	145	153	974	75
	Частка	77	74	47	88	65	67
2015	Світ	145	253	290	157	1329	95
	Регіон	110	186	129	138	853	61
	Частка	76	73	45	88	64	64
2016	Світ	145	271	302	162	1337	95
	Регіон	111	197	149	143	871	62
	Частка	77	73	49	88	65	65
2017	Світ	160	297	299	182	1431	101
	Регіон	122	218	139	161	928	64
	Частка	76	74	46	88	65	63
2018	Світ	177	323	311	203	1562	109
	Регіон	136	239	142	180	1024	68
	Частка	77	74	46	89	66	63

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа					
Країна		Австрія	Бельгія	Швейцарія	Чехія	Німеччина	Данія
2019	Світ	172	312	314	199	1493	110
	Регіон	133	227	161	177	969	66
	Частка	77	73	51	88	65	60
2020	Світ	162	295	319	192	1386	107
	Регіон	127	213	151	170	902	62
	Частка	78	72	47	88	65	58
2021	Світ	195	386	380	227	1636	124
	Регіон	152	278	178	201	1073	75
	Частка	78	72	47	88	66	60
2022	Світ	204	455	400	242	1696	122
	Регіон	160	330	182	214	1110	77
	Частка	79	72	45	88	65	63
2023	Світ	216	397	420	253	1726	129
	Регіон	168	286	187	223	1123	77
	Частка	78	72	45	88	65	60
2024	Світ	206	364	441	259	1631	134
	Регіон	158	264	205	225	1062	79
	Частка	77	73	46	87	65	59
2025	Світ	222	564	550	282	1756	153
	Регіон	176	441	274	243	1188	86
	Частка	79	78	50	86	68	56

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа					
Країна		Іспанія	Фінляндія	Франція	Великобританія	Греція	Угорщина
2006	Світ	214	77	479	459	21	74
	Регіон	159	53	336	304	14	64
	Частка	74	69	70	66	67	86
2007	Світ	254	90	540	454	24	95
	Регіон	189	64	379	284	16	82
	Частка	74	71	70	63	68	87
2008	Світ	279	97	595	482	31	108
	Регіон	202	69	411	294	20	94
	Частка	72	71	69	61	64	87
2009	Світ	223	63	464	360	24	83
	Регіон	162	43	312	213	15	72
	Частка	73	68	67	59	62	87
2010	Світ	248	70	512	422	28	95
	Регіон	176	46	340	249	16	81
	Частка	71	66	66	59	58	85

Регіон		Європа					
Країна		Іспанія	Фінляндія	Франція	Великобританія	Греція	Угорщина
2011	Світ	299	79	586	517	33	111
	Регіон	210	53	390	309	18	93
	Частка	70	67	67	60	54	84
2012	Світ	291	73	558	481	35	103
	Регіон	194	48	364	265	16	87
	Частка	67	66	65	55	46	85
2013	Світ	313	74	568	548	36	108
	Регіон	206	49	370	321	18	90
	Частка	66	66	65	59	50	83
2014	Світ	320	74	567	511	36	113
	Регіон	212	50	371	290	17	95
	Частка	66	67	65	57	48	84
2015	Світ	277	60	494	466	28	100
	Регіон	186	40	315	248	15	84
	Частка	67	67	64	53	53	84
2016	Світ	284	57	489	411	28	103
	Регіон	196	38	317	222	16	87
	Частка	69	66	65	54	58	84
2017	Світ	312	67	523	442	32	113
	Регіон	213	45	336	238	17	96
	Частка	68	67	64	54	53	85
2018	Світ	346	75	569	491	39	124
	Регіон	230	50	366	262	21	106
	Частка	66	66	64	53	53	86
2019	Світ	337	73	556	468	38	122
	Регіон	223	49	356	240	21	105
	Частка	66	67	64	51	55	86
2020	Світ	312	66	521	396	35	120
	Регіон	209	43	321	216	21	103
	Частка	67	66	62	55	60	86
2021	Світ	392	82	560	471	47	141
	Регіон	264	57	372	258	26	120
	Частка	67	70	66	55	55	85
2022	Світ	424	86	633	543	58	150
	Регіон	288	57	420	283	34	128
	Частка	68	66	66	52	59	85
2023	Світ	420	83	660	521	55	159
	Регіон	285	52	438	256	33	134
	Частка	68	63	66	49	60	84

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа					
Країна		Іспанія	Фінляндія	Франція	Великобританія	Греція	Угорщина
2024	Світ	404	76	646	520	53	155
	Регіон	273	49	419	243	32	129
	Частка	68	65	65	47	60	83
2025	Світ	450	87	666	566	54	164
	Регіон	307	55	437	257	35	135
	Частка	68	63	66	45	65	82

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа				
Країна		Ірландія	Італія	Нідерланди	Норвегія	Польща
2006	Світ	110	417	401	122	110
	Регіон	72	288	324	102	96
	Частка	66	69	81	84	88
2007	Світ	124	500	478	136	139
	Регіон	82	346	382	112	122
	Частка	66	69	80	83	88
2008	Світ	130	543	546	169	172
	Регіон	83	367	440	144	150
	Частка	64	68	81	85	87
2009	Світ	122	407	432	116	137
	Регіон	77	271	342	95	119
	Частка	63	67	79	82	87
2010	Світ	121	447	493	131	157
	Регіон	74	294	387	108	137
	Частка	61	66	79	83	87
2011	Світ	130	523	569	160	188
	Регіон	79	343	446	134	163
	Частка	61	66	78	84	87
2012	Світ	120	502	553	161	180
	Регіон	77	322	425	134	153
	Частка	64	64	77	83	85
2013	Світ	118	518	575	155	204
	Регіон	76	328	442	131	173
	Частка	64	63	77	84	85
2014	Світ	123	530	576	145	214
	Регіон	76	337	441	121	183
	Частка	62	64	77	84	85
2015	Світ	125	457	465	104	194
	Регіон	75	286	350	84	166
	Частка	60	63	75	81	85

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа				
Країна		Ірландія	Італія	Нідерланди	Норвегія	Польща
2016	Світ	132	462	468	90	196
	Регіон	74	293	355	72	168
	Частка	56	63	76	80	86
2017	Світ	139	507	528	102	221
	Регіон	77	322	395	83	190
	Частка	56	63	75	81	86
2018	Світ	166	550	588	123	262
	Регіон	92	352	436	103	227
	Частка	55	64	74	84	87
2019	Світ	171	538	577	104	252
	Регіон	88	346	424	84	217
	Частка	52	64	74	81	86
2020	Світ	185	499	551	83	254
	Регіон	95	325	407	62	218
	Частка	51	65	74	75	86
2021	Світ	196	616	697	174	318
	Регіон	99	401	523	143	273
	Частка	51	65	75	82	86
2022	Світ	220	659	768	270	366
	Регіон	112	422	576	244	311
	Частка	51	64	75	90	85
2023	Світ	213	677	717	177	382
	Регіон	117	425	533	155	321
	Частка	55	63	74	87	84
2024	Світ	242	652	699	168	380
	Регіон	123	407	519	145	317
	Частка	51	62	74	86	83
2025	Світ	289	727	785	175	411
	Регіон	126	460	556	146	361
	Частка	44	63	71	83	88

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа				
Країна		Португалія	Румунія	Російська Федерація	Швеція	Україна
2006	Світ	45	33	302	147	38
	Регіон	35	25	201	106	23
	Частка	78	77	67	72	60
2007	Світ	52	40	352	169	49
	Регіон	41	32	197	125	30
	Частка	78	79	56	74	61

Регіон		Європа				
Країна		Португалія	Румунія	Російська Федерація	Швеція	Україна
2008	Світ	57	50	468	184	67
	Регіон	43	39	304	135	39
	Частка	75	79	65	73	58
2009	Світ	44	41	302	131	40
	Регіон	34	33	184	94	21
	Частка	77	81	61	72	53
2010	Світ	49	49	397	158	51
	Регіон	37	39	211	109	30
	Частка	75	79	53	69	58
2011	Світ	60	63	517	187	68
	Регіон	45	49	266	126	41
	Частка	76	78	51	67	60
2012	Світ	58	58	525	172	69
	Регіон	42	45	278	120	38
	Частка	72	78	53	70	55
2013	Світ	63	66	527	167	63
	Регіон	45	51	268	118	35
	Частка	72	77	51	70	55
2014	Світ	64	70	498	165	54
	Регіон	46	55	247	117	29
	Частка	72	79	50	71	54
2015	Світ	55	61	344	140	38
	Регіон	41	48	154	98	19
	Частка	74	79	45	70	50
2016	Світ	55	64	302	139	36
	Регіон	42	51	157	99	19
	Частка	76	80	52	71	52
2017	Світ	62	71	379	153	43
	Регіон	47	58	194	109	24
	Частка	76	82	51	71	55
2018	Світ	74	80	451	166	47
	Регіон	57	66	236	119	26
	Частка	77	82	52	72	55
2019	Світ	67	77	427	161	50
	Регіон	52	64	220	112	27
	Частка	78	83	52	70	54
2020	Світ	61	71	337	155	49
	Регіон	48	59	159	108	24
	Частка	78	83	47	70	49

Продовження табл. Д.3

Регіон		Європа				
Країна		Португалія	Румунія	Російська Федерація	Швеція	Україна
2021	Світ	75	88	492	190	66
	Регіон	59	72	242	136	33
	Частка	78	81	49	72	50
2022	Світ	83	97	594	198	44
	Регіон	64	78	256	140	30
	Частка	77	81	43	71	68
2023	Світ	84	101	471	198	36
	Регіон	63	81	99	139	25
	Частка	75	80	21	70	69
2024	Світ	83	100	439	196	42
	Регіон	64	82	71	137	27
	Частка	77	82	16	70	65
2025	Світ	93	109	416	220	39
	Регіон	73	89	55	147	24
	Частка	79	82	13	67	62

Джерело: складено автором на основі [73; 74]

Таблиця Д.4 – Динаміка частка експорту в країни регіону в загальному експорті країн Америки

Регіон		Америка			
Країна		Аргентина	Бразилія	Канада	Чилі
2006	Світ	47	138	388	60
	Регіон	24	63	325	22
	Частка	52	46	84	36
2007	Світ	56	160	420	69
	Регіон	27	69	342	22
	Частка	48	43	81	32
2008	Світ	70	196	456	65
	Регіон	34	79	367	24
	Частка	48	40	81	37
2009	Світ	56	152	315	56
	Регіон	28	52	246	18
	Частка	50	34	78	32
2010	Світ	68	200	387	71
	Регіон	34	69	301	21
	Частка	49	34	78	29
2011	Світ	83	254	450	82
	Регіон	41	86	346	25
	Частка	49	34	77	31
2012	Світ	80	240	454	78
	Регіон	40	80	352	25
	Частка	51	33	78	31
2013	Світ	76	233	457	77
	Регіон	37	77	359	25
	Частка	49	33	79	32
2014	Світ	68	221	475	75
	Регіон	32	75	378	24
	Частка	47	34	80	32
2015	Світ	57	187	409	62
	Регіон	24	66	325	21
	Частка	43	35	80	33
2016	Світ	58	180	389	61
	Регіон	24	63	308	20
	Частка	41	35	79	33
2017	Світ	58	215	420	69
	Регіон	25	74	330	23
	Частка	42	34	79	33
2018	Світ	62	232	450	75
	Регіон	27	76	350	23
	Частка	45	33	78	31

Продовження табл. Д.4

Регіон		Америка			
Країна		Аргентина	Бразилія	Канада	Чилі
2019	Світ	65	221	446	69
	Регіон	26	69	347	21
	Частка	39	31	78	31
2020	Світ	55	209	388	74
	Регіон	21	55	295	20
	Частка	38	26	76	27
2021	Світ	78	281	502	95
	Регіон	31	80	392	28
	Частка	40	28	78	30
2022	Світ	88	334	600	99
	Регіон	37	100	476	29
	Частка	41	30	79	29
2023	Світ	67	340	567	93
	Регіон	34	100	455	29
	Частка	50	29	80	31
2024	Світ	80	337	550	99
	Регіон	38	97	433	31
	Частка	48	29	79	31
2025	Світ	87	349	564	107
	Регіон	39	102	424	33
	Частка	45	29	75	30

Продовження табл. Д.4

Регіон		Америка			
Країна		Колумбія	Мексика	Перу	США
2006	Світ	24	250	24	1037
	Регіон	18	231	12	451
	Частка	74	92	50	43
2007	Світ	30	272	28	1163
	Регіон	21	248	13	490
	Частка	70	91	46	42
2008	Світ	38	291	31	1300
	Регіон	29	262	14	546
	Частка	77	90	45	42
2009	Світ	33	230	27	1057
	Регіон	24	208	11	440
	Частка	72	91	41	42
2010	Світ	40	298	38	1278
	Регіон	28	270	17	547
	Частка	70	91	44	43

Продовження табл. Д.4

Регіон		Америка			
Країна		Колумбія	Мексика	Перу	США
2011	Світ	57	349	46	1482
	Регіон	41	311	18	646
	Частка	71	89	39	44
2012	Світ	60	371	52	1545
	Регіон	41	327	23	690
	Частка	68	88	44	45
2013	Світ	59	380	48	1578
	Регіон	38	337	23	709
	Частка	64	89	48	45
2014	Світ	55	397	39	1620
	Регіон	32	354	17	735
	Частка	57	89	44	45
2015	Світ	36	381	37	1502
	Регіон	23	341	16	667
	Частка	64	90	43	44
2016	Світ	31	374	36	1451
	Регіон	21	333	14	631
	Частка	66	89	38	43
2017	Світ	38	409	44	1546
	Регіон	25	360	15	675
	Частка	66	88	34	44
2018	Світ	42	451	48	1665
	Регіон	27	394	16	727
	Частка	64	87	33	44
2019	Світ	39	461	46	1644
	Регіон	25	394	15	709
	Частка	64	86	33	43
2020	Світ	31	417	39	1430
	Регіон	19	359	14	596
	Частка	61	86	35	42
2021	Світ	41	494	56	1753
	Регіон	25	421	17	757
	Частка	60	85	30	43
2022	Світ	57	580	58	2062
	Регіон	35	494	20	903
	Частка	62	85	34	44
2023	Світ	50	596	64	2019
	Регіон	31	515	21	874
	Частка	62	86	32	43

Продовження табл. Д.4

Регіон		Америка			
Країна		Колумбія	Мексика	Перу	США
2024	Світ	50	620	74	2064
	Регіон	33	544	23	887
	Частка	66	88	30	43
2025	Світ	51	666	81	2177
	Регіон	34	590	25	882
	Частка	67	89	31	41

Джерело: складено автором на основі [73; 74]

Таблиця Д.5 – Динаміка частка експорту в країни регіону в загальному експорті країн Азії

Регіон		Азія				
Країна		ОАЕ	Бангладеш	Китай	Індонезія	Індія
2006	Світ	143	12	969	101	121
	Регіон	59	2	435	66	58
	Частка, %	41	17	45	65	48
2007	Світ	157	13	1220	114	146
	Регіон	72	2	546	76	71
	Частка, %	46	15	45	67	49
2008	Світ	210	16	1431	137	182
	Регіон	77	2	639	93	90
	Частка, %	37	10	45	68	49
2009	Світ	175	16	1202	117	177
	Регіон	41	2	549	79	89
	Частка, %	23	13	46	68	50
2010	Світ	198	19	1578	158	220
	Регіон	54	3	703	107	116
	Частка, %	27	14	45	68	53
2011	Світ	253	24	1898	203	301
	Регіон	64	3	866	141	147
	Частка, %	25	14	46	69	49
2012	Світ	350	25	2049	190	290
	Регіон	105	4	972	133	147
	Частка, %	30	15	47	70	51
2013	Світ	371	25	2209	183	337
	Регіон	73	4	1095	127	169
	Частка, %	20	16	50	70	50
2014	Світ	343	28	2342	176	318
	Регіон	68		1144	118	159
	Частка, %	20	0	49	67	50
2015	Світ	300	32	2273	150	264
	Регіон	72	5	1096	98	129
	Частка, %	24	14	48	65	49
2016	Світ	295	35	2098	144	260
	Регіон	67	5	1001	94	126
	Частка, %	23	15	48	65	48
2017	Світ	314	40	2263	169	294
	Регіон	107	6	1054	115	146
	Частка, %	34	16	47	68	50
2018	Світ	388	40	2486	180	322
	Регіон	118	6	1140	125	156
	Частка, %	30	16	46	69	48

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		ОАЕ	Бангладеш	Китай	Індонезія	Індія
2019	Світ	389	36	2499	168	323
	Регіон	129	5	1167	117	153
	Частка, %	33	13	47	70	47
2020	Світ	335	22	2589	163	275
	Регіон	115	5	1172	110	127
	Частка, %	34	20	45	67	46
2021	Світ	425	38	3316	232	395
	Регіон	151	7	1478	159	177
	Частка, %	36	17	45	69	45
2022	Світ	516	60	3594	292	453
	Регіон	183	7	1622	209	191
	Частка, %	35	12	45	72	42
2023	Світ	570	55	3380	260	431
	Регіон	202	6	1543	189	176
	Частка, %	35	11	46	73	41
2024	Світ	376	51	3577	266	434
	Регіон	272	7	1643	190	176
	Частка, %	72	13	46	71	41
2025	Світ	421	46	3776	282	441
	Регіон	289	7	1910	194	169
	Частка, %	69	14	51	69	38

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		Іран	Ірак	Ізраїль	Японія	Казахстан
2006	Світ	63	28	47	647	38
	Регіон	25	8	9	286	9
	Частка, %	40	29	19	44	24
2007	Світ	59	36	54	714	48
	Регіон	56	15	11	329	13
	Частка, %	95	40	20	46	27
2008	Світ	105	60	61	781	71
	Регіон	77	21	14	378	19
	Частка, %	73	35	23	48	27
2009	Світ	64	38	48	581	43
	Регіон	48	18	11	302	12
	Частка, %	75	46	23	52	28
2010	Світ	84	52	58	770	57
	Регіон	22	25	15	408	17
	Частка, %	26	48	26	53	30

Регіон		Азія				
Країна		Іран	Ірак	Ізраїль	Японія	Казахстан
2011	Світ	131	83	68	823	88
	Регіон	28	41	18	439	26
	Частка, %	21	49	27	53	30
2012	Світ	83	94	63	799	92
	Регіон	74	50	17	423	28
	Частка, %	89	53	27	53	30
2013	Світ	92	90	67	715	85
	Регіон	29	54	19	376	23
	Частка, %	31	60	28	53	27
2014	Світ	90	85	69	690	79
	Регіон	33	50	20	365	21
	Частка, %	37	59	29	53	26
2015	Світ	60	49	64	625	46
	Регіон	30	33	19	325	12
	Частка, %	50	67	30	52	26
2016	Світ	83	44	61	645	37
	Регіон	40	29	17	330	10
	Частка, %	48	66	28	51	27
2017	Світ	106	65	61	698	49
	Регіон	43	40	15	367	14
	Частка, %	41	62	25	53	29
2018	Світ	97	92	62	738	61
	Регіон	41	61	18	389	19
	Частка, %	42	66	29	53	31
2019	Світ	42	87	58	706	58
	Регіон	33	61	15	361	22
	Частка, %	79	70	26	51	38
2020	Світ	34	60	50	641	42
	Регіон	24	48	12	344	16
	Частка, %	70	80	24	54	38
2021	Світ	67	83	60	757	53
	Регіон	51	64	15	407	19
	Частка, %	76	77	25	54	36
2022	Світ	81	126	73	747	76
	Регіон	53	92	19	395	31
	Частка, %	66	73	26	53	41
2023	Світ	15	107	59	718	79
	Регіон	13	79	14	362	34
	Частка, %	87	74	24	50	43

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		Іран	Ірак	Ізраїль	Японія	Казахстан
2024	Світ	14	110	60	707	82
	Регіон	13	85	13	364	29
	Частка, %	93	77	22	51	36
2025	Світ	13	100	58	708	68
	Регіон	11	81	13	369	30
	Частка, %	85	81	22	52	44

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		Корея	Малазія	Пакистан	Філіппіни	Катар
2006	Світ	325	161	17	47	34
	Регіон	172	94	6	27	28
	Частка, %	53	59	35	57	82
2007	Світ	371	176	18	50	42
	Регіон	197	106	7	30	37
	Частка, %	53	60	39	59	88
2008	Світ	422	199	20	49	67
	Регіон	231	127	9	29	55
	Частка, %	55	64	44	59	82
2009	Світ	364	157	18	38	48
	Регіон	205	104	8	21	37
	Частка, %	56	66	46	55	77
2010	Світ	466	199	21	51	75
	Регіон	267	132	10	33	60
	Частка, %	57	66	47	64	80
2011	Світ	555	227	25	48	114
	Регіон	331	154	12	31	87
	Частка, %	60	68	47	65	76
2012	Світ	548	227	25	52	133
	Регіон	340	157	13	35	108
	Частка, %	62	69	53	67	81
2013	Світ	560	228	25	57	133
	Регіон	342	159	12	37	110
	Частка, %	61	70	48	65	82
2014	Світ	573	234	25	62	132
	Регіон	345	160	11	41	112
	Частка, %	60	68	44	66	85
2015	Світ	527	200	22	59	77
	Регіон	317	135	9	37	60
	Частка, %	60	67	41	63	78

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		Корея	Малазія	Пакистан	Філіппіни	Катар
2016	Світ	495	189	21	56	57
	Регіон	300	128	8	36	45
	Частка, %	61	68	39	64	79
2017	Світ	574	218	22	69	67
	Регіон	351	148	8	44	54
	Частка, %	61	68	37	64	80
2018	Світ	605	249	24	67	85
	Регіон	386	172	9	43	70
	Частка, %	64	69	38	64	82
2019	Світ	542	240	24	71	73
	Регіон	334	165	9	46	60
	Частка, %	62	69	38	65	82
2020	Світ	512	234	22	65	52
	Регіон	314	159	8	44	42
	Частка, %	61	68	36	67	82
2021	Світ	644	299	29	75	87
	Регіон	382	201	10	48	69
	Частка, %	59	67	35	64	79
2022	Світ	684	352	31	79	131
	Регіон	389	239	10	51	93
	Частка, %	57	68	33	65	71
2023	Світ	632	313	29	73	98
	Регіон	340	211	10	46	77
	Частка, %	54	67	35	63	79
2024	Світ	683	329	32	73	95
	Регіон	366	214	12	46	80
	Частка, %	54	65	37	63	84
2025	Світ	709	375	31	83	70
	Регіон	375	233	10	55	61
	Частка, %	53	62	32	66	87

Продовження табл. Д.5

Регіон		Азія				
Країна		Саудівська Аравія	Сінгапур	Тайланд	Туреччина	В'єтнам
2006	Світ	211	273	131	86	40
	Регіон	15	179	75	16	17
	Частка, %	7	65	57	19	43
2007	Світ	233	302	154	107	49
	Регіон	19	202	90	21	21
	Частка, %	8	67	59	20	43

Регіон		Азія				
Країна		Саудівська Аравія	Сінгапур	Тайланд	Туреччина	В'єтнам
2008	Світ	313	341	176	132	63
	Регіон	22	230	104	34	28
	Частка, %	7	67	59	26	45
2009	Світ	192	271	152	102	57
	Регіон	21	185	91	27	26
	Частка, %	11	68	60	26	46
2010	Світ	251	353	195	114	72
	Регіон	25	241	120	33	33
	Частка, %	10	68	61	29	46
2011	Світ	364	416	229	135	97
	Регіон	32	285	146	39	48
	Частка, %	9	68	64	29	50
2012	Світ	387	416	230	152	115
	Регіон	34	286	145	54	59
	Частка, %	9	69	63	35	52
2013	Світ	375	420	229	161	132
	Регіон	38	296	146	53	66
	Частка, %	10	70	64	33	50
2014	Світ	342	415	228	167	150
	Регіон	40	293	143	53	73
	Частка, %	12	71	63	32	49
2015	Світ	204	358	214	151	162
	Регіон	36	256	133	46	77
	Частка, %	18	72	62	30	48
2016	Світ	184	338	215	149	177
	Регіон	33	239	131	45	83
	Частка, %	18	71	61	30	47
2017	Світ	222	373	237	164	215
	Регіон	37	267	147	51	110
	Частка, %	17	72	62	31	51
2018	Світ	294	412	252	177	244
	Регіон	44	284	161	47	128
	Частка, %	15	69	64	27	53
2019	Світ	262	390	246	181	265
	Регіон	44	267	152	50	130
	Частка, %	17	68	62	28	49
2020	Світ	174	374	232	170	281
	Регіон	39	247	139	45	135
	Частка, %	22	66	60	27	48

Регіон		Азія				
Країна		Саудівська Аравія	Сінгапур	Тайланд	Туреччина	В'єтнам
2021	Світ	276	457	272	225	336
	Регіон	50	316	166	57	155
	Частка, %	18	69	61	25	46
2022	Світ	411	515	287	254	371
	Регіон	58	344	172	65	169
	Частка, %	14	67	60	26	46
2023	Світ	320	475	285	256	353
	Регіон	51	319	167	67	168
	Частка, %	16	67	59	26	48
2024	Світ	305	505	301	262	392
	Регіон	59	348	172	67	184
	Частка, %	19	69	57	26	47
2025	Світ	310	569	338	273	468
	Регіон	226	416	190	67	204
	Частка, %	73	73	56	25	44

Джерело: складено автором на основі [73; 74]

*Світ – загальний обсяг експорту країни за рік, млрд дол. США

**Регіон – обсяг експорту країни в інші країни її регіону за рік, млрд дол. США

***Частка – відношення обсягу експорту країни в інші країни регіону за рік до загального обсягу експорту країни за рік, %

Таблиця Е.1 – Динаміка посівної площі всіх зернових культур в Україні за 2007-2024 рр.

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га				
	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	15 115	15 636	15 837	15 090	15 724
Київська область	643	655	648	620	635
Житомирська область	348	383	404	381	394
Дніпропетровська область	1 156	1 105	1 119	1 110	1 179
Вінницька область	771	839	864	863	878
АРК	572	615	699	678	607
Чернігівська область	582	688	650	619	668
Чернівецька область	118	128	128	132	132
Черкаська область	691	682	708	675	682
Хмельницька область	505	581	561	569	575
Херсонська область	688	674	747	705	769
Харківська область	944	996	982	777	976
Сумська область	554	668	665	617	670
Полтавська область	997	1 049	1 020	936	992
Одеська область	1 273	1 220	1 222	1 185	1 142
Миколаївська область	807	837	914	917	958
Луганська область	532	537	527	456	518
Кіровоградська область	941	845	881	855	860
Запорізька область	858	859	876	846	850
Львівська область	246	274	273	250	266
Тернопільська область	442	488	478	466	469
Рівненська область	245	266	254	244	246
Волинська область	260	266	258	242	254
Донецька область	745	763	745	740	782
Івано-Франківська область	113	133	131	127	137
Закарпатська область	84	87	85	80	86

Продовження табл. Е.1

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га				
	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	15 449	16 209	14 801	14 738	14 401
Київська область	630	617	563	553	570
Житомирська область	401	423	376	358	394
Дніпропетровська область	1 129	1 197	1 174	1 198	1 098
Вінницька область	869	889	839	827	869
АРК	564	528	-	-	-
Чернігівська область	700	685	658	684	661
Чернівецька область	138	138	128	117	123

Продовження табл. Е.1

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га				
	2012	2013	2014	2015	2016
Черкаська область	670	674	639	647	661
Хмельницька область	614	630	547	530	538
Херсонська область	642	796	773	782	665
Харківська область	976	1 061	1 000	1 070	989
Сумська область	667	672	635	668	648
Полтавська область	951	1 020	952	934	939
Одеська область	1 158	1 216	1 191	1 205	1 199
Миколаївська область	836	970	948	952	836
Луганська область	529	555	413	401	381
Кіровоградська область	824	864	799	812	813
Запорізька область	823	906	886	942	886
Львівська область	290	303	304	302	305
Тернопільська область	505	494	484	447	470
Рівненська область	255	273	259	251	270
Волинська область	272	267	272	271	296
Донецька область	761	781	711	546	546
Івано-Франківська область	156	162	163	153	154
Закарпатська область	90	89	89	89	92

Продовження табл. Е.1

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га				
	2017	2018	2019	2020	2021
Україна	14 624	14 839	15 318	15 392	15 995
Київська область	590	599	644	673	680
Житомирська область	429	448	466	527	554
Дніпропетровська область	1 123	1 125	1 127	1 098	1 153
Вінницька область	859	860	875	879	891
АРК	-	-	-	-	-
Чернігівська область	697	718	773	824	858
Чернівецька область	124	121	129	119	121
Черкаська область	638	657	685	704	709
Хмельницька область	551	576	577	622	627
Херсонська область	740	712	756	779	815
Харківська область	991	1 018	1 047	1 018	1 062
Сумська область	614	641	680	697	722
Полтавська область	943	968	1 019	1 008	1 017
Одеська область	1 192	1 195	1 211	1 119	1 238
Миколаївська область	878	869	890	884	950
Луганська область	389	408	409	402	392
Кіровоградська область	818	832	864	862	900
Запорізька область	953	959	972	985	1 015

Продовження табл. Е.1

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га				
	2017	2018	2019	2020	2021
Львівська область	297	296	318	307	319
Тернопільська область	458	463	472	485	488
Рівненська область	266	262	292	283	321
Волинська область	292	294	299	312	328
Донецька область	550	571	581	573	597
Івано-Франківська область	146	161	149	153	155
Закарпатська область	88	88	84	81	84

Продовження табл. Е.1

Територія	Посівна площа всіх зернових культур, тис. га		
	2022	2023	2024
Україна	12 171	10 985	11 139
Київська область	634	555	565
Житомирська область	461	443	449
Дніпропетровська область	1 066	884	902
Вінницька область	811	776	732
АРК	-	-	-
Чернігівська область	657	692	709
Чернівецька область	123	122	115
Черкаська область	650	636	592
Хмельницька область	558	516	524
Херсонська область	85	20	83
Харківська область	629	554	680
Сумська область	552	514	492
Полтавська область	927	866	811
Одеська область	1 183	1 176	1 260
Миколаївська область	728	618	635
Луганська область	92	72	70
Кіровоградська область	862	793	755
Запорізька область	339	122	132
Львівська область	327	312	310
Тернопільська область	443	417	430
Рівненська область	284	252	257
Волинська область	309	294	261
Донецька область	227	139	165
Івано-Франківська область	145	141	138
Закарпатська область	81	72	72

Джерело: складено автором на основі [77]

Таблиця Ж.1 – Динаміка посівної площі всіх культур в Україні за 2007-2023 рр.

Територія	Посівна площа всіх культур, тис. га				
	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	26 060	27 133	26 990	26 952	27 671
Київська область	1 131	1 121	1 102	1 111	1 135
Житомирська область	691	725	734	721	760
Дніпропетровська область	1 887	1 879	1 877	1 882	1 885
Вінницька область	1 424	1 525	1 528	1 543	1 595
АРК	770	822	898	866	824
Чернігівська область	962	1 052	1 023	1 017	1 082
Чернівецька область	260	285	292	291	303
Черкаська область	1 182	1 206	1 189	1 199	1 206
Хмельницька область	871	988	967	1 002	1 076
Херсонська область	1 346	1 359	1 395	1 388	1 428
Харківська область	1 570	1 643	1 646	1 582	1 712
Сумська область	899	995	981	990	1 059
Полтавська область	1 647	1 702	1 690	1 695	1 708
Одеська область	1 814	1 824	1 782	1 773	1 789
Миколаївська область	1 324	1 495	1 484	1 524	1 540
Луганська область	964	1 008	1 010	959	994
Кіровоградська область	1 580	1 603	1 570	1 614	1 641
Запорізька область	1 613	1 637	1 598	1 600	1 615
Львівська область	523	549	552	541	563
Тернопільська область	705	762	747	760	778
Рівненська область	488	511	507	508	521
Волинська область	497	493	484	478	499
Донецька область	1 427	1 444	1 423	1 402	1 433
Івано-Франківська область	295	316	321	319	334
Закарпатська область	190	192	193	186	189

Продовження табл. Ж.1

Територія	Посівна площа всіх культур, тис. га					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	27 801	28 328	27 239	26 902	27 026	27 585
Київська область	1 154	1 160	1 155	1 153	1 164	1 184
Житомирська область	796	818	833	852	882	984
Дніпропетровська область	1 901	1 940	1 948	1 934	1 920	1 958
Вінницька область	1 613	1 622	1 618	1 639	1 642	1 638
АРК	780	755	-	-	-	-

Продовження табл. Ж.1

Територія	Посівна площа всіх культур, тис. га					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Чернігівська область	1 143	1 161	1 131	1 181	1 196	1 241
Чернівецька область	306	307	305	305	306	310
Черкаська область	1 205	1 203	1 200	1 201	1 195	1 189
Хмельницька область	1 112	1 139	1 123	1 130	1 153	1 173
Херсонська область	1 324	1 417	1 429	1 383	1 351	1 438
Харківська область	1 726	1 759	1 727	1 750	1 760	1 782
Сумська область	1 093	1 106	1 090	1 114	1 122	1 136
Полтавська область	1 711	1 720	1 719	1 720	1 720	1 724
Одеська область	1 783	1 853	1 850	1 842	1 846	1 877
Миколаївська область	1 485	1 565	1 564	1 563	1 533	1 560
Луганська область	1 013	1 030	844	783	786	813
Кіровоградська область	1 651	1 673	1 672	1 681	1 693	1 697
Запорізька область	1 590	1 626	1 625	1 624	1 630	1 675
Львівська область	597	621	629	638	662	680
Тернопільська область	798	798	803	793	812	826
Рівненська область	529	541	543	546	548	567
Волинська область	522	528	533	538	552	566
Донецька область	1 422	1 432	1 331	979	990	999
Івано-Франківська область	358	364	376	365	371	383
Закарпатська область	192	193	190	187	190	188

Продовження табл. Ж.1

Територія	Посівна площа всіх культур, тис. га					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Україна	27 699	28 001	28 148	28 581	23 405	22 809
Київська область	1 191	1 199	1 196	1 220	1 192	1 181
Житомирська область	1 042	1 109	1 189	1 165	1 140	1 049
Дніпропетровська область	1 953	1 978	1 981	1 984	1 943	1 892
Вінницька область	1 625	1 619	1 628	1 634	1 632	1 634
АРК	-	-	-	-	-	-
Чернігівська область	1 272	1 303	1 337	1 364	1 232	1 263

Продовження табл. Ж.1

Територія	Посівна площа всіх культур, тис. га					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чернівецька область	307	307	306	308	309	310
Черкаська область	1 188	1 209	1 213	1 228	1 214	1 219
Хмельницька область	1 186	1 185	1 210	1 213	1 217	1 208
Херсонська область	1 396	1 434	1 420	1 489	132	63
Харківська область	1 793	1 802	1 827	1 837	1 048	1 256
Сумська область	1 163	1 178	1 196	1 213	1 141	1 074
Полтавська область	1 719	1 724	1 728	1 741	1 731	1 736
Одеська область	1 860	1 867	1 700	1 855	1 849	1 866
Миколаївська область	1 565	1 572	1 565	1 607	1 301	1 231
Луганська область	825	833	858	872	193	157
Кіровоградська область	1 703	1 704	1 713	1 711	1 720	1 724
Запорізька область	1 672	1 683	1 708	1 710	611	273
Львівська область	675	698	713	718	746	747
Тернопільська область	839	836	841	849	852	850
Рівненська область	575	591	619	632	624	632
Волинська область	577	593	606	622	613	593
Донецька область	1 004	1 019	1 033	1 050	392	305
Івано-Франківська область	381	371	378	383	389	377
Закарпатська область	189	186	184	177	186	168

Джерело: складено автором на основі [77]

Таблиця 3.1 – Динаміка частки експорту товарів агросектору України в країні регіону до загального експорту

Рік	Загальний експорт, млрд дол. США	Експорт до країн Європи, млрд дол. США	Частка регіону в загальному експорті, %
2006	3,5	1,6	45,7
2007	4,6	2,4	52,2
2008	8,7	4,5	51,7
2009	7,7	2,8	36,4
2010	7,9	3,1	39,2
2011	10,6	4,5	42,5
2012	15,4	6,0	39,0
2013	14,5	5,6	38,6
2014	14,6	5,3	36,3
2015	13,0	4,3	33,1
2016	13,9	4,2	30,2
2017	16,0	5,8	36,3
2018	16,8	6,3	37,5
2019	20,3	7,5	36,9
2020	20,4	6,5	31,9
2021	24,6	7,9	32,1
2022	22,2	13,0	58,6
2023	20,5	12,0	58,5
2024	22,8	12,5	54,8
2025	20,4	9,9	48,5

Джерело: створено автором на основі [73; 75]

Таблиця Л.1 – Вихідні дані для розрахунку показника регіоналізації міжнародної торгівлі

Показник	Частка експорту підприємств агросектора України в країні Європи	Частка експорту України в країні Європи	Середня частка експорту всередині регіону європейських країн	Середня частка експорту країн до країн свого регіону
2006	0,457	0,599	0,739	0,545
2007	0,522	0,609	0,738	0,559
2008	0,517	0,583	0,733	0,554
2009	0,364	0,529	0,721	0,550
2010	0,392	0,583	0,708	0,540
2011	0,425	0,599	0,703	0,537
2012	0,390	0,553	0,685	0,551
2013	0,386	0,553	0,681	0,537
2014	0,363	0,538	0,682	0,532
2015	0,331	0,498	0,673	0,534
2016	0,302	0,523	0,685	0,536
2017	0,363	0,553	0,682	0,534
2018	0,375	0,549	0,684	0,536
2019	0,369	0,539	0,680	0,541
2020	0,319	0,487	0,673	0,536
2021	0,321	0,501	0,682	0,536
2022	0,586	0,675	0,689	0,533
2023	0,585	0,691	0,672	0,535
2024	0,548	0,647	0,664	0,541
2025	0,485	0,620	0,663	0,547

Джерело: створено автором на основі [73-75]

Таблиця М.1 – Динаміка відношення обсягу ПІІ до ВВП України

Показник	ПІІ, млрд дол. США	ВВП, млрд дол. США	Відношення ПІІ до ВВП, %
2006	5,6	111,9	5,01
2007	9,9	148,7	6,65
2008	10,9	188,2	5,80
2009	4,8	121,6	3,96
2010	6,5	141,2	4,60
2011	7,2	169,2	4,26
2012	8,4	182,6	4,60
2013	4,5	190,5	2,36
2014	0,4	133,4	0,31
2015	-0,3	91,0	-0,36
2016	4,1	93,4	4,34
2017	3,7	112,1	3,32
2018	4,7	130,9	3,62
2019	6,0	153,9	3,91
2020	0,0	156,6	-0,02
2021	7,3	199,8	3,66
2022	0,3	162,0	0,21
2023	4,4	181,2	2,43
2024	3,5	190,8	1,84
2025	2,6	212,9	1,22

Джерело: створено автором на основі [69; 86]

Таблиця Н.1 – Динаміка показників діяльності ключових підприємств агросектору України

Показник, млн дол. США	Компанія	2006	2007	2008	2009	2010
Активи	Kernel Holding S.A.	155	275	755	699	1124
	MHP SE	829	952	923	1136	1573
	Astarta Holding PLC	139	206	208	276	421
Оборотні активи	Kernel Holding S.A.	68	116	377	378	598
	MHP SE	256	267	337	426	719
	Astarta Holding PLC	97	104	108	128	227
Грошові кошти	Kernel Holding S.A.	6	25	88	129	59
	MHP SE	44	10	54	22	39
	Astarta Holding PLC	4	1	1	2	1
Необоротні активи	Kernel Holding S.A.	87	159	378	321	526
	MHP SE	573	685	586	710	854
	Astarta Holding PLC	42	102	99,6	147,6	194,4
Зобов'язання	Kernel Holding S.A.	108	198	315	342	520
	MHP SE	475	544	591	662	933
	Astarta Holding PLC	68	88	139	134	170
Короткострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	35	68	185	195	353
	MHP SE	116	196	233	305	272
	Astarta Holding PLC	58	68	118	58	89
Довгострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	73	130	130	147	167
	MHP SE	359	348	358	357	661
	Astarta Holding PLC	11	19	22	77	82
Власний капітал	Kernel Holding S.A.	47	77	440	357	604
	MHP SE	354	408	332	474	640
	Astarta Holding PLC	71	119	68	142	251
Дохід	Kernel Holding S.A.	215	350	663	1047	1020
	MHP SE	310	474	802	711	944
	Astarta Holding PLC	54	104	148	154	263
Валовий прибуток	Kernel Holding S.A.	41	83	158	316	311
	MHP SE	110	123	237	247	292
	Astarta Holding PLC	11	29	41	52	109
Операційний прибуток	Kernel Holding S.A.	12	38	111	166	167
	MHP SE	116	112	243	217	256
	Astarta Holding PLC	1	30	25	48	104
Чистий прибуток	Kernel Holding S.A.	0,044	18	82	131	151
	MHP SE	105	46	14	160	215
	Astarta Holding PLC	2	25	-8	35	96

Показник, млн дол. США	Компанія	2011	2012	2013	2014	2015
Активи	Kernel Holding S.A.	1571	2118	2361	1918	1465
	MHP SE	1943	2487	2767	2292	2074
	Astarta Holding PLC	683	784	830	606	703
Оборотні активи	Kernel Holding S.A.	809	1121	1090	872	658
	MHP SE	808	1001	1109	731	736
	Astarta Holding PLC	382	461	391	286	343
Грошові кошти	Kernel Holding S.A.	115	82	78	65	129
	MHP SE	94	94	172	99	59
	Astarta Holding PLC	6	9	3	15	24
Необоротні активи	Kernel Holding S.A.	762	997	1271	1046	807
	MHP SE	1135	1486	1658	1561	1338
	Astarta Holding PLC	301,2	322,8	439,2	320,4	360
Зобов'язання	Kernel Holding S.A.	574	908	1009	888	575
	MHP SE	1062	1328	1518	1347	1402
	Astarta Holding PLC	316	373	386	342	360
Короткострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	394	449	700	598	459
	MHP SE	352	508	328	428	373
	Astarta Holding PLC	162	168	227	194	313
Довгострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	180	459	309	290	116
	MHP SE	710	820	1190	919	1029
	Astarta Holding PLC	154	205	160	148	47
Власний капітал	Kernel Holding S.A.	997	1210	1352	1030	890
	MHP SE	881	1159	1249	945	672
	Astarta Holding PLC	367	410	444	264	343
Дохід	Kernel Holding S.A.	1899	2157	2796	2393	2329
	MHP SE	1229	1407	1496	1379	1061
	Astarta Holding PLC	366	425	392	421	416
Валовий прибуток	Kernel Holding S.A.	459	460	450	408	517
	MHP SE	361	422	323	500	342
	Astarta Holding PLC	144	98	97	156	187
Операційний прибуток	Kernel Holding S.A.	277	256	200	128	335
	MHP SE	320	380	271	414	346
	Astarta Holding PLC	112	71	41	109	142
Чистий прибуток	Kernel Holding S.A.	226	210	105	-107	95
	MHP SE	256	314	162	-412	-125
	Astarta Holding PLC	104	54	26	-82	20

Показник, млн дол. США	Компанія	2016	2017	2018	2019	2020
Активи	Kernel Holding S.A.	1508	2008	2210	2463	3164
	MHP SE	2075	2277	2669	3689	3282
	Astarta Holding PLC	689	638	1045	1066	717
Оборотні активи	Kernel Holding S.A.	720	1120	1204	1256	1531
	MHP SE	821	801	1036	1181	1174
	Astarta Holding PLC	353	319	477	403	272
Грошові кошти	Kernel Holding S.A.	60	143	132	76	369
	MHP SE	154	125	211	340	217
	Astarta Holding PLC	13	17	18	17	31
Необоротні активи	Kernel Holding S.A.	788	888	1006	1207	1633
	MHP SE	1254	1476	1633	2508	2108
	Astarta Holding PLC	336	319,2	567	663	445
Зобов'язання	Kernel Holding S.A.	511	851	1033	1117	1670
	MHP SE	1382	1309	1571	2094	2028
	Astarta Holding PLC	265	222	618	553	323
Короткострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	373	294	476	480	413
	MHP SE	381	169	318	390	375
	Astarta Holding PLC	176	152	509	420	191
Довгострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	138	557	557	637	1257
	MHP SE	1001	1140	1253	1704	1653
	Astarta Holding PLC	89	70	109	133	132
Власний капітал	Kernel Holding S.A.	997	1157	1177	1346	1494
	MHP SE	693	968	1098	1595	1254
	Astarta Holding PLC	424	416	427	512	394
Дохід	Kernel Holding S.A.	1988	2168	2403	3992	4106
	MHP SE	1135	1287	1552	2055	1911
	Astarta Holding PLC	568	550	435	524	486
Валовий прибуток	Kernel Holding S.A.	460	443	314	347	457
	MHP SE	362	395	421	397	397
	Astarta Holding PLC	242	178	111	106	142
Операційний прибуток	Kernel Holding S.A.	287	265	139	269	337
	MHP SE	314	361	312	215	201
	Astarta Holding PLC	192	97	21	16	66
Чистий прибуток	Kernel Holding S.A.	226	178	55	178	122
	MHP SE	59	204	128	215	-133
	Astarta Holding PLC	128	74	-21	1	9

Показник, млн дол. США	Компанія	2021	2022	2023	2024	2025
Активи	Kernel Holding S.A.	3995	4185	3885	3396	3320
	MHP SE	4102	3809	3886	4426	5445
	Astarta Holding PLC	969	993	997	1049	1219
Оборотні активи	Kernel Holding S.A.	2283	2523	2442	2155	2004
	MHP SE	1654	1556	1588	1665	2164
	Astarta Holding PLC	484	539	527	511	538
Грошові кошти	Kernel Holding S.A.	574	447	954	809	617
	MHP SE	275	300	436	355	415
	Astarta Holding PLC	15	37	18	67	56
Необоротні активи	Kernel Holding S.A.	1712	1662	1443	1241	1316
	MHP SE	2448	2253	2298	2761	3281
	Astarta Holding PLC	484	453	470	538	681
Зобов'язання	Kernel Holding S.A.	1913	2499	2142	1530	1242
	MHP SE	2308	2363	2319	2460	3231
	Astarta Holding PLC	390	420	414	406	573
Короткострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	783	2238	1900	1367	668
	MHP SE	528	533	850	665	1631
	Astarta Holding PLC	253	299	266	264	368
Довгострокові зобов'язання	Kernel Holding S.A.	1130	261	242	163	574
	MHP SE	1780	1830	1469	1795	1600
	Astarta Holding PLC	137	122	149	143	205
Власний капітал	Kernel Holding S.A.	2082	1686	1743	1866	2078
	MHP SE	1794	1446	1567	1966	2214
	Astarta Holding PLC	579	572	583	642	646
Дохід	Kernel Holding S.A.	5647	5331	3455	3581	4115
	MHP SE	2372	2642	3021	3046	3766
	Astarta Holding PLC	574	597	723	716	551
Валовий прибуток	Kernel Holding S.A.	902	652	636	682	568
	MHP SE	744	608	639	848	900
	Astarta Holding PLC	256	242	261	275	160
Операційний прибуток	Kernel Holding S.A.	812	90	439	276	361
	MHP SE	506	255	339	413	376
	Astarta Holding PLC	176	128	111	129	59
Чистий прибуток	Kernel Holding S.A.	642	-40	298	167	237
	MHP SE	393	-231	142	144	187
	Astarta Holding PLC	143	76	71	97	22

Джерело: складено автором на основі [78-80]

Таблиця П.1 – Динаміка розрахованих показників ключових підприємств агросектору України

Показник, млн дол. США	Компанія	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт фінансової авономії	Kernel Holding S.A.	0,4	1,4	1,0	1,2	1,7
	MHP SE	0,8	0,6	0,7	0,7	0,8
	Astarta Holding PLC	1,4	0,5	1,1	1,5	1,2
Коефіцієнт рентабельності активів	Kernel Holding S.A.	0,08	0,16	0,18	0,17	0,17
	MHP SE	0,05	0,01	0,16	0,16	0,15
	Astarta Holding PLC	0,146	-0,041	0,144	0,275	0,189
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Kernel Holding S.A.	1,34	0,61	0,79	0,65	0,57
	MHP SE	0,32	0,64	0,61	0,52	0,47
	Astarta Holding PLC	0,30	0,44	0,49	0,56	0,47
Коефіцієнт покриття	Kernel Holding S.A.	1,7	2,0	1,9	1,7	2,1
	MHP SE	1,4	1,4	1,4	2,6	2,3
	Astarta Holding PLC	1,5	0,9	2,2	2,6	2,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Kernel Holding S.A.	0,37	0,48	0,66	0,17	0,29
	MHP SE	0,05	0,23	0,07	0,14	0,27
	Astarta Holding PLC	0,02	0,01	0,04	0,01	0,04
Коефіцієнт фондовіддачі	Kernel Holding S.A.	2,20	1,75	3,26	1,94	2,49
	MHP SE	0,69	1,37	1,00	1,11	1,08
	Astarta Holding PLC	1,02	1,48	1,04	1,35	1,22
Темп зміни необоротних активів	Kernel Holding S.A.	0,83	1,38	-0,15	0,64	0,45
	MHP SE	0,20	-0,14	0,21	0,20	0,33
	Astarta Holding PLC	1,43	-0,02	0,48	0,32	0,55
Відношення ПІ до ВВП	Kernel Holding S.A.	0,07	0,06	0,04	0,05	0,04
	MHP SE	0,07	0,06	0,04	0,05	0,04
	Astarta Holding PLC	0,07	0,06	0,04	0,05	0,04
Коефіцієнт оборотності активів	Kernel Holding S.A.	1,63	1,29	1,44	1,12	1,41
	MHP SE	0,53	0,86	0,69	0,70	0,70
	Astarta Holding PLC	0,60	0,71	0,64	0,75	0,66
Коефіцієнт регіоналізації	Kernel Holding S.A.	1,82	1,86	2,09	2,03	1,99
	MHP SE	1,92	1,95	2,21	2,13	2,09
	Astarta Holding PLC	1,96	2,00	2,23	2,17	2,13

Показник, млн дол. США	Компанія	2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт фінансової авономії	Kernel Holding S.A.	1,3	1,3	1,2	1,5	2,0
	MHP SE	0,9	0,8	0,7	0,5	0,5
	Astarta Holding PLC	1,1	1,1	0,8	1,0	1,6
Коефіцієнт рентабельності активів	Kernel Holding S.A.	0,11	0,05	-0,05	0,06	0,15
	MHP SE	0,14	0,06	-0,16	-0,06	0,03
	Astarta Holding PLC	0,074	0,033	-0,114	0,031	0,184
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Kernel Holding S.A.	0,42	0,35	0,34	0,54	0,49
	MHP SE	0,41	0,27	0,46	0,42	0,53
	Astarta Holding PLC	0,25	0,23	0,44	0,62	0,63
Коефіцієнт покриття	Kernel Holding S.A.	2,5	1,6	1,5	1,4	1,9
	MHP SE	2,0	3,4	1,7	2,0	2,2
	Astarta Holding PLC	2,7	1,7	1,5	1,1	2,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Kernel Holding S.A.	0,18	0,11	0,11	0,28	0,16
	MHP SE	0,19	0,52	0,23	0,16	0,40
	Astarta Holding PLC	0,05	0,01	0,08	0,08	0,07
Коефіцієнт фондівдачі	Kernel Holding S.A.	2,16	2,20	2,29	2,89	2,52
	MHP SE	0,95	0,90	0,88	0,79	0,91
	Astarta Holding PLC	1,32	0,89	1,31	1,16	1,69
Темп зміни необоротних активів	Kernel Holding S.A.	0,31	0,27	-0,18	-0,23	-0,02
	MHP SE	0,31	0,12	-0,06	-0,14	-0,06
	Astarta Holding PLC	0,07	0,36	-0,27	0,12	-0,07
Відношення ПІ до ВВП	Kernel Holding S.A.	0,05	0,02	0,00	0,00	0,04
	MHP SE	0,05	0,02	0,00	0,00	0,04
	Astarta Holding PLC	0,05	0,02	0,00	0,00	0,04
Коефіцієнт оборотності активів	Kernel Holding S.A.	1,17	1,25	1,12	1,38	1,34
	MHP SE	0,64	0,57	0,55	0,49	0,55
	Astarta Holding PLC	0,58	0,49	0,59	0,64	0,82
Коефіцієнт регіоналізації	Kernel Holding S.A.	2,07	2,09	2,69	2,61	2,56
	MHP SE	2,17	2,19	2,73	2,68	2,74
	Astarta Holding PLC	2,21	2,17	2,73	3,01	2,83

Продовження табл. П.1

Показник, млн дол. США	Компанія	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт фінансової авономії	Kernel Holding S.A.	1,4	1,1	1,2	0,9	1,1
	MHP SE	0,7	0,7	0,8	0,6	0,8
	Astarta Holding PLC	1,9	0,7	0,9	1,2	1,5
Коефіцієнт рентабельності активів	Kernel Holding S.A.	0,10	0,03	0,08	0,04	0,18
	MHP SE	0,09	0,05	0,07	-0,04	0,11
	Astarta Holding PLC	0,112	-0,025	0,001	0,01	0,17
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Kernel Holding S.A.	0,41	0,27	0,28	0,32	0,50
	MHP SE	0,48	0,41	0,29	0,28	0,49
	Astarta Holding PLC	0,42	0,26	0,23	0,31	0,53
Коефіцієнт покриття	Kernel Holding S.A.	3,8	2,5	2,6	3,7	2,9
	MHP SE	4,7	3,3	3,0	3,1	3,1
	Astarta Holding PLC	2,1	0,9	1,0	1,4	1,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Kernel Holding S.A.	0,49	0,28	0,16	0,89	0,73
	MHP SE	0,74	0,66	0,87	0,58	0,52
	Astarta Holding PLC	0,11	0,04	0,04	0,16	0,06
Коефіцієнт фондівдачі	Kernel Holding S.A.	2,44	2,39	3,31	2,51	3,30
	MHP SE	0,87	0,95	0,82	0,91	0,97
	Astarta Holding PLC	1,72	0,77	0,79	1,09	1,19
Темп зміни необоротних активів	Kernel Holding S.A.	0,13	0,13	0,20	0,35	0,05
	MHP SE	0,18	0,11	0,54	-0,16	0,16
	Astarta Holding PLC	-0,05	0,78	0,17	-0,33	0,09
Відношення ПІ до ВВП	Kernel Holding S.A.	0,03	0,04	0,04	0,00	0,04
	MHP SE	0,03	0,04	0,04	0,00	0,04
	Astarta Holding PLC	0,03	0,04	0,04	0,00	0,04
Коефіцієнт оборотності активів	Kernel Holding S.A.	1,23	1,14	1,71	1,46	1,58
	MHP SE	0,59	0,63	0,65	0,55	0,64
	Astarta Holding PLC	0,83	0,52	0,50	0,54	0,68
Коефіцієнт регіоналізації	Kernel Holding S.A.	2,32	1,96	3,27	3,82	3,77
	MHP SE	2,58	2,34	3,44	3,97	3,93
	Astarta Holding PLC	2,68	2,30	3,21	3,84	3,75

Показник, млн дол. США	Компанія	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт фінансової авономії	Kernel Holding S.A.	0,7	0,8	1,2	1,7
	MHP SE	0,6	0,7	0,8	0,7
	Astarta Holding PLC	1,4	1,4	1,6	1,1
Коефіцієнт рентабельності активів	Kernel Holding S.A.	-0,01	0,07	0,05	0,07
	MHP SE	-0,06	0,04	0,03	0,04
	Astarta Holding PLC	0,08	0,07	0,09	0,02
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Kernel Holding S.A.	0,35	0,37	0,38	0,29
	MHP SE	0,38	0,42	0,48	0,43
	Astarta Holding PLC	0,42	0,45	0,45	0,25
Коефіцієнт покриття	Kernel Holding S.A.	1,1	1,3	1,6	3,0
	MHP SE	2,9	1,9	2,5	1,3
	Astarta Holding PLC	1,8	2,0	1,9	1,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Kernel Holding S.A.	0,20	0,50	0,59	0,92
	MHP SE	0,56	0,51	0,53	0,25
	Astarta Holding PLC	0,12	0,07	0,26	0,15
Коефіцієнт фондівіддачі	Kernel Holding S.A.	3,21	2,39	2,89	3,13
	MHP SE	1,17	1,31	1,10	1,15
	Astarta Holding PLC	1,32	1,54	1,33	0,81
Темп зміни необоротних активів	Kernel Holding S.A.	-0,03	-0,13	-0,14	0,06
	MHP SE	-0,08	0,02	0,20	0,19
	Astarta Holding PLC	-0,06	0,04	0,14	0,27
Відношення ПП до ВВП	Kernel Holding S.A.	0,00	0,02	0,02	0,01
	MHP SE	0,00	0,02	0,02	0,01
	Astarta Holding PLC	0,00	0,02	0,02	0,01
Коефіцієнт оборотності активів	Kernel Holding S.A.	1,30	0,86	0,98	1,23
	MHP SE	0,67	0,79	0,73	0,76
	Astarta Holding PLC	0,61	0,73	0,70	0,49
Коефіцієнт регіоналізації	Kernel Holding S.A.	3,67	3,72	3,90	4,21
	MHP SE	3,69	3,78	3,84	4,24
	Astarta Holding PLC	3,76	3,77	3,98	4,07

Джерело: розраховано автором на основі [78-80]

Таблиця Р.1 – Динаміка усереднених показників ключових підприємств агросектору України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт фінансової авономії	0,83	0,82	0,94	1,11	1,24	1,10	1,10	0,88	0,99	1,35	1,32	0,84	0,96	0,91	1,12	0,88	0,97	1,20	1,16
Коефіцієнт рентабельності активів	0,09	0,04	0,16	0,20	0,17	0,11	0,05	-0,11	0,01	0,12	0,10	0,02	0,05	0,01	0,15	0,00	0,06	0,06	0,04
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,66	0,56	0,63	0,58	0,50	0,36	0,28	0,41	0,53	0,55	0,44	0,31	0,27	0,30	0,51	0,38	0,42	0,44	0,32
Коефіцієнт покриття	1,53	1,47	1,85	2,30	2,23	2,40	2,22	1,55	1,50	2,03	3,55	2,24	2,20	2,75	2,65	1,95	1,71	2,01	1,93
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,24	0,26	0,11	0,20	0,14	0,22	0,14	0,17	0,21	0,45	0,33	0,36	0,54	0,44	0,29	0,36	0,46	0,44
Коефіцієнт фондівдачі	1,31	1,53	1,77	1,47	1,60	1,48	1,33	1,50	1,61	1,71	1,68	1,37	1,64	1,50	1,82	1,90	1,75	1,77	1,69
Темп зміни необоротних активів	0,82	0,40	0,18	0,39	0,44	0,23	0,25	-0,17	-0,08	-0,05	0,08	0,34	0,30	-0,04	0,10	-0,06	-0,02	0,07	0,17
Відношення ПП до ВВП	0,07	0,06	0,04	0,05	0,04	0,05	0,02	0,00	0,00	0,04	0,03	0,04	0,04	0,00	0,04	0,00	0,02	0,02	0,01
Коефіцієнт регіоналізації	1,90	1,94	2,17	2,11	2,07	2,15	2,15	2,71	2,77	2,71	2,53	2,20	3,31	3,88	3,82	3,70	3,75	3,91	4,18
Коефіцієнт оборотності активів	0,92	0,95	0,92	0,86	0,92	0,79	0,77	0,75	0,83	0,90	0,88	0,76	0,95	0,85	0,97	0,86	0,79	0,81	0,82

Джерело: створено автором

Таблиця Р.2 – Динаміка нормованих показників ключових підприємств агросектору України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт фінансової авономії	0,03	0,00	0,23	0,54	0,80	0,53	0,54	0,11	0,33	1,00	0,95	0,05	0,28	0,18	0,56	0,12	0,28	0,72	0,65
Коефіцієнт рентабельності активів	0,66	0,50	0,87	1,00	0,89	0,71	0,50	0,00	0,38	0,75	0,68	0,41	0,51	0,37	0,84	0,36	0,55	0,54	0,49
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,00	0,76	0,94	0,80	0,61	0,25	0,04	0,38	0,67	0,73	0,44	0,12	0,00	0,10	0,62	0,30	0,39	0,44	0,15
Коефіцієнт покриття	0,03	0,00	0,19	0,40	0,37	0,45	0,36	0,04	0,02	0,27	1,00	0,37	0,35	0,62	0,57	0,23	0,12	0,26	0,22
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,09	0,30	0,34	0,00	0,21	0,07	0,25	0,07	0,15	0,24	0,77	0,50	0,57	1,00	0,76	0,43	0,58	0,81	0,77
Коефіцієнт фондівдачі	0,00	0,39	0,78	0,27	0,49	0,29	0,04	0,32	0,52	0,67	0,63	0,11	0,56	0,33	0,86	1,00	0,75	0,79	0,66
Темп зміни необоротних активів	1,00	0,58	0,35	0,56	0,62	0,40	0,43	0,00	0,09	0,12	0,26	0,51	0,48	0,13	0,27	0,11	0,15	0,24	0,35
Відношення ПШ до ВВП	1,00	0,88	0,62	0,71	0,66	0,71	0,39	0,10	0,00	0,67	0,53	0,57	0,61	0,05	0,57	0,08	0,40	0,31	0,23
Коефіцієнт регіоналізації	0,00	0,02	0,12	0,09	0,07	0,11	0,11	0,36	0,38	0,35	0,27	0,13	0,62	0,87	0,84	0,79	0,81	0,88	1,00
Коефіцієнт оборотності активів	0,79	0,93	0,79	0,49	0,80	0,21	0,08	0,00	0,38	0,69	0,62	0,05	0,92	0,46	1,00	0,51	0,18	0,26	0,34

Джерело: створено автором

Таблиця Р.3 – Динаміка часток показників ключових підприємств агросектору України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт фінансової авономії	0,00	0,00	0,03	0,07	0,10	0,07	0,07	0,01	0,04	0,13	0,12	0,01	0,04	0,02	0,07	0,02	0,04	0,09	0,08
Коефіцієнт рентабельності активів	0,06	0,05	0,08	0,09	0,08	0,06	0,05	0,00	0,03	0,07	0,06	0,04	0,05	0,03	0,08	0,03	0,05	0,05	0,04
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,11	0,09	0,11	0,09	0,07	0,03	0,00	0,04	0,08	0,08	0,05	0,01	0,00	0,01	0,07	0,03	0,04	0,05	0,02
Коефіцієнт покриття	0,01	0,00	0,03	0,07	0,06	0,08	0,06	0,01	0,00	0,05	0,17	0,06	0,06	0,11	0,10	0,04	0,02	0,04	0,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,04	0,04	0,00	0,03	0,01	0,03	0,01	0,02	0,03	0,10	0,06	0,07	0,13	0,10	0,05	0,07	0,10	0,10
Коефіцієнт фондівдачі	0,00	0,04	0,08	0,03	0,05	0,03	0,00	0,03	0,05	0,07	0,07	0,01	0,06	0,04	0,09	0,11	0,08	0,08	0,07
Темп зміни необоротних активів	0,15	0,09	0,05	0,08	0,09	0,06	0,06	0,00	0,01	0,02	0,04	0,08	0,07	0,02	0,04	0,02	0,02	0,04	0,05
Відношення ПШ до ВВП	0,11	0,10	0,07	0,08	0,07	0,08	0,04	0,01	0,00	0,07	0,06	0,06	0,07	0,01	0,06	0,01	0,04	0,03	0,02
Коефіцієнт регіоналізації	0,00	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,05	0,05	0,05	0,04	0,02	0,08	0,11	0,11	0,10	0,10	0,11	0,13
Коефіцієнт оборотності активів	0,08	0,10	0,08	0,05	0,08	0,02	0,01	0,00	0,04	0,07	0,07	0,01	0,10	0,05	0,11	0,05	0,02	0,03	0,04

Джерело: створено автором

Таблиця С.1 – Динаміка ІІІ ключових експортоорієнтованих підприємств агросектору України

Показник	ІІІ		
Компанія	Kernel Holding S.A.	MHP SE	Astarta Holding PLC
2007	1,12	0,72	0,97
2008	1,22	0,81	0,71
2009	1,22	0,84	0,99
2010	1,07	0,99	1,10
2011	1,23	0,97	1,03
2012	1,16	0,92	1,01
2013	1,04	1,08	0,86
2014	1,04	0,89	0,87
2015	1,18	0,86	0,94
2016	1,26	0,96	1,16
2017	1,41	1,35	1,16
2018	1,12	1,11	0,76
2019	1,46	1,30	0,87
2020	1,65	1,27	1,06
2021	1,62	1,35	1,22
2022	1,20	1,24	1,17
2023	1,17	1,17	1,24
2024	1,35	1,28	1,30
2025	1,71	1,15	1,12

Джерело: створено автором