



**Європейська економічна інтеграція**

Наталія КОСТЕЦЬКА,  
Оксана ЛОТИШ,  
Лариса ЛЯХОВИЧ

**ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В РИНОК  
ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЄС У КОНТЕКСТІ  
ЗЕЛЕНОГО ПЕРЕХОДУ**

**Резюме**

У статті досліджено сучасний стан та перспективи інтеграції органічного сектору України в ринок ЄС в умовах зеленого переходу. Проаналізовано динаміку зміни площ органічних земель, експорт та місце України у постачанні органічної продукції на ринок ЄС. На основі аналізу статистичних даних за 2012–2024 рр. та побудованих моделей лінійної регресії зроблено висновок, що органічний ринок ЄС є зрілим і прогнозованим для визначення ефективних напрямів українського експорту. За допомогою SWOT-аналізу ідентифіковано ключові проблеми галузі: сировинна орієнтація експорту, відсутність спеціалізованої логістичної інфраструктури, складність процедур сертифікації, дефіцит державної підтримки та нестача кваліфікованих кадрів. Визначено сильні сторони та можливості України в контексті економічної інтеграції в ринок органічної продукції ЄС. Обґрун-

© Наталія Костецька, Оксана Лотиш, Лариса Ляхович, 2026.

Костецька Наталія, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та глобалістики, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна. ORCID: 0000-0002-7122-5800  
Email: natalyakostetska@gmail.com

Лотиш Оксана, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та глобалістики, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна. ORCID: 0000-0002-9321-6315  
Email: tsypruk73@ukr.net

Ляхович Лариса, кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та глобалістики, Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна. ORCID: 0000-0001-6548-3363  
Email: larysa.l.a1@gmail.com

товано необхідність переходу від експорту сировини до виробництва брендованої продукції з високою доданою вартістю для посилення конкурентоспроможності України в межах європейської стратегії F2F. На основі проведеної оцінки органічного ринку України запропоновано заходи щодо покращення інтеграції українських виробників на органічний ринок ЄС.

### **Ключові слова:**

агропродовольчий сектор, додана вартість, економічна інтеграція, зелений перехід, органічна продукція, органічний ринок, прогнозування, ринок ЄС, сертифікація, SWOT-аналіз.

**Класифікація за JEL:** F14, F15, L66, O13, O19.

5 таблиць, 8 рисунків, 41 джерело літератури.

### **Постановка проблеми**

У сучасних умовах світовий ринок органічної продукції стабільно зростає, перевищивши 136 млрд євро в 2023 р. (Willer et al., 2025), та є ключовим індикатором переходу глобального агропродовольчого сектору до моделей сталого розвитку. Європейський Союз є найбільшим споживачем органічної продукції та активно формує нові стандарти якості й екологічної відповідальності для європейських виробників і всіх своїх торговельних партнерів. Практичне впровадження регулюється прийнятим Європейським зеленим курсом (European Green Deal), ключовою складовою якого є стратегія «From Farm to Fork» (стратегія F2F). Для України, яка володіє значним земельним банком та є потужним виробником продукції агропромислового комплексу, в умовах зеленого переходу органічний ринок ЄС є стратегічним вектором економічної інтеграції.

На сьогодні Україна має формально визнаний статус надійного постачальника органічної продукції до ЄС, що підтверджується гармонізацією національного законодавства з ключовим Регламентом (ЄС) 2018/848 (European Parliament & Council of the European Union, 2018). Проте, попри значний потенціал та формальне зняття інституційних бар'єрів, глибина економічної інтеграції все ще недостатня.

Основна економічна проблема полягає у структурній диспропорції: український органічний експорт до ЄС переважно зберігає сировинну орієнтацію, зокрема у постачанні пшениці, кукурудзи, ячменю та сої. Це призводить до зниження економічного ефекту і високої вразливості до зовнішніх шоків. Водночас Україна втрачає значну частину доданої вартості, яка створюється на етапі переробки в країнах ЄС, що обмежує надходження валютної виручки та інвестицій у вітчизняну переробну галузь. Експорт сировини надзвичайно чутливий до коливань світових цін, логістичних збоїв і політичних рішень у країнах-імпортерах. Крім того, ситуація ускладнюється в умовах повномасштабної російсько-української війни, яка спричинила руйнування логістичної інфраструктури, зміну посівних площ, зростання виробничих ризиків, а також непередбачувану волатильність ринку. Ці чинники зумовлюють необхідність перегляду традиційних напрямків експорту і розроблення економічно обґрунтованих заходів для переходу від моделі сировинного постачальника до моделі експортера високоприбуткової органічної продукції в контексті повоєнного відновлення економіки України.

Актуальність дослідження обумовлена стратегічним вектором України на повноцінну інтеграцію в економічний простір ЄС. **Метою статті** є визначення перспективних напрямів економічної інтеграції органічного сектору України в ринок ЄС в умовах зеленого переходу та розроблення ефективних заходів її реалізації на основі комплексної оцінки структурних особливостей ринку, виявлення ключових бар'єрів і конкурентних переваг.

## Огляд літератури

Сучасна академічна література чітко позиціонує органічне виробництво як головний інструмент досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР) (United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2025), зокрема ЦСР 2, ЦСР 3, ЦСР 6, ЦСР 8, ЦСР 12, ЦСР 13, ЦСР 14 та ЦСР 15 (de Schaetzen, 2019), та імплементації концепції циркулярної економіки в агропродовольчих системах (Dovgal et al., 2024). Необхідність вирішення проблем розвитку органічного виробництва в умовах зеленого переходу посилюється тим, що глобальна аграрна економіка зараз перебуває у своєрідному замкненому колі: з одного боку, сільськогосподарське виробництво є джерелом значних викидів парникових газів, а з іншого – ці викиди негативно впливають на врожайність, якість продукції та доступність ресурсів (Krysovaty et al., 2024).

Усвідомлюючи критичність цієї ситуації та необхідність пошуку балансу між екологічною безпекою та економічною ефективністю органічного виробництва, європейські інституції трансформують екологічні вимоги у конкретні правові норми і розробляють відповідні механізми їх реалізації. Зокрема, стратегія F2F (European Commission, 2020) ставить за мету досягнення 25% органічних сільськогосподарських угідь до 2030 р., що мало би стимулювати

внутрішнє виробництво ЄС, а також посилити вимоги до імпортерів органічної продукції. Проте економічні дослідження (Wesseler, 2022) порушують проблеми, пов'язані із стратегією F2F, зокрема: екологічні обмеження щодо зменшення використання пестицидів і добрив можуть призвести до зниження кількісних показників аграрного сектору ЄС; ймовірно зменшення пропозиції та зростання цін може спричинити зниження рівня добробуту споживачів. Щоб мінімізувати сукупні суспільні втрати, необхідно підтримувати сучасні біотехнології та впроваджувати відповідні інституційні зміни. Важливою ознакою екологічності сільськогосподарської продукції є дотримання вимог щодо стандартів добробуту тварин, використання пестицидів та антибіотиків. Саме органічні продукти набагато менше забруднені пестицидами та мають залишки набагато нижчої токсичності, ніж ті, що містяться в традиційних продуктах (Gomiero, 2018).

Україна формально гармонізувала своє законодавство з Регламентом (ЄС) 2018/848, однак практичне його впровадження вимагає значних інвестицій у системи простежуваності, державний контроль та інституційну спроможність національних органів сертифікації (Ігнатенко, 2021; Малохліб, 2021; Прокопенко & Удова, 2025). Потенційні вигоди від формування дієвої нормативно-правової бази регулювання вітчизняної органічної сфери на всіх рівнях господарювання сприятимуть підвищенню рівня прибутковості агровиробників, розширенню експортного потенціалу, зміцненню іміджу України як постачальника високоякісної продукції, покращенню загального рівня безпеки продовольства в державі та здоров'я населення (Милованов, 2018).

Попри значні адміністративні бар'єри та високу вартість сертифікації, органічне виробництво залишається привабливим як для великого, так і для малого бізнесу завдяки преміальній ціні. В Україні війна підкреслила обмеженість потенціалу великих агрохолдингів, які через сировинну спрямованість і жорстку технологічну залежність втратили гнучкість у кризових умовах. Натомість фермерські й особисті селянські господарства здійснювали переробку продукції рослинництва і тваринництва, виробництво ягід, фруктів і овочів, довели свою ефективність і зберегли логістичні зв'язки (Лотиш & Костецька, 2023). Розвиток таких господарств є ключовим для стабілізації ринку та сприяння успішній євроінтеграції України.

Незважаючи на позитивну динаміку обсягів органічного виробництва, структура українського органічного експорту до ЄС є неоптимальною. Україна є одним із найбільших постачальників органічної продукції сировинного характеру, яку використовують європейські компанії для подальшої переробки і реекспорту. Це забезпечує Європі ресурси, але залишає Україну на нижньому рівні глобальних ланцюгів доданої вартості (Smolii & Mostoviyak, 2024; Tkalenko et al., 2021). Ключовою проблемою вітчизняного органічного виробництва є нестача інвестицій у переробну інфраструктуру та відсутність цільових державних програм, спрямованих на стимулювання експорту саме готової органічної продукції. Питання державної фінансової підтримки ви-

робництва органічної продукції в Україні врегульовані недостатньо, оскільки на державному рівні мають бути створені юридичні та фінансові умови для забезпечення подальшого розвитку виробництва органічної продукції (Логоша, 2024).

Найновіші аналітичні публікації (Басиста, 2025; Lyzun et al., 2024; Trofimtseva, 2024) акцентують увагу на безпрецедентних викликах, які радикально змінили умови євроінтеграції. Війна створила логістичні шоки і призвела до переорієнтації торговельних потоків на сухопутні кордони з країнами ЄС, що спричинило зростання транспортних витрат та утворення «корків» на кордонах, які обмежують швидкість постачання, критичну для органічних продуктів. Дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів, спричинений воєнним станом, ускладнює планування та фінансування довгострокових заходів з імплементації регуляторних актів ЄС, а також обмежує інвестиції у переробку.

На основі проведеного огляду наукових досліджень визначено, що невирішеною залишається практична проблема, пов'язана із інституційними та фінансовими бар'єрами, а також структурними диспропорціями в органічному експорті України в контексті економічної євроінтеграції.

## Методологія

Методологічну основу дослідження становлять кількісні та якісні методи, які дають змогу систематизувати статистичну інформацію, проаналізувати стан і динаміку, виявити ризики та потенціал розвитку органічного ринку України в контексті інтеграції в ЄС. Економіко-статистичний і графічний метод та метод порівняльного аналізу використано для візуалізації, інтерпретації та зіставлення темпів зміни площ органічних земель України та ЄС, динаміки експорту органічної продукції за основними країнами, сукупного імпорту в ЄС та частки України в ньому, обсягів споживання продукції на одну особу в ЄС за період 2018-2024 рр. Використовуючи метод регресійного аналізу та екстраполяції, побудовано лінії тренду з високим коефіцієнтом апроксимації до 2027 р. для визначення місткості європейського ринку.

Для ідентифікації внутрішніх сильних і слабких сторін, а також зовнішніх можливостей і загроз, що виникають у процесі євроінтеграції українського органічного сектору, використано метод SWOT-аналізу та визначено загальну інтегральну оцінку його стану. За рішенням експертів елементам у межах кожного поля SWOT-аналізу призначено відповідні вагові коефіцієнти, які в сумі становлять 1. Для визначення інтервалів у межах шкали оцінювання та інтерпретації результатів використано кватильний метод, що дало змогу виокремити такі чотири зони:  $-10,0 \dots -5,0$  балів – критичний стан інтеграції;  $-4,9 \dots 0$  балів – значні проблеми інтеграції;  $+0,1 \dots +5,0$  балів – позитивні зрушення в інтеграційних процесах;  $+5,1 \dots +10,0$  балів – значні перспективи інтеграції.

Комплексне застосування обраного наукового інструментарію дозволило сформувати цілісне уявлення про поточну кон'юнктуру органічного ринку України, забезпечивши глибокий аналіз його економічних, фінансових та інституційних детермінант для виявлення проблем і перспектив інтеграції в ринок ЄС у контексті переходу до кліматично нейтральної економіки.

## Результати дослідження

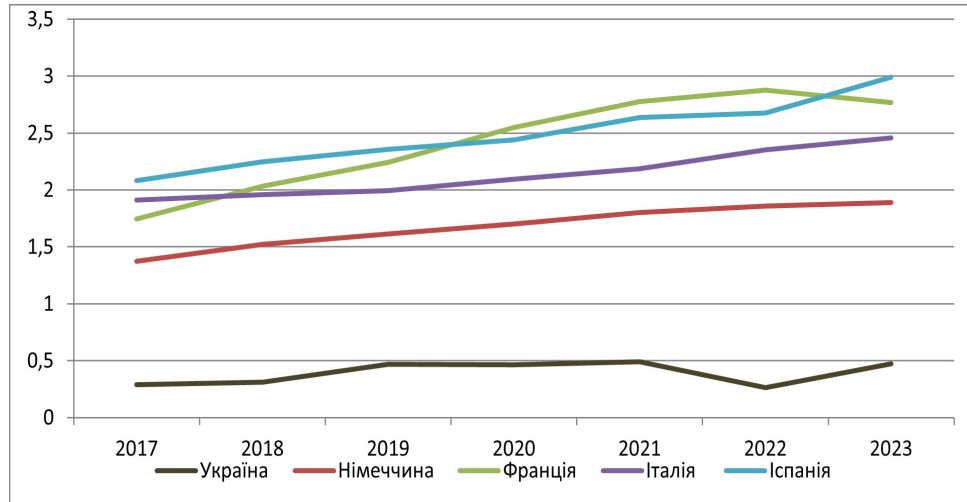
Ефективність євроінтеграційного курсу України в органічному секторі нерозривно пов'язана з об'єктивним аналізом динаміки розвитку національного ринку та структури попиту в ключових країнах-партнерах ЄС. Споживання органічної продукції сьогодні – це сформований світовий тренд в умовах зеленого переходу. Органічний сектор України демонстрував стійке зростання до початку повномасштабного вторгнення росії, залишаючись одним із найбільш динамічних у Європі. Попри виклики та загрози, сьогодні органічне виробництво в країні відновлюється і розвивається.

У 2021 р. український уряд прийняв Національну економічну стратегію до 2030 р., у якій офіційно визначено ціль збільшити площі органічних сільськогосподарських угідь в Україні (Кабінет Міністрів України, 2021). Планується, що до 2030 р. органічні землі досягнуть 3% від загальної площі сільськогосподарських угідь України (або близько 1,3 млн га), а обсяг експорту органічної продукції збільшиться до 1 млрд дол. США (Кабінет Міністрів України, 2024). У серпні 2023 р. розпочав роботу Державний реєстр органічних операторів. Однак повномасштабне вторгнення росії призвело до зменшення посівних площ через окупацію та ведення бойових дій на півдні та сході країни.

Органічна карта України за 2024 р. (Organicinfo, n.d.-b) відображає зменшення площі сільськогосподарських органічних земель, які сертифіковані за стандартом, що еквівалентний органічному законодавству ЄС та США, на 25,8% порівняно з 2023 р. (з 471 176 га до 349 348 га), що пов'язано з воєнними діями, змінами в логістичних маршрутах і відсутністю державної підтримки органічних виробників. Незважаючи на воєнні дії, в країні органічний сектор зберіг свою інституційну та виробничу стійкість, що підтверджується статистикою останніх років. Загальна площа угідь з органічним статусом залишалася відносно стабільною, навіть у кризові 2022–2023 рр. (рис. 1). Це свідчить про високий ступінь інерції та прихильності органічних операторів до цього виробничого стандарту. Питома вага органічних земель у 2023 р. в Україні становила 1,1%. Проте, незважаючи на значні втрати земель у перший рік війни, темпи зростання площ, зайнятих під органічне виробництво, за 2017–2023 рр. становили 8,5%, що є вагомим досягненням, якщо порівняти із темпами зростання органічних площ за цей самий період у країнах ЄС (Франція –8%, Італія +4,3%, Німеччина +5,5%, Іспанія +6,3%).

Рисунок 1

**Динаміка площ під органічним виробництвом в Україні та країнах ЄС за 2017-2023 рр., млн га**



Джерело: складено авторами на основі Willer et al. (2022, 2023, 2024, 2025), Organicinfo (n.d.-c).

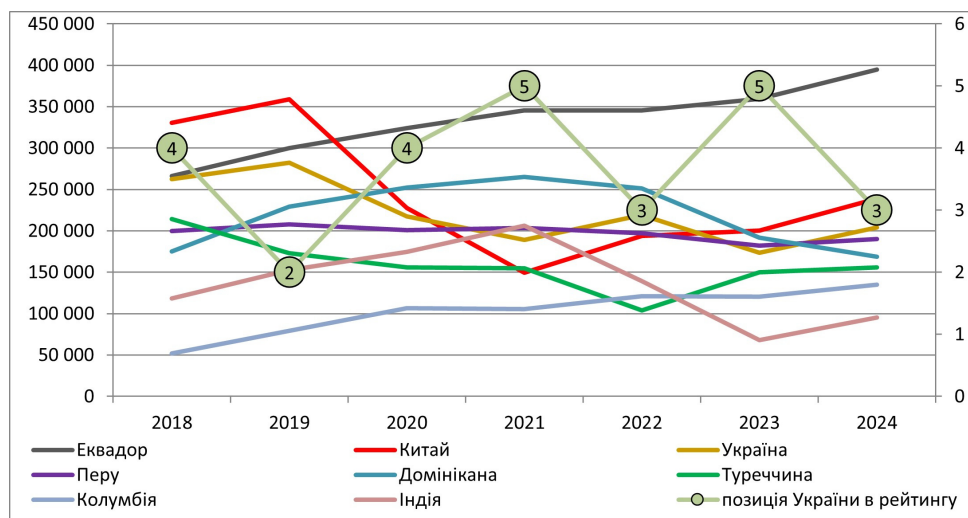
В ЄС площа органічних земель за 2022–2023 рр. зросла на 0,6 млн га, темпи зростання становили 3,6%, але таке збільшення доволі неоднорідне. З одного боку, простежується зменшення площ у Франції на 3,8% та деяких північних країнах Європи, а з іншого – значне зростання органічних площ у таких країнах, як Естонія (13,0%) і Нідерланди (12,5%). Зростання органічного ринку зафіксоване також у Німеччині. У 2022 р., після початку повномасштабної війни в Україні, німецький ринок сильно постраждав, відреагувавши значною інфляцією. Однак у 2023 р. органічний ринок зріс на 5%, у 2024 р. – на 5,7%, а в 2025 р. його оцінено приблизно в 17 млрд євро (Шор, 2025).

Органічні землі в ЄС становлять 10,9% від площі усіх сільськогосподарських земель. Водночас для досягнення 25% органічних угідь до 2030 р. необхідний щорічний темп зростання 10% за період 2023–2030 рр. або переведення 3,26 млн га земель на рік та 22,8 млн га загалом у статус органічних. До країн з найбільшою часткою органічних сільськогосподарських угідь в ЄС належать Австрія (27,3%), Естонія (22,9%) та Португалія (21,7%) (Willer et al., 2025).

Україна посідає важливе місце серед країн-експортерів органічної продукції до ЄС (рис. 2). У 2024 р., як і в попередні роки, найбільший обсяг експорту органічної продукції традиційно спрямовувався до країн ЄС – 203 897 т на суму 120,6 млн дол. США, що становить майже 84% від загального експорту органічної продукції з України.

Рисунок 2

**Динаміка експорту органічної продукції в ЄС за основними країнами за 2018–2024 рр., т**



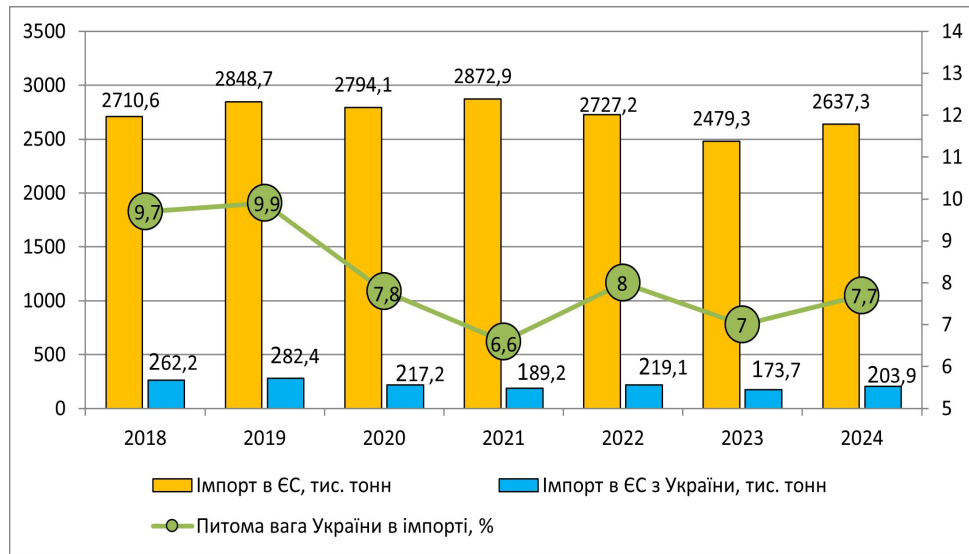
Джерело: складено авторами на основі European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2025).

За результатами 2023 р. Україна посіла 5 місце зі 125 країн за обсягами експортованої органічної продукції до ЄС (European Commission, 2024), а у 2024 р. змогла не лише зберегти, а й зміцнити свою позицію в рейтингу найбільших світових експортерів органічної продукції до ЄС, піднявшись до 3 місця після Еквадору та Китаю, що є прямим наслідком диверсифікації логістики та збільшення попиту на продукцію. Аналіз динаміки експорту органічної продукції до ЄС за 2018–2024 рр. показує, що Україна впродовж цього періоду належала до п'ятірки країн-експортерів. Навіть в умовах війни значний потенціал виробництва органічної продукції дає змогу стверджувати, що Україна виконує усі вимоги щодо її вирощування, переробки і сертифікації за умовами ЄС.

Динаміка імпорту органічної продукції в ЄС відображає стійку тенденцію зростання у 2018–2021 рр. Проте російське вторгнення спричинило зростання вартості продовольства у світі та зменшення попиту на органічну продукцію. Внаслідок цього у 2022 р. обсяги імпорту знизились на 5% і ще на 9% у 2023 р. Поступове збільшення імпорту у 2024 р. на 6,4% порівняно з 2023 р. навіть не досягло обсягу імпорту 2018 р. (рис. 3).

Рисунок 3

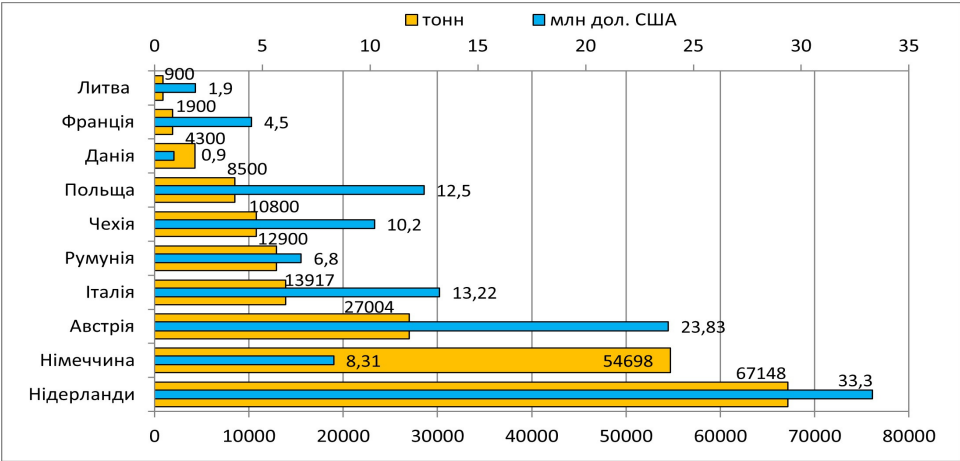
**Динаміка імпорту органічної продукції в ЄС за 2018–2024 рр.**



Джерело: складено авторами на основі European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2025).

Динаміка українського імпорту відображала аналогічні тенденції. Втрата органічних площ і зменшення виробництва органічної продукції в Україні призвели до зниження обсягів її постачань у 2023 р. на 20,7%, якщо порівняти з 2022 р. Однак поступове зростання попиту на органіку в країнах ЄС і стимулювання органічних виробників в Україні сприяли відновленню органічного виробництва. Відповідно у 2024 р. обсяги вітчизняного імпорту в ЄС зросли на 17,4% (до 203,9 тис. т). На рис. 4 наведено десятку основних країн-імпортерів української органічної продукції в ЄС у 2024 р.

Рисунок 4  
Основні десять країн-імпортерів української органічної продукції у 2024 р.



Джерело: складено авторами на основі Organic info (n.d.-a).

Аналіз структури експорту (табл. 1) підтверджує сировинну орієнтацію української органічної торгівлі, що є головним викликом для збільшення економічної ефективності (Smolii & Mostoviyak, 2024; Tkalenko et al., 2021). Проте у 2024 р. частка сировинного експорту зменшилась до 79,6% (у 2023 р. вона становила 81,4%), а частка переробленої органічної продукції з вищою прибутковістю збільшилась (з 18,6% у 2023 р. до 20,4% у 2024 р.).

Таблиця 1  
Структура експортованих органічних продуктів з України в ЄС у 2023–2024 рр.

| Продукція                                                                                    | 2023 р. |      | 2024 р. |      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------|---------|------|
|                                                                                              | тонн    | %    | тонн    | %    |
| Зернові                                                                                      | 77 319  | 44,7 | 83 728  | 41,2 |
| Олійні і білкові культури                                                                    | 63 459  | 36,7 | 78 069  | 38,4 |
| Фрукти і горіхи                                                                              | 19 202  | 11,1 | 22 517  | 11,1 |
| Рослинні олії (з насіння олійних культур та пальмова олія)                                   | 3950    | 2,3  | 5842    | 2,9  |
| Маргарин, інші олії та жири (рослинні)                                                       | 2596    | 1,5  | 4337    | 2,1  |
| Готові продукти із зерна зернових культур та продукція борошномельно-круп'яної промисловості | 2675    | 1,5  | 3740    | 1,8  |
| Напівфабрикати з фруктів, горіхів, овочів                                                    | 3000    | 1,7  | 2887    | 1,4  |
| Інша продукція тваринництва                                                                  | 643     | 0,4  | 1922    | 0,9  |
| Загалом                                                                                      | 172 844 | 100  | 203 042 | 100  |

Джерело: складено авторами на основі European Commission (2025).

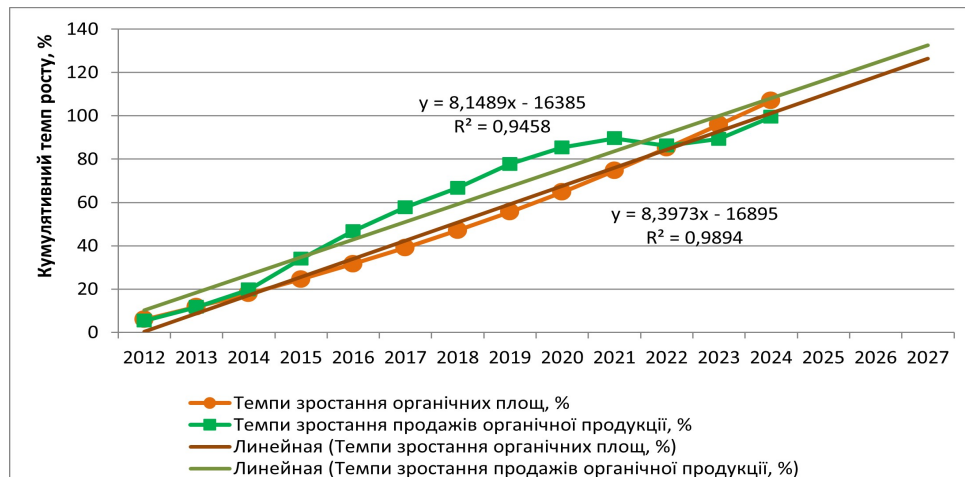
Так, у 2024 р. обсяги експорту української органічної продукції зросли на 18% порівняно з 2023 р., переважно завдяки зростанню експорту органічних олійних і білкових (+23%) та зернових культур (+8,3%), що вивело Україну на 3-тє місце серед країн-експортерів органічної продукції. Крім того, збільшився обсяг експорту заморожених ягід (малини і чорниці) на 17,3%, рослинних олій на 47,9%, маргарину та інших жирів на 67,1% та продукції борошномельно-круп'яної промисловості на 39,8%. Така тенденція зумовлена підвищенням попитом і зацікавленістю міжнародних партнерів не лише у сировині, а й у готових продуктах, що поступово формує новий образ України як постачальника різноманітної органічної продукції.

Позиція України в експорті органічної продукції до країн ЄС за загальним обсягом не ідентична її позиції за вартістю (рис. 4). Водночас у цій сфері простежуються певні зрушення, зокрема останніми роками Україна дедалі активніше нарощує експорт продукції з вищою доданою вартістю. До десятки основних продуктів у 2024 р., окрім замороженої чорниці, увійшли соняшникова олія, просо, заморожена малина, концентрований яблучний сік, мед, заморожена полуниця, зерно вівса, гречана крупа, березовий сік (АгроЕліта, 2025).

На органічному ринку ЄС сукупний попит на деякі види органічної продукції зростає швидше, ніж пропозиція. Це зумовлено тим, що темпи зростання органічних земель у ЄС відстають від темпів підвищення органічних продажів (рис. 5).

Рисунок 5

Темпи зміни площі органічних земель і продажів органічної продукції в ЄС за 2012–2024 рр.



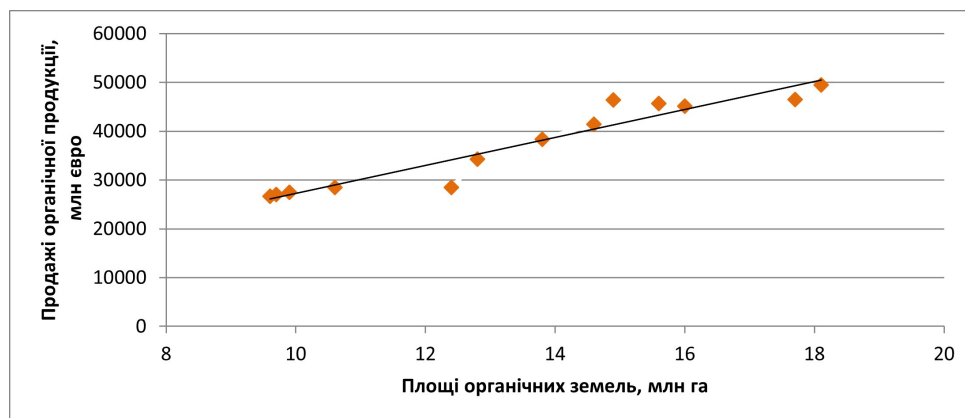
Джерело: складено авторами за Willer et al. (2022, 2023, 2024, 2025), Ozbun (2025).

Аналіз обох графіків показує, що органічний сектор ЄС є зрілим та прогнозованим. Високий коефіцієнт достовірності апроксимації гарантує, що ці прогнози мають високу ймовірність справдження (майже 95 та 99% відповідно) за умови збереження поточних економічних трендів. Для українського бізнесу це означає, що європейський ринок залишатиметься містким.

Для репрезентації міжпоказникових взаємозв'язків представлено кореляційну залежність продажів органічної продукції від площі органічних земель (рис. 6).

Рисунок 6

**Кореляція продажів органічної продукції з площами органічних земель у ЄС у 2012–2024 рр.**



Джерело: розраховано авторами.

Рівняння лінійної регресії продажів органічної продукції дає змогу кількісно оцінити цей взаємозв'язок:

$$y = 2873,8x - 1513,8$$

Коефіцієнт регресії ( $b = 2873,8$ ) вказує на те, що збільшення площі органічних земель на 1 млн га зумовлює зростання обсягів продажів органічної продукції в середньому на 2873,8 млн євро. Це демонструє високу віддачу від кожного гектара в межах спільного ринку ЄС. Вільний член ( $a = -1513,8$  млн євро) у цьому контексті є математичною абстракцією, але економічно може вказувати на наявність порогу входу – галузь потребує певного критичного обсягу площ та інфраструктури, перш ніж почнеться генерація суттєвих доходів від реалізації.

Крім того, споживання органічної продукції у вартісному виразі на 1 особу в країнах ЄС (рис. 7) має позитивну тенденцію і за 2012–2024 рр. його обсяги зросли у 2,7 рази (з 41 євро до 110 євро). У 2022 р. зменшилися витрати споживачів на органічну продукцію через зростання інфляції та вартості агропромислової продукції у світі. Розрив між пропозицією та попитом на органічну продукцію впродовж 2023–2024 рр. поступово зменшувався, а прогноз споживання і тренд на таку продукцію показує зростання попиту у всіх категорій споживачів країн ЄС.

Рисунок 7

Динаміка зміни споживання органічної продукції на 1 особу в ЄС за 2012–2024 рр.



Джерело: складено авторами за Willer et al. (2026).

Кореляційна залежність продажів від споживання органічної продукції на 1 особу в ЄС відображає аналогічну тенденцію (рис. 8), відповідно рівняння лінійної регресії має вигляд:

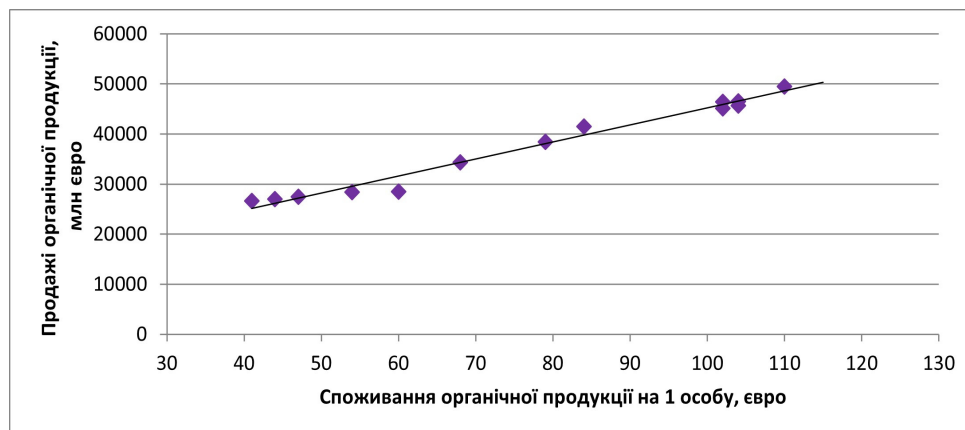
$$y = 339,8x + 11\,214$$

Така модель кількісно визначає, як зміна поведінки окремого споживача трансформується у фінансові результати органічного ринку ЄС. Коефіцієнт регресії (339,8) підкреслює масштабність європейського ринку – навіть незначне зміщення споживчих пріоритетів генерує значний приріст сукупного доходу галузі. У моделі вільний член відображає умовний базовий обсяг ринку (11 214 млн євро), який існував би за мінімальних значень середнього споживання. Це свідчить про наявність стійкого ядра органічного

ринку ЄС, яке сформувалося в умовах зеленого переходу і має високий поріг стійкості.

Рисунок 8

**Кореляція продажів органічної продукції зі споживанням на 1 особу в ЄС у 2012–2024 рр.**



Джерело: розраховано авторами.

Зростання внутрішніх площ у ЄС та споживання органічної продукції на 1 особу вимагатиме від українських експортерів вищої якості та глибшої переробки продукції для збереження конкурентоспроможності. Тому Україна, враховуючи її потенціал, має можливість зайняти вагомий сегмент європейського ринку, нарощуючи виробництво високоприбуткової органічної продукції.

У табл. 2 подано результати кореляційного аналізу, за якими можна оцінити силу та напрям зв'язку між наведеними показниками. Коефіцієнти кореляції Пірсона свідчать про високий ступінь гармонізації ринку органічної продукції ЄС. Так, збільшення площ під органічне виробництво в ЄС відбувається рівночасно зі зростанням ринкового попиту ( $r = 0,959$ ), тобто виробничі потужності чітко реагують на сигнали органічного сектору. Високе значення  $r$  підтверджує, що стратегія зеленого переходу ЄС та стратегія F2F мають чітко виражений екстенсивний характер: більше земель – пропорційно більше продажів. Зростання ринку в ЄС відбувається не тільки за рахунок появи нових споживачів, а й за рахунок збільшення витрат окремого споживача на органічну продукцію ( $r = 0,989$ ). Аграрна політика ЄС щодо збільшення органічних площ у межах стратегії F2F чітко корелює із зміною

культури харчування та зростанням добробуту населення ( $r = 0,971$ ), яке готове платити за екологічно чисту продукцію.

Таблиця 2

**Результати кореляційного аналізу**

| Показники                                                                 | Коефіцієнт кореляції Пірсона ( $r$ ) | Коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ) |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| Продажі органічної продукції – площі органічних земель                    | 0,959                                | 0,919                             |
| Продажі органічної продукції – споживання органічної продукції на 1 особу | 0,989                                | 0,979                             |
| Площі органічних земель – споживання органічної продукції на 1 особу      | 0,971                                | 0,942                             |

Джерело: власні розрахунки.

Високі значення коефіцієнтів детермінації підтверджують майже лінійну залежність між досліджуваними показниками, що свідчить про надзвичайну збалансованість і прозорість органічного ринку ЄС. Так, на 91,9% варіації обсягів продажів пояснюються саме зміною площі земель, а інші чинники (маркетинг, тренд на здорове харчування, цінова політика) впливають лише на 8,1%. Аналогічно 97,9% варіації продажів органічної продукції в ЄС пояснюється зміною рівня споживання на одну особу і лише 2,1% припадає на інші чинники (зміну чисельності населення, експортні операції поза межі ЄС чи статистичні похибки). Такий тісний взаємозв'язок доводить, що європейський сектор розвивається системно, роблячи ринок прогнозованим для стратегічного планування українського експорту.

В умовах зеленого переходу євроінтеграція України не лише створює можливості, а й висуває жорсткі вимоги до виробництва, пакування, сортування, зберігання, транспортування органічної продукції тощо. Незважаючи на вигідну географічну близькість до ЄС і розвинуту транспортну мережу українські постачальники органічної продукції стикаються з труднощами, які послаблюють їхні конкурентні позиції. До 2022 р. основним логістичним каналом для українського органічного експорту були морські порти, що забезпечувало низькі транспортні витрати. Воєнні дії спричинили блокування морських шляхів, інфраструктурний і логістичний шок, що змусило переорієнтовувати експортні потоки на сухопутні коридори через країни-члени ЄС. Європейська залізнична мережа та автомобільні дороги не були готові до такого обсягу українського аграрного експорту, що зумовило:

– тривалі затримки на прикордонних переходах через різницю в коліях залізничної інфраструктури України та ЄС, а також недостатню пропускну спроможність ветеринарного та фітосанітарного контролю;

– зростання транспортних витрат, оскільки вартість перевезення 1 т органічної продукції суходелом зросла в 2-4 рази порівняно з морським шляхом;

– зниження якості органічної продукції через тривале очікування на кордонах, що є неприпустимим за Регламентом (ЄС) 2018/848.

Регуляторні та законодавчі бар'єри створюють додаткові загрози, які полягають у розбіжностях національного і європейського органічного законодавства, складних і дорогавартісних процедурах сертифікації органічної продукції для експорту на європейський ринок, додаткових контрольних перевірок продукції та ускладнених митних процедурах. У цьому ракурсі гармонізація законодавства України із законодавством ЄС є невід'ємною умовою реалізації української продукції на європейському ринку. Оскільки у ЄС діють жорсткі вимоги до органічної продукції та періодично впроваджуються зміни, то для продовження співпраці Україна також повинна постійно адаптувати національні норми до європейських (Ігнатенко, 2021; Smolii & Mostoviyak, 2024). Окрім того, доволі часто до української продукції застосовують додаткові контролюючі заходи. Зокрема, європейські імпортери вимагають проведення спеціальних перевірок на наявність залишків пестицидів, а також здійснюють подвійний контроль якості з метою уникнення ризиків фальсифікації. Українська органічна продукція може додатково проходити перевірку в пунктах прикордонного контролю ЄС, що уповільнює процес митного оформлення, зумовлює триваліші затримки та зростання витрат.

Для експорту в ЄС українські виробники повинні проходити перевірку за регламентом ЄС та національними стандартами, обов'язково мають підтвердити наявність усіх необхідних електронних документів і сертифікатів інспекції (COI) через систему TRACES, а це потребує фінансових ресурсів, відповідної технічної спроможності та навченого персоналу.

Висока конкуренція на ринку органічної продукції ЄС також є бар'єром, що утруднює становище українських постачальників (Smolii & Mostoviyak, 2024). Європейські виробники мають переваги за рахунок програм підтримки ЄС, дотацій, ближчого розташування до споживачів, розвинутої інфраструктури, кращої взаємодії із місцевими торговельними мережами. Українські виробники стикаються з труднощами щодо підвищення пізнаваності продукції серед європейських споживачів і зміцнення ринкових позицій. Цінова конкуренція проявляється у тому, що європейські виробники встановлюють нижчі ціни на продукцію за рахунок державної підтримки, натомість дешевша українська органічна продукція інколи сприймається європейськими споживачами як низькоякісна.

З метою визначення проблем і перспектив інтеграції України в органічний ринок ЄС та отримання структурованого інформаційного поля використано SWOT-аналіз (табл. 3).

Таблиця 3

**Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для SWOT-аналізу українського органічного сектору в контексті євроінтеграції**

| Сильні сторони |                                                                     | Слабкі сторони |                                                                                           |
|----------------|---------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| C1             | Великий земельний банк, родючі ґрунти і сприятливі кліматичні умови | Сл1            | Переважно сировинна орієнтація експорту                                                   |
| C2             | Сформований експортний імідж                                        | Сл2            | Логістичні ризики та інфраструктурний розрив                                              |
| C3             | Наявність дикоросів (дикорослих ягід, грибів і лікарських трав)     | Сл3            | Нестабільна, обмежена державна підтримка та субсидювання                                  |
| C4             | Нижча собівартість виробництва порівняно з країнами ЄС              | Сл4            | Дефіцит вітчизняних акредитованих органів, визнаних в ЄС на рівні національних інституцій |
| C5             | Розвинута система внутрішньої сертифікації                          | Сл5            | Дефіцит спеціалізованих знань і сервісів                                                  |
| Можливості     |                                                                     | Загрози        |                                                                                           |
| M1             | Розвиток і стабільний попит у ЄС на органічну продукцію             | З1             | Екологічні та радіаційні наслідки війни, енергетична нестабільність                       |
| M2             | Стратегія F2F і дефіцит сировини в ЄС                               | З2             | Відплив кваліфікованих кадрів                                                             |
| M3             | Гармонізація законодавства та спрощення експорту                    | З3             | Дискримінація на кордонах (блокування) та логістичний шантаж                              |
| M4             | Біоенергетика та циркулярне виробництво                             | З4             | Регуляторний розрив і посилений контроль з боку ЄС                                        |
| M5             | Інвестиції в переробку і грантова підтримка відновлення України     | З5             | Конкуренція з боку країн Латинської Америки та Африки                                     |

Джерело: власна розробка.

Серед сильних сторін органічного ринку України визначено наявність великих масивів чорнозему, придатних для органічного землеробства без тривалої рекультиваци, які мають значний вміст гумусу, що дозволяє отримувати високу врожайність без інтенсивного використання дозволених в органіці добрив. Україна вже є впізнаваним брендом на ринках Німеччини, Нідерландів і Швейцарії як постачальник якісної сировини. Більшість органічних господарств вже роками працюють за органічними стандартами, що полегшує перехід на нове регламентування. Порівняно з фермерами ЄС українські виробники мають перевагу в операційних витратах, хоча цей розрив скорочується. Україна має великі сертифіковані площі для збору дикорослих ягід, грибів і лікарських трав у Карпатах та на Поліссі на противагу країнам ЄС, де залишилося мало природних територій, придатних для такої сертифікації і, як наслідок, наша країна є майже монополістом у постачанні дикорослої чорниці, бузини та березового соку.

Розвиваючи внутрішній ринок, Україна все більше утверджується на міжнародній арені органічної продукції і стає одним із світових лідерів за обсягами сільськогосподарських угідь, відведених під її вирощування, а також постійно розширює асортимент пропонованої продукції (Сичук, 2024).

На сьогодні Україна займає одну з лідерських позицій у сегменті заморожених ягід і фруктів. Цьому сприяла зміна ролі вітчизняного виробника, який з постачальника сировини перейшов до моделі стратегічного партнерства із забезпеченням високого рівня її переробки. У 2024 р. Україна встановила новий національний рекорд з експорту заморожених ягід та фруктів, досягнувши обсягу в 104 000 т (Журнал «Ягідник», 2025). Такий результат отримано завдяки, перш за все, експорту малини, обсяг якої становив понад 65 тис. т, тобто зріс на 34% за рік, що забезпечило Україні світове лідерство за величиною чистого експорту. Загалом протягом 2022–2024 рр. експорт замороженої малини з України зріс більш ніж удвічі. Водночас обсяг експорту з Сербії не змінився, а Польща взагалі його знизила на 24% (EastFruit, 2025). Утриманню провідних позицій у сегменті експорту замороженої малини сприяло, по-перше, поліпшення якості ягід, збільшення обсягів її виробництва та інвестування у її доопрацювання, що дало змогу підвищити середні експортні ціни на заморожену малину. По-друге, це пошук українськими виробниками нових ринків збуту та диверсифікація експортних постачань. У цьому ракурсі реінвестування додатково отриманих коштів стимулювало подальше розширення виробництва та переробки ягід.

У 2025 р. до переліку ключових позицій українського експорту увійшли заморожена лохина та суниця садова, дикорослі ягоди (ожина, чорниця), що дало змогу знизити ризик коливання цін на заморожену малину. Саме багатокуптурність сформувала Україні імідж надійного постачальника ягід, заморожених за технологією IQF, завдяки якому у повному обсязі задовольняються потреби європейських виробників йогуртів, смузі, кондитерських виробів, БАДів у сировині, а також ритейлу. Перспективним напрямком вітчизняного експорту є постачання кісточкових, зокрема вишні й сливи, для кондитерського сектору ЄС, витісняючи з ринку низькоякісну продукцію з третіх країн.

Водночас одним із найбільш динамічних сегментів вітчизняної переробки є сегмент сублімованих ягід і фруктів. Оскільки попит на сублімати в ЄС невпинно зростає, то сублімація сьогодні є локомотивом євроінтеграції України на органічний ринок. Напрямами інтеграції є й сублімовані гранули, порошки, суміші для задоволення потреб фармацевтичної та кондитерської сфер ЄС.

Експортний імідж України також формується за рахунок постачання органічної та функціональної олій. Попит на рафіновану олію в ЄС зменшується, але натомість попит на олію холодного віджиму зростає високими темпами. Саме ця продукція як база здорового харчування населення ЄС та професійного приготування їжі є для України високоприбутковою. Ключовими позиціями вважаються саме олія холодного віджиму та мікс із кількох видів олій. Водночас увагу українського виробника у контексті євроінтеграційних процесів привертають продукти, які задовольняють попит окремих сегментів ринку, а також використовуються у фармакології, косметології, кондитерській

сфері, зокрема: конопляна олія, олія волоського горіха, олія із зародків пшениці, олія із гарбузового насіння.

Важливою позицією українського експорту в ЄС є органічні корми для тварин. Європейське тваринництво відчуває хронічний дефіцит органічних кормів, який Україна здатна усунути з мінімальними екологічними ризиками, трансформуючись з постачальника сировини у постачальника продукції з доданою вартістю. Для європейського ринку органічних кормів Україна є важливим постачальником органічних соняшникового, соєвого, ріпакового шроту та макухи. Експорт цих продуктів, багатих на білок, відсутність у них ГМО та синтетичних добавок, з високою доданою вартістю робить цей напрямок надзвичайно перспективним. У перспективі інноваційним напрямком українського експорту в ЄС може бути постачання органічних кормів для собак і котів, оскільки ринок, демонструючи високі темпи щорічного зростання, відчуває гострий дефіцит у цих видах продукції.

Слабкі сторони органічного ринку України – це внутрішні чинники, які гальмують розвиток сектору та роблять його вразливим перед країнами-конкурентами ЄС. Ключова економічна проблема інтеграції України в органічний ринок ЄС полягає у «сировинній пастці». Український органічний сектор функціонує як постачальник ресурсів для європейських переробників. Наприклад, органічна соя, вирощена в Україні, експортується, переробляється на органічну олію, шрот у Німеччині і Нідерландах, фасується під європейським брендом і продається споживачу за преміальною ціною, при цьому Україна отримує лише дохід від продажу сировини. Причинами такої проблеми є нестача переробних потужностей та складність виходу на роздрібні мережі ЄС. Більшість органічних операторів не мають інвестиційних ресурсів для будівництва власних або модернізації наявних переробних заводів, орієнтованих на органічні стандарти. Крім того, продаж готової продукції в супермаркетах ЄС вимагає значних маркетингових витрат, логістичних гарантій та високої якості пакування і брендингу, що є зазвичай недосяжним для більшості малих і середніх підприємств. Тому зміна моделі експорту з сировинної на модель експорту готової продукції є стратегічним імперативом для забезпечення економічної ефективності євроінтеграції. Це вимагає залучення цільових іноземних інвестицій у переробку і створення інструментів для підтримки національного органічного брендингу.

Логістичні ризики та інфраструктурний розрив українського органічного бізнесу також є однією із слабких сторін євроінтеграційних процесів. В органічному бізнесі діє правило: «Ти не просто продаєш товар, ти продаєш сертифікований ланцюжок постачання». Будь-який розрив у цьому ланцюжку анулює преміальну ціну продукту. В Україні відсутні спеціалізовані термінали для органічної продукції, водночас у портах Гамбурга чи Роттердама існують окремі термінали під органіку. Ризик контамінації органічної продукції з ГМО-продукцією або фумігованим зерном є надзвичайно високим. Одна помилка в процесі перевалки – і партія вартістю в сотні тисяч євро втрачає статус

органічної та продається за ціною звичайного фуражу. В Україні логістика побудована на гігантоманії, де наявні великі залізничні хопери, величезні баржі. Органічному фермеру, який виробляє 20 т органіки, важко знайти сертифікованого перевізника з малим тоннажем. Проте в країнах ЄС розвинена мережа дрібних дистрибуційних центрів дає змогу фермеру відправити одну палету лохини в інший кінець країни за ніч. В Україні доставка малих партій часто коштує дорожче, ніж сама продукція.

У ланцюжку постачання холодова складова та дотримання температурного режиму є критично важливими. Руйнування енергосистеми України через воєнні дії робить зберігання в холодильниках ризикованим. На відміну від ЄС, де склади обладнані автономними відновлюваними джерелами енергії та розумними системами моніторингу температури в реальному часі, українські виробники стикаються з «температурними гойдалками». Внаслідок цього українська свіжа органіка на полицях європейських супермаркетів має коротший термін придатності, ніж іспанська чи італійська.

В ЄС кожен перевізник і склад має розуміння вимог Регламенту (ЄС) 2018/848 та є сертифікованими. На відміну від них, більшість логістичних операторів в Україні несертифіковані як ланка органічного ланцюга. Водночас виробнику доводиться нести логістичні витрати і купувати власний транспорт, що відтягує капітал від виробництва. Тому в ЄС логістика – це сервіс, а в Україні – це тягар виробника.

Економічне зростання органічного сектору України гальмується обмеженою державною підтримкою та недостатнім фінансуванням, які особливо відчутні для малих та середніх підприємств, зокрема:

1. Висока вартість сертифікації органічної продукції – процес міжнародної сертифікації відповідно до норм ЄС є значним фінансовим тягарем (3000–10 000 євро на рік). Щорічна сертифікація вимагає постійних операційних витрат, що є неціновим бар'єром. В Європі плата за сертифікацію господарств становить від 250 євро до 750 євро залежно від виду діяльності, розмірів підприємства тощо. Однак слід зважити на те, що середня європейська ферма господарює приблизно на 30-50 га угідь, водночас в Україні середня площа сертифікованого господарства становить 2000 га. Крім того, фермер має оплатити вартість перельоту іноземного інспектора, його перебування та власне саму інспекцію та сертифікацію. За таких площ вартість сертифікації може суттєво похитнути бажання фермера займатися органічним виробництвом, адже в такому разі вона може навіть вдєсятеро перевищувати європейські показники. За менших розмірів господарств чи за використання послуг вітчизняних організацій вартість сертифікації може бути дешевшою (Федерація органічного руху України, n.d.).

2. Обмеженість довгострокового фінансування – проявляється у високих ризиках, відсутності застави та недосконалій державній підтримці. Воєнний конфлікт підвищив інвестиційні ризики в агросекторі, що призвело

до посилення вимог банків і скорочення термінів кредитування. Органічні оператори часто не мають достатньої ліквідної застави, щоб отримати довгострокові кредити, необхідні для інвестицій у дорогу переробну інфраструктуру (наприклад, лінії для виробництва органічних олій або заморожування ягід). На відміну від фермерів ЄС, які отримують прямі субсидії в рамках Спільної аграрної політики (САР), українські органічні виробники стикаються з обмеженою та несистемною державною фінансовою допомогою.

Дефіцит українських акредитованих органів, що визнаються в ЄС, є ще однією з найбільшочіших «процедурних» слабкостей. Хоча в Україні діє закон про органіку та є акредитовані органи (Органік Стандарт), виробники критично залежать від визнання вітчизняних сертифікатів за кордоном. Для експорту в ЄС український виробник часто змушений звертатися до іноземних органів контролю, щоб його товар прийняли на митниці. Вітчизняні державні інституції ще не інтегровані в європейську систему настільки, щоб український сертифікат мав таку саму вагу в суді чи під час перевірки в супермаркеті, як локальний європейський. Внаслідок цього вітчизняні виробники несуть додаткові витрати на подвійну сертифікацію та постійний ризик посиленого контролю на кордоні, який застосовується до української продукції.

Дефіцит спеціалізованих знань і сервісів може спричинити для виробників додаткові втрати врожайності на 20–40% порівняно з господарюванням із фаховим супроводом. Органічне землеробство – це високотехнологічна система, що базується на принципах біології та екології. Гострий брак профільних фахівців з органічного захисту рослин створює значні управлінські ризики в процесі масштабування бізнесу, оскільки розробка систем фітосанітарного контролю без використання синтетичних фунгіцидів потребує специфічних експертних компетенцій. Крім того спостерігається відсутність спеціалізованого сервісу у сфері механізації через нестачу культиваторів і роботів для механічної боротьби з бур'янами; у сегменті біопрепаратів через нестабільний за якістю ринок українських біодобрих та засобів захисту; у сфері консалтингу через дефіцит сервісних компаній, які можуть надати супровід від насіння до полиці.

До можливостей органічного виробництва України в контексті євроінтеграції віднесено:

- план ЄС з доведення частки органічних земель до 25% до 2030 р. створює значний дефіцит органічної сировини, який може покрити Україна;
- ухвалення українського закону про органіку та його визнання в ЄС спростить торгівлю та зменшить бюрократичний тиск;
- залучення європейських грантів та інвестицій для створення ліній із виробництва органічних джемів, соків, сублімованих фруктів і дитячого харчування гарантує перехід від ціни 1 дол. США за кг сировини до 5-10 дол. США за готову одиницю товару;

– інтеграція вітчизняного органічного землеробства з виробництвом біометану та органічних добрив робить господарство енергоне залежним та дозволяє продавати «зелений» газ у ЄС, що є надприбутковим напрямом у 2026 р.;

– впровадження електронних сертифікатів транзакцій (TRACES) підвищує довіру європейських байєрів;

– отримання безповоротних коштів на технологічне оновлення – від дронів для органічного обприскування до автоматизованих сортувальних ліній – підвищує ефективність виробничих процесів.

Експертну оцінку органічного сектору України в контексті євроінтеграції за SWOT-аналізом подано в табл. 4.

Таблиця 4

## Розрахунок зваженої інтегральної оцінки органічного сектору України

| Елементи поля матриці SWOT                                                                      | Експерт 1 | Експерт 2 | Експерт 3 | Середня експертна оцінка | Ваговий коефіцієнт | Інтегральна оцінка |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Сильні сторони</b>                                                                           |           |           |           |                          | <b>1</b>           | <b>+8,76</b>       |
| Великий земельний банк, родючі ґрунти і сприятливі кліматичні умови                             | +10       | +10       | +10       | +10                      | 0,3                | +3,0               |
| Сформований експортний імідж                                                                    | +8        | +9        | +8        | +8,3                     | 0,3                | +2,49              |
| Наявність дикоросів (дикорослих ягід, грибів і лікарських трав)                                 | +9        | +9        | +10       | +9,3                     | 0,1                | +0,93              |
| Нижча собівартість виробництва порівняно з країнами ЄС                                          | +9        | +9        | +8        | +8,7                     | 0,2                | +1,74              |
| Розвинута система внутрішньої сертифікації                                                      | +6        | +7        | +5        | +6                       | 0,1                | +0,6               |
| <b>Слабкі сторони</b>                                                                           |           |           |           |                          | <b>1</b>           | <b>-6,74</b>       |
| Переважно сировинна орієнтація експорту                                                         | -7        | -8        | -7        | -7,3                     | 0,2                | -1,46              |
| Логістичні ризики та інфраструктурний розрив                                                    | -8        | -8        | -7        | -7,7                     | 0,2                | -1,54              |
| Нестабільна, обмежена державна підтримка та субсидювання                                        | -8        | -7        | -8        | -7,7                     | 0,2                | -1,54              |
| Дефіцит вітчизняних акредитованих органів, які визнаються в ЄС на рівні національних інституцій | -6        | -5        | -7        | -6                       | 0,2                | -1,2               |
| Дефіцит спеціалізованих знань та сервісів                                                       | -6        | -4        | -4        | -5                       | 0,2                | -1,0               |
| <b>Можливості</b>                                                                               |           |           |           |                          | <b>1</b>           | <b>+9,4</b>        |
| Розвиток і стабільний попит у ЄС на органічну продукцію                                         | +10       | +10       | +10       | +10                      | 0,3                | +3,0               |
| Стратегія F2F та дефіцит сировини в ЄС                                                          | +9        | +10       | +10       | +9,7                     | 0,2                | +1,94              |
| Гармонізація законодавства та спрощення експорту                                                | +8        | +9        | +8        | +8,3                     | 0,2                | +1,66              |
| Біоенергетика та циркулярне виробництво                                                         | +10       | +10       | +10       | +10                      | 0,1                | +1,0               |
| Інвестиції в переробку і грантова підтримка відновлення України                                 | +9        | +9        | +9        | +9                       | 0,2                | +1,8               |

| Елементи поля матриці SWOT                                          | Експерт 1 | Експерт 2 | Експерт 3 | Середня експертна оцінка | Ваговий коефіцієнт | Інтегральна оцінка |
|---------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Загрози</b>                                                      |           |           |           |                          | <b>1</b>           | <b>-7,04</b>       |
| Екологічні та радіаційні наслідки війни, енергетична нестабільність | -8        | -8        | -7        | -7,7                     | 0,3                | -2,31              |
| Відтік кваліфікованих кадрів                                        | -8        | -8        | -8        | -8                       | 0,2                | -1,6               |
| Дискримінація на кордонах (блокування) та логістичний шантаж        | -5        | -6        | -7        | -6                       | 0,1                | -0,6               |
| Регуляторний розрив та посилений контроль з боку ЄС                 | -7        | -8        | -7        | -7,3                     | 0,1                | -0,73              |
| Конкуренція з боку країн Латинської Америки та Африки               | -6        | -7        | -5        | -6                       | 0,3                | -1,8               |
| <b>Загальна інтегральна оцінка</b>                                  |           |           |           |                          |                    | <b>+4,38</b>       |

Джерело: власна розробка.

Розрахована загальна інтегральна оцінка ринку органічної продукції України в контексті євроінтеграції склала:

$$I = C + Cл + M + 3 = + 8,76 - 6,74 + 9,4 - 7,04 = +4,38.$$

Отже, простежуються позитивні зрушення в інтеграційних процесах (+4,38), що попри серйозні внутрішні проблеми, залишає позитивним потенціал розвитку та інтеграції органічного сектору України в ринок ЄС в умовах зеленого переходу.

Відповідно до проведеної оцінки органічного ринку українським виробникам доцільно акцентувати увагу на полі «сильні сторони – можливості» (+18,16), оскільки воно містить заходи щодо покращення інтеграції в органічний ринок ЄС (табл. 5).

Проведений SWOT-аналіз показав, що поле «слабкі сторони – загрози» – це зона критичного ризику, де внутрішні слабкості органічних виробників накладаються на руйнівні зовнішні загрози. Для цього поля необхідно розробити заходи для виживання та захисної трансформації, основною метою якої є мінімізація втрат і недопущення виходу виробників із органічного ринку, зокрема:

1. Для подолання залежності від автокордонів та ризиків блокування необхідна екстрена логістична диверсифікація. Це вимагає переорієнтації з автомобільних перевезень на мультимодальні схеми використання залізничних контейнерних перевезень і малих портів Дунайського кластеру (Ізмаїл, Рені) через створення або оренду складів тимчасового зберігання у західних регіонах України для формування великих партій вантажів.

Таблиця 5

## Матриця SWOT-аналізу органічного ринку України в контексті євроінтеграції

|            | Сильні сторони                                                                                                                                                                                         | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                          |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Можливості | 1. Великий земельний банк та родючі ґрунти забезпечать досягнення стратегії F2F (C1, M2)                                                                                                               | 1. Сировинна орієнтація українського експорту може бути подолана через прямі інвестиції в переробку (Сл1, M5)                                                                                                                           |
|            | 2. Сформований експортний імідж дозволить залучати інвестиції в переробку та відновлення України (C2, M5)                                                                                              | 2. Популяризація стратегії F2F дозволить створити спеціалізовані сервіси та знання (Сл5, M2)                                                                                                                                            |
|            | 3. Зростання попиту в ЄС на органічну продукцію сприятиме розширенню і поглибленню зовнішніх зв'язків і зростанню частки органічного експорту (C2, C3, M1)                                             | 3. Зростання попиту в ЄС на органічну продукцію стимулюватиме виробників переходити від продажу сировинної продукції до продукції з вищою доданою вартістю (Сл1, M1)                                                                    |
|            | 4. Гармонізація законодавства з ЄС та спрощення умов експорту сприятиме залученню нових виробників органічної продукції (C4, M3)                                                                       | 4. Нестача субсидій від держави компенсуватиметься грантовою підтримкою відновлення України (Сл3, M5)                                                                                                                                   |
|            | 5. Інтеграція вітчизняного органічного землеробства з виробництвом біометану та органічних добрив дозволить продавати «зелений» газ у ЄС (C1, C2, M4)                                                  | 5. Використання біоенергетики та замкнутого циклу виробництва органічної продукції компенсуватиме логістичні ризики (Сл2, M4)                                                                                                           |
|            | 6. Конкурентоздатна за ціною українська органічна продукція та розвинута система сертифікації матиме перевагу для задоволення попиту на органічну продукцію європейських споживачів (C4, C5, M1)       | 6. Євроінтеграція вітчизняного законодавства сприятиме появі акредитованих органів сертифікації, які визнаватимуться в ЄС (Сл4, M3)                                                                                                     |
|            | <b>Разом: +18,16</b>                                                                                                                                                                                   | <b>Разом: +2,66</b>                                                                                                                                                                                                                     |
| Загрози    | 1. Наявність родючих ґрунтів і нижча собівартість виробництва забезпечать Україні конкурентні переваги порівняно з іншими країнами (C1, C2, C4, C5)                                                    | 1. Дискримінація на кордонах (блокування) та логістичний шантаж робитимуть експорт швидкопсувної органічної продукції майже неможливим (Сл1, C3)                                                                                        |
|            | 2. Потенціал дикоросів дозволить частково нівелювати загрозу логістичного шантажу (C3, C3)                                                                                                             | 2. Відсутність визнаних у ЄС вітчизняних сертифікатів посилять тиск від регуляторного розриву (Сл4, C4)                                                                                                                                 |
|            | 3. Стабільний розвиток вітчизняного органічного ринку сприятиме поверненню кваліфікованих працівників з-за кордону (C2, C2)                                                                            | 3. Домінування сировинної моделі органічного експорту та обмеженість державної підтримки органічного ринку створюють загрозу посилення конкуренції з боку інших країн (Сл1, Сл3, C5)                                                    |
|            | 4. Створення надійних буферних зон за рахунок наявності великих земельних масивів рятуватиме від дрейфу пестицидів із сусідніх полів, що полегшить проходження посиленого контролю з боку ЄС (C1, C4). | 4. Обмежена державна підтримка зумовить ризик еміграції висококваліфікованих спеціалістів у сфері органічного виробництва (Сл3, C2)                                                                                                     |
|            | 5. Розвинені зовнішньоторгівельні зв'язки та зростання експортної виручки дадуть змогу вкладати кошти для подолання негативних наслідків війни (C2, C1)                                                | 5. Недостатня ефективність державних інструментів захисту інтересів вітчизняних експортерів органічної продукції може призвести до неможливості протистояти дискримінаційним діям і логістичним шантажам на кордонах країн ЄС (Сл3, C3) |
|            | <b>Разом: +1,12</b>                                                                                                                                                                                    | <b>Разом: -8,93</b>                                                                                                                                                                                                                     |

Джерело: власна розробка.

2. Впровадження мобільних систем енергонебезпечності для збереження органічного статусу та якості продукції, особливо заморозки, в разі відключень електроенергії. Для цього необхідно забезпечити обладнання складів та переробних цехів гібридними системами: сонячні панелі + промислові акумулятори + дизельні генератори через залучення цільових грантів на енергоефективність за програмами від ЄБРР.

3. Створення органічних хабів та експортних кооперативів для подолання дефіциту кадрів та інфраструктурного розриву через об'єднання ресурсів органічних виробників. Їхня кооперація зменшить витрати для найму фахівців-консультантів, сертифікації та використання ліній первинної переробки (очищення, сортування, пакування).

4. Для уникнення репутаційних втрат і штрафів через посилений контроль з боку ЄС необхідно забезпечити превентивний лабораторний контроль. Обов'язкове тестування кожної партії продукції в акредитованих українських або європейських лабораторіях ще до відправлення на митницю створить внутрішній «білий список» надійних постачальників. Відповідно, зменшиться імовірність повернення вантажу через виявлення залишків пестицидів або наслідків екологічного забруднення.

У межах євроінтеграційного зеленого курсу необхідним є цільове державне стимулювання переробки, залучення інвестицій у виробництво органічної продукції та ефективне використання механізмів післявоєнного відновлення. Велику увагу слід приділяти раціональному використанню всіх наявних ресурсів, зокрема тих, що спрямовуються на інвестиції в нові продукти (Yankovyi et al., 2022). Завдяки цим заходам частка експорту готової та напівготової органічної продукції зросте до 30–40% від загального обсягу порівняно з досягнутими 10–15%. Вища прибутковість і преміальні ціни дозволять Україні реалізувати або перевищити ціль у 1 млрд дол. США експорту до 2030 р., що суттєво вплине на зовнішньоторговельний баланс агропродовольчого сектору.

## Обговорення

Успішна євроінтеграція українського органічного сектору залежить від здатності країни не лише адаптувати регуляторні норми ЄС, а й стратегічно переорієнтувати виробництво на високоприбуткові сегменти, враховуючи глобальні тренди сталого розвитку та зеленого переходу. Україна до 2030 р. повинна повністю імплементувати законодавчу базу ЄС, зокрема Регламент (ЄС) 2018/848, і забезпечити стабільність інституційного контролю.

Стратегія F2F як частина Європейського зеленого курсу, змінюючи акцент від простої відповідності стандартам до інтеграції сталості, трансфор-

мує вимоги ЄС до імпортерів. Тому для українських виробників актуальним є дотримання вимог і врахування майбутніх трендів, зокрема:

1. Посилення екологічних стандартів – окрім відповідності Регламенту (ЄС) 2018/848, українські виробники повинні будуть підтверджувати мінімум негативного впливу. Це передбачатиме посилення вимог до нульового або мінімального вмісту залишків пестицидів та антибіотиків, особливо для експорту органічної продукції тваринництва на ринок ЄС, який є найбільш вимогливим.

2. Впровадження цифрової простежуваності та прозорості – стратегія F2F вимагає максимальної прозорості у ланцюгах постачання. Українські оператори повинні інвестувати у цифрові системи простежуваності, що дозволяють у режимі реального часу відстежувати рух продукту від поля до кордонів країн ЄС. Це не тільки вимога, а й конкурентна перевага, що зменшить ризик шахрайства.

3. Дотримання вимог вуглецевого регулювання – найбільш далекосяжний тренд (Maksymova et al., 2023). Хоча механізм прикордонного коригування вуглецю (CBAM) стосується промислових товарів, очікується, що в середньостроковій перспективі вуглецевий слід стане неціновим торговельним бар'єром і для агропродовольчої продукції. Українські органічні виробники, які природно сприяють секвестрації вуглецю в ґрунті, повинні проактивно впроваджувати системи вимірювання та сертифікації свого вуглецевого сліду, щоб отримати доступ до «зеленого» фінансування та зберегти конкурентоспроможність.

В умовах глобальних викликів український органічний сектор змушений трансформуватися з постачальника сировини на повноправного учасника європейських ланцюгів доданої вартості. Переосмислення проблем і перспектив євроінтеграції органічного ринку в умовах зеленого переходу є необхідним для розробки дієвих заходів з максимізації економічного ефекту та мінімізації вразливості національного органічного виробника до зовнішніх шоків.

## **Висновки**

Результати проведеного дослідження засвідчили, що попри воєнні виклики вітчизняний органічний ринок зберіг потенціал розвитку та інтегрований у економічний простір ЄС. Аналіз показав, що у структурі експорту органічної продукції переважає сировинна складова. З одного боку, це закріпило за Україною одну з лідерських позицій серед провідних постачальників на ринку ЄС, а з другого – призвело до недоотримання виробниками економічної вигоди внаслідок продажу продукції з низькою доданою вартістю. Глобальні тренди, підвищений попит населення ЄС на органіку та зацікавленість

міжнародних партнерів у диверсифікації закупівель стали чинниками трансформації експорту у розрізі зменшення питомої ваги сировинних позицій і збільшення частки продукції із високим ступенем переробки.

Результати кореляційного аналізу вказують на високий ступінь збалансованості ринку органічної продукції в ЄС. Зокрема розширення органічних площ значною мірою синхронізується зі зростанням ринкового попиту, що свідчить про оперативну адаптацію виробників до сигналів ринку. Водночас драйвером зростання органічного ринку ЄС є готовність покупців витратити більше коштів на органічну продукцію.

Високі значення коефіцієнтів детермінації підтверджують, що визначальними чинниками є збільшення виробничих площ та зростання витрат споживачів. Це доводить, що ринок органічної продукції розвивається системно та впорядковано. Для українських виробників це є надійним підґрунтям для побудови ефективних експортних стратегій на основі чітких прогнозів.

Визначено, що завдяки переважаючим темпам зростання українських органічних площ порівняно з ЄС та наявному розриву між зростаючим попитом і обмеженою пропозицією органічної продукції в ЄС, Україна має можливість заповнити цей сегмент, поступово нарощуючи виробництво високоприбуткової органічної продукції.

За результатами SWOT-аналізу отримано загальну інтегральну оцінку ринку органічної продукції України, яка становить +4,38. Це свідчить, що, навіть за умов складної внутрішньої кон'юнктури перспективи зростання органічного виробництва України в межах євроінтеграції та зеленого переходу оцінюються як оптимістичні. Проведене дослідження підтверджує, що збереження цих тенденцій у євроінтеграційному процесі українського органічного ринку буде досягнуто завдяки синергії внутрішніх переваг і зовнішніх можливостей. На цій основі розроблено ефективні напрямки, реалізація яких дозволить Україні стати надійним постачальником якісної органічної продукції з високою доданою вартістю, а ЄС – задовольнити потреби кінцевих споживачів та різних галузей виробництва.

### **Список використаної літератури**

- АгроЕліта. (2025, 03 грудня). *Експорт української органічної продукції: динаміка 2024 року*. <https://agroelita.info/eksport-ukrainskoi-orhanichnoi-produktsii-dynamika-2024-roku/>
- Басиста, Я. (2025). *Європейський зелений курс у сільськогосподарському секторі України: виклики і можливості*. ГО «Український центр європейської політики». [https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2025/06/doslidzhennya-yezk\\_i\\_agroprodsektoru\\_ukrayiny.pdf](https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2025/06/doslidzhennya-yezk_i_agroprodsektoru_ukrayiny.pdf)

- Журнал «Ягідник» (2025, 2 липня). *Рекордні 104 тис. тонн заморожених ягід та фруктів експорту за рік: фахівець*. <https://www.jagodnik.info/rekordni-104-tys-tonn-zamorozhenyh-yagid-ta-fruktiv-eksportu-za-rik-fahivets/>
- Ігнатенко, І. В. (2021). Перспективи розвитку органічного сільського господарства України у процесі інтеграції до Європейського Союзу. *Правова позиція*, 3(32), 70–74. <https://doi.org/10.32836/2521-6473.2021-3.13>
- Кабінет Міністрів України. (2021, 3 березня). *Постанова від 3 березня 2021 р. № 179 «Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року»*. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%d0%bf#n25>
- Кабінет Міністрів України. (2024, 15 листопада). *Розпорядження від 15 листопада 2024 р. № 1163-р «Про схвалення Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2030 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2025-2027 роках*. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1163-2024-%D1%80#Text>
- Логоша, Р. В. (2024). Стан та особливості державного регулювання ринку органічної продукції в Україні. *Бізнес Інформ*, (10), 223–231. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-223-231>
- Лотиш, О. Я., & Костецька, Н. І. (2023). Адаптація бізнес-моделей розвитку підприємств АПК України до економічних викликів сучасності. *Інноваційна економіка*, (4), 37–45. <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2023.4.6>
- Малохліб, О. С. (2021). Актуальні питання розвитку органічного виробництва в Україні в умовах євроінтеграції. *Право і суспільство*, (5), 100–109. <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2021.5.14>
- Милованов, Є. Б. (2018). Правові основи регулювання органічного виробництва в країнах ЄС. *Економіка АПК*, 25(5), 117–125. <https://eapk.com.ua/uk/journals/tom-25-5-2018/pravovi-zasadi-regulyuvannya-organichnogo-virobnitstva-v-krayinakh-yes>
- Прокопенко, К. О., & Удова, Л. О. (2025). Регулювання органічного сектору в Україні з позицій імплементації нового законодавства ЄС. *Економіка України*, 68(3), 84–97. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2025.03.084>
- Сичук, О. В. (2024). Діагностика розвитку ринку органічної продукції в Україні. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, (15). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-15-03-02>
- Федерація органічного руху України. (n.d.). *Сертифікація та маркування*. <https://organic.com.ua/sertifikacziya-ta-markuvannya/>
- Шор, К. (2025, 13 лютого). *Світовий органічний ринок 2025: динаміка та тренди*. Organicinfo. <https://organicinfo.ua/news/organic-world-market-2025/>

- de Schaetzen, S. (2019). *Organic agriculture and the sustainable development goals. Part of the solution*. Generalitat de Catalunya. [https://agricultura.gencat.cat/web/.content/03-agricultura/pae/publicacions-material-referencia/qualitat/2019\\_ProdEco\\_ODS.pdf](https://agricultura.gencat.cat/web/.content/03-agricultura/pae/publicacions-material-referencia/qualitat/2019_ProdEco_ODS.pdf)
- Dovgal, O., Potryvaieva, N., Bilichenko, O., Kuzoma, V., & Borko, T. (2024). Agricultural sector circular economy development: Agroecological approach. *Ekonomika APK*, 31(4), 10–22. <https://doi.org/10.32317/ekon.apk/4.2024.10>
- EastFruit. (2025, March 27). *Ukraine's frozen raspberry triumph: A new global leader emerges, overtaking Poland and Serbia*. <https://east-fruit.com/en/news/ukraines-frozen-raspberry-triumph-a-new-global-leader-emerges-overtaking-poland-and-serbia/>
- European Commission. (2020). *Farm to Fork Strategy: For a fair, healthy and environmentally-friendly food system*. [https://food.ec.europa.eu/document/download/472acca8-7f7b-4171-98b0-ed76720d68d3\\_en?filename=f2f\\_action-plan\\_2020\\_strategy-info\\_en.pdf](https://food.ec.europa.eu/document/download/472acca8-7f7b-4171-98b0-ed76720d68d3_en?filename=f2f_action-plan_2020_strategy-info_en.pdf)
- European Commission. (2024, July). *EU imports of organic agri-food products: Key developments in 2023* (Analytical brief No. 4). DG Agriculture and Rural Development. [https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/3f8a9f29-8093-4d67-9a26-0655ef1f1cbb\\_en?filename=analytical-brief-4-eu-organic-imports\\_en.pdf](https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/3f8a9f29-8093-4d67-9a26-0655ef1f1cbb_en?filename=analytical-brief-4-eu-organic-imports_en.pdf)
- European Commission. (2025, May). *EU imports of organic agri-food products: Key developments in 2024* (Analytical brief No. 7). DG Agriculture and Rural Development. [https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2025-05/analytical-brief-7-eu-organic-imports-brief\\_en.pdf](https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2025-05/analytical-brief-7-eu-organic-imports-brief_en.pdf)
- European Commission, DG Agriculture and Rural Development. (2025). *Agricultural markets in the organic sector: Organic imports in the EU – 2018-2024 data (5/2025)*. [https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/sustainability-and-organic-farming/agricultural-markets-organic-sector\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/sustainability-and-organic-farming/agricultural-markets-organic-sector_en)
- European Parliament & Council of the European Union. (2018). Regulation (EU) 2018/848 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 on organic production and labelling of organic products and repealing Council Regulation (EC) No 834/2007. *Official Journal of the European Union*, L150, 1-92. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2018/848/oj/eng>
- Gomiero, T. (2018). Food quality assessment in organic vs. conventional agricultural produce: Findings and issues. *Applied Soil Ecology*, 123, 714–728. <https://doi.org/10.1016/j.apsoil.2017.10.014>
- Krysovatty, A., Maksymova, I., Kurilyak, V., Radin, M., & Kurilyak, M. (2024). International convergence towards a climate-neutral economy: Modeling the agricultural sector. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 10(2), 52–79. <https://doi.org/10.51599/are.2024.10.02.03>

- Lyzun, M., Vitálišová, K., & Borseková, K. (2024). Transformation of trade flows between the EU and Ukraine in the conditions of increasing security risks. *Journal of European Economy*, 23(2), 289–305. <https://doi.org/10.35774/jee2024.02.289>
- Maksymova, I., Savelyev, Y., Zvarych, I., Kurylyak, V., Lyzun, M., Sachenko, S., & Lishchynskyy, I. (2023). Global differentiation of climate-digital projects in terms of low-carbon economy. *У 2023 IEEE 12th International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications (IDAACS)* (pp. 859–864). IEEE. <https://doi.org/10.1109/IDAACS58523.2023.10348646>
- Organicinfo. (n.d.-a). *Export of organic products from Ukraine to EU (2024, countries)* [Інфографіка]. <https://organicinfo.ua/en/infographics/ua-organic-import-to-eu-2024/>
- Organicinfo. (n.d.-b). *Organic map of Ukraine 2024 (EU, NOP)* [Інфографіка]. <https://organicinfo.ua/en/infographics/organic-map-of-ukraine-2024/>
- Organicinfo. (n.d.-c). *Organic production of Ukraine for 2016-2024 (land certified)* [Інфографіка]. <https://organicinfo.ua/en/infographics/organic-land-2016-2024/>
- Ozbun, T. (2025, 28 листопада). *European Union and Europe: Organic retail sales value from 2004 to 2023*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/541536/organic-retail-sales-value-european-union-europe-statistic>
- Smolii, L., & Mostoviyak, M. (2024). Ukraine in the markets of organic agri-food products of the European Union: Analytics, trends, and prospects. *Економіка АПК*, 31(1), 54–63. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202401054>
- Tkalenko, S., Melnyk, T., & Kudyrko, L. (2021). Empirical analysis of exports of organic agricultural food products of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(3), 177–185. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-177-185>
- Trofimtseva, O. (2024). *European integration of the agricultural sector: What can be done to strengthen negotiating positions?* [Policy paper]. Centre for Economic Strategy. <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/10/eu-integration-of-the-ukrainian-agri-sector.pdf>
- United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2025). *The sustainable development goals report 2025*. <https://unstats.un.org/sdgs/report/2025/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2025.pdf>
- Wesseler, J. (2022). The EU's farm-to-fork strategy: An assessment from the perspective of agricultural economics. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 44(4), 1826–1843. <https://doi.org/10.1002/aepp.13239>
- Willer, H., Schlatter, B., & Trávníček, J. (Ред.). (2023). *The world of organic agriculture: Statistics and emerging trends 2023*. Research Institute of Organic Agri-

- culture FiBL; IFOAM – Organics International. <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1254-organic-world-2023.pdf>
- Willer, H., Schlatter, B., & Trávníček, J. (Ред.). (2026). *The world of organic agriculture: Statistics and emerging trends 2026*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL; IFOAM – Organics International. <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1861-organic-world-2026.pdf>
- Willer, H., Trávníček, J., Meier, C., & Schlatter, B. (Ред.). (2022). *The world of organic agriculture: Statistics and emerging trends 2022*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL; IFOAM – Organics International. <https://orgprints.org/id/eprint/42971/1/willer-et-al-2022-world-of-organic.pdf>
- Willer, H., Trávníček, J., & Schlatter, B. (Ред.). (2024). *The world of organic agriculture: Statistics and emerging trends 2024*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL; IFOAM – Organics International. [https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1747-organic-world-2024\\_light.pdf](https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1747-organic-world-2024_light.pdf)
- Willer, H., Trávníček, J., & Schlatter, B. (Ред.). (2025). *The world of organic agriculture: Statistics and emerging trends 2025*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL; IFOAM – Organics International. <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1797-organic-world-2025.pdf>
- Yankovyi, O., Kozak, Y., Lyzun, M., Lishchynskyy, I., Savelyev, Y., & Kuryliak, V. (2022). Investment decision based on analysis of mathematical interrelation between criteria IRR, MIRR, PI. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 5(46), 171–181. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.46.2022.3857>

Отримано: 2 лютого 2026 р.

Рецензовано: 24 квітня 2026 р.

Рекомендовано до друку: 26 травня 2026 р.