За підтримки:

Федеральне міністерство сільського господарства, продовольства та регіональної ідентичності

на підставі рішення Німецького Бундестагу

APD Німецько-український агрополітичний діалог

Вступ до ЄС та конкурентоспроможність сільського господарства України

Олег Нів'євський

Київ, листопад 2026

Аналітичний звіт 03

Виконавці Berlin Economics, DG markets

Оперативний партнер ДОРАДА, GFA CONSULTING GROUP Генеральний уповноважений BMLEH – Офіс Берлін

Про проєкт «Німецько-український агрополітичний діалог» (АПД Україна)

Проєкт «Німецько-український агрополітичний діалог (АПД Україна)» реалізується за підтримки Федерального Міністерства сільського господарства, продовольства та регіональної ідентичності (BMLEH) з 2006 року і наразі до 2028 року та за його замовленням через виконавця ТОВ ГФА Консалтинг Груп, а також робоче співтовариство, яке складається з BE Berlin Economics GmbH und DLG Markets GmbH.

Реципієнтом проекту виступає Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України «Дорада». Бенефіціаром проекту виступає Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України.

Проєкт має підтримувати Україну в питаннях розвитку сталого сільського господарства, ефективної переробної промисловості та підвищення міжнародної конкуренто-спроможності відповідно до принципів ринкової та регуляторної політик та з урахуванням потенціалу розвитку, який виникає в рамках Угоди про Асоціацією між ЄС та Україною. З цією метою Проєкт має надавати інформацію про німецький, а також міжнародний, європейський досвід з розробки рамкових аграрно-політичних умов, а також з організації відповідних аграрно-політичних установ.

APD
Німецько-український агрополітичний діалог

www.apd-ukraine.de

Автор: Олег Нів'євський

Дисклеймер

Це дослідження публікується за підтримки Німецько-українського агрополітичного діалогу (АПД Україна). Будь-які точки зору та результати, висновки, пропозиції чи рекомендації в дослідженні належать автору.

© 2026 Німецько-український агрополітичний діалог
Всі права захищено.

Зміст

Резюме....5

01 Вступ....13

02 Структура Спільної аграрної політики (САП)....16

Чинна система підтримки....16

Запропонована модель САП та Багаторічна фінансова рамка на 2028–2034 роки 18

Інфраструктура реалізації САП та державні витрати на її забезпечення 21

Спільна організація сільськогосподарських ринків....23

03 Конкурентоспроможність та аналітична основа дослідження 25

Визначення конкурентоспроможності....25

Наскільки відрізняються оцінки у приватних і суспільних цінах в Україні?....27

Оцінювання змін конкурентоспроможності 27

04 Дані та базовий рівень конкурентоспроможності 30

Дані....30

Базовий рівень конкурентоспроможності у 2025 році 33

05 Сценарії вступу до ЄС 36

Розроблення сценаріїв 36

Канал продуктивності та інфраструктури підтримки в межах САП 37

Канал цін на продукцію: торгівля, доступ до ринків та якість 38

Канал цін на виробничі ресурси: спільний торговельний режим 42

Канал витрат на дотримання регуляторних вимог....44

Канал інституційної спроможності 47

Формування комбінованих сценаріїв....49

Результати за окремими видами продукції 50

Результати за розміром сільськогосподарських підприємств 53

Результати регресійного аналізу на рівні сільськогосподарських підприємств ...55

06 Обговорення результатів, наслідки для аграрної політики та висновки 59
Обговорення результатів аналізу.....59
Наслідки для аграрної політики 61
07 Список використаних джерел 68
08 Додатки 71
Додаток А. Дані та припущення сценаріїв 71
Формування бази даних, визначення обсягів виробництва та очищення даних 71
Формування базового сценарію 2025 року в приватних цінах.....72
Додаток Б. Матриця аналізу аграрної політики та показники конкурентоспроможності 72
Показники, розраховані на основі Матриці аналізу аграрної політики.....73
Додаток В. Таблиці та рисунки 75
Додаток Г. Результати регресійного аналізу на рівні сільськогосподарських підприємств 78

Резюме

Вступ України до Європейського Союзу змінить економічне та регуляторне середовище, в якому функціонують українські сільськогосподарські підприємства. Українські виробники отримають повний доступ до Єдиного ринку ЄС, а також, залежно від узгоджених умов вступу, до інструментів Спільної аграрної політики (САП). Водночас вони будуть зобов'язані дотримуватися вимог ЄС щодо безпечності харчових продуктів, здоров'я та благополуччя тварин, здоров'я рослин, охорони довкілля, простежуваності, реалізації сільськогосподарської продукції та управління господарською діяльністю. Ці зміни порушують важливе питання аграрної політики: чи сприятиме вступ до ЄС зміцненню конкурентоспроможності українського сільського господарства, чи, навпаки, послабить її, а також які види продукції та категорії господарств отримають найбільші переваги або зазнають найбільшого тиску?

Вступ до ЄС впливає на конкурентоспроможність через декілька механізмів, дія яких може бути різноспрямованою. Приведення діяльності у відповідність до стандартів ЄС потребує інвестицій і може призвести до зростання операційних витрат. Запровадження торговельного режиму ЄС може змінити ціни на імпортовані виробничі ресурси. Інтеграція до Єдиного ринку може сприяти зближенню цін виробників в Україні з цінами в ЄС, збільшуючи доходи від реалізації продукції, яка наразі є дешевшою в Україні, але водночас зменшуючи їх у випадках, коли українські ціни перевищують європейські. Доступ до інструментів САП може сприяти інвестиціям, поширенню знань, управлінню ризиками та підтримці доходів, хоча окремі форми підтримки, прив'язані до площі сільськогосподарських угідь, можуть послаблювати стимули до структурної перебудови та підвищення продуктивності. Отже, кінцевий результат залежатиме не лише від нормативних вимог ЄС, а й від спроможності українських інституцій забезпечити їх ефективне впровадження та мобілізувати приватні інвестиції.

Для оцінювання змін конкурентоспроможності сільського господарства України внаслідок європейської інтеграції в дослідженні використано дані бухгалтерського обліку на рівні окремих сільськогосподарських підприємств зі статистичних даних України за 2019 рік, перераховані в цінах 2025 року. Конкурентоспроможність вимірюється за допомогою співвідношення витрат і доходів у приватних цінах, що визначається як відношення сукупних виробничих витрат до доходу від реалізації продукції. Оцінювання охоплює вісім сільськогосподарських культур — пшеницю, кукурудзу, ячмінь, соняшник, ріпак, сою, цукровий буряк і картоплю, а також чотири види продукції тваринництва — молоко, яловичину, свинину та м'ясо птиці. Аналіз охоплює товарні сільськогосподарські підприємства, які сукупно забезпечують понад 60% обсягу сільськогосподарського виробництва України. Господарства населення до цього дослідження не включено.

Для кожного господарства в межах аналізу моделюються зміни доходів і витрат за п'ятьма напрямами: зближення цін на сільськогосподарську продукцію, зміни цін на виробничі ресурси внаслідок тарифних змін, додаткові витрати на дотримання

регуляторних вимог, зміни продуктивності, пов’язані із САП, та інституційна спроможність. Чотири сценарії поєднують два рівні інституційної спроможності — високий і низький — із двома можливими моделями САП: чинною та запропонованою на період після 2027 року. Висока інституційна спроможність передбачає здатність України адмініструвати інструменти САП, забезпечувати передбачуване дотримання стандартів, мінімізувати необґрунтовані витрати на виконання регуляторних вимог, використовувати державну підтримку для залучення приватних інвестицій та формувати сприятливе для економічного зростання середовище аграрної політики. Низька інституційна спроможність, навпаки, передбачає повільнішу ринкову інтеграцію, вищий адміністративний і регуляторний тягар та слабшу мобілізацію інвестицій. Запропоновані сценарії слід розглядати як стрес-тести, а не як прогнози. Вони демонструють, як може змінюватися конкурентоспроможність за різних припущень щодо умов вступу до ЄС.

Базова оцінка конкурентоспроможності сільського господарства за 2025 рік свідчить, що Україна вступає в переговорний процес щодо членства в ЄС із потужним сектором товарного рослинництва та конкурентоспроможним молочним сектором. Найвищий рівень конкурентоспроможності демонструють виробництво соняшнику та кукурудзи. Виробництво пшениці, ячменю, ріпаку, сої та картоплі також у середньому є конкурентоспроможним. Виробництво цукрового буряку перебуває поблизу порогового рівня конкурентоспроможності, тоді як виробництво яловичини залишається структурно неконкурентоспроможним. У виробництві свинини та м’яса птиці спостерігається інша ситуація: конкурентоспроможне виробництво зосереджене серед відносно невеликої кількості великих підприємств. Таким чином, ключове питання полягає не в тому, чи є українське сільське господарство конкурентоспроможним загалом, а в тому, як вступ до ЄС вплине на розподіл переваг і тиску, пов’язаного з необхідністю адаптації, між різними видами продукції та категоріями господарств.

Результати моделювання стрес-тестів вступу до ЄС свідчать, що конкурентоспроможність більшості галузей рослинництва та виробництва молока підвищується за всіма чотирма сценаріями. За сценарію високої інституційної спроможності та чинної моделі САП конкурентоспроможність виробництва пшениці зростає на 33,5%, кукурудзи — на 34,3%, ячменю — на 31,1%, соняшнику — на 25,6%, ріпаку — на 28,7%, сої — на 31,9%. Конкурентоспроможність виробництва молока підвищується на 30,7%. Показники виробництва яловичини також поліпшуються, однак початковий рівень витрат залишається надто високим, щоб галузь загалом стала конкурентоспроможною. У виробництві цукрового буряку спостерігається лише незначне поліпшення. Найбільш виражений негативний вплив відчувають підприємства з виробництва свинини та м’яса птиці: за сценарію високої інституційної спроможності та чинної САП їхня конкурентоспроможність погіршується відповідно на 33,6% і 9,9%. Це зумовлено насамперед тим, що ціни виробників на відповідну продукцію в Україні наразі перевищують порівняльний рівень цін у ЄС. Отже, інтеграція до Єдиного ринку для цих видів продукції передбачає зближення цін у бік зниження, а не підвищення, тоді як підприємства одночасно повинні фінансувати заходи з дотримання регуляторних вимог і модернізації виробництва.

Примітно, що саме інституційна спроможність зумовлює найбільші відмінності між сценаріями. Ефективні інституції допомагають сільськогосподарським підприємствам використовувати ринкові можливості, скорочувати затримки та необґрунтовані витрати на дотримання регуляторних вимог, а також залучати приватний капітал для впровадження технологій і підвищення продуктивності. Відмінності між господарствами різного розміру є статистично помітними, проте їхнє економічне значення залишається помірним, особливо в рослинництві. Результати дослідження не підтверджують доцільності постійної підтримки, що ґрунтується переважно на площі сільськогосподарських угідь або чисельності поголів'я тварин. Водночас менші господарства можуть потребувати спрощених процедур, дорадчих послуг, колективних рішень і кращого доступу до фінансування для покриття фіксованих витрат, пов'язаних із дотриманням регуляторних вимог.

Результати дослідження свідчать, що основні висновки для формування державної політики доцільно систематизувати навколо чинників, на які Україна може впливати безпосередньо або опосередковано. Остаточний ступінь і темпи зближення цін виробників у межах Єдиного ринку залишаються невизначеними, так само як і майбутня архітектура САП та фінансовий пакет для України, який буде узгоджено під час переговорів про вступ. Водночас Україна може визначати темпи гармонізації національного законодавства із законодавством ЄС, ефективність імплементації acquis ЄС відповідними інституціями, спроможність сільськогосподарських підприємств фінансувати адаптацію до нових вимог, а також здатність державної підтримки стимулювати залучення інвестицій і зростання продуктивності. Опосередковано Україна також може впливати на сприйняття українського сільського господарства в ЄС, зокрема на оцінку його потенційних і реальних загроз з погляду конкурентного тиску та наслідків для бюджету ЄС. Результати моделювання стрес-тестів свідчать, що саме ці внутрішні спроможності, насамперед якість інституцій, є визначальними чинниками, від яких залежатиме, чи буде процес вступу до ЄС успішним, чи супроводжуватиметься значними труднощами. З огляду на це доцільно визначити такі ключові пріоритети:

1. Розбудова інституцій, спроможних забезпечити ефективну імплементацію вимог ЄС, підвищення продуктивності та зниження витрат на адаптацію

Інституційна спроможність є першочерговим пріоритетом, оскільки одночасно впливає на декілька механізмів формування конкурентоспроможності. Ефективна робота профільного міністерства (або міністерств), акредитованого платіжного агентства, належне функціонування Інтегрованої системи адміністрування та контролю (IACS) і Системи ідентифікації земельних ділянок (LPIS), а також надійна діяльність ветеринарних і фітосанітарних служб, лабораторій та органів ринкового нагляду дають змогу виробникам користуватися програмами ЄС, підтверджувати відповідність установленим вимогам і отримувати передбачуваний доступ до Єдиного ринку. Ефективна діяльність уповноважених органів також сприяє усуненню дублювання процедур, скороченню затримок і зменшенню невизначеності під час видачі дозволів, сертифікації та здійснення контролю. Це дозволяє знизити витрати підприємств на адаптацію до вимог ЄС без послаблення самих стандартів.

Особливо важливим є вплив на продуктивність. Виважена аграрна політика та ефективне державне управління здатні сприяти залученню приватного капіталу, який є вкрай необхідним для відбудови, відновлення та економічного зростання. Вони підвищують очікувану дохідність інвестицій, зменшують ризики реалізації інвестиційних проєктів і розширюють доступ сільськогосподарських підприємств до знань, технологій та фінансування. Отже, результати аналізу на рівні окремих підприємств підтверджують доцільність розглядати адміністративну спроможність як складову продуктивної економічної інфраструктури. Її значення полягає не лише у здатності ефективно освоювати кошти ЄС, а й у створенні умов для інвестування та підвищення продуктивності сільськогосподарських підприємств і переробників. У цьому контексті критично важливим є подолання дефіциту інституційної спроможності державних органів, зокрема шляхом розвитку людського капіталу, цифрової інфраструктури та зміцнення загальної адміністративної спроможності.

Досвід Польщі в період підготовки до вступу в ЄС може слугувати для України практичним і позитивним прикладом[1], оскільки до приєднання до Європейського Союзу у 2004 році країна стикалася з інституційними проблемами, подібними за масштабом і причинами виникнення. Польща потребувала зміцнення інституцій, а її сільськогосподарські виробники також стикалися з високою вартістю кредитування, необхідністю попереднього фінансування проєктів та обмеженістю власних фінансових ресурсів. Польща використовувала програму SAPARD насамперед для залучення та стимулювання приватних інвестицій у поєднанні з розбудовою ширшої інституційної спроможності, необхідної для участі в Єдиному ринку. З цього досвіду можна виокремити декілька положень, актуальних для України:

1. По-перше, інституційна готовність має передувати швидкому нарощуванню обсягів фінансування. Україні доцільно розпочинати з обмеженої кількості заходів, для реалізації яких можна забезпечити належне функціонування нормативно-правової бази, кадрового забезпечення, інформаційних систем, механізмів контролю та системи підготовки й реалізації проєктів. Передвступну допомогу слід використовувати для практичного відпрацювання механізмів імплементації та розбудови інфраструктури, необхідної для реалізації САП. Фінансування платіжного агентства, систем IACS і LPIS, реєстрів отримувачів підтримки, систем контролю, моніторингу, оцінювання та розвитку дорадчої спроможності не слід розглядати лише як адміністративні витрати.

[1] https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM%3A2009%3A0231%3AFIN%3AEN%3APDF; https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=URISERV%3Ae40106

2. По-друге, необхідно застосовувати комплексний підхід до модернізації сільськогосподарських підприємств, що охоплює весь ланцюг створення доданої вартості, замість надмірно фрагментованого підходу, який наразі переважає в Україні. Модернізація галузі має поєднуватися з розвитком переробки, потужностей для зберігання продукції, лабораторної, ветеринарної та фітосанітарної інфраструктури, послуг у сільській місцевості, а також з інвестиціями у природоохоронні заходи.
3. По-третє, необхідно розширювати доступ до фінансування, зокрема до механізмів співфінансування та проміжного фінансування, які мають розроблятися одночасно з грантовими програмами. Особливе значення повинні мати кредитні гарантії, пільгові інвестиційні кредити, авансові або поетапні виплати, причому особливу увагу слід приділяти малим сільськогосподарським підприємствам і підприємствам у сільській місцевості. Інакше програми підтримки, які формально передбачають широке коло отримувачів, на практиці можуть бути доступними переважно підприємствам із достатнім рівнем ліквідності для попереднього фінансування проєктів.
4. По-четверте, необхідно забезпечити моніторинг та оцінювання результативності. Ефективність підготовки до вступу в ЄС слід оцінювати насамперед за результатами структурної адаптації та рівнем готовності, а не лише за обсягами освоєного фінансування. Відповідні показники мають відображати рівень дотримання стандартів ЄС, продуктивність, екологічні результати, зайнятість у сільській місцевості, обсяги залучених приватних інвестицій та участь менших за розміром отримувачів підтримки, а не лише частку використаних коштів від загального обсягу виділеного фінансування.

2. Узгодження аграрної політики та законодавства — поступова гармонізація аграрного законодавства з acquis ЄС із забезпеченням узгодженості нормативних вимог у всіх секторах ринку та для всіх видів продукції.

Поступова гармонізація з acquis ЄС передбачає поетапне приведення національного законодавства у відповідність до законодавства Європейського Союзу. Чинна Національна програма адаптації законодавства України до права ЄС[2] визначає чіткий план заходів із встановленими строками виконання, який має слугувати орієнтиром як для виробників, так і для регуляторних органів. Програма передбачає послідовність реалізації заходів, ключові етапи та проміжні цільові показники відповідності вимогам

[2] https://zakon.rada.gov.ua/go/438-2026-%D0%BF

ЄС. Наразі цей план видається надзвичайно амбітним і складним для реалізації, оскільки передбачає ухвалення більшої частини необхідного законодавства до 2028 року.

3. Залучення приватного фінансування та цільова підтримка адаптації

Фіскальне становище України в умовах війни та повоєнної відбудови робить доступ до фінансування одним із ключових чинників адаптації сільського господарства до вимог вступу в ЄС та забезпечення його подальшого розвитку. Вкрай обмежені можливості державного бюджету та донорської допомоги не дозволяють самостійно профінансувати необхідні заходи з відбудови, модернізації та інвестиції, пов'язані з приведенням виробництва у відповідність до стандартів ЄС. Натомість найбільш ефективним напрямом використання цих ресурсів має стати мобілізація приватного капіталу через механізми гарантування, розподілу ризиків, змішаного фінансування, доступні кредитні інструменти, дорадчу підтримку, а також фінансування суспільних благ і послуг. Відповідно, аграрна підтримка має бути орієнтована насамперед на надання загальних послуг і реалізацію комплексних заходів із підвищення продуктивності, а не на субсидії, прив'язані до обсягів виробництва, компенсацію витрат на виробничі ресурси чи захист окремих видів продукції. Систему державної підтримки сільського господарства необхідно переглянути таким чином, щоб вона сприяла сталій трансформації та зростанню аграрного сектору України. У цьому контексті можна визначити три основні пріоритети:

1. Пріоритетне залучення приватного фінансування та забезпечення базових послуг для сільського господарства. У термінології Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) йдеться про так звані послуги загальної підтримки сільського господарства (General Support Services), тобто суспільні послуги, а не прямі трансферти сільськогосподарським виробникам;
2. Спрямування державних видатків на заходи загальної підтримки сільського господарства, а не на підтримку окремих видів продукції, у поєднанні з політикою вільної торгівлі. Зокрема, слід уникати оподаткування експорту сільськогосподарської сировини з метою субсидування харчової промисловості;
3. Інвестування у зміцнення спроможності компетентних органів, необхідної для забезпечення дотримання стандартів ЄС та сприяння процесу вступу України до Європейського Союзу.

Підтримка адаптації має бути спрямована на подолання конкретних обмежень, зокрема на фінансування необхідних капітальних інвестицій для дотримання регуляторних вимог, забезпечення біобезпеки, благополуччя тварин, енергоефективності, простежуваності продукції, проведення лабораторних досліджень, сертифікації, модернізації переробних потужностей, розвитку дорадчих послуг, професійних компетентностей і цифрових систем. Менші за розміром господарства можуть потребувати спрощених процедур подання заявок, колективних рішень, розвитку

організацій виробників, а також ефективнішого дорадчого та фінансового посередництва, оскільки фіксовані витрати й обмежений доступ до фінансування створюють для них відносно більший тягар. Отже, для компенсації витрат на дотримання регуляторних вимог і модернізацію необхідною буде перехідна технічна допомога. Водночас результати аналізу свідчать, що відмінності між господарствами різного масштабу за результатами моделювання загалом є помірними. Тому розмір господарства слід враховувати під час визначення механізмів надання підтримки та умов доступу до неї, однак він не повинен ставати єдиним критерієм для надання постійної підтримки.

4. Формування проактивної позиції України щодо майбутньої САП та переговорів про вступ до ЄС

Результати аналізу свідчать, що конкретна архітектура САП має менш визначальний вплив на конкурентоспроможність українського сільського господарства. Водночас це не зменшує важливості підготовки до впровадження САП, а навпаки, відкриває для України можливості для проактивного просування власних пріоритетів у межах переговорів про вступ до ЄС. Ще до узгодження фінансового пакета в межах вступу Україні доцільно змоделювати альтернативні механізми визначення права на отримання підтримки, рівнів виплат, поетапного запровадження підтримки, поступового зменшення розміру виплат, встановлення їх максимальних обсягів, співфінансування, екологічних зобов'язань і фінансування розвитку сільських територій. Необхідно також оцінити розподільчі наслідки таких механізмів для різних видів сільськогосподарської продукції та господарств різного розміру, зокрема з урахуванням площі сільськогосподарських угідь, що перебувають у їхньому користуванні та реально можуть відповідати критеріям отримання підтримки.

Україні доцільно завчасно налагоджувати взаємодію з Європейською Комісією та сусідніми державами-членами ЄС, формуючи власну переговорну позицію навколо спільних цілей САП. Імовірно, Україна стане нетто-отримувачем коштів ЄС, однак її позицію щодо вступу не слід представляти насамперед як вимогу додаткового фінансування або як потенційний тягар для бюджету Європейського Союзу. Більш переконливим аргументом є те, що належним чином узгоджені умови участі України в САП можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності, стійкості та екологічної результативності як українського, так і європейського сільського господарства. При цьому фінансові ресурси мають цілеспрямовано спрямовуватися на інвестиції, інновації, поширення знань, управління ризиками, розвиток сільських територій, забезпечення екологічних суспільних благ та перехід до стандартів ЄС, а не на максимізацію нецільових виплат, прив'язаних до площі сільськогосподарських угідь.

Майбутня архітектура САП залишається предметом переговорів, тому Україні слід розробити декілька кількісно обґрунтованих сценаріїв та регулярно оновлювати їх відповідно до розвитку нормативно-правової та фінансової бази ЄС. Це дозволить уряду розмежовувати фіскальні наслідки та економічні витрати адаптації, демонструвати внесок запропонованих інструментів у досягнення спільних з ЄС цілей,

а також визначати обґрунтовані захисні механізми для галузей і регіонів, які зазнаватимуть найбільшого тиску в процесі адаптації.

Результати дослідження також можуть бути використані під час переговорів щодо секторів свинарства та птахівництва. Для цих галузей зближення цін у межах Єдиного ринку означатиме тиск у бік зниження цін на продукцію, тоді як виробники одночасно стикатимуться з необхідністю здійснення інвестицій та дотримання регуляторних вимог. Це, своєю чергою, створюватиме додатковий тиск на конкурентоспроможність відповідних господарств. Такі результати можуть стати основою для конструктивної переговорної позиції України та її партнерів у ЄС, оскільки зростання експорту українського м'яса птиці часто розглядається виключно як конкурентний виклик для європейських виробників. Водночас отримані дані свідчать про значно складнішу ситуацію, що може сприяти більш конструктивному характеру переговорів, адже українські виробники свинини та м'яса птиці також зазнаватимуть посилення конкуренції та потенційного зниження цін на внутрішньому ринку.

5. Розбудова аналітичної та інформаційної інфраструктури для підтримки переговорного процесу та просування позиції України

Модель стрес-тестування на рівні окремих сільськогосподарських підприємств, розроблена в межах цього дослідження, може використовуватися як інструмент для систематичного планування процесу вступу до ЄС, а не лише для одноразового аналізу. Її параметри можна оновлювати для перевірки альтернативних припущень щодо зближення цін на сільськогосподарську продукцію, змін цін на виробничі ресурси внаслідок тарифного регулювання, витрат на дотримання регуляторних вимог, впливу САП на продуктивність, інституційної ефективності, доступу до фінансування, а також розподілу відповідних наслідків між окремими галузями та господарствами різного розміру. Це особливо важливо, оскільки поточні сценарії є радше обґрунтованими ілюстративними оцінками, побудованими на основі каліброваних параметрів. У міру уточнення інженерно-технічних оцінок витрат, накопичення ринкових даних та конкретизації параметрів аграрної політики ця сама модель дозволятиме визначати, які припущення найбільше впливають на результати, які групи виробників стикаються з найсуттєвішими труднощами адаптації та які заходи забезпечують найбільший приріст конкурентоспроможності.

Загалом найбільш обґрунтована стратегія України полягає в зосередженні зусиль на чинниках, які вона здатна контролювати: розбудові спроможних інституцій, орієнтованих на надання послуг, забезпеченні доступу до фінансування, залученні приватних інвестицій, підвищенні продуктивності, послідовній імплементації вимог ЄС та розробленні програм підтримки на основі фактичних даних і результатів аналізу. Саме ці спроможності визначатимуть, чи стане формальне приведення законодавства у відповідність до вимог ЄС джерелом підвищення конкурентоспроможності, чи лише створить додаткові витрати для сільськогосподарських виробників.

01
Вступ

Процес вступу України до ЄС вимагає наближення національного законодавства та політики до однієї з найбільш інтегрованих і складних з погляду адміністрування сфер політики Європейського Союзу — Спільної аграрної політики (САП), яка сама по собі є надзвичайно комплексною та зазнала суттєвих змін від моменту свого запровадження. Загалом САП охоплює заходи, які можна об'єднати в чотири основні складові: ринкові заходи, або спільну організацію сільськогосподарських ринків (СМО), пряму підтримку доходів, розвиток сільських територій та горизонтальні заходи (Nivievskyi, 2026).

Перші три складові розглядаються переважно в межах Розділу 11 переговорів про вступ до ЄС («Сільське господарство та розвиток сільських територій»). Горизонтальні вимоги виходять далеко за межі цього розділу. Вони охоплюють додаткові зобов'язання, передбачені, зокрема, Розділом 12 щодо безпечності харчових продуктів, ветеринарної та фітосанітарної політики, а також Розділом 27 щодо довкілля та зміни клімату. На рівні сільськогосподарських підприємств частина цих зобов'язань пов'язана з отриманням виплат у межах САП через механізм обумовленості (conditionality), який раніше був відомий як механізм перехресної відповідності (cross-compliance) та доповнювався вимогами щодо екологізації (greening) у межах попередньої архітектури САП.

Україна досягла важливого формального прогресу в процесі вступу до ЄС. Переговори про вступ було розпочато на першій Міжурядовій конференції Україна — ЄС у червні 2024 року, а до вересня 2025 року було завершено скринінг за всіма шістьма переговорними кластерами. Станом на березень 2026 року Україна отримала повний перелік контрольних показників (бенчмарків) для вступу за всіма шістьма кластерами. У квітні 2026 року уряд затвердив Національну програму адаптації законодавства України до права ЄС, яка передбачає виконання більшості заходів до 2028 року, а окремих — до 2030 року або пізніше (Nivievskyi, 2026). Таким чином, сформовано комплексну формальну дорожню карту наближення національного законодавства до права ЄС.

Загальний рівень готовності України можна оцінити приблизно у 2,36 бала за п'ятибальною шкалою. Водночас прогрес є вкрай нерівномірним: у сферах зовнішніх відносин і безпеки досягнуто відносно високого рівня підготовки, готовність у сфері безпечності харчових продуктів (Розділ 12) оцінюється як помірна, тоді як сільське господарство та розвиток сільських територій (Розділ 11) залишаються на початковому етапі узгодження з вимогами ЄС. Отже, подолання цього відставання потребуватиме суттєвого прискорення реформ, якщо Україна прагне реалізувати задекларовану мету завершити переговори про вступ до кінця 2028 року (Nivievskyi, 2026).

Виклик полягає не лише в перенесенні положень acquis ЄС до національного законодавства. Ефективна участь у САП та Єдиному ринку ЄС потребує функціонування відповідних інституцій і систем забезпечення дотримання вимог: платіжного агентства, Інтегрованої системи адміністрування та контролю (IACS), Системи ідентифікації земельних ділянок (LPIS), реєстрів сільськогосподарських підприємств і тварин, належної спроможності інспекційних органів і лабораторій, інфраструктури даних, систем акредитації та сертифікації, а також надійних регуляторних органів. Розбудова таких спроможностей потребує більше часу, ніж ухвалення законодавчих актів. Тому відставання аграрного сектору в підготовці до вступу може стати стримувальним чинником навіть за умови досягнення прогресу в політичних домовленостях, оскільки формальне узгодження законодавства без його ефективної імплементації не гарантуватиме ані дотримання вимог ЄС, ані надійного доступу до інструментів САП та Єдиного ринку.

Ця трансформація також викликає занепокоєння в аграрному секторі України. Сільськогосподарські виробники очікують, що дотримання вимог ЄС щодо безпечності харчових продуктів, охорони довкілля, благополуччя тварин, простежуваності продукції, її реалізації та стандартів виробництва потребуватиме додаткових інвестицій і призведе до зростання операційних витрат. Такі побоювання є обґрунтованими, однак витрати на дотримання регуляторних вимог становлять лише одну зі складових економічного впливу вступу до ЄС. Членство в ЄС також може змінити ціни на сільськогосподарську продукцію та виробничі ресурси внаслідок усунення залишкових бар'єрів у межах Єдиного ринку та переходу України до спільного зовнішньоторговельного режиму ЄС, забезпечити цінові премії за якість і надійність продукції, покращити доступ до ринків третіх країн, відкрити можливості отримання підтримки в межах САП, а також вплинути на продуктивність завдяки інвестиціям, впровадженню технологій та підвищенню якості інституцій. Імовірно, ці ефекти розподілятимуться нерівномірно. Їхній вплив відрізнятиметься залежно від виду продукції та розміру господарства, оскільки сільськогосподарські підприємства мають різні початкові рівні продуктивності, структуру витрат, інвестиційні можливості та ступінь відповідності стандартам ЄС..

У цьому контексті метою дослідження є кількісне оцінювання розподільчих ефектів вступу до ЄС для конкурентоспроможності сільського господарства України. На першому етапі визначається базовий рівень конкурентоспроможності окремих видів продукції рослинництва і тваринництва на рівні сільськогосподарських підприємств. Надалі моделюється, як пов'язані зі вступом до ЄС зміни цін на продукцію, витрат на виробничі ресурси, витрат на дотримання регуляторних вимог, інституційної ефективності та продуктивності, зумовленої впливом САП, можуть змінити конкурентоспроможність за альтернативними сценаріями. Результати представлено за видами продукції та групами господарств різного розміру, що дозволяє визначити не лише те, чи є українське сільське господарство конкурентоспроможним у середньому, а й те, які типи господарств із найбільшою ймовірністю отримають переваги, потребуватимуть адаптації або зазнаватимуть конкурентного тиску в процесі вступу.

З огляду на доступність даних аналіз обмежено товарними сільськогосподарськими підприємствами, які сукупно виробляють понад 60% загального обсягу сільськогосподарської продукції України. Господарства населення не охоплено дослідженням, тому його результати слід інтерпретувати як оцінку сектору товарного сільськогосподарського виробництва, а не всього сільського господарства України.

Подальша структура звіту передбачає послідовний перехід від аналізу політичних засад до емпіричного оцінювання. У Розділі 2 розглядаються чинна та запропонована моделі САП, а також інфраструктура, необхідна для їх реалізації. У Розділі 3 визначається поняття конкурентоспроможності та розробляється метод декомпозиції, який використовується для моделювання наслідків вступу до ЄС. У Розділі 4 представлено дані та базові показники за 2025 рік. У Розділі 5 визначено сценарії вступу до ЄС та наведено результати їх моделювання. Розділ 6 завершує дослідження обговоренням результатів і висновками для формування державної політики.

02
Структура Спільної аграрної політики (САП)

Чинна система підтримки

Спільна аграрна політика (САП) є основною рамковою політикою ЄС, що регулює первинне сільськогосподарське виробництво. Хоча її частка в бюджеті ЄС суттєво скоротилася — з 65,5% у 1981 році до приблизно 23,5% у 2022 році, — номінальні обсяги її фінансування протягом останніх двох десятиліть залишалися відносно стабільними. Видатки на САП зросли з приблизно 51,3 млрд євро у 2005 році до 55,4 млрд євро у 2023 році. Поєднання скорочення частки в бюджеті та загалом стабільних номінальних видатків відображає тривалий перехід від підтримки ринкових цін до інструментів, які меншою мірою спотворюють виробничі стимули, а також посилення залежності доходів сільськогосподарських виробників від ринкової діяльності (Tangermann and von Cramon-Taubadel, 2013).

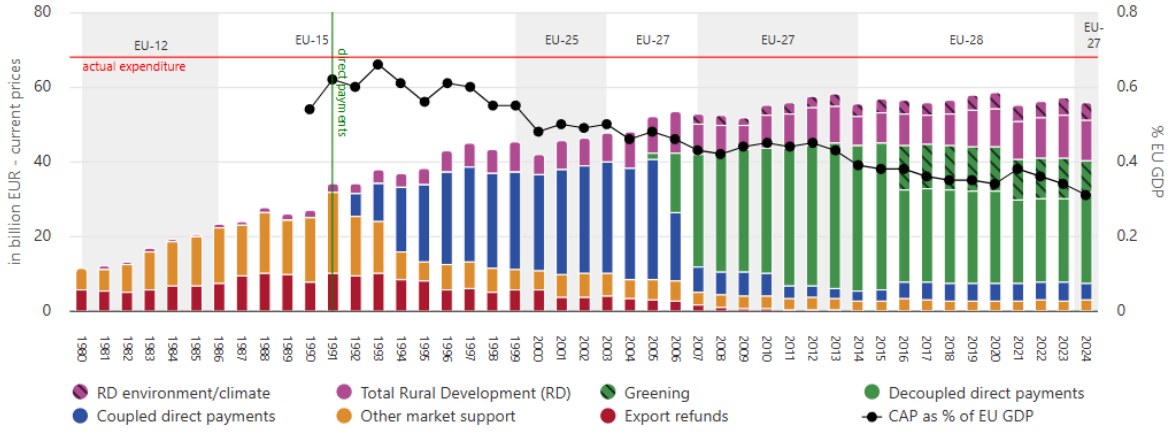


Рисунок 02.1. Видатки на САП та етапи її реформування
https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/financing/cap-expenditure_en

У межах чинної системи підтримка за САП традиційно організована за двома компонентами (Pillars), які фінансуються через два фонди ЄС. Перший компонент (Pillar I) фінансується Європейським сільськогосподарським гарантійним фондом (EAGF) та охоплює пряму підтримку доходів і ринкові заходи. Основну частку фінансування становлять прямі виплати. Більшість із них є не пов'язаними з виробництвом виплатами, що надаються на основі площі сільськогосподарських угідь, тобто за кожен гектар, який відповідає встановленим критеріям, а не за одиницю виробленої продукції. Право на отримання підтримки залежить від дотримання встановлених законодавством

вимог до управління (SMRs) та стандартів належного сільськогосподарського й екологічного стану земель (GAEC). До 2023 року цей зв'язок між отриманням підтримки та виконанням законодавчих зобов'язань визначався як механізм перехресної відповідності (cross-compliance), а нині використовується термін «обумовленість» (conditionality)[3]. Екосхеми передбачають додаткові виплати за впровадження екологічних і кліматичних практик, що виходять за межі обов'язкових базових вимог.

Другий компонент (Pillar II) фінансується Європейським сільськогосподарським фондом розвитку сільських територій (EAFRD), зазвичай із залученням національного співфінансування. Його інструменти є більш різноманітними та охоплюють інвестиційну підтримку, агроекологічні та кліматичні заходи, підтримку територій із природними обмеженнями, передачу знань, дорадчі послуги, співробітництво, розвиток сільської інфраструктури та місцевий розвиток. Якщо прямі виплати насамперед є щорічними трансфертами для підтримки доходів, то належним чином розроблені заходи другого компонента можуть безпосередніше впливати на продуктивність шляхом послаблення інвестиційних обмежень і сприяння впровадженню технологій, розвитку професійних компетентностей, удосконаленню організації виробництва та структурній адаптації. Водночас їхня ефективність залежить від належного спрямування підтримки, її додаткового ефекту та якості адміністрування.

Це розмежування має важливе значення для аналізу конкурентоспроможності. Виплати, не пов'язані з виробництвом, є трансфертами сільськогосподарським підприємствам, що надаються залежно від площі угідь і не залежать від виду та масштабів здійснюваної ними сільськогосподарської діяльності (тобто такі трансферти не прив'язані до виробничої діяльності господарств). Отже, підтримка в межах САП не впливає безпосередньо на обсяги сільськогосподарського виробництва, проте може опосередковано впливати на конкурентоспроможність, оскільки послаблює кредитні обмеження, забезпечує фінансування інвестицій, необхідних для дотримання регуляторних вимог, сприяє впровадженню технологій або змінює стимули для виходу на ринок, припинення діяльності та реструктуризації підприємств. Відповідно, у моделюванні вплив САП відображається переважно через зміну продуктивності в середньостроковій перспективі, тоді як розподіл прямих виплат залежно від розміру господарств розглядається окремо.

[3] CAP conditionality links agricultural support to compliance with statutory management requirements (SMRs) and standards for maintaining land in good agricultural and environmental condition (GAEC). The SMRs are selected obligations derived from existing EU legislation on water and nitrate pollution, biodiversity, food and plant safety, pesticide use and animal welfare. The GAEC standards establish a complementary land-management obligations covering permanent grassland, wetlands and peatlands, stubble burning, watercourse buffer strips, erosion control, soil cover, crop rotation or diversification, landscape features and environmentally sensitive grassland. Detailed implementation is defined in Member States' CAP Strategic Plans and therefore varies with national environmental and farming conditions.

Запропонована модель САП та Багаторічна фінансова рамка на 2028–2034 роки

Майбутня архітектура САП, до якої Україна може згодом приєднатися, наразі остаточно не визначена. Пропозиція Європейської Комісії щодо Багаторічної фінансової рамки (MFF) на 2028–2034 роки передбачає заміну чинної системи окремих фондів із попередньо визначеними обсягами фінансування ширшою системою національного та регіонального партнерства (National and Regional Partnership, NRP). Пропозиція передбачає виділення 782,9 млрд євро на реалізацію Національних і регіональних планів партнерства, з яких 295,7 млрд євро мають бути зарезервовані для заходів у межах САП та рибальства, а ще 6,3 млрд євро — для просування продукції на ринку. За зіставною базою фінансування сільського господарства це приблизно на 15% менше, ніж обсяг асигнувань у поточному програмному періоді, хоча держави-члени ЄС матимуть можливість спрямовувати додаткові ресурси зі своїх фінансових пакетів NRP на заходи підтримки сільського господарства (Balmann et al., 2026).

Така інституційна реорганізація суттєво змінює бюджетну логіку розширення ЄС (Matthews, 2026). Більше не передбачатиметься окремий, заздалегідь визначений бюджет САП, наявний обсяг якого необхідно було б розподіляти між більшою кількістю держав-членів. Натомість кожна держава-член отримуватиме єдиний попередньо визначений обсяг фінансування в межах NRP, розрахований за формулою, наведеною в Додатку 1 до запропонованого Регламенту про NRP. Основними параметрами цієї формули є чисельність населення, чисельність сільського населення, яке перебуває під ризиком бідності або соціального відчуження, валовий національний дохід (ВНД) на душу населення та відмінності в рівнях добробуту між регіонами. Формула не ґрунтується на площі сільськогосподарських угідь або частці сільського господарства в економіці. Вона передбачає обмежене коригування з урахуванням чинного рівня прямих виплат на гектар у державах-членах ЄС, однак цей механізм не застосовуватиметься автоматично до країн, що вступають до ЄС, оскільки у базовому 2027 році вони не здійснювали прямих виплат у межах САП (Matthews, 2026).

Обсяг фінансування сільського господарства визначатиметься лише після встановлення загального фінансового пакета NRP. Мінімальна сума має бути обов’язково зарезервована для видатків у межах САП, проте держава-член зможе самостійно спрямовувати додаткові ресурси з решти свого фінансового пакета NRP на підтримку сільського господарства. Важливо, що таке рішення на національному рівні не збільшуватиме загального обсягу фінансування NRP для відповідної держави та не зменшуватиме обсягів коштів, попередньо виділених іншим державам-членам. Таким чином, визначення загального фінансового пакета NRP та обсягу фінансування САП стають «двома окремими й незалежними рішеннями»: перше ухвалюється Радою ЄС відповідно до загальної логіки розподілу коштів, тоді як друге визначається державою-членом за умови дотримання мінімального обсягу фінансування, зарезервованого для САП.

Очікується, що аналогічний базовий підхід застосовуватиметься і до країн, які вступатимуть до ЄС, хоча остаточний фінансовий пакет для України обов'язково стане предметом окремих переговорів з урахуванням її специфічних обставин (Matthews, 2026).

Запропонований фінансовий пакет для Чорногорії є конкретним прикладом того, як може визначатися мінімальний обсяг коштів, зарезервованих для САП, для нової держави-члена. Спочатку Європейська Комісія розраховує загальний фінансовий пакет для країни-кандидата, а потім визначає мінімальний національний обсяг фінансування, призначений для заходів підтримки доходів у межах САП. Для Чорногорії розрахунковий обсяг фінансування САП після завершення перехідного періоду становить приблизно 71,5 млн євро на рік. За площі сільськогосподарських угідь 248 280 га це відповідає приблизно 288 євро/га. Зарезервований обсяг фінансування запроваджуватиметься поступово протягом десяти років: 40% від повної річної суми в перший рік членства, далі — 44%, 48%, 52%, а згодом щорічне збільшення на вісім відсоткових пунктів. Якщо вступ відбудеться 1 січня 2028 року, відповідні ставки протягом дії Багаторічної фінансової рамки на 2028–2034 роки становитимуть 40%, 44%, 48%, 52%, 60%, 68% і 76%. Чорногорія зможе спрямувати на ці цілі більше коштів, ніж передбачений мінімум, за рахунок нерозподілених ресурсів NRP, однак це не збільшить загального обсягу її фінансового пакета NRP (Matthews, 2026).

Механічне застосування такого підходу до України дозволяє проілюструвати можливий порядок обсягів фінансування. Якщо використати довоєнну площу сільськогосподарських угідь, що становила приблизно 41,3 млн га, та розрахунковий орієнтир у 288 євро/га, мінімальний річний обсяг фінансування підтримки доходів у межах САП після завершення перехідного періоду становитиме близько 11,9 млрд євро. За умови вступу України до ЄС 1 січня 2028 року та застосування графіка поетапного запровадження фінансування, запропонованого для Чорногорії, мінімальний зарезервований обсяг коштів зросте приблизно з 4,76 млрд євро у 2028 році до 9,04 млрд євро у 2034 році, а загальна сума за програмний період 2028–2034 років становитиме приблизно 46,1 млрд євро.

Таблиця 02.1. Орієнтовний мінімальний обсяг фінансування, зарезервованого для САП в Україні, за сценарію вступу до ЄС у 2028 році
Джерело: розрахунки автора на основі підходу до поетапного запровадження фінансування для нових держав-членів ЄС, розглянутого в Matthews (2026).

Рік членства в ЄС / Багаторічної фінансової рамки	**Ставка поетапного запровадження фінансування**	**Орієнтовний мінімальний обсяг фінансування, зарезервованого для САП в Україні, млрд євро**
2028	40%	4,76
2029	44%	5,23
2030	48%	5,71
2031	52%	6,18
2032	60%	7,14
2033	68%	8,09

Рік членства в ЄС / Багаторічної фінансової рамки	Ставка поетапного запровадження фінансування	Орієнтовний мінімальний обсяг фінансування, зарезервованого для САП в Україні, млрд євро
2034	76%	9,04
Усього за 2028–2034 роки		**46,1**

Ця оцінка навмисно ґрунтується на механічному застосуванні розрахункового підходу, тому її не слід трактувати як імовірну фінансову пропозицію Європейської Комісії для України. Методологія, застосована до Чорногорії, прямо передбачає, що вона не визначає наперед умов для України, оскільки площа угідь, які відповідатимуть критеріям отримання підтримки, може відрізнятися від загальної площі сільськогосподарських угідь. Масштаби сільського господарства України, її спроможність освоювати фінансові ресурси, потреби повоєнної відбудови та узгоджені під час переговорів перехідні положення можуть змінити як розрахунковий норматив фінансування на одиницю площі, так і графік його поетапного запровадження. Крім того, майбутня підтримка може підлягати поступовому зменшенню розміру виплат і встановленню їх максимальних обсягів на рівні окремих господарств. Водночас розрахунок демонструє, чому мінімальний обсяг фінансування, зарезервованого для САП, залишатиметься важливою складовою фінансового пакета для України в межах вступу до ЄС, навіть попри те, що нова Багаторічна фінансова рамка більше не передбачатиме фіксованого бюджету САП, який механічно розподіляється між державами-членами. Отже, з технічного погляду питання бюджету САП не повинно бути предметом переговорів.

Запропонована модель передбачає збереження багатьох звичних інструментів підтримки, проте змінює їхню структуру та механізми фінансування. Дегресивна підтримка доходів на основі площі (Degressive Area-Based Income Support, DABIS) має замінити Базову підтримку доходів для забезпечення сталості (Basic Income Support for Sustainability) як основний інструмент виплат, прив’язаних до площі сільськогосподарських угідь. Європейська Комісія пропонує середній рівень виплат у діапазоні 130–240 євро на гектар, надаючи державам-членам можливість диференціювати їх для окремих груп господарств або регіонів, де можна підтвердити нижчий рівень доходів. Передбачається поступове зменшення виплат у разі перевищення 20 000 євро на одне господарство та встановлення максимального обсягу виплат на рівні 100 000 євро. Пропозиція також передбачає об’єднання чинних екосхем та агроекологічних і кліматичних заходів у єдині агроекологічні та кліматичні заходи (Agri-Environment-Climate Actions), заміну чинної системи стандартів GAEC більш гнучкими природоохоронними практиками, а також збереження встановлених законодавством вимог до управління (SMRs) у межах запропонованої системи відповідального ведення сільського господарства (Farm Stewardship) (Balmann et al., 2026).

Ці положення матимуть важливі розподільчі наслідки для України, оскільки значна частка сільськогосподарських угідь, що використовуються для товарного рослинництва, перебуває в обробітку підприємств, розміри яких суттєво перевищують порогові

значення, поширені в ЄС. Якщо механізми поступового зменшення виплат і встановлення їх максимальних обсягів застосовуватимуться без спеціальних коригувань для України, середній розмір прямих виплат на гектар, які отримуватимуть великі господарства, може бути значно нижчим за офіційно заявлену ставку. Натомість малі та середні господарства можуть отримати переваги завдяки перерозподільчим механізмам підтримки, спеціальним заходам для малих господарств, інвестиційній підтримці та дорадчим послугам.

Нова архітектура також змінює підхід до формулювання поширеного занепокоєння щодо можливого вичерпання бюджету САП унаслідок вступу України до ЄС. Велика площа сільськогосподарських угідь України не визначатиме автоматично загальний обсяг її фінансування в межах NRP, а додаткове фінансування САП для України не призводитиме механічно до скорочення попередньо визначених фінансових пакетів чинних держав-членів. Водночас вступ України створить додаткову потребу у фінансуванні з бюджету ЄС, а сама Україна стане нетто-отримувачем коштів. Отже, бюджетний тиск стосуватиметься насамперед загального обсягу та джерел фінансування Багаторічної фінансової рамки, а також фінансового пакета, узгодженого для України під час переговорів про вступ, а не безпосередньо фіксованого бюджету САП для чинних держав-членів. Таке розмежування не усуває фіскальної проблеми, проте зміщує акцент із сільського господарства та дозволяє визначити фактичний бюджетний механізм, через який виникатиме відповідне навантаження (Matthews, 2026).

У межах цього дослідження сценарій чинної САП передбачає збереження системи, у якій переважають виплати на основі площі сільськогосподарських угідь, не пов’язані з виробництвом. На основі наявних емпіричних даних у цьому сценарії закладено помірний негативний вплив на темпи зростання продуктивності. Сценарій САП на період після 2027 року передбачає більш гнучку систему NRP, у межах якої Україна самостійно визначатиме структуру підтримки сільського господарства за умови дотримання мінімального обсягу зарезервованого фінансування. У цьому сценарії зберігається базова траєкторія зростання продуктивності в Україні.

Інфраструктура реалізації САП та державні витрати на її забезпечення

Участь у САП передбачає значно більше, ніж лише доступ до субсидій. Більшість повсякденних завдань із реалізації САП покладається на національні органи управління в межах системи спільного управління. Держави-члени ЄС забезпечують функціонування акредитованих платіжних агентств, перевіряють отримувачів підтримки та відповідність витрат установленим критеріям, здійснюють виплати, ведуть облік, проводять адміністративні перевірки та перевірки на місцях, забезпечують повернення неправомірно виплачених коштів, а також проходять процедури ЄС щодо перевірки відповідності та затвердження рахунків. Недоліки в системах контролю можуть призводити до фінансових коригувань і вимог щодо повернення коштів ЄС.

Інтегрована система адміністрування та контролю (IACS) є основною інфраструктурою для адміністрування підтримки, що надається на основі площі сільськогосподарських угідь і поголів'я тварин. Вона охоплює приблизно 94% видатків першого компонента САП та близько половини видатків другого компонента. У 2022 фінансовому році через IACS адмініструвалося 79,7% загальних видатків на САП (Nivievskyi, 2024b). До її взаємопов'язаних складових належать єдиний реєстр сільськогосподарських виробників, системи ідентифікації та реєстрації тварин, бази даних прав на отримання виплат і заявок на підтримку, Система ідентифікації земельних ділянок (LPIS), система подання геопросторових заявок на отримання підтримки, Система моніторингу площ із використанням супутникових даних, механізми адміністративної перехресної перевірки даних, інспекційні перевірки на основі оцінювання ризиків, а також процедури контролю за здійсненням виплат.

За оцінками Ecorys (2019), щорічні витрати на функціонування IACS для національних і регіональних органів управління в ЄС становили 1,7–1,9 млрд євро. Це відповідає 3,0–3,3% загального бюджету САП, 3,5–3,9% видатків, що адмініструються через IACS, 10,47 євро на гектар сільськогосподарських угідь або в середньому 168,61 євро на одне сільськогосподарське господарство. Відмінності між державами-членами ЄС є значними, оскільки кожна система потребує мінімально необхідної цифрової та організаційної інфраструктури, тоді як більші за масштабом адміністративні системи отримують переваги завдяки ефекту масштабу. Застосування цих розрахункових орієнтирів до України дає змогу визначити такий діапазон оцінок:

Таблиця 02.2. Орієнтовні щорічні витрати на впровадження та функціонування IACS в Україні
Джерело: Nivievskyi (2024b), із застосуванням розрахункових орієнтирів Ecorys (2019). Наведені показники є оцінками річних адміністративних витрат, а не детальним кошторисом витрат на створення та функціонування відповідної інфраструктури в Україні.

Розрахунковий орієнтир	**Розрахунковий орієнтир**	**Розрахунковий орієнтир**
Витрати на IACS на гектар сільськогосподарських угідь	10,47 євро × приблизно 41,3 млн га	432 млн євро
Частка витрат на IACS у гіпотетичному бюджеті САП	3,0–3,3% × 11,9 млрд євро	312–343 млн євро
Центральна оцінка, раніше використана для оцінювання інституційної спроможності України	Приблизно 3,15% × 11,9 млрд євро	328 млн євро

Наведені оцінки є альтернативними способами розрахунку, а не складовими, які необхідно підсумовувати. Вони вказують на ймовірний діапазон щорічних витрат **лише на функціонування IACS у розмірі приблизно 0,33–0,43 млрд євро**. Ці оцінки охоплюють приведені до річного виміру витрати на створення IT-інфраструктури, поточні витрати на її експлуатацію та технічне обслуговування, а також витрати на адміністрування заявок і здійснення контролю. На адміністрування та контроль припадає близько 74% адміністративних витрат IACS, на приведені до річного виміру витрати на створення системи — 14%, а на поточні експлуатаційні витрати — 12%.

Заходи, що не охоплюються IACS, включають ринкові заходи та частину заходів із розвитку сільських територій. Адміністративна витратомісткість таких заходів значно більше залежить від конкретного інструменту, тому визначення єдиного показника для України буде ненадійним доти, доки не стане відомою структура її програм підтримки. Дані щодо програм розвитку сільських територій у Німеччині свідчать, що середні витрати на їх адміністрування становлять приблизно 10% державних видатків на відповідні програми, тоді як для окремих заходів цей показник коливається від менш ніж 1% до понад 80% (Fährmann and Grajewski, 2012). Отже, обґрунтованим орієнтиром для масштабування є приблизно 100 млн євро державних адміністративних витрат на кожен 1 млрд євро видатків на розвиток сільських територій, що не адмініструються через IACS, з урахуванням значного діапазону можливих відхилень залежно від особливостей конкретних програм.

Заходи, що адмініструються через IACS та поза її межами, становлять лише частину загальних потреб у розбудові інституційної спроможності держави. Ефективна підготовка до вступу в ЄС також потребує належного функціонування систем забезпечення безпечності харчових продуктів, ветеринарного та фітосанітарного контролю, благополуччя тварин, охорони довкілля, контролю за виробничими ресурсами, лабораторних досліджень, прикордонного контролю, акредитації, моніторингу ринків і статистики. Ширший розрахунковий орієнтир, розроблений Nivievskyi (2024b), свідчить, що подолання відставання України у сфері надання загальних послуг підтримки сільського господарства може потребувати близько 3,3 млрд євро щорічно, тоді як пріоритетне фінансування IACS та систем інспектування і контролю передбачає витрати в розмірі приблизно **548 млн євро** на рік. Ці показники охоплюють різні за масштабом потреби: 330–430 млн євро є розрахунковим орієнтиром витрат на IACS, а сума 548 млн євро додатково включає пріоритетні заходи з інспектування та контролю. Натомість 3,3 млрд євро є комплексною оцінкою витрат на надання державних послуг на рівні інтенсивності їх фінансування в ЄС..

Спільна організація сільськогосподарських ринків

Спільна організація сільськогосподарських ринків (СМО) є складовою САП, що охоплює заходи ринкової політики, та становить правову основу функціонування Єдиного ринку ЄС для сільськогосподарської продукції. Регламент (ЄС) № 1308/2013 зі змінами, внесеними Регламентом (ЄС) 2021/2117, встановлює спільну нормативно-правову базу для майже всіх видів сільськогосподарської продукції, перелічених у Додатку I до Договору про функціонування Європейського Союзу, за винятком продукції рибальства. Роль СМО виходить далеко за межі надзвичайних заходів ринкового втручання (Nivievskyi, 2025).

Для України актуальними є чотири групи інструментів СМО. По-перше, заходи регулювання внутрішнього ринку та реагування на кризові ситуації охоплюють державні інтервенції, підтримку приватного зберігання, виняткові заходи та

сільськогосподарський резерв. Вони забезпечують механізми стабілізації ринку для окремих секторів у разі виникнення кризових ситуацій і ринкових потрясінь.

По-друге, маркетингові стандарти та вимоги до якості гармонізують визначення продукції, її сортування, класифікацію, маркування та представлення на ринку в таких секторах, як плодоовочева продукція, яйця, м'ясо птиці, яловичина, оливкова олія, вино та молочна продукція. СМО також передбачає визнання організацій виробників, асоціацій організацій виробників і міжгалузевих організацій, що можуть сприяти посиленню координації та зміцненню переговорних позицій сільськогосподарських виробників.

По-третє, забезпечення прозорості та моніторингу ринків передбачає систематичний збір та обмін інформацією про ціни, обсяги виробництва, запаси, витрати, маржу та торгівлю. Ринкові обсерваторії ЄС та Портал даних агропродовольчого сектору (Agri-Food Data Portal) забезпечують інформаційну основу для раннього попередження про ризики, розроблення державної політики та реагування на кризові ситуації. Отже, Україні необхідно забезпечити не лише відповідне законодавство, а й надійні дані про сільськогосподарські підприємства, ціни, ринки та адміністративні процеси.

По-четверте, положення щодо зовнішньої торгівлі та конкуренції регулюють тарифні квоти, ліцензування, захисні заходи, імпортні мита та відповідні винятки із загальних правил конкуренції. Після вступу до ЄС Україна стане частиною митного союзу, усуне залишкові торговельні бар'єри у відносинах із державами-членами та застосовуватиме Спільний зовнішній митний тариф ЄС і спільну торговельну політику щодо третіх країн.

Таким чином, приведення національного регулювання у відповідність до вимог СМО може впливати на конкурентоспроможність як позитивно, так і негативно. Єдині стандарти, визнана сертифікація та усунення бар'єрів на внутрішніх кордонах ЄС можуть знижувати трансакційні витрати, розширювати доступ до ринків і сприяти підвищенню цін на продукцію, якість і безпечність якої отримують більше підтвердження та довіри. Водночас дотримання вимог щодо сортування та класифікації продукції, простежуваності, звітності, благополуччя тварин, охорони довкілля та безпечності харчових продуктів збільшує витрати підприємств. Перехід до зовнішньоторговельного режиму ЄС може зменшити вартість виробничих ресурсів, що закуповуються в державах-членах ЄС, але водночас підвищити або знизити ціни на ресурси з третіх країн залежно від відмінностей між українськими та європейськими тарифами й нетарифними заходами. Водночас неефективність інституцій може перетворювати ті самі законодавчі вимоги на джерело додаткових витрат для бізнесу через дублювання інспекційних перевірок, затримки в процедурах сертифікації та відмови у прийнятті партій продукції.

03
Конкурентоспроможність та аналітична основа дослідження

Визначення конкурентоспроможності

Поняття конкурентоспроможності може визначатися по-різному. Показники, що ґрунтуються на зовнішній торгівлі, зосереджуються на тому, чи продемонструвала країна здатність експортувати певний вид продукції, а отже, бути конкурентоспроможною у його виробництві. Ширші індекси конкурентоспроможності на рівні країни акцентують увагу на якості інституцій, інфраструктурі та бізнес-середовищі. Натомість у цьому дослідженні застосовується підхід до оцінювання конкурентоспроможності на рівні окремих сільськогосподарських підприємств, який використовувався в попередніх дослідженнях щодо України (наприклад, von Cramon-Taubadel et al., 2008) та ґрунтується на так званій Матриці аналізу аграрної політики (Policy Analysis Matrix, PAM). Цей підхід базується на теорії порівняльних переваг, а його основна ідея полягає в тому, що сільськогосподарська діяльність є конкурентоспроможною, якщо виробник здатний реалізувати продукцію за відповідною ринковою ціною, покрити економічні витрати на ресурси, використані у виробництві, та отримати невід'ємний залишковий дохід або надлишок. Таке визначення можна застосовувати як за фактичними (або приватними) внутрішніми цінами, так і за цінами, не спотвореними впливом державної політики, — так званими суспільними цінами.

Внутрішня, або приватна, конкурентоспроможність характеризує фактичне комерційне становище сільськогосподарського підприємства за умов цін, податків, субсидій, регуляторних вимог і ринкового середовища, у яких воно здійснює свою діяльність. Вона дає відповідь на питання, чи є відповідна діяльність фінансово життєздатною для виробника. У цьому дослідженні для її оцінювання використовується так зване співвідношення витрат і доходів у приватних цінах (private cost-benefit ratio, PCB):

$$PCB_{ify} = \frac{C^p_{ify}}{R^p_{ify}},$$

де C^p_{ify} — загальні виробничі витрати у приватних цінах для продукції i на підприємстві f у році або сценарії y, а R^p_{ify} — дохід від реалізації відповідної продукції у приватних цінах. Значення PCB<1 означає, що дохід покриває відображені у звітності виробничі витрати, тоді як PCB>1 свідчить про те, що дохід не забезпечує їх повного покриття. Нижче значення PCB вказує на вищий рівень конкурентоспроможності.

Показник PCB, використаний у цьому дослідженні, є інтуїтивно зрозумілим аналогом показника SCB у приватних цінах, що застосовується в межах методології PAM.

Міжнародна конкурентоспроможність, або порівняльна перевага, характеризує ефективність використання національних ресурсів у виробництві за умови оцінювання продукції та виробничих ресурсів за їхніми суспільними альтернативними витратами. Для товарів, що є предметом міжнародної торгівлі, суспільні ціни, або ціни, не спотворені впливом державної політики, зазвичай визначаються на основі цін прикордонного паритету з урахуванням відмінностей у транспортних витратах, витратах на обробку та переміщення продукції, а також її якості. Внутрішні фактори виробництва оцінюються за їхніми альтернативними витратами. Такий підхід дозволяє усунути вплив трансфертів, що виникають унаслідок державного втручання (наприклад, експортних або імпортних обмежень, мінімальних цін, виробничих квот тощо), а також, за можливості, скоригувати вплив суттєвих недосконалостей ринку. У межах методології PAM міжнародна конкурентоспроможність може вимірюватися за допомогою співвідношення суспільних витрат і доходів (Social Cost-Benefit ratio, SCB):

$$SCB_{ify} = \frac{F_{ify} + G_{ify}}{E_{ify}},$$

де E — дохід у суспільних цінах, F — суспільні витрати на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі, а G — суспільні альтернативні витрати на внутрішні фактори виробництва. Значення $SCB < 1$ свідчить про наявність порівняльної переваги, оскільки суспільна вартість виробленої продукції перевищує суспільні витрати на всі використані ресурси. Значення $SCB > 1$ означає, що відповідна діяльність використовує більше ресурсів, ніж становить суспільна вартість створеної нею продукції. На відміну від інших показників, розрахованих на основі PAM, показник SCB не залежить від способу розподілу виробничих ресурсів між категоріями ресурсів, що є предметом міжнародної торгівлі, та внутрішніх ресурсів, а також не має розриву значень у разі, коли додана вартість у суспільних цінах стає від'ємною (Masters and Winter-Nelson, 1995). Структуру матриці PAM та показники, що розраховуються на її основі, формально представлено в Додатку Б.

Ці два підходи не обов'язково дають однакові результати. Певний вид діяльності може бути прибутковим у приватних цінах завдяки державному захисту або субсидуванню, навіть якщо він не має порівняльної переваги. І навпаки, діяльність, конкурентоспроможна на міжнародному рівні, може виявлятися неконкурентоспроможною у приватних цінах, якщо експортні обмеження, недостатньо розвинена ринкова інфраструктура або інші заходи державної політики знижують ціни виробників. Це розмежування має принципове значення для оцінювання реформ державної політики: показник PCB відображає їхній вплив на сільськогосподарські підприємства, тоді як SCB характеризує вплив на національну економіку після усунення впливу трансфертів.

Наскільки відрізняються оцінки у приватних і суспільних цінах в Україні?

У період, що є релевантним для базового сценарію, сукупні викривлення ринку сільськогосподарської продукції в Україні були незначними порівняно з багатьма країнами з високим рівнем протекціонізму в сільському господарстві. Водночас вони не були повністю відсутніми та суттєво відрізнялися залежно від виду продукції. За оцінками ОЕСР за 2016–2018 роки, середній рівень підтримки виробників становив -2,1% валових надходжень сільськогосподарських виробників, а середній номінальний коефіцієнт захисту виробників (Nominal Protection Coefficient) дорівнював приблизно 0,96. Іншими словами, ціни виробників у середньому були приблизно на 4% нижчими за відповідні референтні ціни, що зумовлювало загалом незначний розрив між оцінками у приватних і суспільних цінах (OECD, 2019).

Останні емпіричні дані дають підстави для аналогічного загального висновку, хоча й із певними застереженнями. Середній рівень підтримки сільськогосподарських виробників в Україні у 2020–2023 роках був близьким до нуля, а у 2022–2024 роках становив у середньому 2,4% валових надходжень сільськогосподарських виробників. Застосовувані Україною імпортні тарифи також є відносно низькими в сукупному вимірі. У 2024 році середня арифметична ставка імпортного тарифу становила 4,3% для всіх товарів і 3,6% для несільськогосподарських товарів, хоча середній показник для сільськогосподарської продукції становив 9,1%, а ставки за окремими тарифними позиціями могли бути значно вищими (OECD, 2024, 2025; WTO, 2025).

Таким чином, попередній аналіз ринкових викривлень свідчить, що внутрішня та міжнародна конкурентоспроможність, імовірно, є близькими в сукупному вимірі, особливо для орієнтованих на експорт зернових та олійних культур. Однак не можна припускати, що вони збігаються для кожного окремого виду продукції чи виробничого ресурсу. Тому в емпіричному аналізі базового сценарію для оцінювання конкурентоспроможності або комерційного становища сільськогосподарських підприємств використовується показник PCB.

Оцінювання змін конкурентоспроможності

Наведені вище показники дозволяють визначити, чи є певний вид діяльності конкурентоспроможним у конкретний момент часу. Однак питання вступу до ЄС має динамічний характер: як змінюватиметься конкурентоспроможність унаслідок змін продуктивності, цін на продукцію та вартості виробничих ресурсів?

Відповідно до підходу до декомпозиції, використаного Nivievskyi et al. (2010), у цьому дослідженні декомпозиція конкурентоспроможності визначається таким чином:

$$\Delta \ln K \approx \Delta TFP + \Delta P^{out} - \sum_j \beta_j \Delta P_j^{in},$$

де TFP — сукупна факторна продуктивність, β_j — частка витрат на виробничий ресурс j у загальних витратах, P^{out} — ціни на продукцію, а P_j^{in} den— ціни на виробничі ресурси. Економічна логіка цієї тотожності є доволі простою: конкурентоспроможність підвищується зі зростанням продуктивності або цін на продукцію та знижується в разі зростання індексу цін на виробничі ресурси.

Ця декомпозиція формує аналітичну основу для моделювання стрес-тестів, пов'язаних зі вступом до ЄС:

- **Продуктивність:** альтернативні моделі підтримки в межах САП впливають на стимули та накопичене зростання продуктивності в середньостроковій перспективі.
- **Ціни на продукцію:** усунення залишкових тарифних і нетарифних бар'єрів, інтеграція до Єдиного ринку ЄС та покращення визнання якості й безпечності продукції впливають на ціни виробників.
- **Ціни на виробничі ресурси:** запровадження Спільного зовнішнього митного тарифу ЄС, усунення бар'єрів для виробничих ресурсів, що постачаються з держав-членів ЄС, та зміни регуляторних вимог впливають на окремі статті витрат відповідно до їхньої частки у структурі витрат сільськогосподарських підприємств.
- **Витрати на дотримання регуляторних вимог:** зобов'язання у сферах охорони довкілля, безпечності харчових продуктів, здоров'я та благополуччя тварин, простежуваності продукції та дотримання маркетингових стандартів моделюються як додатковий витратний шок. З економічного погляду він враховується у складовій цін на виробничі ресурси та витрат, навіть якщо відповідне навантаження частково складається з витрат на оплату праці або капітальних витрат, приведених до річного виміру.
- **Інституційна спроможність:** ефективні державні інституції зменшують дублювання адміністративних процедур і дозволяють повніше реалізувати переваги від розширення доступу до ринків та підвищення якості продукції. Натомість низька інституційна спроможність збільшує витрати на дотримання регуляторних вимог і послаблює позитивні ефекти.

Таким чином, загальна структура дослідження пов’язує кожен змодельований ефект вступу до ЄС з одним із компонентів декомпозиції через відповідні параметри шоків. У розділі 5 детальніше розглянуто ці взаємозв’язки, механізми впливу шоків та їхні параметри.

Конкурентоспроможність розраховується на рівні окремих сільськогосподарських підприємств і видів продукції, а не для умовного репрезентативного підприємства. Це дозволяє врахувати неоднорідність підприємств за рівнем продуктивності, масштабами діяльності та структурою витрат. Сектор загалом може демонструвати високий агрегований показник конкурентоспроможності, навіть якщо більшість підприємств є неконкурентоспроможними, за умови, що виробництво зосереджене серед високоефективних підприємств.

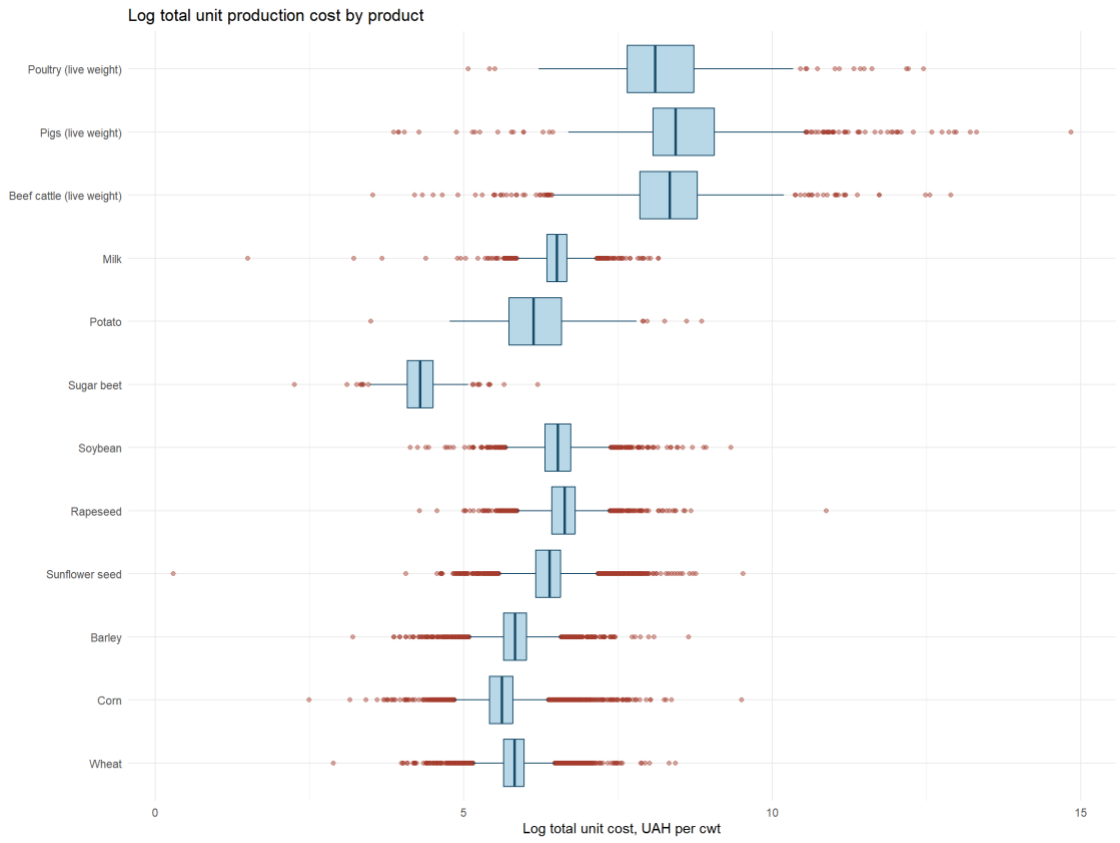
04
Дані та базовий рівень конкурентоспроможності

Дані

В емпіричному аналізі використовуються дані про результати діяльності сільськогосподарських підприємств України за 2019 рік, які містять інформацію про виробничі витрати за окремими видами продукції та фізичні обсяги виробництва товарних сільськогосподарських підприємств. До аналізу продукції рослинництва включено пшеницю, кукурудзу, ячмінь, насіння соняшнику, ріпак, сою, цукрові буряки та картоплю. Серед продукції тваринництва аналізуються молоко, яловичина, свинина та м'ясо птиці, причому фізичні обсяги виробництва м'ясної продукції виражені в живій масі. Ціни на м'ясну продукцію у забійній масі перераховуються в ціни у живій масі із застосуванням коефіцієнтів перерахунку 0,55 для яловичини, 0,73 для свинини та 0,72 для м'яса птиці. Дохід від реалізації продукції розраховується як добуток фізичного обсягу виробництва та ціни виробника, отриманої із зовнішнього джерела.

Очищена вибірка охоплює 6 723 підприємства, що вирощують пшеницю, 4 686 — кукурудзу, 4 797 — ячмінь, 6 282 — соняшник, 2 977 — ріпак, 2 633 — сою, 313 — цукрові буряки, 189 — картоплю, 1 165 підприємств молочного скотарства, 1 201 підприємство з виробництва яловичини, 975 — свинини та 217 — м'яса птиці. Собівартість одиниці продукції визначається як відношення загальних відображених у звітності виробничих витрат за відповідним видом продукції до обсягу власного виробництва. Спостереження з нульовими або від'ємними значеннями обсягів виробництва чи витрат виключаються з аналізу. Екстремальні значення собівартості одиниці продукції визначаються окремо для кожного виду продукції із застосуванням правила трьох міжквартильних розмахів до логарифмованих значень собівартості одиниці продукції. Залежно від виду продукції ця процедура призводить до виключення від 0 до 1,9% спостережень. На рисунку 4.1 узагальнено отримані розподіли, а використання логарифмічної шкали дозволяє відобразити в межах однієї панелі види продукції із суттєво різними рівнями собівартості. Збережений розкид значень свідчить про значну неоднорідність сільськогосподарських підприємств навіть після вилучення екстремальних спостережень.

Рисунок 04.1. Розподіл загальної собівартості одиниці продукції за видами продукції (логарифмічна шкала) Джерело: представлення автора на основі даних про діяльність сільськогосподарських підприємств України (2019); cwt = 100 кг.



Підприємства рослинництва класифікуються за загальною посівною площею: дуже малі підприємства обробляють менше ніж 100 га, малі — 100–499 га, середні — 500–1 999 га, великі — 2 000–9 999 га, а дуже великі — щонайменше 10 000 га. Підприємства тваринництва класифікуються окремо для кожного виду продукції за фізичними обсягами виробництва з розподілом на п’ять квінтильних груп — від найменших до найбільших 20% виробників. Використання окремих квінтильних груп для кожного виду продукції зумовлене тим, що розподіли обсягів виробництва молока та м’ясної продукції у живій масі надто суттєво відрізняються для застосування єдиних абсолютних порогових значень. Ці групи сформовано емпірично за масштабами виробництва, а не за чисельністю поголів’я чи юридично визначеними категоріями підприємств.

Базові дані за 2025 рік сформовано шляхом переоцінювання цін. При цьому збережено склад сільськогосподарських підприємств вибірки 2019 року, застосовувані ними технології, фізичні обсяги виробництва та кількість використаних виробничих ресурсів, а ціни на продукцію та виробничі ресурси у приватних цінах оновлено до рівня 2025 року. Таким чином, цей підхід дозволяє виокремити зміни у співвідношенні цін і витрат, абстрагуючись від руйнувань унаслідок війни, окупації, припинення діяльності підприємств, структурних змін і фактичних змін продуктивності після 2019 року. У таблиці 4.1 наведено коефіцієнти перерахунку за окремими статтями витрат, використані для переоцінювання витрат у приватних цінах.

Таблиця 04.1. Коефіцієнти перерахунку за статтями витрат: 2025 рік порівняно з 2019 роком
Джерело: розрахунки автора на основі наявних індексів цін.

Стаття витрат	**Коефіцієнт перерахунку 2025/2019**
Насіння	1,95
Добрива	2,73
Паливо	1,79
Інші матеріали	1,72
Корми	1,95
Інша сільськогосподарська продукція	1,95
Оплата праці	1,92
Відрахування на соціальні заходи	1,92
Амортизація	2,28
Послуги сторонніх організацій	1,92
Інші загальновиробничі витрати	1,92

У таблиці 4.2 наведено ціни на сільськогосподарську продукцію та відповідні коефіцієнти перерахунку.

Таблиця 04.2. Ціни виробників на сільськогосподарську продукцію та коефіцієнти перерахунку за 2019–2025 роки
Джерело: розрахунки автора на основі наданих даних про внутрішні ціни виробників сільськогосподарської продукції, використаних у таблицях оцінки підтримки виробників (PSE) ОЕСР для України, а також задокументованих додаткових джерел цінових даних.

Вид продукції	**Ціна у 2019 році (грн/ц)**	**Ціна у 2025 році (грн/ц)**	**Коефіцієнт перерахунку 2025/2019**
Пшениця	407,71	848,49	2,081
Кукурудза	368,46	841,51	2,284
Ячмінь	393,25	845,11	2,149
Насіння соняшнику	802,05	2 358,73	2,941
Ріпак	973,90	2 251,21	2,312
Соя	870,76	1 625,87	1,867
Цукрові буряки	75,37	148,16	1,966
Картопля	758,57	967,65	1,276
Молоко	733,39	1 735,29	2,366
Яловичина, у забійній масі	6 397,64	7 039,21	1,100
Свинина, у забійній масі	6 413,56	7 181,30	1,120
М’ясо птиці, у забійній масі	4 078,61	5 618,99	1,378

Базовий рівень конкурентоспроможності у 2025 році

У таблиці 4.3 наведено показники конкурентоспроможності, розраховані виключно на основі переоцінювання цін до рівня 2025 року. Показник РСВ, зважений за обсягами виробництва, характеризує конкурентоспроможність відповідного виду продукції або сектору в сукупному вимірі, тоді як частка конкурентоспроможних підприємств ($PCB < 1$) відображає, наскільки широко конкурентоспроможність поширена серед сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 04.3. Базовий рівень конкурентоспроможності сільського господарства за видами продукції, 2025 рік. *Джерело: розрахунки автора на основі даних про діяльність сільськогосподарських підприємств.*

Вид продукції	**Кількість підприємств**	**РСВ, зважений за обсягами виробництва**	**Частка підприємств із РСВ < 1**
Пшениця	6 723	0,836	77,3%
Кукурудза	4 686	0,662	89,7%
Ячмінь	4 797	0,860	73,5%
Насіння соняшнику	6 282	0,492	96,6%
Ріпак	2 977	0,734	89,4%
Соя	2 633	0,860	70,3%
Цукрові буряки	313	1,073	50,8%
Картопля	189	0,678	52,9%
Молоко	1 165	0,745	86,4%
Яловичина	1 201	1,951	16,7%
Свинина	975	0,842	17,6%
М’ясо птиці	217	0,875	25,3%

Найвищий рівень конкурентоспроможності демонструє виробництво насіння соняшнику, за яким ідуть кукурудза, ріпак і молоко. Виробництво пшениці, ячменю та сої також залишається конкурентоспроможним у сукупному вимірі, хоча рентабельність виробництва сої та ячменю є нижчою. Виробництво цукрових буряків є незначною мірою неконкурентоспроможним за показником, зваженим за обсягами виробництва, тоді як виробництво яловичини є однозначно неконкурентоспроможним. Виробництво свинини та м’яса птиці є конкурентоспроможним у сукупному вимірі, незважаючи на низьку частку конкурентоспроможних підприємств. Таке поєднання показників свідчить про те, що конкурентоспроможне виробництво зосереджене серед відносно невеликої кількості великих тваринницьких підприємств.

У таблицях 4.4 і 4.5 представлено розподіл показників конкурентоспроможності залежно від розміру сільськогосподарських підприємств.

Наявність або відсутність перекриття довірчих інтервалів вказує на статистичні відмінності між групами. Невелика кількість підприємств в окремих групах для деяких сільськогосподарських культур свідчить про необхідність обережного узагальнення результатів.

Таблиця 04.4. Базовий рівень конкурентоспроможності виробництва продукції рослинництва за групами підприємств залежно від площі сільськогосподарських угідь, 2025 рік.
Джерело: розрахунки автора на основі даних про діяльність сільськогосподарських підприємств. У кожній комірці в першому рядку наведено показник РСВ, зважений за обсягами виробництва, а в другому — частку підприємств із РСВ менше одиниці та кількість підприємств.

Сільськогосподарська культура	**Менше 100 га**	**100–499 га**	**500–1 999 га**	**2 000–9 999 га**	**10 000 га і більше**
Пшениця	0,785; 76,6%; n=47	0,830; 76,4%; n=1 226	0,851; 76,1%; n=3 429	0,836; 79,5%; n=1 858	0,822; 82,4%; n=142
Кукурудза	0,562; 89,7%; n=29	0,644; 88,8%; n=706	0,667; 89,0%; n=2 374	0,659; 91,2%; n=1 425	0,663; 90,4%; n=135
Ячмінь	0,691; 84,8%; n=33	0,877; 70,2%; n=758	0,869; 72,4%; n=2 514	0,841; 77,1%; n=1 404	0,897; 73,3%; n=75
Насіння соняшнику	0,443; 95,2%; n=21	0,506; 95,0%; n=1 108	0,507; 96,7%; n=3 216	0,488; 97,1%; n=1 785	0,476; 99,3%; n=134
Ріпак	0,708; 100,0%; n=3	0,692; 85,9%; n=297	0,715; 89,3%; n=1 588	0,719; 90,9%; n=1 005	0,797; 85,0%; n=80
Соя	0,634; 82,6%; n=23	0,859; 69,5%; n=475	0,850; 70,6%; n=1 323	0,863; 70,0%; n=716	0,865; 68,5%; n=89
Цукрові буряки	–	0,823; 62,5%; n=8	1,036; 56,5%; n=131	1,076; 45,1%; n=144	1,079; 50,0%; n=30
Картопля	0,882; 25,0%; n=4	0,819; 53,3%; n=30	0,787; 53,2%; n=62	0,747; 53,6%; n=84	0,496; 42,9%; n=7

Таблиця 4.4 демонструє, що конкурентоспроможність виробництва продукції рослинництва не має монотонної залежності від площі сільськогосподарських угідь. Відмінності між основними групами товарних сільськогосподарських підприємств за розміром є незначними для пшениці, кукурудзи, ріпаку та сої. Виробництво насіння соняшнику характеризується високою конкурентоспроможністю в усіх групах підприємств, причому найвищий її рівень спостерігається серед дуже великих підприємств. Конкурентоспроможне виробництво цукрових буряків зосереджене переважно серед менших підприємств, хоча невелика кількість спостережень в окремих групах і можливий вплив ефектів відбору потребують обережності в інтерпретації результатів.

Таким чином, загалом агреговані показники конкурентоспроможності відрізняються залежно від розміру сільськогосподарських підприємств, однак ці відмінності не є надто значними.

Таблиця 04.5. Базовий рівень конкурентоспроможності виробництва продукції тваринництва за розміром підприємств (за квінтильними групами фізичних обсягів виробництва), 2025 рік
Джерело: розрахунки автора на основі даних про діяльність сільськогосподарських підприємств.
Підприємства тваринництва розподілено на квінтильні групи за фізичними обсягами виробництва окремо для кожного виду продукції. У кожній комірці в першому рядку наведено показник РСВ, зважений за обсягами виробництва, а в другому — частку підприємств із РСВ менше одиниці та кількість підприємств.

Вид продукції тваринництва	**Q1: найменші обсяги виробництва**	**Q2**	**Q3**	**Q4**	**Q5: найбільші обсяги виробництва**
Молоко	0,866; 69,5%; n=233	0,784; 85,4%; n=233	0,762; 88,4%; n=233	0,758; 90,6%; n=233	0,735; 97,9%; n=233
Яловичина, у живій масі	3,631; 18,3%; n=241	2,494; 16,2%; n=240	2,330; 15,8%; n=240	2,258; 16,2%; n=240	1,758; 16,7%; n=240
Свинина, у живій масі	5,588; 12,8%; n=195	3,435; 11,3%; n=195	2,436; 17,9%; n=195	1,554; 17,9%; n=195	0,778; 28,2%; n=195
М’ясо птиці, у живій масі	8,986; 13,6%; n=44	2,593; 22,7%; n=44	1,380; 32,6%; n=43	1,796; 18,6%; n=43	0,853; 39,5%; n=43

Результати аналізу тваринництва демонструють значно сильнішу залежність конкурентоспроможності від фізичних обсягів виробництва, ніж у рослинництві. Виробництво молока є конкурентоспроможним у всіх квінтильних групах, причому рівень конкурентоспроможності послідовно підвищується зі зростанням обсягів виробництва. Виробництво яловичини залишається неконкурентоспроможним навіть у квінтильній групі з найбільшими обсягами виробництва. Виробництво свинини та м’яса птиці стає конкурентоспроможним за показником РСВ, зваженим за обсягами виробництва, лише у квінтильній групі з найбільшими обсягами виробництва. Розбіжність між показником РСВ, зваженим за обсягами виробництва, та часткою підприємств із РСВ менше одиниці свідчить про те, що конкурентоспроможне виробництво зосереджене серед відносно невеликої кількості підприємств із великими обсягами виробництва та низькими витратами.

У розділі 5 дослідження детально розглянуто механізми впливу шоків, пов’язаних зі вступом до ЄС, через канали продуктивності, цін на продукцію, цін на виробничі ресурси, витрат на дотримання регуляторних вимог та інституційної спроможності, визначені в розділі 3.3.

05
Сценарії вступу до ЄС

Розроблення сценаріїв

Моделювання ґрунтується на базовому рівні конкурентоспроможності кожного сільськогосподарського підприємства, до якого застосовуються зміни (шоки), пов'язані зі вступом до ЄС. Очікується, що ці зміни відбуватимуться не одномоментно, а протягом середньострокового періоду, який зазвичай становить близько п'яти років. Шоки, пов'язані зі вступом до ЄС, структуровано відповідно до складових конкурентоспроможності, визначених у розділі 3.3: продуктивності, цін на продукцію та витрат на виробничі ресурси. Дотримання регуляторних вимог враховується як додатковий шок виробничих витрат, тоді як інституційна спроможність державних органів визначає, якою мірою реалізуються потенційні переваги доступу до ринку та наскільки витратним буде процес імплементації відповідних вимог.

Крім того, моделювання вступу до ЄС поєднує два ймовірні варіанти Спільної аграрної політики (САП): чинну САП та запропоновану Європейською Комісією САП на період після 2027 року. Інституційна спроможність загалом розглядається у двох вимірах. Перший охоплює функціональну спроможність, необхідну для прозорого та підзвітного управління коштами ЄС: діяльність платіжного агентства, функціонування Інтегрованої системи адміністрування та контролю (IACS) і Системи ідентифікації земельних ділянок (LPIS), опрацювання заявок на отримання підтримки, здійснення контролю, забезпечення аудиторського сліду та захист фінансових інтересів ЄС. Другий вимір стосується ширшої спроможності формувати, реалізовувати та оцінювати агропродовольчу політику України, зокрема розроблення нормативно-правового регулювання, проведення інспекцій, забезпечення діяльності лабораторій і дорадчих служб, моніторингу ринків та оцінювання результатів політики. Сценарії, за яких інституційна спроможність є високою або низькою за обома вимірами, визначають межі можливих результатів. Водночас змішані сценарії в межах цього дослідження вважаються малоймовірними. Передбачається, що установи з вищим рівнем адміністративної спроможності з більшою ймовірністю забезпечуватимуть кращі результати або вищу ефективність реалізації аграрної політики. Таким чином, поєднання рівнів інституційної спроможності з двома варіантами САП формує чотири діагностичні сценарії..

Канал продуктивності та інфраструктури підтримки в межах САП

Вплив не пов'язаних із виробництвом прямих виплат у межах САП враховується через їхній потенційний вплив на економічні стимули та середньострокову динаміку продуктивності сільського господарства України (наприклад, протягом п'ятирічного періоду).

Для моделювання п'ятирічних траєкторій продуктивності як базовий сценарій на період після 2027 року використовується довоєнний темп зростання сукупної факторної продуктивності (TFP) сільського господарства України, який у 2013–2021 роках становив приблизно 2,9% на рік (von Cramon-Taubadel, 2025; USDA Economic Research Service, 2026). З урахуванням складного приросту це відповідає зростанню на 15,4% протягом п'яти років. За сценарієм чинної САП річний темп зростання знижується на 0,5 відсоткового пункту — до 2,4%, що відповідає сукупному приросту на 12,6% за п'ять років. Таке зниження є умовним негативним ефектом, закладеним у сценарій, і відображає результати досліджень, які виявили негативний або статистично незначущий вплив багатьох категорій виплат у межах чинної САП на продуктивність (Biagini et al., 2023). Передбачається, що САП на період після 2027 року дозволить зберегти поточну траєкторію зростання TFP, оскільки вона надає більше можливостей для формування національних механізмів аграрної політики. Тому збереження поточної траєкторії TFP вважається обґрунтованим припущенням. Можливості вдосконалення політики враховуватимуться через додатковий шок, пов'язаний із високою або низькою інституційною спроможністю.

Передбачається, що висока спроможність інституцій у сфері агропродовольчої політики забезпечить додатковий сукупний ефект, еквівалентний підвищенню продуктивності на 7% протягом п'ятирічного періоду. Цей параметр є обґрунтованим припущенням, що спирається на встановлення зв'язку між історичною динамікою продуктивності сільського господарства України та мобілізацією капітальних інвестицій (CAPEX). У 2013–2021 роках сукупна факторна продуктивність сільського господарства зростала приблизно на 2,85% щорічно (von Cramon-Taubadel, 2025), тоді як середньорічний обсяг фінансування капітальних інвестицій у сільське господарство у 2018–2021 роках становив близько 2,3 млрд дол. США. Це дає змогу визначити орієнтовне співвідношення, за яким кожен 1 млрд дол. США щорічно мобілізованих капітальних інвестицій відповідає приблизно 1,25 відсоткового пункту річного приросту TFP. У сценарії високої інституційної спроможності передбачається, що ефективні державні інституції, передбачуваність реалізації політики та вдосконалення послуг із підтримки інвестицій забезпечать збільшення мобілізації приватних капітальних інвестицій у 1,5 раза протягом п'яти років. Це узгоджується із середньостроковим механізмом залучення додаткових приватних інвестицій, описаним у дослідженні Matvejev and Tkačev (2023). Відповідно до екстраполяції, збільшення капітальних інвестицій за умов високої інституційної спроможності підвищує річний темп зростання TFP із 2,85% до 4,28%, забезпечуючи додатковий сукупний приріст продуктивності приблизно на 7,1%

протягом п’яти років. Натомість низька інституційна спроможність моделюється із застосуванням мультиплікатора капітальних інвестицій на рівні 0,93, що означає сукупне зниження продуктивності приблизно на 1% порівняно з базовим сценарієм.

Мультиплікативне поєднання ефектів САП та інституційної спроможності дає такі сукупні зміни продуктивності протягом п’ятирічного періоду: приблизно 20,3% за високої інституційної спроможності та чинної САП; 23,3% за високої інституційної спроможності та запропонованої САП на період після 2027 року; 11,2% за низької інституційної спроможності та чинної архітектури САП; 14,0% за низької інституційної спроможності та запропонованої САП на період після 2027 року.

Канал цін на продукцію: торгівля, доступ до ринків та якість

Вступ до ЄС забезпечує інтеграцію України до Єдиного ринку ЄС. В умовах інтегрованого ринку ціни на порівнювані товари не можуть систематично відрізнятися через дію механізму просторового арбітражу, тобто можливість трейдерів купувати продукцію там, де вона дешевша, і продавати там, де її ціна вища. Такий арбітраж сприяє наближенню цін до єдиного ринкового рівня. Водночас це не означає, що ціни виробників обов’язково стануть абсолютно однаковими, оскільки зберігатимуться відмінності, пов’язані з транспортуванням, обробкою, зберіганням, якістю продукції, сезонністю та місцевими трансакційними витратами. Отже, основним очікуваним результатом є **зближення цін**, за якого залишкові відмінності відображатимуть об’єктивні просторові та якісні чинники, а не тарифні бар’єри чи регуляторну сегментацію ринків.

Вступ до ЄС посилює цей механізм зближення цін через декілька взаємопов’язаних каналів. У двосторонній торгівлі між ЄС та Україною скасовуються залишкові тарифні квоти, захисні заходи та мита, що застосовуються до імпорту понад установлені квоти, а Україна запроваджує спільний зовнішній митний тариф ЄС. Таблиця 5.1 демонструє, що прості середні ставки остаточно зв’язаних мит на сільськогосподарську та несільськогосподарську продукцію в Україні та ЄС не мають суттєвих відмінностей. У середньому не варто очікувати радикальних змін у рівні тарифного захисту країн за співвідношення середніх ставок 11% проти 10,9%, 3,9% проти 4,9% або 4,1% проти 3,6%. Більш деталізований аналіз у таблиці 5.2 пояснює, чому застосування однакового тарифного шоку до всіх товарних груп є недоцільним: застосовувані ЄС тарифи за режимом найбільшого сприяння (РНС) є особливо високими для молочної продукції, цукру, напоїв і м’яса, тоді як для низки товарних груп в Україні спостерігається інше співвідношення тарифних ставок.

Гармонізація регуляторних вимог і взаємне визнання зменшують потребу в дублюванні процедур сертифікації, скорочують прикордонні формальності та знижують рівень невизначеності. Офіційне визнання відповідності української продукції вимогам ЄС щодо якості, безпечності та простежуваності підвищує її взаємозамінність із

порівнюваною продукцією ЄС. У міру зменшення сегментації ринків попит і цінові сигнали ЄС передаються безпосередніше українським сільськогосподарським виробникам. Наявність надійної сертифікації, що підтверджує відповідність вимогам ЄС, також може покращити доступ до ринкових каналів із вищою доданою вартістю в третіх країнах (Nivievskyi, 2025). Водночас цей додатковий ефект залежатиме від конкретного ринку збуту та виду продукції, а його реалізація на рівні окремого сільськогосподарського підприємства не є гарантованою.

Таблиця 05.1. Імпортні мита: узагальнені показники
Джерело: Nivievskyi (2025), на основі даних СОТ щодо тарифних профілів.

Показник	**ЄС**	**Україна**
Просте середнє значення остаточно зв'язаних ставок мита (загалом), %	5,0	5,8
Просте середнє значення остаточно зв'язаних ставок мита (сільськогосподарська продукція), %	11,0	10,9
Просте середнє значення остаточно зв'язаних ставок мита (несільськогосподарська продукція), %	3,9	4,9
Просте середнє значення застосовуваних ставок мита за режимом найбільшого сприяння (РНС) у 2024 році (загалом), %	5,0	4,3
Просте середнє значення застосовуваних ставок мита за РНС у 2024 році (сільськогосподарська продукція), %	10,5	9,1
Просте середнє значення застосовуваних ставок мита за РНС у 2024 році (несільськогосподарська продукція), %	4,1	3,6
Середньозважена за обсягами торгівлі ставка мита у 2024 році (загалом), %	2,8	3,5
Середньозважена за обсягами торгівлі ставка мита у 2024 році (сільськогосподарська продукція), %	8,7	6,2
Середньозважена за обсягами торгівлі ставка мита у 2024 році (несільськогосподарська продукція), %	2,4	3,2
Тарифні квоти на сільськогосподарську продукцію, % тарифних позицій	13,5	0,3
Спеціальні захисні заходи щодо сільськогосподарської продукції, % тарифних позицій	23,0	0,0

Таблиця 05.2. Імпортні мита за товарними групами
Джерело: Nivievskyi (2025, таблиця 2), на основі даних СОТ щодо тарифних профілів.

Товарна група	**Середня ставка остаточно зв'язаного мита ЄС, %**	**Застосовувана ставка мита ЄС за РНС, %**	**Середня ставка остаточно зв'язаного мита України, %**	**Застосовувана ставка мита України за РНС, %**
Живі тварини та м'ясо	15,8	15,4	13,0	10,5
Молочна продукція	29,2	27,1	9,4	9,4
Фрукти та овочі	13,1	11,4	12,4	11,0

Товарна група	Середня ставка остаточно зв'язаного мита ЄС, %	Застосовувана ставка мита ЄС за РНС, %	Середня ставка остаточно зв'язаного мита України, %	Застосовувана ставка мита України за РНС, %
Кава, чай, какао та спеції	3,8	3,5	6,7	2,6
Зернові культури та готові харчові продукти	14,5	7,2	12,5	12,4
Олійні культури, жири та олії	6,7	7,2	10,3	8,2
Цукор та кондитерські вироби	17,5	18,1	19,4	19,4
Напої та тютюнові вироби	18,2	18,3	6,9	6,7
Бавовна, шовк та вовна	0,0	0,0	0,7	0,0
Інша сільськогосподарська продукція	4,4	4,1	11,2	7,8
Нафтопродукти	3,1	2,5	1,8	0,8
Хімічна продукція	4,5	4,6	5,1	3,2
Машини та механічне обладнання	1,6	1,7	4,0	2,0
Електричні машини та обладнання	2,5	2,0	5,4	3,7
Транспортні засоби та обладнання	4,0	5,1	7,5	5,6

З огляду на це в межах моделювання дослідження не передбачає окремого оцінювання впливу тарифів, нетарифних бар'єрів (НТБ) та змін, пов'язаних із якістю продукції, оскільки кількісно визначити та локалізувати такі ефекти було б складно. Натомість, спираючись на концепцію зближення цін в умовах єдиного інтегрованого ринку, дослідження зосереджується на фактичному розриві між цінами виробників як показнику потенціалу зближення цін на сільськогосподарську продукцію в Україні з цінами Єдиного ринку ЄС. Ціновий орієнтир Єдиного ринку ЄС відображає сукупний вплив прикордонного захисту, регуляторних бар'єрів, якості продукції, побічних цінових ефектів, що впливають на цінові премії на ринках третіх країн, структури ринку та механізмів передачі цін уздовж ланцюга створення вартості. Ціновий орієнтир ЄС не слід трактувати як гарантовану ціну, яку отримуватиме кожне українське сільськогосподарське підприємство. Натомість він визначає напрям і максимально можливий масштаб зближення цін на порівнювану продукцію, тоді як інституційна спроможність впливає на те, яка частка цього потенціалу реалізується на рівні сільськогосподарських виробників. Основним джерелом інформації в дослідженні є дані

ОЕСР щодо цін виробників на рівні сільськогосподарських підприємств, які використовуються для розрахунку оцінки підтримки виробників (PSE), за 2017–2021 роки. Ціни в Україні, виражені у гривнях за тонну, перераховуються в євро за середньорічними офіційними валютними курсами, після чого обчислюється середнє значення річних співвідношень цін в Україні та ЄС. Довоєнний п'ятирічний період обрано свідомо, оскільки це дає змогу уникнути впливу виняткових обставин, спричинених повномасштабним вторгненням, зокрема порушень логістики, коливань валютних курсів, дефіциту на внутрішньому ринку, змін експортних маршрутів та інших чинників, що позначаються на цінах.

Варто зазначити, що середні співвідношення цін в Україні та ЄС на свинину (1,336) і м'ясо птиці (1,101) не слід вважати несподіваними або аномальними. Ціни на свинину та м'ясо птиці на внутрішньому ринку України справді перевищують відповідні рівні в ЄС із різних причин, зокрема через особливості структури ринку або виробничих витрат. Це підтверджується не лише аналітичними матеріалами, а й публікаціями у засобах масової інформації[4].

Крім того, інституційна спроможність визначає частку цінового розриву, яка може бути реалізована на рівні сільськогосподарських підприємств. Передбачається, що за високої інституційної спроможності, яка характеризується надійними системами інспектування та лабораторного контролю, міжнародно визнаною сертифікацією, ефективним моніторингом ринків і діяльністю дорадчих служб, а також достатнім рівнем технічної модернізації приватних підприємств, спостережуваний ціновий розрив реалізується повністю. За низької інституційної спроможності виробники стикаються з неповним визнанням відповідності продукції встановленим вимогам і менш ефективною передачею цінових сигналів. Тому в дослідженні передбачається реалізація лише 50% цінового розриву. Коефіцієнт 50% узгоджується зі сценарним припущенням, яке детальніше розглядається в розділах 5.2 і 5.6. Важливо також, що низька інституційна спроможність зумовлює як менше підвищення цін у випадках, коли українські ціни нижчі за ціни ЄС, так і менше зниження цін у випадках, коли вони перевищують рівень цін ЄС.

[4] https://delo.ua/uk/agro/kuryatina-v-ukrayini-na-15-18-dorozca-niz-u-jevropi-na-shho-uryadu-dovedetsya-piti-shhob-yiyi-vartist-znizilasya-392507/; https://epravda.com.ua/biznes/kuryatina-zamist-svinini-812673/; https://nsn.net.ua/ukraina/saira-chomu-kuryatina-v-ies/; https://agropolit.com/news/32105-yevropeyska-svinina-deshevsha-za-ukrayinsku-import-v-ukrayinu-zris-u-22-raza; https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/svinina-v-ukraini-dorozhche-nizh-v-evropi-ekspert.htm

Таблиця 05.3. Припущення щодо зближення цін виробників, використані в моделюванні
Джерело: розрахунки автора на основі даних OECP щодо оцінки підтримки виробників (PSE) для ЄС та України

Вид продукції	**Середнє співвідношення цін в Україні та ЄС, 2017–2021 роки**	**Зміна цін за високої інституційної спроможності**	**Зміна цін за низької інституційної спроможності**
Пшениця	0,790	+21,0%	+10,5%
Кукурудза	0,821	+17,9%	+8,9%
Ячмінь	0,845	+15,5%	+7,7%
Насіння соняшнику	0,832	+16,8%	+8,4%
Ріпак	0,832	+16,8%	+8,4%
Соя	0,832	+16,8%	+8,4%
Цукрові буряки	1,081	−8,1%	−4,1%
Картопля	0,738	+26,2%	+13,1%
Молоко	0,701	+29,9%	+14,9%
Яловичина	0,680	+32,0%	+16,0%
Свинина	1,336	−33,6%	−16,8%
М’ясо птиці	1,101	−10,1%	−5,0%

Канал цін на виробничі ресурси: спільний торговельний режим

Після вступу до ЄС Україна застосовуватиме спільний зовнішній митний тариф ЄС до сільськогосподарських виробничих ресурсів, імпортованих із третіх країн. Виробничі ресурси, що постачаються з держав — членів ЄС, уже звільнені від сплати ввізного мита відповідно до Поглибленої та всеохопної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), тому очікується, що вступ до ЄС не призведе до додаткового зниження тарифів у двосторонній торгівлі. Отже, вплив на витрати залежить одночасно від ставок мита за режимом найбільшого сприяння (РНС) в Україні та ЄС, а також від поточної частки ЄС в українському імпорті. З цією метою в межах дослідження було сформовано окрему базу даних митних тарифів на сільськогосподарські виробничі ресурси, яка містить прості середні ставки мита за РНС для України та ЄС, а також вагові коефіцієнти для кожної товарної позиції, визначені за вартістю імпорту.

За результатами розрахунків відмінності між ставками мита за РНС в Україні та ЄС виявилися близькими до нуля: найбільша різниця становить 1,65% для інших матеріалів, тоді як решта оцінених відмінностей не перевищує 1%. Ці відмінності вважаються економічно незначущими, тому в моделюванні їхні значення прирівнюються до нуля.

Насіння та корми потребують окремого підходу, оскільки вони самі є похідними від сільськогосподарської продукції. Передбачається, що їхні ціни змінюватимуться відповідно до середньої зміни цін на кукурудзу та три олійні культури — соняшник, ріпак і сою. Це відповідає підвищенню цін на 17,1% за високої інституційної спроможності та на 8,5% за низької інституційної спроможності. Таким чином, припущення щодо зміни цін на ці виробничі ресурси безпосередньо пов'язане зі сценарієм зміни цін на сільськогосподарську продукцію в умовах Єдиного ринку ЄС, представленим у розділі 5.3, а не з незначними відмінностями в митних тарифах.

Таблиця 05.4. Припущення щодо зміни цін на сільськогосподарські виробничі ресурси, використані в моделюванні
Джерело: розрахунки автора на основі даних COT щодо митних тарифів та імпорту з баз IDB/CTS.

Стаття витрат у моделі	**Оцінка впливу лише тарифних змін**	**Змодельована зміна за високої інституційної спроможності**	**Змодельована зміна за низької інституційної спроможності**	**Підхід, застосований у моделюванні**
Насіння	+0,33%	+17,1%	+8,5%	Середня зміна цін на кукурудзу та олійні культури
Добрива	+0,21%	0,0%	0,0%	Економічно незначущий тарифний ефект прирівнюється до нуля
Паливо	+0,21%	0,0%	0,0%	Економічно незначущий тарифний ефект прирівнюється до нуля
Інші матеріали	+1,65%	0,0%	0,0%	Незначний і невизначений тарифний ефект прирівнюється до нуля
Корми	−0,54%	+17,1%	+8,5%	Середня зміна цін на кукурудзу та олійні культури
Інша сільськогосподарська продукція	0,00%	0,0%	0,0%	Відсутність тарифного ефекту
Амортизація	−0,61%	0,0%	0,0%	Економічно незначущий тарифний ефект прирівнюється до нуля
Оплата праці	—	0,0%	0,0%	Внутрішній фактор виробництва, що не

Стаття витрат у моделі	Оцінка впливу лише тарифних змін	Змодельована зміна за високої інституційної спроможності	Змодельована зміна за низької інституційної спроможності	Підхід, застосований у моделюванні
				є предметом міжнародної торгівлі
Соціальні внески	—	0,0%	0,0%	Стаття витрат, пов’язана з оподаткуванням та оплатою праці, що не є предметом міжнародної торгівлі
Зовнішні послуги	—	0,0%	0,0%	Стаття витрат на послуги, до якої не застосовуються товарні мита
Інші накладні витрати	—	0,0%	0,0%	Відсутність окремо визначеного набору імпортованих товарів

Таким чином, вплив каналу цін на виробничі ресурси повністю визначається змінами цін на насіння та корми. Їхні змодельовані зміни залежать від інституційної спроможності, оскільки відображають відповідні сценарії зближення цін на сільськогосподарську продукцію за високої або низької інституційної спроможності. Для всіх інших статей витрат ціновий шок на виробничі ресурси приймається рівним нулю. Зміни застосовуються до фактичної структури витрат кожного сільськогосподарського підприємства, тому виробництво продукції тваринництва з високою часткою витрат на корми та продукції рослинництва з високою часткою витрат на насіння зазнає сильнішого впливу.

Канал витрат на дотримання регуляторних вимог

Шок витрат на дотримання регуляторних вимог пов’язаний із впровадженням так званих стандартів ЄС, які загалом охоплюють витрати на виконання вимог щодо належного сільськогосподарського та екологічного стану земель (GAEC) і основних законодавчо встановлених вимог до управління (SMR), екологічного регулювання, безпечності харчових продуктів, здоров’я тварин і рослин, добробуту тварин, простежуваності, стандартів реалізації продукції та маркування, а також інших відповідних вимог САП і Спільної організації сільськогосподарських ринків (СМО). Деякі стандарти є добровільними (наприклад, щодо географічних зазначень (GI) та органічного виробництва) і не є обов’язковими для всіх сільськогосподарських підприємств.

Дослідження Європейської Комісії щодо витрат на дотримання регуляторних вимог свідчить, що вони загалом становлять від 1% до 3,5% виробничих витрат у рослинництві, приблизно 2–5% у виробництві молока та яловичини і 5–10% на спеціалізованих підприємствах із виробництва свинини та вирощування бройлерів. У сценаріях використовується верхня межа для рослинництва на рівні 3,5% та єдина стресова ставка 10% для всіх видів продукції тваринництва. Оскільки однакові абсолютні витрати на гектар або на одну тварину можуть становити більшу частку за нижчого рівня виробничих витрат в Україні, ставки ЄС коригуються шляхом множення на консервативні коефіцієнти співвідношення інтенсивності витрат у ЄС та Україні. На основі наявних даних для всіх сільськогосподарських культур застосовується єдиний коефіцієнт 1,10, тоді як для продукції тваринництва встановлено коефіцієнти 1,30 для молока та яловичини і 1,20 для свинини та м'яса птиці.

Для польових культур зазначені вище витрати на дотримання регуляторних вимог доповнюються безпосередніми емпіричними даними з України щодо наслідків гармонізації українських правил застосування засобів захисту рослин із відповідними вимогами ЄС. У дослідженні HFFA (2025) було проведено опитування понад 100 українських сільськогосподарських підприємств і змодельовано заміну 24 діючих речовин, використання яких стане неможливим за умов регулювання, аналогічного до чинного в ЄС. Розрахунок повних витрат свідчить про збільшення загальних виробничих витрат на 4,54% для пшениці, 1,24% для ячменю, 0,21% для кукурудзи, 6,60% для соняшнику, 1,93% для сої та 4,99% для ріпаку (HFFA, 2025). У таблиці 5.4а відтворено відповідні розрахунки витрат на гектар. Наведені показники відображають збільшення загальних виробничих витрат, а не лише витрат на засоби захисту рослин. Оскільки дослідження HFFA (2025) не охоплює цукрові буряки та картоплю, з огляду на вищу інтенсивність використання засобів захисту рослин для кожної з цих культур застосовується консервативне припущення про збільшення загальних виробничих витрат на 5%. Це є прозорою екстраполяцією результатів HFFA для інших сільськогосподарських культур. Для продукції тваринництва додаткове збільшення витрат за результатами HFFA не передбачається.

Таблиця 05.5. Оцінки збільшення загальних виробничих витрат за умов запровадження регулювання засобів захисту рослин відповідно до вимог ЄС
Джерело: HFFA (2025); відсоткові зміни розраховано на основі наведених значень у дол. США/га.

Вид продукції	**Базові витрати, дол. США/га**	**Витрати за сценарієм, дол. США/га**	**Збільшення витрат, дол. США/га**	**Зростання витрат, %**
Озима пшениця	815	852	37	4,54%
Ярий ячмінь	723	732	9	1,24%
Кукурудза	1 421	1 424	3	0,21%
Соняшник	863	920	57	6,60%
Соя	776	791	15	1,93%
Озимий ріпак	962	1 010	48	4,99%

Додаткове збільшення витрат, пов'язане з дотриманням вимог щодо захисту рослин і визначене в межах цього дослідження, додається до ефективної ставки загальних витрат на дотримання регуляторних вимог, наведеної в таблиці 5.6. Інституційна спроможність додатково визначає відмінності в ширшій складовій витрат на дотримання регуляторних вимог.

Таблиця 05.6. Припущення щодо витрат на дотримання регуляторних вимог за окремими видами продукції Джерело: розрахунки автора на основі досліджень Європейської Комісії щодо витрат на дотримання регуляторних вимог та HFFA (2025); дані ЄС адаптовано до умов України із застосуванням зазначених припущень щодо інтенсивності витрат. Додаткове збільшення витрат на захист рослин на 5% для цукрових буряків і картоплі є екстраполяцією результатів дослідження HFFA (2025).

Вид продукції	**Прийнята верхня межа ставки ЄС або стресова ставка**	**Співвідношення інтенсивності витрат у ЄС та Україні**	**Скоригована ставка для України**	**Додаткове збільшення витрат на захист рослин**	**Сукупне збільшення витрат за високої інституційної спроможності**	**Сукупне збільшення витрат за низької інституційної спроможності**
Пшениця	3,5%	1,10	3,85%	4,54%	7,4%	9,4%
Кукурудза	3,5%	1,10	3,85%	0,21%	3,1%	5,0%
Ячмінь	3,5%	1,10	3,85%	1,24%	4,1%	6,1%
Насіння соняшнику	3,5%	1,10	3,85%	6,60%	9,5%	11,4%
Ріпак	3,5%	1,10	3,85%	4,99%	7,9%	9,8%
Соя	3,5%	1,10	3,85%	1,93%	4,8%	6,7%
Цукрові буряки	3,5%	1,10	3,85%	5,00%	7,9%	9,8%
Картопля	3,5%	1,10	3,85%	5,00%	7,9%	9,8%
Молоко	10,0%	1,30	13,00%	–	9,8%	16,3%
Яловичина	10,0%	1,30	13,00%	–	9,8%	16,3%
Свинина	10,0%	1,20	12,00%	–	9,0%	15,0%
М'ясо птиці	10,0%	1,20	12,00%	–	9,0%	15,0%

Єдиний коефіцієнт інтенсивності витрат для рослинництва на рівні 1,10 прийнято на основі наявних даних щодо інтенсивності використання виробничих ресурсів у різних країнах і застосовано до всіх сільськогосподарських культур. Коефіцієнти інтенсивності витрат для тваринництва прийнято як чітко визначені сценарні параметри. Коефіцієнт 1,30 для молока та яловичини відображає потенційно вище відносне навантаження, пов'язане з інвестиціями в ідентифікацію тварин, забезпечення гігієнічних вимог,

зберігання гною, облаштування приміщень для утримання тварин і системи простежуваності. Нижчий коефіцієнт адаптації 1,20 для свинини та м'яса птиці враховує те, що великі товарні тваринницькі підприємства України вже характеризуються відносно високою інтенсивністю виробництва, а оцінена для ЄС ставка витрат на дотримання регуляторних вимог уже є високою.

Витрати на дотримання регуляторних вимог охоплюють постійні та періодичні складові. Тому в оновленій моделі ставка витрат для кожного виду продукції коригується за допомогою коефіцієнта, що враховує вплив розміру сільськогосподарського підприємства на відносний рівень цих витрат. Для підприємств рослинництва коефіцієнти знижуються від 1,35 для господарств площею менше ніж 100 га до 0,90 для господарств площею 10 000 га і більше. Для підприємств тваринництва вони зменшуються від 1,50 у найменшому квінтилі за фізичним обсягом виробництва до 0,90 у найбільшому. Ці коефіцієнти відображають характер впливу постійних і неподільних витрат на дотримання регуляторних вимог, однак є чітко визначеними сценарними параметрами, а не економетрично оціненими показниками еластичності. Їхнє призначення полягає у проведенні стрес-тестування розподілу витрат між підприємствами різного розміру. У перспективі ці коефіцієнти доцільно замінити результатами детальніших досліджень витрат, заснованих на інженерно-технічних розрахунках.

Таблиця 05.7. Коефіцієнти диференціації витрат на дотримання регуляторних вимог залежно від розміру сільськогосподарського підприємства
Джерело: сценарні припущення автора, що враховують постійні та неподільні витрати на дотримання регуляторних вимог.

Група сільськогосподарських підприємств за розміром	**Коефіцієнт для рослинництва**	**Група підприємств тваринництва за фізичним обсягом виробництва**	**Коефіцієнт для тваринництва**
Дуже малі	1,35	Q1: квінтиль із найменшим обсягом виробництва	1,50
Малі	1,20	Q2	1,30
Середні	1,10	Q3	1,15
Великі	1,00	Q4	1,00
Дуже великі	0,90	Q5: квінтиль із найбільшим обсягом виробництва	0,90

Канал інституційної спроможності

Наслідки вступу до ЄС залежатимуть не лише від формального перенесення acquis ЄС до національного законодавства, а й від спроможності українських інституцій забезпечити його ефективне впровадження, а також від якості національної аграрної політики. Тому в цьому дослідженні інституційна спроможність розглядається в широкому розумінні та охоплює як адміністрування Спільної аграрної політики ЄС, так і

ефективність національної аграрної політики, спрямованої на сприяння економічному зростанню.

Аналіз поєднує два інституційні сценарії. За сценарію високої інституційної спроможності відповідальні органи влади належним чином укомплектовані персоналом, забезпечені необхідною інфраструктурою та працюють ефективно. Адміністративні процедури є передбачуваними, перевірки здійснюються на основі оцінювання ризиків, послуги із сертифікації та лабораторних досліджень є доступними, а сільськогосподарські виробники своєчасно отримують послідовні рекомендації та необхідні послуги. Аграрна політика розробляється та реалізується ефективно, забезпечує сприятливе середовище для ведення бізнесу, рівні можливості для приватних інвестицій та економічного зростання. За сценарію низької інституційної спроможності повноваження залишаються фрагментованими, адміністративні процедури є менш передбачуваними, а сільськогосподарські підприємства стикаються з дублюванням звітності, непослідовністю перевірок, затримками сертифікації та обмеженим доступом до державних послуг і консультацій. Водночас аграрна політика загалом залишається фрагментованою та неефективною. Ці недоліки підвищують приватні витрати на адаптацію та послаблюють позитивний вплив вступу до ЄС на продуктивність, причому їхній вплив є непропорційним для різних груп сільськогосподарських підприємств.

Інституційна спроможність також визначає, наскільки повно зміни цін виробників, пов'язані з інтеграцією до Єдиного ринку ЄС, передаватимуться українським сільськогосподарським виробникам. За високої інституційної спроможності зближення цін за окремими видами продукції, оцінене в розділі 5.3, реалізується повністю. За низької інституційної спроможності реалізується лише половина розрахованої зміни цін. Менш ефективна передача цінових сигналів відображає недоліки у сфері сертифікації, забезпечення якості, ринкової інформації, логістики та регуляторного визнання, які перешкоджають сільськогосподарським підприємствам отримувати повну ціну, доступну на інтегрованому ринку. Той самий принцип застосовується і тоді, коли розрахована зміна цін є від'ємною: за низької інституційної спроможності реалізується лише половина зниження цін у напрямі їх зближення з орієнтиром ЄС.

Зрештою, інституційна спроможність впливає на продуктивність через якість державних послуг та мобілізацію продуктивних інвестицій. За високої інституційної спроможності продуктивність сільськогосподарських підприємств додатково зростає на 7,1% протягом п'ятирічного горизонту моделювання. Цей ефект поєднується зі зростанням продуктивності, пов'язаним із відповідним сценарієм САП. За низької інституційної спроможності продуктивність знижується на 1,0% порівняно з відповідною траєкторією розвитку в межах САП (докладніше див. розділ 5.2).

Вплив на продуктивність диференціюється залежно від розміру сільськогосподарського підприємства. Передбачається, що менші підприємства реалізують меншу частку позитивного інституційного ефекту, оскільки зазвичай мають більш обмежений доступ до фінансування, дорадчих послуг, технологій та супутніх інвестицій. За низької інституційної спроможності негативний вплив на продуктивність, відповідно, є

сильнішим для менших підприємств. У таблиці 5.8 наведено коефіцієнти, використані для відображення цих відмінностей між групами підприємств.

Таблиця 05.8. Коефіцієнти диференціації впливу інституційної спроможності залежно від розміру сільськогосподарського підприємства
Джерело: спрощені сценарні припущення автора, сформовані з урахуванням результатів дослідження Ecorys (2019) щодо економії на масштабі у сфері адміністративного навантаження.

Група підприємств рослинництва за розміром	**Група підприємств тваринництва за фізичним обсягом виробництва**	**Коефіцієнт негативного впливу на продуктивність за низької інституційної спроможності**	**Коефіцієнт реалізації приросту продуктивності за високої інституційної спроможності**
Дуже малі	Q1: квінтиль із найменшим обсягом виробництва	1,15	0,85
Малі	Q2	1,10	0,90
Середні	Q3	1,05	0,95
Великі	Q4	1,00	1,00
Дуже великі	Q5: квінтиль із найбільшим обсягом виробництва	0,95	1,05

Для врахування диференційованого впливу залежно від розміру сільськогосподарського підприємства ефект підвищення продуктивності за високої інституційної спроможності множиться на коефіцієнт 0,85 для найменшої групи підприємств, 0,90 — для другої групи, 0,95 — для середньої групи, 1,00 — для референтної групи та 1,05 — для найбільшої групи. Таким чином, базовий ефект на рівні 7,1% становить приблизно 6,1% для найменших підприємств і 7,5% для найбільших. За низької інституційної спроможності базовий негативний вплив на продуктивність на рівні 1,0% множиться відповідно на коефіцієнти 1,15, 1,10, 1,05, 1,00 та 0,95, унаслідок чого несприятливий ефект є сильнішим для менших підприємств.

Формування комбінованих сценаріїв

Чотири комбіновані сценарії передбачають поєднання кожної з моделей САП із високою або низькою інституційною спроможністю. Сукупний ефект для продуктивності поєднує зростання, пов’язане із САП, та вплив інституційної спроможності на продуктивність, скоригований залежно від розміру сільськогосподарського підприємства. Зміни цін на окремі види сільськогосподарської продукції та витрат на дотримання регуляторних вимог визначаються відповідним інституційним сценарієм, тоді як вплив зміни цін на виробничі ресурси застосовується окремо до кожної статті витрат.

Таблиця 05.9. Структура комбінованих сценаріїв вступу до ЄС
Джерело: сценарні розрахунки автора на основі припущень, наведених у таблицях 5.1–5.8.

Інституційний сценарій	**Сукупне зростання продуктивності для підприємства референтного розміру: чинна / запропонована САП**	**Частка реалізації цінового розриву на рівні сільськогосподарських виробників**	**Коефіцієнт коригування витрат на дотримання регуляторних вимог**
Висока інституційна спроможність	20,3% / 23,3%	100%	0,75
Низька інституційна спроможність	11,2% / 14,0%	50%	1,25

Наведені в таблиці показники зростання продуктивності стосуються групи великих підприємств рослинництва та четвертого квінтиля підприємств тваринництва за обсягом виробництва, для яких коефіцієнти коригування інституційного впливу залежно від розміру підприємства дорівнюють одиниці. У розрахунках на рівні окремих сільськогосподарських підприємств застосовується описана вище диференціація залежно від їхнього розміру. Для кожного підприємства модель перераховує витрати на насіння та корми з урахуванням коефіцієнта зміни цін на виробничі ресурси, визначеного на основі цін на продукцію рослинництва, залишає ціни на всі інші виробничі ресурси незмінними, застосовує ставку витрат на дотримання регуляторних вимог для відповідного виду продукції з урахуванням коефіцієнтів розміру підприємства та інституційної спроможності, а також додає збільшення витрат на захист рослин для охоплених дослідженням сільськогосподарських культур. Доходи коригуються з урахуванням коефіцієнта зближення цін для відповідного виду продукції та сукупного ефекту зростання продуктивності, скоригованого залежно від розміру підприємства. Отриманий показник конкурентоспроможності порівнюється з базовим рівнем 2025 року.

Результати за окремими видами продукції

У таблиці 5.10 наведено агреговані показники конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств після вступу до ЄС (зважені за обсягами виробництва), а також частку конкурентоспроможних підприємств. У таблиці представлено сценарії високої та низької інституційної спроможності для обох моделей САП.

Таблиця 05.10. Конкурентоспроможність сільського господарства після вступу до ЄС за видами продукції та сценаріями
Джерело: розрахунки автора на основі базових показників РСВ на рівні сільськогосподарських підприємств за 2025 рік та сценаріїв вступу до ЄС, визначених у таблицях 5.1–5.9. У кожній комірці наведено агрегований показник конкурентоспроможності, зважений за обсягами виробництва, та частку конкурентоспроможних підприємств у відсотках.

Вид продукції	**Висока інституційна спроможність + чинна САП**	**Висока інституційна спроможність + запропонована САП**	**Низька інституційна спроможність + чинна САП**	**Низька інституційна спроможність + запропонована САП**
Пшениця	0,626 (94,2%)	0,611 (94,7%)	0,751 (86,7%)	0,732 (88,3%)
Кукурудза	0,492 (96,2%)	0,480 (96,4%)	0,581 (93,5%)	0,567 (93,9%)
Ячмінь	0,655 (90,1%)	0,639 (91,1%)	0,769 (82,2%)	0,750 (83,8%)
Насіння соняшнику	0,391 (98,2%)	0,382 (98,4%)	0,460 (97,2%)	0,448 (97,4%)
Ріпак	0,570 (96,1%)	0,556 (96,5%)	0,673 (92,4%)	0,656 (92,9%)
Соя	0,653 (88,7%)	0,636 (89,7%)	0,770 (80,3%)	0,750 (81,8%)
Цукрові буряки	1,062 (51,1%)	1,036 (53,4%)	1,113 (44,1%)	1,085 (48,6%)
Картопля	0,507 (67,9%)	0,494 (69,5%)	0,610 (59,9%)	0,595 (60,4%)
Молоко	0,568 (95,1%)	0,555 (95,5%)	0,706 (87,6%)	0,688 (88,6%)
Яловичина	1,479 (25,1%)	1,443 (26,4%)	1,843 (17,6%)	1,797 (18,1%)
Свинина	1,263 (6,7%)	1,232 (7,2%)	1,093 (8,3%)	1,066 (8,7%)
М’ясо птиці	0,979 (19,4%)	0,956 (19,8%)	0,999 (18,0%)	0,974 (18,9%)

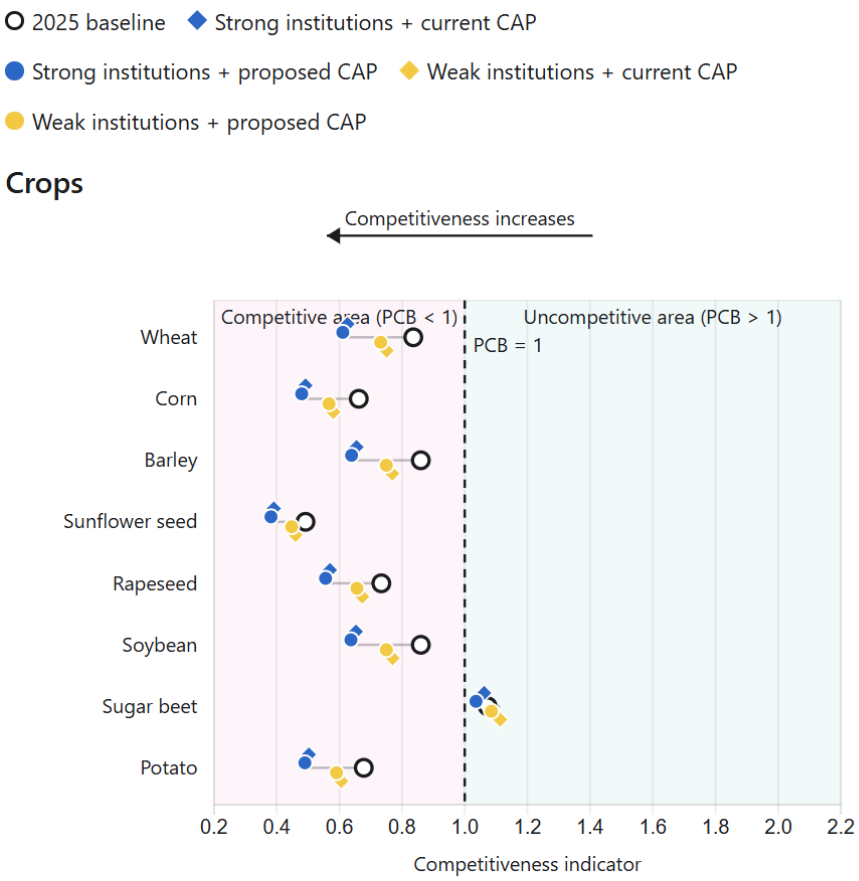
Результати моделювання свідчать про загалом високий, але нерівномірний рівень конкурентоспроможності після вступу до ЄС. Порівняння з базовими показниками конкурентоспроможності, наведеними в таблиці 4.3, демонструє, що загальна конкурентоспроможність секторів виробництва пшениці, кукурудзи, ячменю, ріпаку та сої підвищується приблизно на 24–28% за високої інституційної спроможності та на 8–12% за низької інституційної спроможності. Конкурентоспроможність виробництва насіння соняшнику зростає меншою мірою у відносному вираженні, проте ця культура залишається безумовно найбільш конкурентоспроможною.

Сектор виробництва цукрових буряків залишається на межі конкурентоспроможності, причому висока інституційна спроможність має особливо важливе значення для підвищення конкурентоспроможності виробників цієї культури. Отже, сектор є особливо чутливим до якості аграрної політики та спроможності забезпечити її ефективне впровадження.

Сектори виробництва яловичини та свинини загалом залишаються неконкурентоспроможними, однак від 10% до 25% підприємств у цих секторах є конкурентоспроможними. Це свідчить про важливість масштабу виробництва, оскільки

конкурентоспроможне тваринництво зосереджене серед відносно невеликої кількості підприємств із великими обсягами виробництва.

Рисунок 05.1. Конкурентоспроможність окремих секторів сільського господарства до та після змодельованого вступу до ЄС
Джерело: презентація автора.



Результати за розміром сільськогосподарських підприємств

Таблиці 5.11 і 5.12 у додатку демонструють, що наслідки вступу до ЄС відрізнятимуться залежно від розміру сільськогосподарських підприємств, однак ця закономірність значно виразніше проявляється у тваринництві, ніж у рослинництві. У рослинництві конкурентоспроможність загалом залишається стійкою серед товарних сільськогосподарських підприємств різного розміру. Зернові та олійні культури залишаються конкурентоспроможними майже в усіх групах підприємств за розміром і за всіма сценаріями. Водночас результати не свідчать про наявність суттєвої переваги великих підприємств. Відмінності між видами продукції загалом мають більше значення, ніж відмінності між групами підприємств за розміром. Висока інституційна спроможність покращує результати для підприємств усіх розмірів, тоді як неефективне впровадження регуляторних вимог зменшує вигоди від вступу до ЄС, особливо для малих і середніх підприємств.

Виробництво цукрових буряків, імовірно, є основним винятком. На агрегованому рівні конкурентоспроможність цього сектору залишається близькою до порогового значення конкурентоспроможності та є більш чутливою до розміру підприємства, інституційної спроможності й витрат на дотримання регуляторних вимог. Виробництво картоплі загалом отримує вигоди від вступу до ЄС, однак оцінки для найменших і найбільших груп підприємств слід інтерпретувати з обережністю через відносно невелику кількість підприємств у вибірці.

Розмір підприємства має значно більше значення для тваринництва. Виробництво молока залишається конкурентоспроможним у всіх групах за обсягом виробництва, проте більші виробники мають виразнішу перевагу та стабільніше отримують вигоди від вступу до ЄС. Менші молочні господарства більшою мірою зазнають впливу постійних витрат на дотримання регуляторних вимог і необхідності здійснення інвестицій.

Сектор виробництва яловичини загалом залишається неконкурентоспроможним у всіх групах за обсягом виробництва, попри покращення показників за сценаріїв високої інституційної спроможності. Отже, його проблеми, імовірно, мають структурний характер, а не зумовлені виключно недостатнім масштабом виробництва чи низькою інституційною спроможністю. Вступ до ЄС може скоротити дефіцит конкурентоспроможності, однак навряд чи повністю усуне його без суттєвої реструктуризації та зростання продуктивності.

Виробництво свинини та м’яса птиці зазнає найбільшого адаптаційного тиску. Конкурентоспроможне виробництво зосереджене серед підприємств із найбільшими обсягами виробництва, тоді як більшість менших виробників залишаються неконкурентоспроможними. Витрати на дотримання регуляторних вимог і корми, пов’язані зі вступом до ЄС, у поєднанні зі зниженням цін на продукцію внаслідок їх

зближення з рівнем ЄС скорочують або повністю нівелюють конкурентні переваги навіть деяких підприємств із великими обсягами виробництва. На перший погляд, менше погіршення показників у виробництві свинини за низької інституційної спроможності пояснюється слабшою передачею змодельованих змін цін, а не економічною перевагою інституційної слабкості.

Загалом вступ до ЄС навряд чи призведе до простого поділу сільськогосподарських підприємств на конкурентоспроможні великі та неконкурентоспроможні малі. У рослинництві конкурентоспроможність є досить рівномірно поширеною серед підприємств різного розміру, тоді як у тваринництві вона значно більшою мірою зосереджена серед великих виробників. Висока інституційна спроможність не може усунути всі структурні недоліки, проте здатна зменшити непропорційне адаптаційне навантаження на менші підприємства завдяки передбачуваному регулюванню, дорадчим послугам, спільній інфраструктурі сертифікації та лабораторних досліджень, а також доступу до фінансування інвестицій.

Рисунок 05.2. Конкурентоспроможність рослинництва після вступу до ЄС за групами сільськогосподарських підприємств залежно від площі земельних угідь
Джерело: презентація автора.

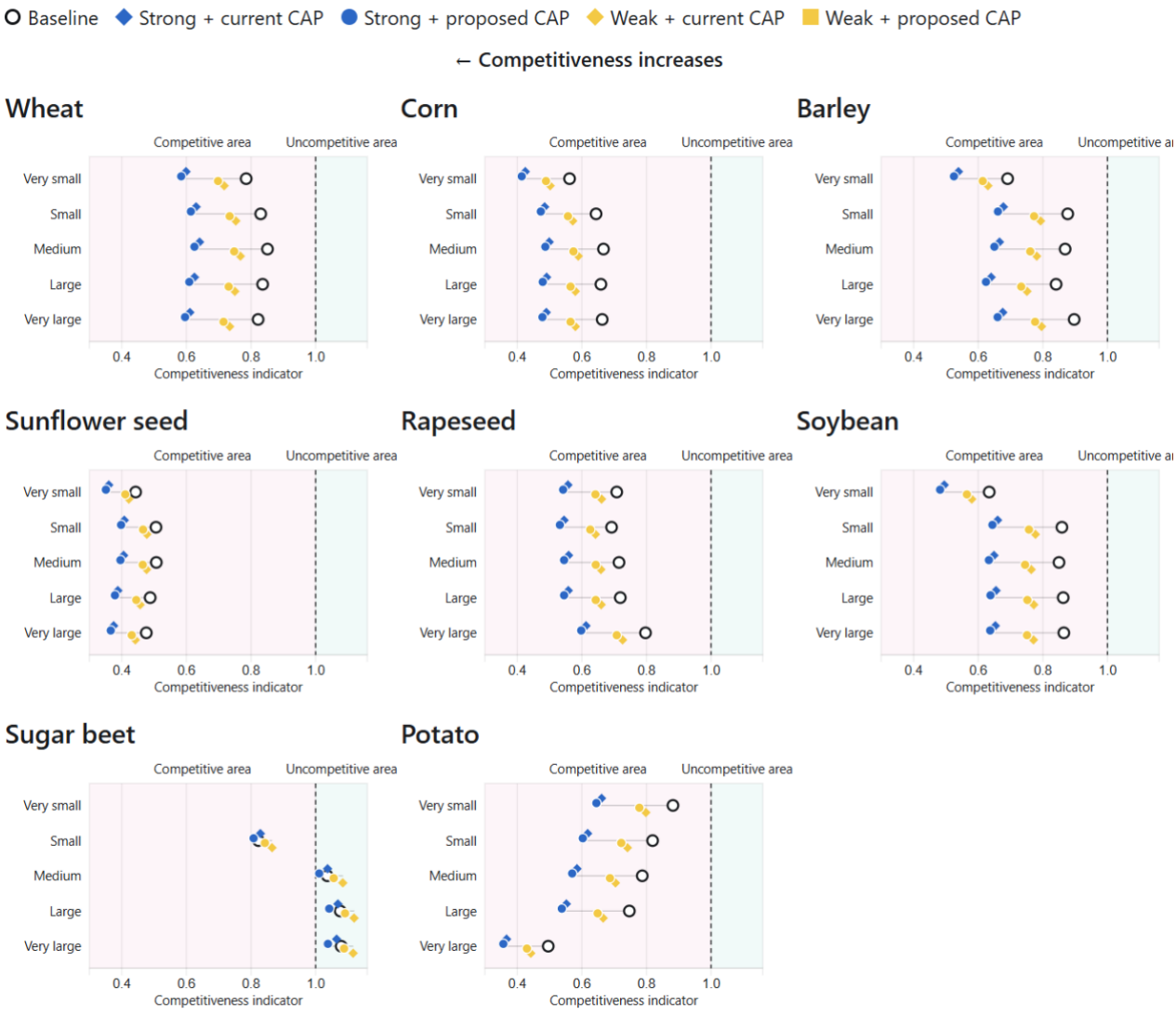
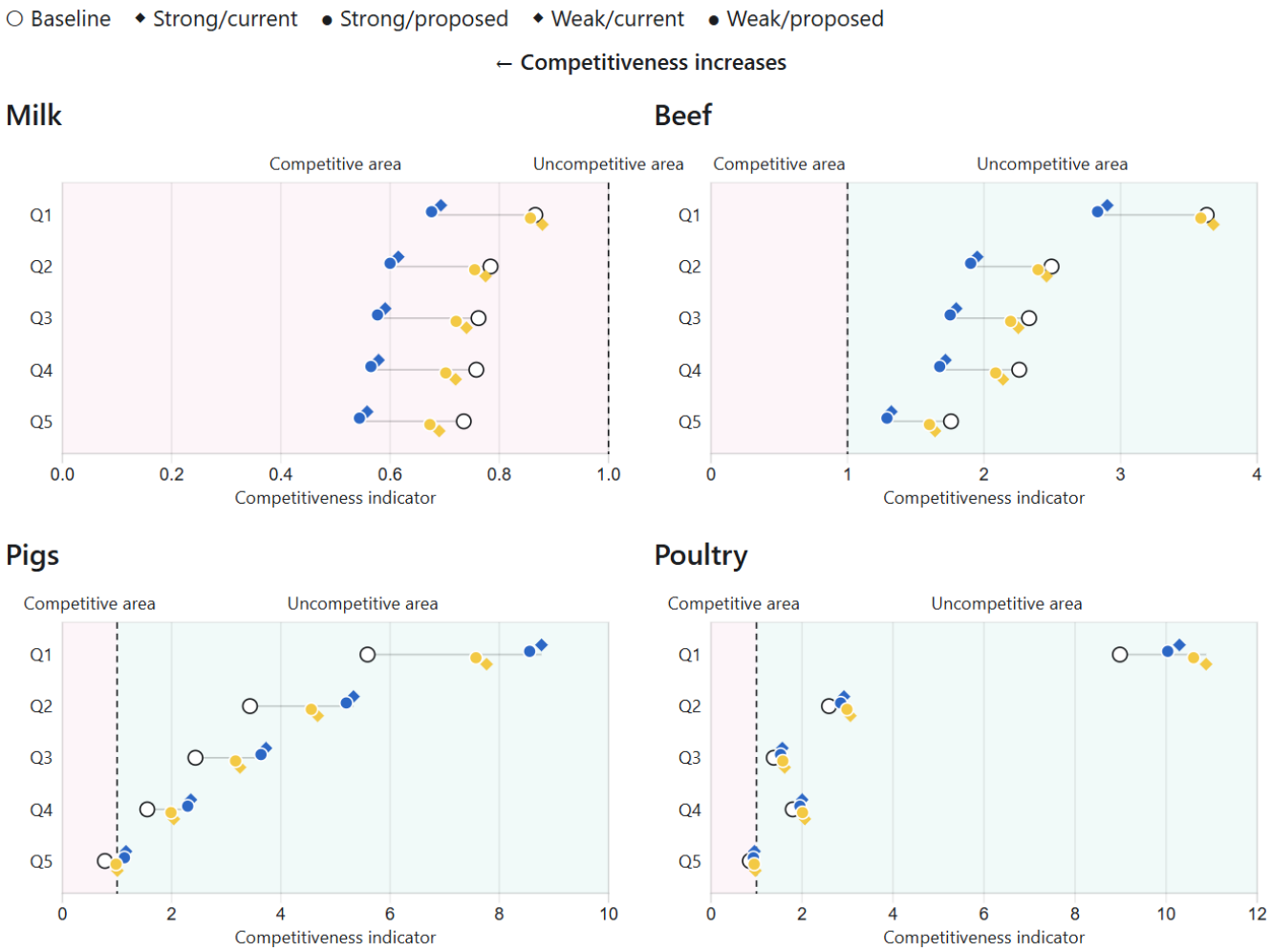


Рисунок 05.3. Конкурентоспроможність тваринництва після вступу до ЄС за квінтилями фізичного обсягу виробництва
Джерело: презентація автора.



Результати регресійного аналізу на рівні сільськогосподарських підприємств

У межах регресійного аналізу на рівні сільськогосподарських підприємств досліджувалася зміна конкурентоспроможності (співвідношення базового рівня конкурентоспроможності до рівня після вступу до ЄС) з метою визначення того, як вона відрізняється залежно від різних чинників і сценаріїв (взаємодії між видами продукції та сценаріями, а також між сценаріями та розміром підприємств), з урахуванням набору фіксованих ефектів територіального розташування (фіксованих ефектів на рівні районів — докладні результати регресійного аналізу наведено в таблицях С.1 і С.2 додатка). Нижче дослідження зосереджується на основних релевантних результатах. Для полегшення інтерпретації в основному тексті відповідні оцінені параметри в таблицях 5.13 і 5.14 перераховано у відсоткові ефекти.

Секторальні ефекти. За всіма сценаріями вступу до ЄС конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств підвищується. Наприклад, за високої інституційної

спроможності та чинної структури САП конкурентоспроможність підприємств, що вирощують пшеницю, підвищується на 33,5%, тоді як серед інших сільськогосподарських культур, виробництво яких загалом отримує вигоди від вступу, цей показник коливається від 25,6% для підприємств, що вирощують соняшник, до 34,4% для виробників картоплі (таблиці 5.13 і 5.14). Конкурентоспроможність виробництва кукурудзи підвищується на 34,3%, ячменю — на 31,1%, ріпаку — на 28,7%, а сої — на 31,9%. Для цукрових буряків зафіксовано зростання лише на 0,7%. Конкурентоспроможність виробництва молока підвищується на 30,7%, яловичини — на 31,7%, однак у секторі виробництва свинини вона погіршується на 33,6%, а м'яса птиці — на 9,9%. Вплив на виробництво свинини та м'яса птиці переважно пояснюється зближенням цін на продукцію, унаслідок якого очікується зниження внутрішніх цін в Україні до рівня цін у ЄС.

Таблиця 05.13. Оцінена відсоткова зміна конкурентоспроможності за сценаріями вступу до ЄС
Джерело: презентація авторів. Примітка: значення в комірках відображають відсоткові зміни, розраховані для референтної категорії підприємств за розміром. Додатні значення свідчать про підвищення конкурентоспроможності, тоді як від'ємні — про її погіршення.

Вид продукції	**Висока інституційна спроможність / чинна САП**	**Висока інституційна спроможність / запропонована САП**	**Низька інституційна спроможність / чинна САП**	**Низька інституційна спроможність / запропонована САП**
Рослинництво				
Пшениця	33,5%	36,9%	11,4%	14,3%
Кукурудза	34,3%	37,8%	13,8%	16,8%
Ячмінь	31,1%	34,5%	11,8%	14,7%
Насіння соняшнику	25,6%	28,7%	6,8%	9,6%
Ріпак	28,7%	32,0%	9,0%	11,9%
Соя	31,9%	35,3%	11,9%	14,8%
Цукрові буряки	0,7%	3,2%	−3,8%	−1,3%
Картопля	34,4%	37,8%	11,8%	14,7%
Тваринництво				
Молоко	30,7%	34,0%	5,1%	7,8%
Яловичина	31,7%	35,0%	5,6%	8,3%
Свинина	−33,6%	−32,0%	−23,5%	−21,6%
М'ясо птиці	−9,9%	−7,6%	−12,6%	−10,4%

Інституційна спроможність. Ефективність інституцій відіграє надзвичайно важливу роль у результатах моделювання сценаріїв. Наприклад, для референтного підприємства, що вирощує пшеницю, низька інституційна спроможність зменшує оцінене підвищення конкурентоспроможності за чинної САП із 33,5% до 11,4%. Для виробництва молока відповідний показник знижується з 30,7% до 5,1%. Отже, висока

інституційна спроможність дає змогу реалізувати значно більшу частину потенційних вигід від вступу до ЄС завдяки підтримці зростання продуктивності, обмеженню впливу витрат на дотримання регуляторних вимог і сприянню інтеграції ринків. Для виробництва свинини низька інституційна спроможність виявляється сприятливішою, оскільки зменшує оцінене погіршення конкурентоспроможності з 33,6% до 23,5%, насамперед через уповільнення несприятливого зближення внутрішніх цін в Україні з нижчими цінами ЄС, передбаченого сценарієм. Безумовно, це не слід інтерпретувати як економічну перевагу слабкого інституційного управління.

Архітектура САП. За незмінного рівня інституційної спроможності запропонована САП на період після 2027 року забезпечує приблизно на 2,5% вищу конкурентоспроможність порівняно з результатами за чинної САП для референтного виду продукції. Відповідно, для пшениці за високої інституційної спроможності оцінене підвищення конкурентоспроможності зростає з 33,5% до 36,9%, а за низької — з 11,4% до 14,3%. Для інших видів продукції відмінності між чинною та запропонованою САП є незначними. Таким чином, вплив інституційної спроможності є значно більшим, ніж відмінності між двома розглянутими варіантами архітектури САП.

Таблиця 05.14. Оцінені відмінності у відсотковій зміні конкурентоспроможності залежно від розміру сільськогосподарських підприємств
Примітка: наведені значення відображають точні відсоткові відмінності порівняно з референтною групою підприємств за розміром. Референтними групами є великі підприємства рослинництва та група Q4 у тваринництві. Залежність результатів від розміру підприємств є однаковою для всіх видів продукції в межах кожного сектору, оскільки оцінена модель не передбачає взаємодії між видами продукції та розміром підприємств. Джерело: регресійний аналіз автора на рівні сільськогосподарських підприємств.

Сектор	**Група за розміром**	**Висока інституційна спроможність / чинна САП**	**Висока інституційна спроможність / САП після 2027 року**	**Низька інституційна спроможність / чинна САП**	**Низька інституційна спроможність / САП після 2027 року**
Рослинництво	Дуже малі	−2,5%	−2,5%	−2,0%	−1,9%
Рослинництво	Малі	−1,5%	−1,5%	−1,1%	−1,1%
Рослинництво	Середні	−0,7%	−0,7%	−0,5%	−0,5%
Рослинництво	Великі	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Рослинництво	Дуже великі	0,8%	0,8%	0,6%	0,6%
Тваринництво	Q1	−4,0%	−4,0%	−6,0%	−6,0%
Тваринництво	Q2	−2,4%	−2,4%	−3,7%	−3,7%
Тваринництво	Q3	−1,3%	−1,3%	−1,8%	−1,8%

Тваринництво	Q4	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Тваринництво	Q5	0,8%	0,8%	1,2%	1,2%

Відмінності залежно від розміру сільськогосподарських підприємств. За кожним зі сценаріїв підвищення конкурентоспроможності є дещо сприятливішим для більших підприємств, однак ця перевага не є критично значною. Виявлені відмінності є статистично значущими, проте помірними з економічного погляду. У тваринництві спостерігаються подібні закономірності. Це означає, що результати не дають вагомих підстав для застосування диференційованого підходу, який ґрунтується виключно на площі земельних угідь або розмірі поголів'я. Вигоди для рослинництва й тваринництва загалом поширюються на підприємства різного розміру, а відмінності, зумовлені масштабами виробництва, є порівняно невеликими.

06
Обговорення результатів, наслідки для аграрної політики та висновки

Обговорення результатів аналізу

Поточний базовий рівень конкурентоспроможності вже характеризується суттєвими відмінностями між видами продукції та сільськогосподарськими підприємствами. Виробництво зернових, олійних культур і молока загалом є конкурентоспроможним, сектор виробництва цукрових буряків на агрегованому рівні перебуває поблизу порогового значення конкурентоспроможності, виробництво яловичини має структурні слабкості, а конкурентоспроможне виробництво свинини та м'яса птиці зосереджене серед відносно невеликої кількості підприємств із великими обсягами виробництва.

Порівняння з дослідженням конкурентоспроможності, проведеним 20 років тому (von Cramon-Taubadel et al., 2008), свідчить про суттєве підвищення конкурентоспроможності в усіх секторах, попри збереження проблем у виробництві яловичини та цукрових буряків, а також концентрацію конкурентоспроможного виробництва свинини та м'яса птиці серед обмеженої кількості підприємств. Незважаючи на певні відмінності, таблиця 6.1 демонструє значно вищі частки конкурентоспроможних підприємств за поточного базового сценарію, що свідчить про істотне зміцнення конкурентоспроможності аграрного сектору України протягом останніх двох десятиліть.

Таблиця 06.1. Частка конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств за оцінкою 2008 року та поточним базовим сценарієм
Джерело: складено автором на основі von Cramon-Taubadel et al. (2008), таблиці 3–4, та таблиці 4.3 цього дослідження.Примітка: частки наведено у відсотках від загальної кількості сільськогосподарських підприємств. У звіті 2008 року використано дані спостережень за 2004–2005 роки та коефіцієнти витрат внутрішніх ресурсів (DRC), розраховані в суспільних цінах. У поточному базовому сценарії використано очищені дані сільськогосподарських підприємств за 2019 рік, переоцінені за приватними цінами 2025 року.

Вид продукції	**Базова конкурентоспроможність у 2005 році (частка конкурентоспроможних підприємств, %)**	**Базова конкурентоспроможність у 2025 році (частка конкурентоспроможних підприємств, %)**
Пшениця	44%	77,3%
Кукурудза	13%	89,7%
Ячмінь	25%	73,5%
Насіння соняшнику	41%	96,6%
Ріпак	10%	89,4%

Вид продукції	Базова конкурентоспроможність у 2005 році (частка конкурентоспроможних підприємств, %)	Базова конкурентоспроможність у 2025 році (частка конкурентоспроможних підприємств, %)
Соя	8%	70,3%
Цукрові буряки	2%	50,8%
Картопля	6%	52,9%
Молоко	20%	86,4%
Яловичина	22%	16,7%
Свинина	8%	17,6%
М'ясо птиці	4%	25,3%

Аналіз сценаріїв вступу до ЄС демонструє, що його вплив на конкурентоспроможність сільського господарства України буде неоднаковим для різних видів продукції та підприємств різного розміру. Порівняння базового рівня конкурентоспроможності сільського господарства з чотирма сценаріями вступу до ЄС свідчить про загалом сприятливі результати для виробництва зернових, олійних культур, картоплі, молока та яловичини (хоча у виробництві яловичини зберігаються стійкі недоліки, пов'язані з високими витратами), а також про посилення тиску на виробництво свинини та м'яса птиці, головним чином через несприятливе зближення цін на продукцію. Оскільки поточні ціни виробників в Україні загалом у середньому вищі, ніж у ЄС, зближення внутрішніх цін в Україні з цінами ЄС під впливом ринкових механізмів Єдиного ринку посилюватиме тиск на конкурентоспроможність підприємств, що виробляють свинину та м'ясо птиці. Виробництво цукрових буряків на агрегованому рівні залишається на межі конкурентоспроможності.

Сценарії стрес-тестування вступу до ЄС демонструють, що сам по собі розмір сільськогосподарського підприємства не має значного впливу на підвищення конкурентоспроможності. Підвищення конкурентоспроможності є дещо сприятливішим для більших підприємств, причому ця перевага є статистично значущою, але помірною з економічного погляду.

Ефективність інституцій та політики, яку вони реалізують, виявляється визначальним чинником результатів моделювання сценаріїв. Висока інституційна спроможність та ефективність інституцій загалом мають більше значення, ніж вибір між різними варіантами САП і механізмами підтримки.

Окремо варто зазначити, що це безпосередньо стосується занепокоєнь щодо України як потенційного додаткового навантаження на бюджет САП. Наразі для розрахунку можливого впливу вступу України до ЄС на бюджет САП необхідно проводити сценарний аналіз, оскільки механічне поширення погектарних виплат на всю площу земель в Україні, що потенційно підлягають підтримці, не враховує критеріїв прийнятності, поетапного запровадження виплат, національного співфінансування, поступового зменшення виплат, встановлення їх граничних розмірів, спроможності освоювати кошти та, не в останню чергу, створює зайву політичну напруженість серед

держав-членів ЄС. Тому врегулювання цього питання та оцінювання його потенційного впливу на конкурентоспроможність сільського господарства України могли б суттєво зменшити внутрішню та міжнародну напруженість, пов'язану зі вступом до ЄС.

Крім того, представлена Європейською Комісією у 2025 році Візія розвитку сільського господарства та продовольчого сектору[5] визначає конкурентоспроможність, інновації, знання, цифровізацію та стійкість як центральні пріоритети політики, тоді як запропонована архітектура САП на період після 2027 року[6] наголошує на адресній підтримці доходів, інвестиціях, гнучкості на національному рівні, поступовому зменшенні виплат і встановленні їх граничних розмірів. Такий підхід до формування політики цілком узгоджується з наявними даними щодо України, які також підтверджують доцільність диференційованої, а не універсальної підтримки, особливо з огляду на те, що значна частина товарного виробництва продукції рослинництва вже характеризується високою конкурентоспроможністю. Таку підтримку доцільніше зосереджувати на менших сільськогосподарських підприємствах, щоб допомогти їм подолати труднощі, пов'язані з необхідністю здійснення інвестицій для дотримання регуляторних вимог, які мають характер постійних витрат. Однак ще важливішим є те, що підтримка поширення знань і дорадчих послуг, управління ризиками, а також забезпечення суспільних благ і послуг виявляється критично необхідною для зміцнення державних інституцій та вдосконалення політики, що дасть змогу залучати приватні інвестиції, сприяти зростанню продуктивності та реалізації вигід від вступу до ЄС.

Наслідки для аграрної політики

Результати дослідження свідчать про те, що пріоритети аграрної політики доцільно визначати з урахуванням чинників, на які Україна може впливати безпосередньо або опосередковано. Остаточні масштаби та темпи зближення цін виробників у межах Єдиного ринку залишаються невизначеними, як і остаточна архітектура САП та фінансовий пакет для України, що буде узгоджений у процесі переговорів. Водночас Україна може визначати темпи гармонізації законодавства, ефективність імплементації acquis ЄС національними інституціями, можливості сільськогосподарських підприємств фінансувати адаптацію, а також те, наскільки державна підтримка сприятиме залученню інвестицій і зростанню продуктивності. Опосередковано Україна також може впливати на сприйняття українського сільського господарства в ЄС, зокрема його теоретичних і практичних загроз з погляду конкурентного тиску та наслідків для бюджету.

[5] https://agriculture.ec.europa.eu/vision-overview/vision-agriculture-and-food_en

[6] https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/questions-and-answers-cap-post-2027-proposal-2025-07-23_en

Результати моделювання визначають ці внутрішні спроможності, насамперед якість інституцій, як головний чинник, що відрізняє успішний шлях вступу до ЄС від складного.

Доцільно зосередитися на таких ключових пріоритетах:

1. Розбудова інституцій, спроможних забезпечувати імплементацію вимог ЄС, підвищувати продуктивність і зменшувати витрати на адаптацію

Інституційна спроможність є першочерговим пріоритетом, оскільки одночасно впливає на кілька каналів формування конкурентоспроможності. Спроможне профільне міністерство (або міністерства), акредитоване платіжне агентство, функціонуючі Інтегрована система адміністрування та контролю (IACS) і Система ідентифікації земельних ділянок (LPIS), надійні ветеринарні та фітосанітарні служби, лабораторії й органи ринкового нагляду дають виробникам змогу користуватися програмами ЄС, підтверджувати дотримання встановлених вимог та отримувати передбачуваний доступ до Єдиного ринку. Ефективна діяльність уповноважених органів також зменшує дублювання процедур, затримки та невизначеність у процесах отримання дозволів, сертифікації та здійснення контролю. Це дає змогу пом'якшити фінансове навантаження на виробників, пов'язане з упровадженням вимог ЄС, без послаблення самих стандартів.

Особливо важливим є канал впливу на продуктивність. Ефективна аграрна політика та дієве державне управління можуть сприяти залученню приватного капіталу, який вкрай необхідний для відбудови, відновлення та економічного зростання. Вони підвищують очікувану дохідність інвестицій, зменшують ризики реалізації проєктів і забезпечують сільськогосподарським підприємствам доступ до знань, технологій та фінансування. Отже, результати аналізу на рівні підприємств підтверджують доцільність розглядати адміністративну спроможність як продуктивну економічну інфраструктуру: її цінність полягає не лише у здатності освоювати кошти ЄС, а й у створенні умов для інвестування та підвищення продуктивності сільськогосподарських підприємств і переробників. У цьому контексті критично важливим є подолання дефіциту спроможності державних інституцій, зокрема щодо людського капіталу, цифрової інфраструктури та загальної адміністративної спроможності.

Досвід Польщі в період підготовки до вступу до ЄС може стати для України практичним і позитивним прикладом[7], оскільки до вступу Польщі до ЄС у 2004 році характер і масштаби інституційних проблем були подібними. Інституції потребували зміцнення, а фермери також стикалися з високою вартістю кредитів, необхідністю попереднього фінансування та обмеженістю власних ресурсів. Польща використовувала програму SAPARD насамперед для поєднання та стимулювання приватних інвестицій із розвитком

[7] https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM%3A2009%3A0231%3AFIN%3AEN%3APDF; https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=URISERV%3Ae40106

ширшої інституційної спроможності, необхідної для участі в Єдиному ринку. Для України можуть бути актуальними кілька положень:

- По-перше, інституційна готовність має передувати швидкому розширенню фінансування. Україні слід розпочинати з невеликих масштабів і зосереджуватися на обмеженій кількості заходів, для яких можна забезпечити належне функціонування та контроль нормативних процедур, кадрового забезпечення, інформаційних систем, механізмів контролю й портфеля підготовлених проєктів. Україні варто використовувати передвступну допомогу для практичного відпрацювання систем та інфраструктури, необхідних для реалізації САП. Фінансування платіжного агентства, IACS і LPIS, реєстрів отримувачів підтримки, систем контролю, моніторингу, оцінювання та дорадчої спроможності не слід розглядати лише як адміністративні накладні витрати.
- По-друге, необхідно застосовувати комплексний підхід до модернізації сільськогосподарських підприємств, що охоплює весь ланцюг створення доданої вартості, замість надмірно фрагментованого підходу, який наразі застосовується в Україні. Модернізацію сектору потрібно поєднувати з розвитком переробки, зберігання продукції, лабораторної, ветеринарної та фітосанітарної інфраструктури, послуг у сільській місцевості й інвестиціями у сферу охорони довкілля.
- По-третє, необхідно розширювати доступ до фінансування, зокрема співфінансування та проміжного фінансування, механізми яких мають розроблятися одночасно з грантовими програмами. Особливо важливими мають стати кредитні гарантії, пільгові інвестиційні кредити, авансові або поетапні виплати, причому особливу увагу слід приділяти меншим сільськогосподарським підприємствам і підприємствам у сільській місцевості. Інакше підтримка, яка формально є доступною для широкого кола отримувачів, може переважно надходити підприємствам, що мають достатню ліквідність для попереднього фінансування проєктів.
- По-четверте, необхідно забезпечити моніторинг та оцінювання результативності. Ефективність підготовки до вступу до ЄС слід оцінювати за показниками структурної адаптації та готовності, а не лише за рівнем освоєння коштів. Показники мають відображати дотримання стандартів ЄС, продуктивність, екологічну результативність, зайнятість у сільській місцевості, обсяги залучених приватних інвестицій та участь менших отримувачів підтримки, а не просто частку витрачених коштів від загального обсягу фінансування.

2. Узгодження політики та законодавства — поступова гармонізація аграрного законодавства з acquis ЄС із забезпеченням узгодженості вимог у всіх секторах ринку та для всіх видів продукції.

Поступова гармонізація з acquis ЄС. Національне законодавство має поступово узгоджуватися з acquis ЄС. Чинний Національний план адаптації[8] визначає дорожню карту з конкретними часовими рамками, яка має слугувати орієнтиром як для виробників, так і для регуляторних органів, встановлюючи послідовність заходів, ключові етапи та проміжні цільові показники дотримання вимог. Наразі цей план видається надзвичайно амбітним, оскільки передбачає ухвалення більшої частини необхідного законодавства до 2028 року.

3. Залучення приватного фінансування та адресна підтримка адаптації

Фіскальне становище України в умовах війни та відбудови робить доступ до фінансування ключовим чинником адаптації сільського господарства до вступу в ЄС та його подальшого зростання. Вкрай обмежені державні бюджети та донорська допомога не можуть самостійно забезпечити фінансування необхідної відбудови, модернізації та інвестицій, пов'язаних із дотриманням стандартів. Натомість їх найефективніша роль має полягати в мобілізації приватного капіталу за допомогою гарантій, механізмів розподілу ризиків, змішаного фінансування, доступних кредитних ліній, дорадчої підтримки та забезпечення суспільних благ і послуг. Отже, аграрна підтримка має надавати пріоритет загальним послугам і широкомасштабним заходам із підвищення продуктивності, а не пов'язаним із виробництвом субсидіям, компенсації витрат на виробничі ресурси чи захисту окремих видів продукції. Систему аграрної підтримки необхідно переглянути таким чином, щоб вона сприяла сталій трансформації та зростанню аграрного сектору України. Вона може охоплювати три пріоритети:

1. надання пріоритету мобілізації приватного фінансування та забезпеченню базових послуг для сільського господарства, які в термінології ОЕСР щодо аграрної підтримки визначаються як підтримка загальних послуг (General Services Support), або суспільні послуги, а не прямим трансфертам сільськогосподарським виробникам;
2. державні видатки мають доповнюватися широкими, а не орієнтованими на окремі види продукції заходами аграрної підтримки, а також політикою вільної торгівлі (наприклад, слід уникати оподаткування експорту сільськогосподарської сировини з метою субсидування харчової переробки);

[8] https://zakon.rada.gov.ua/go/438-2026-%D0%BF

3. необхідні інвестиції для посилення спроможності компетентних органів, забезпечення дотримання стандартів ЄС та сприяння процесу вступу України до Європейського Союзу.

Допомога в адаптації має бути спрямована на подолання конкретних обмежень, зокрема потреби в інвестиціях для дотримання регуляторних вимог, що мають характер постійних витрат, забезпечення біобезпеки, добробуту тварин, енергоефективності, простежуваності, лабораторних досліджень, сертифікації, модернізації переробки, розвитку дорадчих послуг, професійних навичок і цифрових систем. Менші сільськогосподарські підприємства можуть потребувати спрощених процедур подання заявок, колективних рішень, організацій виробників, а також посилення дорадчого та фінансового посередництва, оскільки постійні витрати й обмеження доступу до фінансування створюють для них відносно більше навантаження. Тобто для компенсації витрат на дотримання регуляторних вимог і модернізацію буде необхідна перехідна технічна допомога.

Водночас результати аналізу свідчать, що відмінності між підприємствами різного масштабу за змодельованими сценаріями загалом є помірними. Тому розмір сільськогосподарського підприємства слід враховувати під час визначення механізмів надання підтримки та умов доступу до неї, але він не повинен ставати єдиним критерієм постійної підтримки.

4. Формування проактивної позиції України щодо майбутньої САП та переговорного процесу

Результати аналізу свідчать про те, що конкретна архітектура САП має менш визначальний вплив на конкурентоспроможність сільського господарства України. Однак це не применшує важливості підготовки до участі в САП, і Україна може використати цей процес як можливість для проактивного просування своїх пріоритетів у межах вступу до ЄС. Ще до узгодження пакета умов вступу Україні слід змоделювати альтернативні механізми визначення права на отримання підтримки, рівнів виплат, їх поетапного запровадження, поступового зменшення та встановлення граничних розмірів, співфінансування, екологічних зобов’язань і видатків на розвиток сільських територій. Необхідно оцінити розподільчі наслідки таких механізмів для різних видів продукції та підприємств різного розміру, зокрема з урахуванням площі сільськогосподарських угідь, що перебувають під їхнім контролем і реально можуть відповідати критеріям отримання підтримки.

Україні доцільно завчасно налагоджувати взаємодію з Європейською Комісією та сусідніми державами-членами ЄС, формуючи свою позицію навколо спільних цілей САП. Імовірно, Україна стане нетто-отримувачем коштів ЄС, однак аргументація щодо її вступу не повинна зводитися переважно до претензій на бюджетні ресурси ЄС або потенційного навантаження на його бюджет. Переконливішим аргументом є те, що належним чином узгоджені умови участі в САП можуть підвищити конкурентоспроможність, стійкість та екологічну результативність сільського господарства як України, так і Європейського Союзу. При цьому ресурси мають

розподілятися адресно та спрямовуватися на інвестиції, інновації, поширення знань, управління ризиками, розвиток сільських територій, забезпечення екологічних суспільних благ і перехід до стандартів ЄС, а не на максимізацію нецільових виплат, прив'язаних до площі сільськогосподарських угідь.

Майбутня САП залишається предметом переговорів, тому Україні слід розробити кілька кількісно обґрунтованих сценаріїв і регулярно оновлювати їх у міру формування нормативно-політичної рамки ЄС. Це дасть змогу уряду розмежовувати бюджетні наслідки та економічні аспекти адаптації, демонструвати внесок запропонованих інструментів у досягнення спільних з ЄС цілей, а також визначати надійні захисні механізми для секторів і регіонів, які зазнаватимуть найбільшого адаптаційного тиску.

Результати дослідження можуть бути використані, зокрема, щодо секторів виробництва свинини та м'яса птиці. У цих секторах зближення цін у межах Єдиного ринку чинитиме тиск у бік зниження цін на продукцію, тоді як виробники одночасно стикатимуться з необхідністю здійснення інвестицій і дотримання регуляторних вимог, що посилюватиме тиск на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Це може стати конструктивним аргументом у переговорах України з партнерами в ЄС, оскільки зростання українського експорту м'яса птиці часто розглядається виключно як конкурентний виклик для виробників ЄС. Водночас результати дослідження демонструють складнішу ситуацію, розуміння якої може сприяти конструктивнішому перебігу переговорів, адже українські виробники свинини та м'яса птиці самі зазнаватимуть посилення конкуренції та потенційного зниження внутрішніх цін.

5. Розбудова аналітичної та інформаційної інфраструктури для підтримки переговорного процесу й просування позиції України

Розроблена в межах цього дослідження модель стрес-тестування на рівні сільськогосподарських підприємств може слугувати інструментом багаторазового використання для планування вступу до ЄС, а не лише одноразового аналізу. Її параметри можна оновлювати для перевірки альтернативних припущень щодо зближення цін на сільськогосподарську продукцію, змін цін на виробничі ресурси, пов'язаних із тарифним регулюванням, витрат на дотримання регуляторних вимог, впливу САП на продуктивність, ефективності інституцій, доступу до фінансування, а також особливостей впливу на окремі сектори та підприємства різного розміру. Це важливо, оскільки поточні сценарії є радше каліброваними ілюстративними оцінками, що ґрунтуються на наявних даних та обґрунтованих припущеннях. У міру вдосконалення інженерно-технічних оцінок витрат, накопичення ринкових даних та уточнення параметрів політики ця сама модель дасть змогу визначати, які припущення найбільше впливають на результати, які групи підприємств стикаються з найбільшими труднощами адаптації та які заходи забезпечують найсуттєвіше підвищення конкурентоспроможності.

Загалом найбільш обґрунтована стратегія України полягає в зосередженні зусиль на тих чинниках, які вона здатна контролювати: розбудові спроможних інституцій, орієнтованих на надання послуг, забезпеченні доступу до фінансування, залученні приватних інвестицій, підвищенні продуктивності, послідовному впровадженні вимог ЄС та розробленні програм на основі фактичних даних.

Саме ці спроможності визначатимуть, чи стане формальна гармонізація з вимогами ЄС джерелом підвищення конкурентоспроможності, чи лише створить додаткові витрати.

07
Список використаних джерел

Areté and Agra CEAS. 2019. *Evaluation of Marketing Standards Contained in the CMO Regulation, the Breakfast Directives and CMO Secondary Legislation*. Final report for the European Commission, DG Agriculture and Rural Development.

Arita, S., L. Mitchell and J. Beckman. 2015. *Estimating the Effects of Selected Sanitary and Phytosanitary Measures and Technical Barriers to Trade on U.S.-EU Agricultural Trade*. Economic Research Report No. 199. Washington, DC: USDA Economic Research Service.

Balmann, A., S. Lakner, D. Müller, F. Appel and C. Jänicke. 2026. *Capping, Degression, and the New Green Architecture: Risks and Trade-offs for Saxony and Europe*. Study commissioned by the BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN parliamentary group in the Saxon State Parliament.

Biagini, L., F. Antonioli and S. Severini. 2023. "The Impact of CAP Subsidies on the Productivity of Cereal Farms in Six European Countries: A Historical Perspective (2008-2018)." *Food Policy* 119: 102473. https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2023.102473.

Butenko, O., O. Kot and V. Kozub. 2025. "The Impact of Non-Tariff Barriers of the EU on the Export of Key Agrarian Goods of Ukraine." *Journal of European Economy* 24(4): 579-597.

Council of the European Union. 2025. *EU-Ukraine Trade: Council Agrees to Reduce or Eliminate Customs Duties for Several Agri-food Products*. Press release 817/25, 13 October 2025.

Ecorys. 2019. *Analysis of Administrative Burden Arising from the CAP*. European Commission, DG Agriculture and Rural Development.

European Commission. 2025. *Ukraine Report 2025*. Commission Staff Working Document.

European Commission. 2025a. *EU Trade Relations with Ukraine: Article 29 Review of the DCFTA*. Brussels. Updated trade schedules entered into force on 29 October 2025.

European Commission. 2006. *Study on the State of Agriculture in Five Applicant Countries: Synthesis Report*. Brussels: Directorate-General for Agriculture and Rural Development.

Fabiosa, J. F., J. C. Beghin, F. Dong, A. Elobeid, F. H. Fuller and H. Matthey. 2005. "The Impact of the European Enlargement and Common Agricultural Policy Reforms on Agricultural Markets: Much Ado about Nothing?" CARD Working Paper 05-WP 382. Ames: Iowa State University. https://doi.org/10.22004/ag.econ.18393.

Fiankor, D.-D. D., D. Curzi and A. Olper. 2021. "Trade, Price and Quality Upgrading Effects of Agri-food Standards." *European Review of Agricultural Economics* 48(4): 835-877. https://doi.org/10.1093/erae/jbaa026.

Fährmann, B. and R. Grajewski. 2012. "How Expensive Is the Implementation of Rural Development Programmes?" *European Review of Agricultural Economics* 40(4): 541-572. https://doi.org/10.1093/erae/jbs045.

Guba, W. 2000. *Competitiveness of Polish Milk Processing Industry During the Integration to the European Union: Analysis of Dynamic Comparative Advantages*. Doctoral dissertation, Georg-August-University Göttingen.

HFFA Research GmbH. 2025. *Effects of EU Plant Protection Regulation on Ukrainian Agriculture and Farmer's Income*. Corresponding authors: Mai Cartsburg and Juliane Kaufmann; backstopping: Steffen Noleppa.

Head, K. and T. Mayer. 2021. "The United States of Europe: A Gravity Model Evaluation of the Four Freedoms." *Journal of Economic Perspectives* 35(2): 23-48.

KSE Institute. 2024. *Agricultural Outlook Ukraine 2024–2033*. Kyiv School of Economics. https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/UA-Outlook-2024-2033-Report-1.pdf.

Kariuki, I. M., J. P. Loy and T. Herzfeld. 2012. "Farmgate Private Standards and Price Premium: Evidence from the GlobalGAP Scheme in Kenya's French Beans Marketing." *Agribusiness* 28(1): 42-53. https://doi.org/10.1002/agr.20286.

Lagerkvist, C. J. and S. Hess. 2011. "A Meta-analysis of Consumer Willingness to Pay for Farm Animal Welfare." *European Review of Agricultural Economics* 38(1): 55-78. https://doi.org/10.1093/erae/jbq043.

Matthews, A. 2026. "Financing Accession for New Member States." CAP Reform, 8 July 2026. https://capreform.eu/financing-accession-for-new-member-states/.

Masters, W. A. and A. Winter-Nelson. 1995. "Measuring the Comparative Advantage of Agricultural Activities: Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit Ratio." *American Journal of Agricultural Economics* 77(2): 243-250.

Menghi, A., K. de Roest, A. Porcelluzzi, C. Deblitz, Z. von Davier, B. Wildegger, T. de Witte, K. Strohm, H. Garming, W. Dirksmeyer, Y. Zimmer, D. Bölling, G. van Huylenbroek and E. Mettepenningen. 2014. *Assessing Farmers' Cost of Compliance with EU Legislation in the Fields of Environment, Animal Welfare and Food Safety*. Final report for the European Commission, DG Agriculture and Rural Development.

Monke, E. A. and S. R. Pearson. 1989. *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development*. Ithaca: Cornell University Press.

Nivievskyi, O. 2024. *EU Integration of Ukraine: Assessing the Challenges for Agri-Food Public Authorities*. Institute for European Policy and Institute for Economic Research and Policy Consulting.

Nivievskyi, O. 2026. *EU Accession of Ukraine: Agricultural Perspective*. Kyiv School of Economics and Freie Universität Berlin, manuscript.

Nivievskyi, O. 2025. *Integrating Ukraine into the EU Single Food Market: Navigating the Common Market Organization Framework*. Agro Policy Report APD/APB/06/2025. German-Ukrainian Agricultural Policy Dialogue.

OECD. 2019. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2019*. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/39bfe6f3-en.

OECD. 2024. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2024*. Paris: OECD Publishing.

OECD. 2025. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2025: Making the Most of the Trade and Environment Nexus in Agriculture*. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/a80ac398-en.

Tangermann, S. and S. von Cramon-Taubadel. 2013. *Agricultural Policy in the European Union: An Overview*. DARE Discussion Paper 1302. Göttingen: Georg-August University of Göttingen, Department of Agricultural Economics and Rural Development.

Matvejevs, O. and O. Tkacevs. 2025. "Invest One - Get Two Extra: Public Investment Crowds in Private Investment." *European Journal of Political Economy* 90: 102384. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2023.102384.

United States Department of Agriculture, Economic Research Service (USDA ERS). 2025. *International Agricultural Productivity Database*. Washington, DC: USDA Economic Research Service. https://www.ers.usda.gov/data-products/international-agricultural-productivity.

von Cramon-Taubadel, S. 2025. *Analytical Report on the Agricultural Sector of Ukraine, the EU, and a Post-Enlargement EU: A SWOT-Based Assessment*. Agro Policy Report APD/APB/11/2025. Kyiv: German-Ukrainian Agricultural Policy Dialogue.

von Cramon-Taubadel, S., O. Nivievskyi and M. Grueninger. 2008. *Ukraine Agricultural Competitiveness*. Report No. 44843-UA. Washington, DC: World Bank.

World Trade Organization (WTO). 2025. *Ukraine Tariff Profile*. Geneva: WTO Tariff and Trade Data.

08
Додатки

Додаток А. Дані та припущення сценаріїв

У цьому додатку узагальнено всі припущення, необхідні для відтворення та інтерпретації отриманих оцінок. Числова модель побудована на рівні окремих сільськогосподарських підприємств і видів продукції: для кожного спостереження зберігаються індивідуальні дані про виробничі витрати, обсяги виробництва, структуру витрат і класифікацію підприємства за розміром. Після цього до відповідних спостережень застосовуються параметри сценаріїв, а отримані результати агрегуються. Якщо не зазначено інше, грошові показники наведено в тисячах гривень, а фізичні обсяги виробництва — у центнерах (ц).

Формування бази даних, визначення обсягів виробництва та очищення даних

Вихідною базою даних є статистична форма № 50-сг за 2019 рік. Для пшениці, кукурудзи, ячменю, насіння соняшнику, ріпаку, сої, цукрових буряків, картоплі та молока загальні витрати на виробництво відповідного виду продукції діляться на обсяг продукції власного виробництва. Для яловичини, свинини та м’яса птиці як наближений показник фізичного обсягу виробництва використовується код G4 форми, а результати інтерпретуються в живій масі. Ціни на продукцію в забійній масі перераховуються в ціни в живій масі з використанням коефіцієнтів виходу забійної маси: 0,55 для яловичини, 0,73 для свинини та 0,72 для м’яса птиці. Виручка розраховується як добуток обсягу виробництва та відповідної ціни виробника; ділення на 1 000 забезпечує переведення виручки з гривень у тисячі гривень відповідно до одиниць вимірювання даних про витрати.

Спостереження з відсутніми або недодатними значеннями обсягу виробництва чи загальних витрат виключаються з аналізу. Собівартість одиниці продукції визначається шляхом ділення загальних витрат на обсяг продукції власного виробництва. Викиди виявляються окремо для кожного виду продукції за правилом трьох міжквартильних розмахів, застосованим до логарифма собівартості одиниці продукції. Отримана очищена вибірка спостережень на рівні підприємств і видів продукції є основою для всіх розрахунків за базовим сценарієм та сценаріями вступу до ЄС. Під час сценарного аналізу спостереження не виключаються залежно від змодельованого значення показника РСВ.

Підприємства рослинництва класифікуються за загальною посівною площею підприємства відповідно до форми № 29-сг, код 7000: до 100 га; 100–499 га; 500–1 999

га; 2 000–9 999 га; 10 000 га і більше. Підприємства тваринництва класифікуються окремо для кожного виду продукції за квінтилями фізичного обсягу виробництва. Ці квінтилі є емпірично визначеними групами за масштабом виробництва, а не законодавчо встановленими категоріями підприємств за розміром або чисельністю поголів'я.

Формування базового сценарію 2025 року в приватних цінах

Базовий сценарій 2025 року передбачає збереження структури сільськогосподарських підприємств, технологій, обсягів використання виробничих ресурсів і фізичних обсягів виробництва на рівні 2019 року з одночасним оновленням цін на виробничі ресурси та продукцію. Отже, йдеться про переоцінку цін, а не про обстеження сільськогосподарських підприємств за 2025 рік. Окремі статті витрат множаться на наведені нижче коефіцієнти перерахунку цін 2025 року відносно 2019 року:

Таблиця А.1. Коефіцієнти перерахунку витрат на виробничі ресурси, використані в базовому сценарії 2025 року

Стаття витрат	**Коефіцієнт**	**Стаття витрат**	**Коефіцієнт**
Насіння	1,95	Корми	1,95
Добрива	2,73	Інша сільськогосподарська продукція	1,95
Паливо	1,79	Оплата праці	1,92
Інші матеріали	1,72	Соціальні відрахування	1,92
Амортизація	2,28	Послуги сторонніх організацій	1,92
Інші накладні витрати	1,92		

Джерело: розрахунки автора на основі даних про індекси цін, описаних у розділі 4.1.

Коефіцієнти перерахунку цін на продукцію та відповідні рівні цін наведено в таблиці 4.2. Співвідношення витрат і доходів у приватних цінах (PCB) розраховується шляхом ділення загальних приватних витрат на виробництво на виручку від реалізації продукції. В основних результатах не здійснюється перерахунок у суспільні ціни або коригування на викривлення, спричинені державною політикою.

Додаток Б. Матриця аналізу аграрної політики та показники конкурентоспроможності

Матриця аналізу аграрної політики (PAM), розроблена Монке та Пірсоном (Monke and Pearson, 1989), поєднує дві облікові тотожності. Перша визначає прибутковість як різницю між виручкою та витратами на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі, і внутрішні фактори виробництва. Друга визначає розбіжності, зумовлені державною політикою та ринковими чинниками, як різницю між фактичними приватними показниками та суспільними показниками, які сформувалися б за відсутності політики, що викривлює ринкові стимули, і суттєвих провалів ринку.

Таблиця Б.1. Структура Матриці аналізу аграрної політики
Джерело: адаптовано за Monke and Pearson (1989).

Оцінка	**Виручка**	**Витрати на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі**	**Витрати на внутрішні фактори виробництва**	**Прибуток**
Приватні ціни	A	B	C	$D = A - B - C$
Суспільні ціни	E	F	G	$H = E - F - G$
Розбіжності	$I = A - E$	$J = B - F$	$K = C - G$	$L = D - H$

Приватні показники відображають ціни та витрати, які фактично спостерігаються у виробників. Вони враховують вплив податків, субсидій, торговельної політики, регуляторних вимог, ринкової влади та наявних ринкових інституцій. Суспільні показники відображають альтернативні витрати для економіки. Для продукції та виробничих ресурсів, що є предметом міжнародної торгівлі, вони зазвичай визначаються на основі прикордонних цін за паритетом імпорту або експорту з коригуванням на відмінності у витратах на транспортування, обробку, переробку та якість. Для внутрішніх факторів виробництва, таких як праця, земля та капітал, використовуються тіньові ціни, що відображають вартість відповідного фактора за його найкращого альтернативного використання.

Рядок розбіжностей має економічне тлумачення. Показник I відображає трансферт, пов'язаний із цінами на продукцію, J — трансферт, пов'язаний із цінами на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі, K — трансферт, пов'язаний із внутрішніми факторами виробництва, а L — чистий трансферт для відповідного виду діяльності. Розбіжності можуть виникати внаслідок конкретних заходів державної політики або провалів ринку. Тому для встановлення їхніх причин недостатньо лише зафіксувати різницю в цінах.

Показники, розраховані на основі Матриці аналізу аграрної політики

Традиційний показник приватної прибутковості визначається як:

$$D = A - B - C.$$

Аналогічний показник суспільної прибутковості визначається як:

$$H = E - F - G.$$

Коефіцієнт витрат внутрішніх ресурсів (DRC) порівнює суспільні альтернативні витрати на внутрішні фактори виробництва із суспільною доданою вартістю:

$$DRC = \frac{G}{E - F}.$$

За додатної суспільної доданої вартості значення $0 < DRC < 1$ свідчить про наявність порівняльної переваги, тоді як $DRC > 1$ вказує на порівняльний недолік. Від'ємне значення DRC виникає, коли $E - F < 0$: суспільна виручка не покриває навіть витрат на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі. Розрив функції в нульовій точці ускладнює інтерпретацію та графічне представлення розподілів DRC.

Співвідношення суспільних витрат і доходів (SCB) порівнює суспільні витрати на всі виробничі ресурси із суспільною виручкою:

$$SCB = \frac{F + G}{E}.$$

Значення $SCB < 1$ свідчить про наявність порівняльної переваги, тоді як $SCB > 1$ вказує на порівняльний недолік. Показник SCB завжди є додатним за додатних значень виручки та витрат, не залежить від класифікації виробничих ресурсів як таких, що є предметом міжнародної торгівлі, або внутрішніх, а також дає змогу уникнути розриву функції, характерного для DRC. Його недоліком є те, що він не дозволяє розрізнити виробництво, виручка від якого не покриває лише альтернативних витрат на внутрішні фактори виробництва, та виробництво, виручка від якого не покриває навіть витрат на виробничі ресурси, що є предметом міжнародної торгівлі.

З огляду на спрямованість цього дослідження на аналіз у приватних цінах відповідне співвідношення загальних витрат і доходів визначається як:

$$PCB = \frac{B + C}{A}.$$

Значення $PCB < 1$ свідчить про те, що фактична виручка від реалізації продукції покриває фактичні виробничі витрати. На відміну від SCB і DRC, показник PCB не вимірює порівняльну перевагу, оскільки його ціни продовжують відображати вплив трансфертів, зумовлених державною політикою, та провалів ринку. У цьому дослідженні він використовується для кількісного оцінювання комерційної конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і розподільчих ефектів, які вони відчувають.

Відповідно до підходу von Cramon-Taubadel, Nivievskyi and Grueninger (2008), ці співвідношення слід розраховувати для окремих сільськогосподарських підприємств, а не лише на основі середніх показників сектору. Розподіл дає змогу визначити частку підприємств та обсягів виробництва по обидва боки порогового значення конкурентоспроможності, а також виявити неоднорідність, приховану за середніми показниками. Графіки ядерної оцінки щільності розподілу є корисними інструментами описового аналізу, однак висновки щодо аграрної політики в цьому звіті додатково ґрунтуються на медіанних значеннях, співвідношеннях, зважених за обсягами

виробництва, а також частках підприємств і обсягів виробництва, для яких значення відповідних показників є меншими за одиницю.

Додаток В. Таблиці та рисунки

Таблиця 5.11. Конкурентоспроможність рослинництва після вступу до ЄС за групами сільськогосподарських підприємств залежно від площі земельних угідь
Примітка: розмір сільськогосподарського підприємства визначається за загальною посівною площею, зазначеною у формі № 29-сг, рядок 7000: дуже малі — до 100 га; малі — 100–499 га; середні — 500–1 999 га; великі — 2 000–9 999 га; дуже великі — 10 000 га і більше. Групи підприємств визначено на основі структури 2019 року, і вони залишаються незмінними в усіх сценаріях. У кожній комірці сценарію наведено значення РСВ, зважене за обсягами виробництва, а в дужках — незважену частку підприємств (у відсотках), для яких значення РСВ є меншим за одиницю. Джерело: розрахунки автора на основі даних на рівні сільськогосподарських підприємств і моделі сценаріїв вступу до ЄС.

Вид продукції	**Група підприємств за площею земельних угідь**	**Висока інституційна спроможність / чинна САП**	**Висока інституційна спроможність / запропонована САП**	**Низька інституційна спроможність / чинна САП**	**Низька інституційна спроможність / запропонована САП**
Пшениця	Дуже малі	0,599 (91,5%)	0,584 (91,5%)	0,717 (87,2%)	0,698 (87,2%)
Пшениця	Малі	0,630 (92,6%)	0,614 (93,5%)	0,753 (85,0%)	0,734 (87,4%)
Пшениця	Середні	0,641 (93,7%)	0,625 (94,3%)	0,767 (85,5%)	0,748 (87,0%)
Пшениця	Великі	0,625 (95,9%)	0,609 (96,2%)	0,750 (89,7%)	0,731 (90,9%)
Пшениця	Дуже великі	0,611 (96,5%)	0,596 (96,5%)	0,734 (91,5%)	0,715 (92,3%)
Кукурудза	Дуже малі	0,425 (93,1%)	0,414 (93,1%)	0,502 (89,7%)	0,489 (89,7%)
Кукурудза	Малі	0,485 (95,9%)	0,473 (96,0%)	0,572 (93,2%)	0,557 (93,5%)
Кукурудза	Середні	0,499 (96,0%)	0,487 (96,3%)	0,589 (93,0%)	0,574 (93,8%)
Кукурудза	Великі	0,491 (96,6%)	0,479 (96,8%)	0,580 (94,4%)	0,565 (94,6%)
Кукурудза	Дуже великі	0,490 (97,0%)	0,478 (97,0%)	0,580 (93,3%)	0,565 (93,3%)
Ячмінь	Дуже малі	0,539 (93,9%)	0,525 (93,9%)	0,630 (90,9%)	0,614 (90,9%)
Ячмінь	Малі	0,678 (85,8%)	0,661 (86,7%)	0,793 (78,0%)	0,773 (79,9%)
Ячмінь	Середні	0,666 (89,7%)	0,650 (90,7%)	0,781 (81,1%)	0,761 (82,7%)
Ячмінь	Великі	0,640 (92,8%)	0,624 (93,8%)	0,751 (86,1%)	0,733 (87,5%)
Ячмінь	Дуже великі	0,676 (92,0%)	0,660 (93,3%)	0,796 (85,3%)	0,776 (85,3%)
Насіння соняшнику	Дуже малі	0,360 (95,2%)	0,351 (95,2%)	0,422 (95,2%)	0,411 (95,2%)

Вид продукції	Група підприємств за площею земельних угідь	Висока інституційна спроможність / чинна САП	Висока інституційна спроможність / запропонована САП	Низька інституційна спроможність / чинна САП	Низька інституційна спроможність / запропонована САП
Насіння соняшнику	Малі	0,408 (97,7%)	0,398 (97,9%)	0,478 (96,3%)	0,466 (97,0%)
Насіння соняшнику	Середні	0,406 (98,1%)	0,396 (98,4%)	0,477 (97,2%)	0,465 (97,3%)
Насіння соняшнику	Великі	0,388 (98,7%)	0,379 (98,7%)	0,457 (97,5%)	0,445 (97,7%)
Насіння соняшнику	Дуже великі	0,375 (100,0%)	0,366 (100,0%)	0,442 (99,3%)	0,431 (99,3%)
Ріпак	Дуже малі	0,557 (100,0%)	0,542 (100,0%)	0,661 (100,0%)	0,642 (100,0%)
Ріпак	Малі	0,545 (92,6%)	0,532 (93,3%)	0,642 (87,2%)	0,626 (87,9%)
Ріпак	Середні	0,559 (96,4%)	0,545 (97,0%)	0,659 (92,3%)	0,643 (92,9%)
Ріпак	Великі	0,558 (96,7%)	0,545 (96,8%)	0,660 (94,4%)	0,643 (94,8%)
Ріпак	Дуже великі	0,613 (95,0%)	0,598 (95,0%)	0,726 (86,2%)	0,708 (88,8%)
Соя	Дуже малі	0,495 (95,7%)	0,482 (95,7%)	0,580 (91,3%)	0,565 (91,3%)
Соя	Малі	0,660 (87,8%)	0,644 (89,1%)	0,777 (77,5%)	0,757 (78,7%)
Соя	Середні	0,649 (88,2%)	0,633 (89,2%)	0,764 (80,6%)	0,745 (82,1%)
Соя	Великі	0,655 (89,9%)	0,638 (90,8%)	0,772 (81,0%)	0,752 (83,0%)
Соя	Дуже великі	0,653 (89,9%)	0,637 (89,9%)	0,771 (82,0%)	0,751 (82,0%)
Цукрові буряки	Малі	0,829 (62,5%)	0,808 (62,5%)	0,865 (62,5%)	0,843 (62,5%)
Цукрові буряки	Середні	1,037 (55,7%)	1,011 (58,8%)	1,084 (48,1%)	1,056 (51,9%)
Цукрові буряки	Великі	1,069 (45,8%)	1,042 (47,9%)	1,119 (38,9%)	1,091 (44,4%)
Цукрові буряки	Дуже великі	1,065 (53,3%)	1,038 (53,3%)	1,116 (46,7%)	1,088 (50,0%)
Картопля	Дуже малі	0,661 (25,0%)	0,645 (25,0%)	0,798 (25,0%)	0,778 (25,0%)
Картопля	Малі	0,618 (80,0%)	0,603 (83,3%)	0,741 (66,7%)	0,722 (70,0%)
Картопля	Середні	0,585 (71,0%)	0,570 (74,2%)	0,704 (59,7%)	0,687 (59,7%)
Картопля	Великі	0,552 (64,3%)	0,538 (64,3%)	0,666 (59,5%)	0,649 (59,5%)
Картопля	Дуже великі	0,367 (57,1%)	0,357 (57,1%)	0,442 (57,1%)	0,430 (57,1%)

Таблиця 08.1. 5.12. Конкурентоспроможність тваринництва після вступу до ЄС за квінтилями фізичного обсягу виробництва
Примітка: для кожного виду продукції тваринництва підприємства окремо ранжуються за фізичним обсягом виробництва та поділяються на п’ять груп із приблизно однаковою кількістю підприємств: Q1 — квінтиль із найменшими обсягами виробництва, Q5 — квінтиль із найбільшими обсягами виробництва. Отже, порогові значення відрізняються залежно від виду продукції, а групи не визначаються за грошовим обсягом виручки. Належність підприємств до відповідних квінтилів залишається незмінною в усіх сценаріях. У кожній комірці сценарію наведено значення РСВ, зважене за обсягами виробництва, а в дужках — незважену частку підприємств (у відсотках), для яких значення РСВ є меншим за одиницю.
Джерело: розрахунки автора на основі даних форми № 50-сг на рівні сільськогосподарських підприємств і моделі сценаріїв вступу до ЄС.

Вид продукції	Група за фізичним обсягом виробництва	Висока інституційна спроможність / чинна САП	Висока інституційна спроможність / запропонована САП	Низька інституційна спроможність / чинна САП	Низька інституційна спроможність / запропонована САП
Молоко	Q1	0,693 (82,8%)	0,676 (83,7%)	0,879 (69,1%)	0,857 (70,0%)
Молоко	Q2	0,615 (94,8%)	0,600 (96,1%)	0,775 (85,8%)	0,755 (86,3%)
Молоко	Q3	0,591 (99,1%)	0,577 (99,1%)	0,740 (89,7%)	0,721 (91,4%)
Молоко	Q4	0,579 (98,7%)	0,565 (98,7%)	0,720 (94,8%)	0,702 (96,6%)
Молоко	Q5	0,558 (100,0%)	0,544 (100,0%)	0,690 (98,3%)	0,673 (98,7%)
Яловичина	Q1	2,903 (25,7%)	2,832 (27,4%)	3,680 (18,3%)	3,588 (19,1%)
Яловичина	Q2	1,950 (22,9%)	1,902 (24,2%)	2,458 (17,1%)	2,396 (17,9%)
Яловичина	Q3	1,796 (24,2%)	1,752 (25,4%)	2,251 (16,2%)	2,195 (16,7%)
Яловичина	Q4	1,717 (24,6%)	1,675 (25,4%)	2,139 (17,5%)	2,085 (17,5%)
Яловичина	Q5	1,321 (28,3%)	1,289 (29,6%)	1,641 (18,8%)	1,600 (19,2%)
Свинина	Q1	8,773 (5,6%)	8,556 (5,6%)	7,769 (6,7%)	7,573 (6,7%)
Свинина	Q2	5,330 (6,7%)	5,199 (7,2%)	4,673 (7,7%)	4,557 (8,2%)
Свинина	Q3	3,728 (5,6%)	3,636 (5,6%)	3,252 (6,2%)	3,171 (7,2%)
Свинина	Q4	2,352 (4,6%)	2,294 (4,6%)	2,039 (6,2%)	1,988 (6,2%)
Свинина	Q5	1,164 (10,8%)	1,135 (12,8%)	1,006 (14,9%)	0,982 (15,4%)
М’ясо птиці	Q1	10,293 (11,4%)	10,037 (11,4%)	10,881 (11,4%)	10,604 (11,4%)
М’ясо птиці	Q2	2,921 (20,5%)	2,849 (20,5%)	3,063 (15,9%)	2,987 (18,2%)
М’ясо птиці	Q3	1,567 (23,3%)	1,529 (23,3%)	1,618 (23,3%)	1,578 (23,3%)
М’ясо птиці	Q4	2,003 (14,0%)	1,954 (14,0%)	2,061 (14,0%)	2,011 (14,0%)

Вид продукції	Група за фізичним обсягом виробництва	Висока інституційна спроможність / чинна САП	Висока інституційна спроможність / запропонована САП	Низька інституційна спроможність / чинна САП	Низька інституційна спроможність / запропонована САП
М'ясо птиці	Q5	0,955 (27,9%)	0,932 (30,2%)	0,974 (25,6%)	0,950 (27,9%)

Додаток Г. Результати регресійного аналізу на рівні сільськогосподарських підприємств

Залежною змінною є логарифм співвідношення РСВ за базовим сценарієм до РСВ за сценарієм вступу до ЄС: log(РСВ $_{базовий}$ / РСВ $_{вступ\ до\ ЄС}$). Додатні значення оцінених коефіцієнтів свідчать про підвищення конкурентоспроможності. Стандартні похибки кластеризовано на рівні підприємств. У таблицях коефіцієнтів наведено оцінені значення із зірочками, що позначають рівень статистичної значущості; стандартні похибки та p-значення опущено для компактності викладу.

Таблиця Г.1. Результати регресійного аналізу на рівні підприємств рослинництва
Примітки: * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01. Референтними категоріями для таблиці Г.1 є пшениця, висока інституційна спроможність / чинна САП та великі підприємства рослинництва; для таблиці Г.2 — молоко, висока інституційна спроможність / чинна САП та квінтиль Q4. Джерело: розрахунки автора на основі даних форм № 50-сг та № 29-сг на рівні сільськогосподарських підприємств і сценаріїв вступу до ЄС.

Змінна	Оцінка коефіцієнта
Константа (вільний член)	0,2891***
Кукурудза	0,0061***
Ячмінь	-0,0181***
Насіння соняшнику	-0,0615***
Ріпак	-0,0366***
Соя	-0,0121***
Цукрові буряки	-0,2824***
Картопля	0,0067***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0251***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	-0,1812***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	-0,1557***
Розмір підприємства: дуже малі	-0,0255***
Розмір підприємства: малі	-0,0149***
Розмір підприємства: середні	-0,0065***
Розмір підприємства: дуже великі	0,0079***

Змінна	Оцінка коефіцієнта
Кукурудза × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0000***
Ячмінь × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0000***
Насіння соняшнику × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0000***
Ріпак × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0001***
Соя × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0001***
Цукрові буряки × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0000
Картопля × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0001***
Кукурудза × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,0155***
Ячмінь × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,0220***
Насіння соняшнику × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,0199***
Ріпак × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,0153***
Соя × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,0169***
Цукрові буряки × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,1362***
Картопля × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	-0,0032***
Кукурудза × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,0156***
Ячмінь × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,0220***
Насіння соняшнику × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,0200***
Ріпак × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,0152***
Соя × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,0170***
Цукрові буряки × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,1362***
Картопля × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0033***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: дуже малі	0,0005***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: дуже малі	0,0053***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: дуже малі	0,0061***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: малі	0,0001***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: малі	0,0036***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: малі	0,0038***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: середні	-0,0000

Змінна	Оцінка коефіцієнта
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: середні	0,0015***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: середні	0,0015***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: дуже великі	0,0001***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: дуже великі	-0,0023***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: дуже великі	-0,0022***
Фіксовані ефекти районів	Так
Кількість спостережень	113 564
Кількість підприємств	7 625
Скоригований коефіцієнт детермінації R^2 (внутрішньогруповий)	0,9987

Таблиця Г.2. Результати регресійного аналізу на рівні підприємств тваринництва
Примітки: * p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01. Референтними категоріями для таблиці Г.1 є пшениця, висока інституційна спроможність / чинна САП та великі підприємства рослинництва; для таблиці Г.2 — молоко, висока інституційна спроможність / чинна САП та квінтиль Q4. Джерело: розрахунки автора на основі даних форм № 50-сг та № 29-сг на рівні сільськогосподарських підприємств і сценаріїв вступу до ЄС.

Змінна	Оцінка коефіцієнта
Константа (вільний член)	0,2676***
Велика рогата худоба м’ясного напряму (жива маса)	0,0079***
Свині (жива маса)	-0,6779***
Птиця (жива маса)	-0,3716***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	0,0249***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	-0,2175***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	-0,1922***
Розмір підприємства: Q1	-0,0409***
Розмір підприємства: Q2	-0,0242***
Розмір підприємства: Q3	-0,0128***
Розмір підприємства: Q5	0,0079***
Велика рогата худоба м’ясного напряму (жива маса) × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0001***
Свині (жива маса) × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0001***

Змінна	**Оцінка коефіцієнта**
Птиця (жива маса) × сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0001***
Велика рогата худоба м’ясного напряму (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	-0,0031***
Свині (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,3594***
Птиця (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП	0,1871***
Велика рогата худоба м’ясного напряму (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	-0,0032***
Свині (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,3593***
Птиця (жива маса) × сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП	0,1868***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q1	0,0003***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: Q1	-0,0211***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q1	-0,0207***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q2	0,0002***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: Q2	-0,0133***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q2	-0,0130***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q3	0,0001***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: Q3	-0,0058***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q3	-0,0057***
Сценарій: висока інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q5	-0,0001***
Сценарій: низька інституційна спроможність / чинна САП × розмір підприємства: Q5	0,0040***
Сценарій: низька інституційна спроможність / запропонована САП × розмір підприємства: Q5	0,0039***
Фіксовані ефекти районів	Так
Фіксовані ефекти сільськогосподарських підприємств	Ні
Кількість спостережень	14 172
Кількість підприємств	2 033
Скоригований коефіцієнт детермінації R^2 (внутрішньогруповий)	0,9938