

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	<b>Міжнародні економічні відносини</b>
<b>ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ</b>	<b>29 Міжнародні відносини</b>
<b>СПЕЦІАЛЬНІСТЬ</b>	<b>292 Міжнародні економічні відносини</b>

Форма здобуття освіти: заочна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на тему «Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку»

здобувача Шейгець Анни Миколаївни

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри європейської економіки і бізнесу

Любачівська Роксоляна Зіновіївна

---

*(підпис)*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Федірко Олександр Анатолійович

---

*(підпис)*

**Київ 2026**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	<b>Міжнародні економічні відносини</b>
<b>ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ</b>	<b>29 Міжнародні відносини</b>
<b>СПЕЦІАЛЬНІСТЬ</b>	<b>292 Міжнародні економічні відносини</b>

**ПОГОДЖЕНО**

Керівник проектної групи (гарант) освітньо-  
професійної програми

\_\_\_\_\_ Федірко О.А.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач європейської економіки і бізнесу

\_\_\_\_\_ Федірко О.А.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу вищої освіти *Шейгець Анні Миколаївні*

заочної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: **«Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «9» вересня 2025 р. № 1355-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах наукових публікацій, аналітичних звітів міжнародних організацій, офіційних інституцій та вітчизняних компаній.

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

<b>Розділ 1</b>	Теоретико-методичні засади дослідження експортного потенціалу аграрних підприємств
<b>Розділ 2</b>	Аналіз сучасного стану та тенденцій експорту соняшникової олії України
<b>Розділ 3</b>	Перспективи розвитку та підвищення експортного потенціалу українських виробників соняшникової олії

<b>Об'єкт дослідження:</b>	Експортна діяльність українських виробників соняшникової олії.
<b>Предмет дослідження:</b>	Економічні, організаційні та ринкові механізми розвитку експортного потенціалу українських виробників соняшникової олії, а також чинники, що впливають на його формування та ефективність використання.
<b>Мета кваліфікаційної магістерської роботи:</b>	Комплексно оцінити сучасний стан експортного потенціалу українських виробників соняшникової олії та розробити науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення його ефективності та розширення перспектив розвитку на світових ринках.

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

<b>У розділі 1</b>	Розкрити економічну сутність поняття «експортний потенціал підприємства» та охарактеризувати його структуру і роль у зовнішньоекономічній діяльності; визначити та систематизувати внутрішні й зовнішні фактори формування та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору; обґрунтувати методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств.
<b>У розділі 2</b>	Проаналізувати динаміку виробництва соняшникової олії в Україні та визначити місце України на світовому ринку; охарактеризувати товарну структуру і географічну диверсифікацію експорту української соняшникової олії; оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі та виявити ключові конкурентні переваги і вразливості.
<b>У розділі 3</b>	Ідентифікувати ключові проблеми, ризики та бар'єри розвитку експорту соняшникової олії України; проаналізувати глобальні тренди світового ринку олійно-жирової продукції та визначити можливості для українських експортерів; розробити стратегічні напрями і практичні рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності та зміцнення експортного потенціалу українських виробників.

**Завдання підготував  
науковий керівник**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Любачівська Р.З.**

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання одержав  
здобувач**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Шейгець А.М.**

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 83 сторінки, 19 таблиць, 4 рисунки, список використаних джерел з 70 найменувань, додатки.

### **«Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку»**

*Об'єктом дослідження* є експортна діяльність українських виробників соняшникової олії.

*Предметом дослідження* є економічні, організаційні та ринкові механізми формування і розвитку експортного потенціалу виробників соняшникової олії, а також фактори та інструменти, що визначають його результативність.

*Мета дослідження.* Комплексно оцінити сучасний стан експортного потенціалу українських виробників соняшникової олії та розробити науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення його ефективності й розширення присутності на світових ринках.

Відповідно до мети були поставлені *такі завдання*:

- розкрити економічну сутність поняття «експортний потенціал підприємства» та охарактеризувати його структуру і роль у зовнішньоекономічній діяльності;
- визначити та систематизувати внутрішні й зовнішні фактори формування та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору;
- обґрунтувати методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств;
- проаналізувати динаміку виробництва соняшникової олії в Україні та визначити місце України на світовому ринку;
- охарактеризувати товарну структуру і географічну диверсифікацію експорту української соняшникової олії;
- оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі та виявити ключові конкурентні переваги і вразливості;
- ідентифікувати ключові проблеми, ризики та бар'єри розвитку експорту соняшникової олії України;
- проаналізувати глобальні тренди світового ринку олійно-жирової продукції та визначити можливості для українських експортерів;
- розробити стратегічні напрями і практичні рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності та зміцнення експортного потенціалу українських виробників.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Теоретична значущість дослідження полягає у вдосконаленні підходів до розуміння сутності та структури експортного потенціалу виробників соняшникової олії та визначенні його ролі в розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Методична значущість роботи полягає у систематизації та уточненні методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств. Практична значущість отриманих результатів виявляється в окресленні ключових тенденцій і факторів розвитку експорту соняшникової олії, визначенні бар'єрів та можливостей для українських виробників, а також формуванні рекомендацій щодо підвищення їх конкурентоспроможності.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2025.

Рік захисту роботи – 2026.

*Ключові слова:* експортний потенціал; соняшникова олія; олійно-жирова галузь; конкурентоспроможність; диверсифікація ринків; зовнішньоекономічна діяльність; логістика; світовий ринок.

**Відгук**  
**про кваліфікаційну магістерську роботу**  
**здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту**  
**освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»**  
*Шейгець Анни Миколаївни*

на тему: *«Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку»*

**1. Актуальність теми:** зумовлена зростаючою роллю аграрного сектору в економіці України, посиленням експортної орієнтації національної економіки, а також необхідністю підвищення конкурентоспроможності українських виробників соняшникової олії на світових ринках в умовах глобалізації, торговельних обмежень та високої волатильності зовнішнього середовища.

**2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи:** позитивним у роботі є те, що студентка детально визначила теоретичні засади формування експортного потенціалу підприємства, систематизувала внутрішні та зовнішні фактори його розвитку, провела ґрунтовний аналіз сучасного стану виробництва та експорту соняшникової олії в Україні, а також охарактеризувала географічну та товарну структуру експорту.

**3. Наявність самостійних розробок автора:** у роботі здійснено самостійний аналіз динаміки виробництва та експорту соняшникової олії, ідентифіковано ключові проблеми та ризики розвитку експортного потенціалу, а також розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності українських виробників.

**4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій:** сформульовані в магістерській роботі теоретичні висновки та практичні рекомендації мають наукову й практичну цінність, можуть бути використані в діяльності підприємств олійно-жирової галузі, а також у подальших наукових дослідженнях і навчальному процесі з дисциплін економічного та зовнішньоекономічного спрямування.

**5. Наявність недоліків:** робота написана на актуальну тему, суттєвих зауважень не має.

**6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК:** магістерська робота рекомендується до захисту в ДЕК. Оцінка від наукового керівника – 43 бали.

Науковий керівник: доцент кафедри європейської економіки і бізнесу, к.е.н., Любачівська Р.З.

Любачівська Р.З.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу  
здобувача вищої освіти  
Шейгець Анни Миколаївни

**Тема:** «Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку»

### **Актуальність теми кваліфікаційної магістерської роботи і доцільність її розроблення.**

Робота присвячена комплексній оцінці експортного потенціалу виробників соняшникової олії України та обґрунтуванню напрямів його посилення в умовах динамічних змін світового ринку олійно-жирової продукції. З огляду на провідні позиції України у глобальній торгівлі соняшниковою олією, логістичні виклики останніх років, посилення регуляторних вимог на цільових ринках і конкуренцію з боку альтернативних рослинних олій, тема є безумовно актуальною і практично значущою для галузі та національної економіки.

### **Якість проведеного дослідження.**

Дослідження виконано на належному аналітичному рівні, використано репрезентативну інформаційну базу (державна статистика, галузеві звіти, міжнародні джерела), застосовано сучасні методи аналізу динаміки, структури та ефективності ЗЕД підприємств олійно-жирової галузі. Автор послідовно розкрила теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу, проаналізувала виробництво і експорт, структуру та географію поставок, оцінила ефективність провідних компаній.

### **Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи.**

- Комплексність підходу: поєднано теоретичне обґрунтування, кількісну оцінку та стратегічні пропозиції для виробників.
- Якісна аналітика: проведено структурно-динамічний аналіз виробництва та експорту, виділено ключові ринки збуту, окреслено фактори конкурентоспроможності.
- Прикладна спрямованість: запропоновано практичні заходи щодо диверсифікації ринків, вдосконалення логістики, підвищення якості та брендингу, що можуть бути впроваджені підприємствами галузі.

### **Зауваження.**

Попри високу якість дослідження, є кілька моментів, які могли б бути покращені:

- Окремі положення потребують більш розгорнутої верифікації даних за альтернативними джерелами.
- Можна було б розширити розгляд довгострокових прогнозів розвитку світового ринку рослинних олій у контексті впливу кліматичних, технологічних і логістичних трендів.

Місце роботи та посада рецензента

керівник відділу управління знаннями ТОВ «Кернел-Трейд»

Підпис засвідчую:

Тименко С.В.

(посада, підпис)

Місце печатки організації,  
де працює рецензент



## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>	6
1.1. Експортний потенціал підприємства, економічна сутність, структура та роль у зовнішньоекономічній діяльності	6
1.2. Фактори формування та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору	11
1.3. Методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств	16
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ УКРАЇНИ</b>	22
2.1. Динаміка виробництва соняшnikової олії в Україні та її місце на світовому ринку	22
2.2. Структура і географічна диверсифікація експорту української соняшnikової олії	34
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі	46
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ</b>	54
3.1. Ключові проблеми, ризики та бар'єри розвитку експорту соняшnikової олії України	54
3.2. Глобальні тренди світового ринку олійно-жирової продукції та можливості для українських експортерів	59
3.3. Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та експортного потенціалу українських виробників	67
<b>ВИСНОВКИ</b>	76
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	80
<b>ДОДАТКИ</b>	88

## ВСТУП

*Актуальність теми дослідження.* Сучасний аграрний сектор світової економіки стикається з кліматичними, геополітичними та логістичними викликами, що потребують перегляду підходів до виробництва і міжнародної торгівлі продовольчими товарами. Для України, яка традиційно посідає провідні позиції на світовому ринку соняшникової олії, підтримання та розвиток експортного потенціалу є ключовою передумовою валютних надходжень, конкурентоспроможності та інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості. Водночас цей процес супроводжується низкою ризиків: коливанням світового попиту, посиленням регуляторних вимог на цільових ринках, трансформацією логістики та конкуренцією з боку альтернативних рослинних олій. Необхідне системне дослідження стану, чинників формування й перспектив підвищення експортного потенціалу виробників соняшникової олії, а також вироблення практичних рішень для його посилення.

*Аналіз літературних джерел.* Наукові дослідження, які присвячені проблематиці експортного потенціалу аграрних підприємств та олійно-жирового комплексу, висвітлюють питання сутності та структури потенціалу, індикативних і інтегральних методик оцінювання, впливу інституційних, ринкових і логістичних чинників на результати зовнішньоекономічної діяльності, а також інструменти підвищення конкурентоспроможності. У вітчизняному дискурсі ключовими орієнтирами є праці О. Маслака, І. Чехової, А. Танасійчук, К. В. Кобзевої, В. В. Рокочі, Л. О. Мармуль, І. В. Романюк, де висвітлено ефективність виробництва, галузеві методики оцінювання, цифровізацію управлінських рішень і логістичні трансформації. Серед міжнародних учених теоретичні засади аналізу експортного потенціалу та підходи до оцінювання висвітлено у працях В. Balassa, А. Vollrath, Р. Widodo, М. Porter, Р. Krugman, М. Melitz та інших.

*Метою кваліфікаційної роботи* є комплексна оцінка сучасного стану експортного потенціалу українських виробників соняшникової олії та формування

науково обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення його ефективності і розширення присутності на світових ринках.

Відповідно до мети були поставлені *такі завдання*:

- розкрити економічну сутність поняття «експортний потенціал підприємства» та охарактеризувати його структуру і роль у зовнішньоекономічній діяльності;
- визначити та систематизувати внутрішні й зовнішні фактори формування та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору;
- обґрунтувати методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств;
- проаналізувати динаміку виробництва соняшникової олії в Україні та визначити місце України на світовому ринку;
- охарактеризувати товарну структуру і географічну диверсифікацію експорту української соняшникової олії;
- оцінити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі та виявити ключові конкурентні переваги і вразливості;
- ідентифікувати ключові проблеми, ризики та бар'єри розвитку експорту соняшникової олії України;
- проаналізувати глобальні тренди світового ринку олійно-жирової продукції та визначити можливості для українських експортерів;
- розробити стратегічні напрями і практичні рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності та зміцнення експортного потенціалу українських виробників.

*Об'єктом дослідження* є експортна діяльність українських виробників соняшникової олії.

*Предметом дослідження* є економічні, організаційні та ринкові механізми формування і розвитку експортного потенціалу виробників соняшникової олії, а також фактори та інструменти, що визначають його результативність.

*Методологія дослідження* включає системний підхід, у межах якого для інтерпретації сутності та структури експортного потенціалу застосовано методи

теоретичного узагальнення та порівняльного аналізу; оцінювання тенденцій виробництва й експорту здійснено з використанням економіко-статистичних методів (аналіз рядів динаміки, індексний і структурний аналіз); визначення детермінант ефективності зовнішньоекономічної діяльності базується на факторному аналізі та елементах економетричного моделювання, а ідентифікація ризиків і формування можливих сценаріїв розвитку — на застосуванні бенчмаркінгу, SWOT-аналізу та сценарного підходу.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Теоретична значущість дослідження полягає у вдосконаленні підходів до розуміння сутності та структури експортного потенціалу виробників соняшникової олії та визначенні його ролі в розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Отримані результати сприяють поглибленню наукових уявлень про механізми формування конкурентних переваг аграрних підприємств на світових ринках.

Методична значущість роботи полягає у систематизації та уточненні методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств. Запропонований інструментарій може бути використаний для комплексної оцінки потенціалу виробників соняшникової олії з урахуванням галузевих та ринкових особливостей.

*Практична значущість* отриманих результатів виявляється в окресленні ключових тенденцій і факторів розвитку експорту соняшникової олії, визначенні бар'єрів та можливостей для українських виробників, а також формуванні рекомендацій щодо підвищення їх конкурентоспроможності.

*Інформаційна база дослідження* включає аналітичні матеріали міжнародних організацій – Food and Agriculture Organization (FAO), World Bank Group, UNCTAD; матеріали профільних галузевих асоціацій; відкриті звіти підприємств олійно-жирової галузі; результати власних розрахунків.

*Структура роботи* включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### 1.1. Експортний потенціал підприємства, економічна сутність, структура та роль у зовнішньоекономічній діяльності

Експортний потенціал підприємства є комплексною характеристикою, що відображає можливості суб'єкта господарювання реалізовувати продукцію на зовнішніх ринках та забезпечувати стійкість позицій у міжнародному середовищі. Він охоплює виробничі, ресурсні, організаційні та ринкові параметри, які визначають спроможність підприємства брати участь у глобальній економічній взаємодії. Численні дослідження вітчизняних, так і міжнародних вчених підтвердили його важливість, оскільки рівень експортного потенціалу безпосередньо впливає на здатність фірми інтегруватися у світовий економічний процес. Водночас природа, структура та моделі формування експортного потенціалу залишаються суперечливими, що створює певні труднощі для управління експортною діяльністю.

Існує три основні методи визначення експортного потенціалу підприємства:

- структурно-функціональний,
- ресурсний,
- результативний [1, с. 282].

У межах структурно-функціонального підходу експортний потенціал трактується як окремий елемент загального економічного потенціалу підприємства, який проявляється через його здатність формувати та займати конкурентну позицію на міжнародних ринках. Даний підхід акцентує увагу на внутрішній побудові потенціалу та функціональних зв'язках його складових.

З позицій ресурсного підходу експортний потенціал пов'язується із наявною ресурсною базою підприємства, що забезпечує створення продукції, придатної до просування на зовнішні ринки. Ключовою умовою є не лише достатність ресурсів, а й їх відповідність міжнародним нормам якості та можливість ефективної трансформації у ринковий результат. У межах цього підходу важливою вважається не лише наявність ресурсів, а й здатність підприємства ефективно їх комбінувати та перетворювати на ринкові результати, що визначає рівень його реального виходу на зовнішні ринки.

Згідно результативного підходу експортний потенціал підприємства інтерпретується через кінцеві результати його діяльності на міжнародних ринках. Головний акцент робиться на обсягах реалізованої продукції, динаміці експортних продажів та здатності підприємства забезпечувати стабільність показників у змінних ринкових умовах. Цей підхід також дозволяє оцінити стійкість експортної діяльності через аналіз динаміки зовнішніх продажів та здатність підприємства зберігати позиції в умовах змінної ринкової кон'юнктури.

Суттєвим інструментом практичної реалізації експортного потенціалу виступає експортний план підприємства, що формує системний підхід до організації зовнішньоекономічної діяльності та окреслює стратегічні й оперативні орієнтири виходу на міжнародні ринки. Він забезпечує узгодженість рішень і послідовність дій у процесі експортної діяльності, що забезпечує раціональне використання ресурсів та підвищення ефективності експортних операцій. Крім того, експортний план виступає основою для координації дій усіх структурних підрозділів підприємства, залучених до процесу зовнішньоекономічної діяльності.

До його основних складових належать:

- дослідження характеристик цільових ринків та оцінювання конкурентного оточення;
- визначення найбільш ефективних шляхів просування продукції на зовнішні ринки;
- формування цінової стратегії з урахуванням міжнародної кон'юнктури;
- розроблення оптимальної моделі логістичного забезпечення;

- ідентифікація потенційних ризиків та визначення механізмів їх нівелювання [1, с. 283-284].

Ефективність експортного плану залежить від узгодженості ресурсів підприємства з вимогами міжнародного ринку та здатності швидко адаптуватися до його динамічних змін. Комплексний підхід до планування дозволяє перетворити експортний потенціал на реальні конкурентні переваги та забезпечити стабільний розвиток підприємства на глобальному рівні.

У цьому контексті експортний потенціал підприємства слід розглядати як інтегровану систему, що поєднує ресурсні можливості та ринкові чинники. Саме їх узгодженість визначає конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках. Ресурсна база підприємства формує основу його економічних можливостей, визначаючи виробничі, технологічні, кадрові, фінансові та інтелектуальні передумови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Її якісні параметри значною мірою обумовлюють рівень готовності підприємства до участі у міжнародній торгівлі.

До ключових складових ресурсної бази належать:

- виробничий потенціал, що ґрунтується на наявності засобів виробництва, їх технічному рівні та ефективності використання потужностей.

- техніко-технологічні ресурси, які визначають рівень технологічного укладу, інноваційність процесів та здатність підприємства впроваджувати сучасні управлінські системи.

- кадровий потенціал, що базується на кваліфікації персоналу, його компетентності та здатності до адаптації в умовах глобальної конкуренції.

- фінансові ресурси, які забезпечують можливість модернізації виробництва та розширення експортних операцій.

- інтелектуальні ресурси, що охоплюють науково-технічні знання та досвід розробки нових продуктів [2, с. 25-26].

Розвиток експортного потенціалу залежить від комплексного використання зазначених ресурсів та їх інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості. Важливими чинниками є інноваційність продукції, відповідність міжнародним

стандартам якості, гнучкість виробничої системи та конкурентоспроможна маркетингова стратегія.

Крім ресурсної бази, значну роль відіграє ринковий потенціал, на який впливають три основні фактори:

- маркетингова діяльність, орієнтована на систематичне дослідження та комплексне задоволення потреб визначених цільових сегментів зовнішнього ринку;
- характеристики обраного ринку, включаючи його місткість, рівень конкуренції та регуляторні вимоги;
- склад ринку, що визначає можливості для просування продукції та формування довгострокових партнерських відносин.

Ринковий потенціал визначає спроможність підприємства ефективно адаптуватися до коливань зовнішнього середовища, забезпечувати утримання конкурентних позицій та використовувати маркетингові інструменти для збільшення міжнародної активності компанії. Розвиток ринкового потенціалу передбачає активне застосування цифрових технологій, аналітики даних та інструментів електронної комерції, що підвищує здатність підприємства адаптуватися до динаміки зовнішніх умов та оптимізувати логістичні процеси [2, с. 27-28].

Таким чином, ресурсна та ринкова база є взаємопов'язаними складовими експортного потенціалу підприємства. Їх раціональне використання та розвиток визначають конкурентні позиції суб'єкта господарювання у міжнародному економічному середовищі.

Експортний потенціал є ключовим стратегічним чинником зовнішньоекономічної діяльності, адже саме він визначає масштаби та ефективність участі підприємства у міжнародній торгівлі. Високий рівень експортного потенціалу формує передумови для диверсифікації напрямів збуту, зменшення залежності від внутрішньої ринкової кон'юнктури та зміцнення фінансової стійкості підприємства. Одночасно він підвищує інвестиційну привабливість, сприяє нарощуванню виробничих можливостей і прискорює

впровадження інноваційних технологічних рішень. Розвинений експортний потенціал дозволяє підприємству інтегруватися у глобальні ланцюги створення вартості, що відкриває доступ до сучасних управлінських практик, технологій та партнерських мереж. Це, у свою чергу, підвищує рівень конкурентоспроможності та забезпечує довгострокову стабільність на міжнародних ринках. Важливою перевагою є можливість формування позитивного іміджу бренду на світовій арені, що сприяє зростанню довіри з боку іноземних контрагентів.

У сучасних глобальних економічних умовах цифрова модернізація операційної діяльності підприємств набуває статусу ключового чинника, що визначає масштаби та ефективність їхнього виходу на зовнішні ринки. Застосування технологій штучного інтелекту, блокчейн-рішень та аналітики великих даних сприяє оптимізації логістичних процесів, підвищує прозорість транзакцій і забезпечує оперативне реагування на зміни світової ринкової кон'юнктури. Водночас розвиток інструментів електронної комерції та цифрових маркетплейсів відкриває підприємствам нові можливості для диверсифікації каналів збуту.

Важливою тенденцією є впровадження систем прогнозної аналітики, які допомагають підприємствам адаптувати виробничі плани до змін попиту та мінімізувати ризики. Таким чином, цифровізація стає не лише засобом підвищення ефективності, а й стратегічною умовою стійкого позиціонування на зовнішніх ринках [3, с. 55-58].

Експортний потенціал також виступає важливим індикатором стратегічної гнучкості підприємства, адже його рівень визначає здатність швидко реагувати на зміни глобальної кон'юнктури. Він формує основу для довгострокового партнерства з іноземними контрагентами, що забезпечує стабільність зовнішньоекономічних зв'язків.

Крім того, високий експортний потенціал посилює інноваційну орієнтацію підприємства через потребу модернізації виробництва й адаптації до міжнародних технічних і якісних вимог. У результаті ефективне використання експортного потенціалу стає ключовим чинником не лише для розвитку окремого підприємства,

а й посилення конкурентних переваг національної економіки в умовах глобальному економічному середовищі [1, с. 285].

## **1.2. Фактори формування та розвитку експортного потенціалу аграрного сектору**

Експортний потенціал аграрних підприємств безпосередньо формується під впливом комплексу природних, економічних, інституційних та ринкових чинників. Його рівень визначається не лише наявністю природних переваг, таких як родючість ґрунтів, сприятливі кліматичні умови та доступність водних ресурсів, але й економічними та структурними характеристиками, серед яких важливе місце займають розвиток інфраструктури, технологічне забезпечення, рівень переробки продукції, фінансові можливості, державна політика та узгодженість виробництва з міжнародними стандартами якості. Крім того, суттєвий вплив мають динаміка світового ринку, умови та тенденції міжнародної торгівлі, наявність торговельних угод та рівень конкуренції.

Розвиток експортного потенціалу аграрного сектору відбувається під впливом таких основних факторів:

### **1. Ресурсно-природні та кліматичні засади.**

Експортний потенціал аграрного сектору ґрунтується на якості та доступності природних ресурсів: родючості ґрунтів, водному забезпеченні, температурних режимах і тривалості вегетаційного періоду. Висока агрокліматична придатність забезпечує технологічну гнучкість і нижчі середні витрати виробництва, що підвищує цінову конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Тим часом наростання кліматичних ризиків (посухи, повені, екстремальні температурні коливання) змінює розподіл продуктивності між регіонами та підвищує волатильність врожаїв. У таких умовах стійкість експортних ланцюгів визначається не лише природними перевагами, а й здатністю системи

виробництва адаптуватися: впровадженням зрошення, використанням стійких сортів і гібридів, оптимізацією сівозмін, страхуванням кліматичних ризиків. На макрорівні важливим є поєднання аграрної та торговельної політики з інструментами управління ризиком, що зменшує коливання пропозиції та стабілізує експортні потоки.

## 2. Технологічні та виробничі чинники.

Ключовим драйвером експортного потенціалу є зростання продуктивності, а також безперервний контроль якісних критеріїв на всіх етапах ланцюга створення вартості. Модернізація первинного виробництва, до якого відноситься точне землеробство, автоматизація, управління живленням і захистом рослин скорочує витрати, підвищує вихід продукції та забезпечує її стандартність. Розвиток переробки формує продукти з більшою доданою вартістю, розширює номенклатуру і відкриває доступ до сегментів із вищими цінами та нижчою ціновою конкуренцією. Виробничі системи, які інтегрують простежуваність, лабораторний контроль та сертифікацію, легше проходять імпорتنі бар'єри й формують довіру у мереж роздрібної торгівлі та HoReCa.

## 3. Інфраструктура та логістика.

Пропускна спроможність та надійність інфраструктури безпосередньо впливають на швидкість виходу продукції на зовнішні ринки і величину транзакційних витрат. Ефективні транспортно-логістичні коридори (морські порти, залізнична та автомобільна інфраструктура) зменшують логістичні витрати та час доставки, що критично для швидкокопсувних товарів і контрактів із жорсткими періодами постачання. Для відвантаження окремої групи товарів АПК наявність холодильного транспорту, а також забезпечення термоконтролю у терміналах та складах зберігання мінімізує втрати якості та маси, підвищує частку товару, що відповідає вимогам імпортерів, і знижує претензійність під час приймання. Цифрові сервіси, а саме єдині вікна, електронні сертифікати, попереднє декларування, віддалені аудити скорочують затримки на кордоні, підвищують прозорість і знижують ризик документарних помилок, що власне має позитивний вплив на обсяги та вартість експорту.

#### 4. Інституційно-регуляторні умови та торговельна політика.

Експортний потенціал залежить від узгодженості внутрішньої політики з міжнародними правилами торгівлі та від якості реалізації механізмів державної підтримки. Торговельні угоди, преференційні режими та регіональна інтеграція визначають умови доступу на ринки, рівень тарифного й нетарифного навантаження та можливості для стандартизації процедур. Внутрішні інструменти підтримки (кредитування, страхування, податкові стимули, експортні гарантії) зменшують фінансові бар'єри входу на нові ринки, особливо для малих і середніх виробників. Важливо, щоб політика була гармонізованою: відкритість торгівлі має поєднуватися із цілями безпечності харчових продуктів і екологічної стійкості. Дотримання санітарних і фітосанітарних вимог, узгодження з міжнародними стандартами та застосування процедур взаємного визнання і регіоналізації зменшують ризики для експортерів і стимулюють інвестиції у відповідність.

#### 5. Стандарти якості, безпечність та довіра на ринку.

Відповідність суворим вимогам безпечності та якості є необхідною умовою для виходу на вибагливі ринки та утримання позицій у преміальних сегментах. Системи контролю безпечності продукції з використанням принципів НАССР, внутрішні аудити, регулярні лабораторні дослідження, упровадження простежуваності від поля до полиці та сертифікація за визнаними схемами формують репутацію надійного постачальника. Довіра імпортерів і кінцевих покупців має пряму комерційну цінність: вона знижує транзакційні витрати переговорів, скорочує час погодження контрактів, підвищує ймовірність укладання довгострокових угод і збільшує частку повторних закупівель.

#### 6. Ринкова кон'юнктура, попит і диверсифікація.

Конкурентоспроможність на зовнішніх ринках визначається здатністю прогнозувати й випереджати зміни попиту. Урбанізація, зростання доходів і зміна харчових вподобань ведуть до структурного перерозподілу споживання: зростає попит на більш різноманітний, готовий до споживання та функціональний продуктовий портфель. Стратегія диверсифікації як продуктова (розширення асортименту, перехід до товарів з більшою доданою вартістю), так і географічна

(вихід на нові ринки) знижує залежність від цінової волатильності та раптових змін у нормативно-правовому середовищі. Надмірне розширення асортименту без відповідної логістичної та маркетингової підтримки здатне підвищити витрати, тому диверсифікацію слід проводити поступово, перевіряючи перспективність ніш і коригуючи продукт під вимоги конкретних ринків.

#### 7. Цифровізація процедур торгівлі та інституційна спроможність.

Цифрові інструменти дедалі більше визначають швидкість, прозорість і безпеку міжнародних операцій. Впровадження електронних фітосанітарних і ветеринарних сертифікатів, інтеграція із національними «єдиними вікнами», використання систем віддалених аудитів і цифрових платформ для взаємодії з митними та контролюючими органами скорочує час проходження кордону та зменшує ризик помилок і шахрайства. Для держави це питання інвестицій у цифрову інфраструктуру, правове врегулювання електронних документів і розвиток кадрової спроможності відповідних служб. Для бізнесу означає інтеграцію IT-рішень у операційні процеси, підготовку персоналу та побудову надійних систем кібербезпеки та управління даними.

#### 8. Управління на рівні підприємства й галузева координація.

Експортний потенціал перетворюється на реальні результати лише за умов якісного управління. Йдеться про стратегічне планування ринкової присутності, побудову відносин із міжнародними та логістичними партнерами, ефективний контрактинг, управління валютними та ціновими ризиками, а також безперервний комплаєнс до вимог цільових ринків. Галузева координація передбачає об'єднання виробників, спільні логістичні та маркетингові платформи, програми спільної сертифікації, що в результаті зменшує витрати входу на ринки, підвищує переговорну силу та розширює можливості участі малих і середніх виробників у міжнародних ланцюгах постачання [4, с. 31-37].

Розвиток зазначених факторів формування експортного потенціалу забезпечує зміцнення конкурентоспроможності аграрного сектору на світовому ринку, збільшення валютних надходжень та позитивний вплив на національну економіку. Формування потужного експортного потенціалу є стратегічним

завданням, яке потребує комплексного підходу, поєднання державної підтримки, інвестицій, технологічних інновацій та ефективного менеджменту.

В останні роки дедалі більше простежується залежність експорту аграрної продукції від здатності виробників адаптуватися до глобальних трендів і нестабільності ринків. Зростання ролі екологічних стандартів, простежуваності продукції та цифровізації бізнес-процесів, а також вплив геополітичних чинників і зміна торговельних режимів визначають нову структуру експортних потоків. У сучасних умовах важливим стає не лише якість продукції, а й здатність гарантувати стабільність поставок, що підсилює значення партнерських мереж, страхових механізмів та інноваційних рішень.

З огляду на ці виклики та стратегічні пріоритети, подальший розвиток експортного потенціалу потребує концентрації зусиль на низці ключових напрямів, серед яких:

- інвестування у переробку продукції;
- забезпечення відповідності міжнародним нормам якості та безпеки, зокрема стандартам ЄС;
- розвиток логістичних систем;
- впровадження санітарних і фітосанітарних заходів (SPS);
- диверсифікація експорту шляхом переходу від сировинної продукції до товарів з більшою часткою доданої вартості [5, с. 45-48].

Варто відмітити, що вплив війни на території України на експортний потенціал аграрного сектору став одним із ключових геополітичних чинників останніх років. Блокада чорноморських портів, руйнування транспортної інфраструктури та переорієнтація потоків на Дунай і сухопутні маршрути до ЄС призвели до різкого зростання логістичних витрат і обмеження доступу до традиційних ринків збуту.

Відповідно до оцінок експертів Світового банку, прямі втрати аграрного сектору України від війни становлять 11,2 млрд доларів США, а загальні потреби у відновленні економіки оцінені у \$524 млрд на наступне десятиліття. Сюди входять пошкодження земель, техніки, складів, тваринницьких комплексів,

руйнування іригаційних систем та зниження продуктивності ґрунтів, що створює довгострокові ризики для виробництва. Крім того, пошкодження транспортної та портової інфраструктури ускладнює експортні операції та підвищує логістичні витрати. Світовий банк наголошує, що відновлення аграрного сектору потребує інвестицій у модернізацію техніки, відновлення складів та впровадження сучасних технологій управління ризиками. Необхідно зосередити увагу на підтримці малих і середніх фермерських господарств, котрі зазнали найбільших втрат і мають обмежені ресурси для відновлення. У звіті також підкреслюється, що міжнародна допомога та інтеграція України у глобальні ланцюги постачання набуває особливого значення у контексті забезпечення продовольчої безпеки в регіоні та світі [6, с. 41-45].

Часткове відновлення морських перевезень завдяки «зерновому коридору» та альтернативним маршрутам лише частково компенсувало втрати, адже пропускна спроможність залишалася обмеженою [7, с. 23]. Війна спричинила не лише фізичні руйнування, а й системні ризики для виробництва, включаючи зниження врожайності та порушення сезонної логістики. У таких умовах підприємства змушені інвестувати у страхування ризиків, модернізацію логістики та цифрові рішення для прозорості постачань. Ці адаптаційні заходи стають ключовими для забезпечення експортної стійкості та подальшої інтеграції України у міжнародні ланцюги постачання у кризових умовах.

### **1.3. Методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств**

Методологічні засади дослідження експортного потенціалу передбачають застосування як загальнонаукових, так і спеціалізованих підходів. Перші застосовуються як у теоретичних, так і в емпіричних дослідженнях, тоді як другі

орієнтовані виключно на аналіз зовнішньоекономічних процесів. У практиці оцінювання експортних можливостей зазвичай поєднуються обидві групи методів.

Умовно загальнонаукові методи можна згрупувати в три основні блоки:

### 1. Емпіричні методи.

До цієї групи належать засоби пізнання, що базуються на безпосередньому отриманні даних із реального середовища. Серед них — спостереження та порівняння, які дають змогу фіксувати властивості й відмінності об'єктів; вимірювання, що забезпечує кількісну оцінку параметрів; експеримент як спосіб цілеспрямованого втручання з метою перевірки гіпотез; а також моніторинг, завдяки якому відстежується динаміка явищ у часі.

### 2. Теоретичні методи.

Цей блок охоплює інструменти логічного та концептуального мислення. Сюди входить рух від абстрактного до конкретного, що дозволяє переходити від загальних понять до практичних висновків; ідеалізація, яка створює спрощені моделі складних реальних об'єктів; уявний експеримент як спосіб перевірки ідей без фізичної реалізації; формалізація, що надає знанням строгої логічної структури; а також аксіоматичний і дедуктивно-аксіоматичний підходи, які ґрунтуються на побудові системи тверджень на основі визначених аксіом.

### 3. Універсальні методи, що застосовуються на обох рівнях дослідження.

Ці методи є спільними для емпіричного та теоретичного пізнання. До них належать абстрагування та конкретизація, які дозволяють виділяти суттєві характеристики й повертатися до їх практичного наповнення; аналіз і синтез як взаємодоповнювані процедури розчленування та об'єднання інформації; індукція, дедукція та абдукція як форми логічного виведення; моделювання та аналогія, що створюють можливість переносу знань; історичний і логічний методи для реконструкції процесів розвитку; а також метод графів, який забезпечує структуроване представлення взаємозв'язків об'єктів та явищ [8, с. 133].

У процесі економічного аналізу використовують спеціальні методи, які дають змогу досліджувати діяльність підприємства у розвитку та зміні її показників у часі. Першим і обов'язковим етапом такого аналізу виступає збирання інформації

про економічні явища та процеси, що відбуваються в реальній господарській практиці, тобто спостереження. Воно може здійснюватися і у формі спеціально організованих процедур, і на основі звітної документації підприємств. Наступним кроком виступає аналітичне опрацювання отриманих даних, у межах якого здійснюється поглиблене пізнання досліджуваного об'єкта. У методологічній площині аналіз розуміють як процедуру декомпозиції цілісного об'єкта на сукупність елементів, що дозволяє ідентифікувати їхні властивості, параметри функціонування та характер структурних взаємозв'язків. Протилежним до аналізу є синтез, що передбачає інтеграцію окремих елементів у цілісну систему. На практиці ці два методи часто застосовуються у взаємодії.

Збирання даних щодо експортної діяльності супроводжується накопиченням значних масивів даних, що ускладнює їх обробку. Для впорядкування інформації використовується метод групування, який передбачає побудову класифікаційних груп за релевантними характеристиками. Такий підхід дозволяє простежити взаємозалежність економічних явищ, визначити вплив ключових параметрів, виявити закономірності та тенденції, а також розрахувати середні показники.

Важливим інструментом у дослідженні експортного потенціалу є факторний аналіз. Він належить до комплексних методів і спрямований на ідентифікацію та систематизацію чинників, що впливають на економічні процеси, а також на результативні показники, визначаючи характер причинно-наслідкових зв'язків, які зумовлюють зміну ключових індикаторів діяльності. До методів факторного аналізу традиційно відносять:

- детермінований (функціональний) і стохастичний (кореляційний),
- прямий (дедуктивний) і зворотний (індуктивний),
- статистичний і динамічний,
- ретроспективний і прогнозний підходи.

Оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств потребує використання комплексних методичних підходів, що поєднують традиційні економічні методи та сучасні інструменти бізнес-аналітики. Важливим

є застосування економетричних моделей, які дозволяють прогнозувати зміни експортних показників залежно від коливань зовнішнього попиту та внутрішніх виробничих ресурсів. Значну роль відіграють індикатори конкурентоспроможності, що враховують якість продукції, рівень витрат та ефективність логістичних процесів. Для системного аналізу використовуються інтегральні показники, які узагальнюють результати дослідження різних факторів у єдиній оцінці. Цифрові технології, зокрема моделювання сценаріїв та інструменти Big Data, забезпечують більш точне врахування ризиків і можливостей. Важливим аспектом є також відповідність міжнародним стандартам та регуляторним вимогам, що визначають доступність продукції на глобальних ринках. Таким чином, методичні підходи та інструменти оцінювання експортного потенціалу формують основу для подальшого дослідження стратегій розвитку агропромислових підприємств [8, с. 133-134].

У науковій практиці широко застосовується підхід до аналізу та оцінювання експортного потенціалу, який базується на концепції міжнародного поділу праці. У межах цього підходу ключовим чинником формування стійких конкурентних позицій виступає наявність порівняльних або відносних переваг, нижчі виробничі витрати порівняно з іншими секторами економіки чи окремими підприємствами. Для кількісного вимірювання таких переваг застосовують низку індикаторів, серед яких: індекс виявлених порівняльних переваг; індекс фактичних порівняльних переваг; індекс відносних торговельних переваг; індекс залежності від імпорту; індекс експортної конкурентоспроможності [9, с. 68-71].

Ці показники дозволяють визначити рівень конкурентоспроможності продукції на світових ринках і співвіднести позиції окремих секторів із загальною структурою зовнішньоторговельних потоків держави. Особливе значення має індекс RCA, який базується на статистичних даних зовнішньої торгівлі та дає змогу оцінити експортні можливості конкретної галузі у порівнянні з іншими сегментами національної економіки. Наприклад, для зернових культур України цей індекс демонструє стабільно високі значення, що підтверджує наявність стійких порівняльних переваг у виробництві та експорті пшениці й кукурудзи. Це свідчить

про те, що аграрний сектор має потенціал не лише утримувати позиції на традиційних ринках, але й розширювати присутність на нових, використовуючи свої конкурентні переваги (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Основні індекси оцінювання експортного потенціалу агропродовольчої продукції [9, с. 68-71]

Індекс	Сутність	Практичне застосування
RCA (Revealed Comparative Advantage)	Виявлена порівняльна перевага	Визначення конкурентних позицій галузі у зовнішній торгівлі
RTA (Relative Trade Advantage)	Відносна торговельна перевага	Порівняння експорту та імпорту певної продукції
RXC (Relative Export Competitiveness)	Відносна експортна конкурентоспроможність	Оцінка здатності галузі утримувати позиції на зовнішніх ринках
IDEP (Import Dependency Index)	Індекс залежності від імпорту	Визначення рівня ризику залежності від зовнішніх поставок
EPI (Export Potential Indicator)	Індекс експортного потенціалу	Виявлення перспективних товарів і ринків для експорту

Важливим інструментом є також методика розрахунку індексу експортного потенціалу (EPI), розроблена Міжнародним торговельним центром (ІТС). Вона базується на трьох ключових факторах: пропозиція, попит та легкість торгівлі. Застосування цього індикатора дозволяє визначити ідентифікувати товари, які вже характеризуються стійкими конкурентними перевагами на зовнішніх ринках, а також ті, що мають перспективи виходу на нові ринки. Для агропромислових підприємств це означає можливість не лише посилювати позиції в традиційних нішах, але й диверсифікувати напрямки зовнішньоекономічної діяльності [10, с. 9-11].

Крім того, сучасні підходи до оцінювання експортного потенціалу дедалі частіше враховують участь підприємств у глобальних ланцюгах створення вартості, що дозволяє визначити найпродуктивніші етапи виробничого процесу та потенціал для нарощування доданої вартості. Використання методів міжнародного бенчмаркінгу сприяє зіставленню показників українських виробників із

провідними світовими компаніями та визначенню напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Додаткову аналітичну цінність забезпечує оцінка гео економічних факторів, зокрема зміни торговельних режимів та регуляторних умов, які можуть впливати на доступ до ринків. У сукупності це розширює можливості стратегічного планування та формування адаптивної експортної політики на рівні окремих підприємств.

Крім кількісних індикаторів, у сучасних дослідженнях застосовуються якісні методи оцінювання, що враховують інституційні та організаційні чинники. Зокрема, аналізується рівень державної підтримки експорту, наявність інфраструктури для сертифікації та стандартизації продукції, а також ефективність логістичних систем. Важливим аспектом є оцінка бар'єрів доступу до зовнішніх ринків - тарифних та нетарифних обмежень, що істотно впливають на рівень конкурентоспроможності агропродовольчої продукції.

Таким чином, комплексне оцінювання експортного потенціалу агропромислових підприємств повинно ґрунтуватися на поєднанні кількісних та якісних методів. Використання індексів RCA, EPI, показників диверсифікації та експортної квоти дозволяє отримати об'єктивну картину конкурентних переваг. Водночас врахування інституційних та організаційних факторів забезпечує більш глибоке розуміння перспектив розвитку галузі у глобальному вимірі. Подальші наукові дослідження у цьому напрямі мають бути зосереджені на розробленні уніфікованої методики, яка враховувала б особливості функціонування аграрного сектору та відповідає сучасним викликам міжнародної торгівлі.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ УКРАЇНИ

#### 2.1. Динаміка виробництва соняшникової олії в Україні та її місце на світовому ринку

Агропромисловий комплекс України в умовах глобальної турбулентності та повномасштабної війни залишається фундаментом національної економічної безпеки, а олійно-жирова галузь відіграє в ньому роль ключового драйвера експортних надходжень. Соняшникова олія є стратегічним продуктом, який не лише формує значну частку валютної виручки держави, але й визначає суб'єктність України у системі глобальної продовольчої безпеки. Станом на 2024 рік, попри втрату частини виробничих потужностей, мінування сільськогосподарських угідь та руйнування логістичних ланцюгів, Україна зберегла статус провідного гравця на світовому ринку олійних культур.

Глобальний ринок рослинних олій характеризується високим рівнем конкуренції та залежністю від кліматичних змін, геополітичних факторів та енергетичних ринків (через кореляцію з ринком біопалива). Згідно зі звітами Міністерства сільського господарства США (USDA) та Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), Україна традиційно входить до трійки світових лідерів за обсягами виробництва насіння соняшнику та посідає перше місце за обсягами експорту соняшникової олії [12].

Аналіз статистичних даних за 2023-2024 маркетингові роки свідчить про те, що навіть в умовах війни Україна забезпечує близько третини світового експорту соняшникової олії. За даними асоціації «Укроліяпром» та міжнародних аналітичних агенцій, у 2024 році Україна експортувала соняшникової олії на суму 5,12 млрд дол. США, що становить 36,8% від світового обсягу експорту цієї

товарної групи [13]. Це підтверджує тезу про те, що українська олійно-жирова галузь є глибоко інтегрованою у світові ланцюги доданої вартості та має критичне значення для глобального постачання продовольства.

Глибина інтеграції вітчизняного виробника у світову економіку визначається не лише фізичною присутністю товару на полицях, а й кореляцією між вартістю соняшникової олії та котируваннями інших рослинних жирів, насамперед пальмової та соєвої олій. Світовий баланс попиту та пропозиції рослинних олій у 2023-2024 роках зазнав трансформації через кліматичне явище Ель-Ніньо, яке суттєво вплинуло на врожайність пальми в Індонезії та Малайзії. Скорочення пропозиції пальмової олії, яка традиційно виступає ціновим якорем для всього олійного комплексу, створило додаткове вікно можливостей для українського соняшникового продукту. Соняшникова олія, яка зазвичай торгується з премією до пальмової та соєвої, у певні періоди 2024 року зрівнювалася в ціні з конкурентними видами олій, набуваючи привабливості не лише як преміальний харчовий інгредієнт, а і як сировина для промислового використання в країнах Азії.

Конкурентне середовище трансформується під впливом біопаливної політики. Зростання мандатів на виробництво біодизеля в США, Бразилії та Індонезії переорієнтовує значні обсяги соєвої та пальмової олій на енергетичний сектор. Україна, за відсутності значного внутрішнього ринку біодизеля, зберігає спеціалізацію на продовольчому сегменті [14].

Для розуміння масштабу конкуренції та місця українського продукту доцільно проаналізувати структуру світового виробництва основних видів рослинних олій (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Порівняльна характеристика світового балансу основних рослинних олій у 2023/24 МР

Вид олії	Світове виробництво, млн т	Частка у світовому виробництві, %	Основні країни-виробники	Особливості ціноутворення відносно соняшникової олії
Пальмова	79,5	35,8	Індонезія, Малайзія	- виступає базовим активом, - зазвичай дешевша за соняшкову на 100-200 дол. США/т, але спред звужується.

## Продовження табл. 2.1

Вид олії	Світове виробництво, млн т	Частка у світовому виробництві, %	Основні країни-виробники	Особливості ціноутворення відносно соняшникової олії
Соєва	61,6	27,8	Китай, США, Бразилія, Аргентина	- тісно корелює з ринком шроту, - висока волатильність залежно від попиту на корми.
Ріпакова	34,1	15,4	ЄС, Канада, Китай	- конкурує на ринку ЄС, - висока залежність від енергетичного ринку (біодизель).
Соняшникова	22,1	9,9	Україна, РФ, ЄС	- преміальний сегмент, - ціна залежить від доступності пропозиції з Чорноморського регіону.

Джерело: розроблено автором на основі [14; 15]

Попри відносно невелику частку у валовому виробництві (близько 10%), соняшникова олія є критично важливою для міжнародної торгівлі, оскільки більша частина пальмової та соєвої олій споживається на внутрішніх ринках країн-виробників або йде на технічні потреби. Саме сегмент високоякісної рослинної олійної продукції для харчових цілей залишається сферою, у якій українські виробники утримують провідні позиції.

Водночас структура глобального ринку соняшникової олії відзначається високим рівнем концентрації, що підсилює вплив окремих країн на формування світових цін та торговельних потоків. Порівняльний аналіз позицій провідних експортерів дає змогу комплексно оцінити їхні конкурентні переваги, виявити чинники, що визначають їхню частку на світовому ринку, а також виявити тенденції перерозподілу ролей та впливу на ринку міжнародної торгівлі соняшниковою олією (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Рейтинг світових експортерів соняшникової олії у 2024 році

Місце в рейтингу	Країна-експортер	Обсяг експорту, млрд дол. США	Частка у світовому експорті, %	Основні ринки збуту
1	Україна	5,12	36,8	ЄС, Індія, Туреччина
2	РФ	3,72	26,7	Китай, Індія, Туреччина
3	Туреччина	1,28	9,2	Регіон MENA, США
-	Інші країни	3,78	27,3	-
Всього	Світ	~13,9	100	-

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Додатково на рис. 2.1 наведено частку країн-партнерів у структурі експорту України у 2024 році, %.

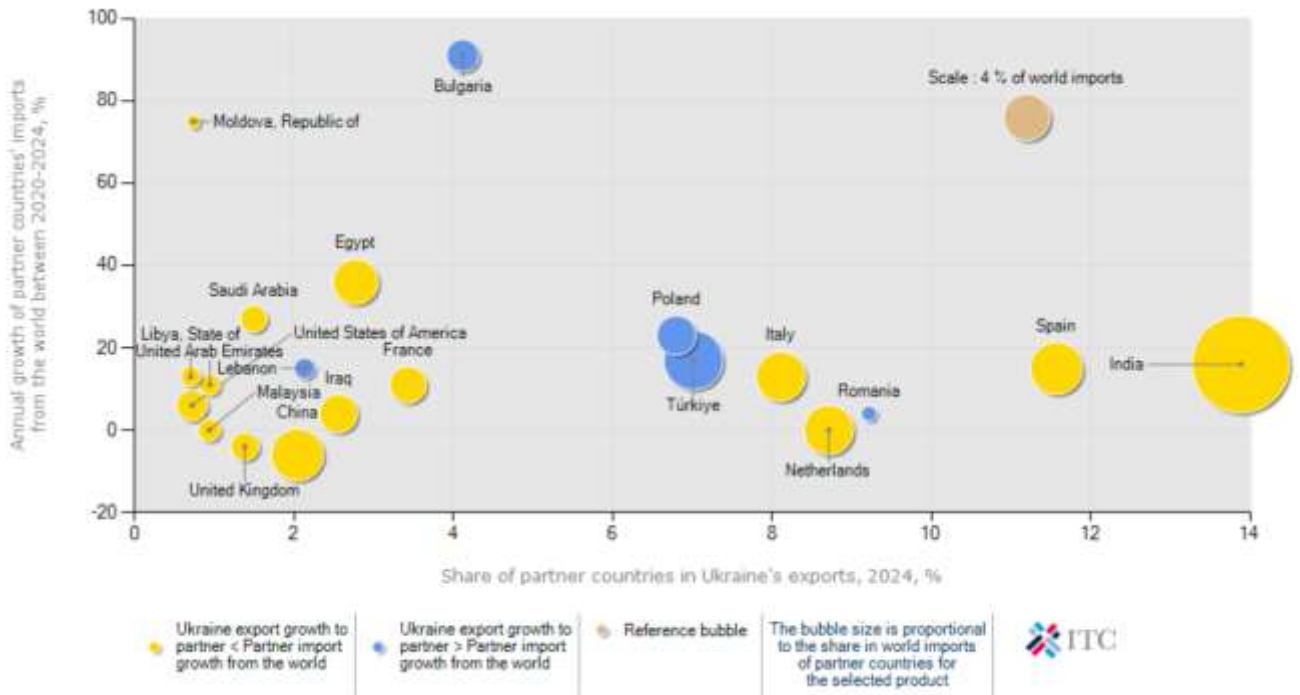


Рисунок 2.1 – Частка країн-партнерів у структурі експорту України у 2024 році, % [16]

Попри значний тиск з боку РФ, яка активно нарощує переробні потужності та намагається витіснити українську продукцію з традиційних ринків (зокрема Індії та Китаю), Україна зберігає значний відрив, контролюючи понад третину світового ринку. Частка РФ становить 26,7%, що на 10,1 відсоткових пунктів менше за частку України. Туреччина, яка часто виступає як переробник імпортованої сировини (у тому числі української), посідає третє місце з часткою 9,2% [16].

Окрім зовнішньої конкуренції, динаміка виробництва в Україні перебуває під впливом внутрішніх структурних зрушень, пов'язаних із релокацією та трансформацією переробних активів. До 2022 року архітектура олійно-жирового комплексу базувалася на близькості до сировинних зон Півдня та Сходу, а також до портів Азовського та Чорного морів. Окупація частини Запорізької, Херсонської та Донецької областей призвела до втрати контролю над значною кількістю олійно-

екстракційних заводів (ОЕЗ). За оцінками галузевих експертів, тимчасово втрачено близько 15-20% номінальних потужностей переробки [13].

Ситуація стимулювала процес міграції переробки в центральні та західні регіони, де спостерігається концентрація нових інвестиційних проєктів. Проте просте переміщення заводів є технологічно складним та фінансово обтяжливим процесом, тому більшість гравців ринку обрала шлях модернізації існуючих активів на підконтрольній території з метою підвищення їх продуктивності. Відбувається зміна логіки розміщення продуктивних сил: замість прив'язки до портів (експортоорієнтована модель минулого), пріоритетом стає наближеність до безпечних логістичних вузлів західного кордону та енергетична автономність [15].

Енергетична безпека у 2024 році набула статусу критичного фактора стабільності. Безперервний цикл екстракції робить заводи вразливими до відключень електроенергії, що загрожує псуванню сировини. Наявність когенераційних установок, що працюють на лушпинні соняшнику, дозволила переробним підприємствам забезпечити енергетичну автономність. Можливість генерації власної електроенергії та пари мінімізує залежність від зовнішніх мереж та гарантує стабільність виробничого процесу під час блекаутів [17].

Крім того, використання біопалива як альтернативного джерела енергії підвищує екологічну стійкість виробництва та сприяє зменшенню викидів парникових газів. Наявність резервних енергетичних модулів забезпечує додатковий рівень захисту від технологічних пауз та дозволяє оперативно реагувати на критичні зміни у роботі мережі. Завдяки цьому підприємства можуть підтримувати оптимальний режим переробки навіть у пікові періоди навантаження на енергосистему [17].

Диспропорція розміщення потужностей створює додатковий тиск на внутрішню логістику. Необхідність транспортування насіння соняшнику зі східних областей, де збереглося вирощування, до переробних заводів у Центрі та на Заході збільшує собівартість готової продукції. Зростання транспортного плеча на 200-300 км додає до собівартості тони олії близько 10-15 дол. США, знижуючи маржинальність переробників [17].

Регіональний розподіл діючих потужностей станом на 2024 рік зазнав суттєвих змін порівняно з довоєнним періодом (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Регіональна структура потужностей з переробки насіння олійних культур в Україні (оцінка станом на 2024 рік)

Регіон (група областей)	Частка у загальній потужності, %	Динаміка порівняно з 2021 р.	Ключові ризики та особливості функціонування
Центральний (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська)	42	Зростання	Основний хаб переробки. Висока концентрація сировини, відносна безпека, розвинена залізнична мережа.
Південний (Одеська, Миколаївська)	28	Стабільно/ Зниження	Близькість до портів Великої Одеси. Ризик ракетних ударів по портовій інфраструктурі та терміналах.
Західний (Хмельницька, Тернопільська, Львівська)	18	Значне зростання	Розвиток нових заводів (приклад «Кернел» у Старокостянтинові). Орієнтація на експорт суходелом та в порти ЄС.
Східний (Харківська, Дніпропетровська)	12	Значне падіння	Постійна загроза обстрілів, перебої з електроенергією, ускладнена логістика сировини.

*Джерело: розроблено автором на основі [13; 17]*

Важливим аспектом є географічна диверсифікація. У 2024 році українська олія експортувалася до 134 країн світу, що свідчить про відновлення логістичних можливостей після кризи 2022–2023 років, коли кількість країн-імпортерів скоротилася через блокування портів. Європейський Союз виконує функцію базового ринку (56%), забезпечуючи стабільність збуту завдяки логістичній доступності. Водночас відновлення морського експорту створило умови для повернення на стратегічні ринки Азії (Індія, Китай), що дозволяє диверсифікувати ризики та нарощувати загальні обсяги реалізації [13].

Аналіз досліджень вказує на те, що питання розвитку олійно-жирової галузі України розглядається крізь призму ефективності виробництва, логістичних трансформацій та євроінтеграційних процесів. Аналіз наукових публікацій за 2023–2024 роки дозволяє виділити кілька ключових теоретичних підходів.

Дослідження М. Namulczuk та співавторів фокусуються на часовій інтеграції українського ринку соняшникової олії з ринком Європейського Союзу.

Автори доводять, що рівень кореляції цін між ринками України та ЄС суттєво змінюється залежно від торговельної політики та логістичних обмежень. Науково обґрунтовано, що поглиблення інтеграції вимагає не лише зняття тарифних бар'єрів, але й гармонізації стандартів якості та сталого розвитку [18].

У роботах О. Маслака та І. Чехової аналізується економічна ефективність вирощування соняшнику як сировинної бази. Авторі стверджують, що соняшник залишається найбільш високомаржинальною культурою в українському агробізнесі, забезпечуючи рентабельність навіть за умов зростання собівартості логістики. І. Чехова зазначає, що домінування соняшнику у структурі посівів (понад 70% площ під олійними) є економічно обґрунтованою відповіддю виробників на ринкові ризики [19; 20].

Окремий напрямок досліджень, представлений колективом авторів на чолі з А. Танасійчук, розглядає вплив цифрових технологій на формування стійких експортних стратегій. Науковці аргументують, що в умовах війни та невизначеності використання інструментів Big Data для моніторингу світових цін, прогнозування врожайності та оптимізації логістичних маршрутів стає критичним фактором конкурентоспроможності українських агропідприємств на міжнародних ринках [21].

Цифровізація виступає не лише інструментом операційного менеджменту, а й передумовою відповідності новим регуляторним вимогам Європейського Союзу. Зокрема, імплементація регламенту EUDR (EU Deforestation Regulation), який вимагає підтвердження того, що продукція не вирощена на землях, які зазнали знеліснення після 2020 року, ставить перед українськими виробниками завдання повної простежуваності ланцюга постачання «від поля до порту». Впровадження супутникового моніторингу полів та систем геотегованого збору врожаю стає обов'язковою умовою доступу на преміальні ринки ЄС.

Наукові дослідження також акцентують увагу на зміні парадигми доданої вартості. Якщо раніше основний прибуток генерувався на етапі трейдингу (арбітраж між внутрішньою та світовою ціною), то в умовах воєнного часу центр прибутковості зміщується в бік технологічної ефективності переробки. Вчені

Л. О. Мармуль та І. В. Романюк зазначають, що глибока переробка побічних продуктів (фосфатидний концентрат, жирні кислоти, гранульоване лушпиння) дозволяє компенсувати втрати від дорогої логістики основної продукції. Комплексне використання біомаси соняшнику перетворює ОЕЗ на біорефайнері, де олія є лише одним із продуктів, хоч і основним [22].

Варто також розглянути наукову дискусію щодо макроекономічного ефекту від повернення ПДВ експортерам. Експертне середовище розділилося в оцінках впливу валютного регулювання (вимога повернення валютної виручки у визначені терміни) на ліквідність експортерів. Дослідження показують, що затримки з відшкодуванням ПДВ та жорсткі валютні обмеження НБУ змушують компанії збільшувати оборотний капітал, залучаючи кредитні ресурси під високі відсоткові ставки, що в кінцевому підсумку знижує конкурентоспроможність української олії на тендерах у порівнянні з російськими постачальниками, які користуються державною підтримкою та субсидованим кредитуванням [22].

Таким чином, науковий дискурс підтверджує, що збереження позицій України на світовому ринку залежить від синергії трьох факторів: ефективності агровиробництва, адаптивності логістики та впровадження інноваційних управлінських рішень.

Основою експортного потенціалу галузі є стабільне виробництво сировини – насіння соняшнику. Динаміка валового збору у 2023-2024 роках перебувала під впливом двох різноспрямованих факторів: скорочення посівних площ через окупацію та забруднення земель (за даними ІЕА, доступність земель знизилася на 20% порівняно з довоєнним періодом) та намагання аграріїв інтенсифікувати виробництво на підконтрольних територіях [23].

У 2024 році аграрний сектор зіткнувся з серйозними кліматичними викликами. Аномальна спека та посуха у вегетаційний період призвели до зниження врожайності у південних та східних регіонах України. Аналітики Spike Brokers зафіксували рекордно низький вміст олії в насінні нового врожаю – на рівні 33-36% на суху речовину, що є критично низьким показником для переробної промисловості. Це безпосередньо впливає на вихід готової продукції: для

виробництва однієї тонни олії заводам необхідно переробити більший обсяг насіння, що підвищує собівартість продукції [24].

За прогнозами USDA, виробництво насіння соняшнику в Україні у 2024/2025 МР оцінюється в діапазоні 11,5-12,5 млн тонн, що нижче середнього показника за останні 5 років [25]. Це створює напругу на внутрішньому ринку, посилюючи конкуренцію між переробниками за сировину.

Дефіцит соняшнику змусив українські олійно-екстракційні заводи (ОЕЗ) диверсифікувати виробничий портфель. Характерною тенденцією 2024 року стала «соєво-ріпакова корекція»: багато заводів, які раніше спеціалізувалися виключно на соняшнику, перейшли на переробку ріпаку та сої в першій половині сезону (липень-вересень), щоб завантажити потужності до надходження нового врожаю соняшнику [26].

Виробництво соняшникової олії у 2024/2025 МР прогнозується на рівні 4,7-4,8 млн тонн, що на 24% менше порівняно з рекордними показниками попередніх сезонів, але все ще достатньо для утримання лідерських позицій. Важливо зазначити, що внутрішнє споживання олії в Україні залишається стабільним і становить близько 5-7% від виробництва, що зберігає яскраво виражену експортну орієнтацію галузі (понад 90% продукції йде на зовнішні ринки) [26].

Скорочення обсягів переробки обумовлене як зменшенням валового збору насіння, так і логістичними викликами, що залишаються актуальними у прикордонних регіонах. Водночас зростання глобального попиту на рослинні олії створює додаткові можливості для українських експортерів компенсувати частину втрат за рахунок підвищення експортних цін. Завдяки цьому галузь зберігає високу інвестиційну привабливість, попри загальне зниження виробничих показників.

Агрохолдинг «Кернел» є найбільшим виробником та експортером соняшникової олії в Україні та світі. Саме аналіз діяльності цієї компанії є репрезентативним для розуміння загальних тенденцій у секторі, оскільки «Кернел» акумулює значну частку національного експорту та задає стандарти ефективності.

Аналіз фінансової звітності Kernel Holding S.A. за фінансовий рік, що закінчився 30 червня 2024 року, дозволяє оцінити вплив ринкових факторів на прибутковість бізнесу. Результати діяльності холдингу представлені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка основних фінансових показників агрохолдингу «Кернел» (2023-2024 фінансові роки)

Показник	2023 (млн дол. США)	2024 (млн дол. США)	Відхилення (+/-)	Темп приросту, %
Виручка	3 455	3 581	+126	+4%
ЕВІТДА	544	381	-163	-30%
Чистий прибуток	299	168	-131	-44%
Маржа ЕВІТДА	15,8%	10,6%	-5,2 в.п.	-
Чистий борг (Net Debt)	595	281	-314	-53%
Співвідношення Net Debt/ЕВІТДА	1,1х	0,7х	-0,4х	-

*Джерело: розроблено автором на основі [27; 28]*

Дані таблиці показують суперечливу динаміку. З одного боку, компанії вдалося наростити виручку на 4% (до 3,58 млрд дол. США), що свідчить про успішне відновлення фізичних обсягів експорту завдяки роботі морського коридору. З іншого боку, спостерігається суттєве падіння операційної ефективності: показник ЕВІТДА скоротився на 30%, а чистий прибуток впав на 44%.

Таке зниження рентабельності (маржа ЕВІТДА впала з 15,8% до 10,6%) пояснюється «ножицями цін»: світові ціни на соняшникову олію протягом більшої частини FY2024 залишалися помірними, тоді як собівартість виробництва та логістики в Україні зросла. Додатковий тиск створювали високі закупівельні ціни на соняшник на внутрішньому ринку через конкуренцію між переробниками.

Позитивним сигналом для інвесторів є радикальне зменшення боргового навантаження. Чистий борг скоротився більш ніж удвічі (-53%), а коефіцієнт левериджу (Net Debt/ЕВІТДА) досяг комфортного рівня 0,7х. Показник свідчить про консервативну фінансову політику менеджменту в умовах високих воєнних ризиків та обмеженого доступу до зовнішнього капіталу.

У виробничому сегменті «Кернел» демонструє адаптивність. У 2024 фінансовому році обсяг переробки насіння олійних культур зріс на 27% і досяг 3,2

млн тонн. Ключовим фактором зростання став запуск у лютому 2024 року нового олійно-екстракційного заводу у Старокостянтинів (Хмельницька область). Стратегічне рішення дозволило диверсифікувати виробничі ризики, змістивши центр ваги переробки із прифронтових регіонів (Харківська область) на більш безпечний захід країни [27].

У 1-му кварталі 2025 фінансового року (липень-вересень 2024) компанія переробила 684 тис. тонн олійних, що є історичним максимумом для цього періоду року. Досягання максимуму стало можливим завдяки ранньому початку збору врожаю та використанню толінгових схем переробки давальницької сировини для максимального завантаження потужностей [29].

Стратегія вертикальної інтеграції «Кернел» також включає розвиток власної енергогенерації. Компанія активно використовує когенераційні установки, що працюють на біомасі (лушпиння соняшнику), забезпечуючи енергетичну автономність своїх заводів в умовах атак на енергетичну інфраструктуру України [30].

Логістика залишається «критичним вузлом» та одночасно фактором можливостей для українського експорту. У 2023-2024 роках відбулася кардинальна зміна експортних маршрутів. Якщо у 2023 році домінували дунайські порти (Рені, Ізмаїл) та сухопутні «Шляхи солідарності», то у 2024 році основний потік вантажів повернувся до портів Великої Одеси.

За даними галузевої статистики, частка експорту соняшникової олії через глибоководні порти Чорного моря зросла з 18% у 2023 році до 52% у 2024 році, тоді як частка Дунаю скоротилася з 57% до 22%. Таким чином стало можливим зниження логістичної складової в ціні продукції, оскільки фрахт великотоннажних танкерів типу Handysize або Panamax є значно дешевшим у перерахунку на тону вантажу, ніж використання барж та костерів на Дунаї [13].

Агрохолдинг «Кернел» активно використав цю можливість, придбавши у жовтні 2024 року термінал у порту «Південний» для перевалки рослинних олій, що посилює його логістичну незалежність [31].

Саме «Кернел» виступає системним інтегратором галузі. Аналіз фінансових результатів за 2024 рік свідчить про перехід компанії від стратегії виживання до стратегії розвитку: зростання обсягів переробки (+27%), скорочення боргового навантаження та інвестиції в нові виробничі (завод у Старокостянтинові) та логістичні (термінал у порту «Південний») активи.

Основним фактором відновлення прибутковості галузі у 2024 році стало розблокування портів Великої Одеси, через які тепер проходить 52% експорту олії. Це дозволило відновити втрачені позиції на стратегічних ринках Індії та Китаю та знизити залежність від дороговартісної логістики через порти Дунаю та кордони ЄС [31].

Ціни на соняшникову олію на базисі FOB Чорне море демонстрували волатильність. Після зниження у 2023 році, наприкінці 2024 року розпочався новий висхідний тренд. За даними Trading Economics, ф'ючерси на соняшникову олію досягли рівня 1530 дол. США/т, наближаючись до трирічних максимумів [32].

Логістичні витрати прямо впливають на закупівельні ціни всередині України. Дані Spike Brokers показують, що станом на серпень 2024 року ставка на перевезення олії до портів України становила близько 30-40 дол. США/т, що дозволяло трейдерам пропонувати ціну DAP порти України на рівні 425-430 дол. США/т. Водночас доставка до портів Болгарії (Варна, Бургас) коштувала значно дорожче, що робило цей напрямок менш привабливим при функціонуванні одеських портів [13].

Таблиця 2.5 – Порівняльний аналіз логістичних напрямків експорту олії (станом на середину 2024 року)

Маршрут експорту	Пропускна здатність	Вартість логістики	Ризики	Основні напрямки збуту
Порти Великої Одеси (Deep Sea)	Висока	Середня (знижується)	Військові (ракетні удари), страхування	Індія, Китай, Іспанія, Туреччина
Дунайські порти (Ізмаїл, Рені)	Обмежена	Висока (перевалка + фрахт барж)	Обстріли інфраструктури, черги на Суліні	Європа (через Констанцу), Туреччина
Залізниця/Автотранспорт (Західний кордон)	Низька	Дуже висока	Блокування кордонів, черги, бюрократія	Польща, Румунія, країни ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [24; 33]

Безальтернативним для масового експорту та підтримки високих закупівельних цін для фермерів є глибоководний морський шлях. Будь-які перебої в його роботі миттєво призводять до падіння внутрішніх цін та збитків виробників.

Отже, попри безпрецедентні виклики війни, Україна у 2024 році підтвердила статус світового лідера, забезпечивши 36,8% глобального експорту соняшникової олії у вартісному вираженні (5,12 млрд дол. США). Загалом, галузь продемонструвала високу адаптивність, зберігши експортний потенціал на рівні 4,7-5,0 млн тонн олії на рік.

Основним ризиком для галузі у короткостроковій перспективі є дефіцит сировини, спричинений зниженням врожайності через кліматичні зміни (посуха) та зменшення посівних площ. Це призводить до зростання внутрішніх цін на соняшник та зниження маржинальності переробки, змушуючи заводи диверсифікувати виробництво шляхом переробки ріпаку та сої [30].

Аналіз наукових джерел підтверджує, що подальший розвиток галузі потребує поглиблення інтеграції з ринками ЄС, цифровізації управлінських процесів та підвищення технологічної ефективності вирощування для компенсації зростаючих витрат.

Таким чином, олійно-жирова галузь України залишається інвестиційно привабливим та стратегічно важливим сектором економіки, який потребує подальшої державної підтримки в частині страхування воєнних ризиків та забезпечення стабільної роботи морського коридору.

## **2.2. Структура і географічна диверсифікація експорту української соняшникової олії**

Олійно-жирова галузь України впродовж останнього десятиліття виступає одним із фундаментальних стовпів національної економіки, забезпечуючи левову частку валютних надходжень та формуючи позитивний імідж держави на світовій

арені. Трансформаційні процеси, що охопили аграрний сектор в умовах воєнного стану, найвиразніше проявилися саме у зміні структурних та географічних параметрів зовнішньої торгівлі продуктами переробки соняшнику. Дослідження динаміки експорту у 2022-2024 роках дозволяє виявити не лише адаптаційні механізми вітчизняних підприємств, але й глибинні зрушення у глобальних ланцюгах доданої вартості, де Україна продовжує відігравати роль ключового маркет-мейкера.

Аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності свідчить про високу резистентність сектору до екстремальних викликів. За підсумками 2024 року, українським експортерам вдалося не лише втримати, але й стабілізувати позиції на світовому ринку. Згідно з даними, оприлюдненими профільним виданням *Agravery* з посиланням на «ПроАгро Груп», вартісний обсяг експорту соняшникової олії сягнув 5,12 млрд дол. США. Зазначена сума забезпечила державі частку в 36,8% світового ринку торгівлі даним товаром. Варто наголосити, що соняшникова олія формує 20,8% загального аграрного експорту країни, виступаючи гарантом макроекономічної стабільності [34].

Для порівняння масштабів діяльності вітчизняних підприємств доцільно навести дані щодо найближчих конкурентів: Російська Федерація експортувала продукції на 3,72 млрд дол. США, а Туреччина – на 1,28 млрд дол. США. Збереження лідерства за Україною в умовах блокування частини морських портів та руйнування енергетичної інфраструктури є феноменом, що потребує детального вивчення факторів впливу. Стабілізація поставок на рівні понад 5 млрд дол. США, хоч і поступається рекордним показникам 2021 року (6,39 млрд дол. США), вказує на ефективність відновлення морської логістики та здатність бізнесу знаходити нові алгоритми роботи.

Важливо простежити кореляцію між доступністю логістичних каналів та фізичними обсягами відвантажень. У 2022 році спостерігалось різке падіння валютної виручки внаслідок повної блокади чорноморських портів у першому півріччі, проте вже у 2023-2024 роках відбулося поступове відновлення завдяки функціонуванню тимчасових морських коридорів. Наведена динаміка підтверджує

тезу про критичну залежність галузі від морських шляхів сполучення, оскільки залізнична та автомобільна логістика не здатні забезпечити необхідну пропускну здатність для наливних вантажів [34].

Структурний аналіз експортних потоків дозволяє виявити домінування сирової соняшникової олії, що є традиційною характеристикою вітчизняного олійного сектору. Частка рафінованої продукції в загальному експорті залишається відносно стабільною, коливаючись у межах 10-14%, проте потенціал для нарощування експорту фасованої продукції з високою доданою вартістю залишається нереалізованим повною мірою.

Нереалізованість потенціалу глибокої переробки обумовлена не лише тарифними бар'єрами, а й специфікою споживчих уподобань та структурою ритейлу на цільових ринках. Просування власного бренду (B2C сегмент) вимагає колосальних маркетингових бюджетів для входу в торговельні мережі (лістинг), що в умовах дефіциту оборотних коштів є недосяжним для більшості українських виробників. Натомість більш реалістичною стратегією виглядає співпраця у сегменті Private Label (власна торгова марка мереж), де український виробник забезпечує якісний продукт, а європейський ритейлер бере на себе маркетинг та дистрибуцію [33].

Значною перешкодою для нарощування експорту рафінованої олії є також технічні аспекти логістики. Перевезення фасованої продукції вимагає використання критичних вагонів або морських контейнерів, вартість обробки яких у портах значно вища за наливні вантажі. В умовах обмеженої пропускну здатності морського коридору та ризику простоїв суден, портові оператори надають пріоритет швидко завантажуваним балкерам та танкерам. Експорт бутильованої олії, який потребує складної палетизації та дбайливого навантаження, стає логістично вразливим.

Основна причина такої диспропорції криється у специфіці світового попиту та протекціоністській політиці країн-імпортерів. Ключові покупці української олії – Індія, Китай, країни Європейського Союзу – володіють потужними власними рафінеріями та фасувальними лініями. Економічна модель цих країн передбачає

імпорт напівфабрикату (сирої олії) для подальшої переробки, що дозволяє залишати додану вартість всередині країни-імпортера. Крім того, митні тарифи багатьох держав стимулюють ввезення саме сирої олії, встановлюючи вищі ставки на готову продукцію [34].

За даними звіту асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ), у 2024 році структура експорту рослинних олій з України мала наступний вигляд:

- соняшникова олія (переважно сира) – 89,0% від загального обсягу;
- соєва олія – 5,5%;
- ріпакова олія – 4,2%;
- інші види олій – 1,3% [35].

Наведені цифри свідчать про абсолютне домінування соняшникової групи, проте зростання частки соєвої та ріпакової олій вказує на поступову диверсифікацію сировинної бази переробних підприємств. Заводи, що раніше спеціалізувалися виключно на соняшнику, в умовах дефіциту сировини або зміни цінової кон'юнктури, адаптують технологічні процеси під переробку інших олійних культур [35].

Технологічний рівень українських олійноекстракційних заводів (ОЕЗ) відповідає найвищим світовим стандартам, що дозволяє виробляти продукт, який за якісними характеристиками (кислотне число, перекисне число, вміст фосфору) задовольняє вимоги найвибагливіших ринків. Проте логістика рафінованої олії є складнішою та дорожчою порівняно з наливною сирою олією. Рафінована олія часто потребує транспортування у спеціалізованих флексі-танках або контейнерах з фасованою продукцією, вартість фрахту для яких суттєво зросла в умовах війни. У результаті виробники частіше орієнтуються на експорт сирої олії, яка є менш затратною в транспортуванні та забезпечує швидше оборотність капіталу [35].

Для глибшого розуміння факторів, що формують товарну структуру розроблено порівняльну таблицю (табл. 2.6), яка систематизує вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на експорт різних видів олій.

Таблиця 2.6 – Фактори впливу на товарну структуру експорту соняшникової олії з України

Група факторів	Вплив на експорт сирової олії	Вплив на експорт рафінованої олії
Митне та тарифне регулювання	Низькі або нульові імпорتنі мита в країнах-партнерах (Індія, Туреччина) сприяють масовому вивозу наливом.	Високі ввізні мита в країнах Азії та обмеження на фасовану продукцію стримують обсяги.
Логістичні особливості	Можливість використання великотоннажних танкерів типу Panamax та Handysize з портів Великої Одеси.	Потреба у контейнерних перевезеннях (пляшки, флексі-танки), логістика яких ускладнена через завантаженість портів.
Енергетична складова	Менша енергоємність зберігання та перевалки, що критично в умовах нестабільного енергопостачання.	Висока залежність безперервного циклу рафінації та дезодорації від стабільного електропостачання.
Ринковий попит та споживання	Стабільно високий попит з боку промислових переробників ЄС та Азії для подальшої рафінації.	Попит з боку роздрібних мереж, який потребує значних інвестицій у маркетинг та просування бренду «Made in Ukraine».

*Джерело: розроблено автором на основі [34; 35]*

Доповнюючи факторний аналіз, необхідно деталізувати вплив тарифного регулювання на основних ринках збуту, оскільки саме митна політика країн-імпортерів виступає ключовим бар'єром, що стримує подальше розширення української переробної галузі. Протекціонізм урядів країн, що розвиваються, спрямований на захист внутрішнього переробника, створює диспаритет увізних мит між сировиною та готовим продуктом.

Додатковим стримуючим чинником виступають нетарифні бар'єри, зокрема санітарні вимоги та технічні регламенти, які використовуються як інструменти прихованого протекціонізму. Такі обмеження підсилюють асиметрію доступу української продукції до ринків, формуючи нестабільність експортних потоків і посилюючи залежність від короткострокових політичних рішень країн-імпортерів.

Наявність бар'єрів пояснює, чому географічна диверсифікація часто відбувається за принципом «куди пускають», а не «де вигідніше». Українські експортери змушені підлаштовуватися під регуляторні вікна можливостей, оперативно перенаправляючи потоки між Азією та Європою залежно від поточних змін у митному законодавстві партнерів.

Узагальнена інформація щодо тарифних бар'єрів на ключових ринках представлена у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Тарифні та нетарифні обмеження для української соняшникової олії на стратегічних ринках (станом на 2024 рік)

Країна/ Регіон	Статус мита (Сира олія)	Статус мита (Рафінована олія)	Нетарифні бар'єри та специфічні вимоги
Європейський Союз	0%	0%	Квотування та ліцензування (в окремих країнах). Жорсткі вимоги щодо залишків пестицидів (хлорпірифос) та MOSH/МОАН (мінеральні масла).
Індія	5,5% (ефективна ставка з податками)	13,75% (ефективна ставка)	Часті зміни тарифної політики без попередження. Високі вимоги до кольоровості та вмісту воску.
Китай	0% (в межах квоти) / 9%	9%	Вимоги до реєстрації виробників у системі CIFER. Жорсткий контроль ГМО та карантинних об'єктів.
Туреччина	Змінна ставка (залежить від сезону)	Висока загороджувальна ставка	Механізм «референтної ціни», який може перевищувати контрактну вартість, збільшуючи базу оподаткування.

*Джерело: розроблено автором на основі [14]*

Індія, як ключовий покупець, регулярно переглядає базові імпортні мита залежно від рівня інфляції продовольчих цін всередині країни. У періоди високих цін уряд Індії знижує мита до нуля (зберігаючи лише податок на сільськогосподарський розвиток та соціальне забезпечення), що стимулює імпорт. Однак різниця між митом на сиру та рафіновану олію зазвичай зберігається на рівні 5,5-8,25 відсоткових пунктів, що робить імпорт української рафінованої олії економічно недоцільним для індійських трейдерів [34].

Схожу політику проводить Туреччина, яка періодично запроваджує загороджувальні мита у період збору власного врожаю соняшнику, захищаючи місцевих фермерів. У Європейському Союзі ситуація є іншою: формально мита відсутні в рамках Угоди про асоціацію та тимчасових заходів лібералізації, проте діють нетарифні методи регулювання. Система ліцензування імпорту, запроваджена у 2023-2024 роках окремими країнами Східної Європи (Болгарія,

Румунія), фактично виконує роль квотування, обмежуючи вільний рух товару та змушуючи експортерів шукати обхідні шляхи через порти країн Західної Європи [35].

Експорт сирової олії є «шляхом найменшого опору» для вітчизняних трейдерів в умовах високих ризиків. Водночас, розвиток експорту рафінованої олії вимагає довгострокових стратегій та інвестицій, які наразі стримуються воєнними ризиками.

Найбільш виразні зміни у досліджуваній період відбулися саме у географічній структурі експорту. До 2022 року традиційними ринками збуту української олії були країни Азії (Індія, Китай), на які припадало понад 50% поставок. Блокування морських шляхів змусило експортерів здійснити «великий розворот» на захід, переорієнтувавши потоки на ринок Європейського Союзу.

Географічна структура експорту у 2024 році відображає дворівневу стратегію: збереження присутності на ринку ЄС як гарантії збуту та відновлення позицій на азійських ринках для забезпечення маржинальності. За даними Agravery, розподіл основних імпортерів виглядає наступним чином:

- Країни Європейського Союзу – 56%;
- Індія – 14%;
- Туреччина – 7%;
- Єгипет – 3%;
- Ірак – 3% [34].

Домінування європейського ринку (56%) пояснюється комплексом причин. Насамперед, географічна близькість дозволяє використовувати альтернативні шляхи доставки (залізниця, автотранспорт, річкові порти Дунаю) у періоди нестабільності морського коридору. Важливу роль відіграли тимчасові заходи з лібералізації торгівлі («економічний безвіз»), запроваджені Європейським Союзом, які скасували імпортні мита та квоти для української продукції. Крім того, європейський ринок зіткнувся з дефіцитом власної сировини через несприятливі погодні умови у деякі роки, що відкрило вікно можливостей для українських виробників [34].

Однак, концентрація більш ніж половини експорту на одному ринку створює ризики залежності від регуляторної політики ЄС. Прикладом таких ризиків стали протести європейських фермерів та спроби обмеження імпорту агропродукції з України у 2023 році. Тому відновлення позицій в Індії (14%) є позитивним сигналом. Індія придбала 417 тис. тонн олії, що у п'ять разів перевищує показник аналогічного періоду попереднього сезону [36].

Повернення Індії до трійки лідерів стало можливим виключно завдяки відновленню роботи глибоководних портів Великої Одеси. Логістика до Індії є рентабельною лише при використанні морського транспорту великої тоннажності (танкерів типу *Ramaxes*), оскільки транспортування малими суднами з дунайських портів робить українську олію неконкурентоспроможною порівняно з російською чи аргентинською.

Конкуренція з російською та аргентинською продукцією на індійському ринку має не лише ціновий, але й логістичний вимір. Аргентина, як правило, експортує значні обсяги соняшникової олії у другій половині маркетингового року (після збору власного врожаю у березні-квітні), створюючи сезонний тиск на український експорт. Російські експортери, використовуючи порти Чорного та Азовського морів (Новоросійськ, Тамань), мають перевагу у вигляді менших витрат на страхування суден, оскільки їхня акваторія вважається менш ризикованою міжнародними страховими клубами P&I. Це дозволяє їм фрахтувати судна за нижчими ставками та пропонувати покупцям ціну CIF, яка є більш конкурентною [35].

Окрім соняшникової, значний тиск на позиції України в Індії чинить імпорт соєвої олії з Південної Америки. Цінова еластичність попиту індійських споживачів є вкрай високою: при розширенні спреду між соняшnikовою та соєвою олією понад 100-150 дол. США за тону, відбувається масове переключення споживання на дешевший соєвий аналог. Тому збереження частки українського ринку в Індії безпосередньо залежить від здатності українських трейдерів утримувати ціновий паритет з соєвою олією, що часто вимагає зниження ціни FOB (ціна в порту відправлення) за рахунок маржі виробника.

Китайський напрямок характеризується іншою специфікою. Китай є найбільшим світовим споживачем шроту, тому часто надає перевагу імпорту олійних культур (сої, ріпаку) для переробки всередині країни. Однак по соняшнику Китай залишається нетто-імпортером олії, оскільки внутрішнє виробництво не покриває потреб. Важливим нюансом торгівлі з Китаєм є суворі вимоги до безпечності харчових продуктів. Запровадження системи реєстрації іноземних підприємств-імпортерів (декрети GACC 248 та 249) створило додатковий адміністративний бар'єр. Тільки ті українські заводи, що пройшли аудит та отримали відповідний реєстраційний номер, мають право постачати продукцію на китайський ринок, що сприяє консолідації експорту в руках великих гравців та вимиванню з ринку дрібних трейдерів.

Розширення загальної географії експорту до 134 країн світу у 2024 році (проти 128 країн у 2023) свідчить про активну роботу трейдерів з пошуку нових ніш. Перспективними напрямками стають країни Африки та Південної Америки, хоча обсяги поставок туди залишаються незначними порівняно з топ-5 імпортерами.

Логістика у досліджуваній період перестала бути лише допоміжною функцією, перетворившись на визначальний фактор формування географії та структури експорту. У 2023 році, в умовах блокування глибоководних портів, значна частка продукції (близько 57%) експортувалася через порти Дунаю (Рені, Ізмаїл). Даний маршрут має суттєві обмеження щодо тоннажності суден, що унеможливило ефективну торгівлю з віддаленими ринками Азії. Це призвело до вимушеної «європеїзації» експорту, коли продукція спрямовувалася туди, куди її можна було доставити баржами або залізницею [35].

Ситуація змінилася у другій половині 2023 – на початку 2024 року із запуском українського морського коридору. За даними аналітиків ПроАгро Груп, у 2024 році частка перевезень соняшникової олії через глибоководні чорноморські порти зросла до 52% (проти лише 18% у 2023 році). Паралельно роль дунайських портів скоротилася до 22%, зрівнявшись із обсягами перевезень сухопутними «Шляхами солідарності» [34].

Відновлення морської логістики дозволило зменшити логістичну складову в ціні товару. Зниження вартості фрахту та страхування підвищило конкурентоспроможність української олії на ринках Індії та Китаю, дозволивши відновити втрачені позиції. Логістичний фактор став драйвером «ренесансу» азійського вектору у 2024 році.

Варто детально проаналізувати економіку логістичних каналів, яка визначала рентабельність експорту у 2024 році. Різниця у вартості логістики між різними маршрутами створювала суттєві диспропорції в закупівельних цінах для фермерів у різних регіонах України.

Експорт через Дунайські порти передбачає складний мультимодальний ланцюг: доставка автотранспортом або залізницею до порту (Ізмаїл/Рені) → перевалка на баржу → транспортування до румунського порту Констанца → перевалка на морське судно («борт-борт» або через термінал). Кожна ланка додає вартість та ризики затримок. У 2024 році вартість такого комплексу послуг коливалася в межах 80-100 дол. США на тонну, що хоч і дешевше пікових значень 2023 року, але все ж значно дорожче прямого відвантаження [36].

Прямий морський експорт з портів Великої Одеси (Чорноморськ, Одеса, Південний) дозволяє завантажувати танкери партіями від 30 тис. тонн. Економія на масштабі та відсутність проміжної перевалки знижує логістичні витрати до 40-50 дол. США на тонну (без урахування страхування воєнних ризиків). Проте, ключовою складовою тут виступає вартість страхування судна, яка є динамічною величиною і залежить від поточної безпекової ситуації в акваторії. У періоди інтенсивних обстрілів страхові ставки можуть зростати до 1-2% від вартості судна та вантажу, що миттєво з'їдає економію від прямого фрахту.

Додатковим нішевим сегментом логістики стало використання флексі-танків. Відвантаження олії у спеціалізованих ємностях (спеціальних еластичних ємностях, що розміщуються всередині стандартного 20-футового контейнера) через порти Польщі (Гданськ/Гдиня) та Румунії. Даний спосіб дозволяє експортувати невеликі партії (22-24 тонни) безпосередньо до кінцевого споживача, минаючи великі портові хаби. Вартість такої логістики є високою (150-180 дол.

США на тонну), проте вона виправдана для нішевих продуктів (високоолеїнова, органічна олія) або при поставках до країн, що не мають інфраструктури для приймання великих танкерів [35].

Цінова динаміка на світовому ринку рослинних олій у 2022-2024 роках характеризувалася значною волатильністю, що створювало додаткові виклики для українських експортерів. Після цінового піку 2022 року, коли котирування сягали історичних максимумів, у 2023–2024 роках відбулася корекція цін під тиском зниження вартості нафти та збільшення пропозиції пальмової та соєвої олій.

У 2024 році ціни попиту на соняшникову олію з доставкою до портів Чорного моря коливалися, демонструючи тенденцію до зниження в окремі періоди (до 1100-1115 дол. США за тонну на початку 2025 року). Водночас, внутрішні ціни на сировину (насіння соняшнику) залишалися високими через конкуренцію між переробниками. Ситуація призводила до падіння маржі переробки до нуля або навіть до від'ємних значень [36].

Зазначена економічна реальність змушує експортерів шукати ринки з найвищою премією. Європейський ринок, попри логістичну зручність, часто пропонує нижчі ціни порівняно зі спотовими контрактами в Азії. Проте стабільність довгострокових контрактів з європейськими партнерами слугує інструментом хеджування ризиків.

Географічна диверсифікація експорту нерозривно пов'язана з регіональною структурою виробництва всередині України. Історично основні потужності з переробки соняшнику були зосереджені в південних та східних областях, наближених до портів. Військові дії та тимчасова окупація частини територій призвели до необхідності переорієнтації потоків сировини на заводи в центральних та західних регіонах.

Зменшення внутрішньої переробки у кризові періоди 2022–2023 років спровокувало зростання експорту насіння соняшнику, що є негативним явищем для національної економіки, оскільки означає втрату доданої вартості. Однак у 2024 році галузь продемонструвала відновлення обсягів переробки. Як зазначається у прогнозі D. Sobolev, у 2025/2026 маркетинговому році Україна може дещо

скоротити виробництво соняшнику (на 1,5 млн тонн), що створить додаткову напругу на ринку сировини [14].

Важливим аспектом є також адаптація до екологічних вимог ЄС. Впровадження ініціатив «Green Deal» вимагає від українських виробників підтвердження сталості ланцюгів постачання. Українська соняшникова олія має конкурентну перевагу у вигляді нижчого вуглецевого сліду порівняно з тропічними оліями, що дозволяє позиціонувати її як екологічно відповідальний вибір для європейських споживачів [34].

Аналіз географічної диверсифікації був би неповним без урахування фактору конкуренції з боку Російської Федерації. Росія активно нарощує експортні потужності та використовує демпінгові стратегії для витіснення української продукції з традиційних ринків Азії та Близького Сходу. У 2024 році Росія експортувала олії на 3,72 млрд дол. США, що свідчить про значний тиск на ринок [35].

Українські експортери змушені конкурувати не лише за ціною, але й за якістю та надійністю поставок. У цьому контексті важливу роль відіграє репутація України як надійного партнера, яка була підтверджена здатністю виконувати контрактні зобов'язання навіть у найскладніші періоди війни.

Узагальнення проаналізованих даних дозволяє сформулювати бачення майбутнього розвитку експорту української соняшникової олії. Стратегічне завдання полягає в балансуванні між двома векторами: залежність від ринку ЄС забезпечує мінімізацію логістичних ризиків, тоді як азійський напрямок дозволяє відновити прибутковість та наростити фізичні обсяги експорту.

Необхідним є поступове збільшення частки рафінованої та фасованої продукції в структурі експорту. Реалізація даного завдання вимагає державної підтримки у вигляді страхування воєнних ризиків, доступу до дешевого кредитування та сприяння у просуванні бренду української олії на зовнішніх ринках.

Перспективним напрямком є також поглиблення співпраці з країнами Африки. Зростання населення на даному континенті формує стійкий попит на

продовольство, і українська олія може зайняти там вагому нішу, позиціонуючись як якісна альтернатива пальмовій олії.

Згідно зі звітом УкрОліяПром, відновлення потенціалу галузі залежить від стабільності роботи «зернового коридору» та подальшої деокупації територій. Галузь довела свою життєздатність, а гнучкість у зміні географічних векторів стала запорукою виживання [17].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що структура та географія експорту української соняшникової олії у 2022-2024 роках пройшли складний шлях трансформації. Від вимушеної концентрації на ринках сусідніх країн Європи галузь переходить до відновлення глобальної присутності, використовуючи всі доступні логістичні можливості. Збереження лідерських позицій на світовому ринку підтверджує стратегічне значення олійно-жирового комплексу для економіки України та глобальної продовольчої безпеки.

### **2.3. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі**

Трансформація глобальних ланцюгів постачання у 2021–2025 роках зумовила докорінну зміну парадигми оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств олійно-жирового комплексу України. Якщо у передвоєнний період ключовими драйверами рентабельності виступали ефект масштабу та біржова кон'юнктура, то з початком повномасштабної агресії на перший план вийшли фактори логістичної доступності, управління ризиками та здатність мінімізувати дисконти на продукцію українського походження. Аналіз ефективності у підрозділі здійснено на трьох рівнях: макроекономічному (через показник Unit Value), ціновому (спреди FOB/CIF та логістична складова) та мікроекономічному (фінансові результати провідних гравців Kernel, MHP, ViOil, Delta Wilmar) [37].

Центральним індикатором економічної результативності експорту виступає показник середньої вартості одиниці товару (Unit Value). Параметр дозволяє оцінити не лише валові надходження валюти, а й реальну маржинальність зовнішньоторговельних операцій, відображаючи місце країни у ланцюгах доданої вартості.

За результатами 2024 року Україна зберегла статус світового лідера за обсягами експорту соняшникової олії. Згідно з даними міжнародної торгової статистики, виручка від реалізації склала понад 5,12 млрд дол. США, що забезпечило країні частку ринку близько 28%. Водночас, детальний розгляд питомої вартості тони експортованої продукції демонструє наявність системних проблем у механізмах ціноутворення [33]. Нижче наведено розрахунок Unit Value для десяти найбільших експортерів галузі на основі фактичних результатів 2024 року (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Порівняльний аналіз ефективності експорту (Unit Value) провідних країн-експортерів соняшникової олії у 2024 році

Країна-експортер	Вартість експорту, млрд дол. США	Обсяг експорту, млн тонн	Unit Value (Середня ціна), дол. США/т
Україна	5,122	6,009	852
РФ	4,418	4,523	977
Туреччина	1,284	1,086	1182
Нідерланди	0,903	0,838	1078
Аргентина	0,632	0,676	935
Болгарія	0,596	0,572	1042
Франція	0,590	0,490	1205
Казахстан	0,430	0,496	867

*Джерело: розроблено автором на основі [37]*

Представлені цифри свідчать про те, що українська продукція мала найнижчу вартість серед провідних експортерів світу, за винятком Казахстану, де показник перебував на схожому рівні (867 дол. США/т). Середньозважена ціна тонни української олії склала 852 дол. США. Для порівняння, аналогічний товар походженням з Туреччини торгувався на рівні 1182 дол. США, а французька олія коштувала 1205 дол. США за тону.

Суттєвий розрив у вартості (спред) між українським ресурсом та продукцією конкурентів, зокрема Туреччини та Болгарії, сягав 200-350 дол. США на кожній тонні. Ситуація зумовлена відмінностями у товарній структурі: значна частина українського експорту надходить на світовий ринок у вигляді сирової олії наливом. Країни-партнери, зокрема Туреччина та Нідерланди, часто виступають переробними хабами, які рафінують, фасують українську сировину та реекспортують кінцевий продукт із вищою доданою вартістю [37].

Додатковим фактором зниження Unit Value для України у 2024 році залишався логістичний дисконт. Необхідність страхування воєнних ризиків при проходженні морських коридорів змушувала вітчизняних трейдерів знижувати ціни FOB задля збереження конкурентоспроможності кінцевої вартості для покупців в Індії та Китаї [38].

Показовим є приклад РФ, яка, попри санкційний тиск, реалізовувала продукцію дорожче - на рівні 977 дол. США/т. Факт вказує на кращі позиції конкурента у переговорах щодо фрахту та страхування, а також на менший тиск факторів безпеки безпосередньо на відвантажувальних терміналах [39].

Отже, високі валові показники експорту України досягаються переважно за рахунок фізичних обсягів, тоді як фінансова ефективність одиниці продукції залишається нижчою за середньосвітовий рівень.

Низький рівень Unit Value української продукції безпосередньо корелює зі структурою логістичних витрат та розподілом ризиків між продавцем і покупцем. Ефективність зовнішньоекономічних операцій у досліджуваний період визначалася здатністю експортерів управляти базисними умовами поставки. Спред між цінами FOB (порт відвантаження) та CIF (порт призначення) став ключовим індикатором логістичної та ризикової складової.

До 2022 року різниця між ціною FOB Чорне море та CIF Роттердам/Індія становила стандартні 30-70 дол. США/т, що покривало фрахт та страхування. Початок бойових дій призвів до розриву цього паритету. У період блокування портів експортери були змушені використовувати логістичні ланцюги через порти

Дунаю (Рені, Ізмаїл) та сухопутні переходи, що збільшувало витрати до 150-200 дол. США/т [37].

На рис. 2.2 наведено структуру формування експортної ціни.

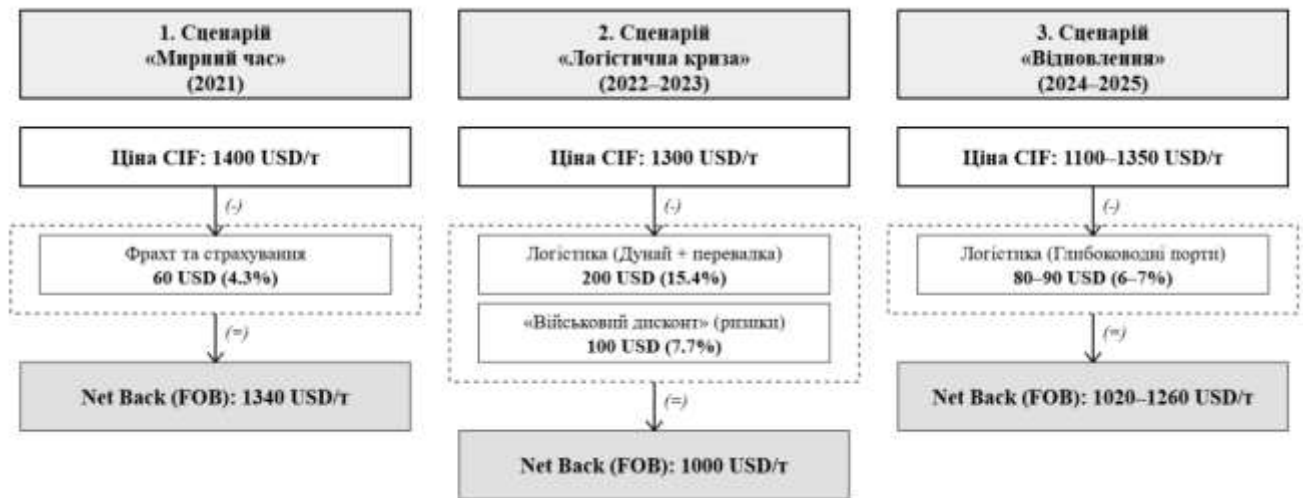


Рисунок 2.2 – Структура формування експортної ціни

Джерело: розроблено автором на основі [33; 39; 40]

Специфічним фактором 2022-2025 років став «військовий дисконт», або знижка, яку українські продавці були змушені надавати покупцям для компенсації високих ризиків заходу суден у порти України. За даними аналітичних звітів, у пікові моменти 2023 року цей дисконт сягав 100-150 дол. США/т відносно цін на російську або європейську олію [14].

На кінець 2024 року та початок 2025 року ситуація стабілізувалася. Ставки фрахту на перевезення рідких вантажів з Чорного моря до Індії знизилися до рівня 80-90 дол. США/т, що суттєво покращило Net Back (ціна реалізації за виключенням вартості доставки товару до покупця) для українських виробників [28]. Водночас, зростання вартості страхування після відновлення атак на портову інфраструктуру наприкінці 2024 року призвело до короткострокових стрибків CIF цін в Індії до 1350 дол. США/т, при цьому ціни FOB в українських портах зросли до 1240-1250 дол. США/т [41].

Варто відзначити вплив гнучких логістичних рішень. Використання флексітанків дозволило експортувати партії обсягом 24-27 тонн у стандартних контейнерах, що забезпечує економію на фрахті до 12,5% порівняно з

традиційними методами та дозволяє оминати обмеження балкерних перевезень. Це стало важливим інструментом диверсифікації поставок до країн Азії та ЄС.

Ефективність ЗЕД на мікрорівні доцільно розглянути через призму фінансової звітності найбільших публічних компаній галузі Kernel Holding S.A. та MHP SE, а також аналізу діяльності інших ключових гравців (ViOil, Delta Wilmar) [42].

Група «Кернел», будучи найбільшим світовим виробником та експортером соняшникової олії, демонструє високу чутливість фінансових результатів до експортної кон'юнктури. У табл. 2.8 наведено основні показники ефективності діяльності компанії.

Таблиця 2.8 – Основні показники ефективності сегмента переробки олійних культур Kernel (2023-2026 рр.)

Показник	2023 (факт)	2024 (факт)	3 квартал 2025 (факт)	Динаміка
ЕВІТДА сегменту, млн дол. США	237	83	27	Зниження
ЕВІТДА на тону олії, дол. США/т	145	106	85	Стиснення маржі
Обсяг переробки, млн т	2,5	3,2	0,6 (квартал)	Відновлення обсягів
Крос-маржа	Висока	Середня	Низька	Тиск цін на сировину

*Джерело: розроблено автором на основі [31].*

Аналіз звітності Kernel виявляє наступні аспекти:

1. У 2023 фінансовому році компанія зафіксувала рекордну ЕВІТДА сегменту переробки на рівні 237 млн дол. США. Зростання стало наслідком тимчасового дисбалансу ринку: через блокування експорту насіння соняшнику внутрішні ціни на сировину в Україні обвалилися, тоді як світові ціни на олію залишалися високими. Відповідно було сформовано надвисоку маржу переробки [44].

2. У наступні періоди рентабельність почала знижуватися. Відновлення можливостей експорту насіння призвело до зростання внутрішніх цін на сировину, що в поєднанні зі зниженням світових цін на олію спричинило «стиснення» маржі.

У 3 кварталі 2025 р. (липень-вересень 2025 р.) ЕВІТДА на тону проданої олії впала до 85 дол. США, що на 37% менше порівняно з попереднім роком [45].

3. У 2024 році компанія визнала збитки від знецінення активів на суму 172 млн дол. США у сегменті переробки, що відображає зростання ризиків ведення бізнесу в умовах війни.

Для агрохолдингу МХП виробництво олії є частиною вертикальної інтеграції, проте експорт рослинних олій становить значну частку валютної виручки. За 9 місяців 2025 року сегмент «рослинні олії» продемонстрував суттєве падіння ефективності. Виручка сегменту знизилася на 12% до 313 млн дол. США, а скоригована ЕВІТДА впала на 69% до 13 млн дол. США порівняно з 42 млн дол. США за аналогічний період 2024 року. Маржинальність сегменту скоротилася з 12% до 4% [43].

Основні фактори зниження ефективності МХП:

1. Високі ціни на насіння соняшнику та сої через менший врожай 2024 року.
2. Компанія була змушена змінити рецептуру кормів, перейшовши від макухи до шроту, що вплинуло на обсяги виробництва олії [32].
3. Значний вплив на чистий прибуток мали курсові різниці, хоча операційно компанія вигравала від експорту [33].

Компанія ViOil, один з лідерів переробки, у 2024-2025 роках пройшла через процес зміни власності. Міжнародна корпорація Bunge реалізувала опціон на викуп 100% акцій Вінницького олійно-жирового комбінату (ViOil) із загальною оцінкою активу в 162 млн дол. США [34]. Ситуація свідчить про збереження інвестиційної привабливості українських переробних активів для глобальних гравців, попри поточні ризики.

Компанія Delta Wilmar Ukraine (частина Wilmar International) також показує адаптацію до умов. Материнська компанія Wilmar International у 2024 році звітувала про стабільний глобальний виторг (67,4 млрд дол. США), проте український підрозділ стикався з тими ж викликами, що й решта ринку: логістичні обмеження та волатильність цін [35].

Ефективність ЗЕД у 2021-2025 роках є похідною від балансу між вартістю логістики та вартістю сировини. Витрати на логістику зазнали наступних змін:

1. 2021 рік – середні витрати на доставку до портів становили 30-40 дол. США/т.

2. 2022-2023 роки – у пікові моменти блокування портів вартість логістики (автотранспорт до портів Дунаю + перевалка) зростала до 150 дол. США/т і вище, що «з'їдало» до 30% вартості товару [33].

3. 2024-2025 роки – відкриття морського коридору дозволило знизити витрати. Ставки на перевезення залізницею впали з 5,82 дол. США до 4,38 дол. США за тону на 100 миль. Однак вартість автоперевезень зросла на 2% (до 15,19 дол. США), що відображає зростання цін на паливо та дефіцит водіїв [33].

Дефіцит сировини став визначальним фактором 2025 року. Скорочення врожаю соняшнику в Україні (до 10,5-11,5 млн т) призвело до жорсткої конкуренції між переробниками. Фермери стримують продажі, очікуючи вищих цін, що змушує заводи працювати з мінімальною маржею або зупинятися. За даними асоціації «Укроліяпром», через це експорт соняшникової олії у сезоні 2024/25 скоротився на 24% до 4,73 млн тонн [47].

Для компенсації дефіциту соняшнику підприємства (зокрема Kernel та МХП) активно диверсифікують переробку, завантажуючи потужності соєю та ріпаком. Експорт соєвої олії у 2024/25 МР зріс на 52.5% у натуральному вираженні, що свідчить про ефективність такої стратегії заміщення [48].

Загалом проведений аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств олійно-жирової галузі за 2021-2025 роки дозволяє сформулювати наступні висновки:

1. Галузь пройшла шлях від моделі «стабільна маржа – прогнозована логістика» (2021) до моделі «ситуативна надприбутковість» (2023) та поточної фази «стиснення маржі» (2025). Найвищу ефективність (ЕВІТДА 145 дол. США/т) було досягнуто у 2023 році завдяки диспаритету внутрішніх та світових цін, тоді як у 2025 році показник знизився до 85 дол. США/т через дефіцит сировини [45].

2. «Військовий дисконт» та логістичні витрати у 2022-2023 роках забирали до 40% експортної вартості товару. Фактор «військового дисконту» та логістичні витрати трансформувалися, але не зникли. Відкриття глибоководних портів покращило ситуацію, аналіз Unit Value 2024 року показує збереження значного цінового розриву: українська олія реалізується в середньому по 852 дол. США/т, а турецька по 1182 дол. США/т [45]. Статистичні показники вказують на те, що значна частина доданої вартості все ще втрачається через сировинний характер експорту.

3. Підприємства показували високу адаптивність, оскільки впроваджували переробку альтернативних культур (соя, ріпак) та використовуючи нові логістичні інструменти (флексітанки). Завдяки адаптації вдалось зберегти присутність на стратегічних ринках Індії (14% експорту) та ЄС (56%), попри зниження фізичних обсягів пропозиції [34].

4. Фінансові звіти лідерів (Kernel, MHP) фіксують зниження рентабельності EBITDA сегменту переробки у 2025 році до 4-10% [48]. Зниження сигналізує про вичерпання резервів дешевої сировини та перехід ринкової сили від переробників до агровиробників, що вимагатиме від експортерів подальшої оптимізації операційних витрат для збереження конкурентоспроможності.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

#### **3.1. Ключові проблеми, ризики та бар'єри розвитку експорту соняшникової олії України**

Функціонування олійно-жирового комплексу України у період 2020–2025 років відбувається в умовах безпрецедентної турбулентності, спричиненої поєднанням глобальних макроекономічних зрушень та екстремальних геополітичних викликів. Проведений аналіз ретроспективної динаміки виробничо-збутових процесів дозволяє констатувати наявність глибоких структурних трансформацій, які докорінно змінили архітектуру галузі. Якщо до 2022 року ключовим драйвером розвитку виступала екстенсивна модель нарощування сировинної бази та переробних потужностей, то в умовах воєнного стану на перший план вийшли фактори безпеки, логістичної гнучкості та енергетичної автономності [49].

Аналіз статистичних даних за останні шість маркетингових років демонструє суттєву волатильність основних показників балансу попиту та пропозиції. Спостерігається чітка кореляція між інтенсивністю бойових дій, доступністю портової інфраструктури та обсягами експорту. Водночас поступове відновлення окремих логістичних маршрутів і часткова стабілізація зовнішньоекономічного середовища почали формувати передумови для корекції виробничо-експортних тенденцій галузі. Попри це, галузеві індикатори залишаються вкрай чутливими до зовнішніх шоків, що актуалізує потребу у подальшій диверсифікації логістичних рішень та зміцненні адаптивних механізмів підприємств. У 2024/2025 маркетинговому році фіксується певне відновлення

показників, проте вони все ще не досягли довоєнного рівня, що підтверджується даними зведеної таблиці основних індикаторів галузі (див. табл. 3.1) [50].

Таблиця 3.1 – Динаміка балансу попиту та пропозиції соняшникової олії в Україні за 2019/20 – 2024/25 МР

Показник / Маркетинговий рік	2019/ 20	2020/ 21	2021/ 22	2022/ 23	2023/ 24	2024/25 (оцінка)	Темп прирос- ту 2024/25 до 2020/21, %	Серед- ньо річний темп прирост у, %
Посівна площа, тис. га	6400	6500	6600	4800	5300	5500	-15.4	-3.3
Урожайність, т/га	2.58	2.01	2.46	2.17	2.35	2.25	+11.9	+2.3
Валовий збір насіння, тис. т	16500	13100	16392	11165	12450	12375	-5.5	-1.1
Переробка насіння, тис. т	15900	12800	11200	10500	11800	11950	-6.6	-1.3
Експорт насіння, тис. т	86	186	1630	1950	300	250	+34.4	+6.1
Виробництво олії, тис. т	6980	5850	4646	5500	6050	5850	0.0	0.0
Експорт олії, тис. т	6634	5277	4490	5639	6240	5450	+3.3	+0.6
Внутрішнє споживання олії, тис. т	330	365	290	320	340	350	-4.1	-0.8
Кінцеві запаси олії, тис. т	94	120	35	68	45	40	-66.7	-19.5

*Джерело: розроблено автором на основі [50; 51; 52; 53]*

Наведені у табл. 3.1 дані свідчать про те, що основним викликом залишається скорочення сировинної бази. Втрата контролю над частиною посівних площ у південно-східних регіонах, які традиційно були зоною концентрації вирощування соняшнику, призвела до зменшення валового збору. Водночас, агровиробники змушені оптимізувати витрати, віддаючи перевагу культурам з меншими витратами на гектар, таким як соя та ріпак [53]. За даними аналітиків, рентабельність вирощування соняшнику, хоч і залишається позитивною, зазнає тиску через зростання вартості логістики та добрив.

Поглиблення диспропорцій у сировинному секторі зумовлене також технологічним спрощенням виробництва. Аграрні підприємства, намагаючись

мінімізувати ризики в умовах невизначеності, скорочують внесення фосфорно-калійних добрив, що в довгостроковій перспективі призводить до виснаження ґрунтів та зниження вмісту олії в насінні. Спостерігається тенденція до використання дешевшого посівного матеріалу нижчих репродукцій замість висопродуктивних гібридів іноземної селекції.

Окремим фактором впливу є замінованість сільськогосподарських угідь. За оцінками експертів, значна частина земель у прифронтових зонах (Харківська, Миколаївська області) залишається непридатною для обробітку, що вимагає коштовних та тривалих заходів із розмінування. Виведення цих площ з обігу не лише зменшує валовий збір, але й руйнує усталені логістичні маршрути доставки сировини на переробні заводи, які часто розташовані саме в цих регіонах. Дефіцит локальної сировини змушує переробників збільшувати плече доставки до 300–400 км, що критично впливає на собівартість кінцевого продукту [53].

Проблематика логістичного забезпечення експорту набула системного характеру. Блокування глибоководних портів Чорного моря у перші місяці повномасштабного вторгнення зруйнувало налагоджені роками ланцюги постачання. Переорієнтація вантажопотоків на річкові порти Дунаю (Рені, Ізмаїл) та сухопутні переходи на західному кордоні дозволила уникнути повного колапсу, проте призвела до суттєвого здорожчання логістичної складової.

За розрахунками учасників ринку, вартість доставки тонни олії до кінцевого споживача у 2022-2023 роках зросла у 3-4 рази порівняно з довоєнним періодом [54]. Відновлення роботи «Українського морського коридору» у другій половині 2023 року та його функціонування протягом 2024–2025 років дозволило знизити логістичні витрати, однак вони залишаються вищими за історичні середні значення через необхідність страхування воєнних ризиків. Ставки фрахту для суден, що заходять у порти Великої Одеси, включають значну премію за ризик, що знижує закупівельну ціну на базисі СРТ-порт для виробників [55].

Енергетична безпека переробних підприємств стала критичним фактором стабільності виробництва. Специфіка технологічного процесу екстракції олії вимагає безперервного енергопостачання. Перебої з електроенергією внаслідок

атак на енергетичну інфраструктуру змушують підприємства переходити на використання автономних джерел живлення (дизель-генераторів, когенераційних установок на біомасі). Великі агрохолдинги, такі як «Кернел» та МХП, активно інвестують у будівництво ТЕЦ на лущинні соняшнику, що дозволяє їм забезпечувати енергонезалежність, але для середніх та малих переробників це залишається значним фінансовим тягарем, що підвищує собівартість готової продукції [55].

Новим системним викликом, що потребує окремого розгляду, став дефіцит людського капіталу. Олійно-жирова промисловість належить до високотехнологічних галузей, де автоматизація процесів вимагає кваліфікованого інженерно-технічного персоналу. Мобілізаційні заходи та вимушена міграція призвели до відтоку фахівців вузького профілю: операторів екстракції, лаборантів, механіків-налагоджувальників.

Підприємства стикаються з неможливістю швидкого заміщення вакансій через специфіку виробництва, що вимагає тривалого навчання персоналу. Конкуренція за трудові ресурси призводить до зростання фонду оплати праці, що в умовах зниження маржинальності бізнесу створює додатковий фінансовий тиск. Забезпечення бронювання критично важливих працівників стає стратегічним завданням для збереження безперервності виробничого циклу [53].

Вагомим бар'єром на шляху розширення експорту є посилення протекціоністських заходів та технічних бар'єрів на основних ринках збуту. Європейський Союз, який став основним торговельним партнером України після початку повномасштабної війни, періодично переглядає умови доступу до свого ринку. Введення механізмів ліцензування імпорту окремими країнами-членами ЄС, а також посилення фітосанітарного контролю створюють додаткові адміністративні перешкоди. Зокрема, питання залишків пестицидів (хлорпірифосу) у соняшниковій олії залишається актуальним, вимагаючи від українських експортерів впровадження жорстких систем контролю якості на всіх етапах виробництва. Як зазначається у звітах USDA, відповідність регламентам ЄС щодо

безпеки харчових продуктів є критичною умовою збереження доступу до ринку [56].

Окрім фітосанітарних норм, зростає значення екологічних стандартів. Європейський ринок активно імплементує вимоги щодо вуглецевого сліду продукції (СВАМ) та сталого розвитку. Українські виробники, які використовують енергію з викопних джерел (вугілля, газ) або дизельні генератори, ризикують отримати нижчий рейтинг сталості, що вплине на привабливість їхньої продукції для транснаціональних корпорацій (Bunge, Cargill, ADM) [57].

Перехід на спалювання лушпиння соняшнику в котлах-утилізаторах дозволяє не лише знизити витрати на енергоносії, але й покращити екологічний профіль продукції. Проте відсутність верифікованої звітності щодо викидів парникових газів на багатьох підприємствах ускладнює проходження аудитів з боку європейських покупців.

Фінансовий стан підприємств галузі характеризується дефіцитом обігових коштів та ускладненим доступом до кредитування. Високі облікові ставки та військові ризики роблять банківське фінансування дорогим, що обмежує можливості для модернізації виробництва та інвестування у глибоку переробку. Затримки з поверненням ПДВ експортерам також негативно впливають на ліквідність компаній, змушуючи їх скорочувати закупівельні ціни на сировину.

Варто детальніше розглянути структуру логістичних витрат, яка зазнала кардинальних змін. До 2022 року витрати на логістику становили незначну частку в ціні FOB (близько 30–40 дол. США/т), нині ж цей показник є визначальним фактором конкурентоспроможності. Формування ціни експортного контракту тепер безпосередньо залежить від обраного маршруту та типу транспортування [55].

В табл. 3.2 наведено порівняльний аналіз ефективності основних логістичних каналів, що використовуються експортерами у поточний період.

Таблиця 3.2 – Порівняльна характеристика логістичних каналів експорту соняшникової олії (станом на 2024 рік)

Логістичний канал	Орієнтовна вартість (дол. США /т)	Час транзиту (днів)	Пропускна здатність	Основні ризики
Глибоководні порти (Велика Одеса)	40-50	5-10	Висока	Військові атаки, затримки інспекцій, високі ставки страхування
Річкові порти Дунаю (баржі)	80-90	15-20	Середня	Залежність від рівня води, черги на Суліні, конвенційні обмеження
Залізничний транспорт (кордон ЄС)	110-130	20-30	Низька	Різниця ширини колії, дефіцит вагонів, блокування кордонів фермерами
Автотранспорт (флексі-танки)	150+	7-12	Низька	Черги на пунктах пропуску, обмеження тоннажу на дорогах ЄС

*Джерело: розроблено автором на основі [54]*

Наведені дані ілюструють, що попри відновлення морського шляху, альтернативні маршрути залишаються затребуваними для диверсифікації ризиків, хоча й формують додаткове фінансове навантаження на експортера.

Узагальнюючи викладене, слід констатувати, що експортна діяльність українських виробників олії трансформувалася з суто комерційної операції у складний логістично-безпековий процес. Здатність адаптуватися до перманентної кризи, диверсифікувати шляхи постачання та утримувати стандарти якості в умовах дефіциту ресурсів визначатиме життєздатність галузі в середньостроковій перспективі.

### **3.2. Глобальні тренди світового ринку олійно-жирової продукції та можливості для українських експортерів**

Світовий ринок рослинних олій перебуває у стані динамічної рівноваги, що формується під впливом різновекторних факторів: від кліматичних змін, що

впливають на врожайність олійних культур у основних регіонах вирощування, до зміни споживчих вподобань та регуляторної політики у сфері біопалива. Глибоке розуміння глобальних трендів є необхідною передумовою для формування ефективної експортної стратегії українських виробників.

Варто детальніше проаналізувати біоенергетичний фактор, який трансформує структуру світового споживання. Традиційна кореляція між цінами на нафту та рослинні олії посилюється через запровадження урядами провідних країн мандатів на обов'язковий вміст біокомпонентів у паливі. Зокрема, індонезійська програма B35 (35% пальмової олії в дизелі) та бразильська RenovaBіо створюють штучний дефіцит на ринку харчових олій, вилучаючи значні обсяги сировини для технічних потреб [58].

Для українського експортера наведена тенденція має двоякий характер. З одного боку, відтік пальмової та соєвої олій в енергетичний сектор звільняє нішу на харчовому ринку, яку може заповнити соняшникова олія. З іншого боку, зростає попит на сировину для виробництва HVO (гідрогенізованої рослинної олії) та SAF (стійкого авіаційного пального). Європейські нафтопереробні гіганти (Neste, Eni, TotalEnergies) активно шукають постачальників низьковуглецевої сировини, до якої належить і технічна соняшникова олія, що відкриває новий канал збуту для продукції з підвищеною кислотністю, яка не придатна для рафінації [59].

Подальше розширення сектору біопалива створює структурний зсув на ринку, оскільки частка агросировини виходить з продовольчого балансу й переходить до енергетичного сегмента. Це формує конкуренцію між харчовою та енергетичною промисловістю за доступ до олійних культур, що посилює цінові коливання та підвищує ризики для традиційних експортерів рослинних олій.

Домінуючою тенденцією останніх років є висока волатильність цін на світових товарних біржах. Динаміка індексу цін на рослинні олії FAO свідчить про те, що після пікових значень 2022 року ринок увійшов у фазу корекції, проте наприкінці 2024 – на початку 2025 року спостерігається відновлення висхідного тренду [57]. Динаміка зумовлена скороченням світової пропозиції соняшнику та зростанням попиту з боку біопаливної промисловості (див. табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Порівняльний аналіз середньорічних експортних цін FOB на основні види рослинних олій (2020-2025 рр.), дол. США/т

Рік	Соняшникова олія (Україна, Чорне море)	Пальмова олія (Малайзія, CIF Роттердам)	Соєва олія (Аргентина, FOB Up River)	Спред (Соняшник, Пальма)	Спред (Соняшник, Соя)	Індекс цін FAO (олії), пункти
2020	780	690	750	+90	+30	99.4
2021	1350	1150	1300	+200	+50	164.8
2022	1550	1280	1450	+270	+100	187.8
2023	950	920	1050	+30	-100	138.9
2024	1050	980	990	+70	+60	145.5
2025 (прогноз)	1150	1050	1100	+100	+50	152.0

*Джерело: розроблено автором на основі [57; 58; 59; 60]*

Аналіз цінових спредів, представлений у табл. 3.3, дозволяє зробити висновок про відновлення премії соняшnikової олії відносно пальмової та соєвої у 2024-2025 роках. Якщо у 2023 році соняшnikова олія торгувалася з дисконтом до соєвої через надлишкову пропозицію з Чорноморського регіону та ускладнену логістику, то у поточному періоді дефіцит насіння соняшника у світі підштовхує ціни вгору. Відновлення позитивного спреду свідчить про повернення соняшnikової олії у сегмент преміальних продуктів, що вимагає від експортерів фокусування на якісних параметрах та брендингу [58; 59].

Розуміння цінової кон'юнктури неможливе без аналізу стратегій основних конкурентів – Росії та Аргентини. Російська Федерація, отримавши рекордні врожаї у 2023-2024 роках, здійснює агресивну експансію на традиційні українські ринки (Туреччина, Єгипет, Індія), використовуючи механізм плаваючого експортного мита для регулювання внутрішніх цін. Демпінгова політика російських експортерів, підтримана державними субсидіями на логістику, створює значний тиск на маржинальність українських трейдерів [60].

Аргентина, як ключовий гравець ринку соєвої олії, впливає на глобальний баланс через механізм так званого «соєвого долара» – пільгового курсу валют для аграріїв, що періодично запроваджується урядом для стимулювання експорту. Масовий викид аргентинської продукції на ринок у такі періоди призводить до тимчасового обвалу котирувань на всіх пов'язаних ринках, змушуючи українських

виробників або притримувати продажі, або працювати зі зниженою рентабельністю [59].

Фундаментальним фактором, що визначає довгострокові цикли на ринку олійних культур, є глобальні кліматичні патерни, зокрема чергування фаз Південної осциляції (Ель-Ніньйо та Ла-Нінья). Науковий консенсус свідчить про посилення впливу цих явищ на врожайність ключових культур-конкурентів. Фаза Ель-Ніньйо традиційно супроводжується дефіцитом опадів у Південно-Східній Азії (Індонезія, Малайзія), що призводить до стресу олійних пальм та зниження виходу пальмової олії на 10-15% у річному вимірі. Водночас для Північної та Південної Америки цей патерн часто означає сприятливі умови зволоження для сої.

Для України, яка розташована в помірному кліматичному поясі, пряма кореляція з Ель-Ніньйо є слабшою, проте опосередкований вплив є критичним. Зниження виробництва пальмової олії автоматично підштовхує вгору котирування соняшникової олії, розширюючи ціновий спред. Експортери повинні враховувати прогнози метеорологічних агентств (NOAA, Copernicus) при формуванні форвардних контрактів: у роки активного Ель-Ніньйо доцільно утримувати «довгі» позиції, очікуючи зростання цін у другому півріччі маркетингового року.

Для наочності наведемо порівняльну характеристику вразливості основних олійних культур до кліматичних ризиків (див. табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Матриця кліматичних ризиків та їх вплив на волатильність світових цін

Культура / Регіон	Критичний кліматичний фактор	Сезонність впливу	Реакція світового ринку	Рівень загрози для України (Конкуренція)
Олійна пальма (Індонезія, Малайзія)	Посуха (Ель-Ніньйо), задимлення від лісових пожеж	Жовтень – Березень	Висока. Пальмова олія задає ціновий тренд для всього сектору. Дефіцит штовхає ціни вгору.	Позитивна. Зниження пропозиції конкурента відкриває ринки Індії/Китаю.
Соя (Бразилія, Аргентина, США)	Спека під час цвітіння, надмірні опади під час збирання	Грудень – Лютий (Пд. півкуля), Серпень (Пн. півкуля)	Середня. Соя більше корелює з ринком шротів (кормів), ніж олій.	Нейтральна/Негативна. Високий врожай сої тисне на ціни соняшникової олії.

## Продовження табл. 3.4

Культура/ Регіон	Критичний кліматичний фактор	Сезонність впливу	Реакція світового ринку	Рівень загрози для України (Конкуренція)
Ріпак (Канола) (Канада, ЄС)	Весняні заморозки, посуха в період наливу зерна	Травень – Липень	Висока. Прямий конкурент у біопаливному секторі ЄС.	Негативна. Неврожай ріпаку в ЄС збільшує попит на український соняшник.
Соняшник (Причорномор'я)	Посуха у липні-серпні, дощі під час збирання	Липень – Вересень	Локальна. Впливає на премію (спред), але не на загальний індекс олій.	Внутрішній фактор.

*Джерело: розроблено автором на основі [60; 61]*

Надзвичайно важливим фактором, що визначатиме конфігурацію ринку у найближчі роки, є імплементація Регламенту ЄС щодо боротьби зі знелісненням (EUDR). Даний нормативний акт створює нові правила гри для постачальників агропродукції на ринок Європейського Союзу. Аналіз тексту регламенту та роз'яснень Єврокомісії вказує на стратегічну перевагу для української соняшникової олії [60].

На відміну від пальмової олії та сої, які включені до переліку товарів з високим ризиком впливу на знеліснення, соняшник наразі залишається поза межами жорсткого регулювання. Позиція соняшнику відкриває вікно можливостей для заміщення пальмової та соєвої олій у рецептурах європейських виробників харчової продукції, які прагнуть мінімізувати ризики невідповідності новим вимогам. Українські експортери можуть використати цей аргумент у перемовинах з європейськими партнерами, позиціонуючи свою продукцію як «безпечну» та «екологічно чисту» альтернативу [61].

Окрім законодавчих ініціатив щодо знеліснення, серйозним викликом стає посилення контролю за вмістом контамінантів, зокрема мінеральних олій (MOSH/MOAH). Європейська агенція з безпечності харчових продуктів (EFSA) класифікує зазначені речовини як потенційно канцерогенні. Джерелом забруднення часто виступають мастильні матеріали обладнання на елеваторах або використання неналежного транспорту [62].

Виявлення слідів мінеральних мастил у партіях української олії може призвести до блокування поставок великими європейськими ритейлерами, які встановлюють власні, жорсткіші за державні, нормативи безпеки. Забезпечення чистоти продукту вимагає повної модернізації вузлів тертя на заводах та переходу на використання мастил харчового класу, що потребує додаткових інвестицій, але є безальтернативним шляхом для збереження присутності у преміальному сегменті ринку ЄС.

Ще одним глобальним макротрендом, що формує нову архітектуру ринку, є цифровізація ланцюгів постачання та вимога повної простежуваності (Traceability). Транснаціональні трейдери (ADM, Bunge, Cargill) та глобальні ритейлери (Lidl, Carrefour, Walmart) активно імплементують блокчейн-рішення для моніторингу шляху продукції «від поля до полиці» [63].

Це означає, що у найближчій перспективі доступ до розвинених ринків матимуть лише ті експортери, які здатні надати цифровий паспорт продукту. Паспорт має містити верифіковані дані про геолокацію поля, використані засоби захисту рослин, дату збирання врожаю та вуглецевий слід логістики. Для українського агросектору, де значна частина закупівель здійснюється за готівковий розрахунок без належної документації (так званий «сірий ринок»), ця вимога стає екзистенційним викликом. Інтеграція у глобальні цифрові екосистеми стає не менш важливою умовою експорту, ніж фізична якість олії. Відсутність цифровізації може відкинути українську продукцію в сегмент «commodity» з найнижчою ціною, заклавши вхід до високомаржинального брендovanого сегменту [63].

Географічна структура світового імпорту зазнає змін внаслідок зростання споживання в країнах Азії та Африки. Індія та Китай залишаються основними драйверами попиту, проте зростає роль країн Близького Сходу та Північної Африки (MENA). Відновлення морського експорту з українських портів дозволило повернути частку на ринку Індії, яка тимчасово була зайнята російськими та аргентинськими постачальниками [62].

Дані табл. 3.4 ілюструють фундаментальний зсув у географії експорту. Частка ЄС зросла майже на 18 відсоткових пунктів, що пояснюється як

логістичною близькістю, так і дією режиму автономних торговельних преференцій. Водночас спостерігається поступове відновлення позицій на ринку Індії у 2024-2025 роках після суттєвого падіння у 2022 році. Китайський ринок демонструє зниження частки, що пов'язано з посиленням конкуренції з боку Росії, яка має логістичні переваги у постачанні сухою олією [63].

Таблиця 3.4 – Матриця географічної диверсифікації експорту соняшникової олії з України (частка ринку, %)

Регион / Країна	2020/21 МР	2021/22 МР	2022/23 МР	2023/24 МР	2024/25 МР (прогноз)	Динаміка частки (п.п.) 2025 до 2021
Європейський Союз	30.5	35.2	45.8	52.3	48.0	+17.5
Індія	28.4	25.1	15.3	18.5	22.0	-6.4
Китай	18.2	12.4	8.5	6.2	7.5	-10.7
Туреччина	6.8	9.5	16.2	10.5	9.0	+2.2
Інші країни	16.1	17.8	14.2	12.5	13.5	-2.6
Разом	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-

*Джерело: розроблено автором на основі [62; 63]*

Специфіка азійських ринків потребує окремої деталізації. Індія, будучи найбільшим світовим імпортером рослинних олій, демонструє високу чутливість до ціни. Структура індійського імпорту формується під впливом тарифної політики уряду, який регулярно змінює ставки ввізного мита для захисту місцевих фермерів. Українським експортерам доводиться конкурувати тут не лише з російською соняшниковою, але й з дешевою пальмовою олією. Перевагою української продукції на індійському ринку є усталена репутація якості та налагоджені зв'язки з великими переробниками, які віддають перевагу українській сирій олії для подальшої рафінації на власних потужностях [62].

Ринок Китаю характеризується зміщенням попиту в бік фасованої продукції та здорового харчування. Урбанізація та зростання доходів середнього класу формують запит на високоякісні олії з простежуваним походженням. Втім, уповільнення економічного зростання КНР у 2024 році дещо охолодило імпортний попит. Перспективною нішею тут виступає постачання високоолеїнової олії для

сектору HoReCa та виробництва снєків, де вона заміщує менш стабільні при смаженні жири.

Глобальний тренд на здорове харчування стимулює попит на високоолеїнову соняшникову олію, яка за своїми характеристиками наближається до оливкової, але є значно дешевшою. Експорт цього нішевого продукту дозволяє отримувати додаткову премію (у середньому 50-100 дол. США/т над ціною звичайної олії), що підвищує загальну маржинальність переробки [62].

Аналізуючи глобальні тренди, неможливо ігнорувати структурний зсув у парадигмі формування прибутку переробників, який експерти називають «протеїновим переходом». Якщо історично соняшник вважався виключно олійною культурою, а шрот був побічним продуктом, то нині ситуація трансформується. Зростання світового попиту на тваринний білок (м'ясо птиці, свинина) у країнах, що розвиваються, стимулює споживання високобілкових кормів.

Соняшниковий шрот, особливо високопротеїновий (гранульований), стає самостійним драйвером рентабельності. На відміну від соєвого шроту, який часто містить ГМО, український соняшниковий шрот є переважно «Non-GMO», що відкриває йому доступ до преміальних ринків кормів у Західній Європі та Китаї. Спостерігаються періоди, коли маржа переробника формується саме за рахунок високих цін на шрот, тоді як олія продається на межі собівартості. Тренд вимагає від українських заводів модернізації технологій екстракції для підвищення вмісту протеїну в кінцевому продукті до 38-40%, що дозволяє конкурувати з соєвим еквівалентом [64].

Для системного розуміння місця України на світовому ринку доцільно узагальнити розглянуті фактори у вигляді інтегральної моделі впливу. Наведена нижче схема (див. рис. 3.1) демонструє взаємозв'язок між глобальними макротрендами та локальними можливостями українських експортерів.



Рисунок 3.1 – Матриця глобальних факторів впливу [64; 65]

Можна констатувати, що світовий ринок трансформується від моделі «ціна понад усе» до моделі «ціна + сталість + безпека». Успіх українських експортерів залежатиме від здатності інтегрувати ці нецінові параметри у свою пропозицію, перетворюючи відповідність екологічним нормам з бар'єру на конкурентну перевагу.

### **3.3. Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності та експортного потенціалу українських виробників**

Забезпечення довгострокової конкурентоспроможності олійно-жирової галузі України вимагає переходу від ситуативного реагування на виклики до

реалізації системної стратегії, що базується на науково обґрунтованому прогнозуванні та математичному моделюванні ринкової кон'юнктури.

Для визначення прогнозних обсягів експорту соняшникової олії на середньострокову перспективу (2025-2027 рр.) застосовано метод кореляційно-регресійного аналізу. Даний підхід дозволяє кількісно оцінити вплив ендогенних та екзогенних факторів на результативний показник [65].

На першому етапі проведемо специфікацію моделі та відбір факторів. В якості залежної змінної (Y) обрано річний обсяг експорту соняшникової олії (млн тонн). На основі теоретичного аналізу та експертних оцінок відібрано такі незалежні змінні:

-  $X_1$  – валовий збір насіння соняшнику в Україні в попередньому календарному році (млн тонн). Лаговий фактор відображає ресурсну базу для переробки.

-  $X_2$  – середньорічна світова ціна на соняшкову олію (FOB Black Sea, дол. США/т). Відображає цінові стимули для експортерів.

-  $X_3$  – логістичний індекс (експертна оцінка доступності портової інфраструктури від 0 до 1, де 1 – повна доступність, 0 – повна блокада), (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для побудови регресійної моделі (2015-2024 рр.)

Рік (t)	Експорт олії (Y), млн т	Валовий збір (X1), млн т (лаг t-1)	Ціна FOB (X2), дол. США/т	Логістичний індекс (X3)
2015	3.98	10.13	770	1.0
2016	4.84	11.17	795	1.0
2017	5.34	13.63	755	1.0
2018	5.59	12.24	740	1.0
2019	6.06	14.17	730	1.0
2020	6.63	15.25	980	1.0
2021	5.28	13.11	1 350	1.0
2022	4.49	16.39	1 550	0.3
2023	5.64	11.17	950	0.6
2024	6.20	12.76	1 050	0.8

*Джерело: розроблено автором на основі [50; 66]*

На другому етапі проведемо параметризацію та верифікацію моделі. Застосування методу найменших квадратів (МНК) дозволило отримати наступне рівняння множинної лінійної регресії:

$$Y = -0.85 + 0.34 * X1 - 0.0008 * X2 + 2.45 * X3$$

Статистична оцінка якості моделі:

1. Коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ) становить 0.87, що свідчить про високу пояснювальну здатність моделі (87% варіації експорту пояснюється обраними факторами).

2. F-критерій Фішера підтверджує статистичну значущість рівняння в цілому.

3. Аналіз коефіцієнтів еластичності показує, що найбільш впливовим фактором є логістичний індекс ( $X3$ ) та валовий збір ( $X1$ ). Вплив ціни ( $X2$ ) є статистично менш значущим та має зворотний знак (що може пояснюватися тим, що високі ціни часто є наслідком зниження пропозиції) [67].

Варто окремо зупинитися на економічній сутності отриманих коефіцієнтів регресії, оскільки вони розкривають глибинні залежності ринку. Високе значення коефіцієнта при факторі логістики (2.45) емпірично підтверджує гіпотезу про те, що в умовах воєнного часу фізична можливість вивезення продукції домінує над ціновими стимулами. Тобто, навіть за умови надвисоких світових цін, експорт не зростатиме, якщо логістичний індекс наблизатиметься до нуля.

Коефіцієнт при факторі валового збору (0.34) вказує на нееластичність експорту за сировинною базою: зростання врожаю на 1 млн тонн призводить до збільшення експорту олії лише на 0.34 млн тонн (в еквіваленті олії). Результат свідчить про наявність критичних точок у переробці та зберіганні, які не дозволяють миттєво трансформувати додаткову сировину в експортний продукт. Від'ємний, хоч і незначний, вплив ціни (-0.0008) є статистичним артефактом, що відображає специфіку досліджуваного періоду: пікові ціни 2022 року збіглися з

мінімальними фізичними обсягами експорту через блокаду портів, що створило обернену кореляцію в масиві даних [68].

На третьому етапі проведемо сценарне прогнозування. На основі отриманого рівняння розроблено три сценарії розвитку подій на 2025-2027 роки (див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Результати сценарного прогнозування експорту соняшникової олії на 2025–2027 рр.

Сценарій	Рік	Припущення щодо факторів (X1/X2/X3)	Розрахункове значення Y, млн т	Відхилення від базового, %
Песимістичний (Посуха, ескалація війни)	2025	10.5 / 1200 / 0.5	3.99	-29.6
	2026	10.0 / 1250 / 0.4	3.53	-37.7
	2027	9.5 / 1300 / 0.4	3.32	-41.4
Базовий (Поточні тренди)	2025	12.5 / 1100 / 0.8	5.47	-
	2026	13.0 / 1050 / 0.9	5.93	-
	2027	13.5 / 1000 / 0.9	6.14	-
Оптимістичний (Завершення війни, високий врожай)	2025	14.5 / 1000 / 1.0	6.73	+23.0
	2026	15.5 / 950 / 1.0	7.11	+29.9
	2027	16.5 / 900 / 1.0	7.49	+36.9

*Джерело: розроблено автором на основі [50; 66]*

Аналіз результатів моделювання (табл. 3.6) свідчить, що реалізація базового сценарію дозволить Україні утримувати експорт на рівні 5.5-6.0 млн тонн, що є достатнім для збереження лідерських позицій на світовому ринку. Однак, критична залежність від логістики (коефіцієнт 2.45 у рівнянні) вказує на те, що будь-яке погіршення безпекової ситуації в Чорному морі призведе до різкого падіння експорту, навіть за умови високого врожаю [65].

В умовах високої волатильності світових ринків, яку підтвердило сценарне моделювання, покладання виключно на спотовий ринок є стратегічно невиправданим. Для стабілізації грошових потоків українські експортери повинні імплементувати інструменти фінансового хеджування. Оскільки прями ф'ючерси на соняшкову олію характеризуються низькою ліквідністю, доцільним є використання перехресного хеджування через корелюючі активи.

Кореляційний аналіз показує тісний зв'язок ( $r > 0.85$ ) між котируваннями соняшникової олії та ф'ючерсами на соєву олію на Чиказькій товарній біржі (CBOT) та пальмову олію на біржі Bursa Malaysia. Стратегія передбачає відкриття коротких позицій (продаж ф'ючерсів) у моменти закупівлі сировини на внутрішньому ринку. Короткі позиції дозволяють зафіксувати маржу переробки та нівелювати ризик падіння світових цін за час, необхідний для виробництва та доставки олії до кінцевого покупця (30-45 днів) [66].

Іншим рівнем захисту є валютне хеджування. Враховуючи розрив у часі між витратами (у гривні) та доходами (у доларах/євро), а також ризик девальвації національної валюти, експортерам рекомендовано використовувати безпоставочні форварди (NDF) для фіксації курсу. Валютне хеджування дозволить планувати інвестиційні бюджети без поправки на курсові коливання.

Стратегічним вектором підвищення конкурентоспроможності має стати перехід від експорту сирової олії до експорту продуктів з вищою доданою вартістю: рафінованої олії, лецитину, гідрогенізованих жирів (маргаринів). Розрахунок ефективності інвестиційного проекту зі створення лінії виробництва лецитину підтверджує доцільність такого підходу [68].

Таблиця 3.7 – Розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту з виробництва соняшникового лецитину (потужність 1000 т/рік)

Показник	Значення	Алгоритм розрахунку / Коментар
Капітальні інвестиції (CAPEX), млн дол. США	2.50	Обладнання, монтаж, інфраструктура
Ціна реалізації лецитину (EXW), дол. США/т	6500	Середня ціна на ринку ЄС (харчовий лецитин)
Собівартість виробництва, дол. США/т	1500	Включає сировину (фосфатидний концентрат), енергію, зарплату
Валовий прибуток на одиницю, дол. США/т	5000	6500 - 1500
Річний валовий прибуток, млн дол. США	5.00	5000 * 1000 т
Операційні витрати (ОРЕХ), млн дол. США	0.80	Адміністративні, збут, логістика
ЕВІТДА проекту, млн дол. США	4.20	5.00 - 0.80
Простий термін окупності (PP), років	0.6	2.50 / 4.20
Чиста приведена вартість (NPV), млн дол. США	12.45	Ставка дисконтування 15%, горизонт 5 років
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	165%	Показник свідчить про надвисоку ефективність

Джерело: розроблено автором на основі [68; 69]

Наведені дані у табл. 3.7 доводять, що інвестиції у глибоку переробку вторинних продуктів олійно-жирового виробництва мають надзвичайно високу рентабельність. Термін окупності менше одного року робить такі проекти привабливими навіть в умовах високих ризиків воєнного часу. Виробництво та експорт лецитину дозволяє не лише диверсифікувати товарний портфель, але й інтегруватися у високомаржинальні ланцюги постачання для харчової та фармацевтичної промисловості ЄС [69].

Висока капіталізація таких проєктів пояснюється тим, що продукти глибокої переробки мають суттєво ширше прикладне використання та не прив'язані до сезонності поставок сировини. Сегмент нутріцевтики та спеціалізованих харчових добавок демонструє стале зростання навіть у періоди цінових коливань, що забезпечує виробникам довгострокову стабільність та передбачуваність доходів. Крім того, глибока переробка дозволяє формувати унікальні торгові пропозиції, які важко замінити стандартною товарною продукцією, що підвищує переговорну силу українських експортерів на зовнішніх ринках.

Окрім виробництва промислових інгредієнтів (лецитину), значний потенціал доданої вартості містить сегмент фасованої продукції (B2C). Наразі лєвова частка українського експорту (близько 90%) здійснюється наливом, після чого олія фасується під брендами іноземних торговельних мереж. Модель залишає 30-40% маржі на боці іноземного контрагента [68].

Стратегічний перехід до експорту бутильованої олії вимагає вирішення комплексу маркетингових та логістичних завдань. Центральною проблемою є «вхід на полиці» європейських супермаркетів. Ефективним шляхом подолання цього бар'єру є кооперація українських виробників для створення єдиного національного зонтичного бренду (наприклад, «Sunflower Oil of Ukraine»), який гарантуватиме споживачу дотримання стандартів якості та екологічності.

Розрахунки показують, що експорт фасованої олії (1л, 5л) збільшує виручку на 150-200 дол. США на тонні продукції порівняно з наливом. Однак даний крок

вимагає інвестицій у пакувальні лінії та складську логістику в країні призначення, оскільки ритейлери вимагають поставок «just-in-time».

Для систематизації виявлених факторів та обґрунтування вибору стратегічних альтернатив проведено комплексний SWOT-аналіз експортного потенціалу галузі (див. табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – SWOT-аналіз експортної діяльності українських виробників соняшникової олії

<b>Сильні сторони (Strengths)</b>	<b>Слабкі сторони (Weaknesses)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Лідерство за обсягами виробництва (№1 у світі).</li> <li>2. Сучасний технологічний парк заводів (середній вік &lt;15 років).</li> <li>3. Низька собівартість вирощування порівняно з ЄС.</li> <li>4. Наявність розвиненої портової інфраструктури перевалки.</li> <li>5. Висока кваліфікація персоналу в агротехнологіях.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Експорт сировини (bulk) замість готового продукту.</li> <li>2. Залежність від імпортного насінневого матеріалу та ЗЗР.</li> <li>3. Висока вартість логістики та страхування.</li> <li>4. Дефіцит власних потужностей для зберігання в ЄС.</li> <li>5. Низький рівень використання фінансових інструментів.</li> </ol>
<b>Можливості (Opportunities)</b>	<b>Загрози (Threats)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відкриття ринків Азії через дефіцит пальмової олії.</li> <li>2. Зростання попиту на високоолеїнову олію (Healthy Food).</li> <li>3. Використання відходів для біоенергетики (Green Deal).</li> <li>4. Грантова підтримка ЄС для модернізації переробки.</li> <li>5. Цифровізація торгівлі та прямі продажі ритейлерам.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Блокування морських шляхів та обстріли портів.</li> <li>2. Жорсткіші екологічні норми ЄС (CBAM, EUDR).</li> <li>3. Експансія російської олії за демпінговими цінами.</li> <li>4. Кліматичні зміни (посухи) у Степовій зоні.</li> <li>5. Відтік робочої сили за кордон.</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором на основі [70]*

Результати SWOT-аналізу вказують на те, що стратегія має будуватися на використанні сильних сторін (технологічність, обсяги) для нівелювання загроз (диверсифікація ринків) та реалізації можливостей (глибока переробка).

Отже, стратегічні напрями розвитку повинні включати:

1. Технологічну модернізацію. Впровадження ліній з виробництва лецитину, ізолятів білка та фасованої продукції.

2. Диверсифікацію ринків. Активне просування на ринки Азії (відновлення позицій в Індії, Китаї) та використання переваг EUDR для закріплення на ринку ЄС.

3. Логістичну оптимізацію. Розвиток власного флоту та термінальних потужностей для зменшення залежності від фрахтового ринку.

4. Енергетичну автономність. Перехід на повне самозабезпечення енергією за рахунок біомаси для мінімізації виробничих ризиків [70].

Реалізація запропонованих заходів дозволить трансформувати виклики поточного періоду у фундамент для якісного оновлення галузі та забезпечення стійкого економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Для практичної імплементації запропонованих заходів розроблено дорожню карту (див. рис. 3.1), яка структурує процес трансформації галузі на три логічно взаємопов'язані етапи. Часові рамки та пріоритетність завдань визначено з урахуванням прогнозів безпекової ситуації та циклів інвестиційного планування.

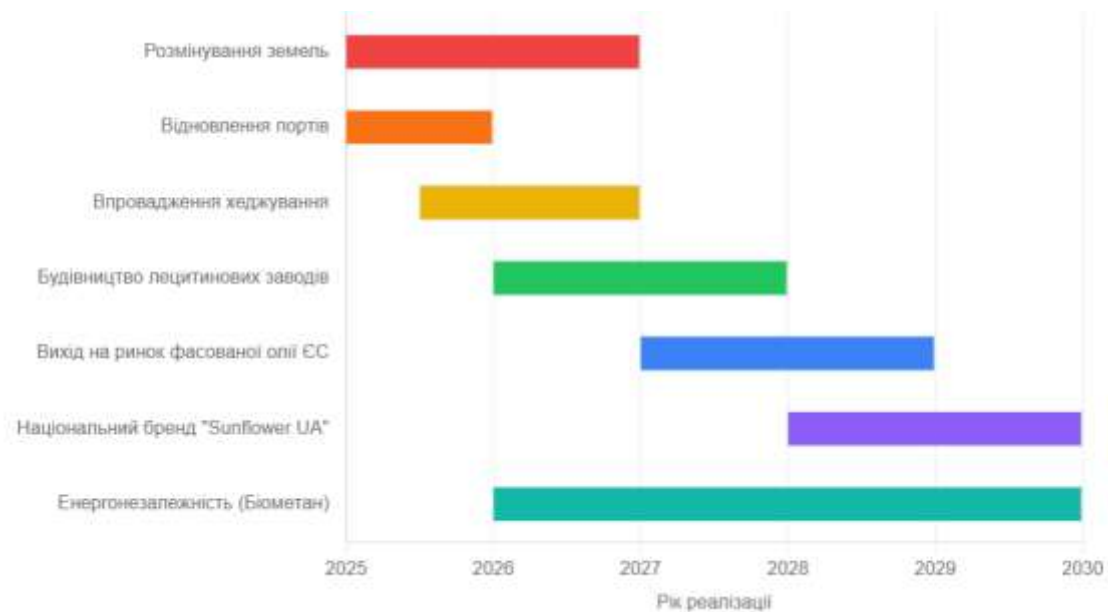


Рисунок 3.2 – Дорожня карта трансформації експортної стратегії [70]

Етап стабілізації та відновлення ресурсної бази (2025-2027 рр.). Центральним пріоритетом першого етапу є відновлення фізичних обсягів виробництва та експорту. Основним завданням, як відображено на карті, є гуманітарне розмінування сільськогосподарських угідь у деокупованих регіонах,

що триватиме щонайменше до 2027 року. Паралельно з цим, у 2025-2026 роках відбуватиметься інтенсивне відновлення портової інфраструктури Великої Одеси, пошкодженої внаслідок атак. З фінансової точки зору, цей період характеризуватиметься впровадженням інструментів хеджування цінових ризиків. Експортери мають перейти від ситуативної торгівлі до планової роботи з ф'ючерсами та опціонами, що дозволить стабілізувати грошові потоки вже до середини 2027 року.

Етап технологічної модернізації та диверсифікації (2026-2029 рр.). На цьому етапі центр ваги зміщується з експорту сировини на створення доданої вартості. Згідно з планом, у 2026 році стартують інвестиційні проекти з будівництва заводів глибокої переробки (виробництво лецитину, ізолятив), вихід яких на проектну потужність очікується у 2028 році. Важливим вектором стане експансія на ринок фасованої продукції ЄС. Підготовка до цього (сертифікація, переговори з ритейлерами) триватиме протягом 2027–2028 років, з активною фазою продажів починаючи з 2029 року. Паралельно впроваджуються проекти енергонезалежності: перехід заводів на біометан дозволить до 2030 року повністю відмовитися від зовнішніх джерел енергії, знизивши собівартість переробки.

Етап глобального лідерства та брендингу (2028-2030 рр.). Фінальний етап стратегії передбачає закріплення позицій України не як «сировинного придатку», а як постачальника преміальної продукції. Центральним інструментом стане запуск національного парасолькового бренду «Sunflower Oil of Ukraine» у 2028 році. Маркетингова кампанія, розрахована до 2030 року, матиме на меті формування лояльності кінцевого споживача в ЄС та Азії до українського продукту як екологічно чистого та безпечного [70].

Реалізація запропонованої дорожньої карти дозволить здійснити якісний стрибок у розвитку олійно-жирової галузі. Прогнозується, що до 2030 року частка продукції з глибокою переробкою у структурі експорту зросте з поточних 10% до 35-40%, а валютна виручка галузі збільшиться на 20-25% не за рахунок валу, а за рахунок маржинальності. Трансформація є безальтернативним шляхом для забезпечення економічної стійкості України в умовах глобальної конкуренції.

## ВИСНОВКИ

Експортний потенціал виробників соняшникової олії доцільно розглядати як інтегровану систему ресурсних, технологічних, організаційних і ринкових можливостей, що через узгоджені управлінські рішення, цінову та логістичну політику трансформуються у стійкі позиції на зовнішніх ринках. Доцільність поєднання структурно-функціонального, ресурсного та результативного підходів підтверджено індикативними показниками міжнародної торгівлі (RCA, RTA, RXC, EPI), які дозволяють уніфіковано оцінювати порівняльні переваги, виявляти перспективні ніші та відстежувати динаміку конкурентоспроможності. Методичний інструментарій (структурно-динамічний, індексний, факторний аналіз, елементи економетричного моделювання) забезпечує репрезентативну оцінку потенціалу з урахуванням галузевої специфіки олійно-жирового комплексу.

Попри воєнні ризики та логістичні обмеження, у 2024 році Україна зберегла статус провідного світового експортера соняшникової олії: вартісний обсяг поставок становив близько 5,12 млрд дол. США (орієнтовно 36,8% світового ринку). Ключову роль відіграло відновлення deep-sea логістики через порти Великої Одеси (понад половина відвантажень), що знизило логістичну складову та забезпечило повернення на стратегічні ринки Азії за збереження ЄС як основного напрямку. Водночас сировинна база зазнала кліматичних шоків: зниження врожайності та вмісту олії в насінні (приблизно 33–36% на суху речовину) підвищило собівартість продукції і посилило конкуренцію за сировину, що частково компенсувалося «соєво-ріпаковою» корекцією завантаження потужностей. Регіональна структура переробки змістилася в центральні та західні області, активізувалися інвестиції в енергетичну автономність (когенерація на лущинні) й власну термінальну інфраструктуру. Товарна структура експорту залишалась переважно «наливною»; частку рафінованої/фасованої продукції стримували тарифні, логістичні та маркетингові бар'єри.

Внутрішня адаптація галузі відбулася через переформатування виробничо-логістичного контуру: перенесення акценту переробки до центральних

і західних регіонів, запуск і модернізацію ОЕЗ, розширення власних портових і наливних потужностей, а також підвищення енергетичної самодостатності підприємств за рахунок когенерації на лушпинні. У поєднанні з більш гнучкою сировинною політикою (тимчасова переорієнтація на ріпак та сою для підтримання завантаження) це дало змогу частково нівелювати ціновий тиск і збої логістики, утримати експортні ритми та забезпечити виконання контрактних зобов'язань на основних ринках збуту.

Доступ і стійкість присутності на ключових ринках дедалі більше визначаються нетарифними вимогами: санітарно-технічними параметрами якості (включно з MOSH/МОАН і залишками пестицидів), процедурами реєстрації виробників для окремих напрямів, а також повною простежуваністю ланцюга «від поля до порту». За цих умов цифровізація постачань, супутникова верифікація походження сировини, електронна сертифікація та віддалені аудити переходять у розряд базових умов конкурентоспроможності. Висока еластичність попиту на великих ринках (особливо Індії) до спреду між соняшниковою, пальмовою та соєвою оліями зумовлює необхідність активного контрактно-цінового менеджменту з урахуванням глобальних котирувань та сезонності пропозиції.

Стійкість експортного потенціалу визначається синергією кількох чинників: технологічного рівня й масштабів переробки, гнучкої логістики з пріоритетом глибоководних маршрутів, відповідності регуляторним вимогам і цифрової простежуваності, а також фінансової дисципліни й ризик-менеджменту на рівні контрактів. Подальше посилення можливе за рахунок підтримання балансу між ЄС як базовим ринком і високомісткими ринками Азії, селективного розвитку експортних каналів для продукції з більшою доданою вартістю (передусім через Private Label та індустріальні ніші), поглиблення енергонезалежності переробки, стабілізації морського коридору та гармонізації процедур контролю якості й простежуваності. За дотримання цих умов галузь зберігатиме провідні позиції у світовій торгівлі та функцію системного донора валютних надходжень економіки України.

Крім того, подальша еволюція експортного потенціалу виробників соняшникової олії визначається не лише технологічними параметрами переробки та конфігурацією зовнішніх ринків, а й якістю інституційних та організаційних механізмів, які забезпечують стійкість відтворення конкурентних переваг у часі. В умовах підвищеної невизначеності ключового значення набуває формування внутрішньої системи планування й контролю, орієнтованої на узгодженість стратегічних, тактичних і операційних рішень: чітка регламентація процедур прийняття рішень, ієрархія відповідальності, формалізовані сценарії реагування на позаштатні події та регулярна оцінка ефективності за репрезентативним набором показників.

Така організаційна рамка забезпечує стабільність функціонування логістично складних ланцюгів поставок, знижує транзакційні витрати та підвищує передбачуваність грошових потоків за наявності значних коливань світової кон'юнктури. Важливим компонентом виступає удосконалення договірних відносин із контрагентами: доцільним є збалансування короткострокових і довгострокових контрактів із використанням формульного ціноутворення та сервісних параметрів виконання, що дає можливість пом'якшувати вплив цінової волатильності, підтримувати ритмічність відвантажень і мінімізувати ризики фінансових втрат.

Не менш суттєвою є систематизація управління ризиками ліквідності та контрагентської надійності через упровадження стандартизованих процедур перевірки партнерів, диференціацію кредитних лімітів і застосування документарних інструментів, які скорочують часові лаги між відвантаженням і надходженням виручки. Посилення фінансової стійкості досягається також за рахунок диверсифікації валют розрахунків, використання страхових та хеджевих інструментів, а також підвищення якості планово-аналітичної роботи на основі консолідованих даних щодо цінних індексів, ставок фрахту, параметрів якості та статусів постачання. У цьому контексті особливого значення набуває розбудова цілісної інформаційно-аналітичної інфраструктури, що забезпечує єдиність довідників, узгодженість наборів даних і своєчасність управлінської звітності, адже

саме така інфраструктура створює підґрунтя для підвищення керованості маржинальності на рівні маршрутів, клієнтів і товарних позицій.

Водночас практики сталого розвитку доцільно розглядати не як суто регуляторну вимогу, а як інструмент інституційної довіри та довгострокової ринкової присутності: підтверджувана простежуваність ланцюга постачання, стандартизовані методики оцінювання вуглецевого сліду та гармонізовані процедури контролю якості підвищують контрактну надійність і розширюють доступ до преміальних сегментів попиту.

Нарешті, з огляду на людський вимір конкурентоспроможності, стратегічним резервом зростання є розвиток компетенцій у сферах планування виробництва й збуту, контрактного менеджменту, забезпечення якості та аналітики даних. Інвестиції у такі спроможності безпосередньо позначаються на точності прогнозування, дисципліні виконання та стійкості до зовнішніх шоків.

Сукупність окреслених організаційно-управлінських, фінансових та аналітичних інструментів формує цілісну архітектуру прийняття рішень, яка доповнює наявні виробничі та ринкові переваги й забезпечує більш високий рівень адаптивності, передбачуваності та довгострокової маржинальності експортно орієнтованих підприємств галузі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кобзєва К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 281- 285
2. Сучасні технології реалізації експортного потенціалу: монографія / В. В. Рокоча, С. І. Ткаленко, О. Хоропун та ін.; за ред. В. В. Рокочої. Київ: Ун- т «КРОК», 2022. 454 с.
3. Мельник Л., Карінцева О., Калініченко Л., Харченко М., Тарасенко С. Цифрова трансформація бізнес-процесів в Україні: кращі практики вітчизняного бізнесу та сучасні виклики. *Механізм регулювання економіки*. 2024. № 2. С. 54-60
4. Food and Agriculture Organization. The State of Agricultural Commodity Markets 2022 - The geography of food and agricultural trade: Policy approaches for sustainable development. 2022. 128 p.
5. EU agricultural outlook for markets, 2023-2035. European Commission, DG Agriculture and Rural Development, Brussels. 2023. 71 p.
6. World Bank Group. The Fourth Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA4). 2025. 195 p.
7. UNCTAD. A TRADE HOPE: The role of the Black Sea Grain Initiative in bringing Ukrainian grain to the world. 2023. 33 p.
8. Сіньмень Хань. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємств агропромислового виробництва. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 3. С. 131–138
9. Svitlana Urba, Oksana Senyshyn, Marianna Zamroz, Yarema Shparyk. Assessment of Export Capacity of Agricultural Sector in The Context of International Competitiveness. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2023. Vol. 45. No. 1: 67-78 p.
10. International Trade Centre. Export Potential and Diversification Assessments: Methodology. 2023. 46 p.

11. Melnik M.A., Kukina N.V., Havryk O.Y., Vdovichenko O.P., Stepaniuk R.S.. Export potential of the agricultural sector of Ukraine under the global regulation of international trade. *Revista de Ciências Agroveterinárias*. 2024. Vol. 23(4), 510–520 p.
12. Ukraine Agricultural Production and Trade. URL: <https://www.fas.usda.gov/sites/default/files/2022-07/Ukraine-Factsheet-July2022.pdf> (дата звернення: 19.12.2025).
13. Ukraine Ranked 1st in the Global Sunflower Oil Export Market in 2024. URL: <https://ucab.ua/en/ucab-survey-en/ukraine-ranked-1st-in-the-global-sunflower-oil-export-market-in-2024/> (дата звернення: 21.12.2025).
14. Sobolev D. Oilseeds and Products Annual. URL: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds%20and%20Products%20Annual\\_Kyiv\\_Ukraine\\_UP2024-0007](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds%20and%20Products%20Annual_Kyiv_Ukraine_UP2024-0007) (дата звернення: 25.12.2025).
15. OilWorld. Highlights of this Issue. URL: [https://www.oilworld.biz/t/sample/sample\\_21.pdf](https://www.oilworld.biz/t/sample/sample_21.pdf) (дата звернення: 22.01.2026).
16. Share of importing markets in 2024. TradeMap. URL: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_Graph.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2) (дата звернення: 25.12.2025).
17. Agricultural statistics in Ukraine: current state and proposal for improvement February 2024. URL: [https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/03/Report\\_Statistics.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/03/Report_Statistics.pdf) (дата звернення: 24.12.2025).
18. Hamulczuk M., Makarchuk O., Kuts T. Time-varying integration of Ukrainian sunflower oil market with the EU market. *Problems of World Agriculture*. 2021. Vol. 21(36), No. 2. P. 17-30.
19. Maslak, O. I. Current trends in the development of the sunflower oil market in Ukraine. *Technology and Technologies of the Agro-Industrial Complex*. 2013. №5(8). Pp. 35-38.
20. Chekhov S. A., Chekhova I. A., Assessment of the efficiency of sunflower production in Ukraine. *Economic Space*. 2018. № 136. P. 119-130.

21. Tanasiichuk A., Kovalchuk S., Ivanchenkova L., Hromova O., Havenko M., Shevchuk A. Digital Technologies in the Process of Forming Sustainable Strategies for Agricultural Enterprises in International Markets. *European Journal of Sustainable Development*. 2024. № 13(1). P. 321-321.

22. Мармуль Л.О., Романюк І.А., Полегенько А.С. Конкуентоспроможність плодовоовочевої продукції та маркетингові стратегії розвитку її ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 1. С. 95–98.

23. Taking stock of the effect of war. URL: <https://www.iea.org/reports/unlocking-ukraines-hydrogen-opportunity-a-roadmap/taking-stock-of-the-effect-of-war> (дата звернення: 22.12.2025).

24. Ukraine. First results of sunseed threshing – oil content is record low. URL: <https://ukragroconsult.com/en/news/ukraine-first-results-of-sunseed-threshing-oil-content-is-record-low/> (дата звернення: 22.12.2025).

25. Market Report DECEMBER 2024. URL: <https://www.lipsa.es/en/market-report-december-2024/> (дата звернення: 23.12.2025).

26. Ukraine reduced sunflower oil exports by almost a quarter in MY 2024/25. URL: <https://ukragroconsult.com/en/news/ukraine-reduced-sunflower-oil-exports-by-almost-a-quarter-in-my-2024-25/> (дата звернення: 23.12.2025).

27. Kernel Holding S.A. operations update for the three months ended 30 june 2024. URL: <https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2024/07/Kernel-Operations-Update-Q4-FY2024.pdf> (дата звернення: 23.12.2025).

28. Kernel Holding financial report for FY2023 - our analysis. URL: <http://shareuppotential.com/News/Newsline/kernel-fin-results-2023-06.html> (дата звернення: 22.12.2025).

29. Ukrainian agricultural holding Kernel increases oilseed processing in Q1 2024-2025 FY. URL: <https://interfax.com/newsroom/top-stories/107154/> (дата звернення: 23.12.2025).

30. Kernel Holding - Climate Change 2023. URL: [https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2024/02/Kernel-Group\\_CDP\\_2023.pdf](https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2024/02/Kernel-Group_CDP_2023.pdf) (дата звернення: 24.12.2025).

31. Black sea & Danube oilseed report. URL: [https://ukragroconsult.com/wp-content/uploads/2024/11/blackseavegoil\\_45.pdf](https://ukragroconsult.com/wp-content/uploads/2024/11/blackseavegoil_45.pdf) (дата звернення: 24.12.2025).

32. Sunflower Oil. URL: <https://tradingeconomics.com/commodity/sunflower-oil> (дата звернення: 24.12.2025).

33. Ukraine Grain Transportation. URL: <https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/UkraineJune2025.pdf> (дата звернення: 21.12.2025).

34. Україна зберегла світове лідерство з експорту соняшникової олії у 2024 році. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-zberegla-svitove-liderstvo-z-eksportu-sonasnikovoii-olii-u-2024-roci> (дата звернення: 25.12.2025).

35. Рослинні олії в 2024 році склали 23% українського експорту. URL: <https://ucab.ua/ucab-survey/roslynni-olii-v-2024-roci-sklaly-23-ukrayinskogo-eksportu/> (дата звернення: 25.12.2025).

36. Україна скоротила експорт соняшникової олії на 24% внаслідок високих цін на сировину та низьких цін на олію. URL: <https://graintrade.com.ua/novosti/ukraina-skorotila-eksport-sonyashnikovoii-olii-na-24-vnaslidok-visokih-tcin-na-sirovinu-ta-nizьkih-tcin-na-oliiu> (дата звернення: 26.12.2025).

37. List of exporters for the selected product in 2024. Product : 1512 Sunflower-seed, safflower or cotton-seed oil and fractions thereof. URL: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення: 21.12.2025).

38. Ukraine cut sunflower oil exports by almost a quarter in 2024/25 season. URL: <https://www.apk-inform.com/en/news/1550100> (дата звернення: 21.12.2025).

39. Argus Tanker Freight. URL: [https://view.argusmedia.com/rs/584-BUW-606/images/Argus\\_Tanker\\_Freight%20\\_2025-09-01.pdf](https://view.argusmedia.com/rs/584-BUW-606/images/Argus_Tanker_Freight%20_2025-09-01.pdf) (дата звернення: 22.12.2025).

40. Commodity Market 25.10.2024. URL: <https://spike.broker/en/commodity-market-25-10-2024-2/> (дата звернення: 22.12.2025).

41. Sunflower prices in Ukraine are rising again, following oil prices, but will be limited by increased supplies from Argentina. URL: <https://agriinsite.com/sunflower->

prices-in-ukraine-are-rising-again-following-oil-prices-but-will-be-limited-by-increased-supplies-from-argentina/ (дата звернення: 21.12.2025).

42. Kernel Condensed Consolidated Interim Financial Statements for the three months ended 30 September 2025. URL: [https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2025/11/Kernel\\_FY2026\\_Q1\\_report.pdf](https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2025/11/Kernel_FY2026_Q1_report.pdf) (дата звернення: 21.12.2025).

43. МХП Financial Results for Q3 and 9M 2025. URL: [https://docs.publicnow.com/viewDoc?filename=98440%5CEXT%5CD03159713D69E5CD29B419EB140E4E05FC32FB6F\\_DD4485764135131B3A104AC7B68FFBB8F4634CF6.PDF](https://docs.publicnow.com/viewDoc?filename=98440%5CEXT%5CD03159713D69E5CD29B419EB140E4E05FC32FB6F_DD4485764135131B3A104AC7B68FFBB8F4634CF6.PDF) (дата звернення: 23.12.2025).

44. МНП Financial Results for Q3 and 9M 2024. URL: <https://en.usm.media/bunge-announces-purchase-price-for-vinnytsia-oil-and-fat-plant-vioil/> (дата звернення: 23.12.2025).

45. Bunge announces purchase price for Vinnytsia Oil and Fat Plant ViOil. URL: <https://en.usm.media/bunge-announces-purchase-price-for-vinnytsia-oil-and-fat-plant-vioil/> (дата звернення: 23.12.2025).

46. Wilmar Financial Fundamentals. URL: <https://ir-media.wilmar-international.com/financial-highlights> (дата звернення: 23.12.2025).

47. The 2024/25 MY was marked by a reduction in sunflower processing due to its limited supply from farmers - «Ukroliyprom». URL: <https://www.apk-inform.com/en/news/1550895> (дата звернення: 23.12.2025).

48. Kernel increased profits by 42% and halved debt. URL: <https://en.usm.media/kernel-increased-profits-by-42-and-halved-debt/> (дата звернення: 23.12.2025).

49. Zavorotniy R., Bilyk O. Transformation of sunflower oil production in Ukraine due to acute economic crisis. *Journal of International Studies*, 2017. № 10(1). С. 225-236.

50. Sobolev D. Oilseeds and Products Annual. URL: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds+and+Products+Annual\\_Kyiv\\_Ukraine\\_UP2025-0008](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Oilseeds+and+Products+Annual_Kyiv_Ukraine_UP2025-0008) (дата звернення: 20.12.2025).

51. World Supply & Disappearance. URL: <https://www.sunflowernsa.com/stats/world-supply/> (дата звернення: 15.12.2025).

52. Ukraine increases production and export of sunflower oil 25% in 2022-23 agricultural year. URL: <https://www.azernews.az/region/214657.html> (дата звернення: 15.12.2025).

53. Export duties on soybeans and rapeseed come into effect in Ukraine from September 4. URL: <https://www.apk-inform.com/en/news/1550149> (дата звернення: 16.12.2025).

54. Гуменюк Я. М. Аграрний експорт України: аналіз та стратегічне планування. Економіка та суспільство. 2023. № 53. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2712> (дата звернення: 16.12.2025).

55. Sustainable development is a concept that promotes economic growth while respecting both the environment and society. URL: <https://mhp.com.ua/en/stalyu-rozvytok> (дата звернення: 16.12.2025).

56. Sobolev D. Updated MRLs for Chlorpyrifos and Chlorpyrifos-Methyl by Ukraine. URL: [https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Updated+MRLs+for+Chlorpyrifos+and+Chlorpyrifos-Methyl+by+Ukraine\\_Kyiv\\_Ukraine\\_09-06-2021](https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Updated+MRLs+for+Chlorpyrifos+and+Chlorpyrifos-Methyl+by+Ukraine_Kyiv_Ukraine_09-06-2021) (дата звернення: 16.12.2025).

57. FAO Food Price Index. URL: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/FoodPricesIndex/en/> (дата звернення: 17.12.2025).

58. FAO price indices for oilseeds, vegetable oils and oilmeals. URL: <https://www.fao.org/markets-and-trade/commodities-overview/basic-foods/oilcrops-food-price-indices/en> (дата звернення: 17.12.2025).

59. Sunflower Oil. Trading economics. URL: <https://tradingeconomics.com/commodity/sunflower-oil> (дата звернення: 17.12.2025).

60. Implementation of the EU Deforestation Regulation. URL: [https://greenforum.ec.europa.eu/nature-and-biodiversity/deforestation-regulation-implementation\\_en](https://greenforum.ec.europa.eu/nature-and-biodiversity/deforestation-regulation-implementation_en) (дата звернення: 17.12.2025).

61. EUDR Scope of Control: How to Identify If Your Products Are Regulated. URL: <https://en.reach24h.com/news/insights/sustainability/eudr-regulated-products> (дата звернення: 17.12.2025).

62. Ukraine Sunflower Oil Export Report: Choosing the Right Sunflower Oil Exporters in Ukraine. URL: <https://www.tradeimex.in/blogs/ukraine-sunflower-oil-export-report> (дата звернення: 18.12.2025).

63. ОЕС. Ukraine. URL: <https://oec.world/en/profile/country/ukr> (дата звернення: 18.12.2025).

64. Reduced supply of high-oleic sunflower oil from Ukraine leads to an increase in the premium for high-oleic sunflower. URL: <https://graintrade.com.ua/en/novosti/skorochennya-propozitcii-visokooleinovoisonyashnikovoio-olii-z-ukraini-prizvodit-do-zrosta.html> (дата звернення: 19.12.2025).

65. Koliadenko S., Andreichenko A., Galperina L., Minenko S., Kovylyna M. Analysis and forecasting of Ukrainian agrarian exports to the EU countries. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. № 6 (5). P. 29-47.

66. Makarchuk O. Sunflower oil market in Ukraine: state and challenges. *Economics and business management*. 2022. № 13 (2). URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1728178> (дата звернення: 20.12.2025).

67. Hamulczuk M., Makarchuk O., Kuts T. Time-Varying Integration of Ukrainian Sunflower Oil Market with the EU Market. *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*. 2021. № 13. P. 35-47.

68. Project for the production of sunflower dry lecithin BIOLEX. URL: <https://inventure.com.ua/en/investments/project-for-the-production-of-sunflower-dry-lecithin-biolex> (дата звернення: 21.12.2025).

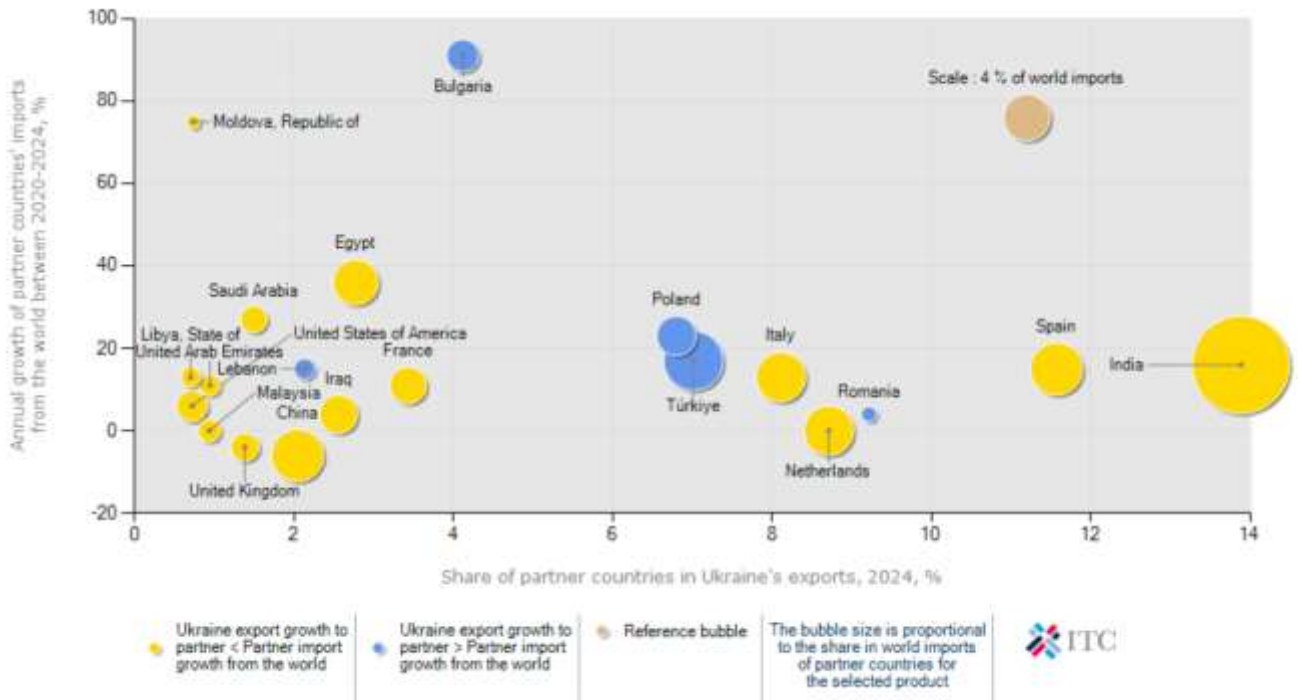
69. A complete guide to the lecithin manufacturing process. URL: <https://kumarmetal.com/a-complete-guide-to-the-lecithin-manufacturing-process/> (дата звернення: 21.12.2025).

70. Alfa Laval part of Ukraine's rebuilding scheme – advancing sunflower oil production and wastewater treatment activities. URL: <https://www.alfalaval.com/media/news/2024/alfa-laval-part-of-ukraines-rebuilding-scheme/> (дата звернення: 21.12.2025).

# ДОДАТКИ

## Додаток А

### Частка країн-партнерів у структурі експорту України [16]



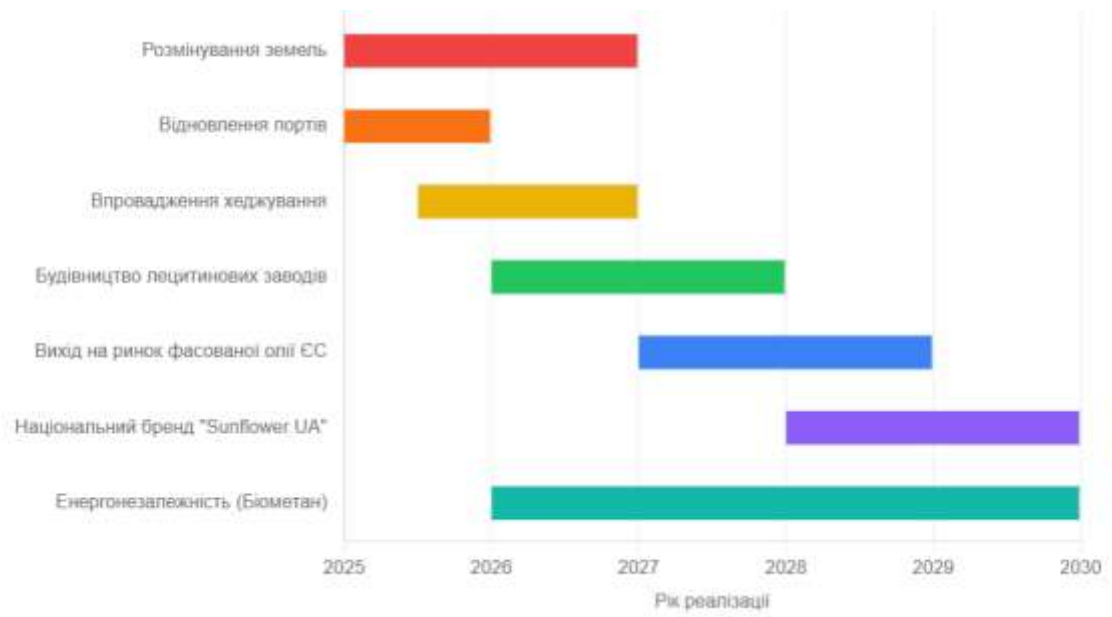
## Додаток Б

### Структура формування експортної ціни



Джерело: розроблено автором на основі [33; 39; 40]

Дорожня карта трансформації експортної стратегії [70]



## Звіт подібності

## Метадані

## ДОКУМЕНТ

Заголовок

Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії стан та перспективи розвитку

Автор

Національний економічний університет

ID документу

Шейгець А.М.

Любачівська Р.З.

333246770

## ОРГАНІЗАЦІЯ

Назва організації

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman  
КНЕУ

Катедра

кафедра європейської економіки і бізнесу

## ЗВІТ

Дата звіту

2/6/2028

Дата розроблення

---

## Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності означає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / узакнована особа.



25

Довжина фраз для коефіцієнта подібності 1



18259

Кількість слів



147127

Кількість символів

## Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилкок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам подивитися до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		901
Інтервали		0
Мікропробіли		59
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		2

## Джерела

Нижче наведеної список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Копія тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямих посилань. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

## 10 найдовших фраз

Копія тексту

#	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА ORCID (НАЗВА, АЛФАВ.)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (СЛІВ/СЛОВА)
1	Трансформація енергетичного ринку ЄС 1/31/2025 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра європейської економіки і бізнесу)	14 0.08 %

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ**

**«ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ»**

**Збірник матеріалів  
II Студентської науково-практичної Інтернет-конференції**

*м. Київ,  
20 листопада 2025 р.*

УДК 339.922(477:4-672ЄС)

Є 24

**Організаційний комітет:**

Баторшина Аділя Фатехівна - к.е.н., доцент  
Бурмака Микола Олексійович - к.е.н., доцент  
Вінська Оксана Йосипівна – к.е.н., доцент  
Галенко Оксана Миколаївна – д.е.н., професор  
Козачок Тетяна Сергіївна – к.е.н., доцент  
Максименко Анна Вікторівна - к.е.н., доцент  
Мозговий Олег Миколайович - д.е.н., професор  
Сандул Марія Станіславівна - к.е.н., доцент  
Солодковський Юрій Мечиславович – к.е.н., доцент  
Столярчук Ярослава Михайлівна - д.е.н., професор  
Федірко Олександр Анатолійович – д.е.н., доцент  
Фурсова Олена Вікторівна - к.е.н., доцент  
Черницька Тетяна Володимирівна - к.е.н., доцент  
Яценко Ольга Миколаївна - д.е.н., професор

(Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана)

*Редколегія може не поділяти погляди, викладені у збірнику.  
Автори тез доповідей несуть відповідальність за їхній зміст*

Є 24 «Євроінтеграційний вектор економічного зростання України»: зб. матеріалів II Студентської наук.-практ. Інтернет-конф.[Електронний ресурс], 20 листопада 2025 р., м. Київ. – Київ: КНЕУ, 2025. – 297 с.  
ISBN 978-966-926-572-2

У збірнику подано тези доповідей здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, факультету міжнародної економіки і менеджменту.

**УДК 339.922(477:4-672ЄС)**

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 978-966-926-572-2

© КНЕУ, 2025

Ярошенко І.І.	203
Реалізація європейських інвестиційних проєктів в Україні	
Шейгець А. М.	205
Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку	
Дегурко А.А.	207
Вплив ТНК ЄС на економічний розвиток України	
Добровольський Л.Є.	210
Венчурний бізнес у країнах Європейського Союзу	
Давиденко Б. Т.	213
Сучасні тенденції трансформації автомобільної індустрії у світовій економіці	
Нарольська О.А.	215
Цифрові валюти центральних банків як новий етап еволюції світової грошової системи	
Лозуновський І.П.	218
Якість життя населення як основа соціальної безпеки країни	
Боханчук С.С.	221
Вплив трансферного ціноутворення на фінансові звіти ТНК	
Гаценко В. В.	223
Еволюція офшорних фінансових центрів у контексті глобальної податкової прозорості	
Дмитрук В.В.	226
Порівняльний аналіз функціонування європейських американських фондових бірж	
Дудко Д.Б.	228
Пріоритети для валютної політики України	
Мазурик Д.О.	231
Інструменти державного регулювання як ключовий елемент механізму попередження криз	
Рошко О.В.	234
Глобальні стратегії зовнішньоекономічної експансії КНР	
Сятиня А.В.	236
Міжнародні інвестиційні фонди та їх діяльність в Україні	
Токарчук В.В.	238
Стейблкоїни як виклик фінансовій стабільності	
Штик Є.А.	240
Внутрішні контролю на підприємствах як інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності в контексті євроінтеграційних процесів	
Ярошовець К.С.	242
Перспективи інтеграції блокчейн-технологій у фінансову систему України на шляху до ЄС	
Усатенко О.М.	244
Форсайт розвитку світового ринку ІТ-продуктів	
Федорчук А.О.	246
Виклики розвитку креативного сектору світової економіки в часи нестабільності	
Філатович І.О.	248
Пріоритетні напрями фінансування міжнародними фінансовими організаціями євроінтеграційного зростання України	
Цвинтарна Ю. Є.	251
ЄС у мінімізації наслідків руйнування логістичних маршрутів України	

[economic-surveys-ukraine-2025\\_940cee85-en/full-report/raising-investment-and-exports\\_8614bf29.html](https://www.eib.org/en/press/all/2025-282-eu-expands-support-for-ukraine-with-new-financing-of-almost-eur600-million-for-energy-transport-and-business-resilience.htm)

2. European Investment Bank (EIB). EU expands support for Ukraine with new financing of almost €600 million for energy, transport and business resilience. [Електронний ресурс], URL: <https://www.eib.org/en/press/all/2025-282-eu-expands-support-for-ukraine-with-new-financing-of-almost-eur600-million-for-energy-transport-and-business-resilience.htm>

3. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Ukraine – EBRD investments and support for Ukraine. [Електронний ресурс], URL: <https://www.ebrd.com/home/what-we-do/where-we-invest/ukraine.html>

4. European Commission. Ukraine Investment Framework – European Commission. [Електронний ресурс], URL: [https://enlargement.ec.europa.eu/european-neighbourhood-policy/countries-region/ukraine/ukraine-investment-framework\\_en](https://enlargement.ec.europa.eu/european-neighbourhood-policy/countries-region/ukraine/ukraine-investment-framework_en)

*Шейгець А. М.*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри європейської економіки і бізнесу Любачівська Р.З.*

## **ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Соняшникова олія є одним із стратегічно важливих експортних продуктів аграрного сектору України, що формує значну частку валютних надходжень та впливає на стабільність зовнішньоторговельного балансу. В умовах геополітичної нестабільності, трансформації логістичних маршрутів і зміни глобального попиту, експортний потенціал українських виробників олії набуває особливої актуальності. Збереження позицій на міжнародних ринках вимагає не лише підтримки виробничих потужностей, а й адаптації до нових економічних реалій, включаючи зміну структури сировинного забезпечення, пошук альтернативних каналів збуту та підвищення ефективності логістики.

У 2024/25 маркетинговому році виробництво соняшникової олії в Україні становило 5,2 млн тонн, що на 1,4 млн тонн менше, ніж у 2023/24 МР (6,6 млн тонн). Таке скорочення зумовлене зниженням урожайності соняшнику, меншими посівними площами та низькою маржинальністю його переробки, що стримувало активність виробників. Частина заводів переорієнтувалася на переробку сої та ріпаку, які мали вищу рентабельність. Експорт у 2024/25 МР становив 4,73 млн тонн, що на 24% менше, ніж у попередньому сезоні (табл. 1).

Незважаючи на загальне падіння обсягів, структура експорту демонструє позитивні зрушення. До ТОП-3 імпортерів української олії увійшли: Індія — 767 тис. тонн (+44% до 2023/24 МР); Іспанія — 656 тис. тонн (+11%); та Італія — 504 тис. тонн (+28%) [1].

Таблиця 1 - Порівняльний аналіз виробничо-експортного балансу соняшникової олії України у 2023/24–2024/25 МР [1; 2]

Маркетинговий рік	Виробництво, млн т	Експорт, млн т
2023/24	6,6	6,2
2024/25	5,2	4,7

У контексті збереження та нарощування експортного потенціалу української соняшникової олії важливим є стратегічне переосмислення галузевих пріоритетів. Попри скорочення обсягів виробництва у 2024/25 МР, галузь демонструє ознаки стійкості та здатності до адаптації. Зростання експорту до окремих країн, зокрема Індії, Іспанії та Італії, свідчить про збереження конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку.

Для подальшого розвитку експортного потенціалу необхідна реалізація низки структурних і технологічних заходів:

1) модернізація виробничих потужностей – створення нових олійноекстракційних заводів у регіонах із високим аграрним потенціалом, що дозволить оптимізувати логістичні витрати та забезпечити стабільне постачання сировини, а впровадження енергоефективних технологій сприятиме зниженню собівартості продукції та підвищенню її екологічної стійкості.

2) поглиблення переробки та розвиток брендів - перехід від експорту сировини до реалізації фасованої продукції під українськими торговими марками дозволить збільшити додану вартість та зміцнити позиції України у преміальних сегментах ринку.

3) диверсифікація ринків збуту - розширення географії експорту, зокрема до країн Азії, Африки та Латинської Америки, зменшить залежність від традиційних партнерів і сприятиме стабілізації валютних надходжень.

4) інституційна підтримка - державні програми, спрямовані на компенсацію логістичних витрат, страхування експортних ризиків та стимулювання інвестицій у переробку, відіграють ключову роль у забезпеченні сталого розвитку галузі [3].

Особливу роль у формуванні експортного потенціалу відіграють провідні компанії. Зокрема, Kernel залишається найбільшим виробником і експортером соняшникової олії, забезпечуючи понад 25% внутрішнього ринку та до 8% світового обсягу. Компанії Bunge Україна, МХП та Оптімусагротрейд активно модернізують виробництво, розширюють логістичні можливості та впроваджують інноваційні рішення. Натомість ПГ «ViOil», яка раніше входила до трійки лідерів, суттєво скоротила свою присутність на ринку через продаж виробничих потужностей у Вінниці [4].

Таким чином, експорт соняшникової олії залишається одним із ключових драйверів аграрного сектору України. Його подальший розвиток залежить від

здатності галузі адаптуватися до глобальних викликів, впроваджувати інновації та ефективно використовувати наявні ресурси.

### Список літератури:

1. АПК-Інформ: Україна майже на чверть скоротила експорт соняшникової олії в сезоні-2024/25. – URL: <https://www.apk-inform.com/uk/news/1550100>
2. LIGA.net: Виробництво та експорт соняшникової олії перевищили довоєнний рівень. – URL: <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/prodovolstvie/novosti/vyrobnytstvo-ta-eksport-sonyashnykovoi-olii-perevyshchuv-dovoiennyi-riven>
3. Sky.kr.ua: Ринок соняшникової олії — перспективи та виклики – URL: <https://sky.kr.ua/blog/technology/rinok-sonyashnikovoyi-oliyi-v-ukrayini-perspektivi-ta-vikliki>
4. Gelios.ua: Найбільші виробники соняшникової олії в Україні – URL: <https://gelios.ua/najbilshi-vyrobnyky-sonyashnikovoyi-oliyi-v-ukrayini-lidery-zolotogo-rynku>

*Дегурко А.А.*

*Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри європейської економіки і бізнесу Любачівська Р.З.*

## ВПЛИВ ТНК ЄС НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

В умовах глобалізації транснаціональні корпорації відіграють дедалі важливішу роль у формуванні світової економіки, визначаючи динаміку інвестиційних потоків, розвиток інновацій та трансфер технологій. Європейські ТНК, як одні з найбільш активних суб'єктів міжнародного бізнесу, мають суттєвий вплив на економіки країн-партнерів, зокрема України. З одного боку, діяльність ТНК ЄС сприяє зростанню іноземних інвестицій, створенню нових робочих місць, удосконаленню виробничих процесів та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. З іншого – існують ризики посилення економічної залежності, витіснення національного виробника, репатріації прибутків за кордон та обмеження технологічного суверенітету.

У цьому контексті постає актуальна наукова проблема – необхідність всебічного аналізу масштабів і характеру впливу ТНК ЄС на економічну систему України, оцінка як позитивних, так і негативних наслідків їхньої присутності, а також розробка рекомендацій щодо формування ефективної державної політики співпраці з транснаціональними структурами. Відсутність збалансованого підходу до регулювання діяльності ТНК може призвести до деформації економічної структури та зниження національної економічної безпеки.

*Наукове видання*

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР  
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

**Збірник матеріалів  
II Студентської науково-практичної Інтернет-конференції**

*20 листопада 2025 р.*

*Видано в авторській редакції*

Підписано до друку 04.12.2025. Формат 60×84/8  
Друк. арк. 12,37. Зам. № 25-5954

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)  
E-mail: [litera@kneu.edu.ua](mailto:litera@kneu.edu.ua)