

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-80-134>

УДК 339.13.017: 634.42

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД У ВИРОБНИЦТВІ ТА ЕКСПОРТІ ЯБЛУК: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РИНКУ УКРАЇНИ

EUROPEAN EXPERIENCE IN APPLE PRODUCTION AND EXPORT: OPPORTUNITIES FOR THE UKRAINIAN MARKET

Балан Олександр Дмитрович

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-7082-7157>

Макарчук Оксана Григорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики та економічного аналізу
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5997-5879>

Balan Oleksandr, Makarchuk Oksana

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Стаття присвячена аналізу досвіду країн Європейського Союзу у виробництві та експорті яблук з метою визначення можливих шляхів адаптації цього досвіду на українському ринку яблук. У роботі розглядаються ключові аспекти, які забезпечують успішний розвиток аграрного сектору в ЄС, зокрема впровадження інноваційних технологій, дотримання стандартів якості, організація логістичних процесів, розвиток кооперації та маркетингові стратегії. Значну роль відіграє сертифікація відповідно до міжнародних стандартів (GlobalG.A.P., HACCP), яка гарантує безпечність та високу якість продукції, що є обов'язковою умовою для виходу на міжнародні ринки. У статті підкреслено необхідність розвитку ефективної логістики та розробки експортних стратегій ринку яблук, що включають оптимізацію ланцюгів постачання та застосування холодних ланцюгів для транспортування.

Ключові слова: аналіз ринку, виробництво яблук, експорт яблук, ринок яблук ЄС, ринок яблук України.

The article is devoted to the analysis of the experience of the countries of the European Union in the production and export of apples in order to determine possible ways of adapting this experience to the Ukrainian market. The work examines the key aspects that ensure the successful development of the agricultural sector in the EU, in particular, the introduction of innovative technologies, compliance with quality standards, the organization of logistics processes, the development of cooperation and marketing strategies. A significant role is played by certification in accordance with international standards (GlobalG.A.P., HACCP), which guarantees the safety and high quality of products, which is a mandatory condition for entering international markets. The article also emphasizes the need for effective logistics and the development of export strategies that include optimization of supply chains and the use of cold chains for transportation. Logistical processes are complemented by the conclusion of long-term contracts with retailers and processing enterprises, which ensures stable sales. Special attention is paid to the cooperation of small producers into farmers' associations and cooperatives, which increase access to modern technologies, facilitate the attraction of financing and facilitate the formation of large batches of products for export. This allows farmers to enter new markets more efficiently and minimize costs. Marketing approaches of European manufacturers focus on creating brands and promoting ecological products. Active participation in international exhibitions, cooperation with trade networks and the use of digital marketing tools help strengthen positions in the global market. The article also examines integration into European and world markets by simplifying export procedures and adapting to international requirements. Agreements on free trade and diversification of markets contribute to reducing dependence on certain areas and increasing the stability of the agricultural sector in conditions of global competition.

Keywords: market analysis, apple production, apple export, EU apple market, Ukrainian apple market.



Постановка проблеми. Ринок яблук в Україні має значний потенціал для розвитку, зважаючи на сприятливі кліматичні умови та великий обсяг виробництва. Однак, вітчизняні виробники стикаються з низкою проблем, серед яких можна виділити наступні: недостатній рівень технологій у вирощуванні та зберіганні, обмежений доступ до міжнародних ринків, недостатня якість продукції та відсутність постійних каналів експорту. На противагу Україні, Європейський Союз демонструє успішний досвід виробництва та експорту яблук завдяки впровадженню інноваційних технологій, стандартів якості, ефективної логістики та політики підтримки агробізнесу. Дослідження такого досвіду є необхідним для українського ринку яблук, адже це сприятиме адаптувати найкращі європейські практики, підвищити конкурентоспроможність та інтегруватися у глобальні ланцюги постачання продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Канаварі М. [1], Дорігоні А. [2], Федчишин Д. [3], Гук А. та ін. [4], Хук-Матхіс Д. та ін. [5] у своїх працях висвітлюють практичний досвід ЄС щодо виробництва й експорту яблук, зокрема впровадження інноваційних технологій, розвитку брендингу та еко-стандартів, організації стійкої логістики, а також переробки побічної продукції. Отриманий досвід сприятиме українським виробникам адаптуватись до європейських вимог, підвищити якість та ефективність виробництва, а також зміцнити позиції на міжнародних ринках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються питання комплексної адаптації українських виробників яблук до європейських стандартів якості та сертифікації, таких як GlobalG.A.P. і HACCP. Необхідно також вдосконалити транспортну логістику яблук та розширити застосування сучасних холодових ланцюгів. Також варто зауважити недостатній рівень розвитку кооперації малих фермерів, що у свою чергу обмежує доступ до ринків і технологій. Водночас потребує уваги диверсифікація експортних напрямків та просування яблук на світові ринки через впровадження ефективного брендингу і маркетингу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження європейського досвіду у сфері виробництва та експорту яблук, а також обґрунтування шляхів адаптації провідних практик для України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський Союз активно впрова-

джує інноваційні підходи щодо вирощування яблук, які спрямовані на підвищення врожайності, якості продукції та екологічної стійкості виробництва. Одним із основних напрямів є застосування сучасних методів зрошення, зокрема краплинних систем, що забезпечують раціональне використання водних ресурсів та рівномірне постачання вологи рослинам. Автоматизовані системи зрошення дозволяють контролювати полив на основі показників вологості ґрунту та кліматичних умов, що підвищує стійкість дерев до стресів і зменшує ризик втрати врожаю.

Водночас Європейський Союз висуває високі вимоги щодо якості сільськогосподарської продукції, зокрема яблук, що є необхідною передумовою для виходу на міжнародні ринки. Однією з основних передумов конкурентоспроможності є відповідність продукції міжнародним стандартам, таким як GlobalG.A.P. (Good Agricultural Practices) та HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) [1]. Ці стандарти забезпечують системний підхід до вирощування, збору, зберігання та транспортування продукції, що дозволяє підвищити якість й безпечність яблук.

GlobalG.A.P. є одним із головних стандартів у сільському господарстві, який регулює всі етапи виробництва – від обробки ґрунту до пакування. Він охоплює такі аспекти, як раціональне використання добрив та пестицидів, впровадження безпечних технологій поливу, захист здоров'я працівників, а також збереження навколишнього середовища [1]. Дотримання цього стандарту дозволяє виробникам демонструвати відповідність продукції сучасним вимогам споживачів щодо якості та екологічності. Іншим стандартом є HACCP, який спрямований на забезпечення безпечності харчових продуктів. Ця система передбачає ідентифікацію та контроль можливих ризиків на кожному етапі виробництва та переробки, що мінімізує ймовірність потрапляння небезпечних речовин у кінцевий продукт. У сфері садівництва HACCP включає контроль за дотриманням гігієнічних норм під час збору врожаю, правильне зберігання та транспортування яблук, що запобігає втратам якості й псуванню продукції.

Дотримання європейських стандартів є обов'язковою умовою для виходу українських виробників на ринки ЄС та інші міжнародні ринки [2]. Сертифікація за цими стандартами відкриває доступ до ширших каналів збуту, підвищує довіру з боку споживачів та торговельних партнерів, а також сприяє

укладанню вигідних контрактів із зарубіжними дистриб'юторами. Європейські стандарти стимулюють виробників застосовувати інноваційні підходи в управлінні виробничими процесами, знижувати втрати врожаю та підвищувати ефективність господарської діяльності. Вони також відіграють важливу роль у збереженні екологічної стійкості та дотриманні принципів сталого розвитку. Для українського ринку впровадження таких стандартів означає не лише підвищення якості продукції, але й можливість конкурувати з іноземними виробниками на рівних умовах. Це також сприяє поліпшенню іміджу української аграрної продукції на міжнародній арені та підвищенню її доданої вартості. Водночас інтеграція стандартів GlobalG.A.P. та HACCP сприятиме українським виробникам яблук зайняти провідні позиції на європейському та глобальному ринках.

Ефективна логістика та продумані експортні стратегії є провідними чинниками успішного виходу на міжнародні ринки, особливо у висококонкурентній галузі виробництва яблук. Для того, щоб продукція відповідала вимогам глобального ринку та доходила до споживачів у належному стані, необхідно організувати чіткі ланцюги постачання та оптимізувати транспортну логістику.

Організація ланцюгів постачання передбачає контроль усіх етапів руху товару – від збору врожаю до доставки кінцевому споживачу або торговельній мережі. У ЄС особлива увага приділяється дотриманню графіків постачання, оптимальному використанню ресурсів та мінімізації втрат на кожному етапі. Використовуються інформаційні системи управління ланцюгами постачання (SCM-системи), які дозволяють в режимі реального часу відстежувати рух товару, координувати роботу різних учасників та швидко реагувати на зміни.

Транспортна логістика є критичним компонентом у забезпеченні своєчасної доставки продукції на зовнішні ринки. Оскільки яблука є швидкопсувним товаром, надзвичайно важливою є наявність сучасних логістичних рішень, таких як контрольовані температурні режими (холодовий ланцюг). Це дає змогу підтримувати оптимальні умови зберігання під час транспортування та уникнути псування продукції. Важливу роль відіграє також використання контейнерних перевезень, які полегшують транспортування великих партій на далекі відстані.

Налагодження експортних каналів збуту вимагає від виробників та експортерів зна-

ння ринкової кон'юнктури, стандартів якості в різних країнах, а також митних процедур. Європейські компанії зазвичай активно працюють з міжнародними рітейлерами та дистриб'юторами, укладаючи довгострокові контракти, що гарантують стабільний збут продукції. Велике значення має також участь у міжнародних виставках та ярмарках, де виробники можуть презентувати свою продукцію та знаходити нових партнерів. Ефективна експортна стратегія передбачає диверсифікацію ринків збуту, що знижує ризики залежності від одного чи кількох ринків. Це дозволяє зменшити вплив економічних або політичних криз на окремих територіях. Успішні виробники також розробляють стратегії просування продукції з акцентом на локальні переваги та брендування, що підвищує привабливість яблук серед споживачів у різних країнах.

Для українських виробників запозичення цього досвіду може стати провідним етапом до підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Впровадження сучасних логістичних рішень, інтеграція SCM-систем та розробка диверсифікованих експортних стратегій дозволять ефективно використовувати наявний потенціал галузі та забезпечити стабільний розвиток сектору.

У сучасних умовах високої конкуренції на аграрних ринках, маркетинг стає ключовим інструментом для підвищення впізнаваності та привабливості продукції. Ефективне просування яблук передбачає не лише відповідність стандартам якості, а й розробку бренду, що асоціюється з унікальністю продукції, її екологічною безпекою та місцевим колоритом. Використання еко-стандартів, таких як органічна сертифікація, є особливо важливим для споживачів, які дедалі більше віддають перевагу екологічно чистій продукції. Участь у міжнародних виставках, активна робота з роздрібними мережами та цифровий маркетинг також сприяють зміцненню позицій виробників на європейських і світових ринках. Ключові аспекти маркетингу та просування яблук представлено у табл. 1.

Об'єднання малих виробників у кооперативи є ефективним інструментом для підвищення їхньої конкурентоспроможності та сталого розвитку аграрного сектора. У країнах ЄС кооперація дозволяє малим фермерам долати обмеження, пов'язані з браком ресурсів, сучасних технологій та доступу до ринків [3]. Кооперативи об'єднують виробничі потужності та спрощують вихід на великі ринки, зокрема міжнародні, завдяки можливості

Таблиця 1

Ключові аспекти маркетингу та просування яблук

Аспект	Опис
Брендинг	Розробка унікальної айдентики продукції, що асоціюється з високою якістю, регіоном походження чи особливими властивостями яблук. Бренд посилює лояльність споживачів і підвищує цінність товару.
Еко-стандарти	Використання органічних сертифікатів (EU Organic, Global Organic) та маркування продукції як екологічно чистої. Це сприяє задоволенню попиту споживачів на безпечні та натуральні продукти.
Цифровий маркетинг	Активне використання соціальних мереж, сайтів та онлайн-платформ для просування продукції та взаємодії з клієнтами. Це дозволяє охоплювати нові ринки й підвищувати впізнаваність бренду.
Участь у виставках та ярмарках	Презентація продукції на міжнародних заходах (наприклад, на міжнародній виставці Fruit Logistica) для залучення нових партнерів та виходу на нові ринки. Це допомагає виробникам укладати контракти та зміцнювати ділові зв'язки.
Кооперація з ритейлерами	Співпраця з великими торговельними мережами для забезпечення постійної присутності продукції на полицях магазинів. Довгострокові контракти підвищують стабільність збуту та зміцнюють позиції виробника на ринку.
Локальні особливості	Акцент на унікальних характеристиках продукції (наприклад, вирощування у певних екологічно чистих регіонах). Це підвищує її цінність для споживачів, орієнтованих на автентичність та якість.
Програми лояльності	Створення спеціальних пропозицій та бонусних програм для споживачів, що стимулює повторні покупки та сприяє довготривалим відносинам із клієнтами.
Реклама та PR-кампанії	Використання різних каналів для просування продукції, зокрема традиційних та цифрових медіа, щоб підвищити поінформованість про бренд і продукцію серед цільової аудиторії.

Джерело: сформовано авторами

формувати великі партії продукції та відповідати стандартам якості.

Однією з основних переваг кооперативів є покращення доступу до новітніх технологій. Учасники об'єднань отримують можливість використовувати сучасне обладнання, системи зрошення, а також інноваційні методи вирощування та зберігання продукції. Кооперативи можуть спільно інвестувати у впровадження технологій, які були б занадто дорогими для окремих фермерів. Кооперація також сприяє покращенню доступу до фінансування. Об'єднання мають вищі шанси отримати кредити, гранти чи інші форми підтримки, оскільки великі угруповання сприймаються фінансовими установами як більш надійні позичальники. Крім того, кооперативи часто стають учасниками державних та міжнародних програм підтримки розвитку сільського господарства.

Ще одним аспектом є налагодження збутових каналів та укладення вигідних контрактів із торговими мережами й переробними

підприємствами. Кооперативи можуть забезпечувати постійну та достатню кількість продукції, що підвищує їхню привабливість для великих покупців [4]. Це також дає можливість зменшувати логістичні витрати та оптимізувати процеси зберігання та транспортування. Крім економічних переваг, кооперація сприяє підвищенню рівня знань і кваліфікації фермерів. Спільне навчання, обмін досвідом та взаємодія з професіоналами сприяють підвищенню ефективності виробництва. Кооперативи можуть організовувати навчальні заходи, консультування з агрономами та залучення експертів для впровадження нових технологій.

Для українських виробників розвиток кооперації є провідним напрямом, який допоможе подолати низку проблем, зокрема: від нестачі фінансів та ресурсів до складнощів у виході на міжнародні ринки. Створення фермерських об'єднань дозволить підвищити ефективність виробництва, зменшити витрати та покращити якість продукції. Успішний досвід

кооперації в країнах ЄС може слугувати прикладом для України, стимулюючи розвиток сільського господарства та посилюючи його позиції на глобальному ринку.

Інтеграція в європейські та глобальні ринки є стратегічним напрямом для розвитку українського аграрного сектору, зокрема у виробництві та експорті яблук. Спрощення експортних процедур та адаптація до вимог ЄС створюють нові можливості для українських виробників, полегшуючи вихід на міжнародні ринки й підвищуючи конкурентоспроможність продукції.

Одним із основних інструментів є угоди про вільну торгівлю в межах Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (англ. DCFTA), які усувають митні бар'єри та полегшують торгівлю між країнами [5]. Угоди дозволяють знизити або скасувати імпорتنі мита, полегшують доступ української продукції до ринків ЄС та інших країн, а також сприяють створенню сприятливих умов для інвестицій. Прикладом є Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка відкрила нові можливості для експорту аграрної продукції, включаючи фрукти.

Для успішної інтеграції українським виробникам необхідно адаптуватися до стандартів і вимог ЄС, зокрема GlobalG.A.P., HACCP та інших сертифікаційних систем. Дотримання європейських стандартів гарантує високу якість та безпечність продукції, що є необхідною умовою для виходу на нові ринки. Це вимагає від виробників модернізації виробничих процесів, впровадження екологічних стандартів та підвищення ефективності управління.

Оптимізація експортних процедур є важливим чинником розширення ринків збуту. Спрощення митних формальностей, запровадження електронного документообігу та інтеграція у міжнародні логістичні мережі дають змогу скоротити час і витрати, пов'язані з експортним оформленням. Це у свою чергу підвищує привабливість українських товарів для закордонних покупців і сприяє зменшенню ризиків затримок під час поставок. Також провідною частиною інтеграції є диверсифікація ринків збуту. Орієнтація на кілька зовнішніх ринків знижує залежність від одного регіону й мінімізує вплив можливих економічних чи політичних криз. Наприклад, паралельний експорт до ЄС, Азії та Близького Сходу дозволяє забезпечити стабільний збут та підвищити доходи виробників яблук.

Українським виробникам яблук варто активно застосовувати сучасні маркетингові

інструменти для просування своєї продукції на міжнародних ринках. До таких інструментів належать участь у міжнародних виставках, налагодження співпраці з партнерами та дистриб'юторами, а також розвиток власних брендів. Це дає змогу виділити українську продукцію серед конкурентів і підвищити її привабливість для іноземних споживачів.

Інтеграція України до європейських і світових ринків відкриває нові можливості для аграрного сектору, зокрема для виробництва та експорту яблук. Використання механізмів вільної торгівлі, спрощення митних процедур і впровадження європейських стандартів якості сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та зміцненню позицій на міжнародних ринках.

Висновки. Виробництво та експорт яблук у країнах ЄС ґрунтуються на поєднанні сучасних технологій, високих стандартів якості, ефективної логістики, кооперації та професійного маркетингового просування продукції. Український ринок яблук може скористатися цим досвідом для зміцнення своїх позицій на міжнародній арені. Запровадження інноваційних технологій сприяє підвищенню врожайності та якості продукції, зокрема використання систем крапельного зрошення, моніторинг стану ґрунту та застосування новітніх засобів захисту рослин дають змогу мінімізувати втрати й забезпечити стабільність виробництва.

Стандарти якості та сертифікація (GlobalG.A.P., HACCP) є необхідною умовою для виходу до преміальних сегментів ринку. Їх упровадження дозволить українським виробникам розширити експортні можливості та підвищити довіру з боку іноземних партнерів. Ефективна логістика та довгострокові контракти з торговельними мережами сприяють зменшенню витрат і забезпечують збереження якості продукції під час транспортування. Використання холодового ланцюга є обов'язковою вимогою для міжнародних перевезень та гарантує належні умови зберігання яблук на всіх етапах доставки.

Кооперація фермерів підвищує ефективність виробництва, спрощує доступ до сучасних технологій та фінансування, а також відкриває нові збутові канали завдяки можливості реалізовувати продукцію великими партіями. Маркетинг та брендинг орієнтовані на підкреслення екологічності та унікальності продукції. Участь у міжнародних виставках, співпраця з ритейлерами та використання

цифрового маркетингу сприяють підвищенню впізнаваності українських яблук на світових ринках.

Інтеграція України в європейські та світові ринки вимагає адаптації до стандартів ЄС та спрощення експортних процедур. Угоди про вільну торгівлю та диверсифікація рин-

ків дозволяють знизити залежність від окремих напрямів і мінімізувати ризики. Використання європейського досвіду дає українським виробникам яблук змогу підвищити конкурентоспроможність, ефективно інтегруватися у міжнародні ринки та забезпечити стабільний розвиток аграрного сектору.

REFERENCES:

1. Canavari M. (2018). Marketing Research on Fruit Branding. In Case Studies in the Traditional Food Sector; Elsevier BV: Amsterdam, The Netherlands, pp. 239–254.
2. Dorigoni A. (2015). Innovative fruit tree architecture as a nexus to improve sustainability in orchards. *International Symposium on Innovation in Integrated and Organic Horticulture (INNOHORT)*. № 1137. P. 1-10.
3. Fedchyshyn D. (2020). Theoretical bases of formation and development of agricultural organic production in Ukraine in modern economic conditions. *Economics of Agriculture*. Vol. 67, No. 3, P. 939-953, sep. doi: <https://doi.org/10.5937/ekoPolj2003939F>
4. Hoek, A.; Pearson, D.; James, S.; Lawrence, M.; Friel, S. (2017). Healthy and environmentally sustainable food choices: Consumer responses to point-of-purchase actions. *Food Qual. Prefer.* № 58, pp. 94–106.
5. Huc-Mathis D., Journet C., Fayolle N., Bosc V. (2019). Emulsifying Properties of Food By-Products: Valorizing Apple Pomace and Oat Bran. *Colloids Surf. Physicochem. Eng. Asp.* № 568, pp. 84–91.
6. Fudala B., Galchynska J.M., Makarchuk O.G. Competitiveness of food and vegetables processing industry enterprises on the example of the Polish market. *Young scientist*. 2016. № 7 (34). pp. 150-154.
7. Kuts T., Makarchuk O. Supply chain in the crop production industry of Ukraine: main participants and peculiarities of integration. *Journal of European Economy*, vol. 21, no. 4, Feb. 2023, pp. 435-47, doi:10.35774/jee2022.04.435.