DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.01.654 **JEL classification: L13, D89, Q18**
UDC: 336.762:633.11:005.21/.44-026.16(477)

Андрій ІВАНОВСЬКИЙ
аспірант,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна
ORCID iD: 0000-0003-0410-4352
E-mail: ivanovskiyandreybox@gmail.com

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗЕРНОВОГО ТРЕЙДИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ФОКУС НА УКРАЇНУ

Анотація

Вступ. Глобальна нестабільність останніх років суттєво вплинула на світові ринки продовольства та поставила нові виклики перед країнами-експортерами зерна. Україна, традиційно відома як «житниця Європи», займає одне з провідних місць у міжнародній торгівлі зерновими культурами.

Формування стратегії зернотрейдингу потребує системного підходу, що поєднує аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей галузі. Теоретичні засади стратегічного планування пропонують різні підходи – від класичного довгострокового планування до адаптивних, емерджентних стратегій, що виникають у відповідь на стрімкі зміни середовища. В контексті аграрного сектору ці підходи мають бути доповнені врахуванням специфічних факторів: сезонності виробництва, волатильності цін на сировинних ринках, значної залежності від логістичної інфраструктури та погодних умов.

Метод (методологія). Методологія дослідження базується на поєднанні системного, стратегічного та ситуаційного підходів. Застосовано методи економічного аналізу, SWOT-аналізу, сценарного моделювання та експертного оцінювання для виявлення ризиків, викликів і можливостей розвитку зернового трейдингу. Особлива увага приділяється аналізу зовнішнього середовища за допомогою PEST-аналізу, що дозволяє оцінити вплив геополітичних, економічних та кліматичних факторів на експортно-орієнтовану стратегію України.

Результати. Проведений аналіз показує, що успішне формування стратегії зернового трейдингу в сучасних умовах потребує комплексного підходу, який враховує багатоманітні ризики та використовує сучасні інструменти стратегічного планування. Теоретичні засади – від класичних моделей до адаптивного сценарного планування – мають слугувати основою для гнучкої і проактивної стратегії.

Стратегічні напрями розвитку зернового трейдингу України включають: диверсифікацію логістики (морські, річкові, сухопутні шляхи), гарантування безпеки перевезень, розвиток інфраструктури зберігання та перевалки, диверсифікацію ринків збуту, збільшення переробки всередині країни, активний ризик-менеджмент та міжнародну співпрацю. Впровадження конкретних заходів за цими напрямами, наведених у статті, здатне зміцнити позиції України.

Ключові слова: зерновий трейдинг; стратегія; глобальна нестабільність; аграрний експорт; Україна; ризики зовнішнього середовища; PEST-аналіз; сценарне моделювання; експортна стратегія.

Вступ

Глобальна нестабільність останніх років суттєво вплинула на світові ринки продовольства та поставила нові виклики перед країнами-експортерами зерна. Україна, традиційно відома як «житниця Європи», займає одне з провідних місць у міжнародній

© Андрій Івановський, 2025

Отримано: 03.02.2025 р. **Рекомендовано до друку:** 24.02.2025 р. **Опубліковано:** 26.03.2025 р.

Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати: Івановський А. Формування стратегії зернового трейдингу в умовах глобальної нестабільності: фокус на Україну. *Економічний аналіз.* 2025. Том 35. № 1. С. 654-663. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.01.654

торгівлі зерновими культурами. Зокрема, до початку повномасштабної війни Україна забезпечувала близько 10% світового експорту пшениці, 15% – кукурудзи та 13% – ячменю, будучи одним із ключових глобальних постачальників продовольства. Однак геополітична криза, спричинена російським вторгненням у 2022 році, а також інші чинники – від пандемії до екстремальних погодних явищ – призвели до серйозних збоїв у зерновому трейдингу. Це актуалізувало завдання формування ефективної стратегії зернового трейдингу, яка б враховувала підвищені ризики і забезпечувала стійкість експорту навіть в умовах нестабільності.

Формування стратегії зернотрейдингу потребує системного підходу, що поєднує аналіз зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей галузі. Теоретичні засади стратегічного планування пропонують різні підходи – від класичного довгострокового планування до адаптивних, емерджентних стратегій, що виникають у відповідь на стрімкі зміни середовища. В контексті аграрного сектору ці підходи мають бути доповнені врахуванням специфічних факторів: сезонності виробництва, волатильності цін на сировинних ринках, значної залежності від логістичної інфраструктури та погодних умов.

Серед вітчизняних дослідників, які активно вивчають проблематику зернового трейдингу та стратегій аграрного експорту, слід виділити роботи Ю. О. Лупенка, О. М. Борзенко, Т. О. Осташко, В. М. Артеменка, які аналізують тенденції розвитку зернового ринку України, виклики воєнного часу та інструменти адаптації. Значну увагу приділено дослідженням впливу логістичних бар'єрів, зміни експортної інфраструктури та необхідності формування нових стратегічних підходів до торгівлі аграрною продукцією в умовах глобальної нестабільності. У публікаціях зазначених авторів пропонуються концепції посилення експортної спроможності, розвитку портової та залізничної логістики, а також використання цифрових рішень для трейдингу.

Мета статті

Метою статті є: узагальнити теоретичні підходи до формування стратегії зернового трейдингу та визначити стратегічні напрями розвитку трейдингу зерном в умовах глобальної нестабільності.

Виклад основних результатів дослідження

Розробка стратегії в сфері зернової торгівлі спирається на загальні принципи стратегічного менеджменту та спеціальні галузеві концепції. Згідно з класичними теоріями, стратегія – це комплексний план дій, спрямований на досягнення довгострокових цілей організації або галузі шляхом оптимального розподілу ресурсів. В аграрному секторі стратегічне планування традиційно базується на аналізі п'яти сил конкурентного середовища М. Портера (постачальники, покупці, конкуренти, продукти-замінники, нові гравці ринку) та оцінці внутрішніх сильних і слабких сторін, можливостей і загроз (SWOT-аналіз) підприємств. Такі підходи дозволяють сформувати бачення конкурентних переваг: для зернотрейдерів це може бути доступ до дешевої логістики, надійних каналів збуту, ефективних фінансових інструментів та інформаційних систем ринкової кон'юнктури.

Отже, формування стратегії зернового трейдингу потребує синтезу класичних і сучасних підходів. Необхідно поєднувати довгострокове планування (визначення місії, стратегічних цілей на основі конкурентних переваг) із гнучким управлінням (швидке реагування на кризи), використовувати аналітичні методи (PESTEL, SWOT, сценарний аналіз) та проактивний ризик-менеджмент. Такий комплексний підхід забезпечить більш стійку позицію зернового сектора України на світовому ринку, особливо в умовах зростання глобальної нестабільності.

Глобальна нестабільність проявляється через низку ризиків, які безпосередньо впливають на торгівлю зерном. Для України, як великого експортера, критично важливо виявити ці ризики та врахувати їх при формуванні торговельної стратегії. Розглянемо основні групи ризиків: геополітичні, логістичні, кліматичні та цінові.

1. Геополітичні ризики. Військові конфлікти та політична напруженість здатні кардинально змінювати умови торгівлі зерном. Яскравим прикладом є повномасштабна війна в Україні, що розпочалася в лютому 2022 року. Військова агресія РФ призвела до окупації частини

територій, де вирощувалася значна частка врожаю, та до руйнування інфраструктури (елеваторів, залізниць, портових терміналів). За оцінками, внаслідок бойових дій було тимчасово втрачено близько 7,5% сільськогосподарських угідь України, а посівні площі під основними культурами суттєво скоротилися – зокрема, у 2023/24 маркетинговому році площа збирання пшениці скоротилася на 32%, кукурудзи – на 27%, ячменю – на 37% порівняно з довоєнним рівнем. Це призвело до пропорційного зменшення виробництва зерна.

Крім фізичного знищення ресурсів, війна породила ризики безпеки транспортування: судноплавство в Чорному морі стало небезпечним через військові дії, торговельні судна ризикували обстрілами або мінною небезпекою. У липні 2022 року експорт українського зерна морем повністю зупинився через блокаду портів. Лише укладення «зернової угоди» за посередництва ООН і Туреччини наприкінці липня 2022 року дозволило частково відновити відвантаження – відкриття гуманітарного коридору з портів Одеси, Чорноморська та Південного двічі збільшило місячний обсяг експорту (з 2,6 млн тонн у липні до близько 6 млн тонн у грудні 2022 р.). Проте цей договір був крихким: рф постійно погрожувала його розірванням і зрештою вийшла з угоди в липні 2023 року, що знову загострило геополітичні ризики для торгівлі зерном.

Іншим аспектом геополітичних ризиків є торговельні обмеження та санкції. У нестабільній політичній ситуації країни можуть вводити експортні заборони, квоти чи мита на зерно, прагнучи захистити внутрішні продовольчі ринки. Наприклад, після початку війни, побоюючись дефіциту, уряд України тимчасово обмежував експорт деяких продовольчих товарів. На глобальному рівні у відповідь на сплеск цін низка країн вдалася до протекціоністських заходів: Індія у травні 2022 року раптово заборонила експорт пшениці через посуху та неврожай, що погіршили прогноз внутрішнього виробництва. Такі дії окремих держав (в т. ч. великих виробників) можуть ще більше розхитувати ринки, посилюючи дефіцит і волатильність цін. Для України політичні рішення сусідніх країн теж створюють ризики: у 2023 році Польща, Угорщина та інші сусіди вводили односторонні заборони на імпорт українського зерна, мотивуючи це захистом своїх фермерів від надлишку дешевої продукції. Це ускладнювало використання суходільних шляхів експорту і вимагало дипломатичних зусиль з боку України та ЄС для зняття обмежень.

2. Логістичні ризики. Логістика є критичним вузлом у ланцюжку зернової торгівлі. Порушення транспортної інфраструктури або торговельних маршрутів миттєво впливає на здатність експортувати урожай. Для України головним логістичним ризиком стала блокада морських портів. У довоєнний час понад *90%* зернового експорту України йшло через порти Чорного моря, адже морський транспорт є найдешевшим для великих обсягів вантажів. Закриття портів Одеси та Миколаєва через військові дії спричинило різке падіння експорту навесні 2022 року – з понад 5 млн тонн на місяць до менш ніж 1 млн тонн у березні 2022 р. В терміновому порядку експортерам довелося переорієнтовувати поставки на альтернативні шляхи: залізницею та автотранспортом до європейських сусідів (так звані «шляхи солідарності» через Польщу, Румунію, Словаччину) та через дунайські порти до Румунії. Однак пропускна здатність цих маршрутів була обмежена – спочатку вони забезпечували лише близько 1–2 млн тонн експорту на місяць, тобто близько третини від нормального рівня. Це призвело до накопичення надлишків зерна всередині країни, браку елеваторних потужностей та падіння внутрішніх цін для фермерів.

Навіть після часткового розблокування морського експорту за Босфорською угодою, логістичні ризики залишалися високими. Робота зернового коридору супроводжувалася штучними затримками інспекцій суден з боку РФ, що зменшувало фактичний експорт. Після припинення зернової ініціативи влітку 2023 року, залежність від альтернативної логістики зросла ще більше. Вантажопотоки перемістилися в дунайські порти Ізмаїл і Рені, а також на прикордонні переходи з ЄС. Це призвело до нових проблем – перевантаженість інфраструктури, черги на кордонах, зростання тарифів на перевезення. Фрахтові ставки і вартість страхування суден

для українського зерна також зросли через воєнні ризики, що зробило українське зерно менш конкурентним за ціною на світовому ринку. Логістичний ризик включає і можливі технічні обмеження: різниця ширини залізничної колії між Україною та ЄС уповільнює транзит, брак зерновозів і потужностей перевалки обмежує обсяги експорту суходолом. Усі ці фактори вимагають від трейдерів і уряду стратегічних дій щодо розвитку інфраструктури та резервування альтернативних маршрутів.

3.Кліматичні ризики Зміни клімату та пов'язані з ними екстремальні погодні явища прямо впливають на обсяги виробництва зерна і стабільність поставок. Посухи, повені, заморозки здатні суттєво знизити врожайність, а отже й експортний потенціал. Наприклад, у 2020 році Україна зіткнулася зі значною посухою, що зменшило врожай і спричинило спад експорту в сезоні 2020/21 до близько 45 млн тонн порівняно з рекордними 56–57 млн тонн попереднього сезону. У ширшому масштабі кліматичний феномен Ла-Нінья у 2021–2022 роках призвів до неврожаїв у низці країн (зокрема, в тій же Індії, що стало однією з причин її експортної заборони). Для України особливе значення має ризик посух на півдні та сході, які є ключовими зерновиробними регіонами. Дослідження кліматологів попереджають, що у 2025 році значна частина території (особливо південні степові області) може зіткнутися з дефіцитом ґрунтової вологи через малосніжну зиму і попередні сухі роки. Вже спостерігаються аномально низькі рівні ґрунтової вологи на початок весняної кампанії, що підвищує ризик слабких сходів і втрат урожаю. Подібні кліматичні умови в регіоні (Україна, Польща, Білорусь) вказують на можливість широкомасштабної посухи, яка здатна суттєво скоротити експорт зерна та дестабілізувати світові ринки.

Окрім посух, загрозу становлять і надмірні опади та повені, які можуть пошкодити посіви або ускладнити жнива. Зміна клімату робить погоду більш непередбачуваною: частішими стають різкі коливання – від спеки до злив – що ускладнює планування аграрного циклу. Для трейдерів це означає підвищену невизначеність у прогнозах врожаїв, а відтак – невизначеність щодо експортних обсягів. Кліматичні ризики проявляються і опосередковано: наприклад, екстремальні погодні явища можуть порушити роботу інфраструктури (розмивання доріг, перебої в роботі портів під час штормів) або вплинути на якість зерна (спека може знизити вміст клейковини у пшениці, надлишок дощів – призвести до проростання зерна на корені тощо).

4. Цінові ризики. Цінова волатильність на світових сировинних ринках – постійний супутник зернового трейдингу, але в умовах глобальних криз вона набуває особливої гостроти. Ціновий ризик полягає в непередбачуваних коливаннях світових цін на зерно, що можуть як приносити надприбутки, так і спричиняти збитки експортерам та виробникам. Після початку війни в Україні у лютому 2022 року ціни на зерно стрімко зросли: вже у березні 2022 світові котирування пшениці та кукурудзи досягли історичних максимумів. За даними ФАО, індекс цін на продовольство в березні 2022 підскочив до рекордних 159,7 пунктів (що на 13% вище за попередній рекорд у лютому 2022) причому зростання індексу зернових перевищило 30% лише за перші місяці війни. В травні 2022 експортні ціни на пшеницю та кукурудзу перевищували всі історичні показники, що викликало глобальне занепокоєння щодо продовольчої інфляції.

Однак висока волатильність означає і можливість різких спадів. Вже до середини 2023 року світові ціни на зерно знизилися з пікових значень. Глобальні ринки поступово адаптувалися: інші країни-експортери (Бразилія, Австралія) наростили поставки, частково компенсувавши український дефіцит. Як результат, станом на початок 2024 року ціни пшениці і кукурудзи опустилися нижче довоєнного рівня, хоча все ще залишалися вище середніх показників доковідного періоду. Це підтверджує циклічність цінових ризиків: після фаз шоку і ажіотажного зростання слідують фази корекції. Для українських експортерів така мінливість цін створює труднощі в плануванні – наприклад, врожай, зібраний за високих цін, може продаватися вже за значно нижчими цінами. До того ж базисні ціни на українське зерно (ціни з урахуванням доставки) в умовах війни включають надбавку

за ризик – трейдери змушені давати знижку покупцям через вищі транспортні витрати та страхові премії. Це зменшує валютну виручку агросектору.

Окрім глобальних ринкових коливань, ціновий ризик включає також ризик курсовий (волатильність валют, в яких укладаються контракти) та інфляційний (зростання вартості ресурсів – палива, добрив, що збільшує собівартість виробництва зерна). Усі ці фактори потрібно враховувати при розробці стратегії: необхідно застосовувати механізми страхування цін (форвардні угоди, ф'ючерси, опціони), формувати резервні фонди на випадок цінових провалів та підтримувати прозору систему ціноутворення на внутрішньому ринку, щоб уникнути панічних настроїв.

Аналіз ризиків і поточної ситуації дозволяє визначити основні стратегічні напрями, на яких слід зосередитися Україні для підтримки і нарощування зернового експорту в період глобальної нестабільності. Ці напрями є своєрідними "опорами" стратегії, що покликані забезпечити стійкість зернового трейдингу перед обличчям кризових явищ:

1. Диверсифікація експортної логістики. Ключовий пріоритет – зменшення залежності від єдиного маршруту (Чорноморських портів) шляхом розвитку альтернатив. Це включає модернізацію та розширення потужностей дунайських портів (Ізмаїл, Рені) для збільшення перевалки зерна на баржі та судна типу річка-море. Одночасно необхідно покращувати сухопутні коридори: збільшувати пропускну спроможність залізничних переходів на кордоні з ЄС, оптимізувати прикордонні процедури з польською, румунською, словацькою сторонами. Доцільно створити резервні логістичні маршрути на випадок блокування основних – наприклад, продовжувати налагодження експорту через балтійські порти (в невеликих обсягах це вже працює через Польщу). Стратегічно важливим є участь України у міжнародних інфраструктурних проєктах, таких як нові транспортні коридори Європа-Азія, які можуть надати альтернативні шляхи збуту. Диверсифікація логістики підвищує гнучкість трейдингу: навіть якщо один напрям тимчасово недоступний, експорт не зупиниться повністю, а лише перерозподілиться іншими каналами.

2. Забезпечення безпеки та страхування торговельних маршрутів. В умовах військової загрози на морі, потрібно працювати над міжнародними механізмами гарантування безпеки судноплавства. Україна спільно з партнерами може ініціювати створення міжнародного фонду або програми страхування воєнних ризиків для суден, що заходять в українські порти, з залученням капіталу від країн-імпортерів, яким критично потрібне зерно. Зниження страхових ставок сприятиме поверненню іноземного флоту під завантаження. Також актуальним є питання супроводу кораблів – можливо, в рамках окремої місії під егідою ООН або НАТО, яка б патрулювала коридори. На суходолі – посилення захисту залізничної інфраструктури від диверсій, протиповітряна оборона портових елеваторів та складів на випадок ракетних обстрілів. Безпекова складова стала невід'ємною частиною торговельної стратегії, і інвестиції в неї окупаються збереженими обсягами експорту.

3. Нарощування внутрішніх інфраструктурних потужностей. Щоб експортувати більше, необхідно мати можливість зберігати, обробляти та швидко відвантажувати великі партії зерна. Отже, стратегія має включати розвиток елеваторних місткостей – як стаціонарних, так і мобільних (рукавні зерносховища як тимчасове рішення). За оцінками експертів, через війну та окупацію втрачено або пошкоджено елеватори сукупним об'ємом понад 10 млн тонн зберігання. Потрібно стимулювати будівництво нових зерносховищ, особливо ближче до кордонів та портів альтернативного експорту (наприклад, на заході України, в дунайському регіоні). Також слід інвестувати в транспортні засоби – вагони, баржі, автомобільні зерновози, перевантажувальне обладнання – щоб усунути "вузькі місця" логістики. Окремо – модернізація портових терміналів: навіть працюючі чорноморські порти потребують оновлення, а дунайські – розширення глибини фарватеру та причальних ліній для прийому більшого тоннажу. Ці інвестиції можуть частково покриватися за рахунок міжнародної допомоги і приватних компаній, але держава

повинна створити стимули (пільгові кредити, державно-приватне партнерство тощо). Розвинена інфраструктура підвищить швидкість і обсяги експорту, знизить логістичні витрати і втрати.

4. Диверсифікація ринків збуту і торговельних партнерів. Уроки останніх двох років показали небезпеку надмірної залежності від окремих напрямків. До війни значна частина української кукурудзи йшла до Китаю, а пшениці – до країн Близького Сходу та Північної Африки. Через логістичні зміни у 2022–2023 роках понад 50% української пшениці почали імпортувати країни Європи (ЄС та Туреччина*)*, тоді як частка Африки впала з 11% у 2021 до лише 3% у 2023. Подібно, експорт кукурудзи змістився: до Європи пішло 58% у 2023 (проти 33% раніше), а частка Китаю та Азії скоротилася. Така концентрація на сусідніх ринках зробила Україну вразливою до політики цих країн. Стратегічно необхідно повертати і розвивати далекі ринки: Африка, Південна Азія, Південно-Східна Азія, Латинська Америка. Для цього українським трейдерам варто розширювати присутність – відкривати торгівельні представництва, встановлювати прямі контакти з імпортерами, брати участь у продовольчих програмах ООН (як постачальники для WFP). Держава може допомогти організацією торговельних місій, виставок, підтримкою в укладенні міжурядових угод про постачання зерна (food security agreements). Чим більше диверсифікований портфель покупців – тим менший ризик, що відмова або криза в одній країні суттєво зашкодить загальному експорту.

5. Підвищення доданої вартості та глибина переробки. Хоча основна тема – це саме трейдинг зерном, стратегічно Україні вигідно зменшувати частку експорту сировини, натомість нарощувати експорт продуктів переробки (борошно, крупи, олія тощо). В умовах логістичних труднощів експорт меншого за обсягом, але більш дорогого товару дозволяє отримувати більше валютної виручки при менших навантаженнях на транспорт. Тому напрям переробки є частиною торговельної стратегії: розвиток млинів, комбікормових заводів, потужностей із виробництва борошна та готових харчових продуктів. Звісно, це залежить і від наявності ринків збуту для такої продукції, але тут допоможе просування українського продовольства як бренду за кордоном. Держава може стимулювати переробників (податкові пільги, гранти), а трейдери – створювати маркетингові ланцюжки для експорту не лише зерна, а й продуктів з нього.

6. Ризик-менеджмент і фінансові інструменти. Стратегія має включати механізми захисту від цінових коливань та фінансових шоків. Слід активніше використовувати біржові інструменти: вихід українських агрокомпаній на міжнародні біржі (CME, Euronext) для хеджування – укладення форвардних контрактів, купівля опціонів, щоб фіксувати прийнятні ціни заздалегідь. Наприклад, якщо прогнозується рекордний урожай, що може обвалити ціни, компанія може зафіксувати поточну ціну продажем ф'ючерсів. Налагодження такої роботи потребує навчання персоналу, можливого створення української торгової платформи чи співпраці з зарубіжними брокерами. Крім того, варто розвивати систему страхування урожаю та прибутку фермерів: держава спільно зі страховиками може запровадити програми страхування від неврожаю (кліматичні ризики) та від різкого падіння цін (ф'ючерсний хедж при підтримці держави). Це дозволить виробникам почуватися впевненіше і не зменшувати посіви навіть під час цінової кризи. Для трейдерів корисним є також страхування від невиконання контрактів.

7. Міжнародна співпраця та дипломатія. У кризових умовах значну роль відіграє міжнародна підтримка. Україна повинна надалі активно співпрацювати з ООН, ЄС, G7 та іншими партнерами для забезпечення продовольчої безпеки. Вкрай важливо домагатися продовження та розширення ініціатив на кшталт Чорноморської зернової ініціативи або пошуку їй альтернатив. Треба лобіювати питання українського зерна на світовій арені як елемент глобальної продбезпеки, адже українська продукція критично важлива для десятків країн Африки та Азії. Також перспективним напрямом є інтеграція до європейського та світового ринкового простору: гармонізація стандартів якості зерна з європейськими, участь у міжнародних організаціях як-то Міжнародна рада по зерну

(IGC), активна позиція в СОТ щодо недопущення дискримінаційних заходів проти українського експорту. Дипломатичними каналами слід вирішувати спори з сусідами, пояснюючи, що українське зерно – не загроза, а спільна можливість.

Таким чином, стратегічні напрями формують багатовимірну програму дій. Їх реалізація потребує скоординованих зусиль держави та бізнесу.

На основі вищевикладених стратегічних пріоритетів можна сформулювати ряд конкретних пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності та стійкості зернового трейдингу України:

- Розвиток дунайського коридору. Невідкладно розширити пропускну здатність порту Ізмаїл: залучити інвестиції у будівництво додаткових причалів, зернових терміналів і днопоглиблення для прийому суден більшого класу. Аналогічні заходи – в порту Рені. Налагодити регулярне баржеве сполучення від українських портів до порту Констанца (Румунія) з перевантаженням на океанські судна. Домогтися спрощення прикордонних процедур на р. Дунай між Україною і Румунією для швидкого проходження караванів. Це дозволить частково компенсувати втрату чорноморських потужностей.
- Інтеграція залізниці з ЄС. Реалізувати пілотні проекти з прокладання євроколії (1435 мм) від кордону вглиб України до великих елеваторів або вузлових станцій. Наприклад, лінія від польського кордону до Львова чи Вінниці дала б змогу без перестановки вагонів перевозити зерно прямими потягами в порти Гданськ, Гдиня. Такі проекти можна виконувати поетапно, залучивши гранти ЄС. Паралельно – збільшити парк спеціалізованих вагонів для перевезення зерна європейського зразка.
- Цифровізація та координація логістики. Створити єдину онлайн-платформу під егідою Мінагрополітики чи Мініфраструктури для координації експорту: на ній відображати черги на прикордонних переходах, доступні вагони/авто для найму, слоти завантаження в портах тощо. Це підвищить прозорість і зменшить простої. Впровадити електронну систему бронювання залізничних маршрутів для зернових експортерів, щоб уникнути хаотичного накопичення вагонів.
- Фінансове стимулювання експорту. Розробити програми державного кредитування під експортні партії зерна: надавати трейдерам пільгові кредити або гарантії на закупівлю зерна у фермерів з подальшим експортом. Це допоможе підтримати ліквідність ринку, особливо коли ціни низькі. Також впровадити механізм компенсації частини транспортних витрат при перевезенні зерна альтернативними шляхами (аналог «зернових чеків»): наприклад, відшкодовувати аграріям певну суму на тонну при експорті через дунайські порти чи сушею, щоб зрівняти в ціні з морським шляхом.
- Аграрне страхування та форвардні закупівлі. На державному рівні разом із міжнародними фінансовими організаціями заснувати страховий фонд на випадок неврожаю або різкого падіння світових цін. Фонд міг би гарантувати мінімальну ціну на зерно для фермерів.
- Розширення міжнародної продовольчої допомоги з українського зерна. Ініціювати спільно з ООН нові програми, за якими українське зерно купуватиметься для гуманітарних потреб в Африці та Азії (аналог програми «Grain from Ukraine» кінця 2022 року). Це не лише реальний збут, але й іміджевий крок, який підкреслює надійність України як постачальника. Добиватися, щоб донори фінансували більшу кількість кораблів із зерном саме з українських портів для допомоги бідним країнам.
- Спільні підприємства з переробки. Запропонувати країнам-сусідам (Польща, Румунія, Угорщина) створювати СП на їхній території з глибокої переробки українського зерна – борошномельні комбінати, крохмальні заводи, біоетанольні установки. Україна постачатиме сировину, сусіди отримують робочі місця і продукт. Це зніме їхні побоювання щодо напливу сировини і

забезпечить стабільний канал збуту. Держава може підписати міжурядові меморандуми про такі проекти та сприяти інвесторам.

- Маркетингове просування та якість. На держрівні – збільшити фінансування участі в міжнародних виставках зерна, продовольчих ярмарках. Створити бренд типу «Ukrainian Grain – Feeding the World» для просування на ринках Азії, Африки. Продовжувати підвищувати стандарти якості до європейських – впровадження системи HACCP, ISO на елеваторах і терміналах для підтвердження високої якості українського зерна, що спростить вихід на преміальні ринки.
- Регуляторна стабільність. З боку уряду – гарантувати відсутність різких заборон чи квот на експорт, окрім як у випадку крайньої необхідності. Бізнес повинен бути впевнений у стабільності "правил гри". Також варто спростити митні процедури, оцифрувати сертифікацію якості, фітосанітарні документи, щоб мінімізувати бюрократію для експортерів.

Реалізація цих заходів вимагатиме як фінансових ресурсів, так і політичної волі, але принесе значні дивіденди. Вже протягом найближчих сезонів Україна зможе більш повно використовувати свій експортний потенціал, незважаючи на перешкоди. Кожна додатково експортована тонна зерна – це не лише валютні надходження для економіки, але й вклад у глобальну продовольчу безпеку, зміцнення іміджу України як надійного торговельного партнера.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Український зерновий сектор переживає безпрецедентні випробування, спричинені війною та загальною глобальною нестабільністю, проте залишається ключовим гравцем на світовому ринку продовольства. Проведений аналіз показує, що успішне формування стратегії зернового трейдингу в сучасних умовах потребує комплексного підходу, який враховує багатоманітні ризики та використовує сучасні інструменти стратегічного планування. Теоретичні засади – від класичних моделей до адаптивного сценарного планування – мають слугувати основою для гнучкої і проактивної стратегії.

Стратегічні напрями розвитку зернового трейдингу України включають: диверсифікацію логістики (морські, річкові, сухопутні шляхи), гарантування безпеки перевезень, розвиток інфраструктури зберігання та перевалки, диверсифікацію ринків збуту, збільшення переробки всередині країни, активний ризик-менеджмент та міжнародну співпрацю. Впровадження конкретних заходів за цими напрямами, наведених у статті, здатне зміцнити позиції України.

На практиці, Україні слід продовжувати курс на інтеграцію в глобальні ринки, водночас вибудовуючи автономність та стійкість свого експортного механізму. Це означає інвестувати у свою інфраструктуру та логістику, але також і в репутацію та партнерства. Стратегія зернового трейдингу в умовах кризи – це, образно кажучи, стратегія «виживання сьогодні та процвітання завтра». Україна вже продемонструвала вражаючу здатність адаптуватися і підтримувати експорт навіть у найскладніших умовах. Надалі, комбінуючи державну підтримку, бізнес-ініціативність та міжнародну солідарність, український зерновий сектор зможе не лише повернути собі позиції, а й наростити їх, зробивши свій внесок у забезпечення продовольчої безпеки у світі і укріплення власної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Яценко О. М. Теоретико-методологічні засади розвитку агротрейдингу на глобальних ринках досконалої конкуренції. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. №18. С. 300-306.
2. Нікішина О. В. Кооперативні об'єднання в розвитку інфраструктури зернового ринку України. *Економіка харчової промисловості*. 2015. №7. С. 21-31.

3. Материнська О. А. Удосконалення механізму регулятивного та інфраструктурного забезпечення виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2015. №12. С. 109-118.
4. Франченко Л. О. Оптимізація каналів просування виробниками зерна на світовий ринок. 2013. *Економіка АПК*. № 9. С. 136-141.
5. Крилова І. Г., Гураль Ю. І. Експортні можливості України в зерновиробництві. *Modern economics*. 2018. №12. С. 120-125.
6. Крисюк Л. М., Москвіченко І. М., Булгару Д. І. До питання зернової логістики України. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2017. №4(61). С. 34-44.
7. Яценко О. М. Таксономія складових елементів логістичної системи агротрейдингу в умовах трансформації міжнародної торгівлі. *Економічний простір*. 2024. №1. С. 74-80.
8. Моташко Т. П., Якимець Д. В. Ризики зернового ринку та особливості управління ними. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №10. С. 64-69.

REFERENCES

1. Yatsenko, O. M. (2023). Theoretical and methodological foundations for the development of agrotrading in global markets of perfect competition. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriia: Ekonomika [Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics]*, (18), 300–306.
2. Nikishyna, O. V. (2015). Cooperative associations in the development of Ukraine's grain market infrastructure. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti [Economy of the Food Industry]*, (7), 21–31.
3. Materinska, O. A. (2015). Improvement of the regulatory and infrastructural support mechanism for grain production by agricultural enterprises. *Ekonomichni nauky. Seriia: Oblik i finansy [Economic Sciences. Series: Accounting and Finance]*, (12), 109–118.
4. Franchenko, L. O. (2013). Optimization of grain producers' promotion channels to the world market. *Ekonomika APK [Economy of the Agro-Industrial Complex]*, (9), 136–141.
5. Krylova, I. H., & Hural, Yu. I. (2018). Ukraine's export potential in grain production. *Modern Economics*, (12), 120–125.
6. Krysiuk, L. M., Moskvichenko, I. M., & Bulharu, D. I. (2017). On the issue of grain logistics in Ukraine. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti [Development of Management and Business Methods in Transport]*, (4/61), 34–44.
7. Yatsenko, O. M. (2024). Taxonomy of the components of the agrotrading logistics system under the transformation of international trade. *Ekonomichnyi prostir [Economic Space]*, (1), 74–80.
8. Motashko, T. P., & Yakymets, D. V. (2021). Risks of the grain market and features of their management. *Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: Practice and Experience]*, (10), 64–69.

Andrii Ivanovskyi, PhD Student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine

Developing a grain trading strategy under conditions of global instability: a focus on Ukraine

Abstract

Introduction. Recent global instability has significantly affected international food markets and imposed new challenges on grain-exporting countries. Ukraine, traditionally known as the "breadbasket of Europe," holds a leading position in global grain trade. Developing a grain trading strategy requires a systematic approach that integrates analysis of both the external environment and the internal capabilities of the sector. Theoretical foundations of strategic planning suggest various approaches — from classical long-term planning to adaptive, emergent strategies shaped in response to rapid environmental shifts. In the context of the agricultural

sector, these approaches must be complemented by the consideration of specific factors such as production seasonality, price volatility in commodity markets, and heavy dependence on logistical infrastructure and weather conditions.

Methodology. The research methodology is based on a combination of systems-based, strategic, and situational approaches. Methods of economic analysis, SWOT analysis, scenario modelling, and expert evaluation are employed to identify risks, challenges, and opportunities for the development of grain trading. Special emphasis is placed on analysing the external environment using PEST analysis, which enables the assessment of geopolitical, economic, and climatic factors affecting Ukraine's export-oriented strategy.

Results. The analysis shows that successful grain trading strategy formulation in the current environment requires a comprehensive approach that accounts for multiple risks and utilises modern tools of strategic planning. Theoretical foundations — from classical models to adaptive scenario planning — should serve as the basis for a flexible and proactive strategy.

Strategic directions for the development of Ukraine's grain trading include: diversification of logistics (sea, river, and land routes), ensuring transport security, development of storage and transshipment infrastructure, diversification of sales markets, increased domestic processing, active risk management, and international cooperation. Implementation of the specific measures outlined in the article could strengthen Ukraine's position in the global grain market.

Keywords: grain trading; strategy; global instability; agricultural export; Ukraine; external risks; PEST analysis; scenario modelling; export strategy.

Cite as: Ivanovskyi, A. (2025). Developing a grain trading strategy under conditions of global instability: A focus on Ukraine. *Economic analysis,* 35 (1), 654-663. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2025.01.654