

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних відносин
і політичного менеджменту*

ЧУЯН Владислава Миколаївна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ТЕМУ:
«ВИХІД НА РИНКИ АФРИКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ»**

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Подається на здобуття освітнього ступеня
«бакалавр»

Допускається до захисту
протокол № _____
від _____

Науковий керівник
д.е.н., доц. Ірина АБРАМОВА

в.о. завідувача кафедри
міжнародних відносин
і політичного менеджменту
д.е.н., доц., Ірина ГРАБЧУК

Рецензент
к.е.н., доц., Олександр ЮРКІВСЬКИЙ

**Житомир
2025**

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ	6
1.1. Поняття, суть та значення експортного потенціалу держави в міжнародній економіці	6
1.2. Стратегії виходу на нові ринки: світовий досвід і теоретичні підходи..	8
1.3. Світовий досвід: приклади освоєння африканських ринків	10
Висновки до розділу 1.....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ВИХОДУ НА РИНКИ АФРИКИ	15
2.1. Структура та динаміка зовнішньої торгівлі України.....	15
2.2. Проблеми та бар'єри розвитку експорту в Україні: інституційні, логістичні, маркетингові	20
2.3. Аналіз торговельно-економічного потенціалу та динаміки експорту до окремих країн Африки	24
2.4. SWOT та PESTLE-аналіз експортної політики України щодо Африки	31
Висновки до розділу 2.....	35
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКАХ АФРИКИ	37
3.1. Пропозиції щодо розвитку інституційної підтримки експорту на ринки Африки.....	37
3.2. Впровадження логістичної та маркетингової стратегії для освоєння африканських ринків	40
3.3. Перспективи диверсифікації українського експорту: нові галузі та продукти	43
Висновки до розділу 3.....	49
ВИСНОВКИ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	52
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю формування нових векторів зовнішньоекономічної стратегії України в умовах геополітичної нестабільності, зокрема повномасштабної війни з Росією та обмеження доступу до традиційних ринків. Африканський континент виступає одним із найперспективніших регіонів для диверсифікації українського експорту. За прогнозами Світового банку, до 2050 року чисельність населення Африки перевищить 2,5 мільярда осіб, що створює зростаючий споживчий ринок [1].

З наукового погляду тема є недостатньо розробленою в українській економічній літературі, попри її високу прикладну значущість. Існує потреба у формуванні нових підходів до регіоналізації експорту, адаптації моделей ринкової інтеграції та вивченні досвіду інших країн Центрально-Східної Європи, насамперед Польщі. Актуальність дослідження підтверджується також зміною характеристик африканських ринків: посиленням міждержавної економічної інтеграції (AfCFTA), цифровою трансформацією торгівлі та зростанням ролі локальних споживчих трендів.

У науковій літературі питання виходу на зовнішні ринки, зокрема на ринки країн Африки, досліджувались як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Серед українських учених варто відзначити роботи таких дослідників, як І.І. Лукінов, який аналізував глобальні напрями зовнішньоекономічної стратегії України; С.О. Кораблін, що досліджував макроекономічні аспекти зовнішньої торгівлі; О.М. Кузьмін, який займався питаннями міжнародної конкурентоспроможності підприємств; І.Є. Крючкова, яка розглядала механізми підтримки експортної діяльності; Т.Л. Сидорук, яка вивчала ризики та бар'єри виходу на нові ринки; В.В. Окіпнюк, що аналізував напрями диверсифікації українського експорту.

Серед зарубіжних дослідників слід виділити П. Кругмана, який запропонував теорію нової зовнішньої торгівлі; М. Портера, що сформулював

концепцію конкурентних переваг національних економік; Дж. Данінга, який досліджував парадигму міжнародного виробництва; Р. Вернона, що розробив модель життєвого циклу товару; Л. Аллена, який вивчав вплив глобальних логістичних мереж на експансію бізнесу; С. Йофре, який аналізував інноваційно-експортні стратегії на ринках, що розвиваються.

Попри наявні наукові напрацювання, недостатньо дослідженими залишаються питання адаптації української експортної політики до специфіки африканських ринків, зокрема щодо локалізації товарів, культурної та інституційної сумісності, ролі міжурядової співпраці, а також формування ефективних стратегій виходження з урахуванням регіональної специфіки континенту (наприклад, відмінностей між Північною, Західною чи Східною Африкою), що створює наукову нішу для подальших досліджень у даній сфері.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо ефективного виходу на ринки країн Африки з метою розширення експортного потенціалу українських підприємств.

Досягнення мети передбачало розв'язання таких завдань:

- проаналізувати сучасні тенденції розвитку африканських ринків та їхню привабливість для українського експорту;
- дослідити бар'єри та ризики виходу на ринки Африки для вітчизняних компаній;
- оцінити поточний експортний потенціал України у контексті співпраці з африканськими країнами;
- виокремити перспективні галузі та товари для експорту на ринки Африки;
- розробити стратегічні підходи до формування ефективної політики виходу на нові ринки;
- запропонувати інструменти державної підтримки та механізми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності на африканському напрямі.

Об’єкт і предмет дослідження. Об’єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємств у контексті виходу на нові ринки.

Предметом дослідження є економічні відносини, механізми, стратегії та інструменти, що забезпечують вихід на ринки країн Африки та сприяють розширенню експортного потенціалу України.

Методи та інформаційна база дослідження. У процесі дослідження використовувався комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема: методи аналізу та синтезу – для систематизації наукових підходів до виходу на зовнішні ринки; порівняльного аналізу – для виявлення особливостей експорту до африканських країн у порівнянні з іншими регіонами; статистичного аналізу – для оцінки обсягів, структури та динаміки українського експорту; графоаналітичний метод – для візуалізації тенденцій і закономірностей; SWOT-аналіз — для визначення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз виходу на ринки Африки; метод експертних оцінок – для врахування думки фахівців щодо бар’єрів та перспектив; метод моделювання – для побудови можливих сценаріїв експортного розширення.

Інформаційну базу дослідження склали статистичні дані Державної служби статистики України, Міністерства економіки України, Міністерства закордонних справ України, міжнародні бази даних (UN Comtrade, ITC Trade Map, World Bank, IMF), аналітичні звіти міжнародних організацій (OECD, WTO, UNCTAD), наукові публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, а також матеріали офіційних сайтів торговельно-економічних місій, галузевих асоціацій та платформи підтримки експорту.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Структура роботи охоплює три основні розділи, що послідовно розкривають теоретичну базу, емпіричні дані та пропозиції щодо оптимізації експортної політики. Загальний обсяг роботи становить 65 сторінок друкованого тексту, включаючи таблиці, діаграми та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Поняття, суть та значення експортного потенціалу держави в міжнародній економіці

Поняття експортного потенціалу охоплює сукупність ресурсів країни, які можуть бути залучені до зовнішньоекономічної діяльності з метою формування стабільного експорту товарів, послуг, технологій та інтелектуального продукту. Це не лише фізична спроможність підприємств виробляти товар на експорт, а й рівень конкурентоспроможності, наявність логістичних і фінансових інструментів, інституційна підтримка та адаптація до міжнародних стандартів.

Згідно з дослідженнями Мельник А.Ф., експортний потенціал – це «максимально можливий обсяг експорту країни за умов ефективного використання її виробничих, технологічних, організаційних та ресурсних можливостей» [2, с. 88].

Також варто зазначити, що експортний потенціал має структурний характер і поділяється на:

- галузевий (аграрний, машинобудування, ІТ тощо),
- регіональний (субнаціональні можливості експорту),
- інституційний (система державного сприяння),
- інноваційно-технологічний (інтелектуальний капітал і технологічні рішення).

Розвиток експортного потенціалу напряму пов'язаний з інтеграцією країни у світову економіку. Зовнішня торгівля є джерелом надходження валютних ресурсів, стимулювання внутрішнього виробництва, підвищення інноваційного рівня економіки.

За даними Світового банку (World Bank Open Data), частка експорту товарів і послуг у ВВП України у 2023 році становила близько 28,6% [3]. Цей показник демонструє критичну залежність економіки від зовнішніх ринків збуту, що вимагає стратегічного підходу до диверсифікації експортної політики.

Аналітична таблиця з динамікою експорту товарів та послуг (% від ВВП) подана в **Додатку А.** [3]

Також підвищення експортного потенціалу сприяє:

- Зростанню рівня зайнятості (через розвиток експортно орієнтованих галузей);
- Покращенню платіжного балансу (зменшення торговельного дефіциту);
- Адаптації національних стандартів до вимог міжнародних ринків;
- Формуванню іміджу України як надійного торговельного партнера.

У дослідженні Збарського В.К., зазначено, що «стимулювання експортної діяльності та розширення її потенціалу є ключовими факторами досягнення макроекономічної стабільності та інвестиційної привабливості країни» [4, с. 122].

До ключових внутрішніх факторів, які визначають рівень експортного потенціалу, належать:

- рівень розвитку інфраструктури (логістики, митниці),
- інноваційна активність,
- наявність конкурентоспроможної продукції,
- стабільність законодавства у сфері ЗЕД.

Зовнішні фактори охоплюють:

- кон'юнктуру світових ринків,
- дії торгових блоків і міжнародних організацій (WTO, AfCFTA),
- політичні ризики у країнах-партнерах.

Згідно з Аналітичним звітом УКАБ (Український клуб аграрного бізнесу), 2023 року найбільш перспективними напрямками українського експорту є країни

Африки, Азії та Латинської Америки через зростання попиту на продовольство та сировинні товари [5]. Варто також враховувати чинники експортної підтримки. Наприклад, діяльність Експортно-кредитного агентства України (ЕКА), створеного у 2018 році, спрямована на страхування та підтримку експортних операцій, зокрема з країнами високого ризику [6].

1.2. Стратегії виходу на нові ринки: світовий досвід і теоретичні підходи

У класичних теоріях міжнародної торгівлі (Рікардо, Хекшер-Олін, Портер) основним мотивом виходу на зовнішні ринки вважається отримання компаративної переваги, тобто виробництва з меншими альтернативними витратами. Сучасні підходи також включають поведінкові моделі (наприклад, модель Uppsala) та теорію етапного виходу на ринки, яка передбачає поступове розширення закордонної присутності від експорту до створення локального представництва.

У дослідженні Котлер Ф., виокремлено такі ключові мотиви виходу на іноземні ринки: прагнення до зростання обсягів продажів; зменшення залежності від внутрішнього ринку; доступ до дешевших ресурсів; розвиток бренду на міжнародному рівні [7, с. 214].

Окрім стратегій, що орієнтовані на форми організації присутності на ринку, у науковій літературі виділяють моделі входу на ринки, які розкривають логіку прийняття рішень компаніями при виході на іноземні ринки. Серед найвідоміших – Uppsala model, Born Global, OLI-парадигма Джона Даннінга.

Uppsala Model (Модель Уппсали). Це етапна модель інтернаціоналізації, запропонована шведськими вченими Йогансоном і Валне у 1977 році [8]. Вона базується на ідеї поступового зростання міжнародної присутності. Ключова ідея: компанії розширюються за кордон поступово, починаючи з близьких культурно

чи географічно країн, в міру накопичення досвіду. Ця модель добре підходить для українських малих і середніх підприємств, що ще не мають досвіду експорту, особливо на ринки з високими ризиками, як-от в Африці.

OLI-парадигма (Еклектична модель Дж. Даннінга) – модель розшифровується як: Ownership (володіння унікальними активами), Location (привабливість певного ринку), Internalization (доцільність внутрішньої реалізації операцій) [9]. Згідно з нею, фірма виходить на закордонний ринок, якщо вона володіє конкурентними перевагами (технологіями, брендом), обрана країна має економічні стимули (низькі податки, близькість до ринків), дешевше і ефективніше самостійно організувати експорт/виробництво, ніж передавати це партнерам. Ця модель актуальна для великих компаній або підприємств із високим інноваційним потенціалом, які прагнуть повного контролю над процесом.

Модель Born Global (компанії, «народжені глобальними»). На відміну від моделі Уппсали, Born Global (Knight & Cavusgil, 1996) описує компанії, які виходять на міжнародні ринки вже в перші роки після створення. Зазвичай це інноваційні, IT- або креативні компанії, які не прив'язані до географії. Ця модель підходить українським IT-компаніям, стартапам, агрофудтех-проектам, які з самого початку орієнтуються на іноземного споживача. На практиці використовуються такі стратегії інтернаціоналізації бізнесу (див. рис. 1.1).



Рис.1.1. Стратегії виходу на зовнішні ринки

Характеристика стратегій

- Експорт — найпростіша форма виходу на міжнародний ринок. Україна активно використовує цю стратегію в агросекторі (зернові, олія), металургії, IT-послугах. Переваги: низький рівень ризику; недоліки — залежність від транспортної логістики та митних бар'єрів.
- Ліцензування — передача прав на використання технологій чи бренду. Переваги: швидке масштабування без великих інвестицій; недоліки — втрата контролю над якістю. До прикладу у 2021 році Україна надала 37 ліцензій на виробництво харчової продукції на зовнішні ринки [10].
- Франчайзинг — популярний у сфері послуг, громадського харчування (наприклад, українські мережі кав'ярень та фастфуду). Спільні підприємства (JV) — прикладом є українсько-єгипетські СП у сфері агропереробки, створені з метою локалізації виробництва.
- Контракт на управління — актуально для сфери готельного та логістичного бізнесу.
- Прямі іноземні інвестиції (FDI) — найкапіталомісткіша стратегія, яка передбачає відкриття філій або заводів. В Африці так діє, наприклад, корпорація Huawei (Китай), яка відкрила R&D центри в Кенії та Нігерії.

1.3 Світовий досвід: приклади освоєння африканських ринків

За приклад досвіду освоєння африканських ринків я взяла Польщу, з огляду на її подібність до України за рівнем економічного розвитку у постсоціалістичний період, структурою експорту та географічною віддаленістю від африканського континенту. Досвід Польщі є цінним для України як приклад системного підходу до освоєння нетрадиційних ринків, зокрема у сфері агроекспорту, машинобудування та освітніх послуг.

Польща, як держава-член Європейського Союзу, демонструє активну зовнішньоекономічну політику щодо країн Африки.

У 2023 році Польща продемонструвала значне зростання експорту, досягнувши загального обсягу в 469,01 млрд доларів США, що на 8,14% більше порівняно з попереднім роком (Додаток Б) [11]. Це зростання свідчить про активну зовнішньоекономічну політику країни та її прагнення розширити торговельні зв'язки з різними регіонами світу, включаючи Африку.

Серед африканських країн ключовими партнерами Польщі є Південно-Африканська Республіка (ПАР), Нігерія, Кенія, Сенегал, Танзанія та Центральнаафриканська Республіка. Зокрема, у 2023 році експорт Польщі до ПАР становив 1,13 млрд доларів США, що свідчить про значний рівень економічної взаємодії між країнами. Експорт до Центральнаафриканської Республіки склав 4,22 млн доларів США. [12]

Польща активно розвиває дипломатичні відносини з африканськими країнами, що сприяє зміцненню економічних зв'язків. Наприклад, у 2024 році президент Польщі Анджей Дуда здійснив офіційний візит до Танзанії, де обговорювалися питання економічного співробітництва та інвестицій. Також Польща має дипломатичні представництва в таких країнах, як Кенія, Сенегал та Нігерія, що сприяє розвитку двосторонніх відносин.

Структура польського експорту до африканських країн є різноманітною та охоплює широкий спектр товарів. Серед основних експортних позицій можна виділити:

- **Машини та обладнання:** Польща експортує до африканських країн різноманітне промислове обладнання, включаючи електричні компоненти, кабелі та інші електротехнічні вироби.
- **Продукти харчування:** У 2023 році Польща експортувала до ПАР харчові продукти на суму 19,2 млн доларів США. [13]
- **Хімічна продукція:** Експорт хімічних речовин, зокрема поліфенолів, до ПАР становив 78,1 тис. доларів США у 2023 році. [14]

- **Текстиль та одяг:** Польща постачає до африканських країн текстильні вироби, включаючи одяг та тканини.

Крім того, Польща активно інвестує в розвиток інфраструктури та сільського господарства в африканських країнах. Наприклад, у 2017 році польська компанія WZL-1 модернізувала три гелікоптери для ВПС Сенегалу, що свідчить про активну участь Польщі в розвитку оборонного сектору африканських країн. [15] Такий різноманітний експортний портфель дозволяє Польщі зміцнювати свої позиції на африканських ринках та сприяє розвитку взаємовигідного економічного співробітництва. В порівнянні з Україною Польща демонструє більш диверсифікований та інтенсивний підхід до торгівлі з африканськими країнами, включаючи активну дипломатичну діяльність, інвестиції в інфраструктуру та розвиток торговельних відносин. Україна, хоча і має значний потенціал, зосереджується переважно на експорті сільськогосподарської продукції та гуманітарних ініціативах.

Зокрема, Польща має розгалужену мережу дипломатичних представництв в Африці, що сприяє зміцненню економічних зв'язків. Україна, у свою чергу, розширює свою дипломатичну присутність, відкриваючи нові посольства в африканських країнах. Застосування досвіду Польщі може сприяти зміцненню позицій України на африканських ринках та розширенню її економічної присутності в регіоні.

Формування та реалізація зовнішньоекономічної політики держави неможливі без належного нормативно-правового забезпечення, яке визначає рамки та умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). В Україні ця сфера врегульована на законодавчому рівні, з чітко визначеними правами, обов'язками суб'єктів ЗЕД, повноваженнями державних органів та порядком укладання зовнішньоекономічних контрактів.

Ключовим законодавчим актом у цій сфері є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ, який містить базові положення щодо принципів здійснення ЗЕД, механізмів

державного регулювання, правового захисту учасників зовнішньоекономічних відносин та заходів у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав [16]. Окрім цього, важливе значення мають Митний кодекс України, Закон України «Про зовнішню торгівлю» та відповідні постанови Кабінету Міністрів і нормативні акти Національного банку України, що стосуються валютного регулювання, страхування зовнішньоекономічних ризиків і ліцензування [17].

Значну роль у забезпеченні ефективної ЗЕД відіграють міжнародні зобов'язання України, зокрема участь у Світовій організації торгівлі (СОТ), де Україна є членом з 2008 року. Крім того, регуляторне поле доповнюється положеннями Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, а також двосторонніми торговельними угодами, у тому числі з африканськими країнами.

У країнах Африки ситуація із правовим забезпеченням ЗЕД є неоднорідною, що пояснюється історичними, правовими й адміністративними особливостями. Здебільшого, кожна країна має власне торговельне, митне та валютне законодавство. Наприклад, у Південно-Африканській Республіці правове регулювання ґрунтується на нормативно-правових актах таких як International Trade Administration Act 2002 та Customs and Excise Act 1964 [18].

У Нігерії зовнішньоекономічна діяльність регулюється Законом про зовнішній обіг валют, актом про сприяння експорту, а також нормативами Центрального банку, які впливають на валютне регулювання та транскордонні розрахунки [19]. У франкомовних країнах Західної Африки, таких як Кот-д'Івуар, правові засади базуються на наднаціональному праві OHADA, що створює уніфіковане середовище для ведення бізнесу та укладання міжнародних контрактів [20].

Висновки до Розділу 1

1. Експортний потенціал як системна категорія визначається сукупністю виробничих, інституційних, технологічних і логістичних можливостей держави. Україна має конкурентні переваги в агросекторі, ІТ-індустрії, освітніх та інженерних послугах, однак стикається з недорозвиненою інфраструктурою, нормативною нестабільністю та обмеженим досвідом роботи з нетрадиційними ринками.

2. Стратегії виходу на нові ринки мають бути адаптовані до рівня розвитку підприємства, галузі та специфіки ринку. Українському бізнесу доцільно комбінувати модель Uppsala для поступового розширення з елементами Born Global для ІТ-компаній і креативних індустрій. OLI-парадигма застосовна для великих експортерів, що прагнуть локалізації виробництва в Африці.

3. Світовий досвід, зокрема приклад Польщі, доводить ефективність системного підходу до розширення присутності на африканських ринках через інституційну дипломатію, розвиток інфраструктури підтримки та багатогалузеву диверсифікацію. Україна може перейняти ці підходи, особливо в аграрному секторі, інжинірингу та освітньому експорті.

4. Нормативно-правова база України у сфері зовнішньоекономічної діяльності є системною, орієнтованою на міжнародні стандарти, а також активно підтримується на інституційному рівні. Водночас у країнах Африки правове поле більш фрагментоване, проте характеризується прогресивними інтеграційними зрушеннями, які відкривають нові можливості для співпраці з українськими експортерами. Загалом, теоретико-методологічний аналіз підтверджує, що вихід на африканські ринки потребує стратегічного мислення, інституційної підтримки та адаптованих моделей інтернаціоналізації бізнесу.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ВИХОДУ НА РИНКИ КРАЇН АФРИКИ

2.1. Структура та динаміка зовнішньої торгівлі України

За останні п'ять років структура та обсяги зовнішньої торгівлі України зазнали значних змін під впливом як зовнішніх (COVID-19, геополітичні кризи, війна), так і внутрішніх чинників (реформи ЗЕД, орієнтація на ЄС, енергетична трансформація). Упродовж 2020–2024 років зовнішньоторговельна діяльність України зазнала істотних змін, що були зумовлені низкою факторів, серед яких пандемія COVID-19, глобальна енергетична нестабільність, а також повномасштабна війна, розпочата Росією у 2022 році. Ці чинники вплинули на зменшення обсягів експорту, логістичну доступність портів, трансформацію товарної структури торгівлі, а також загальне уповільнення промислового виробництва.

За даними Державної служби статистики України та Світового банку, експорт товарів у 2020 році становив 49,2 млрд доларів США, тоді як імпорт — 54,2 млрд доларів США, із від'ємним сальдо у 5,0 млрд доларів. У 2021 році спостерігалось суттєве зростання торговельної активності — обсяг експорту досяг 68,1 млрд доларів США, що стало найвищим показником за аналізований період, а імпорт зріс до 73,2 млрд доларів.

Після початку повномасштабної війни у 2022 році обсяги експорту знизилися до 44,2 млрд доларів, імпорт становив 54,0 млрд. У 2023 році тенденція падіння експорту збереглася — він склав 42,7 млрд доларів, а імпорт зріс до 57,4 млрд доларів США. За попередніми оцінками Міністерства економіки України, у 2024 році експорт знизився до 41,7 млрд доларів, тоді як імпорт зріс до 58,0 млрд, що свідчить про поглиблення негативного сальдо до 16,3 млрд доларів. [21]

Переважаюча частка експорту традиційно припадала на сільськогосподарську продукцію, чорні метали та продукцію хімічної промисловості, тоді як імпорт складався здебільшого з енергоносіїв, техніки та устаткування. Динаміка експорту та імпорту наведена на графіку нижче (рис. 2.1).

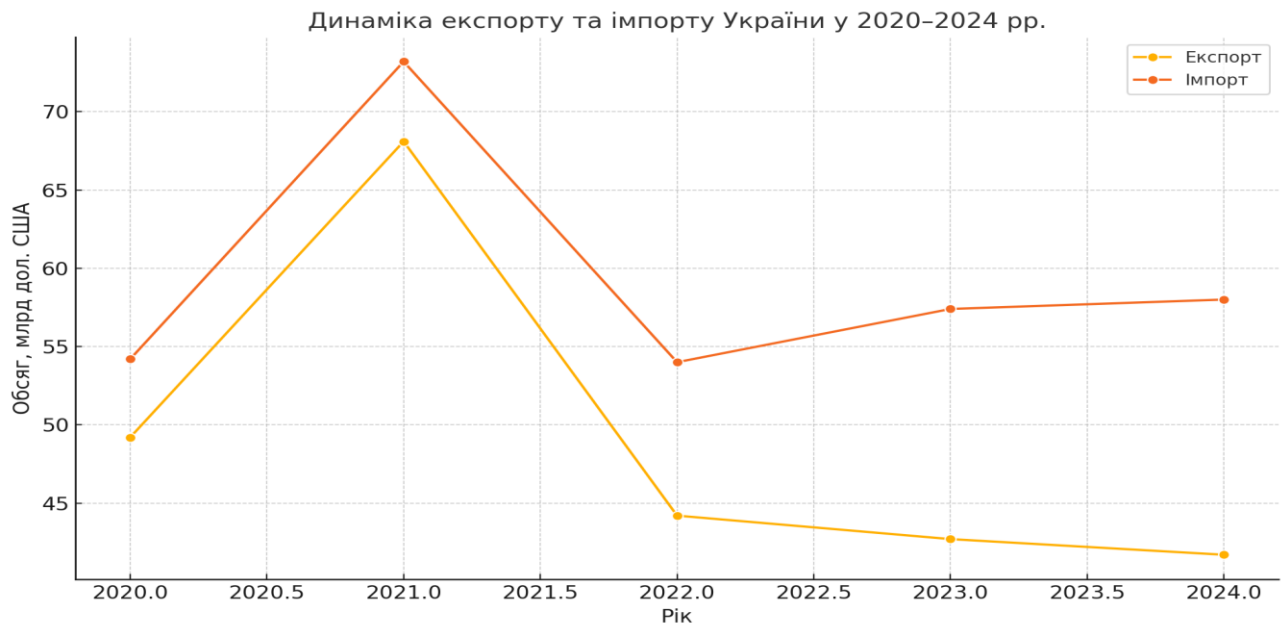


Рис. 2.1. Динаміка експорту та імпорту України у 2020–2024 рр.

Перш за все, слід зазначити, що український експортний потенціал залишається недооціненим у межах континенту, який за прогнозами Світового банку може стати одним із ключових економічних центрів до 2050 року завдяки зростанню населення, урбанізації та споживчого попиту [22]. Попри те, що частка експорту України до Африки у 2023 році становила лише 3,1% загального обсягу зовнішньої торгівлі, потенціал ринку виявляється значно вищим, з огляду на потребу африканських країн у харчових продуктах, агротехніці, медичних послугах, цифрових рішеннях та інфраструктурних проектах.

Експортний потенціал України залишається не використаний на повну. Зважаючи на історичні обсяги експорту та поточне зниження частки на

африканському ринку, можна оцінити невикористаний потенціал експорту зерна до Африки.

$$\text{Невикористаний потенціал} = (\text{Максимальна історична частка експорту} - \text{Поточна частка експорту}) \times \text{Загальний обсяг експорту} \quad (2.1)$$

До прикладу, максимальна історична частка українського експорту до Африки (2021 рік): 11%, поточна частка експорту до Африки (2024 рік): 4%, загальний обсяг експорту пшениці у 2024 році: 14,28 млн тонн. 2021 рік — це останній повноцінний довоєнний рік, коли логістика (включно з морськими портами) працювала стабільно, не було військових ризиків, які обмежують торгові шляхи, Україна повною мірою реалізовувала свій потенціал на африканському ринку.

$$\begin{aligned} \text{Невикористаний потенціал} &= (11\% - 4\%) \times 14,28 \text{ млн тонн} = 0,07 \times 14,28 \\ &= \approx 1,00 \text{ млн тонн} \end{aligned}$$

У грошовому еквіваленті (за середньою ціною \$250/т): 1,00 млн тонн $\times$ \$250 = \$250 млн. Отже, Україна має потенціал збільшити експорт пшениці до Африки на 1 млн тонн, що становить приблизно \$250 млн за середньої ціни \$250 за тонну.

У першому кварталі 2025 року структура експорту України залишалася орієнтованою переважно на ринки Європейського Союзу, однак спостерігалася поступова диверсифікація в напрямку Азії, Близького Сходу та Африки. Згідно з експрес-випуском Державної служби статистики України за березень 2025 року, ЄС залишається основним торговельним партнером України з часткою 64,2% у загальному експорті товарів [23].

Значна частка експорту також припадає на Китай — 7,8%, що підтверджує збереження високого рівня попиту на українські сировинні товари, зокрема агропродукцію та залізну руду. Туреччина та Індія забезпечили 5,2% і 3,9% відповідно, залишаючись важливими ринками для української металопродукції, соняшникової олії та зернових [23].

Окрему увагу заслуговують поставки до країн Африки, які склали 3,1%. Попри порівняно невелику частку, цей напрям вважається перспективним для розширення українського експорту, що підтверджується аналітичними звітами Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) та ініціативами Уряду щодо виходу на нові ринки [24].

У таблиці 2.1 нижче наведено частки основних регіонів у загальному обсязі експорту України.

Таблиця 2.1

Структура експорту України в розрізі країн (1 квартал 2025 р.)

Регіон/країна	Частка в експорті, %
Європейський Союз	64,2
Туреччина	7,8
Китай	5,2
Індія	3,9
Країни Африки (загалом)	3,1
Інші країни	15,8
Всього	100

Джерело: [24].

У 2025 році Україна зберігає статус експортера переважно сировинної продукції, зокрема в аграрному секторі, металургії та хімічній промисловості. Згідно з даними Державної служби статистики України, за I квартал 2025 року експорт товарів становив 9,95 млрд доларів США, що на 6,9% менше порівняно з аналогічним періодом 2024 року. [25]

Агропродовольча продукція залишається основною складовою українського експорту. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у березні 2025 року експорт аграрної продукції склав 5,4 млн тонн на суму 2,1 млрд доларів США, що становить 58% від загального експорту країни за цей місяць. [26]

Металургійна продукція також займає значну частку в експорті. За даними аналітичного порталу Rates.fm, у 2024 році експорт металів становив 10,7% від загального обсягу експорту, що на 0,7% більше порівняно з 2023 роком. [27]

Хімічна продукція, включаючи добрива та органічні хімікати, становила 3,9% від загального експортного виторгу у 2024 році, демонструючи зростання на 13,5% порівняно з попереднім роком. [28]

Машинобудування представлено в експорті України на рівні 8,9% у 2024 році, що на 1,3% більше порівняно з 2023 роком. Особливо помітне зростання спостерігається в експорті електричних машин та обладнання, частка яких збільшилася на 0,9% до 5,8%. [29]

Сфера інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) демонструє стабільне зростання. За даними аналітичного порталу Finpuls, у 2024 році експорт комп'ютерних послуг становив 37% від загального обсягу експорту послуг, досягнувши 92,9% від обсягу 2021 року. [25]



Рис. 2.2. Структура експорту України у 2023 році, %

Джерело: [25-29].

Отже, структура та динаміка зовнішньої торгівлі України свідчать про поступову диверсифікацію експортних потоків, проте зберігається висока сировинна орієнтованість експорту, що знижує стійкість до зовнішніх шоків. Основними торговельними партнерами залишаються країни ЄС та Азії, водночас спостерігається недостатній рівень присутності на нових перспективних ринках, зокрема в Африці та Латинській Америці. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі демонструє відновлення після кризових періодів, однак продовжує залежати від зовнішньополітичної ситуації, кон'юнктури світових ринків та логістичних обмежень. Це вимагає перегляду стратегій зовнішньоекономічної діяльності з акцентом на підвищення доданої вартості експортної продукції, інноваційне оновлення виробництва та активізацію економічної дипломатії для освоєння нових ринків.

2.2. Проблеми та бар'єри розвитку експорту в Україні: інституційні, логістичні, маркетингові

Інституційне середовище — це сукупність правил, процедур, законодавства та державних установ, які формують умови ведення експортної діяльності. В Україні інституційні бар'єри залишаються однією з найвагоміших причин низької конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Основні інституційні проблеми:

Нестабільність законодавчої бази. Часті зміни у податковому, митному та валютному регулюванні створюють невизначеність для експортерів. Зокрема, механізм відшкодування ПДВ часто супроводжується затримками, що негативно впливає на ліквідність підприємств. За даними дослідження ОЕСР, такі затримки можуть бути пов'язані з офіційним фаворитизмом та корупційними ризиками.

[30]

Недостатня підтримка малого та середнього бізнесу (МСБ). Більшість програм спрямовані на великі підприємства, тоді як МСБ має обмежений доступ до фінансування, інформації та консультацій. Хоча існують ініціативи, такі як Export Booster, спрямовані на підтримку МСБ у виході на нові ринки, їх охоплення залишається обмеженим. [31]

Бюрократія та корупційні ризики. Незважаючи на цифровізацію частини процесів (зокрема, через "Дію"), дозвільна система і митне оформлення залишаються громіздкими. Компанії, що займаються експортом агропродукції, часто стикаються з проблемами сертифікації продукції для третіх країн, зокрема країн Африки. Через брак прозорого механізму отримання фітосанітарних сертифікатів виникають затримки відвантажень та збитки.

До прикладу компанії, що займаються експортом агропродукції, часто стикаються з проблемами сертифікації продукції для третіх країн, зокрема країн Африки. Через брак прозорого механізму отримання фітосанітарних сертифікатів виникають затримки відвантажень та збитки.

Логістична інфраструктура є критичним фактором успішного експорту. В Україні спостерігаються значні обмеження в логістиці, які посилились після початку повномасштабного вторгнення РФ у 2022 році.

Основні логістичні проблеми:

Втрачений доступ до морських портів: Захоплення чи блокада портів Азовського та частково Чорного морів зменшили експортний потенціал агропродукції, металургії та інших галузей. Обмеженість залізничного транспорту: Незважаючи на спроби "Укрзалізниці" оптимізувати експортні маршрути до ЄС (через Польщу, Румунію), вузька колія, обмеження на вагони та перевантаженість логістичних хабів знижують ефективність перевезень. [32]

Слабка логістична інфраструктура всередині країни: Зношеність доріг, нестача логістичних центрів, рефрижераторів та складських приміщень у прикордонних з ЄС областях уповільнює експортний ланцюг.

Маркетингові бар'єри — це фактори, пов'язані з просуванням товарів на нові ринки, вивченням споживчого попиту, адаптацією до культурних, мовних та економічних відмінностей.

Основні маркетингові проблеми:

Брак знань про африканські ринки: Багато українських компаній не мають системного аналізу потреб споживачів у країнах Африки, особливостей ведення бізнесу, культурних бар'єрів, що унеможлиблює розробку ефективної стратегії виходу.

Відсутність локалізованих представництв: Українські компанії рідко відкривають торговельні представництва або логістичні хаби в Африці, що ускладнює побудову довгострокових зв'язків.

Недостатній брендинг і репутаційна присутність: Продукція «Made in Ukraine» не завжди асоціюється з якістю, особливо в порівнянні з європейськими або китайськими конкурентами.

Тематичне дослідження Brand Envoy Africa зазначає: “Гірка правда про стратегію виходу на ринок в Африці залишається незмінною: не кожен бізнес витримає її суворі випробування та процес впровадження унікального бренду”.

[33]

Попри те, що африканський континент пропонує широкий спектр економічних можливостей, стратегія виходу на місцеві ринки залишається складною і вимагає ретельного опрацювання. Значна частина компаній зазнає невдачі, оскільки намагається застосувати стратегії, успішні на ринках Заходу або Азії, без урахування специфіки африканського регіону. Варто пам'ятати, що Африка налічує 54 країни, кожна з яких має власну економічну структуру, нормативно-правову базу, споживчі вподобання та поведінкові моделі. Відсутність адаптації до локального контексту може стати ключовим чинником не успіху, навіть для добре відомих міжнародних брендів.

Вивчення економіки та регуляторного середовища кожної країни. Торговельна політика, податкове регулювання та митні правила істотно

відрізняються між державами, тому попередній аудит нормативних вимог є критично важливим для уникнення правових ризиків на старті.

Поглиблене дослідження ринку. Аналіз структури витрат споживачів, ключових конкурентів, каналів дистрибуції та логістичних особливостей забезпечує реалістичне планування комерційної діяльності. Налагодження партнерств із місцевими дистриб'юторами. Співпраця з авторитетними локальними операторами допомагає подолати труднощі ланцюгів постачання, сприяє розширенню клієнтської бази та забезпечує репутаційну довіру на новому ринку.

Адаптація товарного асортименту та цінової політики. Через високу чутливість до цін споживачів у багатьох африканських країнах, брендам доцільно розробляти продукти з урахуванням локальної купівельної спроможності та очікувань. Комплексна комунікаційна стратегія. Ефективна присутність бренду передбачає як активність у цифрових каналах (мобільний маркетинг, соціальна комерція), так і організацію офлайн-активностей, які сприяють формуванню довіри та залученості.

Галузеві особливості:

Сфера роздрібної торгівлі та FMCG: значна частина споживачів віддає перевагу купівлі товарів у малих упаковках через обмеженість доходів, що вимагає адаптації моделей пакування та ціноутворення.

Технології та електронна комерція: у Східній Африці широко поширені цифрові платіжні системи, зокрема M-Pesa, тому бренди мають інтегрувати мобільні платіжні рішення для підвищення конверсії.

Охорона здоров'я та фармацевтика: отримання офіційних дозволів може бути затяжним процесом, тому ефективним підходом є співпраця з місцевими фармацевтичними компаніями для спрощення виходу на ринок. [33]

Незважаючи на зазначені бар'єри, в Україні спостерігається поступова активізація державної підтримки експортерів. Платформа Nazovni.online від МЗС України — інноваційний інструмент, який дозволяє українському бізнесу

отримати консультації щодо виходу на іноземні ринки, зокрема країн Африки. Вона надає актуальні дані про попит, митні тарифи, сертифікаційні вимоги тощо.

Офіс з розвитку підприємництва та експорту — організація, яка проводить навчання, семінари, надає аналітику для МСБ. Дія.Бізнес — ще один важливий майданчик для експортно орієнтованих підприємств, який дозволяє знаходити партнерів, отримувати юридичну підтримку.

Наявність інституційних, логістичних та маркетингових бар'єрів значно стримує розвиток українського експорту, особливо на нові, недостатньо освоєні ринки Африки. Подолання цих проблем вимагає комплексного підходу: від стабілізації внутрішнього правового середовища до активної державної підтримки міжнародного позиціонування українських компаній.

За інформацією, наданою спеціальним представником України з питань Близького Сходу та Африки Максимом Субхом, станом на листопад 2024 року Україна відкрила 7 нових посольств в Африці, довівши їх загальну кількість до 17. Крім того, планується відкриття ще щонайменше двох посольств у найближчому майбутньому. [34]

2.3 Аналіз торговельно-економічного потенціалу та динаміки експорту до окремих країн Африки

За даними Київської школи економіки, у 2021 році Україна експортувала агропродукцію до 52 з 54 країн Африки на суму \$3,8 млрд. При цьому 42% цього експорту припадало на Єгипет, що свідчить про високу залежність від одного ринку. Іншими значущими імпортерами були Лівія, Марокко, Туніс, Ефіопія, Алжир, Нігерія, Кенія, Джибуті та Судан. [35] Ця концентрація створює ризики для українських експортерів у разі політичної або економічної нестабільності в цих країнах. Крім того, обмежена диверсифікація експорту ускладнює вихід на нові ринки та зменшує стійкість до зовнішніх шоків.

Для кращого розуміння специфіки взаємодії України з країнами Африки доцільно здійснити порівняльний аналіз ключових партнерів — Єгипту, Південно-Африканської Республіки (ПАР), Кот-д'Івуар.

Єгипет — найбільший торговельний партнер України серед африканських країн та арабського світу. У 2020 році, попри глобальну кризу, країна зберегла позитивну динаміку ВВП. Влада активно реалізує програму «Єгипетське бачення – 2030», яка передбачає будівництво понад 20 нових міст, включно з новою адміністративною столицею, розвиток транспортної та портової інфраструктури.

Єгипет є традиційним імпортером українського зерна. У 2021 році Україна забезпечувала до 25% імпорту пшениці до цієї країни. Після початку повномасштабної війни в Україні роль Єгипту у забезпеченні стабільності експорту зерна зросла. [36]

Для залучення інвестицій Єгипет запровадив реформу інвестиційного середовища. Зокрема, створено онлайн-платформу з актуальною інформацією про ключові проєкти: <https://www.investinegypt.gov.eg/English/Pages/default.aspx>

Основні сфери — енергетика, машинобудування, модернізація залізниць, інфраструктура та логістика.

Закон № 72 від 2017 р. «Про інвестиції» гарантує іноземним компаніям: [37] 100% володіння бізнесом; захист від націоналізації та експропріації; право на виведення прибутку за кордон; володіння землею; відкриття валютних рахунків.

Разом з тим, для успішної діяльності бажано мати місцевого партнера через його знання ринку та регуляторного середовища. У 2023 році: Основні товари з України: зернові культури (пшениця, кукурудза), соняшникова олія, металопродукція. Основні товари до України: цитрусові, добрива, текстиль.

Єгипет — стабільна економіка, яка активно залучає іноземні інвестиції та проводить масштабні реформи. Зважаючи на позитивний інвестиційний клімат, розвинену інфраструктуру та стратегічне розташування, країна становить

значний інтерес для українського експорту та спільних проєктів. Особливо перспективними є сільське господарство, енергетика, логістика, машинобудування і цифрові технології.

Нігерія — найбільша економіка Африки за ВВП. Поки що українська присутність тут обмежена через логістичні виклики та слабку дипломатичну взаємодію. Нігерія є найбільш густонаселеною країною Африки з великим потенціалом для українських експортерів, особливо в аграрному секторі.

У 2023 році: експорт: 2,47 млн дол. США, для порівняння експорт в 2021р. складав 604 млн дол. США; [38] Основні товари з України: зернові, м'ясо птиці, добрива, трактори, міцні алкогольні напої. Основні товари до України: нафта, какао, текстиль, потенціал: продукція машинобудування, ІТ-послуги, фармацевтика.

ПАР — країна з розвиненою економікою, стабільною банківською системою та інституціями. Проте конкуренція з боку ЄС, Китаю та США дуже висока. ПАР є найбільш індустріалізованою країною континенту.

У 2024 році Південно-Африканська Республіка продовжувала перебувати в умовах тривалої економічної кризи. Однією з ключових проблем залишається високий рівень безробіття, який у першому кварталі сягнув 32,9%. Швидке зростання чисельності населення — з 41 млн осіб у 1994 році до понад 60,6 млн у 2022-му — лише посилює тиск на соціально-економічну систему країни. Понад 25% населення проживає за межею бідності.

За підсумками першого кварталу 2024 року зафіксоване незначне скорочення ВВП на 0,1%. Найбільші втрати понесли сектори: будівництво (–3,1%), гірничодобувна галузь (–2,3%), промислове виробництво (–1,4%), транспорт та комунікації (–0,5%). [39]

Інфляційний тиск залишався стабільним: з січня по травень 2024 року річні показники варіювалися в межах 5,2–5,6%. З позиції міжнародних рейтингових агентств, довіра до фінансової системи ПАР залишається обмеженою. Ще в березні 2020 року Moody's перевело країну до категорії "сміттєвих" рейтингів,

зниживши показник до "Ba1" з негативним прогнозом. Надалі рейтинг знижувався до "Ba2", і лише у 2022 році агентство оновило прогноз до "стабільного". Аналогічні дії здійснили Fitch і S&P Global, які утримують рейтинги ПАР на рівні субінвестиційного класу, хоча з деякими покращеннями прогнозів у 2022–2023 роках. [39]

Ситуація з енергопостачанням залишається критичною. Основний постачальник електроенергії — державна компанія Eskom, яка забезпечує близько 95% усієї генерації в країні, стикається з постійними технічними проблемами через застаріле обладнання. Упродовж кількох років ПАР переживала регулярні віялові відключення електроенергії, які іноді тривали до 10 годин на добу. Проте з квітня 2024 року такі відключення тимчасово припинились.

У лютому 2023 року Південно-Африканська Республіка була внесена Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей до так званого "сірого списку". Це означає, що країна зобов'язана вдосконалити своє законодавство у сферах запобігання відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового ураження.

Стан та структура двосторонньої торгівлі з Україною

За підсумками 2023 року обсяг торгівлі товарами між Україною та ПАР склав \$108,7 млн, що на 17,8% більше, ніж у 2022 році. При цьому: український експорт до ПАР — \$9,1 млн (зменшення у 2,5 раза), імпорт з ПАР до України — \$99,6 млн (зростання на 43,7%).

Негативне сальдо для України сягнуло \$90,5 млн. ТОП-5 експортованих товарів з України до ПАР (2023): Овочі — \$1,6 млн (+160%); Вироби з недорогоцінних металів — \$1,1 млн (+200%); Цукор і кондитерські вироби — \$953,2 тис. (+220%); Зернові культури — \$952,7 тис. (+70%); Перероблені овочі — \$837 тис. (експорт цієї категорії у 2022 році був відсутній). [40]

Серед найбільш перспективних напрямів для розвитку українсько-південноафриканського економічного партнерства слід виділити: аграрний

сектор (особливо продукти харчування та агропереробка), енергетику та гірничодобувна промисловість.

Попри економічні труднощі, високий рівень безробіття та нестабільну енергетичну ситуацію, ПАР залишається важливим гравцем на регіональному рівні. Стратегічне розташування, наявність розвиненої інфраструктури, а також попит на українські продукти створюють підґрунтя для посилення торговельних зв'язків. Водночас українському бізнесу варто враховувати внутрішні ризики, пов'язані з регуляторною політикою, енергетичними викликами та рівнем конкуренції.

Кот-д'Івуар залишається однією з найдинамічніших економік серед країн Африки на південь від Сахари. Впродовж 2012–2019 років середній темп приросту реального ВВП становив 8,2% на рік. Навіть у період пандемії COVID-19 країна зуміла зберегти позитивну динаміку – у 2020 році зростання склало 2%. У 2021 та 2022 роках економіка продовжувала зростати на рівні 7% та 6,2% відповідно.

Прогнозоване зростання ВВП на 2023 рік, за оцінкою МВФ, становить 6,4%. Інфляція залишається контрольованою — в 2022 році її рівень сягнув 4,7–5%, а на 2023 рік прогнозується на позначці 4,7%.

Очікується, що у 2024–2026 роках темпи економічного зростання щорічно складатимуть близько 6,8%, при цьому рівень інфляції знизиться до 3,2%, а дефіцит бюджету скоротиться до 3,7% ВВП до 2026 року.

Основу економіки Кот-д'Івуару становить аграрний сектор і суміжні галузі, в яких зайнято понад дві третини населення. Країна є світовим лідером з виробництва та експорту какао-бобів, а також займає важливе місце на міжнародному ринку кави та пальмової олії. Через це економіка країни залежна від коливань світових цін на ці культури та від погодних умов. Крім того, ведеться активна робота над розвитком харчової переробки, зокрема продукції з какао, кеш'ю та манго. Значними є також видобуток золота та розвиток експорту електроенергії.

Ключові сектори включають виробництво какао (до 40% світового обсягу), пальмової олії, кави, бананів, рису, маніоку, цукру, бавовни, деревини, каучуку, а також видобуток нафти, газу та мінеральних ресурсів.

Молодь становить більшість населення (понад 70% — віком до 35 років), і уряд реалізовує програми для сприяння їхньому працевлаштуванню. Одним із перспективних напрямів вважається розвиток ІТ-сектору — вже затверджено національну цифрову стратегію з інвестиціями обсягом \$3 млрд для модернізації цифрової інфраструктури та послуг. [41]

У межах Національного плану розвитку (NDP) на 2021–2025 роки, держава планує залучити близько \$100 млрд для стимулювання економіки, покращення доступу до освіти, медицини, водопостачання, енергетики, соціального захисту та створення робочих місць.

У 2024 році очікується поживлення зовнішньої торгівлі завдяки збільшенню обсягів видобутку вуглеводнів, що може надати нового імпульсу зростанню ВВП.

Кот-д'Івуар відіграє важливу роль у регіональній економіці — як провідний світовий виробник какао та експортер нафти, країна має вагомий вплив на субрегіональну економіку. Тут розташована штаб-квартира Африканського банку розвитку. Країна приваблює як трудових мігрантів із сусідніх країн, так і міжнародних фахівців.

Втім, проблема корупції залишається актуальною — вона глибоко вкорінена в діяльність як державного, так і приватного секторів, що створює суттєві перепони для залучення інвестицій. Багато компаній вказують на корупцію як основну перешкоду у веденні бізнесу, зокрема в питаннях судочинства, контрагування та митного регулювання.

За індексом легкості ведення бізнесу від Світового банку (Doing Business 2020), країна посідає 110 місце зі 190, а в Глобальному інноваційному індексі — 109 з 131. Індекс сприйняття корупції за версією Transparency International у 2022 році поставив Кот-д'Івуар на 99 місце зі 180. [42]

У 2022 році обсяг експорту Кот-д'Івуару склав \$16,4 млрд. Основними експортними позиціями залишаються какао-боби (30% усього експорту або \$4,96 млрд), натуральний каучук (\$1,86 млрд), золото (\$1,91 млрд) та горіхи, зокрема кеш'ю (\$1 млрд).

У третьому кварталі 2023 року обсяг експорту зріс на 8,8% і досяг 2 860,7 млрд FCFA (приблизно \$4,8 млрд).

Перед укладанням угод із місцевими партнерами важливо перевірити їхню надійність, включаючи зв'язки з владою та репутацію в ділових колах. Через високий рівень корупції доцільно вимагати 100% передоплати в зовнішньоекономічних контрактах.

Під час відряджень доцільно мати при собі готівку в доларах США. Використання банківських карток обмежене, а перебої у їх роботі — часте явище. Не рекомендується брати з собою цінні речі.

У 2023 році загальний товарообіг між Україною та Кот-д'Івуаром зріс на 46,5% у порівнянні з 2022 роком і склав \$113,63 млн.

Експорт з України у 2023 році збільшився на 19,18% до \$20,27 млн. Попри зниження обсягів постачання чорних металів, загальний експорт зріс завдяки поставкам пшениці.

Основні товари українського експорту: зернові (34,54%), чорні метали (28,45%), жири та олії (23,71%), продукти харчування (10,31%), продукція тваринного походження (2,59%). Інвестиційна активність між Україною та Кот-д'Івуаром на сьогодні відсутня. [43]

Найперспективніші напрями експорту - Агропромисловий сектор (зерно, продукти переробки, корми), фармацевтика (генерики, медичне обладнання), машинобудування (агротехніка, енергетичне обладнання), ІТ та освітні послуги (аутсорсинг, дистанційна освіта). За оцінками African Development Bank (AfDB), до 2030 року середній клас у Африці охоплюватиме понад 500 млн людей — це відкриває нові ринки збуту для продовольчих, побутових, освітніх і цифрових продуктів. [44]

2.4. SWOT та PESTLE-аналіз експортної політики України щодо Африки

У сучасних умовах глобалізації та активного розвитку міжнародної торгівлі для України надзвичайно важливим є стратегічне переосмислення напрямів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема розширення присутності на нових ринках. Континент Африка, який характеризується високим потенціалом зростання споживчого попиту, багатством ресурсів та динамічним розвитком окремих регіонів, стає дедалі привабливішим напрямом для українського експорту. Однак, вихід на ринки африканських країн потребує глибокого аналізу внутрішніх можливостей України, а також зовнішніх політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, які можуть як сприяти, так і стримувати розвиток торговельної співпраці.

У зв'язку з цим доцільним є проведення SWOT-аналізу для визначення сильних і слабких сторін експортної політики України щодо Африки, а також можливостей і загроз, що формуються у зовнішньому середовищі. Комплементарно цьому PESTLE-аналіз дозволить комплексно оцінити політичні, економічні, соціальні, технологічні, правові та екологічні чинники, які впливають на ефективність та перспективність зовнішньоторговельних ініціатив України на африканському напрямі. Такий подвійний аналітичний підхід є важливим інструментом для формування виваженої, адаптивної та результативної експортної стратегії.

Застосування SWOT та PESTLE-аналізу також дає змогу виявити ключові точки впливу, на які слід звернути увагу під час розробки державної політики підтримки експортерів та укладання двосторонніх угод із країнами Африканського континенту. Наприклад, політична стабільність окремих регіонів, рівень корупції, митне регулювання, інфраструктурні обмеження або культурні бар'єри можуть стати як перешкодами, так і можливостями для адаптації української продукції до потреб місцевих ринків. Такий структурований аналіз сприяє не лише оцінці поточного стану, а й окресленню

перспектив для стратегічного планування, забезпечуючи більш глибоке розуміння механізмів виходу на нові ринки та сталого розвитку зовнішньоекономічної співпраці України з країнами Африки.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз експортної політики України щодо Африки

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
– Висока якість аграрної продукції, конкурентна на світових ринках -Досвід гуманітарного співробітництва (освіта, медицина) – Геополітична зацікавленість країн Африки у розширенні торгових партнерів	– Відсутність постійних торгових представництв у більшості країн Африки – Обмежені знання українських компаній про особливості локальних ринків – Нестабільність логістичних маршрутів і висока вартість транспортування
Можливості (O)	Загрози (T)
– Зростаючий попит на продукти харчування, насіння, техніку, добрива – Інтеграція до AfCFTA — найбільшої зони вільної торгівлі у світі (54 країни) – Попит на освіту, агротехнології, медичні інновації з Європи	– Політична нестабільність у регіоні (наприклад, Судан, Малі, Ефіопія) – Потужна конкуренція з боку Китаю, Туреччини, РФ – Ризики неплатежів та недостатність механізмів страхування для українських експортерів

Україна є одним із провідних експортерів зерна та соняшникової олії у світі. У 2023 році близько 38% всього експорту до країн Африки становили саме зернові культури, зокрема пшениця та кукурудза (за даними Держстату). Досвід у реалізації освітніх програм для громадян країн Африки (наприклад, студенти з Нігерії, Марокко, Кенії навчаються в українських вишах) створює додану вартість у сфері «soft power».

Україна має обмежене дипломатичне представництво на континенті. Наразі вони розширюються і станом на 2025 рік 17 українських посольств працюють в Африці (дані МЗС України). Через відсутність логістичних хабів і наявність лише морських шляхів доставки (Одеса – Суецький канал) українські

експортери зазнають втрат від високих витрат на транспортування та страхування.

AfCFTA (African Continental Free Trade Area) забезпечує безмитний доступ до ринку з понад 1,4 млрд споживачів, що відкриває шанси для нішевого й масштабного українського експорту. [45] Африка потребує агротехнологій, техніки для обробітку ґрунтів, насіння, добрив — сектори, в яких Україна має розвинуті виробничі потужності.

Політична нестабільність у багатьох країнах ускладнює довгострокове планування. Наприклад, у Судані та Ефіопії неодноразово відбувалися зміни режимів, що призводило до розриву контрактів. Китай активно реалізує програму «One Belt — One Road», інвестуючи мільярди доларів у порти, залізниці та інфраструктуру Африки. Україна поки що не має подібної моделі присутності. [46]

PESTLE-аналіз щодо виходу на ринок Африки

1. Політичні фактори

Регіон Західної Африки характеризується політичною нестабільністю. У 2025 році військові режими в Малі, Нігері та Буркіна-Фасо офіційно вийшли з Економічного співтовариства країн Західної Африки (ECOWAS), створивши новий альянс — Альянс держав Сахеля (AES). Цей крок посилив регіональну фрагментацію та ускладнив економічну інтеграцію .

У Малі військовий уряд розпустив усі політичні партії, що спричинило масові протести та занепокоєння щодо прав людини . Водночас Гана залишається прикладом стабільної демократії, з понад 30 роками безперервного демократичного правління . [47]

2. Економічні фактори

Економіка Західної Африки демонструє помірне зростання. У 2024 році економічна активність у регіоні зросла на 4,1% і прогнозується зростання до 4,3% у 2026–27 роках. Зокрема, країни Західноафриканського економічного і

валютного союзу (WAEMU) очікують зростання на 5,9% у 2024 році та 6,0% у 2027 році, завдяки сильному зростанню в Кот-д'Івуарі, Нігері та Сенегалі . [48]

У Нігерії, найбільшій економіці регіону, економіка зросла на 4,6% у четвертому кварталі 2024 року, що стало найсильнішим зростанням за останнє десятиліття. Це зростання було зумовлене фіскальними реформами, включаючи скасування субсидій на паливо та девальвацію найри . [49]

3. Соціальні фактори

Західна Африка має високу народжуваність, із середнім показником 4,4 народжень на жінку у 2024 році . Це створює тиск на системи охорони здоров'я, освіти та інфраструктури. [50]

Рівень урбанізації зростає, що призводить до розширення міст, таких як Лагос, Абіджан і Аккра. Однак це також створює виклики, пов'язані з безробіттям серед молоді та соціальною нерівністю.

4. Технологічні фактори

Регіон демонструє прогрес у цифровій трансформації. У 2024 році мобільна індустрія сприяла розвитку цифрових технологій, зокрема впровадженню 4G та 5G мереж, а також використанню штучного інтелекту та Інтернету речей (IoT) для підвищення продуктивності та надання послуг .

Програма West Africa Regional Communications Infrastructure Program (WARCIP) надала \$330 мільйонів у вигляді кредитів та грантів для розширення географічного охоплення широкосмужових мереж та зниження вартості комунікаційних послуг у Західній Африці . [51]

5. Правові фактори

Правова система в регіоні варіюється. У деяких країнах спостерігається зростання використання альтернативного вирішення спорів для зменшення навантаження на суди та задоволення зростаючого попиту на вирішення інвестиційних спорів між державами та інвесторами . [52]

Однак політична нестабільність у деяких країнах, таких як Малі та Буркіна-Фасо, ускладнює правове середовище для бізнесу.

6. Екологічні фактори

Кліматичні зміни серйозно впливають на Західну Африку. У 2024 році регіон зазнав безпрецедентних повеней, посух та нестачі води, що негативно вплинуло на сільське господарство та продовольчу безпеку. [53] У Нігерії понад 31 мільйон людей стикаються з продовольчою небезпекою через зміну клімату, що ускладнює вирощування сільськогосподарських культур.

Отже, проведення SWOT та PESTLE-аналізу експортної політики України щодо африканських країн дозволило комплексно оцінити як внутрішні чинники, що формують експортний потенціал держави, так і зовнішні умови, які впливають на ефективність його реалізації. Визначені сильні сторони та можливості вказують на перспективність виходу на ринки Африки, зокрема завдяки конкурентоспроможній агропродукції, досвіду у технічних галузях та потенціалу для розвитку логістичних рішень. Водночас слабкі сторони й загрози свідчать про необхідність удосконалення інституційної підтримки експортерів, зменшення регуляторних бар'єрів та активізації економічної дипломатії. У підсумку, результати аналізу мають слугувати основою для формування стратегічно обґрунтованих рішень у сфері зовнішньоекономічної політики України в африканському напрямі.

Висновки до Розділу 2

1. Структура та динаміка українського експорту за 2020–2025 рр. демонструють значну волатильність через зовнішні шоки: пандемію, війну, порушення логістики. Частка Африки залишається низькою (3,1%), що вказує на наявність невикористаного потенціалу, особливо у сфері зернових та агропродукції.

2. Проблеми інституційного, логістичного та маркетингового характеру є критичними обмеженнями для виходу на нові ринки. До них належать відсутність стабільної регуляторної бази, нестача експортних логістичних хабів,

слабка маркетингова присутність і недостатній брендинг на африканських ринках.

3. Аналіз країн-партнерів (Єгипет, ПАР, Нігерія, Кот-д'Івуар) підтвердив, що африканські ринки є неоднорідними, з різними ступенями ризику, ділової культури, інфраструктури та купівельної спроможності. Єгипет є стратегічно важливим партнером, ПАР має потенціал через індустріальну базу, Кот-д'Івуар — завдяки динамічному зростанню, а Нігерія — через чисельність населення.

4. SWOT- і PESTLE-аналізи продемонстрували, що попри значні бар'єри (геополітичні, регуляторні, конкуренція з боку Китаю і Туреччини), Україна має переваги у якості агропродукції, інституційній підтримці та інтелектуальному капіталі, які можуть бути конвертовані в стійку експортну експансію. Загалом, розділ доводить, що африканські ринки мають високий стратегічний пріоритет, але для успішної присутності потрібне подолання внутрішніх бар'єрів та вибір цільових країн із найвищим потенціалом взаємодії.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКАХ АФРИКИ

3.1 Пропозиції щодо розвитку інституційної підтримки експорту на ринки Африки

Успішний вихід на нові міжнародні ринки, зокрема африканського континенту, потребує не лише підприємницької ініціативи, а й системної державної підтримки. В умовах високих торговельно-політичних ризиків, браку інфраструктури та недовіри до нових гравців, роль державних інституцій, зокрема Експортно-кредитного агентства України (ЕКА), торговельних місій та національних програм підтримки експорту є визначальною.

ЕКА — це спеціалізований інструмент державної політики, створений для страхування ризиків українських експортерів та гарантування зовнішньоторговельних контрактів, особливо з ринками з підвищеним ризиком, як-от більшість країн Африки.

Однак, як зазначено у звіті Міністерства економіки України (2023), діяльність ЕКА залишається обмеженою, і переважно орієнтована на страхування ризиків в експорті до країн ЄС та СНД [54].

Пропозиції щодо реформування та розширення функцій ЕКА:

- Розробка окремого напрямку страхування експортних контрактів із країнами Африки (за моделлю польського KUKE або турецького Türk Eximbank).
- Запровадження довгострокового страхування інвестиційних проектів українських компаній в Африці.
- Налагодження співпраці з міжнародними фінансовими інституціями (IFC, AfDB) щодо гарантій та передстрахування.

До прикладу ЕКА Польщі забезпечує страхування контрактів у країнах Африки з частковим фінансуванням через PAIH (Polska Agencja Inwestycji i Handlu - Польське агентство інвестицій та торгівлі) [55].

Торговельні місії — це інструмент економічної дипломатії, спрямований на прямий контакт бізнесу з потенційними покупцями, дистриб'юторами, інвесторами та урядовими структурами країн-реципієнтів.

Україна потребує відновлення та систематизації роботи торговельних місій у країнах Африки, зокрема:

- Відкриття/розширення торгово-дипломатичних офісів у стратегічних країнах (Єгипет, Кенія, Нігерія, ПАР).
- Проведення бізнес-форумів та виставок за участі українських компаній (на зразок Turkish-Africa Business Summit).
- Підготовка регіональних маркетингових досліджень і досьє для бізнесу (African Export Navigator).

Для координації дій держави й бізнесу доцільно ініціювати довгострокову програму державної підтримки експорту на африканський ринок.

Основні компоненти можливої програми «Україна — Африка 2030»:

- Фінансова підтримка участі у виставках, форумах, ЕХРО.
- Пільгові кредити для експортерів, які виходять на нові ринки через механізми ЕКА.
- Грантові програми для локалізації виробництва, спільних підприємств в Африці.
- Інформаційний портал, присвячений ринкам Африки (аналітика, партнери, тендери, законодавство).
- Освітні програми для експортно орієнтованих МСП (малі і середні підприємства).

В умовах постійних змін глобальної економіки та трансформації світових ланцюгів постачання особливого значення набуває інституційна взаємодія між державами, міжнародними організаціями та фінансовими установами. Для

України, яка прагне диверсифікувати експортні потоки та зменшити залежність від традиційних ринків, ринки Африки становлять важливий напрямок стратегічної уваги. У цьому контексті взаємодія з такими структурами як Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA), Африканський банк розвитку (AfDB) та Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) може стати важливим каталізатором інтеграції українських товаровиробників на африканських ринках.

AfCFTA, створена у 2018 році, охоплює 55 країн та передбачає створення єдиного континентального ринку для товарів і послуг. Її функціонування передбачає поетапне зниження тарифних бар'єрів і гармонізацію регуляторних норм, що створює сприятливі умови для зовнішніх партнерів. Хоча Україна не є учасником угоди, встановлення двосторонніх механізмів співпраці з окремими країнами-учасницями AfCFTA або із секретаріатом зони в перспективі може сприяти полегшенню доступу української агропродовольчої продукції до африканських споживачів. Згідно зі звітом Світового банку, повна реалізація AfCFTA може підвищити внутрішньоафриканську торгівлю на 81% і стимулювати зовнішніх партнерів до розширення співпраці [56].

Показовою є роль Африканського банку розвитку, який здійснює фінансування великомасштабних проєктів у сфері інфраструктури, сільського господарства та енергетики. У 2022 році банк ініціював програму «Africa Emergency Food Production Facility» на суму \$1,5 млрд для подолання наслідків глобальної продовольчої кризи, викликаной війною в Україні. У межах цієї програми акцент зроблено на збільшенні місцевого виробництва пшениці, кукурудзи, рису та сої [57]. Співпраця з українськими виробниками могла б охоплювати поставки аграрних технологій, реалізацію демонстраційних проєктів, а також створення логістичних коридорів для гуманітарних та комерційних поставок.

Ще одним потенційно важливим партнером є Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). У межах ініціативи «Prosper Africa» у 2024 році

було профінансовано понад 400 угод на загальну суму понад \$32 млрд між африканськими та американськими компаніями [58]. Участь українських підприємств у таких механізмах можлива через залучення до проєктів технічної допомоги, консультаційної підтримки та логістичних програм. Враховуючи попередній досвід співпраці України з USAID у гуманітарній сфері, подібна модель може бути масштабована на напрям експорту агропродукції.

Загалом, інституційна співпраця відкриває для України можливість не лише експортного розширення, а й поглиблення міжрегіонального діалогу, підвищення довіри на міждержавному рівні, а також формування нової системи економічних координат у глобальному контексті. За умови належної координації між державними структурами, бізнесом і міжнародними партнерами, така співпраця може відігравати ключову роль у формуванні нової експортної географії України з фокусом на ринки Африки.

3.2. Впровадження логістичної та маркетингової стратегії для освоєння африканських ринків

Освоєння ринків Африки передбачає не лише вихід на нові напрями збуту, а й комплексну перебудову логістичних ланцюгів, маркетингових підходів та присутності на майданчиках бізнес-комунікацій. Через територіальну віддаленість, логістичні бар'єри та культурну різноманітність африканських країн, Україні необхідно впровадити адаптивну логістично-маркетингову стратегію, яка дозволить стати впізнаваним та надійним торговим партнером.

Однією з головних перепон у торгівлі з Африкою є відсутність розгалужених логістичних маршрутів та морської інфраструктури, яка забезпечувала б прямі постачання з України. З метою подолання цих викликів перспективним напрямом вважається створення логістичних вузлів у транзитних портах середземноморського та східноафриканського регіонів, таких як

Констанца (Румунія), Александрія (Єгипет) та Дар-ес-Салам (Танзанія). Вони можуть стати опорними точками для формування нових маршрутів поставок, що поєднуюватимуть залізничний, автомобільний та морський транспорт. Паралельно варто ініціювати переговори щодо спрощення митного регулювання з окремими країнами Африки, зокрема з Ганою, Єгиптом та Марокко, які є серед найбільш відкритих до торгівлі партнерів на континенті.

Окрему увагу заслуговує впровадження цифрових технологій у сфері логістики, зокрема блокчейн-рішень, які довели свою ефективність у аграрному секторі. Такі системи дозволяють підвищити прозорість у переміщенні вантажів, пришвидшити розрахунки та мінімізувати ризики шахрайства. Прикладом може слугувати платформа AgriDigital, яка впроваджена в Австралії та активно використовується для цифрового управління ланцюгами постачання зерна. Вона забезпечує миттєву фіксацію контрактів між фермерами, трейдерами та покупцями, дозволяє здійснювати фінансові розрахунки в день поставки, а також інтегрується з IoT-технологіями для моніторингу умов зберігання [59].

Інший приклад — глобальна ініціатива TradeLens, спільний проєкт IBM та Maersk, який до свого закриття у 2023 році об'єднував понад 100 портів, логістичних операторів і митниць у єдину цифрову систему на основі блокчейну. Завдяки TradeLens вдавалося знизити обсяг паперового документообігу та пришвидшити перевірку вантажів під час міжнародних перевезень [60]. Хоча проєкт було припинено, його досвід продемонстрував високий потенціал для реалізації подібних ініціатив у регіональних масштабах.

Таким чином, цифровізація логістики, впровадження блокчейн-рішень та створення нових транспортних хабів із залученням українських операторів здатні суттєво змінити експортну динаміку та забезпечити сталість торгівлі з країнами Африканського континенту навіть в умовах глобальної нестабільності.

Маркетинг у країнах Африки потребує культурної адаптації та особистих контактів. У багатьох країнах важливими залишаються традиційні методи

просування — участь у ярмарках, торговельних виставках, презентаціях продукції «вживу».

Серед ключових міжнародних платформ, що щороку проводяться в Африці, можна виділити Africa Agri Expo у Найробі (Кенія), Nigeria Agrofood Expo у Лагосі, а також будівельну виставку Africa Build, що проводиться у ПАР та Кенії. Саме на таких подіях формуються нові експортні контракти та знаходяться локальні дистриб'ютори, що є критично важливим для виходу на ринок зі складною логістикою.

Крім участі у виставках, доцільним є також використання регіональних B2B-платформ, які вже зарекомендували себе як дієвий інструмент встановлення контактів. Серед них слід згадати TradeKey Africa, AfroTrade та Made-in-Africa, які об'єднують імпортерів, дистриб'юторів та виробників на рівні малого і середнього бізнесу.

Одним із перспективних механізмів просування може стати ініціатива проведення Українських днів бізнесу в Африці, які можуть реалізовуватись у форматі ділових місій за участі українських компаній, за підтримки МЗС України, посольств та африканських торговельних палат. Такі заходи вже довели свою ефективність у зовнішній політиці країн-конкурентів. Також важливим елементом є локалізація рекламних матеріалів англійською та французькою мовами, що є ключовими у Західній, Центральній та Східній Африці.

Аналіз досвіду інших країн свідчить про ефективність системного підходу до просування на ринки Африки. Наприклад, Туреччина з 2003 року реалізує стратегічну програму "Opening to Africa", в межах якої розширено мережу посольств (нині їх 44), а також започатковано низку інструментів підтримки експорту, включаючи часткову компенсацію витрат на логістику, маркетинг та участь у виставках. У 2022 році товарообіг Туреччини з Африкою перевищив \$40 млрд, що стало рекордним показником за весь період двосторонньої співпраці.

Китай є одним із найуспішніших прикладів комплексного проникнення на африканські ринки. В межах ініціативи “Belt and Road”, а також через Форум Китайсько-Африканського співробітництва (FOCAC), Пекін побудував інфраструктуру постачання у понад 30 країнах. Крім експортних поставок, КНР інвестує у дороги, порти, логістичні об’єкти та енергетичну інфраструктуру, одночасно просуваючи політичну підтримку на державному рівні й залучаючи місцевих партнерів для глибшої інтеграції на ринку. [62]

Таким чином, використання адаптованих до місцевих умов каналів просування, участь у виставках і стратегічна підтримка держави дозволяють ефективно інтегруватися в африканські ринки. Для України важливо врахувати ці практики й адаптувати їх до власного експортного профілю з урахуванням геополітичних та логістичних обмежень.

3.3. Перспективи диверсифікації українського експорту: нові галузі та продукти

Диверсифікація експорту є одним з головних інструментів посилення економічної стійкості України в умовах зовнішніх ризиків та глобальної конкуренції. На ринках Африки, які швидко зростають, відкривається можливість не лише постачати сировину, а й пропонувати товари з доданою вартістю, технології та послуги знання.

Україна вже експортує зернові до Африки, однак перспективним є перехід до експорту готової продукції: борошно, макарони, крупи, консервовані овочі та фруктові соки. Ці товари користуються попитом у країнах Західної та Центральної Африки, де зростає середній клас і відповідно попит на якісні продукти харчування.

Серед нових нішевих продуктів, що набирають популярності, виділяються бобові (горох, нут, сочевиця), продукти переробки зерна (борошно, комбікорми),

а також продукти органічного походження. Це відповідає запиту з боку низки африканських країн, які, незважаючи на загальні проблеми з продовольчою безпекою, поступово розвивають сегменти з вищою доданою вартістю та більшою якісною вибагливістю.

Одним із прикладів є компанія Kernel, найбільший виробник соняшникової олії в Україні, активно розширює свою присутність на африканських ринках. Згідно з офіційною інформацією компанії, Kernel забезпечує близько 8% світового експорту соняшникової олії, поставляючи свою продукцію до понад 70 країн світу, включаючи країни Африки, Близького Сходу, Європи та Азії.

У 2023 фінансовому році Kernel експортував 4,4 млн тонн агропродукції, що становить 12% національного обсягу експорту України. Зокрема, компанія активно розширює свою присутність на африканських ринках, постачаючи зернові культури, такі як кукурудза та пшениця. За даними компанії, 70% продукції Kernel експортується до країн Азії, Близького Сходу та Північної Африки. [63]

Одним із напрямків виходу на ринки Африки є технологічні товари. Український ІТ-сектор та машинобудування можуть закріпитися на африканських ринках через: рішення для точного землеробства (GPS, дрони); альтернативну енергетику (сонячні системи, генератори); електронні платформи в агро-, фінансовому, освітньому секторі.

У контексті розширення українського експорту до країн Африки, технологічні товари, зокрема рішення для точного землеробства, альтернативна енергетика та електронні платформи в аграрному, фінансовому та освітньому секторах, мають значний потенціал. Ці напрями відповідають потребам африканських країн у підвищенні ефективності сільського господарства, забезпеченні енергетичної незалежності та розвитку цифрової інфраструктури. Українські компанії, такі як DroneUA, активно впроваджують технології точного землеробства, включаючи використання дронів для моніторингу полів, внесення добрив та захисту рослин. Ці технології дозволяють оптимізувати використання

ресурсів та підвищити врожайність, що є актуальним для африканських країн з обмеженими ресурсами та змінними кліматичними умовами. Зокрема, DroneUA надає рішення для обробки полів дронами, що охоплюють до 1 мільйона гектарів в Україні. [64]

Крім того, українські компанії, такі як Soft.Farm, розробляють програмне забезпечення для аграрного сектору, яке включає GPS-моніторинг техніки, агроскаутинг та аналіз ґрунтів. Ці рішення можуть бути адаптовані до потреб африканських фермерів, сприяючи підвищенню ефективності сільського господарства. [65]

Україна має значний потенціал у сфері альтернативної енергетики, зокрема сонячної енергії. У 2024 році український уряд запровадив політику безмитного імпорту обладнання для сонячних електростанцій та нульових відсоткових кредитів для сприяння енергетичній трансформації та подолання енергетичної кризи .

Цей досвід може бути корисним для африканських країн, які стикаються з проблемами енергопостачання в сільських регіонах. Українські компанії можуть експортувати сонячні генератори та мікромережі, які вже використовуються в Україні для забезпечення енергією медичних закладів та інших критичних об'єктів .

У контексті диверсифікації українського експорту до країн Африки, освітній та інжиніринговий сектори набувають особливої актуальності. Ці напрями не лише сприяють економічному зростанню, але й зміцнюють культурні та наукові зв'язки між Україною та африканськими державами.

До початку повномасштабної війни в Україні навчалося понад 73 тисячі іноземних студентів, значна частина яких походила з країн Африки, зокрема з Єгипту, Марокко, Нігерії та Алжиру. Переважна більшість цих студентів здобувала медичну освіту. [66]

Міністерство освіти і науки України ставить за мету повернути в Україну щонайменше 100 тисяч іноземних студентів після завершення війни. Це не лише

сприятиме розвитку освітнього сектору, але й забезпечить додаткові надходження до економіки країни. [67]

Українські вищі навчальні заклади активно розвивають програми подвійних дипломів у співпраці з європейськими університетами. Наприклад, Університет імені Альфреда Нобеля пропонує студентам можливість одночасного навчання в Україні та Польщі або Франції, що дозволяє отримати два дипломи – український та європейський. Крім того, Україна створює освітні хаби за кордоном, зокрема в країнах Європейського Союзу та США, з метою підтримки українських студентів та популяризації української освіти. Ці хаби можуть стати платформою для подальшого розвитку освітніх програм у співпраці з африканськими країнами.

Президент України Володимир Зеленський заявив про готовність України будувати продовольчі хаби в Африці та інвестувати свій досвід у технологічний розвиток африканських країн. Це відкриває нові можливості для українських інжинірингових компаній у реалізації інфраструктурних проєктів на африканському континенті. [68]

Освітній та інжиніринговий експорт України до Африки має значний потенціал для розвитку. Залучення африканських студентів до українських вищих навчальних закладів, розвиток програм подвійних дипломів та створення освітніх хабів сприятимуть зміцненню культурних та наукових зв'язків. У свою чергу, реалізація інжинірингових проєктів у сферах водопостачання, сільського будівництва та енергетики дозволить Україні закріпити свої позиції на африканських ринках та сприятиме економічному зростанню обох сторін.

Україна традиційно входила до десятки найбільших експортерів озброєнь у світі, і африканський континент завжди був одним із ключових напрямків для вітчизняного оборонного експорту. У період з 2005 по 2009 роки близько 18% українських поставок озброєнь припадало на країни Субсахарської Африки, зокрема Кенію, Чад, Нігерію, Екваторіальну Гвінею та Демократичну Республіку

Конго. Основу експортного портфеля складали надлишкові радянські літаки, бронетехніка, артилерія та боєприпаси . [69]

Після початку повномасштабної війни з Росією у 2022 році Україна зосередилася на внутрішньому забезпеченні Збройних Сил, що призвело до тимчасового згортання експортних поставок. Однак, за даними Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), українські виробники змогли зберегти присутність на ринках Африки, Азії, Латинської Америки та Близького Сходу завдяки конкурентним цінам і доведеній надійності своєї продукції . [70]

Значний потенціал для експорту мають сучасні українські розробки, зокрема безпілотні літальні апарати (БПЛА) та системи радіоелектронної боротьби (РЕБ). Українські компанії, такі як "Атлон Авіа" та "Укрспецекспорт", активно розробляють та модернізують БПЛА, які можуть бути затребувані в африканських країнах для боротьби з терористичними загрозами та охорони кордонів.

Однак, існують певні бар'єри для розширення українського оборонного експорту до Африки. Зокрема, законодавчі обмеження, які ускладнюють отримання ліцензій на експорт продукції подвійного призначення, а також відсутність чіткої державної стратегії щодо просування оборонної продукції на зовнішні ринки. Крім того, конкуренція з боку інших постачальників, таких як Росія, Китай та Туреччина, вимагає від України активізації дипломатичних зусиль та маркетингових стратегій для зміцнення своїх позицій.

Зважаючи на зростаючий попит на сучасні оборонні технології в африканських країнах, Україна має всі передумови для успішного повернення на цей ринок. Необхідно розробити комплексну державну програму підтримки експорту оборонної продукції, яка включатиме спрощення процедур ліцензування, фінансові стимули для виробників та активну участь у міжнародних виставках і форумах. Також важливо налагодити співпрацю з африканськими партнерами у сфері спільного виробництва та обслуговування

техніки, що сприятиме зміцненню довгострокових відносин та підвищенню конкурентоспроможності української продукції.

Україна може експортувати: Безпілотники (БпАК), Тактичні дрони-розвідники, Камікадзе-дрони, Дрони для спостереження, агросектору з подвійним призначенням, Системи радіоелектронної боротьби (РЕБ), Засоби боротьби з дронами (антидронові рушниці, РЕБ-модулі), Системи подавлення сигналів GPS/GSM, Елементи засобів прикриття наземних об'єктів.

За даними Огух, у 2023 році кілька африканських країн, зокрема Ефіопія, Малі, Нігер, Буркіна-Фасо та Судан, закупили безпілотні літальні апарати (БПЛА) у Туреччини, Китаю та Ірану. Наприклад, Ефіопія отримала турецькі Bayraktar TB2 та іранські Mohajer-6, які активно використовувалися в конфлікті в регіоні Тиграй. Малі та Нігер також придбали Bayraktar TB2 для боротьби з терористичними загрозами в Сахелі. Крім того, у 2023 році з'явилися повідомлення про постачання китайських дронів Wing Loong до кількох африканських країн. Тож із цього можна зробити висновок, що є місце і для українських виробників, особливо якщо буде дипломатична підтримка. [71]

Проте є певні обмеження, а саме: юридичні (потрібна ліцензія Держекспортконтролю), політичні (постачання не повинні суперечити міжнародному праву та ембарго (ООН, ЄС)) та морально-етичні (Україна не може постачати зброю в зони, де вона може бути використана для порушення прав людини).

У підсумку, експорт оборонної продукції до Африки може стати важливим чинником економічного зростання України та зміцнення її позицій на міжнародній арені. Для цього необхідно реалізувати стратегічний підхід, який поєднуватиме інноваційні розробки, ефективну державну підтримку та активну зовнішньоекономічну діяльність.

Висновки до Розділу 3

1. Розвиток інституційної підтримки експорту передбачає розширення повноважень та фінансування ЕКА, поглиблення співпраці з МЗС, відкриття нових посольств і торговельних представництв. Програма «Nazovni» та платформи Дія.Бізнес мають бути трансформовані в інструменти регіональної підтримки.

2. Логістична та маркетингова стратегія повинна враховувати регіональні особливості Африки — від нестабільної інфраструктури до культурної чутливості. Необхідно формувати логістичні коридори з європейськими партнерами, брати участь у регіональних виставках (наприклад, Africa's Big Seven) та застосовувати локалізовані канали комунікації.

3. Диверсифікація експортного портфеля є ключовим фактором підвищення стійкості української зовнішньої торгівлі. Перспективними є не лише агропродукція, а й програмне забезпечення, агротехнології, інжинірингові послуги, фармацевтика та дистанційна освіта. Підвищення доданої вартості експорту має стати пріоритетом урядової політики. Загалом, реалізація представлених заходів дозволить Україні зайняти стійку позицію на ринках Африки, знизити експортні ризики та інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості.

ВИСНОВКИ

1. У процесі написання даної кваліфікаційної роботи проведено ґрунтовне дослідження особливостей виходу на ринки країн Африки та можливостей підвищення експортного потенціалу України в сучасних умовах глобалізації та трансформації міжнародної економіки. Доведено, що експортний потенціал не є сталою величиною — він формується під впливом комплексу факторів: рівня конкурентоспроможності продукції, доступу до ринків збуту, наявності логістичної інфраструктури, зовнішньополітичного контексту та підтримки з боку держави. У цьому контексті Україна має значні переваги — природні ресурси, аграрний потенціал, розвинену металургійну галузь та зростаючий сектор інформаційних технологій. Разом з тим, існує потреба в ефективному використанні цього потенціалу шляхом налагодження нових експортних каналів, зокрема на ринки країн Африки.

2. Встановлено, що частка африканських країн у загальному обсязі експорту України поки що залишається відносно невеликою, проте вона демонструє позитивну динаміку. Найбільшими торговельними партнерами України в Африці є Єгипет, Нігерія, Алжир, Марокко та Південно-Африканська Республіка. Основу українського експорту до цих країн складають зернові культури, соняшникова олія, метали, добрива, а також товари машинобудування і хімічної промисловості. Обґрунтовано, що для українських підприємств відкриваються нові можливості на африканських ринках, зумовлені швидким економічним зростанням країн континенту, демографічними тенденціями, підвищенням рівня урбанізації та попиту на продовольство, будівельні матеріали, енергетичні й інфраструктурні рішення. Також виявлено, що африканські держави дедалі активніше інтегруються у світову економіку, про що свідчить створення Африканської континентальної зони вільної торгівлі (AfCFTA) та участь у багатосторонніх ініціативах COT.

3. Проаналізовано законодавчу базу, яка регулює ЗЕД в Україні та країнах Африки. В Україні ця сфера має чітко структуровану правову систему, що включає Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митний кодекс, Закон «Про зовнішню торгівлю», а також нормативні акти Кабінету Міністрів та Національного банку. Водночас у країнах Африки правове регулювання є фрагментованим і залежить від історичних та правових традицій (англосаксонське, континентальне, звичаєве право). Це вимагає від українських експортерів ретельного вивчення правового середовища цільових ринків. Встановлено, що наявність ефективної логістичної інфраструктури, страхування експортних ризиків, доступ до фінансових інструментів, а також участь у міжнародних виставках та торгових місіях є критично важливими умовами для успішного виходу українських підприємств на ринки Африки. Доцільним вбачається активніше використовувати можливості, які надає Офіс з розвитку підприємництва та експорту, платформа NAZOVNI, а також Експортно-кредитне агентство України (ЕКА).

4. На основі проведеного аналізу доведено необхідність розробки окремої експортної стратегії на африканському напрямі, розширення мережі дипломатичних представництв, створення торгових домів в африканських країнах, активізацію інформаційної підтримки експортерів, а також запровадження системи моніторингу торговельних бар'єрів і потреб ринку. Аргументовано, що вихід на ринки Африки є стратегічно важливим кроком для України в умовах пошуку нових партнерів, посилення економічної незалежності та протидії зовнішнім викликам. Це не лише економічна потреба, а й можливість зміцнити геоекономічні позиції держави, закласти підвалини для стійкого зростання та ефективної інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості. Отримані результати можуть стати основою для подальших досліджень, а також бути використані у практичній діяльності підприємств та інституцій, зацікавлених у розширенні співпраці з країнами Африки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Світовий банк. A Ladder of Opportunity: Unlocking Jobs for Today's African Youth [Електронний ресурс] // World Bank Blogs. – 2023. – 18 липня. – Режим доступу: <https://blogs.worldbank.org/en/africacan/a-ladder-of-opportunity-unlocking-jobs-for-todays-african-youth>
2. Мельник Т.І. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.І. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – Вип. 1–2. – С. 241–271. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2008_1-2_11
3. World Bank. Exports of goods and services (% of GDP) – Ukraine [Електронний ресурс] // World Bank Open Data. – 2024. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=UA>
4. Збарський В.К. Формування експортного потенціалу аграрного сектору України: теоретичні та практичні аспекти / В.К. Збарський, А.М. Волощук // Економіка АПК. – 2020. – № 4. – С. 119–124.
5. Міністерство економіки України. Україна продовжує утримувати третє місце серед головних експортерів агропродукції на ринок ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України. – 2024. – URL: https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukraina_prodozhue_utrimuvati_trete_mistse_sered_golovnikh_eksporteriv_agroproduksii_na_rinok_es
6. Міністерство економіки України. «Зроблено в Україні»: ЕКА підтримало понад 3 млрд грн українського експорту за перший квартал 2025 року [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України. – 2025. – URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/35dffa50-7eb2-45cb-89f0-b7020a60bb6f?lang=uk-UA>
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : підручник / Ф. Котлер, К. Келлер ; пер. з англ. – 15-те вид. – К. : Вільямс, 2020. – 832 с.
8. Vahlne, J.-E. (2020). The Uppsala Model of internationalisation and beyond: a dynamic perspective on knowledge development and increasing foreign

market commitments [Електронний ресурс] // ResearchGate. – URL: https://www.researchgate.net/publication/340756944_The_Uppsala_Model_of_internationalisation_and_beyond

9. Даннінг Дж. Е. До еkleктичної теорії міжнародного виробництва: деякі емпіричні тести / Дж. Е. Даннінг // Journal of International Business Studies. – 1980. – Т. 11, № 1. – С. 9–31. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593>

10. Державне підприємство «Український інститут інтелектуальної власності». Річний звіт за 2021 рік [Електронний ресурс]. – Київ, 2022. – Режим доступу: https://ukrpatent.org/files/Richnyi_zvit_Ukrpatent_2021.pdf

11. TheGlobalEconomy.com. Експорт товарів і послуг Польщі, 2023 рік [Електронний ресурс]. – URL: https://www.theglobaleconomy.com/Poland/exports_dollars/

12. Trading Economics. Poland Exports to Central African Republic [Електронний ресурс]. – URL: <https://tradingeconomics.com/poland/exports/central-african-republic>

13. World Integrated Trade Solution (WITS). Експорт Польщі: Інші харчові продукти, не віднесені до інших категорій (код 210690), 2023 рік [Електронний ресурс]. – URL: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/POL/year/2023/tradeflow/Exports/partner/ALL/product/210690>

14. World Integrated Trade Solution (WITS). Експорт Польщі: Інші поліфеноли, не віднесені до інших категорій (код 290729), 2023 рік [Електронний ресурс]. – URL: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/POL/year/2023/tradeflow/Exports/partner/ALL/product/290729>

15. Wikipedia. Poland–Senegal relations [Електронний ресурс]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Poland%E2%80%93Senegal_relations

16. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
17. Про зовнішню торгівлю: Закон України від 16.12.1997 № 703/97-ВР. – [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703/97-вр>]
18. South Africa: International Trade Administration Act 2002 – [<https://www.itac.org.za>]
19. Nigerian Export Promotion Act. – [<https://nepc.gov.ng>]
20. Organisation for the Harmonization of Business Law in Africa (OHADA) – [<https://www.ohada.org>]
21. Index Minfin. Зовнішньоекономічна діяльність України: експорт, імпорт, сальдо торгового балансу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>
22. World Bank. Official website of the World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/ext/en/home>
23. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля України товарами у січні–березні 2025 року: експрес-випуск [Електронний ресурс]. – URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
24. Український клуб аграрного бізнесу (УКАБ). Аналітичний звіт щодо перспектив експорту агропродукції до країн Африки, 2024 [Електронний ресурс]. – URL: <https://ucab.ua>
25. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля України товарами за I квартал 2025 року: експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stat.gov.ua/uk/publications/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-za-i-kvartal-2025-roku-ekspres-vypusk>
26. Експорт української агропродукції у березні досяг 2,1 млрд доларів США [Електронний ресурс] // Agroelita. – 2024. – Режим доступу: <https://agroelita.info/eksport-ukrainskoi-ahroproduksii-u-berezni-dosiah-2-1-mlrd-dolariv-ssha/>

27. Експорт товарів з України: тенденції за секторами [Електронний ресурс] // Rates.fm. – 2024. – Режим доступу: <https://rates.fm/ua-uk/expert-opinion/eksport-tovaru-z-ukrayini-tendenciyi-za-sektorami/>

28. Зовнішня торгівля: шлях до балансу між експортом та імпортом [Електронний ресурс] // Finpuls. – 2024. – Режим доступу: <https://finpuls.com/ua/banking-reviews-news-zovnishnya-torgvlya-shlyah-do-balansu-mzh-eksportom-ta-mportom.htm>

29. Український експорт у 2025: які товари в тренді [Електронний ресурс] // Фінансовий радник. – 2024. – Режим доступу: <https://www.finradnyk.site/blog/finances/money/український-експорт-у-2025-які-товари-в-тр/>

30. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Економічне обстеження: Україна – 2007 [Електронний ресурс]. – Париж: OECD Publishing, 2007. – 138 с. – Режим доступу: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/uk/publications/reports/2007/09/oecd-economic-surveys-ukraine-2007_g1gh75a9/9789264064706-uk.pdf

31. Export Booster як частина Плану відновлення України [Електронний ресурс] // Платформа розвитку малого і середнього бізнесу. – 2024. – Режим доступу: <https://platforma-msb.org/export-booster-yak-chastyna-planu-vidnovlennya-ukrayiny/>

32. Резильєнтність ендегенного розвитку регіонів в умовах глобальних викликів та шоків: монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2024. – 292 с. – С. 198–199. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ird.gov.ua/irdp/p20240001.pdf>

33. Brands Envoy. Market Entry Strategy in Africa: The Harsh Truth About Market Entry in Africa. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brandsenvoy.com/market-entry-strategy-in-africa/>

34. Global.espresso.tv. (2024). Ukraine opens 7 new embassies in Africa over past year – special representative Subkh. [Електронний ресурс]. Режим доступу:

<https://global.espreso.tv/world-news-ukraine-opens-7-new-embassies-in-africa-over-past-year-special-representative-subkh>

35. KSE (Kyiv School of Economics). (2023). The African Countries and Ukraine: Partnership Africa. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://kse.ua/the-african-countries-and-ukraine-partnership-africa/>

36. Sharma R., Hossain M., Islam M.A. Ukraine war and global food security: Short-term impact and long-term implications. // *Global Food Security*. – 2022. – Vol. 33. – Article 100653. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211912422000499>

37. Закон № 72 від 2017 р. «Про інвестиції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gafi.gov.eg/English/StartaBusiness/Laws-and-Regulations/PublishingImages/Pages/BusinessLaws/Investment%20Law.pdf>

38. Trading Economics. Імпорт Нігерії з України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/nigeria/imports/ukraine>

39. Міністерство закордонних справ України. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та ПАР: Економіка та бізнес-клімат ПАР [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Посольства України в Південно-Африканській Республіці. – Режим доступу: <https://rsa.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/222-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-par/ekonomika-ta-biznes-klimat-par>

40. Міністерство закордонних справ України. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та ПАР: Торгівля та інвестиції [Електронний ресурс] // Посольство України в ПАР. – Режим доступу: <https://rsa.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/222-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-par/torgivlya-ta-investiciyi>

41. Посольство України в Республіці Сенегал. Економіка та бізнес-клімат Кот-д'Івуару [Електронний ресурс] // Офіційний вебсайт Посольства України в Республіці Сенегал. – Режим доступу: senegal.mfa.gov.ua

42. Michigan State University. GlobalEDGE: Côte d'Ivoire – Indices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://globaledge.msu.edu/countries/cote-d'ivoire/indices>

43. Міністерство закордонних справ України. Економічне співробітництво між Україною та Республікою Кот-д'Івуар [Електронний ресурс] // Посольство України в Республіці Кот-д'Івуар. – 2024. – Режим доступу: <https://civ.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/ekonomichne-spivrobitnictvo>

44. Африканський банк розвитку. Середина піраміди: динаміка середнього класу в Африці. – Туніс: African Development Bank, 2011. – 44 с. – С. 2. – Режим доступу: https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/the_middle_of_the_pyramid_the_middle_of_the_pyramid.pdf

45. Африканський Союз. Operational phase of the African Continental Free Trade Area launched [Електронний ресурс] // African Union. – 07.07.2019. – Режим доступу: <https://au.int/en/articles/operational-phase-african-continental-free-trade-area-launched>

46. Green Finance & Development Center. China Belt and Road Initiative (BRI) Investment Report 2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://greenfdc.org/china-belt-and-road-initiative-bri-investment-report-2023/>

47. Amani Africa. The withdrawal of AES from ECOWAS: An opportunity for re-evaluating existing instruments for regional integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://amaniafrica-et.org/the-withdrawal-of-aes-from-ecowas-an-opportunity-for-re-evaluating-existing-instruments-for-regional-integration/>

48. World Bank. Western and Central Africa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/region/afr/western-and-central-africa>

49. Nigeria's economy grows strongly amid high inflation, World Bank says. Reuters [Електронний ресурс]. – 12.05.2025. – Режим доступу: <https://www.reuters.com/world/africa/nigerias-economy-grows-strongly-amid-high-inflation-world-bank-says-2025-05-12/>

50. Total Fertility Rate by Country in 2024 [Електронний ресурс] // Database.earth. – 2024. – Режим доступу: <https://database.earth/population/fertility-rate/2024>

51. Digital Transformation Drives Development in AFE & AFW Africa [Електронний ресурс] // World Bank. – 18.01.2024. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/results/2024/01/18/digital-transformation-drives-development-in-afe-afw-africa>

52. West Africa Legal Services Industry Report 2024 with Profiles of 41 Companies, Including DLA Piper and Dentons, ENSafrica, Bowmans, and West African Firms such as Templars, AELEX, and As [Електронний ресурс] // GlobeNewswire. – 30.09.2024. – Режим доступу: <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/09/30/2955164/28124/en/West-Africa-Legal-Services-Industry-Report-2024-with-Profiles-of-41-Companies-Including-DLA-Piper-and-Dentons-ENSAfrica-Bowmans-and-West-African-Firms-such-as-Templars-AELEX-and-As.html>

53. Urgent and Escalating Climate Change Brought Unprecedented Challenges to Africa in 2024, Report Finds [Електронний ресурс] // Earth.org. – 2024. – Режим доступу: <https://earth.org/urgent-and-escalating-climate-change-brought-unprecedented-challenges-to-africa-in-2024-report-finds/>

54. Кабінет Міністрів України. За 11 місяців ЕКА підтримало 7,2 млрд грн експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/za-11-misiatsiv-eka-pidtrymalo-72-mlrd-hrn-eksportu>

55. Trade Finance Global. KUKU – Poland’s Export Credit Agency (ECA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tradefinanceglobal.com/export-finance/export-credit-agencies-eca/kuku-poland-eca/>

56. World Bank. The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects [Електронний ресурс] / World Bank Group. – Washington, DC: The World Bank, 2020. – Режим доступу:

<https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/the-african-continental-free-trade-area>

57. African Development Bank. African Development Bank Board Approves \$1.5 Billion Facility to Avert Food Crisis [Електронний ресурс] // African Development Bank Group. – 20.05.2022. – Режим доступу: <https://www.afdb.org/en/news-and-events/press-releases/african-development-bank-board-approves-15-billion-facility-avert-food-crisis-51716>

58. Robinson B. In the first six months of 2024 alone, the U.S. Government has helped close 401 new trade and investment deals worth \$32.5 billion between U.S. and African businesses [Електронний ресурс] / British Robinson. – LinkedIn, 2024. – Режим доступу: https://www.linkedin.com/posts/british-robinson_in-the-first-six-months-of-2024-alone-the-activity-7239647240166813697-mxGq

59. AgriDigital. Australia's Leading Grain Supply Chain Software [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу: <https://www.agridigital.io>

60. A.P. Moller-Maersk. Maersk and IBM to discontinue TradeLens [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу: <https://www.maersk.com/news/articles/2022/11/29/maersk-and-ibm-to-discontinue-tradelens>

61. Daily Sabah. Türkiye-Africa: A tale of ever-growing trade, economic partnership [Електронний ресурс] / Barış Şimşek. – 2023. – Режим доступу: <https://www.dailysabah.com/business/economy/turkiye-africa-a-tale-of-ever-growing-trade-economic-partnership>

62. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China. Xi Jinping Attends the Opening Ceremony of the 2024 FOCAC Summit and Delivers a Keynote Speech [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу: https://www.mfa.gov.cn/eng/xw/zyxw/202409/t20240905_11485719.html

63. UkrAgroConsult. Kernel експортував 4,4 млн т зернових та олійних [Електронний ресурс]. – 2025. – Режим доступу: <https://ukragroconsult.com/news/kernel-eksportuvav-44-mln-t-zernovyh-ta-olijnyh/> –

64. DroneUA. Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drone.ua/>
65. Soft.Farm. Офіційний сайт компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.soft.farm/uk>
66. ВСВІТІ. Міністерство освіти планує повернути до України 100 тисяч іноземних студентів [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу: <https://vsviti.com.ua/news/164428>
67. Судово-юридична газета. МОН планує повернути 100 тисяч іноземних студентів після війни [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу: <https://sud.ua/uk/news/ukraine/318105-mon-planiruet-vernut-100-tysyach-inostrannykh-studentov-posle-voyny>
68. Інтерфакс-Україна. Зеленський звернувся до народів Африки: очікуємо африканських лідерів на Саміті миру [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу: <https://interfax.com.ua/news/general/989120.html>
69. Holtom, P. Ukrainian Arms Supplies to Sub-Saharan Africa [Електронний ресурс] / Paul Holtom. – Stockholm: SIPRI, 2011. – 16 с. – Режим доступу: <https://www.sipri.org/publications/2011/sipri-background-papers/ukrainian-arms-supplies-sub-saharan-africa>
70. Kuzmuk, K., Scarazzato, L. The transformation of Ukraine's arms industry amid war with Russia [Електронний ресурс] / Kateryna Kuzmuk, Lorenzo Scarazzato. – Stockholm: SIPRI, 2025. – Режим доступу: <https://www.sipri.org/commentary/topical-backgroundunder/2025/transformation-ukraines-arms-industry-amid-war-russia>
71. Mitzer, S., Oliemans, J. Iranian Mohajer-6 Drones Spotted In Ethiopia [Електронний ресурс] / Stijn Mitzer, Joost Oliemans. – Орых, 2021. – Режим доступу: <https://www.oryxspioenkop.com/2021/08/iranian-mohajer-6-drones-spotted-in.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

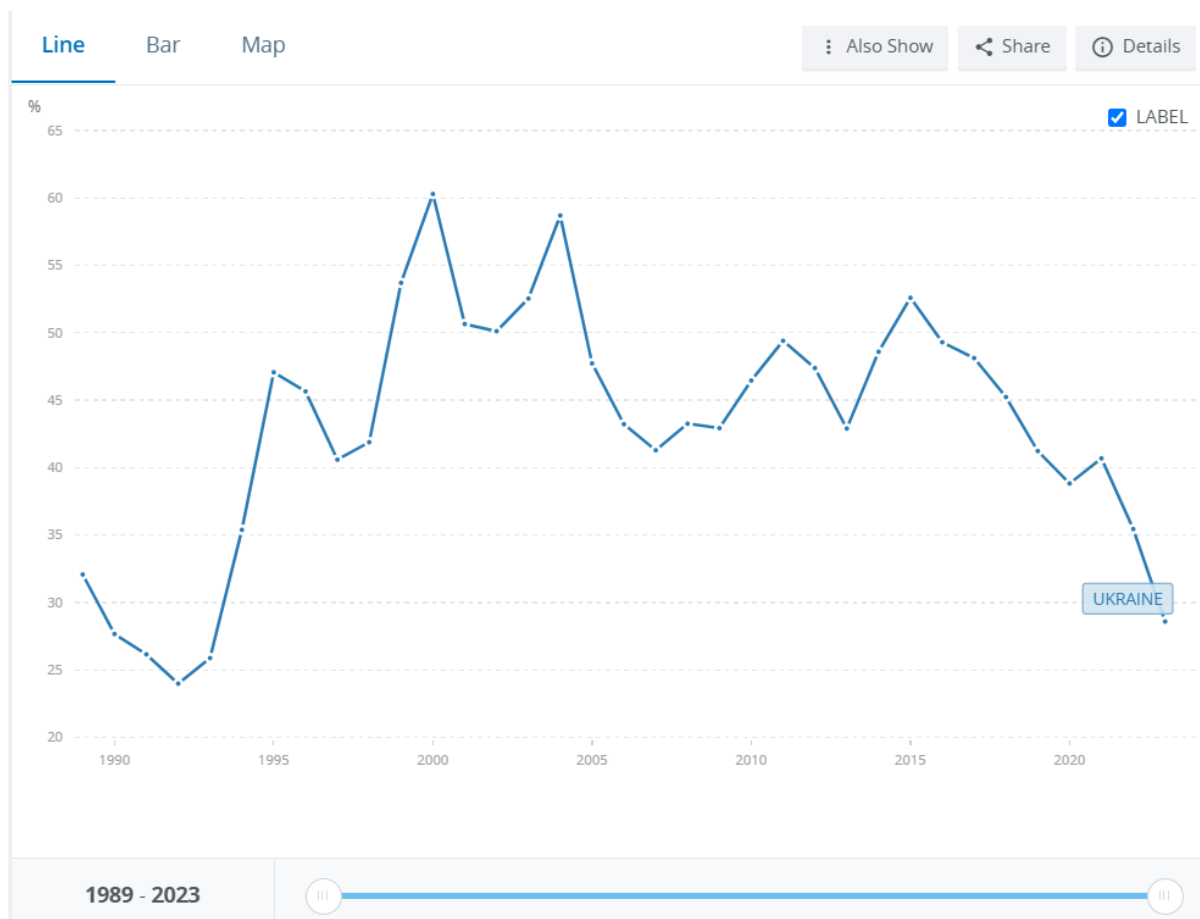


Рис.1 Експорт товарів та послуг (% від ВВП) - Україна

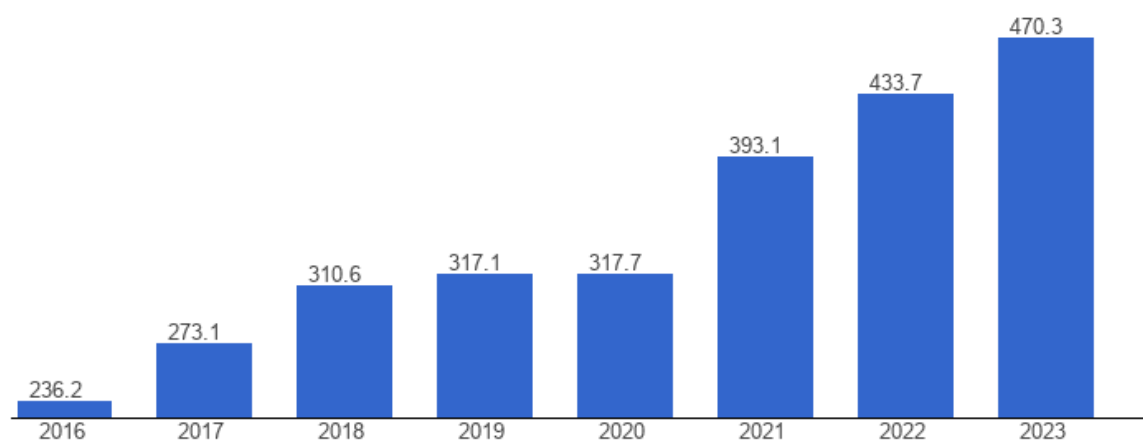
Додаток Б

Рис. 2. Польща: Експорт, млрд доларів. Згідно з TheGlobalEconomy.com.

Експорт товарів і послуг Польщі, 2023 рік [11]

АНОТАЦІЯ

Чуян В.М. Вихід на ринки Африки та підвищення експортного потенціалу України. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота представлена на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2025.

У кваліфікаційній роботі досліджено перспективи та чинники ефективного виходу України на ринки країн Африки як на пряму диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності та підвищення експортного потенціалу держави. Проаналізовано сучасний стан і структуру українського експорту, особливості торговельно-економічного співробітництва з африканськими державами, а також виклики та можливості, що постають перед українськими експортерами. Значну увагу приділено стратегічним підходам до посилення присутності українських товарів на африканських ринках з урахуванням глобальних економічних тенденцій і цілей сталого розвитку.

Ключові слова: Україна, ринки Африки, експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, диверсифікація експорту, торговельна стратегія, економічна дипломатія, конкурентоспроможність, інтеграція.

ABSTRACT

Chuyan V. M. Entry into African Markets and Enhancement of Ukraine's Export Potential. – Manuscript.

The qualification thesis is submitted for the Bachelor's Degree in specialty 292 "International Economic Relations". – State University "Zhytomyr Polytechnic", Zhytomyr, 2025.

This qualification thesis explores the prospects and key factors for Ukraine's effective entry into African markets as a means of diversifying foreign economic activity and enhancing the country's export potential. The study analyzes the current state and structure of Ukraine's exports, the specifics of trade and economic cooperation with African countries, as well as the challenges and opportunities facing Ukrainian exporters. Particular attention is paid to strategic approaches for strengthening the presence of Ukrainian goods in African markets, taking into account global economic trends and the goals of sustainable development.

Keywords: Ukraine, African markets, export potential, foreign economic activity, international trade, export diversification, trade strategy, economic diplomacy, competitiveness, integration.