


**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**Економічний факультет
Катедра міжнародної економіки**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
АДАПТАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ
ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ВИМОГ ЄС**

студента II року денної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-наукової програми
«Міжнародна економіка»
Марченка Михайла Валерійовича

Науковий керівник:
к.е.н., доц. **Кузьома О. Ю.**

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань
Студент _____ 

Роботу допущено до захисту перед Екзаменаційною комісією рішенням кафедри
міжнародної економіки від «24» квітня 2025 р., протокол № 11

Завідувач кафедри _____ д-р екон. наук, проф. Володимир ВІРЧЕНКО

Київ - 2025 р.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 100 сторінок, 18 таблиць, 4 рисунки, список літератури з 92 найменувань, 3 додатки.

АДАПТАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ВИМОГ ЄС

Предметом дослідження є теоретичні, практичні аспекти адаптації експорту українських виробників харчової продукції до стандартів ЄС.

Об'єкт дослідження – експортна діяльність українських виробників харчової продукції на ринку ЄС.

Метою дипломної роботи є узагальнення теоретичних підходів до експортної діяльності підприємств та розробка практичних рекомендацій для адаптації українських виробників харчової продукції до стандартів ЄС, що сприятиме їх ефективному виходу на європейський ринок, підвищенню конкурентоспроможності та сталому розвитку галузі.

Завданнями роботи є узагальнення теоретичних засад експортної діяльності, аналіз вимог ЄС до якості та безпеки харчової продукції, оцінка відповідності українських виробників цим стандартам, виявлення бар'єрів виходу на європейський ринок, розробка заходів адаптації, їх економічна оцінка та формулювання практичних рекомендацій.

За результатами дослідження систематизовано теоретичні засади експортної діяльності, виявлено бар'єри та можливості виходу на ринок ЄС, оцінено відповідність української продукції стандартам ЄС, розроблено рекомендації з адаптації та визначено економічну ефективність заходів.

Одержані результати можуть бути використані українськими виробниками харчової продукції для адаптації своєї продукції до стандартів ЄС, державними органами для розробки заходів підтримки експортерів у процесі євроінтеграції, а також науковими установами для подальших досліджень у сфері міжнародної торгівлі та експорту.

ABSTRACT

The thesis consists of 100 pages, 18 tables, 4 figures, a bibliography of 92 items, and 3 appendices.

ADAPTATION OF EXPORT ACTIVITIES OF UKRAINIAN FOOD PRODUCERS TO EU REGULATIONS

The subject of the study is the theoretical and practical aspects of adapting the export of Ukrainian food producers to EU standards.

The object of the study is the export activities of Ukrainian food producers on the EU market.

The purpose of the diploma thesis is to summarize the theoretical approaches to the export activities of enterprises and develop practical recommendations for adapting Ukrainian food producers to EU standards, which will promote their effective entry into the European market, enhance competitiveness, and ensure sustainable industry development.

The tasks of the thesis are to summarize the theoretical foundations of export activities, analyze EU requirements for the quality and safety of food products, assess the compliance of Ukrainian producers with these standards, identify barriers to entering the European market, develop adaptation measures, evaluate their economic effectiveness, and formulate practical recommendations.

Based on the research results, the theoretical foundations of export activities were systematized, barriers and opportunities for entering the EU market were identified, the compliance of Ukrainian products with EU standards was assessed, adaptation recommendations were developed, and the economic effectiveness of the measures was determined.

The obtained results can be used by Ukrainian food producers to adapt their products to EU standards, by government authorities to develop support measures for exporters during the process of European integration, and by research institutions for further studies in the field of international trade and export.

ЗМІСТ

	стор.
ЗМІСТ.....	2
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	7
1.1. Сутність та значення експортної діяльності підприємств в контексті євроінтеграції.....	7
1.2. Вимоги Європейського Союзу до якості та безпеки харчової продукції.....	14
1.3. Методичні підходи до оцінки адаптації продукції українських підприємств вимогам ЄС у харчовій галузі.....	21
Висновки до розділу I.....	28
РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ХАРХОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА НЬОГО УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ.....	31
2.1. Динаміка та тенденції ринку харчових продуктів ЄС.....	31
2.2. Динаміка експорту українських продуктів харчування та конкурентні позиції вітчизняних виробників на ринку ЄС.....	42
2.3. Вплив регуляторного та бізнес-середовищ на експортну діяльність українських виробників.....	47
Висновки до розділу II.....	54
РОЗДІЛ III. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	56
3.1. Розробка заходів з адаптації продукції українських виробників до	

стандартів ЄС.....	56
3.2. Оцінка відповідності українських виробників харчової продукції вимогам ЄС.....	61
3.3. Оцінка вартості та вигоди адаптації продукції українських виробників до стандартів ЄС.....	71
Висновки до розділу III.....	75
ВИСНОВКИ.....	77
СПИСОК ПОСИЛАНЬ.....	83
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогодні харчова промисловість є флагманом вітчизняної промисловості, а розширення її експорту створює стабільне підґрунтя для подальшого розвитку промисловості і економічного зростання, а також є джерелом отримання коштів на повоєнне відновлення. Європейський Союз є одним із найбільших і найпривабливіших ринків для українських виробників харчової продукції. Поглиблення економічних відносин між Україною та ЄС у межах Угоди про асоціацію відкрило нові можливості для експорту українських товарів. Однак цей процес супроводжується значними викликами, зокрема необхідністю українським виробникам відповідати жорстким вимогам якості, безпеки, маркування, екологічних стандартів та інших регуляторних норм, встановлених законодавством ЄС.

Українські виробники стикаються з проблемами технологічної адаптації, сертифікації продукції відповідно до європейських стандартів, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, зміни логістичних маршрутів та маркетингових стратегій. Відсутність чіткої державної політики щодо сприяння адаптації, нестача фінансових ресурсів і складність регуляторних процедур ускладнюють вихід українських підприємств на ринок ЄС.

З огляду на це, дослідження механізмів адаптації українських експортерів харчової продукції до вимог ЄС є не лише актуальним, а й стратегічно важливим. Формування ефективної моделі адаптації дозволить українським виробникам закріпитися на європейському ринку і збільшувати свою частку на ньому, підвищити свою конкурентоспроможність і сприяти економічному розвитку країни в умовах європейської інтеграції. Особливої значущості ця тема набуває в умовах війни та повоєнного відновлення України, коли розширення експорту та валютних надходжень є критично важливими для національної економіки.

Метою даного дослідження є узагальнення теоретичних підходів до дослідження експортної діяльності підприємств і формування практичних рекомендацій щодо створення механізму адаптації українських виробників

харчової продукції до стандартів Європейського Союзу з метою ефективного входження на європейський ринок, підвищення їхньої конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового розвитку галузі.

Для досягнення поставленої мети визначено такі основні **завдання**:

- узагальнити теоретичні засади дослідження експортної діяльності підприємств харчової промисловості;

- охарактеризувати вимоги Європейського Союзу до якості та безпеки харчової продукції;

- оцінити методологічні підходи до оцінки відповідності продукції українських підприємств харчової промисловості вимогам ЄС;

- розкрити динаміку та тенденції розвитку ринку харчових продуктів ЄС;

- виявити бар'єри, з якими стикаються українські виробники харчової продукції при виході на європейський ринок;

- розробити заходи для адаптації українських виробників харчової продукції до стандартів ЄС;

- оцінити економічну ефективність запропонованих заходів та їхній вплив на конкурентоспроможність українських виробників харчової продукції;

- сформулювати практичні рекомендації для українських виробників харчової продукції щодо покращення їхньої експортної діяльності.

Об'єктом дослідження є експортна діяльність українських виробників харчової продукції на ринку ЄС.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти адаптації експортної діяльності українських виробників харчової продукції до стандартів ЄС.

Дослідження ґрунтується на системному підході до аналізу адаптації експортної діяльності підприємств до закордонних ринків. Для реалізації поставлених завдань застосовувалися такі **методи**: абстрактно-логічний метод – для обґрунтування сутності адаптації експортної діяльності; метод узагальнень – при конструюванні авторської категорії; статистико-економічний метод – для оцінки тенденцій ринку харчової продукції ЄС; метод порівняльного аналізу –

для визначення відповідності продукції українських підприємств європейським стандартам; монографічний метод – для аналізу адаптаційних стратегій конкретних українських підприємств; графічний метод – для візуалізації результатів дослідження; метод експертних оцінок – для визначення ключових викликів та перспектив експорту українських харчових продуктів;

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в:

1. Поглибленні теоретичного розуміння процесів адаптації експортної діяльності українських виробників до стандартів ЄС.
2. Систематизації бар'єрів та можливостей для виходу українських виробників на європейський ринок харчової продукції.
3. Розробленні практичних рекомендацій щодо ефективної адаптації українських виробників до стандартів ЄС.
4. Оцінці економічної ефективності запропонованих заходів для підвищення конкурентоспроможності українських експортерів.

Практичне значення проведеного у магістерській роботі дослідження полягає у тому, що його висновки і результати можуть бути використані:

- Державними органами для розробки стратегій підтримки українських експортерів харчової продукції.
- Українськими виробниками для адаптації їхньої продукції та процесів виробництва до стандартів ЄС.
- Аналітичними центрами та науковими установами для подальших досліджень у сфері міжнародної торгівлі.
- Асоціаціями підприємців та бізнес-спільнотами для формування ефективних програм підтримки експортерів.

Адаптація українських виробників харчової продукції до вимог ЄС є складним і багаторівневим процесом, який потребує комплексного підходу, включаючи технологічні зміни, сертифікацію, маркетингові стратегії та регуляторну підтримку.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Сутність та значення експортної діяльності підприємств в контексті євроінтеграції

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності є ключовим чинником входження будь-якої країни, у тому числі України, у світовий економічний простір. Але оскільки провідним зовнішньоекономічним вектором нашої країни є європейський економічний простір, наше дослідження буде зорієнтовано саме на інтеграцію України до Європейського Союзу (ЄС). В умовах сучасної євроінтеграції експортна діяльність вітчизняних підприємств харчової промисловості набуває стратегічного значення, адже саме вона забезпечує їхнє закріплення на ринках країн-членів ЄС. У цьому контексті важливим завданням є визначення сутності, особливостей та методологічних аспектів здійснення експорту підприємствами саме в умовах європейських інтеграційних процесів.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств охоплює різноманітні форми співпраці, однією з найбільш поширених серед яких є експортна діяльність. За визначенням Ю.Г. Козак зазначається [18, с. 45], що експортна діяльність підприємства — це комплекс організаційно-економічних, комерційних, фінансових та юридичних заходів, спрямованих на реалізацію продукції іноземним контрагентам на зовнішніх ринках з метою отримання прибутку. Також за визначенням А.А. Мазаракі [20, с. 22], експорт — це «митний режим, що передбачає вивезення товарів, які знаходяться у вільному обігу в межах України, за кордон без обов'язковості їх зворотного ввезення». Саме у такому контексті розглядатиметься експортна діяльність українських виробників у цій роботі.

Експортна діяльність є важливим чинником розвитку підприємств, оскільки дозволяє розширити ринки збуту, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стабільні валютні надходження. На думку Н.М. Чухраєвої [37],

експортний потенціал промислових підприємств виступає складовою частиною економічного потенціалу країни, відіграє ключову роль у формуванні її конкурентоспроможності та розглядається як цільовий об'єкт експортної стратегії, на досягнення якого спрямовуються основні довгострокові заходи. Це підкреслює, що експорт не лише сприяє зростанню прибутків підприємства, але й стимулює впровадження інновацій та модернізацію виробництва.

На макроекономічному рівні експорт є рушієм економічного зростання та інтеграції країни у світову економіку. Це свідчить про важливість експорту для забезпечення стійкого економічного розвитку та підвищення добробуту населення. У сучасних умовах експортна діяльність для підприємств України набуває особливої ваги як інструмент підвищення конкурентоспроможності, диверсифікації каналів збуту, а також інтеграції у міжнародні ланцюги доданої вартості. Подальший розвиток експортної діяльності українських підприємств тісно пов'язаний із процесами європейської інтеграції, адже вихід на єдиний європейський ринок вимагає гармонізації економічних, правових та стандартних вимог.

Європейська інтеграція (євроінтеграція) є складним багаторівневим процесом політичної, економічної, правової та соціально-культурної інтеграції держав до єдиного економічного та політичного простору Європейського Союзу. Задорожній О.В. [15, с. 17] визначає євроінтеграцію як процес поступового зближення законодавчої, економічної та адміністративної систем окремих країн з нормативно-правовою базою ЄС з метою їх повноправного включення в європейський простір та створення спільних умов розвитку й співпраці.

Євроінтеграція України має стратегічний характер та офіційно визначена як пріоритетний напрямок зовнішньої політики держави. Цей процес офіційно регламентується низкою ключових документів. Розглянемо їх детальніше, оскільки їх зміст є безпосередньо пов'язаним із регулюванням умов виходу українських виробників на ринок ЄС. Аналіз положень цих документів дозволяє краще зрозуміти нормативні вимоги до експорту, особливості гармонізації

стандартів, а також механізми сприяння розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

1) Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Association Agreement, AA) – це основоположний документ, підписаний у 2014 році та ратифікований у 2017 році [34], який закладає фундамент для комплексного співробітництва України з ЄС. Угода охоплює політичне зближення та економічне включення України у простір Європейського Союзу через глибокі структурні реформи, спрямовані на наближення законодавства України до стандартів Європейського Союзу в політичній, економічній, правовій та інших сферах життя. Також документ регулює торговельно-економічні відносини та визначає етапне приєднання України до єдиного ринку Європейського Союзу, що має значний вплив на експортну діяльність українських підприємств.

2) Угода про поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA)) [34] є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію та набрала чинності з 01 січня 2016 року. Вона забезпечує вільний доступ українських товарів і послуг на ринки Європейського Союзу шляхом усунення митних тарифів та нетарифних бар'єрів торгівлі. Важливо, що саме DCFTA містить конкретні положення щодо гармонізації українських стандартів із європейськими, зокрема у сфері технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних норм, сертифікації продукції та митного оформлення. Відповідно, українські підприємства зобов'язані привести свою продукцію та систему управління якістю у відповідність до вимог ЄС, що безпосередньо впливає на їх експортну діяльність.

3) Порядок денний асоціації Україна-ЄС (Association Agenda) [56] – це інший важливий документ, який визначає короткострокові та середньострокові пріоритети співробітництва між Україною та ЄС у рамках виконання Угоди про асоціацію. Порядок денний регулярно оновлюється і передбачає конкретні кроки та заходи, які Україна має здійснити для посилення своєї інтеграції до європейського простору. Цей документ також охоплює питання адаптації

законодавства та підтримку реформ у різних сферах, включаючи торгівлю та економічне співробітництво.

4) Національна стратегія у сфері європейської інтеграції України [24] – це національний документ стратегічного планування, який регулярно оновлюється Кабінетом Міністрів України та визначає конкретні заходи щодо впровадження стандартів ЄС у всіх ключових сферах економічного та суспільного життя України. Стратегія орієнтована на комплексне виконання зобов'язань України перед ЄС, зокрема у сфері експорту, безпечності продукції, захисту прав споживачів та регулювання зовнішньої торгівлі.

Таблиця 1.1

Характеристика важливих документів для процесу євроінтеграції України

Документ	Суть документа	Важливі положення	Зв'язок з експортною діяльністю
Угода про асоціацію (АА)	Основоположний договір між Україною та ЄС	Політична асоціація, економічна інтеграція, реформування законодавства	Загальна правова база для розвитку експорту та інтеграції до внутрішнього ринку ЄС
Угода про поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (DCFTA)	Економічна частина Угоди про асоціацію	Лібералізація торгівлі товарами та послугами, гармонізація технічних регламентів	Усунення митних і нетарифних бар'єрів для експорту української продукції
Порядок денний асоціації (Association Agenda)	Операційний документ для виконання Угоди про асоціацію	Визначає коротко- та середньострокові пріоритети реформ	Підкреслює необхідність адаптації стандартів у торгівлі та експорті
Національна стратегія у сфері європейської інтеграції	Національний план дій з імплементації стандартів ЄС	Конкретні заходи у сфері права, торгівлі, захисту споживачів	Охоплює реформування експорту, митного регулювання та якості продукції

Джерело: складено автором на основі джерел [24, 34, 56].

Таким чином, євроінтеграція України передбачає чітко визначений законодавчий та інституційний механізм, спрямований на адаптацію національних нормативно-правових актів та стандартів до європейських, що безпосередньо впливає на діяльність підприємств, які прагнуть експортувати свою продукцію на європейський ринок.

Для проведення якісного дослідження експортної діяльності українських підприємств харчової галузі в умовах євроінтеграції першочергово важливим є визначення меж та особливостей ринку харчової продукції, що розглядатиметься в роботі. Існує низка класифікаційних підходів, за якими визначають межі ринку та формують статистичні дані для аналізу. Найбільш поширеними та релевантними міжнародними класифікаціями, які активно використовуються в Європейському Союзі та міжнародній торгівлі, є такі: NACE Rev. 2, Гармонізована система HS та CPA. Розглянемо їх детальніше.

Класифікація економічної діяльності ЄС NACE Rev. 2 (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community) [79] призначена для групування підприємств залежно від виду їх економічної діяльності. Це означає, що критерієм класифікації є процес виробництва, а не сама продукція чи товар. За цією класифікацією сектор харчової промисловості має код «С.10» та включає наступні групи товарів:

- ~ 10.1 – виробництво м'яса та м'ясних продуктів;
- ~ 10.2 – виробництво рибних продуктів і морепродуктів;
- ~ 10.3 – переробка та консервування фруктів і овочів;
- ~ 10.4 – виробництво рослинних і тваринних жирів та олій;
- ~ 10.5 – молочна продукція;
- ~ 10.6 – продукція борошномельно-круп'яної промисловості та крохмалі;
- ~ 10.7 – хлібобулочні вироби та борошняні кондитерські вироби;
- ~ 10.8 – інша харчова продукція (цукор, какао, шоколад, чай, кава, спеції тощо);
- ~ 10.9 – виробництво готових кормів для тварин.

Перевагою цієї класифікації є те, що статистичні дані щодо економічної діяльності підприємств є чітко структурованими, що полегшує їхній аналіз. Водночас ця класифікація використовується для аналізу продуктивності, зайнятості, економічних показників країн-членів ЄС. Класифікація фокусується на видах діяльності, а не на конкретних товарах, що ускладнює аналіз конкретних товарних груп.

Класифікація HS (Harmonized Commodity Description and Coding System). Гармонізована система (HS) [74] – це міжнародна класифікація товарів для митних цілей та зовнішньої торгівлі, яка була створена Всесвітньою митною організацією (WCO). Вона є дуже детальною, оскільки призначена саме для регулювання міжнародних торговельних потоків. У цій класифікації харчова продукція представлена в розділах 01-24:

- ~ розділи 01-05 – продукти тваринного походження (м'ясо, риба, молочні продукти);
- ~ розділи 06-14 – продукти рослинного походження (овочі, фрукти, зернові культури, насіння, горіхи тощо);
- ~ розділ 15 – жири та олії рослинного і тваринного походження;
- ~ розділи 16-24 – готові харчові продукти (консерви, напої, шоколад, кондитерські вироби, спиртні напої тощо).

Дана класифікація ідеально підходить для аналізу міжнародної торгівлі товарами, на відміну від попередньої. Також у межах класифікації наявний детальний поділ на товарні групи, включаючи аграрну продукцію. Це водночас є і проблемою, оскільки класифікація є занадто деталізованою для широкого економічного аналізу, але водночас через включення аграрної продукції не дозволяє проаналізувати саме ринок харчової продукції, зміщуючи акцент на агропродукцію за рахунок масштабів.

Класифікація CPA (Classification of Products by Activity) [92]. CPA є товарною класифікацією, яка відповідає видам діяльності NACE Rev. 2, але детальніше описує конкретні товари та послуги. CPA дозволяє точніше ідентифікувати товарні групи саме за типами продукції, а не лише за видом діяльності. Основні групи харчових товарів за CPA повністю відповідають поділу NACE Rev. 2, але із значно глибшою деталізацією продукції, наприклад:

- ~ 10.51 – молоко та вершки свіжі;
- ~ 10.51.40 – сири та кисломолочна продукція;
- ~ 10.81 – цукор;
- ~ 10.82 – какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби.

Дана класифікація є оптимальною для аналізу внутрішнього і зовнішнього ринку продукції, пропонує детальний опис конкретних груп, не включає агропродукцію, і є зручною для оцінки відповідності продукції вимогам ЄС.

Таблиця 1.2

Порівняння класифікацій ринку харчової продукції ЄС

Класифікація	Основна мета	Фокус	Структура	Переваги	Недоліки
NACE Rev. 2	Класифікація підприємств за видом економічної діяльності	Види економічної діяльності	Коди типу «С.10» (харчова промисловість) і підрозділи 10.1–10.9	Чітка структура для аналізу підприємств; зручно для статистики ЄС	Фокусується на процесах, а не на кінцевій продукції
HS (Harmonized System)	Класифікація товарів для митних і торговельних цілей	Товари для зовнішньої торгівлі	Розділи 01–24, охоплюють як агропродукцію, так і харчові продукти	Дуже деталізована; придатна для аналізу міжнародної торгівлі	Надмірна деталізація для загально-економічного аналізу; зміщення акценту на агропродукцію
CPA	Класифікація товарів та послуг за видом економічної діяльності	Конкретні товари і послуги, прив'язані до економічних процесів	Коди, що відповідають NACE Rev. 2, але з деталізацією за товарами (наприклад, 10.51.40 – сири)	Оптимальне поєднання товарної деталізації та прив'язки до діяльності; немає аграрного зміщення	Потребує глибшого знання структури NACE Rev. 2 для правильного використання

Джерело: складено автором

Найбільш доцільним для аналізу експортної активності вітчизняних підприємств харчової галузі, на нашу думку, є застосування класифікації CPA. Це зумовлено тим, що дослідження сфокусоване саме на продукції, яка пройшла процес переробки та виробництва, оскільки саме вона підлягає найбільш строгим регуляторним вимогам ЄС. Натомість агрокультури (зернові, овочі, фрукти, інші культури в сирому вигляді) не включаються до дослідження через відмінності в регуляторних і торговельних вимогах, особливості логістики, митних процедур та систем сертифікації, що суттєво відрізняються від тих, які застосовуються до

переробленої продукції. Таким чином, використання СРА дозволяє найбільш якісно оцінити відповідність продукції українських виробників стандартам ЄС, що є ключовою метою роботи.

Отже, експортна діяльність є ключовим елементом зовнішньоекономічної активності підприємств, спрямованої на розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності та залучення додаткових ресурсів. Для держави експорт слугує важливим джерелом економічного зростання, збільшення податкових і валютних надходжень, інтеграції до світової економіки та підвищення добробуту населення. В умовах євроінтеграції експортна діяльність набуває особливої актуальності, адже ефективне входження українських виробників на ринок ЄС потребує адаптації до європейських норм і стандартів. Отже, нарощування обсягів експорту є ключовим чинником для повноцінного залучення України до європейського економічного простору.

1.2. Вимоги Європейського Союзу до якості та безпеки харчової продукції

При виході на європейський ринок підприємства стикаються з необхідністю враховувати цілу низку специфічних умов, що стосуються не тільки вимог до самої продукції, але й до методів ведення бізнесу, документообігу та сертифікації.

Регуляторна система Європейського Союзу в галузі безпечності та якості харчових продуктів є однією з найбільш комплексних і жорстко регламентованих у світі. Її фундамент становить концепція, згідно з якою забезпечення високого рівня захисту здоров'я споживачів є одним з головних пріоритетів ЄС. Відповідальність за безпечність харчової продукції в ЄС покладається на всіх учасників ланцюга постачання — «від ферми до столу» (from farm to fork) [53].

Основу законодавчої бази ЄС у сфері харчової безпеки закладено Регламентом (ЄС) №178/2002 («General Food Law Regulation») [63], який

визначає загальні принципи й вимоги щодо безпечності харчових продуктів і кормів. Відповідно до цього регламенту, всі оператори харчового ланцюга в ЄС зобов'язані гарантувати, що продукція, яку вони виробляють, імпортують або реалізують, відповідає високим стандартам безпеки. Також цей регламент визначає систему оперативного реагування на ризики (RASFF – Rapid Alert System for Food and Feed), яка дозволяє швидко виявляти й усувати загрози для здоров'я споживачів на рівні всього ЄС.

Система контролю якості та безпечності харчової продукції ЄС будується на кількох ключових принципах [58]:

- ~ попереджувальний підхід. Для ЄС є важливою профілактика й попередження потенційних ризиків, а не лише реакція після виникнення проблем;
- ~ відповідальність виробників. На виробників харчових продуктів покладена первинна відповідальність за безпечність та відповідність своєї продукції;
- ~ відстежуваність продукції (traceability). Означає, що на всіх етапах ланцюга постачання повинна бути можливість чіткого встановлення походження продукції, що є визначальним інструментом для оперативного реагування у випадку небезпеки;
- ~ прозорість та інформування споживачів. Інформація про якість, склад та джерело походження продукції повинна бути прозорою для споживачів, що забезпечується жорсткими нормами щодо її маркування.

Узагальнимо цілі політики ЄС у сфері харчової безпеки [53]:

- ~ забезпечення високого рівня захисту здоров'я та інтересів споживачів;
- ~ підтримка чесних практик при торгівлі харчовими продуктами;
- ~ сприяння безперешкодному руху безпечної та якісної харчової продукції в межах внутрішнього ринку ЄС;
- ~ формування високих стандартів якості та безпечності, що є еталоном для країн-партнерів та міжнародних ринків.

Таким чином, регуляторна система ЄС є чітко структурованою і спрямованою на гарантування максимального рівня безпеки споживачів, що вимагає відповідності з боку українських підприємств, які прагнуть вийти на європейський ринок.

Правова основа Європейського Союзу щодо якості та безпеки харчової продукції базується на низці регламентів, які встановлюють конкретні вимоги до всіх учасників виробничого ланцюга та забезпечують дотримання високих стандартів захисту споживачів. Наявні ключові нормативно-правових актів, що регулюють харчову галузь ЄС.

До документів, що визначають вимоги до якості та безпечності харчових продуктів у ЄС, належить Регламент (ЄС) №178/2002, на основі якого побудована сучасна система контролю харчової безпеки. Регламент (ЄС) №178/2002 («General Food Law Regulation») [69] є фундаментальним документом, який містить загальні принципи й вимоги щодо безпечності харчових продуктів у Європейському Союзі. Провідною ціллю цього документа є гарантування надійного захисту здоров'я громадян і дотримання споживчих прав. Регламент встановлює обов'язок виробників та операторів харчового ланцюга гарантувати безпечність продукції, яка постачається на ринок ЄС. Він також запроваджує принципи відстежуваності харчових продуктів на всіх етапах їх руху та створює Європейський орган з безпеки харчових продуктів (EFSA), що відповідає за наукову оцінку ризиків і надання незалежних висновків щодо безпечності харчових продуктів. Сфера дії: поширюється на всі харчові продукти та корми, що перебувають в обігу на території ЄС. Ключові положення: відповідальність операторів ринку, вимоги до простежуваності, система швидкого оповіщення (RASFF), наукова експертиза ризиків.

Регламент (ЄС) №852/2004 («Про гігієну харчових продуктів») [64] визначає базові санітарно-гігієнічні правила для всіх етапів виготовлення, оброблення, перевезення та зберігання харчових товарів. Його головною метою є забезпечення високих стандартів гігієни, необхідних для захисту споживачів від ризиків, пов'язаних із забрудненням харчових продуктів. Сфера дії: охоплює

всі харчові підприємства незалежно від їхнього розміру та типу продукції. Ключові положення: застосування концепції НАССР як механізму контролю та управління ризиками у сфері харчової безпеки, вимоги до особистої гігієни працівників, стандарти санітарної обробки та зберігання продукції.

Регламент (ЄС) №853/2004 [65] («Про специфічні гігієнічні вимоги до продукції тваринного походження») деталізує особливі гігієнічні вимоги, що застосовуються виключно до продукції тваринного походження, включаючи м'ясо, молоко, яйця, рибу та морепродукти. Він встановлює жорсткі умови щодо обробки, зберігання, транспортування і пакування такої продукції з метою попередження ризиків для здоров'я людини. Сфера дії: продукція тваринного походження, призначена для споживання людьми. Ключові положення: вимоги до підприємств, сертифікація та маркування продукції тваринного походження, вимоги до умов забою тварин, до молочних та рибних підприємств.

Регламент (ЄС) №854/2004 («Про офіційний контроль продукції тваринного походження») [66] розкриває порядок здійснення офіційного державного контролю за дотриманням гігієнічних вимог до продукції тваринного походження. Його мета — гарантувати, що продукція тваринного походження відповідає стандартам якості та безпечності, встановленим ЄС. Сфера дії: офіційні контролюючі органи, що здійснюють перевірки харчової продукції тваринного походження на підприємствах. Ключові положення: процедури перевірки, інспекції, лабораторні аналізи, порядок документування та реагування на невідповідності.

Система НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points) [54] – це сучасна методологія управління безпечністю харчової продукції, заснована на виявленні, оцінюванні та контролі потенційних ризиків на всіх етапах виробничого процесу. Вона є обов'язковою для всіх підприємств, які виробляють або реалізують харчові продукти в країнах Європейського Союзу.

Важливість НАССР полягає у її профілактичному підході. Система дозволяє підприємствам своєчасно ідентифікувати небезпечні фактори, які можуть

впливати на безпечність харчової продукції, і усунути їх до того, як вони завдаватимуть шкоди здоров'ю споживачів.



Рисунок 1.1. Система вимог ЄС щодо безпечності харчової продукції

Джерело: побудовано автором

Європейський Союз визначає сім принципів HACCP, які мають бути впроваджені харчовими підприємствами:

- ~ аналіз ризиків (Hazard Analysis);
- ~ ідентифікація ключових етапів виробництва, де можливий контроль над небезпечними факторами (Critical Control Points – CCPs);
- ~ визначення допустимих параметрів для кожної з контрольних фаз технологічного процесу;
- ~ моніторинг контрольних точок;
- ~ вжиття виправних дій у разі фіксації порушень встановлених граничних значень;
- ~ процедури перевірки (верифікації) ефективності системи HACCP;
- ~ ведення документації та обліку всіх процедур і даних.

Українські підприємства можуть інтегрувати систему НАССР у свою діяльність через поступову адаптацію своїх виробничих процесів відповідно до зазначених принципів, розробку внутрішньої нормативної документації, проведення навчань персоналу та впровадження процедур постійного контролю. Важливим кроком також є регулярне проведення аудитів і отримання відповідних сертифікатів, що підтверджують відповідність системи управління вимогам ЄС.

Європейський Союз висуває чіткі та суворі вимоги щодо маркування, пакування і простежуваності харчової продукції, які регулюються низкою нормативних актів (табл. 1.3). Провідним документом, який регламентує маркування та етикетування харчових продуктів, є Регламент (ЄС) №1169/2011 [54], який встановлює загальні вимоги до маркування харчових продуктів, зокрема чіткість, зрозумілість та доступність інформації на упаковці; обов'язкове зазначення складу продукту, харчової цінності, терміну придатності, умов зберігання, наявності алергенів тощо; та маркування країни походження продукту.

Таблиця 1.3

Види вимог ЄС до харчової продукції

Види вимог	Зміст вимог
Вимоги до якості	Дотримання технологічних стандартів виробництва; Контроль процесів виготовлення; Відповідність нормативам ЄС щодо якості продукції.
Вимоги до безпеки	Гарантування безпечності продукції на всіх етапах виробництва; Дотримання санітарно-гігієнічних норм; Впровадження системи НАССР; Забезпечення простежуваності продуктів.
Вимоги до маркування	Надання повної та достовірної інформації споживачам; Вказання складу продукту, алергенів, харчової цінності, строків придатності; Дотримання правил маркування відповідно до Регламенту (ЄС) №1169/2011.

Джерело: складено автором

Щодо пакування та транспортування харчової продукції, загальні положення ЄС передбачають, що упаковка має бути безпечною, не впливати

негативно на якість продукту, а також відповідати встановленим санітарно-гігієнічним стандартам. Пакування повинно забезпечувати збереження продукції в належному стані протягом всього терміну її придатності до споживання.

Окремим важливим принципом є простежуваність продукції (traceability). Простежуваність визначається як можливість відслідковувати харчовий продукт на всіх стадіях виробництва, переробки та розповсюдження. Цей принцип є важливим для оперативного реагування на будь-які ризики, що можуть виникнути в процесі руху продукції від виробника до кінцевого споживача. Простежуваність передбачає обов'язковість ведення чіткої та детальної документації на всіх етапах ланцюга постачання.

Отже, виконання цих вимог дозволяє забезпечити високий рівень безпеки харчових продуктів і максимальний захист здоров'я споживачів в Європейському Союзі. У контексті євроінтеграції та експорту харчової продукції до Європейського Союзу (ЄС), українські виробники повинні суворо дотримуватися встановлених стандартів якості та безпеки. Це не лише забезпечує доступ до європейського ринку, але й підвищує конкурентоспроможність продукції.

У країнах ЄС обов'язок забезпечення безпечності харчової продукції несе кожен учасник виробничо-збутового ланцюга — від виробника до постачальника. Вони зобов'язані гарантувати, що продукти відповідають вимогам харчового законодавства та не становлять загрози для здоров'я споживачів. Цей підхід забезпечує, що кожен учасник ланцюга постачання несе відповідальність за свою частину процесу, що сприяє загальному підвищенню якості та безпеки продукції.

Недотримання стандартів ЄС може мати серйозні наслідки для виробників, включаючи [13, 23, 36]:

- ~ відмова у доступі до ринку ЄС. Продукція, яка не відповідає європейським стандартам, не допускається до продажу на ринку ЄС. Це може призвести до втрати потенційних доходів та ринкових можливостей;

- ~ фінансові санкції. Виробники можуть зіткнутися зі штрафами та іншими фінансовими покараннями за порушення стандартів;
- ~ репутаційні втрати. Випуск неякісної або небезпечної продукції може серйозно підірвати довіру споживачів та партнерів, що негативно вплине на бренд та майбутні продажі;
- ~ юридична відповідальність. У випадку, якщо споживачі постраждають від небезпечної продукції, виробники ризикують стати об'єктом судових процесів і нести фінансову відповідальність за заподіяну шкоду.

Таким чином, дотримання стандартів ЄС є критично важливим для українських виробників, які прагнуть успішно інтегруватися в європейський ринок та забезпечити стабільний розвиток свого бізнесу. Отже, недотримання вимог Європейського Союзу — зокрема у сферах якості продукції, її безпечності для споживачів та коректного маркування — може призвести до серйозних наслідків для виробників. Саме тому відповідність європейським стандартам є базовою передумовою з метою результативного входження українських підприємств до єдиного ринку ЄС і зміцнення їхньої конкурентоспроможності на міжнародній арені.

1.3. Методичні підходи до оцінки адаптації продукції українських підприємств вимогам ЄС у харчовій галузі

У сучасних умовах глобалізації та активної євроінтеграції українських виробників особливого значення набуває поняття адаптації. Це поняття є багатограним і в економічній літературі трактується через різні підходи.

Ю.О. Терлецька визначає адаптацію як процес пристосування виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання до несприятливого впливу чинників зовнішнього середовища, а також ефективного використання ним сформованого виробничого потенціалу [30, с. 203].

М. Турко розглядає адаптацію підприємства як категорію, що «характеризує його здатність як відкритої системи пристосовуватися до змін у внутрішньому і

зовнішньому середовищі для забезпечення бажаної ефективності діяльності» [33, с. 39].

О. Сущенко трактує адаптацію як «здатність структури стратегічного потенціалу оперативно реагувати на цілеспрямовані зміни у функціонуванні підприємства та можливість пристосування її окремих елементів до цих змін» [29].

В. Отенко акцентує на тому, що адаптація — це «здатність реагувати на мінливість умов функціонування та розвитку і забезпечувати пристосованість у процесах з метою досягнення такого фінансово-економічного стану, що дозволяє зберегти економічну безпеку підприємства» [26].

Білошкурська Н.В. визначає адаптацію як «процес пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективного використання його виробничого потенціалу» [1].

Таблиця 1.4

Порівняння підходів різних авторів до трактування поняття «адаптація діяльності підприємства»

Автор	Спільні риси	Відмінності
Терлецька Ю.О.	Адаптація як пристосування до зовнішнього середовища для збереження ефективності діяльності	Акцент на ефективному використанні виробничого потенціалу
Турко М.	Адаптаційний процес розглядається як реакція підприємства на трансформації у внутрішньому та зовнішньому середовищі	Наголошує на відкритості системи підприємства
Сущенко О.	Адаптація як забезпечення здатності реагувати на зміни	Підкреслює важливість стратегічного потенціалу і внутрішніх елементів
Отенко В.	Адаптація для забезпечення економічної стійкості	Робить акцент на збереженні економічної безпеки підприємства
Білошкурська Н.В.	Адаптація трактується як здатність підприємства налагодити свою діяльність відповідно до зовнішніх умов з метою підтримання ефективності	Наголошує на виробничому потенціалі як основі адаптації

Джерело: складено автором

Таким чином, адаптація підприємств у сучасних умовах є не лише пристосуванням до зовнішнього середовища, а й процесом активної

трансформації внутрішніх ресурсів та управлінських підходів задля зміцнення позицій на ринку.

Отже, на основі узагальнення підходів інших дослідників введемо авторську категорію: адаптація вітчизняних виробників до вимог закордонних ринків — це процес цілеспрямованого пристосування продукції, виробничих процесів, бізнес-моделей і організаційної структури підприємств до стандартів, регуляторних вимог і споживчих очікувань іноземних ринків для досягнення стійких конкурентних переваг, економічної безпеки та стабільного розвитку у міжнародному середовищі.

Головною метою оцінки адаптації у межах цієї роботи є визначення ступеня відповідності продукції та виробничих процесів конкретного українського підприємства харчової галузі встановленим вимогам і стандартам Європейського Союзу, необхідним для виходу та успішного функціонування на європейському ринку. Оцінка дозволить ідентифікувати наявні невідповідності, визначити потенційні ризики для підприємства у контексті його експортної діяльності, а також сформулювати основу для подальших рекомендацій щодо адаптації продукції та виробничих процесів до європейських норм.

Ця мета є актуальною з огляду на необхідність забезпечення високого рівня якості та безпечності харчової продукції, а також обов'язковість дотримання підприємствами чітких і жорстких вимог європейського законодавства для успішної інтеграції на ринок ЄС.

Оцінка відповідності підприємства здійснюватиметься на основі аналізу відкритих, офіційних вимог Європейського Союзу, зокрема регламентів, директив і технічних стандартів, що прямо регулюють виробництво та обіг харчової продукції. Для цього буде використано порівняльний підхід, що передбачає системне зіставлення конкретних нормативних вимог ЄС з фактичними умовами та характеристиками підприємства, яке є об'єктом дослідження.

Для проведення оцінки відповідності українських виробників вимогам ЄС у харчовій галузі в цій роботі обрано ряд ключових нормативно-правових актів

та стандартів, які визначають еталонні критерії якості, безпеки та маркування харчової продукції. На відміну від попереднього загального огляду законодавства, далі ці документи розглядаються як інструмент методичної оцінки відповідності. З огляду на характер регулювання, описані раніше нормативно-правові акти (див. п. 1.2) можна згрупувати за напрямками.

Таблиця 1.5

Ключові регламенти та стандарти ЄС, обрані для оцінки адаптації

Напрямок регулювання	Документ
Загальні вимоги до безпеки харчових продуктів	Регламент (ЄС) №178/2002 («General Food Law»)
Гігієнічні вимоги до виробництва та зберігання	Регламент (ЄС) №852/2004
Специфічні гігієнічні стандарти для продукції тваринного походження	Регламент (ЄС) №853/2004
Вимоги до маркування харчових продуктів	Регламент (ЄС) №1169/2011
Системи менеджменту безпеки та якості	Стандарти ISO 22000, HACCP

Джерело: складено автором

Така методика дозволяє не лише встановити формальну відповідність чи невідповідність окремих аспектів діяльності підприємства, але й визначити якісні характеристики та ступінь ризику невідповідностей, а також сформулювати конкретні рекомендації щодо покращення відповідності європейським стандартам.

Для визначення відповідності продукції та процесів підприємств харчової галузі європейським вимогам у цій роботі буде застосовано систему оцінки за конкретними критеріями.

У попередньому розділі роботи система HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) розглядалася як один із загальних інструментів забезпечення безпеки харчової продукції відповідно до вимог ЄС. Натомість у межах цього підпункту система HACCP використовується як практичний критерій оцінки рівня адаптації українських підприємств до стандартів ЄС. Оцінюватиметься наявність та повнота впровадження на підприємстві системи HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). Ключовими аспектами цього критерію є:

~ наявність документованої процедури аналізу небезпечних факторів;

- ~ визначення критичних контрольних точок у виробничому процесі;
- ~ встановлення меж і процедур моніторингу;
- ~ наявність системи коригувальних заходів і ведення відповідної документації;
- ~ регулярність внутрішніх перевірок ефективності функціонування системи НАССР.

Сертифікація передбачає оцінювання наявності у підприємства сертифікатів, що підтверджують відповідність міжнародно визнаним стандартам, таким як ISO 22000 або FSSC 22000. Оцінка включатиме:

- ~ наявність сертифікатів, їх актуальність і достовірність;
- ~ результати останніх сертифікаційних аудитів та зазначені в них зауваження;
- ~ здатність підприємства регулярно підтверджувати відповідність зазначеним стандартам.

Для проведення оцінки рівня адаптації українських підприємств до вимог ЄС у харчовій галузі у роботі аналізуються ключові критерії відповідності. На відміну від попереднього розділу, де вимоги ЄС розглядалися загалом, тут нормативно-правові акти використовуються як конкретні еталони оцінки виробничої діяльності підприємств за окремими напрямками: гігієнічні практики, маркування продукції та простежуваність виробничо-збутового ланцюга. Основні напрями оцінювання підприємств згруповано нами у табл. 1.6.

Таким чином, критерії оцінювання підприємств розподілено за трьома ключовими напрямками відповідно до нормативно-правових актів ЄС. Застосування цього підходу забезпечує всебічне визначення ступеня відповідності підприємств вимогам ЄС у сфері харчової безпеки та якості.

Таблиця 1.6

Напрями оцінки відповідності підприємств вимогам ЄС у харчовій галузі

Критерій оцінки	Нормативно-правова база	Важливі аспекти
-----------------	-------------------------	-----------------

Гігієнічні практики	Регламент (ЄС) №852/2004	Гігієнічний стан виробничих приміщень; Відповідність обладнання та інвентарю санітарно-гігієнічним вимогам; Особиста гігієна працівників; Процедури контролю за чистотою та регулярність їх виконання.
Маркування продукції	Регламент (ЄС) №1169/2011	Повнота інформації на упаковці (склад, термін придатності, алергени); Зрозумілість і доступність інформації; Відповідність маркування країні походження і умовам зберігання.
Простежуваність продукції	Регламент (ЄС) №178/2002	Наявність процедур простежуваності; Ведення документації для всіх етапів ланцюга; Можливість оперативного реагування у разі виникнення невідповідностей або ризиків.

Джерело: складено автором

Для проведення об'єктивної та всебічної оцінки відповідності будуть використані різні джерела інформації:

- ~ внутрішня документація підприємства: політики та процедури щодо якості й безпеки харчової продукції; документація з контролю якості, журналів моніторингу, процедур HACCP;
- ~ результати внутрішніх та зовнішніх аудитів: звіти внутрішніх перевірок щодо дотримання стандартів; висновки зовнішніх аудиторів, сертифікаційних органів;
- ~ офіційні сертифікати: документи, що підтверджують відповідність підприємства міжнародним стандартам (наприклад, ISO 22000, FSSC 22000);
- ~ інформація з відкритих джерел: публічні звіти про діяльність підприємства (наприклад, звіти зі сталого розвитку, офіційні річні звіти); інформація, опублікована на офіційному вебсайті підприємства, а також у пресі та інших доступних відкритих джерелах.

Для аналізу зібраних даних у процесі оцінки відповідності продукції підприємств вимогам ЄС у харчовій галузі застосовуватиметься комплекс аналітичних методів. Методи аналізу, їх мета та особливості застосування наведено в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Аналітичні методи, що застосовуються для оцінки відповідності продукції
вимогам ЄС

Метод	Суть методу	Мета застосування
Контент-аналіз	Вивчення текстової інформації з документів, звітів, сертифікатів, офіційних вебсайтів підприємства.	Виявлення відповідності або невідповідності встановленим критеріям.
Порівняльний аналіз	Зіставлення фактичних даних діяльності підприємства із нормативними вимогами ЄС.	Виявлення прогалин і невідповідностей у діяльності підприємства.
SWOT-аналіз	Системне узагальнення результатів оцінки через визначення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз.	Формування цілісного бачення ступеня готовності підприємства до виходу на ринок ЄС та визначення напрямів удосконалення.

Джерело: складено автором

Використання зазначених методів дозволить забезпечити об'єктивність та всебічність оцінювання рівня адаптації підприємства до вимог Європейського Союзу. Комбінація контент-аналізу, порівняльного аналізу та SWOT-аналізу надасть змогу не лише виявити наявні недоліки, а й сформулювати рекомендації для подальшого удосконалення виробничих процесів і продукції.

Отже, у межах дослідження встановлено, що ефективна адаптація українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу потребує цілісного методичного підходу, який поєднує нормативну базу ЄС, аналітичні інструменти та оцінку реального стану підприємств. Узгодженість із європейськими стандартами має оцінюватися не лише формально, а й з урахуванням специфіки внутрішніх процесів виробництва, маркування, простежуваності та системи управління безпечністю продукції. Такий підхід дозволяє здійснити всебічний аналіз як відповідності продукції стандартам ЄС, так і готовності підприємств до виходу на європейські ринки.

Висновки до розділу I

Встановлено, що експортна діяльність підприємств являє собою комплекс заходів організаційного, економічного та правового змісту, спрямованих на реалізацію продукції на зозакордонних ринках з метою отримання прибутку та

розширення ринкових позицій. Для українських підприємств експорт до ЄС є не лише комерційною стратегією, а й важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності і сталого розвитку в умовах глобалізації економіки.

Експорт має істотне значення як для окремого підприємства, так і для економіки держави в цілому. Для підприємств це передусім можливість збільшення обсягів виробництва, підвищення прибутковості, розширення асортименту продукції та підвищення ефективності виробничої діяльності. Для держави експорт сприяє економічному зростанню, зростанню обсягів валютних і податкових надходжень, поліпшенню торгового балансу, а також створенню додаткових робочих місць, що загалом зміцнює її позиції на світовій економічній арені.

Наголошено, що європейська інтеграція України виступає стратегічним напрямом державної політики, яка ґрунтується на низці ключових документів, серед яких центральне місце посідають Угода про асоціацію та Поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі з ЄС (DCFTA). Ці документи передбачають глибоку адаптацію українського законодавства до європейських стандартів, що є необхідною передумовою ефективного виходу українських товаровиробників на європейський ринок.

На основі порівняльного аналізу міжнародних класифікацій (NACE Rev. 2, HS та CPA) виявлено, що кожна з них має власне призначення: NACE Rev.2 застосовується для класифікації видів економічної діяльності підприємств, HS — для ідентифікації товарів у міжнародній торгівлі, тоді як CPA забезпечує найкраще групування саме готової продукції, що дозволяє детально визначати конкретні товарні групи для аналізу. За результатами аналізу обґрунтовано доцільність використання у подальшому дослідженні саме класифікації CPA, яка дозволяє чітко окреслити номенклатуру харчової продукції відповідно до цілей роботи. При цьому окремо наголошено, що агрокультури у сирому вигляді виключаються з аналізу через специфіку їх регулювання та відмінність процедур сертифікації в ЄС.

Аналіз вимог Європейського Союзу до харчової продукції засвідчив, що ключовим принципом регулювання є концепція «від ферми до столу», яка передбачає безперервний контроль на кожному етапі виробництва, обробки та реалізації товару. Було з'ясовано, що базою концепції регуляторної політики ЄС є забезпечення максимальної безпечності продукції для кінцевого споживача. Виявлено, що ключові регламенти стосуються вимог до безпечності продукції, гігієнічних умов виробництва і переробки, специфічних вимог до продуктів тваринного походження та вимог до маркування та простежуваності продукції.

Особливу увагу в системі контролю безпечності продукції ЄС приділено принципам системи НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points). Її важливість пояснюється тим, що НАССР забезпечує системне виявлення, оцінку та контроль критичних небезпечних факторів на всіх етапах виробництва і обігу харчових продуктів. Саме застосування принципів НАССР є обов'язковою вимогою для виробників харчових продуктів, які прагнуть постачати свою продукцію на ринок ЄС, оскільки воно гарантує контроль безпечності на всіх етапах технологічного процесу, своєчасне виявлення ризиків і їх мінімізацію, що є основою довіри з боку європейських регуляторних органів та споживачів.

У рамках дослідження також уточнено сутність поняття «адаптація вітчизняних виробників до вимог закордонних ринків». Авторське визначення адаптації сформульовано як комплексний процес цілеспрямованого пристосування організаційно-економічних, технологічних та управлінських характеристик підприємства до умов і регуляторних вимог зовнішніх ринків аби зміцнити позиції на ринку та привести діяльність підприємства у відповідність до вимог держави-споживача. Такий підхід надає змогу детально окреслити особливості адаптації саме в умовах входження українських експортерів до простору ЄС.

Представлено авторську методику оцінки відповідності продукції українських підприємств харчової галузі вимогам ЄС, яка передбачає використання порівняльного аналізу відповідності українських виробників харчової продукції вимогам європейських регламентів та стандартів, оцінювання

за такими критеріями, як впровадження HACCP, гігієнічні практики, маркування продукції, простежуваність і наявність відповідних міжнародних сертифікатів.

Визначено, що джерелами інформації для проведення аналізу мають бути внутрішня документація підприємства, результати аудитів, сертифікаційні документи та відкриті дані офіційних джерел. Інструментарій оцінювання відповідності включає контент-аналіз, порівняльний аналіз та SWOT-аналіз.

Таким чином, перший розділ створює теоретико-методологічну основу для подальшого емпіричного аналізу конкретного підприємства харчової галузі, що дозволить чітко визначити відповідність його продукції та виробничих процесів стандартам і вимогам ЄС. Це забезпечить не лише системне розуміння теоретичних аспектів, а й практичну основу для формування висновків і рекомендацій у наступних розділах роботи.

РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ХАРХОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА НЬОГО УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

2.1. Динаміка та тенденції ринку харчових продуктів ЄС

Харчова галузь займає значне місце в економіці Європейського Союзу. На основі даних Євростату [80], частка харчової промисловості у ВВП ЄС є стабільною і останнім часом складає 4,5-5%, що свідчить про її важливість. Споживання харчової продукції в ЄС залишається одним із найвищих у світі, сягаючи в середньому 2400 євро на рік на душу населення, демонструючи високий рівень добробуту та значний потенціал для внутрішнього ринку харчових продуктів.

У структурі торгівлі ЄС частка харчової продукції становить 4,1% від сукупного імпорту станом на 2024 рік, що на 0,3% менше, ніж у 2021 році. Водночас у структурі експорту ЄС частка харчової продукції у 2024 році становить 5,95%, що на 0,06% більше, ніж у 2021 році. Таким чином, можна спостерігати пропорційний розвиток ринку харчової промисловості та частки експорту цієї промисловості.

Із розвитком галузі харчової продукції ЄС доцільно розглянути темпи розвитку експорту й імпорту, порівнявши їх. Найкраще це зробити, дослідивши сальдо торговельного балансу харчової продукції у 2020-2024 рр.. Оскільки метою роботи є дослідження діяльності українських експортерів, доцільно розглянути саме зовнішнє сальдо торговельного балансу торгівлі харчовою продукцією з країнами-нечленами ЄС.

На основі даних рис. 2.1 видно, що ЄС у галузі харчової продукції залишається експортоорієнтованим і посилює частку свого експорту. Це свідчить про зростання ринку, що є можливістю для українських експортерів харчової продукції.

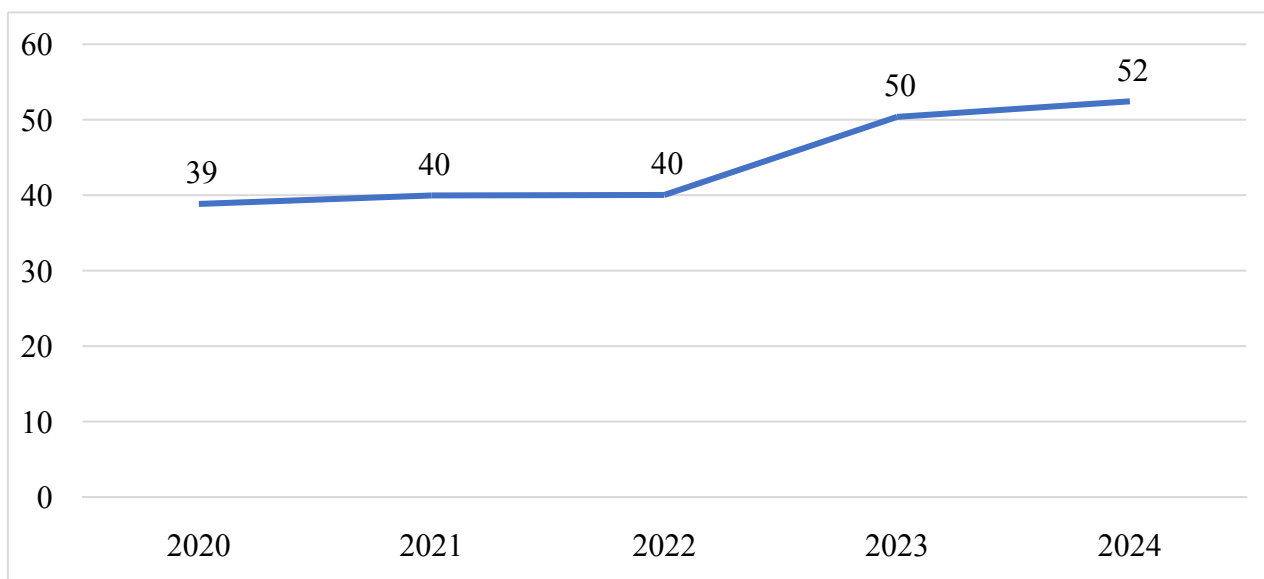


Рисунок 2.1. Сальдо зовнішнього торговельного балансу Європейського союзу у межах торгівлі харчовою продукцією з країнами-нечленами ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

Розглянемо детальніше імпорт харчової продукції ЄС. Нижче наведено динаміку імпорту харчової продукції ЄС з країн-членів ЄС і країн-нечленів ЄС у 2020-2024 рр., згідно з даними Євростату.

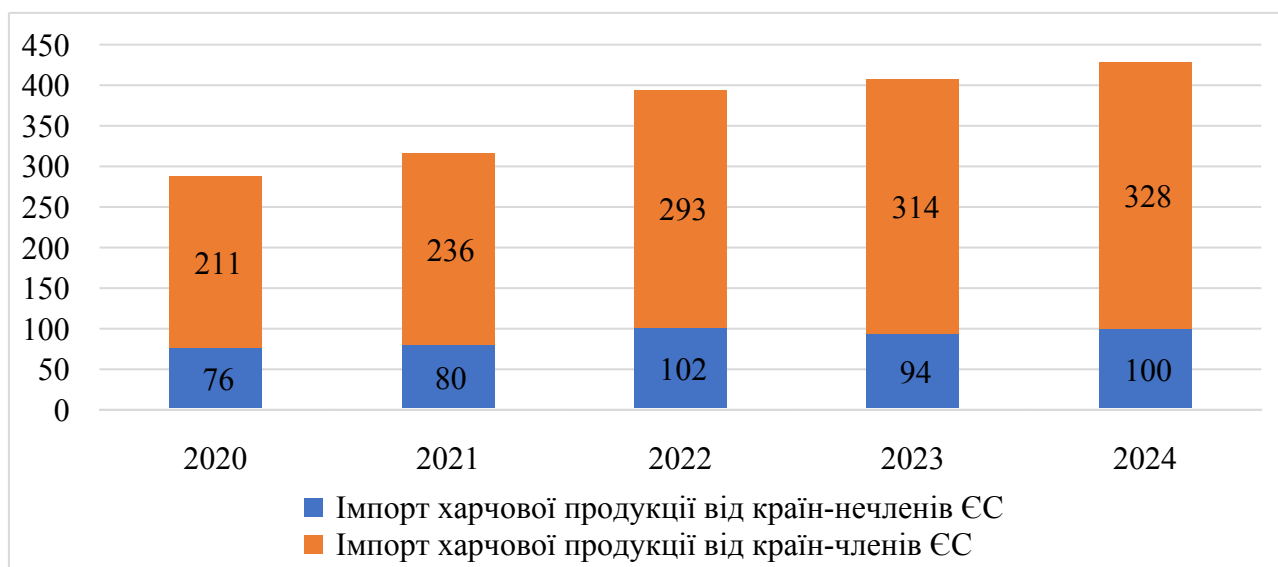


Рисунок 2.2. Обсяги імпорту харчової продукції ЄС у розрізі імпорту з країн-членів ЄС і країн-нечленів ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

Імпорт харчової продукції від країн-нечленів ЄС збільшується, що є хорошим сигналом для українських експортерів. Водночас з таблиці видно, що частка імпорту харчової продукції з країн-нечленів ЄС зменшується, у порівнянні з часткою імпорту харчової продукції від країн-членів ЄС. Це є поганим сигналом для українських експортерів, оскільки свідчить про інтенсифікацію внутрішньої торгівлі ЄС, що ставить позиції країн-нечленів ЄС, що імпортують свою харчову продукцію, під загрозу у довгостроковій перспективі. Водночас у довгостроковій перспективі Україна прямує до вступу до ЄС, що зменшує рівень загрози для українських виробників.

Загальний обсяг імпорту харчової продукції до Європейського Союзу у 2020–2024 роках мав позитивну динаміку. У 2020 році обсяг імпорту харчової продукції становив близько 287,4 млрд євро, а у 2024 році досягнув уже 428,3 млрд євро, що свідчить про приріст попиту на імпортовану продукцію на 67%.

Імпорт з країн-членів ЄС (intra-EU) демонстрував стабільне зростання протягом аналізованого періоду. У 2020 році цей показник становив 211,2 млрд євро, тоді як у 2024 році досяг уже 328,4 млрд євро, що на 64,3% більше. Частка внутрішньоєвропейського імпорту поступово зростала і на кінець періоду складала 77,14% від загального імпорту. Імпорт з країн-не членів ЄС (extra-EU) також мав позитивну динаміку, зростаючи з 76,2 млрд євро у 2020 році до 99,9 млрд євро у 2024 році. Однак, частка цього імпорту в загальному імпорті ЄС протягом аналізованого періоду знизилася — з 26,40% у 2020 році до 22,86% у 2024 році. Це свідчить про поступове посилення внутрішньоєвропейської торгівлі харчовою продукцією та зменшення частки імпорту продукції ззовні. Це також може бути сигналом для українських експортерів щодо необхідності посилення своєї конкурентоспроможності для утримання позицій на європейському ринку.

Розглянемо найбільших країн-імпортерів у межах імпорту харчової продукції. У таблиці нижче наведено топ-10 країн-членів ЄС за імпортом харчової продукції та динаміку обсягів їхнього імпорту харчової продукції (табл.

2.1). Таблицю обсягів імпорту харчової продукції по всіх країнах-членах ЄС наведено в Додатках (див. Додаток А).

Таблиця 2.1

Обсяги імпорту харчової продукції лідерів-імпортерів харчової продукції в ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Країни*	2020	2021	2022	2023	2024
Німеччина	26,28	29,49	37,32	39,39	41,45
Франція	21,07	24,29	31,16	31,67	33,10
Нідерланди	21,11	23,53	28,15	28,92	30,79
Італія	14,07	15,94	20,35	20,89	22,83
Іспанія	8,42	9,12	10,59	11,59	12,73
Бельгія	8,81	9,51	11,56	11,81	12,11
Польща	9,04	9,65	12,02	11,97	11,49
Австрія	26,28	29,49	37,32	39,39	41,45
Швеція	21,07	24,29	31,16	31,67	33,10
Данія	21,11	23,53	28,15	28,92	30,79

Примітка: * - ранжування країн здійснено за обсягами імпорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

Згідно з даними Євростату [77], у межах Європейського Союзу всі наведені в табл. 2.1 країни продовжують інтенсивно нарощувати свої обсяги імпорту харчової продукції. Це є позитивним фактором для українських експортерів харчової продукції, оскільки дозволяє отримати суттєві позитивні наслідки від закріплення на цих ринках.

Німеччина, Франція, Нідерланди, Італія та Іспанія характеризуються як провідні споживачі харчової продукції: сумарна частка імпорту харчової продукції, що припадає на ці 5 країн від усього імпорту харчової продукції ЄС складає 58,76%, що визначає їхню ключову роль у торговельних потоках всередині ЄС та імпорті з інших країн. Це також свідчить про високу концентрацію ринку. Це може бути й загрозою, оскільки залежність прибутку експорту від лише 5 держав ЄС робить українських виробників залежними від цих ринків. Нижче наведено динаміку частки сукупних обсягів імпорту харчової продукції цих п'яти країн у обсязі імпорту харчової продукції ЄС.

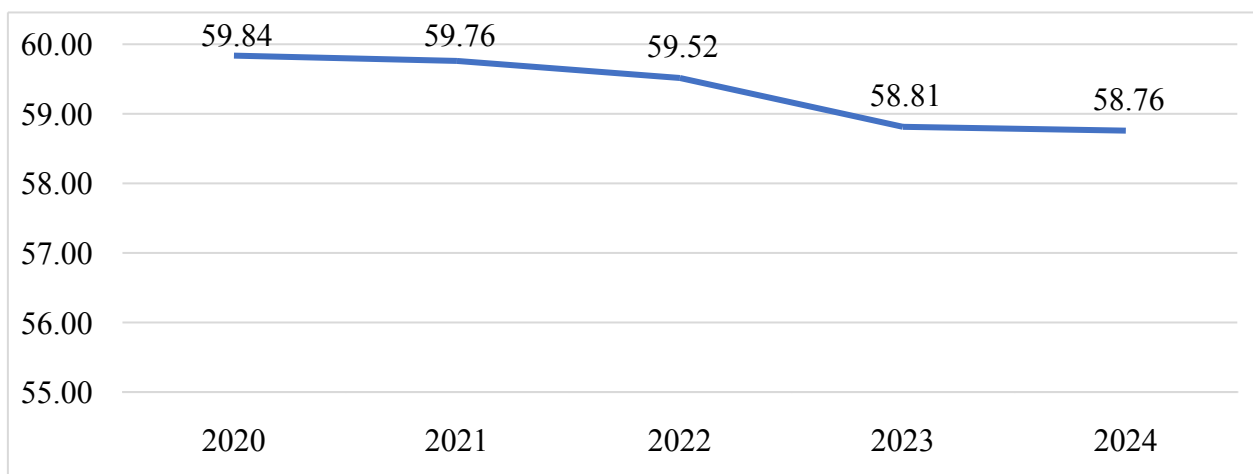


Рисунок 2.3. Частка найбільших 5 імпортерів харчової продукції ЄС у сумарному імпорті харчової продукції ЄС у 2020-2024 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

На основі даних рис. 2.3 видно тенденцію до зниження централізації ринку, що є можливістю українським експортерам наростити експорт в інші країни. Таким чином, поступово знижуватиметься залежність українських виробників від найбільших ринків ЄС.

Аналогічно розглянемо найбільших країн-експортерів харчової продукції в межах ЄС (табл. 2.2). Таблицю обсягів імпорту харчової продукції по всіх країнах-членах ЄС наведено в Додатках (див. Додаток Б).

Таблиця 2.2

Обсяги експорту харчової продукції лідерів-експортерів харчової продукції в ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Країни*	2020	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5	6
Нідерланди	56,08	61,21	75,79	77,11	82,54
Німеччина	57,31	60,61	72,99	76,14	79,56
Іспанія	31,02	34,79	41,35	42,95	46,35
Італія	29,18	32,87	39,19	42,05	46,26
Франція	30,97	34,25	40,23	42,13	43,79
Бельгія	28,69	31,93	38,01	42,39	42,65
Польща	24,27	27,21	34,85	37,31	39,97
Данія	13,83	14,40	17,08	16,88	17,47

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Ірландія	11,33	11,77	14,60	13,97	14,55
Австрія	8,14	8,90	10,38	11,39	12,07

Примітка: * - ранжування країн здійснено за обсягами експорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

Таким чином, очевидна провідна роль таких країн як Нідерланди та Німеччина, які виступають ключовими виробниками й експортерами харчових продуктів, підтримуючи високий рівень внутрішньоєвропейської торгівлі.

Розглянемо товарну структуру імпорту харчової продукції ЄС.



Рис. 2.4. Товарна структура імпорту харчових продуктів ЄС у 2020 році за часткою відповідної товарної групи у загальному обсязі імпорту харчових продуктів, %.

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]



Рис. 2.5. Товарна структура імпорту харчових продуктів ЄС у 2024 році за часткою відповідної товарної групи у загальному обсязі імпорту харчових продуктів, %.

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

За даними рис. 2.4 та 2.5 видно, що досліджуваний ринок є диференційнованим, а найбільшими товарними сегментами на ньому є перероблені та консервовані риба, ракоподібні та молюски, перероблені та консервовані фрукти й овочі, рослинні та тваринні олії й жири, молочні продукти, продукти борошномельно-круп'яної промисловості, крохмаль та крохмальні продукти, хлібобулочні вироби та борошняні продукти. При цьому частка морепродуктів, фруктів і овочів у 2020-2024 рр. знизилася, у той час як частки рослинних і тваринних олій і жирів, продукти борошномельної промисловості – зросли. Решта товарних груп зберігають свої частки, що свідчить про високу стабільність і збалансованість ринку. Це є можливістю для українських виробників, оскільки зростаючі частки олії та борошномельної промисловості є сильними українськими галузями, що пророкує стабільні прибутки українським експортерам.

Згідно з даними FoodDrink Europe [84] харчова промисловість у Європейському Союзі сконцентрована переважно в кількох країнах, які займають ключові позиції у виробництві різних видів продукції:

- ~ Німеччина — є лідером у виробництві м'ясних продуктів, молочних виробів та хлібобулочної продукції;
- ~ Франція — спеціалізується на молочних продуктах, винах, делікатесних продуктах;
- ~ Італія — відома своєю продукцією з фруктів, овочів, оливкової олії, пасти та вина;
- ~ Іспанія — ключовий виробник оливкової олії, морепродуктів та вина;
- ~ Нідерланди — лідирують у виробництві молочних продуктів, м'ясних продуктів та овочів.

Ці країни не лише забезпечують високий рівень виробництва харчових продуктів, а й активно залучені у внутрішньоєвропейську торгівлю, створюючи додатковий попит на сировину, яку вони імпортують для переробки. Для України це можливість прибутків при фокусуванні на цих ринках і товарах, що користуються в них найбільшим попитом.

Для визначення, наскільки ЄС орієнтується на власну переробку імпортованої сировини, було проаналізовано імпорт харчових продуктів за товарними групами СРА, які є переважно сировинними або напівсировинними. Таким чином, частки імпорту сировинних (і напівсировинних) товарів і перероблених товарів у загальному імпорті харчових продуктів з країн-нечленів ЄС за 2021–2024 наведена нижче.

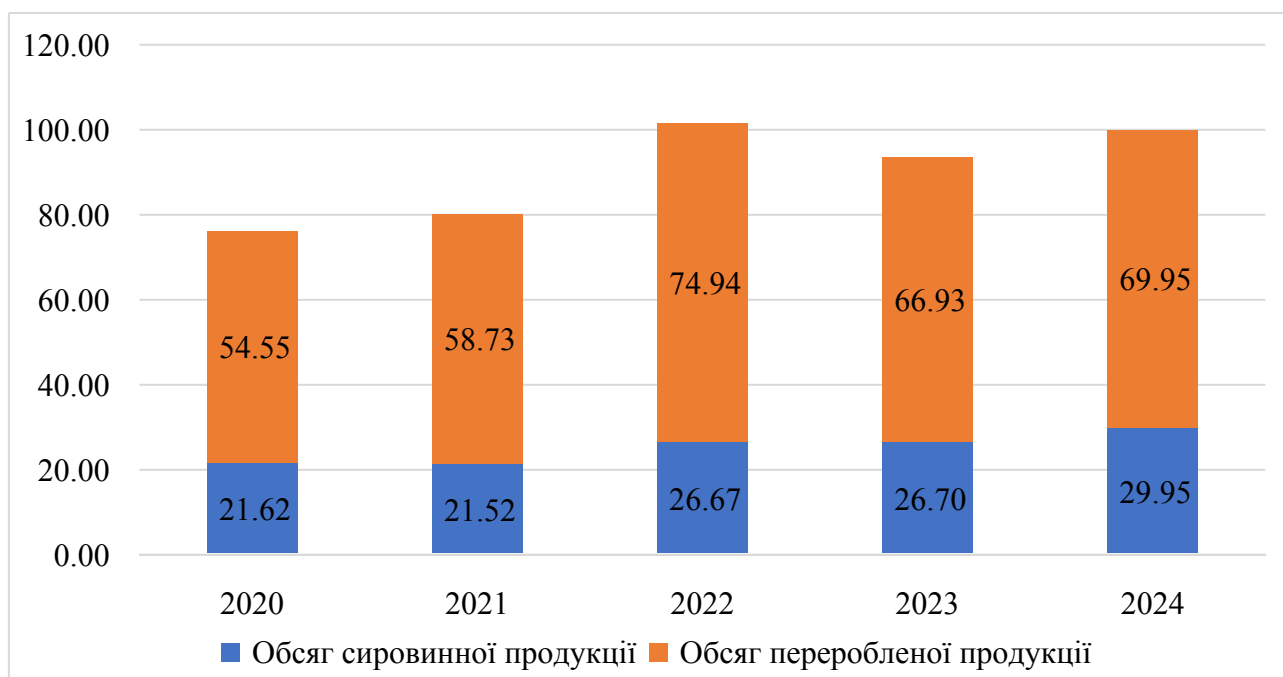


Рис. 2.6. Обсяги імпорту харчових продуктів ЄС у розрізі сировинної (і напівсировинної) та переробленої продукції у 2020-2024 рр., млрд євро

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

Дані рис. 2.6 свідчать про домінування переробленої продукції в імпорті харчової продукції ЄС. Водночас і частка сировинних і напівсировинних товарів залишається високою та зростає. У розглядуваному періоді частка сировинних товарів за 2 роки зросла на 8,3%, що свідчить про виробництво ЄС, націлене на збільшення переробки й обсягів виробництва товарів із високою доданою вартістю. Висока частка імпорту сировини, що використовується для подальшої внутрішньої переробки, вказує на суттєву залежність ЄС від іноземних постачальників цієї сировини, до кола яких може увійти й Україна.

Тенденція до стабільно високої частки імпортованої сировини є позитивним сигналом для українських виробників, оскільки наша країна традиційно є великим постачальником зернових, олійних культур, м'яса та молочних продуктів до ЄС. Українським виробникам доцільно посилювати свої позиції у сегментах сировини, але при цьому також звертати увагу на зростаючий попит на готову продукцію, особливо в групах 104 (рослинні олії та жири), 106 (борошномельні продукти), 107 (хлібобулочні вироби), та 108 (інші харчові продукти). Таким чином, структурні зрушення на ринку імпорту ЄС слід розглядати як можливість для диверсифікації українського експорту та поступового переходу від виключно сировинного експорту до продукції більш глибокої переробки та більшої доданої вартості.

В останні роки споживачі в Європейському Союзі все більше віддають перевагу продуктам, які менш шкідливі для здоров'я та відповідають їхнім екологічним переконанням. Зростає попит на органічну продукцію, яка виробляється без використання синтетичних пестицидів та добрив. Також популярні безлактозні та веганські продукти, що відповідають потребам людей з непереносимістю лактози або тих, хто дотримується рослинної дієти. Продукти з низьким вмістом цукру та екологічно чисті товари також стають все більш затребуваними. Споживачі надають перевагу локальним продуктам, підтримуючи місцевих виробників та зменшуючи вуглецевий слід від транспортування.

Здорове харчування стало ключовим трендом серед європейських споживачів. Вони прагнуть купувати продукти з прозорим та чесним маркуванням, що надає повну інформацію про склад, походження та методи виробництва товару. Простежуваність продуктів харчування, тобто можливість відстежити весь ланцюг постачання від виробника до споживача, стала важливим аспектом для забезпечення довіри та безпеки продуктів.

Сучасний ритм життя спонукає споживачів шукати зручні та швидкі рішення в харчуванні. Готові до споживання страви, заморожені продукти та зручне пакування стають все більш популярними. Ці інноваційні формати

дозволяють економити час на приготуванні їжі, забезпечуючи при цьому якісне та смачне харчування.

Останнім часом спостерігається зростаючий інтерес до продукції зі Східної Європи. Споживачі цікавляться новими смаками та традиційними продуктами цього регіону, що відкриває нові можливості для експортерів зі Східної Європи на ринки ЄС.

Європейська зелена угода (Green Deal) є стратегічною ініціативою ЄС, спрямованою на досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року. Ця стратегія, згідно з передбачає комплекс трансформацій, зокрема в аграрному секторі, з акцентом на екологічність та стале використання ресурсів. Для українських аграріїв це означає потребу пристосування до оновлених екологічних вимог та можливість інтеграції в європейський ринок екопродукції.

Стратегія ЄС «Від ферми до столу» є ключовою частиною Європейської зеленої угоди та спрямована на трансформацію харчової політики [25]. Ця стратегія спрямована на скорочення використання шкідливих засобів захисту рослин і антибіотиків, обмеження застосування добрив і активне збільшення частки органічної продукції до рівня 25% у загальному обсязі виробництва до 2030 року. Це створює нові виклики та можливості для українських виробників харчової продукції, які повинні адаптуватися до нових стандартів та практик сталого сільського господарства.

Таким чином, споживчі тренди та регуляторно-політичні ініціативи в ЄС формують нові умови для ринку харчової продукції, стимулюючи виробників до впровадження екологічних практик, забезпечення прозорості та відповідності зростаючим вимогам споживачів щодо якості та безпеки продуктів.

2.2. Динаміка експорту українських продуктів харчування та конкурентні позиції вітчизняних виробників на ринку ЄС

За аналізований період (2020-2024 рр.) експорт харчової продукції з України до країн ЄС демонстрував чіткий зростаючий тренд.

Таблиця 2.3

Показники експорту української харчової продукції до ЄС у 2020-2024 рр.,
млрд євро та %

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Експорт України до ЄС, млрд євро	16,34	24,03	27,64	22,88	24,50
Експорт харчової продукції України до ЄС, млрд євро	2,77	3,51	5,06	4,50	5,73
Частка харчової продукції у загальному обсязі експорту України до ЄС, %	16,96	14,60	18,30	19,66	23,42

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

На основі даних табл. 2.3 видно, що за останні 5 років як загальний обсяг експорту, так і експорт харчових продуктів України до ЄС має тенденцію до зростання. Так, у 2024 році загальний обсяг експорту зріс порівняно з 2020 роком у 1,5 разу, а експорт харчових продуктів – у 2,1 разів. Частка харчової продукції у загальному обсязі експорту України до ЄС також зросла з майже 17% у 2020 році до 23,4% у 2024 році. Також варто наголосити, що якщо загальний експорт України до ЄС зазнав негативного впливу повномасштабної війни росії проти нашої країни і у 2023 році він скоротився на 17,2% порівняно з 2022 роком, а в 2024 році хоч і зріс порівняно з 2023 роком, але був лише на 2% вищим за рівень 2021 року, то експорт продукції харчової промисловості, дещо скоротившись у 2023 році порівняно з 2022 роком (на 11%), у 2024 році значно зріс (на 27,3% порівняно з 2023 роком) і був на 63,2% вищим за рівень довоєнного 2021 року. Все це є позитивними факторами для України і свідчить про стратегічну важливість даного сектора для вітчизняної економіки, поглиблення спеціалізації нашої країни на виробництві і експорті даної продукції та поступове завоювання європейського ринку саме українськими виробниками харчової продукції, навіть попри повномасштабне вторгнення рф до нашої країни. Водночас важливо враховувати, що позитивні тенденції зростання обсягів експорту частково пояснюються торговельними поступками ЄС, спрямованими на полегшення доступу українських товарів на європейський ринок.

Розглянемо структуру експорту української харчової продукції до ЄС задля виявлення трендів і потенційних можливостей чи загроз для українських виробників.

Таблиця 2.4

Структура експорту української харчової продукції до ЄС у 2020-2024 рр. за часткою відповідної групи в загальному експорті харчових продуктів, %

Товарні групи*	2020	2021	2022	2023	2024
Рослинні та тваринні олії й жири	69,58	69,55	66,83	58,33	65,28
Інші харчові продукти	8,52	7,49	8,93	16,26	10,64
Перероблені та консервовані фрукти й овочі	9,81	11,66	9,34	7,18	9,68
Консервоване м'ясо та м'ясні продукти	5,11	5,19	6,89	9,72	7,47
Хлібобулочні вироби та борошняні продукти	2,37	2,25	1,57	2,55	2,56
Молочні продукти	1,45	1,33	3,41	1,80	2,12
Продукти борошномельно-круп'яної промисловості, крохмаль та крохмальні продукти	1,27	1,13	1,83	2,87	1,39
Перероблені та консервовані риба, ракоподібні та молюски	0,85	0,82	0,47	0,67	0,48
Готові корми для тварин	1,05	0,57	0,72	0,61	0,39

Примітка: * - ранжування товарних груп здійснено за обсягами експорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

У 2020-2024 рр. провідною групою, частка якої була найбільшою у загальному обсязі експорту харчових продуктів України до ЄС, були «Рослинні та тваринні олії» – 65,3%, однак у 2024 році порівняно з 2020 роком зазначена частка скоротилася на 4,3%. Частки інших товарних груп є значно меншими:

- ~ інші харчові продукти (СРА 108) — 10,6% (у досліджуваному періоді частка зросла на 2,12%);
- ~ перероблені овочі та фрукти (СРА 103) — 9,7% (у досліджуваному періоді частка скоротилася на 0,13%);
- ~ м'ясні продукти (СРА 101) — 7,5% (у досліджуваному періоді частка зросла на 2,36%);
- ~ хлібобулочні та борошняні вироби (СРА 107) — 2,6% (у досліджуваному періоді частка зросла на 0,19%).

Таким чином, суттєве домінування лише однієї товарної позиції у структурі українського експорту харчової продукції (Рослинні та тваринні олії), з одного боку, свідчить про стійкі позиції українських виробників олійної промисловості на європейському ринку, але з іншого – породжує залежність від саме цього ринку і необхідність диверсифікації галузевої структури досліджуваного експорту. Однак зростання за останні роки часток інших товарних груп при певному зменшенні провідної групи означає поступове зменшення такої залежності і певне збільшення диверсифікації за рахунок інших груп товарів.

Сумарна частка сировинних і напівсировинних товарів у структурі експорту за аналізований період змінювалася таким чином.

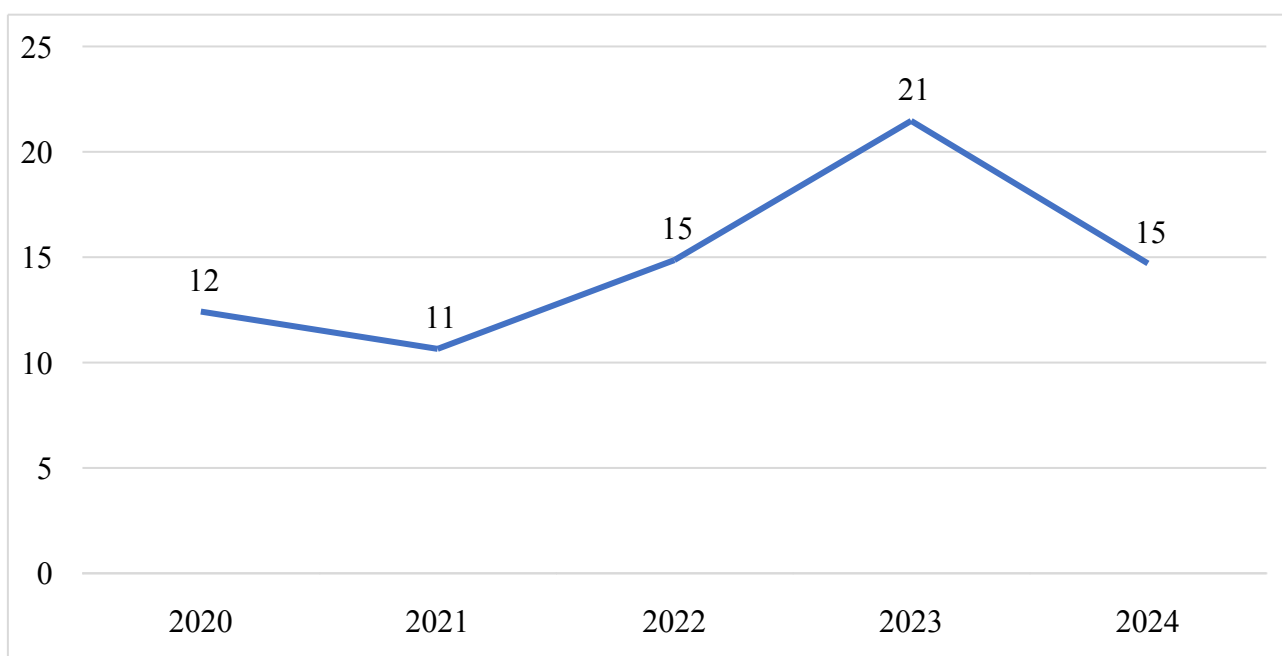


Рис. 2.7. Частка сировинної та напівсировинної продукції від загального обсягу експорту української харчової продукції у 2020-2024 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних Євростат [77]

Дані рис. 2.7 свідчать, що Україна є експортером переробленої продукції, проте у 2023 році було суттєве збільшення частки сировини, що потенційно може вказувати на перехід до експорту сировинних товарів. Втім, у 2024 році ця частка знову знизилася, утім залишилася вищою, ніж на початку періоду. Таке зростання частки у 2022 році у свою чергу є наслідком зменшення митних

бар'єрів на українську харчову продукцію як поступка ЄС на фоні російської агресії. Станом на 2024 рік частка знову знизилася, що говорить як про поступове повернення до бар'єрів, що існували до повномасштабного вторгнення, так само як і про загальну стабілізацію української структури експорту.

Товарна структура українського експорту частково відповідає споживчим трендам у ЄС. Зокрема, високий попит у ЄС на олії, готові овочеві та фруктові продукти та м'ясні вироби узгоджується з українським експортом. Водночас низька частка продукції з високою доданою вартістю (наприклад, готові до споживання страви, інноваційні формати упаковки, органічні та веганські продукти) свідчить про те, що українські виробники ще недостатньо адаптовані до найпрогресивніших трендів європейського ринку.

Таблиця 2.5

Провідні країни-імпортери української харчової продукції у 2020-2024 рр. за часткою відповідної країни у загальному обсязі імпорту харчових продуктів ЄС, %

Країни	2020	2021	2022	2023	2024
Польща	20,57	22,14	31,81	27,08	23,14
Іспанія	13,75	13,31	7,45	10,32	14,09
Нідерланди	22,78	24,83	12,30	12,06	13,55
Італія	10,68	9,93	9,06	9,05	9,16
Болгарія	1,76	1,32	8,46	6,66	6,72
Франція	8,38	7,60	5,88	2,73	5,98
Німеччина	4,30	4,57	3,40	3,98	4,41
Румунія	3,68	3,02	4,90	6,33	4,02
Угорщина	3,13	1,82	5,84	7,68	3,03
Чехія	1,53	1,66	2,22	2,82	2,95

Примітка: * - ранжування країн здійснено за обсягами імпорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

На основі даних табл. 2.5, можна спостерігати певну пріоритетність напрямків українського експорту. Зростання частки Польщі та Іспанії свідчить про концентрацію українського експорту на цих ринках. Нідерланди, Італія та Франція стабільно залишаються привабливими ринками, частки яких коливаються, але суттєво не змінюються. Найбільшими партнерами України є

Польща, Іспанія та Нідерланди, що сукупно станом на 2024 рік складають 50,78% усього українського експорту харчової продукції до ЄС. Це свідчить про дуже велику концентрацію українського експорту на цих ринках. Це є загрозою, оскільки робить українських виробників залежними від цих ринків. Водночас, у порівнянні з 2020 роком, частка цих трьох країн у загальній структурі українського експорту харчової продукції до ЄС знизилася на 6,33% (з 57,11% до 50,78%). Це свідчить про поступову диверсифікацію українського експорту, що є позитивним трендом, адже зменшує залежність українських виробників від найбільших партнерів-імпортерів у ЄС. Таким чином, українським експортерам варто продовжувати диверсифікувати свій експорт до ЄС.

Таким чином, товарна структура українського експорту демонструє поступову, хоча й повільну диверсифікацію. При цьому структура експорту частково відповідає поточним споживчим трендам у ЄС. Проте потенціал для подальшого руху до продукції з більшою доданою вартістю залишається значним і поки що недостатньо реалізованим.

У цілому українські виробники харчової продукції поступово зміцнюють свої конкурентні позиції на ринку Європейського Союзу. Основними перевагами є природна якість сировини, відносно низькі виробничі витрати та активна гармонізація стандартів із європейськими вимогами. Водночас конкурентоспроможність української продукції залишається нерівномірною за різними товарними групами: найбільш успішними є сегменти олій, окремих видів молочних виробів. Разом із тим, на заваді подальшій експансії на ринок ЄС стоять такі виклики, як потреба у глибшій переробці продукції, суворі вимоги до сертифікації, стабільність логістичних ланцюгів та підвищення рівня брендингу. Подальше посилення конкурентних позицій українських виробників потребує комплексної адаптації продукції та виробничих процесів до специфічних споживчих запитів європейських ринків.

2.3. Вплив регуляторного та бізнес-середовищ на експортну діяльність українських виробників

Експорт харчових продуктів з України до ЄС регулюється низкою нормативно-правових актів, що регламентують параметри безпечності та якісні характеристики товарів, а також процедури контролю та сертифікації. Важливими з них є:

- ~ Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» — встановлює загальні вимоги до виробництва та обігу харчових продуктів, включаючи вимоги до їх безпечності та якості.
- ~ Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» — описує порядок здійснення офіційного нагляду та перевірки процесів виготовлення і реалізації харчових товарів.
- ~ Наказ Мінагрополітики від 10.02.2016 № 38 — визначає процедуру погодження експортних об'єктів, а також умови їх включення або виключення з відповідного реєстру, що є необхідним для підприємств, які мають намір експортувати харчові продукти до країн, які вимагають підтвердження відповідності процесу виробництва вимогам законодавства країни призначення.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, підписана у 2014 році, включає положення про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (DCFTA), яка набула чинності з 1 січня 2016 року. DCFTA передбачає поступове скасування ввізних мит та інших торговельних бар'єрів, а також гармонізацію українського законодавства з європейськими стандартами. Зокрема, передбачено скасування ввізних мит ЄС для України на близько 96,3% тарифних ліній протягом 10 років [5].

В рамках імплементації DCFTA Україна здійснює гармонізацію своїх санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ) з вимогами ЄС. Це включає адаптацію національних стандартів до європейських, що сприяє зменшенню

нетарифних бар'єрів у торгівлі. Зокрема, для експорту харчових продуктів тваринного походження до ЄС необхідно пройти процедуру затвердження експортних потужностей, яка включає офіційне звернення до Єврокомісії, заповнення відповідних аплікаційних форм та проведення верифікаційного візиту інспекторами ЄС [10, 22].

Важливі нормативно-правові акти можна розкрити й класифікувати наступним чином (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Нормативно-правові акти, що регулюють експорт харчових продуктів України до ЄС

Джерело права	Назва документа / угоди	Сутність	Можливості чи загрози для України
1	2	3	4
Українське законодавство	Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпеки та якості харчових продуктів»	Встановлює загальні вимоги до безпеки, якості, виробництва й обігу харчових продуктів.	Можливість виходу на ринок ЄС завдяки відповідності базовим вимогам; загроза – потреба ретельного дотримання вимог на практиці.
Українське законодавство	Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин»	Визначає процедури державного контролю та нагляду за виробництвом і обігом харчових продуктів.	Підвищення довіри до українських харчових продуктів; загроза – складність проходження контролю для малих підприємств.

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4
Українське законодавство	Наказ Мінагрополітики №38 від 10.02.2016	Встановлює процедуру затвердження експортних потужностей для поставок харчової продукції до країн, що вимагають відповідності місцевому законодавству.	Можливість виходу на регульовані ринки ЄС; загроза – додаткові витрати часу та ресурсів на сертифікацію.
Європейське право	Угода про асоціацію Україна – ЄС (зокрема DCFTA)	Передбачає поступове скасування ввізних мит, гармонізацію законодавства та вимог безпечності й якості харчової продукції.	Можливість безмитного доступу на ринок ЄС; загроза – висока конкуренція з виробниками країн ЄС та необхідність повної відповідності європейським стандартам.
Європейське право	Вимоги ЄС щодо санітарних і фітосанітарних заходів (СФЗ)	Встановлюють обов'язковість відповідності санітарним і фітосанітарним стандартам ЄС для продукції тваринного походження (процедура затвердження експортних потужностей).	Можливість розширення експорту тваринної продукції; загроза – складність та витратність процедур верифікації та сертифікації.

Джерело: складено автором

Дані табл. 2.6 демонструють, що регулювання експорту харчової продукції України до ЄС базується як на положеннях національного законодавства, так і на вимогах європейського права. Українські нормативно-правові акти визначають внутрішні вимоги до безпечності та якості продукції, а також встановлюють процедури контролю і сертифікації, що є необхідними передумовами для виходу на ринок ЄС. Зі свого боку, положення Угоди про асоціацію та вимоги ЄС щодо санітарних і фітосанітарних заходів створюють

умови для зниження тарифних бар'єрів та інтеграції української продукції у внутрішній ринок Євросоюзу.

Водночас аналіз свідчить, що вихід на ринок ЄС супроводжується як новими можливостями для українських виробників (розширення експортних можливостей, вихід на масштабний європейський ринок і зміцнення конкурентних переваг товарів), так і суттєвими викликами, серед яких основними є необхідність суворого дотримання високих стандартів якості, складність процедур сертифікації та загострення конкуренції з боку виробників із країн ЄС. Таким чином, адаптація підприємств до вимог європейського ринку має розглядатися як комплексний і довгостроковий процес, що потребує як внутрішніх трансформацій на рівні виробництва, так і активної підтримки з боку державних інституцій.

Згідно з даними Верховної Ради України [3], протягом 2024 року дозвіл на постачання продукції до ЄС було надано 22 українським виробникам, що спеціалізуються на товарах тваринного походження.

Незважаючи на значний прогрес у гармонізації законодавства, існують проблеми з його практичною імплементацією. Формальне прийняття законів не завжди супроводжується їх ефективним виконанням на практиці. Це може бути пов'язано з недостатньою інституційною спроможністю, браком ресурсів та кваліфікованого персоналу, а також з корупційними ризиками. Така ситуація створює перешкоди для українських експортерів у доступі до ринку ЄС, оскільки невідповідність практики встановленим стандартам може призвести до обмежень або заборон на експорт окремих видів продукції.

Чимало українських компаній мають труднощі з отриманням необхідного фінансування, необхідного для модернізації виробничих потужностей та впровадження сучасних технологій. Це обмежує їхню конкурентоспроможність на європейському ринку та здатність відповідати високим стандартам ЄС.

Відповідність європейським стандартам якості та безпечності харчових продуктів вимагає від підприємств проходження сертифікації за системами НАССР, ISO та іншими. Процес сертифікації є дорогавартісним та потребує

значних ресурсів, що є особливо складним для малих та середніх підприємств (МСП) [17, 19].

Різноманітність та складність європейських регуляторних вимог створює додаткові труднощі для українських експортерів. Кожна країна ЄС може мати свої специфічні вимоги щодо маркування, пакування, а також додаткові стандарти якості, що ускладнює вихід українських підприємств на нові ринки. Брак доступних, чітких та зрозумілих інструкцій українською мовою також створює перешкоди для швидкої адаптації виробників до умов ЄС.

Нестабільність та ускладнення логістичних маршрутів, спричинені війною в Україні, призвели до зростання витрат та непередбачуваних затримок постачань. Це негативно впливає на довіру європейських партнерів та погіршує конкурентні позиції українських виробників, особливо щодо швидкопсувних товарів.

Україна досі стикається з високим рівнем корупції та бюрократії, що підтверджують міжнародні рейтинги:

- ~ за результатами рейтингу Corruption Perceptions Index (CPI) від Transparency International за 2024 рік [90], Україна посідає 116 місце зі 180 країн світу, отримавши 32 бали зі 100 можливих, що свідчить про високий рівень корупційних ризиків;
- ~ у рейтингу Doing Business 2020 [91], Україна займала 64 місце, що свідчить про проблеми у веденні бізнесу, пов'язані з бюрократією та регуляторними бар'єрами.

Ці проблеми значно знижують ефективність бізнес-процесів та створюють додаткові витрати для експортерів.

Згідно з EU4Business [45], чимало представників малого й середнього бізнесу не повною мірою орієнтуються в особливостях європейських ринків, процедурах сертифікації та підходах до просування товарів у ЄС. Це обмежує їхню здатність ефективно конкурувати з місцевими та міжнародними виробниками.

Українські підприємства часто мають короткострокову орієнтацію, що ускладнює їхню здатність формувати довгострокову експортну стратегію. Відсутність системного підходу до планування експорту призводить до того, що компанії не можуть повною мірою використовувати наявні експортні можливості.

Таким чином, регуляторне та бізнес-середовище в Україні характеризується як суттєвими досягненнями (гармонізація з європейськими стандартами, активізація інституційної підтримки), так і численними бар'єрами, які ускладнюють експортну діяльність українських підприємств до ЄС. Це потребує подальших зусиль як з боку держави, так і самих підприємств.

Останні роки в Україні відзначилися значними позитивними змінами в сфері експорту, спрямованими на спрощення процедур, підвищення якості продукції та активізацію державної підтримки. Нижче детально розглянуто ключові досягнення в цих напрямках.

Для спрощення та прискорення митних процедур в Україні впроваджено електронні декларації та систему «Єдине вікно» [8]. Це дозволяє суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності подавати необхідні документи в електронному вигляді, що зменшує час та витрати на проходження митних формальностей. Веб-портал «Єдине вікно для міжнародної торгівлі» забезпечує централізований доступ до митних сервісів та сприяє прозорості процесів.

В Україні триває активний процес узгодження вітчизняних стандартів якості з нормами ЄС і міжнародними вимогами. Зокрема, підприємства впроваджують системи управління безпечністю, такі як HACCP і ISO, які є необхідною умовою для постачання харчових товарів на європейський ринок. Часткова адаптація до стандартів сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках та розширенню експортних можливостей. Також Україна проводить форуми [16] з метою полегшення експортних операцій.

В Україні діють численні програми міжнародної технічної допомоги, спрямовані на підтримку експортерів та розвитку підприємництва. Серед них варто відзначити:

- ~ EU4Business: ініціатива Європейського Союзу, яка надає підтримку малому та середньому бізнесу в Україні через освітні програми, гранти та сприяння участі у міжнародних виставках;
- ~ програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України»: сприяє розвитку українських підприємств, зокрема через надання грантів, консультацій та підтримки в освоєнні нових ринків.

Після повномасштабного вторгнення росії в Україну в лютому 2022 року, ЄС ухвалив рішення про тимчасове скасування ввізних мит та квот на українські товари. Ці «автономні торговельні заходи» були спрямовані на підтримку української економіки, дозволяючи експортувати продукцію до ЄС без обмежень. У 2024 році ці заходи забезпечили майже 10% від загального експорту України на суму 41 млрд дол. США. Проте, деякі країни ЄС, зокрема Польща, Угорщина, Словаччина та Болгарія [82], висловили занепокоєння щодо впливу безмитного імпорту на власні аграрні ринки. Після закінчення гарячої фази війни попередні (до 2022 року) торгові бар'єри ризикують повернутися в межах вимог вище перерахованих країн до ЄС. Це є загрозою для українських виробників, оскільки призведе до прямого скорочення їхнього експорту. У зв'язку з цим українським виробникам необхідно завоювати стійкі позиції у виробничих ланцюгах ЄС, аби забезпечити свій експорт від потенційних торгових бар'єрів.

01 жовтня 2022 року Україна приєдналася до Конвенції про процедуру спільного транзиту (NCTS), ставши 36-м учасником. Це дозволило українським експортерам використовувати єдину транзитну декларацію та гарантію для переміщення товарів між усіма країнами-учасницями, що значно спростило митні процедури та зменшило витрати, у тому числі й для виробників харчової продукції.

У червні 2022 року між Україною та Європейським Союзом було укладено угоду щодо спрощення правил автомобільного транспортування, відому як

«транспортний безвіз». Внаслідок її дії було скасовано вимогу щодо отримання дозволів на транзитні й двосторонні перевезення, що позитивно вплинуло на темпи експорту та зменшило черги й затримки на пунктах пропуску.

Ці заходи суттєво спростили експортні процедури для українських підприємств харчової продукції, сприяли інтеграції України до європейського економічного простору та підтримали національну економіку в складний період.

Зазначені позитивні зміни сприяють покращенню бізнес-клімату в Україні, спрощенню експортних процедур та підвищенню якості продукції. Залучення України до глобальної економіки відбувається, зокрема, завдяки тісній взаємодії з міжнародними структурами та поступовому впровадженню сучасних вимог до виробництва, що відкриває нові можливості для просування української продукції за кордоном.

Висновки до розділу II

У ході проведеного дослідження у межах другого розділу досягнуто глибокого розуміння сучасної динаміки й тенденцій ринку харчової продукції Європейського Союзу в контексті можливостей для українських експортерів. Встановлено, що харчова промисловість ЄС залишається одним із стратегічних секторів економіки, із стабільною часткою у ВВП та високим рівнем споживання на душу населення, що створює стійкий попит на харчову продукцію, у тому числі імпортовану.

Досягнуто чіткого уявлення про структуру імпорту харчової продукції ЄС: виявлено, що попри загальне зростання обсягів імпорту, частка продукції з країн-не членів ЄС поступово скорочується, що підкреслює посилення внутрішньоєвропейської інтеграції торгівлі. Разом із тим зростання обсягів імпорту продукції з-поза меж ЄС зберігає суттєві можливості для українських виробників. Проведений аналіз також дозволив визначити найбільші країни-споживачі та виробники всередині ЄС, що є важливим для формування цільових стратегій виходу на ринок.

Детальний аналіз товарної структури імпорту ЄС засвідчив домінування переробленої продукції у зовнішній торгівлі, але водночас і високу частку імпорту сировини, що відкриває можливості для постачальників первинної харчової продукції, таких як Україна. Зіставлення цих результатів із сучасними споживчими трендами ЄС (попит на органічну, здорову, простежувану продукцію) дозволило оцінити перспективність різних товарних ніш для українських виробників.

Встановлено позитивні зрушення у структурі експорту української харчової продукції до ЄС: зросли обсяги експорту та частка харчової продукції у загальному експорті України до ЄС, спостерігається поступова диверсифікація товарної структури та напрямків експорту. Водночас збереження домінування окремих груп товарів свідчить про потребу в подальшому розвитку сегментів із вищою доданою вартістю.

Дослідження регуляторного середовища та бізнес-клімату в Україні дозволило визначити основні можливості та бар'єри для українських експортерів: гармонізація законодавства із нормами ЄС відкрила нові можливості для виходу на ринок, однак водночас залишаються проблеми практичної імплементації, обмежений доступ до фінансування та нестабільність логістики.

У результаті аналізу підтверджено, що українські виробники харчової продукції мають реальні шанси для подальшої інтеграції до ринку ЄС, за умови подальшого вдосконалення стандартів якості, розширення асортименту продукції із вищою доданою вартістю та активного використання наявних можливостей регуляторної підтримки і споживчих трендів на ринку ЄС.

РОЗДІЛ III. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1. Розробка заходів з адаптації продукції українських виробників до стандартів ЄС

Адаптація українських виробників харчової продукції до стандартів Європейського Союзу (ЄС) є ключовим кроком для їхнього успішного виходу на європейський ринок. Нижче детально розглянуто пріоритетні напрями адаптації та заходи, які підприємства можуть впровадити для досягнення відповідності вимогам ЄС у формі «дорожньої карти».

Таблиця 3.1

Дорожня карта адаптації українських виробників харчової продукції до стандартів ЄС

№	Назва етапу	Сутність
1.	Впровадження систем безпечності харчових продуктів (НАССР, ISO 22000)	Створення процедур аналізу небезпечних факторів, управління ризиками у виробничому процесі
2.	Гармонізація процесів виробництва з технічними регламентами ЄС	Адаптація технологій виробництва до європейських стандартів безпечності й якості
3.	Адаптація маркування та пакування продукції до вимог Регламенту ЄС №1169/2011	Забезпечення наявності повної, зрозумілої та достовірної інформації на упаковці
4.	Побудова ефективної системи простежуваності продукції	Відстеження шляхів руху продукції на всіх етапах виробництва та збуту
5.	Підвищення кваліфікації персоналу відповідно до вимог ЄС	Навчання щодо стандартів НАССР, ISO, правил маркування, документування процесів
6.	Отримання необхідної міжнародної сертифікації (ISO 22000, FSSC 22000)	Формальне підтвердження відповідності продукції вимогам ЄС

Джерело: складено автором

Для ефективної адаптації українських виробників харчової продукції до вимог ЄС була розроблена дорожня карта основних етапів адаптації, яка відображає логічну послідовність кроків підприємств у цьому процесі. Кожний етап має важливе значення і базується на нормативних вимогах Європейського

Союзу до безпеки, якості, маркування продукції та простежуваності її виробничо-збутового шляху. Розглянемо детально зміст кожного з етапів адаптації.

1) Впровадження систем безпеки харчових продуктів (НАССР, ISO 22000). Фундаментом успішного виходу на ринок ЄС є наявність ефективної системи управління безпекою харчових продуктів. Система НАССР передбачає виявлення потенційних небезпечних факторів на всіх стадіях виробництва й визначення критичних контрольних точок для моніторингу та контролю цих факторів. ISO 22000 розширює вимоги НАССР, забезпечуючи інтеграцію принципів безпеки на всьому ланцюзі постачання – від отримання сировини до постачання кінцевому споживачу. Впровадження цих систем демонструє партнерам і контролюючим органам ЄС, що виробник забезпечує належний рівень якості та безпеки продукції.

2) Гармонізація процесів виробництва з технічними регламентами ЄС. Після впровадження систем безпеки підприємству необхідно гармонізувати свої виробничі процеси відповідно до технічних регламентів ЄС. Це включає дотримання санітарно-гігієнічних норм у виробничих приміщеннях, відповідність обладнання європейським стандартам, правильне поводження з харчовою сировиною та готовою продукцією. Регламенти ЄС встановлюють суворі вимоги не лише до продукції, а й до виробничих процесів, обладнання, персоналу. Таким чином, підприємства повинні здійснити модернізацію виробничих потужностей там, де це необхідно, для відповідності європейським нормам.

3) Адаптація маркування, пакування та логістичних вимог. Європейське законодавство (зокрема Регламент (ЄС) №1169/2011) вимагає чіткої, прозорої та достовірної інформації на етикетках харчових продуктів. Підприємства повинні оновити свої етикетки, щоб вони містили повний перелік необхідної інформації: склад продукту, алергени, харчову цінність, термін придатності, умови зберігання тощо. Крім того, пакування має забезпечувати безпеку і якість продукції під час транспортування та зберігання. Логістика також має

відповідати вимогам санітарії, температурного режиму та простежуваності руху товару.

4) Побудова ефективної системи простежуваності продукції. Однією з обов'язкових вимог ЄС є забезпечення простежуваності харчових продуктів на всіх етапах виробничо-збутового ланцюга. Це означає, що кожна партія продукції повинна мати відповідні записи щодо її походження, обробки, транспортування й реалізації. Підприємства повинні впровадити системи збору даних, що дозволяють у разі необхідності оперативно ідентифікувати й відкликати продукцію, яка не відповідає стандартам безпечності.

5) Підвищення кваліфікації персоналу відповідно до вимог ЄС. Ефективність впровадження європейських стандартів безпосередньо залежить від рівня обізнаності персоналу. Працівники мають розуміти принципи HACCP, вимоги технічних регламентів, правила маркування і транспортування продукції. Важливим елементом адаптації є організація постійного навчання, тренінгів та підвищення кваліфікації працівників усіх рівнів: від виробничого персоналу до керівників підрозділів якості.

6) Отримання необхідної міжнародної сертифікації (ISO 22000, FSSC 22000). Після впровадження змін на підприємстві необхідно пройти процедуру сертифікації відповідності міжнародним стандартам безпечності харчових продуктів. Отримання сертифікатів ISO 22000 чи FSSC 22000 є офіційним підтвердженням того, що підприємство відповідає всім вимогам ЄС та має право здійснювати експорт продукції на європейський ринок. Сертифікація підвищує довіру з боку партнерів, спрощує проходження митних процедур та відкриває доступ до нових ринкових можливостей.

Таким чином, запропонована дорожня карта адаптації підприємств до стандартів ЄС визначає чітку послідовність необхідних заходів, які дозволяють мінімізувати ризики відмови у доступі на європейський ринок, підвищити конкурентоспроможність продукції та забезпечити сталий розвиток експортного потенціалу України. Комплексна реалізація всіх етапів адаптації сприятиме

зміцненню позицій українських виробників на міжнародному рівні та їхньому довгостроковому успіху на ринку ЄС.

Адаптація українських виробників харчової продукції до стандартів Європейського Союзу є ключовим кроком для успішного виходу на європейський ринок. В інтересах України запропонувати підтримку на шляху підприємствам-виробникам харчової продукції до євроінтеграції. Із точки зору інституційної, організаційної підтримки, Україні варто реалізувати наступні кроки:

1) Субсидування сертифікації HACCP, ISO, органік тощо. Застосування міжнародних нормативів, зокрема HACCP та ISO 22000, є необхідною умовою для виходу харчової продукції на європейський ринок. Проте процес сертифікації є витратним, особливо для малих та середніх підприємств (МСП). Державна підтримка України у вигляді субсидій або пільгових кредитів на покриття витрат, пов'язаних із сертифікацією, може значно полегшити цей процес для виробників. Наприклад, надання фінансової допомоги для оплати послуг консультантів, проведення аудитів та придбання необхідного обладнання сприятиме більш широкому впровадженню стандартів якості.

2) Створення онлайн-платформ з перекладом вимог ЄС для харчової продукції. Однією з перешкод для українських виробників є складність розуміння та дотримання численних європейських регламентів та стандартів. Створення державою або галузевими асоціаціями спеціалізованих онлайн-платформ із систематизованими та перекладеними українською мовою вимогами ЄС до різних категорій харчової продукції допоможе підприємствам швидко знаходити необхідну інформацію та адаптувати свої процеси відповідно до європейських стандартів.

3) Формування мережі центрів підтримки експорту на території ЄС (наприклад, в межах консульств), які надаватимуть індивідуальні консультації підприємствам. Важливим кроком є створення регіональних центрів підтримки експорту, які надаватимуть консультації з питань виходу на європейський ринок. Такі центри можуть допомагати підприємствам у підготовці необхідної

документації, проведенні маркетингових досліджень, пошуку потенційних партнерів та розумінні специфіки європейського ринку. Індивідуальний підхід та практична допомога сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності українських виробників.

4) Фінансування навчання технологів, інженерів, маркетологів у сфері стандартів ЄС. Підвищення кваліфікації персоналу є ключовим фактором успішної адаптації до європейських стандартів. Державні програми, спрямовані на фінансування навчання та стажування технологів, інженерів та маркетологів у сфері стандартів ЄС, дозволять підприємствам отримати необхідні знання та навички для впровадження та дотримання європейських вимог. Це може включати організацію семінарів, тренінгів, онлайн-курсів та обміну досвідом з європейськими колегами.

5) Співпраця з донорами (EU4Business, USAID) для надання мікро-грантів підприємствам на адаптацію. Міжнародні донорські організації, такі як EU4Business та USAID, активно підтримують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Співпраця з цими організаціями для створення програм мікро-грантів, спрямованих на адаптацію підприємств до вимог ЄС, може надати необхідні фінансові ресурси для модернізації виробництва, впровадження стандартів якості та виходу на європейський ринок. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських виробників та розширенню їх присутності на міжнародних ринках.

Таким чином, очікуваними результатами від застосувань усіх вище згаданих заходів можуть стати:

1) Зниження кількості відмов у допуску до ринку ЄС. Системна реалізація описаних вище заходів дозволить підприємствам ефективніше відповідати європейським стандартам і зменшить ризик отримання заборон чи обмежень при експорті. Це також допоможе зменшити фінансові втрати через повернення або знищення продукції, що не відповідає стандартам.

2) Підвищення експортного потенціалу підприємств. Завдяки адаптації до європейських стандартів підприємства отримають доступ до більш широкого

кола європейських споживачів. Підвищення якості та безпечності продукції відкриє нові можливості для збільшення обсягів експорту та розширення географії постачань.

3) Поява нових товарів із високою доданою вартістю на європейському ринку. Впровадження стандартів ЄС стимулюватиме українські підприємства до виробництва товарів із вищим ступенем переробки та доданої вартості. Це позитивно вплине на конкурентоспроможність українських брендів і сприятиме їхній стабільній присутності на європейському ринку.

Водночас важливо усвідомлювати ризики, що виникають у разі неналежної адаптації українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу. Невідповідність стандартам безпечності, якості, маркування чи простежуваності може призвести до відмови у доступі на ринок ЄС, відкликання продукції, фінансових штрафів і серйозних репутаційних втрат. Також несвоєчасна адаптація суттєво обмежує можливості виходу на нові сегменти ринку та знижує конкурентоспроможність продукції в умовах зростаючих вимог споживачів. Тому системне й завчасне впровадження заходів адаптації є ключовою передумовою успішної інтеграції українських виробників у європейський економічний простір.

3.2. Оцінка відповідності українських виробників харчової продукції вимогам ЄС

Успішна інтеграція українських виробників харчової продукції на ринок Європейського Союзу вимагає не лише якісної продукції, а й повної відповідності встановленим регуляторним вимогам. Європейський ринок характеризується високими стандартами безпеки, якості, простежуваності продукції та інформування споживачів. Тому оцінка відповідності підприємств цим стандартам є ключовим етапом у підготовці виробників до ефективної та стійкої експансії на ринки країн ЄС.

Головна мета оцінки відповідності полягає у виявленні сильних і слабких сторін виробничих процесів, систем управління безпечністю, маркування та документального забезпечення, а також у визначенні рівня готовності підприємств до повноцінного виходу на європейський ринок. Оцінка дозволяє не лише зафіксувати фактичний стан адаптації, а й сформулювати обґрунтовані рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності та зменшення ризиків відмови у доступі до ринку ЄС.

У межах цієї роботи оцінка відповідності здійснюється на основі критеріїв, сформованих у попередніх розділах дослідження. Серед основних критеріїв, що застосовуються при аналізі, є:

- ~ впровадження систем безпеності харчових продуктів (НАССР, ISO 22000);
- ~ відповідність маркування продукції вимогам Регламенту (ЄС) №1169/2011;
- ~ забезпечення системи простежуваності на всіх етапах виробництва та збуту;
- ~ наявність міжнародної сертифікації продукції чи виробництва;
- ~ відповідність технологічних процесів та умов виробництва технічним регламентам ЄС.

Оцінка здійснюється як на загальному рівні аналізу тенденцій в Україні, так і на прикладі конкретного підприємства харчової галузі для детальної ілюстрації практичних аспектів адаптації.

Оцінка рівня адаптації українських виробників харчової продукції до вимог ЄС є важливою складовою інтеграції України до європейського ринку. Важливими аспектами цієї адаптації є впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів, таких як НАССР та сертифікація за стандартом ISO 22000.

Система аналізу небезпечних факторів та контролю в критичних точках (НАССР) є обов'язковою для всіх операторів ринку харчових продуктів в Україні відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпеності

та якості харчових продуктів». Однак, на сьогоднішній день відсутні офіційні статистичні дані, які б точно відображали рівень впровадження НАССР серед українських підприємств. Однак, згідно з оцінкою IFC [7], лише близько 30–40% операторів ринку харчових продуктів фактично впровадили систему НАССР, причому в малому бізнесі цей показник значно нижчий (особливо в переробній промисловості). Зазначається [14], що великі компанії, орієнтовані на експорт, вже працюють за принципами НАССР, тоді як середні та малі підприємства стикаються з труднощами у впровадженні цієї системи через обмежені ресурси та недостатню обізнаність. Зважаючи на пряму вимогу українського законодавства до виробників відповідати вимогам НАССР [4], можна припустити, що більшість ринку вже відповідає стандартам, а решта ринку поступово до цього наближається.

Стандарт ISO 22000 встановлює вимоги до систем управління безпекою харчових продуктів і є добровільним для впровадження в Україні. На жаль, також відсутні офіційні статистичні дані щодо кількості українських підприємств, сертифікованих за цим стандартом. Проте, сертифікація за ISO 22000 є важливою для підприємств, які прагнуть вийти на європейський ринок, оскільки вона підтверджує відповідність міжнародним вимогам безпеки харчових продуктів.

Незважаючи на законодавчі вимоги щодо впровадження системи НАССР та важливість сертифікації за стандартом ISO 22000, в Україні відсутні офіційні статистичні дані, які б дозволили точно оцінити рівень адаптації українських виробників харчової продукції до вимог ЄС. Це ускладнює процес моніторингу та планування подальших заходів з інтеграції на європейський ринок. Для покращення ситуації необхідно забезпечити збір та оприлюднення відповідної статистичної інформації, а також надавати підтримку підприємствам у впровадженні необхідних систем та стандартів.

Відповідність вимогам Європейського Союзу є комплексною задачею для українських виробників харчової продукції, яка вимагає модернізації виробничих процесів, приведення документації у відповідність до стандартів ЄС

та вдосконалення систем управління якістю. Однак аудитори, які проводять оцінку готовності підприємств до виходу на ринок ЄС, часто фіксують ряд повторюваних проблем.

На основі досліджень, проведених проектами EU4Business, Глобальною платформою Міжнародної фінансової корпорації (IFC) до основних проблем, що виявляються під час аудитів українських підприємств, належать [4, 7]:

- системи безпеки часто існують лише формально або впроваджені частково, без реального функціонування на всіх етапах виробничого процесу;
- відсутній практичний досвід у впровадженні вимог щодо гігієни на підприємства;
- незадовільний рівень підготовки деяких операторів ринку;
- часто відсутня повна інформація щодо складу, алергенів або умов зберігання в межах маркування;
- відсутність чіткої системи відстеження продукту від сировини до кінцевого споживача;
- відсутність міжнародної сертифікації (ISO 22000, FSSC 22000), що знижує довіру європейських партнерів та ускладнює вихід на ринок;
- брак чітко оформлених процедур, записів контролю критичних точок та планів надзвичайних заходів;
- нестача ресурсів на модернізацію обладнання та оплату аудитів і сертифікації.

У межах дослідження ринку було проведене анкетування (див. Додаток В). Отримані результати анкетування підприємств харчової галузі підтверджують виявлені проблеми та тенденції.

1) Структура учасників: участь в анкетуванні взяли представники переважно малого (4) та середнього бізнесу (6), а також декілька великих підприємств (2). Це відповідає загальній структурі українського харчового сектору, де домінують МСП.

2) Досвід експорту до ЄС: більшість опитаних (8 із 11) вже мали досвід експорту до ЄС, що свідчить про їхню зацікавленість у європейському ринку, однак тривалість цього досвіду для багатьох не перевищує 3 років.

3) Основні виклики адаптації:

- сертифікація (5 відповідей) та дотримання стандартів (4) виявились серед найважливіших проблем;
- витрати на виробництво (5) також відзначені як бар'єр, що підтверджує проблему недостатнього фінансування адаптаційних заходів;

4) Отримана підтримка: лише 4 представника підприємств з 11 зазначили, що отримували якусь підтримку (фінансову чи освітню), що вказує на низький рівень інституційної допомоги бізнесу в цьому напрямку.

5) Перспективи та плани: більшість опитаних оцінюють перспективи на ринку ЄС як позитивні (8 із 11) та планують розширювати експорт, що свідчить про високу мотивацію адаптуватися, незважаючи на існуючі бар'єри.

6) Очікування від держави: спрощення сертифікації (5 відповідей) та державна підтримка (5 відповідей) названі головними факторами, які могли б полегшити вихід на ринок ЄС.

На основі аналізу офіційних звітів, результатів анкетування та даних відкритих джерел можна виділити основні слабкі місця в межах процесу адаптації українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу:

- формалізація або часткове впровадження HACCP без реального функціонування системи;
- проблеми з маркуванням та простежуваністю продукції;
- висока вартість сертифікації HACCP та ISO 22000 — бар'єр для малого бізнесу;
- низький рівень обізнаності підприємств про вимоги європейського законодавства;

- нерозвинена державна підтримка для експортерів у сфері адаптації до стандартів ЄС;
- брак доступних фінансових програм для модернізації виробничих процесів;

Серед позитивних тенденцій у межах процесу адаптації українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу можна відзначити зростання мотивації підприємств виходити на ринок ЄС, наявність досвіду експорту в більшості опитаних виробників, а також високу готовність до змін і модернізації у разі доступу до ресурсів і підтримки.

Спробуємо підтвердити результати проведеного дослідження на основі конкретного українського підприємства-експортера харчової продукції – ТОВ «Ласунка», що є одним із найбільших виробників морозива в Україні. Компанія заснована у 1997 році, розташована в місті Суми. Основним видом діяльності є виробництво молочних продуктів, зокрема різних видів морозива. «Ласунка» активно працює як на внутрішньому ринку України, так і на експорт, поставляючи продукцію до таких країн, як Молдова, Грузія, Азербайджан, Ізраїль, а також окремі країни Європейського Союзу. Компанія орієнтована на розширення експортної діяльності й адаптацію продукції до міжнародних вимог.

Нижче проведено оцінку підприємства згідно з виведеними раніше критеріями адаптації виробників харчової продукції до вимог ЄС.

1) Впровадження HACCP / ISO 22000. Відповідно до вимог українського законодавства та міжнародних стандартів, ТОВ «Ласунка» впровадила систему управління безпекою харчових продуктів на основі принципів HACCP [109]. Підтвердженням цього є наявність відповідного сертифіката HACCP, що охоплює весь виробничий процес виготовлення морозива. Компанія має сертифікацію ISO 22000 та працює за її процедурами. Таким чином, ТОВ «Ласунка» має впроваджену систему HACCP, що є базовою вимогою ЄС.

2) Наявність простежуваності продукції. ТОВ «Ласунка» використовує систему контролю якості на всіх етапах виробництва — від перевірки постачальників сировини до випуску готової продукції. Компанія декларує

дотримання принципу «від ферми до столу», що свідчить про наявність елементів простежуваності (traceability). Для експорту в ЄС важливо забезпечити можливість повного простеження партії продукції за всіма етапами. Імовірно, компанія має внутрішні реєстраційні процедури, які забезпечують базову простежуваність, однак для повної відповідності європейським вимогам ці процеси потрібно удосконалити відповідно до Регламенту (ЄС) №178/2002. Таким чином, простежуваність на підприємстві є, проте її потрібно формалізувати згідно з європейськими стандартами (реєстрація кожного етапу, швидкий доступ до партійних даних тощо).

3) Відповідність маркування вимогам Регламенту ЄС №1169/2011. ТОВ «Ласунка» має великий досвід у розробці упаковки для внутрішнього ринку та експорту до третіх країн. Маркування містить інформацію про склад продукту, енергетичну цінність, можливі алергени (молоко, горіхи), строки придатності та умови зберігання. Однак маркування для європейських ринків має відповідати специфічним вимогам Регламенту (ЄС) №1169/2011, наприклад, подання інформації на офіційній мові країни призначення, наявність чіткої інформації про поживну цінність на 100 г продукту чи зазначення походження інгредієнтів у деяких випадках. Таким чином, маркування продукції базово відповідає вимогам, однак для виходу на європейський ринок потрібно адаптувати його відповідно до національних особливостей країн ЄС.

4) Сертифікація продукції / виробництва. Окрім HACCP, підтвердженої сертифікації продукції для ЄС (наприклад, сертифікації BRC, IFS) у відкритих джерелах знайти не вдалося. У більшості випадків великі мережі в ЄС вимагають саме наявності одного з міжнародних сертифікатів безпеки харчових продуктів. Якщо компанія планує суттєве розширення експорту до ЄС, їй варто пройти добровільну сертифікацію за схемами BRC Food або IFS Food. Таким чином, HACCP реалізований, але міжнародні сертифікати вищого рівня наразі або відсутні, або публічно не заявлені.

5) Стан виробничих процесів та обладнання відповідно до технічних регламентів ЄС. ТОВ «Ласунка» інвестувала у модернізацію виробництва, має

сучасні автоматизовані лінії з виробництва морозива. Відповідність основним технічним вимогам ЄС щодо обладнання й процесів (санітарія, контроль температурних режимів, гігієна виробництва) може бути визнана задовільною. Проте для виходу на ринок ЄС потрібна офіційна верифікація санітарних норм відповідно до регламентів ЄС та підтвердження через сертифікаційні органи. Таким чином, рівень технологічного оснащення підприємства відповідає високим стандартам, проте потребує підтвердження відповідності окремим вимогам ЄС офіційним шляхом.

Отже, ТОВ «Ласунка» має хорошу стартову позицію для адаптації до вимог ЄС: впроваджена система HACCP, базовий контроль якості, досвід експорту. Проте для повноцінного виходу на ринок ЄС необхідно:

- адаптувати маркування під вимоги конкретних країн ЄС;
- формалізувати систему простежуваності;
- отримати міжнародний сертифікат (BRC або IFS);
- пройти офіційний аудит відповідності виробництва технічним регламентам ЄС.

У межах дослідження компанії нижче наведений SWOT-аналіз підприємства задля виведення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей для компанії (табл. 3.2).

Проведений SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Ласунка» у контексті відповідності вимогам ЄС дозволяє зробити висновок, що підприємство має міцну базу для успішної адаптації: наявність впровадженої системи HACCP, сучасного обладнання та досвіду міжнародної торгівлі є важливими сильними сторонами. Водночас основними слабкими місцями залишаються відсутність міжнародної сертифікації ISO 22000 або BRC/IFS, недостатня формалізація системи простежуваності та часткова невідповідність маркування європейським стандартам.

Таблиця 3.2

SWOT-аналіз ТОВ «Ласунка» в межах відповідності вимогам ЄС

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)	Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Впроваджена система HACCP на підприємстві	Відсутність сертифікації ISO 22000 або BRC/IFS	Отримання міжнародної сертифікації для розширення експорту до ЄС	Посилення регуляторних вимог у ЄС до харчових продуктів
Досвід експорту продукції на міжнародні ринки	Недостатня формалізація системи простежуваності продукції	Зростання попиту на українську продукцію у Східній та Центральній Європі	Висока конкуренція на ринку ЄС із боку локальних виробників
Сучасне обладнання для виробництва морозива	Часткова відповідність маркування європейським стандартам	Доступ до програм підтримки експортерів (EU4Business, USAID)	Зміни у торговельній політиці або введення нових бар'єрів
Висока репутація бренду на українському ринку	Відсутність досвіду експорту до розвинених країн ЄС		

Джерело: складено автором

Серед можливостей для розвитку виділяються перспективи розширення експорту завдяки міжнародній сертифікації, доступу до програм підтримки експортерів та використання нових споживчих трендів на здорову продукцію. Загрози пов'язані переважно з посиленням регулювання у ЄС, високою конкуренцією та економічною нестабільністю в Україні. Таким чином, підприємству доцільно зосередитися на усуненні ідентифікованих слабких сторін для ефективного використання ринкових можливостей та мінімізації потенційних ризиків.

На основі проведеної оцінки відповідності ТОВ «Ласунка» вимогам ЄС можна надати такі конкретні рекомендації:

1) Отримати міжнародну сертифікацію ISO 22000 або BRC/IFS. Це значно підвищить рівень довіри з боку європейських торговельних мереж і спростить вихід на ринок ЄС.

2) Формалізувати та удосконалити систему простежуваності. Необхідно запровадити повну реєстрацію всіх партій продукції, від сировини до готового продукту, відповідно до вимог Регламенту (ЄС) №178/2002.

3) Оновити маркування продукції відповідно до Регламенту (ЄС) №1169/2011. Зокрема: переклад етикеток мовами країн призначення, додання детальної харчової цінності, зазначення алергенів тощо.

4) Провести аудит відповідності виробничого процесу технічним регламентам ЄС. За результатами аудиту здійснити необхідні коригувальні заходи.

5) Активніше використовувати програми підтримки експорту. Подавати заявки на гранти та програми технічної допомоги (EU4Business, USAID), що фінансують сертифікацію та модернізацію виробництва.

Нижче наведено «дорожню карту» заходів із покращення адаптації ТОВ «Ласунка» до вимог ЄС у межах експорту харчової продукції до ЄС (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

«Дорожня карта» адаптації харчової продукції ТОВ «Ласунка» до вимог ЄС

Етап	Назва заходу	Термін виконання	Очікуваний результат
1	Проведення внутрішнього аудиту відповідності вимогам ЄС	1 місяць	Виявлення відхилень і слабких місць
2	Розробка плану впровадження BRC	2 місяці	Структурований план дій
3	Формалізація системи простежуваності	3 місяці	Відповідність Регламенту (ЄС) №178/2002
4	Адаптація маркування відповідно до Регламенту (ЄС) №1169/2011	2 місяці	Відповідність інформаційним вимогам ЄС
5	Проведення модернізації технологічних процесів (за результатами аудиту)	4 місяці	Підвищення рівня санітарно-гігієнічної відповідності
6	Отримання міжнародної сертифікації ISO 22000 або BRC/IFS	6 місяців	Вихід на нові ринки ЄС
7	Маркетингові заходи для виходу на ринок ЄС	2-3 місяці	Налагодження збуту в країнах ЄС

Джерело: складено автором

Аналіз рівня адаптації українських виробників харчової продукції до вимог ЄС свідчить, що хоча за останні роки здійснено суттєвий прогрес у нормативно-правовій гармонізації (зокрема, через реформування харчового законодавства відповідно до принципів ЄС), практична імплементація залишається неповною.

Оцінка прикладу ТОВ «Ласунка» показує, що українські виробники мають базові передумови для виходу на ринок ЄС, однак для досягнення конкурентоспроможності необхідні подальші цілеспрямовані заходи щодо підвищення стандартів виробництва та управління якістю.

3.3. Оцінка вартості та вигоди адаптації продукції українських виробників до стандартів ЄС

Адаптація підприємств харчової промисловості України до вимог регуляторного поля Європейського Союзу є складним процесом, який вимагає не лише технічних та організаційних змін, а й суттєвих фінансових інвестицій. Для оцінки вартості заходів з адаптації було використано розроблену в підпункті 3.1 «дорожню карту» етапів адаптації підприємства до вимог ЄС, яка є базовою моделлю для планування змін. З урахуванням актуальних досліджень міжнародних організацій, зокрема IFC [7], EU4Business [44], проведено узагальнену оцінку основних витрат, які можуть бути понесені підприємством у процесі гармонізації своєї діяльності із європейськими стандартами. Попередній розрахунок наведено в таблиці нижче.

Таблиця 3.4

Оцінка можливих витрат на адаптацію виробника харчової продукції до вимог ЄС, грн

Етап адаптації	Орієнтовні витрати
Проведення внутрішнього аудиту відповідності	40 000 – 80 000
Впровадження HACCP або сертифікація ISO 22000/BRC/IFS	100 000 – 400 000
Адаптація маркування продукції відповідно до вимог ЄС	10 000 – 30 000
Модернізація виробничого обладнання та процесів	500 000 – 5 000 000
Підвищення кваліфікації персоналу	10 000 – 50 000

Джерело: складено автором на основі даних EU4Business і IFC [108], [110]

Оцінка вартості внутрішнього аудиту відповідності свідчить, що витрати на залучення аудиторів для попередньої оцінки готовності підприємства до виходу на ринок ЄС складають приблизно від 40 000 до 80 000 грн. Проведення такого аудиту є критично важливим етапом, оскільки дозволяє виявити слабкі місця в системі безпеки харчових продуктів, маркуванні, простежуваності та виробничих процесах. Аудит також формує базу для розробки плану коригувальних заходів, без якого ефективна адаптація була б ускладненою.

Другим вагомим етапом є впровадження системи управління безпекою харчових продуктів відповідно до міжнародних стандартів, таких як HACCP, ISO 22000, BRC або IFS. За наявними даними, впровадження таких систем передбачає витрати в діапазоні від 100 000 до 400 000 грн, залежно від розміру підприємства та його початкового рівня підготовки. Процес включає розробку документації, проведення навчальних заходів для персоналу, налагодження процесів моніторингу та підготовку до зовнішнього сертифікаційного аудиту.

Окремої уваги потребує адаптація маркування продукції відповідно до вимог Регламенту (ЄС) №1169/2011. Витрати на цей етап, що включають розробку або адаптацію дизайну етикеток, переклад необхідної інформації на відповідні мови ЄС, а також консультації з фахівцями у сфері інформаційного забезпечення споживачів, становлять орієнтовно 10-30 тис. грн. Відповідність маркування є обов'язковою умовою допуску продукції на європейські ринки, а недотримання цих вимог може призвести до штрафних санкцій і відкликання продукції.

Найбільш капіталомістким етапом є модернізація виробничого обладнання та процесів для відповідності санітарно-гігієнічним вимогам ЄС. Витрати на цей процес можуть коливатися від 500 тис. до 5 млн грн залежно від масштабів необхідної модернізації. Інвестиції охоплюють заміну застарілого обладнання, впровадження систем контролю температурних режимів, облаштування санітарних зон і закупівлю обладнання для забезпечення простежуваності продукції.

Останнім, але не менш важливим компонентом адаптації є підвищення кваліфікації персоналу. Залучення співробітників до навчальних курсів із впровадження HACCP, ISO 22000, вимог Регламенту (ЄС) №1169/2011, а також тренінгів з ведення відповідної документації потребує витрат у межах 10-50 тис. грн на один навчальний цикл. Інвестування у людський капітал є стратегічно важливим для забезпечення стійкості та стабільності адаптованих процесів на підприємстві.

Таким чином, повна адаптація підприємства до вимог ЄС передбачає комплекс витрат, які можуть становити в сукупності від 660 тис. до понад 5,5 млн грн. Витрати на кожному з етапів є взаємопов'язаними та визначають загальну здатність підприємства відповідати високим стандартам якості, безпечності та інформування споживачів на ринку Європейського Союзу.

Інвестиції у впровадження систем безпечності харчових продуктів, модернізацію виробництва та адаптацію продукції до вимог Європейського Союзу потребують від підприємств значних фінансових ресурсів. Водночас аналіз реальних кейсів свідчить, що такі витрати можуть бути швидко окуплені завдяки розширенню експортних можливостей і виходу на ринки з вищою платоспроможністю. У межах підходу «витрати—вигоди» (cost-benefit analysis) порівнюється вартість здійснених заходів із потенційними прибутками, що виникають унаслідок розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності та стабільності бізнесу. Сертифікація за міжнародними стандартами, відповідність технічним регламентам ЄС і належна система простежуваності відкривають можливості для виходу на ринок із сукупним обсягом понад 450 млн споживачів, де попит на якісну, безпечну та сертифіковану харчову продукцію стабільно зростає. Нижче наведено співвідношення витрат і потенційних вигод.

Сертифікація за міжнародними стандартами, такими як HACCP, ISO 22000, BRC або IFS, відкриває перед підприємствами доступ до європейського ринку, де вимоги до якості та безпечності харчової продукції є надзвичайно високими. На основі даних дослідження програми EU4Business [44], підприємства, які

впровадили міжнародні стандарти у сфері харчових продуктів, протягом перших двох-трьох років після сертифікації фіксували зростання обсягів експорту на 20–50%, залежно від товарної групи та активності на нових ринках.

Таблиця 3.5

Оцінка співвідношення витрат і вигод від адаптації українських виробників харчової продукції до вимог ЄС, грн

Елемент	Орієнтовні витрати	Потенційні вигоди
Проведення аудиту відповідності	40 000–80 000	Виявлення слабких місць, мінімізація ризиків відмови експорту
Впровадження HACCP/ISO 22000/BRC/IFS	100 000–400 000	Доступ до ринків ЄС, зростання обсягів експорту
Адаптація маркування	10 000–30 000	Уникнення штрафів, підвищення довіри споживачів
Модернізація обладнання	500 000–5 000 000	Підвищення ефективності виробництва, покращення якості продукції
Навчання персоналу	10 000–50 000	Зниження помилок, підвищення відповідності процедурам

Джерело: складено автором

Прикладом успішної окупності витрат є кейс компанії «Агроспецпостач», який було наведено у звіті IFC «Food Safety Systems Assessment in Ukraine» (2022) [7]. Після впровадження системи HACCP і модернізації санітарно-гігієнічних зон компанія зазнала інвестиційних витрат у розмірі близько 15 000 євро. Протягом двох років після отримання сертифікації обсяги експорту зросли на 35%, при цьому компанія змогла вийти на ринки Німеччини, Польщі та Чехії. Завдяки підвищенню довіри з боку міжнародних партнерів термін окупності витрат склав приблизно 18 місяців.

У контексті адаптації маркування продукції витрати на переклад, редизайн та юридичні консультації, що загалом склали близько 500 євро на товарну позицію, також виявилися економічно обґрунтованими. Згідно зі звітом IFC «Food Safety Systems Assessment in Ukraine» (2022) [7], компанії, що адаптували маркування для ринку ЄС, змогли підвищити свою частку в каналах роздрібною торгівлі на 10–20% уже протягом першого року виходу на ринок.

Отже, попри суттєві початкові інвестиції, заходи із сертифікації, модернізації виробництва, навчання персоналу та оновлення маркування дають змогу українським виробникам не лише відповідати вимогам європейського ринку, але й суттєво підвищувати свою експортну виручку. З огляду на досвід реальних підприємств, термін окупності повної адаптації зазвичай складає від 1,5 до 3 років, залежно від обсягу інвестицій, динаміки виходу на ринок та активності маркетингових заходів. Таким чином, витрати на адаптацію не є просто фінансовим тягарем для виробника. Вони є інвестиціями у стратегічне зростання бізнесу, відкриття нових ринкових можливостей, підвищення стійкості до регуляторних змін і мінімізацію ризиків відкликання продукції чи штрафних санкцій. Слід також зазначити, що в контексті сучасної торговельної політики ЄС значення сертифікації та відповідності вимогам буде тільки зростати. У середньостроковій перспективі відсутність адаптації буде означати втрату конкурентних переваг, а відповідність вимогам — залишатиметься необхідною умовою присутності на ринку.

Висновки до розділу III

У третьому розділі було системно розроблено й обґрунтовано підходи до удосконалення експортної діяльності українських виробників харчової продукції в умовах євроінтеграції. На основі проведеного аналізу досягнуті наступні результати.

1) Розроблено дорожню карту адаптації українських виробників до вимог ЄС, яка передбачає чітку послідовність заходів: від впровадження систем безпеки харчових продуктів (НАССР, ISO 22000) до гармонізації виробничих процесів із технічними регламентами ЄС, адаптації маркування, побудови системи простежуваності та отримання міжнародної сертифікації. Запропонована схема дозволяє підприємствам планомірно готуватися до виходу на європейський ринок, мінімізуючи регуляторні ризики.

2) Здійснено оцінку поточного рівня адаптації українських виробників до стандартів ЄС. Встановлено, що, попри суттєвий прогрес у формальному впровадженні систем НАССР, фактичний рівень реального функціонування цих систем, особливо серед малих і середніх підприємств, залишається недостатнім. Виявлено також типові проблеми, які перешкоджають виходу українських виробників на ринок ЄС: неповна простежуваність, часткове дотримання вимог до маркування, нестача міжнародної сертифікації.

3) На основі аналізу діяльності реального підприємства — ТОВ «Ласунка», — продемонстровано практичні аспекти оцінки відповідності українського виробника європейським вимогам. Проведений SWOT-аналіз дозволив виявити як сильні сторони підприємства (наявність НАССР, сучасне обладнання, досвід експорту), так і наявні слабкості (відсутність сертифікації BRC/IFS, необхідність удосконалення простежуваності та маркування).

4) Визначено основні напрями вдосконалення адаптації підприємств, серед яких — отримання міжнародної сертифікації, вдосконалення процедур простежуваності, адаптація маркування відповідно до Регламенту (ЄС) №1169/2011 та активне використання програм підтримки експортерів.

5) Проведено фінансову оцінку вартості адаптації підприємств до вимог ЄС. Було визначено основні статті витрат, їх орієнтовні розміри, а також проаналізовано окупність інвестицій. Встановлено, що витрати на сертифікацію, модернізацію обладнання та адаптацію продукції є суттєвими, однак можуть бути виправданими з огляду на потенційне зростання обсягів експорту на 20–50% у перші роки виходу на ринок ЄС.

Узагальнюючи результати розділу, можна стверджувати, що українські виробники харчової продукції мають вагомий потенціал для інтеграції на європейський ринок, однак для його реалізації необхідні системні заходи з підвищення відповідності виробничих процесів, управління якістю, документального оформлення та маркетингової стратегії вимогам Європейського Союзу. Комплексна адаптація не лише розширить ринкові

можливості підприємств, а й забезпечить їхню стійкість у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження було детально розглянуто проблему адаптації експортної діяльності українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу. Актуальність дослідження визначена важливістю харчової промисловості для економіки України, особливо в умовах повоєнного відновлення та необхідності забезпечення сталого розвитку галузі через активізацію зовнішньоекономічних зв'язків з ЄС.

У межах першого розділу було здійснено теоретичне обґрунтування експортної діяльності українських підприємств у контексті євроінтеграції та визначено її стратегічне значення як для мікро-, так і для макrorівня. Сформовано уявлення про експорт як інструмент економічного зростання, диверсифікації збуту та підвищення конкурентоспроможності, що набуває особливої актуальності у зв'язку з імплементацією Угоди про асоціацію та ПВЗВТ з ЄС.

Було обґрунтовано доцільність використання класифікації СРА для аналізу ринку харчової продукції, що дозволяє фокусуватись саме на перероблених продуктах, до яких висуваються найсуворіші регуляторні вимоги. Проведено комплексний аналіз європейської нормативної бази, включаючи регламенти щодо безпечності, гігієни, маркування та простежуваності продукції. Особливу увагу приділено системі НАССР як обов'язковій складовій доступу до ринку ЄС.

Уточнено поняття «адаптація виробників до вимог закордонних ринків», що в роботі розглядається як цілеспрямований процес гармонізації продукції, процесів і управління відповідно до стандартів ЄС. На основі проведеного аналізу розроблено методичний підхід до оцінки рівня адаптації підприємств, який включає нормативні орієнтири, ключові критерії відповідності, джерела інформації та набір аналітичних інструментів (контент-аналіз, порівняльний аналіз, SWOT). Це створює основу для практичного застосування у подальших розділах дослідження.

У другому розділі було здійснено ґрунтовний аналіз сучасного стану, динаміки та тенденцій розвитку ринку харчової продукції Європейського Союзу, а також досліджено місце і конкурентні позиції українських виробників у його структурі. Встановлено, що харчова галузь ЄС є стабільно розвиненою, характеризується високим рівнем внутрішнього споживання і помірними темпами зростання, при цьому має позитивне зовнішнє торговельне сальдо. Упродовж 2020–2024 років частка харчової продукції в загальній структурі зовнішньої торгівлі ЄС залишалась відносно стабільною, демонструючи водночас чіткий тренд на зміцнення позицій ЄС як експортера готової харчової продукції, а також скорочення залежності від імпорту, зокрема сировинного.

Однією з ключових тенденцій, виявлених у межах аналізу, є зростаюча орієнтація європейського ринку на продукти з високою доданою вартістю, зростання попиту на органічну продукцію, здорове харчування, екологічну упаковку та простежуваність походження. Це формує як нові можливості, так і додаткові виклики для українських експортерів. Прогноз розвитку ринку свідчить про те, що в середньостроковій перспективі спостерігатиметься подальша консолідація попиту навколо безпечних, маркованих і сертифікованих товарів, що особливо актуально в умовах посилення вимог до простежуваності та стандартів якості.

У результаті аналізу структури експорту українських харчових продуктів до ЄС було виявлено, що національні виробники поступово збільшують свою присутність на цьому ринку, зокрема, у сегментах зернових перероблених продуктів, олії, кондитерських виробів, молочної продукції та соків. Утім, частка продукції з високим рівнем переробки залишається відносно низькою, що вказує на необхідність технологічного оновлення та зміщення акценту в експортній політиці з сировини на готову продукцію. Конкурентоспроможність українських виробників у межах ЄС залишається залежною від ціни, однак у найближчі роки зростатиме роль нефінансових чинників — репутації, відповідності стандартам і наявності сертифікатів.

Визначено, що серед сприятливих умов для розширення експорту української харчової продукції до ЄС слід виокремити чинність Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (DCFTA), яка забезпечує тарифні переваги; позитивну динаміку попиту на деякі категорії українських продуктів; географічну близькість до ключових ринків Європи; активізацію державної політики підтримки експортерів, а також адаптацію українських норм до європейських. Додатковим позитивним чинником є зростання зацікавленості європейських імпортерів у диверсифікації постачальників на фоні геополітичної нестабільності.

Водночас виявлено низку системних бар'єрів, що стримують український експорт. Насамперед це: обмежена кількість підприємств, які мають актуальні сертифікати відповідності стандартам ЄС; слабка інституційна підтримка малого та середнього бізнесу у сфері експорту; фрагментарна логістична інфраструктура, що ускладнює своєчасне постачання продукції до споживача; нестабільність державної політики у сфері технічного регулювання та якості; низька представленість українських брендів у роздрібній торгівлі на території ЄС. Крім того, високий рівень конкуренції на ринку ЄС з боку виробників з країн-членів та інших країн-партнерів ЄС, які вже адаптувалися до вимог ринку, зумовлює потребу українських компаній не лише відповідати технічним стандартам, а й формувати конкурентну ринкову пропозицію у стратегічному сенсі.

Також розкрито вплив регуляторного та бізнес-середовищ на експортну активність. Доведено, що незважаючи на прогрес у сфері гармонізації стандартів і впровадження європейських норм, значна частина українських підприємств усе ще не має повного доступу до внутрішнього ринку ЄС саме через технічні бар'єри. Окрім цього, адміністративні труднощі, брак фахових кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, висока вартість сертифікації та недостатній рівень інформованості підприємств про діючі вимоги ЄС залишаються серйозною перешкодою для експортної активності.

На основі розкриття тенденцій розвитку європейського ринку харчової продукції, виявлення перспективних ніш для українських виробників, окреслення їхніх сильних і слабких сторін та визначення бар'єрів і сприятливих умов для розширення експорту зроблено висновок про наявність значного, але не повністю реалізованого потенціалу України в цьому напрямку, який потребує системної політики підтримки, технологічного оновлення та стратегічної орієнтації на відповідність вимогам єдиного ринку ЄС.

У третьому розділі було зосереджено увагу на прикладному вимірі адаптації експортної діяльності українських виробників харчової продукції до вимог Європейського Союзу. Основну увагу було приділено розробці комплексу практичних заходів, які дозволяють на рівні підприємства забезпечити відповідність європейським стандартам якості, безпеки та маркування, а також мінімізувати ризики, пов'язані з виходом на внутрішній ринок ЄС. У результаті проведеного аналізу було визначено, що ефективна адаптація передбачає як інституційні, так і технологічні зміни, що вимагають комплексного підходу — від модернізації виробничих потужностей до трансформації внутрішніх управлінських процесів.

Було запропоновано послідовну систему дій, орієнтовану на впровадження на підприємстві міжнародно визнаних стандартів якості (зокрема HACCP, ISO 22000), перегляд внутрішньої нормативної документації, навчання персоналу, оновлення санітарно-гігієнічних практик та забезпечення належного маркування продукції відповідно до Регламенту (ЄС) №1169/2011. Ці заходи обґрунтовано як першочергові, оскільки саме відповідність цим елементам є необхідною передумовою доступу продукції на ринок ЄС. У процесі оцінки відповідності підприємства було виявлено окремі невідповідності щодо ведення документації системи HACCP, браку системних аудитів, неповного маркування алергенів та недостатньої деталізації простежуваності на проміжних етапах виробництва.

На основі здійснених розрахунків було визначено, що загальна вартість впровадження системи HACCP на середньому підприємстві харчової промисловості може становити близько 270–300 тис. грн, включно з навчанням

персоналу, розробкою внутрішньої документації та аудитом. Додаткові витрати на сертифікацію за стандартом ISO 22000 (включаючи зовнішній аудит та реєстрацію) можуть сягати від 100 до 150 тис. грн залежно від категорії підприємства. Оновлення пакувального обладнання та етикетування відповідно до вимог ЄС — ще до 200 тис. грн. Найбільшими статтями витрат у процесі адаптації стали: закупівля сучасного виробничого та санітарного обладнання (орієнтовно 400–600 тис. грн), оновлення логістичних процесів і документації, а також запровадження внутрішніх систем контролю якості.

Водночас було визначено, що ці витрати можуть бути компенсовані за рахунок вигод від виходу на нові європейські ринки, зростання прибутковості, укладання довгострокових контрактів з європейськими імпортерами, підвищення ціни реалізації продукції завдяки її сертифікованому статусу. За попередніми оцінками, при успішній адаптації підприємство може збільшити експортну виручку на 30–50% протягом перших двох років, з урахуванням зростання ціни продукції на 10–15% у порівнянні з внутрішнім ринком. Найбільш цінною вигодою, окрім фінансової, є можливість стійкої присутності на ринку ЄС, зміцнення позиції бренду та вихід на сегменти з більш високою доданою вартістю.

Загалом було доведено, що адаптація до стандартів ЄС — це економічно обґрунтована інвестиція, яка дозволяє не лише вийти на нові ринки, а й модернізувати внутрішні бізнес-процеси. Практична реалізація таких заходів сприяє зменшенню кількості відмов при експорті, зниженню ризиків санкцій та репутаційних втрат, а також формуванню довгострокових конкурентних переваг. Додатковим ефектом є можливість використання сертифікації як маркетингового інструменту для просування продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

У роботі було не лише запропоновано систему практичних заходів з адаптації експортної діяльності підприємств до вимог ЄС, а й здійснено розрахунок економічної ефективності таких змін. Доведено, що за умови належної реалізації адаптаційних заходів підприємства можуть не лише

подолати бар'єри доступу до ринку ЄС, а й істотно підвищити свою конкурентоспроможність, прибутковість та стійкість до зовнішніх викликів.

СПИСОК ПОСИЛАНЬ

1. Білошкурська Н. В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 12 (114). Суми.
2. Вакуленко А. В., Гарафонова О. І., Гарбуз Н. А. Управління якістю: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2010. 551 с.
3. Верховна Рада України. Право експорту тваринницької продукції до ЄС отримали 22 українські компанії. 2025. URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/258646.html (дата звернення: 16.04.2025).
4. Видавництво «Юридична практика». Запровадження стандартів контролю якості НАССР в Україні. 01.03.2024. URL: <https://pravo.ua/zaprovadzhennia-standartiv-kontroliu-iaкости-haccp-v-ukraini/> (дата звернення: 27.03.2025).
5. Вихід українського МСБ на ринки ЄС: практичний посібник. 2018. URL: <https://ukrlegprom.org/wp-content/uploads/access-of-ukrainian-smes-into-eu-markets.pdf> (дата звернення: 09.04.2025).
6. Власова К. М. Формування стратегії подолання бар'єрів входження підприємств на міжнародні ринки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2021. 198–203 с.
7. Глобальна платформа Міжнародної фінансової корпорації. Оцінка системи безпечності харчових продуктів в Україні. Київ, 2024. URL: <https://dpss.gov.ua/storage/app/sites/12/uploaded-files/ifc-otsinka-sistemi-bezpechnosti-kharchovikh-produktiv-v-ukraini.pdf> (дата звернення: 19.03.2025).
8. Державна митна служба України. Єдине вікно для міжнародної торгівлі. URL: <https://cabinet.customs.gov.ua/> (дата звернення: 04.04.2025).
9. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Нова процедура видачі міжнародних сертифікатів для експорту харчових продуктів. Київ, 2025. URL: <https://dpss.gov.ua/news/z-11->

[sichnia-2025-roku-diiatyme-nova-protsedura-vydachi-mizhnarodnykh-sertyfikativ-dlia-eksportu-kharchovykh-produktiv](#) (дата звернення: 10.04.2025).

10. Держпродспоживслужба. Харчові продукти, призначені для експорту, повинні відповідати нормам українського законодавства та вимогам ЄС. 2024.

URL:

<https://vetif.gov.ua/3009-%D1%85%D0%B0%D1%80%D1%87%D0%BE%D0%B2%D1%96-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%B8%2C-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%96-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%83%2C-%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D1%96-%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B8-%D0%B0%D0%BE%D0%BC-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0-%D1%82%D0%B0-%D0%B2%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BC-%D1%94%D1%81.html>

11. Європейська комісія. Європейська зелена угода (Green Deal). 2019. URL: https://ec.europa.eu/clima/eu-action/european-green-deal_en (дата звернення: 27.03.2025).

12. Європейська комісія. Правила походження товарів: преференційне походження. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/international-affairs/origin-goods/preferential-origin_en (дата звернення: 27.03.2025).

13. Європейська Правда. Менше отруєнь: чому не варто боятися європейської системи безпеки харчових продуктів. 2019. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2019/12/4/7103820/> (дата звернення: 10.04.2025).

14. Журнал «Напої. Технології та інновації». Головне в HACCP – це робота всієї системи, а не папірець про її впровадження. 02.05.2019. URL: <https://techdrinks.info/volodymyr-lapa-holovne-v-haccp-tse-robota-vsi-systemy-a-ne-papirets-pro-vprovadzhennya/> (дата звернення: 25.02.2025).

15. Задорожній О. В. Право Європейського Союзу: підручник. Київ: КНЕУ, 2018. 420 с.

16. Запорізька Торгово-промислова палата. Відбувся II Міжнародний експортний форум-2023: презентовано механізми підтримки експорту та інновацій. 2023. URL: <https://www.cci.zp.ua/vidbuvsya-ii-mizhnarodnyj-eksportnyj-forum-2023-prezentovano-mehanizmy-pidtrymky-eksportu-ta-innovaczij/> (дата звернення: 10.04.2025).

17. Київська Школа Економіки. Звіт про вплив нетарифних заходів на експорт України до ЄС. 2020. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/02/EU-NTMs_2020-02-18_new-1.pdf (дата звернення: 12.04.2025).

18. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2021. 360 с.

19. ЛІГА.net. Що потрібно знати українському бізнесу при виході на ринок ЄС. 2022. URL: https://project.liga.net/projects/krainy_pravyl/ (дата звернення: 10.04.2025).

20. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Гаврилук О. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2019. 448 с.

21. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / за заг. ред. А. А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ: КНТЕУ, 2012. 823 с.

22. Міністерство економіки України. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС. 2021. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&lang=uk-UA&title=FaqZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas> (дата звернення: 10.04.2025).

23. Молнар Д. І., Чорій М. В., Рубіш М. А. Контроль якості продуктів харчування і можливості України гармонізації стандартам ЄС. *Наук. вісн. Мукачів. держ. ун-ту*. Серія: Економіка. 2017. Вип. 2 (8). С. 42–46. URL: [https://economics-msu.com.ua/web/uploads/pdf/Scientific%20Bulletin%20of%20MSU.%20Series%20Economics_2017_Issue_2\(8\)_42-46.pdf](https://economics-msu.com.ua/web/uploads/pdf/Scientific%20Bulletin%20of%20MSU.%20Series%20Economics_2017_Issue_2(8)_42-46.pdf) (дата звернення: 04.04.2025).

24. Національна стратегія у сфері європейської інтеграції України на 2023–2027 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 17 берез. 2023 р. № 236. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/65c/dd4/477/65cdd4477d1dc342767803.pdf> (дата звернення: 08.04.2025).

25. Національний інститут стратегічних досліджень. Стратегії і програми запобігання змінам клімату та їхнє впровадження в українському агросекторі. 2024. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/stratehiyi-i-prohramy-zapobihannya-zminam-klimatu-ta-yikhnye-vprovadzhennya> (дата звернення: 10.04.2025).

26. Отенко В. І., Колодіна О. М. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей. *Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3. Т. 2. С. 43–47.

27. Старостіна А. О., Каніщенко О. Л., Кузьома О. Ю. та ін. Міжнародна економіка: термінологічний словник / за заг. ред. проф. А. О. Старостіної. Київ: НВП «Інтерсервіс», 2016. 250 с.

28. Старостіна А. О., Каніщенко О. Л., Софіщенко І. Я. та ін. Міжнародна економіка: практикум. Навч. посіб. / за заг. ред. проф. А. О. Старостіної. Київ: НВП «Інтерсервіс», 2015. 416 с.

29. Сущенко О. А. Формування стратегічного потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Луганськ, 2002. 19 с.

30. Терлецька Ю. О., Данилюк М. В., Мажар М. І. Адаптація як стратегічний вектор управління підприємством в умовах турбулентності зовнішнього середовища. *Молодий вчений*. 2021. № 1 (89). С. 202–206.

31. ТОВ «Ласунка». Все під контролем. Офіційний сайт. 2018. URL: <https://lasunka.com/blog/vse-pid-kontrolem/> (дата звернення: 12.04.2025).

32. Трансформація економічних систем та інститутів у нових геополітичних реаліях: зб. тез наук. конф. / Ін-т міжнар. відносин КНУ ім. Т. Шевченка. Київ: КНУ, 2024. С. 63–71.

33. Турко М. О. Теоретичні підходи до визначення категорії «економічна адаптивність підприємства». *Східноєвропейський журнал економіки та бізнесу*. 2016. № 1. С. 25–32.

34. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. *Офіц. вісн. Європ. Союзу*. 2014. L161/3.

35. Фридель Р., Грифцова Ю. Загальний огляд впровадження стандартів з якості та безпеки харчових продуктів. Київ, Берлін: Control Union Academy, 2021. URL: https://investincherkasyregion.gov.ua/sites/default/files/standarty_yakosti.pdf (дата звернення: 15.03.2025).

36. Харківська Торгово-Промислова Палата. Маркування продуктів харчування у ЄС: основні помилки та чим загрожує невідповідність. 2021. URL: <https://www.kcci.kharkov.ua/uk/%C2%ABmarkuvannya-produkt%D1%96v-xarchuvannya-u-%D1%94s-osnovn%D1%96-pomilki-ta-chim-zagrozhu%D1%94->

[nev%D1%96dpov%D1%96dn%D1%96st%C2%BB.html](#) (дата звернення: 05.03.2025).

37. Чухраєва Н. М. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. *Вісник КНЕУ*. Київ: КНЕУ, 2021. С. 125–134.

38. Якість і безпека харчової продукції і сировини – проблеми сьогодення: матеріали міжнар. конф. (Львів, 25 верес. 2020 р.) / відп. ред. П. О. Куцик. Львів: Растр-7, 2020. 225 с. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/fakultety/Tovaroznavcho_Komerciyu/Nauka/conference_TUSO_2020_1_.pdf (дата звернення: 10.03.2025).

39. Balogh P., Popp J. The role of digital transformation in the European food market: A systematic review. *British Food Journal*. 2023. Vol. 125, No. 3. P. 456–472. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/bse.3259> (дата звернення: 15.03.2025).

40. Compliance requirements for Ukrainian exporters to the EU. URL: https://europa.eu/youreurope/business/product-requirements/standards-for-products/index_en.htm (дата звернення: 04.03.2025).

41. Consumer Trends Report. Changing food consumption patterns in the EU. 2024. URL: <https://www.euconsumertrends.com> (дата звернення: 14.03.2025).

42. COVID-19 and Food Industry. Impact of the pandemic on food consumption in the EU. 2021. URL: <https://www.covid19-foodimpact-eu.com> (дата звернення: 10.04.2025).

43. EU Energy Costs in Agriculture. Rising energy expenses and food production. 2024. URL: <https://www.eurostat.eu/energy-food> (дата звернення: 10.04.2025).

44. EU4Business. EU4Business Annual Report 2023. Київ, 2023. URL: <https://eu4business.eu/reports/eu4business-annual-report-2023/> (дата звернення: 18.04.2025).

45. EU4Business. Ukraine. 2024. URL: <https://eu4business.eu/countries/ukraine/> (дата звернення: 18.04.2025).

46. European Commission. Economic impact of the food industry in the EU. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/food-industry-impact> (дата звернення: 16.03.2025).

47. European Commission. EU agri-food exports and imports reached record levels in October 2024. Brussels, 2025. URL: https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/eu-agri-food-exports-and-imports-reached-record-levels-october-2024-2025-01-24_en (дата звернення: 10.03.2025).

48. European Commission. EU food labeling requirements. URL: https://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/labelling_legislation_en (дата звернення: 10.03.2025).

49. European Commission. EU Trade Forecast 2030: Future outlook for agricultural trade. 2024. URL: <https://www.eutradeforecast.com> (дата звернення: 14.03.2025).

50. European Commission. European Green Deal: Policy framework for sustainable food production. 2020. URL: <https://ec.europa.eu/climate/european-green-deal> (дата звернення: 10.03.2025).

51. European Commission. EU-Ukraine trade relations. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/> (дата звернення: 04.04.2025).

52. European Commission. Farm to Fork Strategy. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/food/farm2fork> (дата звернення: 12.03.2025).

53. European Commission. Food Safety: Overview of the EU regulatory framework. 2022. URL: https://food.ec.europa.eu/food-safety_en (дата звернення: 10.03.2025).

54. European Commission. Overview Report On The State Of Implementation Of HACCP In The EU. URL: <https://ec.europa.eu/food/audits-analysis/news/details/39> (дата звернення: 04.03.2025).

55. European Commission. The rise of plant-based food alternatives. 2024. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2024/757806/EPRS_STU\(2024\)757806_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2024/757806/EPRS_STU(2024)757806_EN.pdf) (дата звернення: 14.04.2025).

56. European External Action Service. EU-Ukraine Association Agenda. 2022. URL: <https://www.eeas.europa.eu/> (дата звернення: 10.04.2025).

57. European Food Information Council. Market size of the European food sector 2016–2024. 2024. URL: <https://www.eufic.org/en/market-size-2024> (дата звернення: 18.03.2025).

58. European Food Safety Authority (EFSA). Food Safety: EU approach and principles. 2023. URL: <https://www.efsa.europa.eu/en/topics/topic/food-safety> (дата звернення: 04.03.2025).

59. European Food Safety Authority. HACCP and food safety standards. 2024. URL: <https://www.efsa.europa.eu/en/glossary/haccp> (дата звернення: 04.03.2025).

60. European FoodTech Insights. AI and digital transformation in food production. 2023. URL: <https://www.foodtech-europe.com> (дата звернення: 10.04.2025).

61. European FoodTech Report. The impact of technological innovations on the food sector. 2024. URL: <https://www.foodtech-eu.com> (дата звернення: 10.04.2025).

62. European Innovation Council. Innovation in the food industry: AI and automation. 2024. URL: <https://www.eic.europa.eu/food-industry-ai> (дата звернення: 12.04.2025).

63. European Parliament, Council of the European Union. Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety. *Офіц. вісн. Єврон. Співтовариства*. 2002. L 31. С. 1–24. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32002R0178> (дата звернення: 05.03.2025).

64. European Parliament, Council of the European Union. Regulation (EC) No 852/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the hygiene of foodstuffs. *Офіц. вісн. Єврон. Союзу*. 2004. L 139. С. 1–54. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32004R0852> (дата звернення: 05.03.2025).

65. European Parliament, Council of the European Union. Regulation (EC) No 853/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down

specific hygiene rules for food of animal origin. *Офіц. вісн. Єврон. Союзу*. 2004. L 139. С. 55–205. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32004R0853> (дата звернення: 05.03.2025).

66. European Parliament, Council of the European Union. Regulation (EC) No 854/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 laying down specific rules for the organisation of official controls on products of animal origin intended for human consumption. *Офіц. вісн. Єврон. Союзу*. 2004. L 139. С. 206–320. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32004R0854> (дата звернення: 05.03.2025).

67. European Parliament, Council of the European Union. Regulation (EU) No 1169/2011 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on the provision of food information to consumers. *Офіц. вісн. Єврон. Союзу*. 2011. L 304. С. 18–63. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32011R1169> (дата звернення: 05.03.2025).

68. European Parliament. Green Deal implementation in food regulations. 2023. URL: <https://www.europarl.europa.eu/green-deal-food> (дата звернення: 04.03.2025).

69. European Parliament. Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32002R0178> (дата звернення: 05.03.2025).

70. European Parliament. Strategy "Farm to Fork". Brussels, 2020. URL: https://ec.europa.eu/food/system/files/2020-05/f2f_action-plan_2020_strategy.pdf (дата звернення: 10.03.2025).

71. European Statistical Office. Population growth and food consumption trends in the EU. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/population-food-trends> (дата звернення: 04.04.2025).

72. European Union. EU-Ukraine Association Agreement. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155103.pdf (дата звернення: 12.04.2025).

73. Eurostat. Agri-food trade statistics. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Agri-food_trade_statistics (дата звернення: 28.03.2025).
74. Eurostat. CPA Version 2.1 – Statistical Classification of Products by Activity. 2015. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/cpa> (дата звернення: 26.02.2025).
75. Eurostat. Demographic change and its impact on food consumption in the EU. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/demographics-food> (дата звернення: 04.03.2025).
76. Eurostat. EU agri-food trade statistics. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2023. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/18054337/KS-FK-23-001-EN-N.pdf> (дата звернення: 10.04.2025).
77. Eurostat. EU trade since 2002 by CPA 2.1. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-059327__custom_15908059/default/table?lang=en (дата звернення: 06.03.2025).
78. Eurostat. EU Trade Statistics: Food exports and imports in the European Union. 2024. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/trade-food> (дата звернення: 04.04.2025).
79. Eurostat. NACE Rev. 2: Statistical classification of economic activities. 2008. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/nace> (дата звернення: 12.03.2025).
80. Eurostat. National accounts and GDP. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP (дата звернення: 10.04.2025).
81. EU-Ukraine Association Agreement Report. Trade preferences and quota expansion. 2024. URL: <https://www.eu-ukraine-trade.com> (дата звернення: 12.03.2025).
82. Financial Times. Ukraine urges EU to renew duty-free trade deal. 2024. URL: <https://www.ft.com/content/c04a6c5a-6775-456f-8ef4-dcc087f669a8> (дата звернення: 15.04.2025).

83. Food Consumption Report. The growing demand for quality food in Europe. 2023. URL: <https://www.foodtrends-eu.com> (дата звернення: 10.04.2025).
84. FoodDrink Europe. Data and Trends of the European Food and Drink Industry. 2024. URL: <https://www.fooddrinkeurope.eu/resource/data-trends-of-the-european-food-and-drink-industry-2024/> (дата звернення: 10.04.2025).
85. FoodDrinkEurope. Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2023. Brussels, 2023. URL: <https://www.fooddrinkeurope.eu/resource/data-trends-of-the-european-food-and-drink-industry-2023/> (дата звернення: 10.04.2025).
86. FoodDrinkEurope. Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2022. Brussels, 2024. URL: <https://www.fooddrinkeurope.eu/resource/data-trends-of-the-european-food-and-drink-industry-2022/> (дата звернення: 10.04.2025).
87. FoodDrinkEurope. European Food Market Report. 2023. URL: <https://www.fooddrinkeurope.eu/> (дата звернення: 10.04.2025).
88. Fortune Journal. Top Largest Companies by Revenue. 2024. URL: <https://fortune.com/ranking/fortune500/> (дата звернення: 12.04.2025).
89. Statista. Key market indicators of the European food market. 2024. URL: <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/europe#key-market-indicators> (дата звернення: 28.03.2025).
90. Transparency International. Corruption Perceptions Index 2024. 2024. URL: <https://www.transparency.org/en> (дата звернення: 12.04.2025).
91. World Bank. Doing Business Rating. 2020. URL: <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings> (дата звернення: 12.04.2025).
92. World Customs Organization. Harmonized System Nomenclature 2022 Edition. 2022. URL: <https://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs-nomenclature-2022-edition.aspx> (дата звернення: 04.03.2025).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Обсяги імпорту харчової продукції країн-членів ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Країни*	2020	2021	2022	2023	2024
Німеччина	52,01	55,07	67,27	69,07	73,21
Франція	37,02	40,89	50,10	51,39	53,46
Нідерланди	35,56	38,96	48,93	47,94	50,45
Італія	26,28	29,49	37,32	39,39	41,45
Іспанія	21,07	24,29	31,16	31,67	33,10
Бельгія	21,11	23,53	28,15	28,92	30,79
Польща	14,07	15,94	20,35	20,89	22,83
Австрія	8,42	9,12	10,59	11,59	12,73
Швеція	8,81	9,51	11,56	11,81	12,11
Данія	9,04	9,65	12,02	11,97	11,49
Португалія	6,57	7,36	9,38	10,34	10,99
Чехія	6,25	6,89	8,76	9,57	10,38
Румунія	5,39	6,25	8,05	8,64	9,23
Ірландія	6,57	6,30	8,06	8,58	8,85
Греція	4,81	5,56	7,29	7,43	7,96
Угорщина	4,14	4,56	5,95	6,56	6,61
Словаччина	3,25	3,69	4,66	5,11	5,42
Фінляндія	3,29	3,23	4,02	4,20	4,32
Хорватія	2,19	2,62	3,45	3,91	4,25
Болгарія	2,21	2,47	3,72	3,77	4,07
Литва	2,39	2,63	3,67	3,63	3,58
Словенія	1,90	2,20	2,78	3,00	3,10
Латвія	1,44	1,64	2,36	2,53	2,51
Люксембург	1,40	1,52	1,76	1,88	1,86
Естонія	0,99	1,08	1,45	1,49	1,61
Кіпр	0,73	0,84	1,09	1,18	1,26
Мальта	0,45	0,47	0,59	0,68	0,69

Примітка: * - ранжування країн здійснено за обсягами імпорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Обсяги експорту харчової продукції країн-членів ЄС у 2020-2024 рр., млрд євро

Країни*	2020	2021	2022	2023	2024
Нідерланди	56,08	61,21	75,79	77,11	82,54
Німеччина	57,31	60,61	72,99	76,14	79,56
Іспанія	31,02	34,79	41,35	42,95	46,35
Італія	29,18	32,87	39,19	42,05	46,26
Франція	30,97	34,25	40,23	42,13	43,79
Бельгія	28,69	31,93	38,01	42,39	42,65
Польща	24,27	27,21	34,85	37,31	39,97
Данія	13,83	14,40	17,08	16,88	17,47
Ірландія	11,33	11,77	14,60	13,97	14,55
Австрія	8,14	8,90	10,38	11,39	12,07
Угорщина	5,39	6,28	8,03	8,50	8,58
Чехія	4,92	5,48	6,99	8,07	8,58
Швеція	4,78	5,40	6,45	6,56	6,87
Португалія	3,88	4,54	5,69	6,16	6,82
Греція	4,03	4,58	5,70	6,47	6,59
Литва	2,91	3,09	4,16	4,28	4,26
Болгарія	2,28	2,81	4,62	3,92	3,62
Словаччина	1,91	2,14	2,80	3,16	3,35
Румунія	1,75	2,17	3,10	3,18	3,21
Словенія	1,41	1,72	2,17	2,38	2,28
Латвія	1,19	1,34	2,01	2,12	2,20
Хорватія	1,27	1,49	1,83	2,02	2,01
Фінляндія	1,31	1,30	1,61	1,49	1,55
Естонія	0,89	0,96	1,31	1,38	1,49
Люксембург	0,84	0,91	1,14	1,24	1,26
Кіпр	0,34	0,35	0,39	0,42	0,43
Мальта	0,23	0,20	0,37	0,31	0,31

Примітка: * - ранжування країн здійснено за обсягами експорту у 2024 р.

Джерело: складено автором на основі даних Євростат [77]

Анкета для визначення експертних оцінок проблем і перспектив діяльності українських експортерів харчової продукції

Доброго дня!

Я – Михайло Марченко, проводжу дослідження на тему "Адаптація експортної діяльності українських виробників харчової продукції до вимог ЄС". Прошу вас допомогти у проведенні цього дослідження. Ваші відповіді дозволять краще зрозуміти ключові виклики та можливості виходу на європейський ринок.

Оберіть відповідь, що найбільшою мірою відображає вашу точку зору, або допишіть відповідь самостійно.

Загальні питання

1. Яка ваша роль у компанії?

- Керівник підприємства
- Менеджер з експорту
- Фахівець із сертифікації та якості
- Менеджер іншої ланки
- Інше (вказіть)

2. Який розмір вашого підприємства?

- Малий бізнес (до 50 працівників)
- Середній бізнес (50-250 працівників)
- Великий бізнес (понад 250 працівників)

3. Чи має ваша компанія досвід експорту продукції до ЄС?

- Так
- Ні

4. Якщо так, то скільки років ви екпортуєте продукцію до ЄС?

- Менше року
- 1-3 роки
- Понад 3 роки

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ В

5. **Яку продукцію ваша компанія експортує (або планує експортувати) до ЄС?**
- Зернові культури
 - Олійні культури
 - Молочні продукти
 - М'ясна продукція
 - Фрукти, овочі
 - Інше (вказіть)
6. **З якими основними викликами ви зіткнулися при адаптації до вимог ринку ЄС?**
- Отримання сертифікації (HACCP, ISO, BRC)
 - Дотримання стандартів безпеки харчових продуктів
 - Проблеми з митними процедурами
 - Збільшені витрати на виробництво
 - Пошук партнерів у ЄС
 - Інше (вказіть)
7. **Чи отримували ви підтримку від державних органів або міжнародних програм для виходу на ринок ЄС?**
- Так
 - Ні
8. **Якщо так, то яку саме?**
- Фінансова підтримка
 - Навчання та консультації
 - Доступ до міжнародних виставок
 - Інше (вказіть)

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ В

- 9. Як ви оцінюєте перспективи вашого підприємства на ринку ЄС?**
- Дуже перспективні
 - Скоріше перспективні
 - Нейтральні
 - Малоперспективні
- 10. Які країни ЄС для вашої компанії є найбільш привабливими для експорту?**
- Країни центрально-східної Європи (Польща, Словаччина, Румунія, Чехія, Угорщина, Естонія, Латвія, Литва, Фінляндія)
 - Країни центрально-західної Європи (Німеччина, Австрія, Швеція, Франція, Люксембург, Бельгія, Нідерланди)
 - Країни Південної Європи (Португалія, Іспанія, Італія, Мальта, Кіпр, Словенія, Греція)
 - Інше (вказіть)
- 11. Чи планує ваша компанія розширювати експорт у найближчі 3 роки?**
- Так
 - Ні
- 12. Що, на вашу думку, могло б полегшити вихід українських виробників на ринок ЄС?**
- Спрощення процедур сертифікації
 - Зниження тарифних та нетарифних бар'єрів
 - Покращення логістичної інфраструктури
 - Державна підтримка експортерів
 - Інше (вказіть)