УДК 339.564:338.43:502.17

Благодир Л. М.[1]
Хамазюк Б. В.[1]

ESG-СЕРТИФІКАЦІЯ ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЦІНОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОЕКСПОРТУ (НА ПРИКЛАДІ KERNEL HOLDING S.A.)

Вінницький національний технічний університет

Анотація. *У роботі досліджено ESG-сертифікацію як маркетинговий інструмент підвищення цінової конкурентоспроможності агроекспорту на прикладі Kernel Holding S.A. — найбільшого світового переробника та експортера соняшникової олії. Виявлено системний ESG-розрив: компанія має розвинений ESG-профіль (рейтинг CDP B, скорочення GHG Scope 1+2 на 32%, генерація 84,4 МВт ВДЕ, 7 сертифікатів ISCC Plus для шроту), але ROMI ESG-інвестицій через канал цінової надбавки на харчову соняшникову олію дорівнює нулю. Запропоновано маркетинговий проєкт «ESG-Unlock Kernel» (18 місяців, CapEx 1,75–3,4 млн дол.), що передбачає розширення ISCC Plus на харчову олію, впровадження EUDR-ready geotrace-системи та розробку B2B ESG-комунікаційних матеріалів. За базовим сценарієм проєкт забезпечує приріст EBITDA сегменту переробки на +15,4 млн дол./рік (ROMI 1 410%, NPV +39,71 млн дол., IRR ~480%, строк окупності ~4 місяці).*

Ключові слова: ESG-сертифікація, ISCC Plus, агроекспорт, цінова конкурентоспроможність, соняшникова олія, green premium, EUDR, маркетинговий проєкт, ROMI, Kernel Holding S.A.

Abstract*: The paper examines ESG certification as a marketing instrument for enhancing the price competitiveness of agricultural exports, using Kernel Holding S.A. — the world's largest sunflower oil processor and exporter — as a case study. A systemic ESG gap is identified: the company possesses a strong ESG profile (CDP B rating, 32% reduction in GHG Scope 1+2 emissions, 84.4 MW of renewable energy generation, 7 ISCC Plus certificates for meal), yet the ROMI of ESG investments through the price premium channel for edible sunflower oil equals zero. A marketing project, "ESG-Unlock Kernel" (18 months, CapEx USD 1.75–3.4 mn), is proposed, encompassing ISCC Plus expansion into edible oil, implementation of an EUDR-ready geotrace system, and development of B2B ESG communication materials. Under the moderate scenario, the project yields an increase in processing segment EBITDA of +USD 15.4 mn/year (ROMI 1,410%, NPV +USD 39.71 mn, IRR ~480%, payback period ~4 months).*

Keywords: ESG certification, ISCC Plus, agricultural export, price competitiveness, sunflower oil, green premium, EUDR, marketing project, ROMI, Kernel Holding S.A.

Вступ

В умовах повномасштабного вторгнення росії в Україну та наростаючих ESG-вимог ЄС питання ефективної монетизації ESG-потенціалу українських агроекспортерів набуває особливої практичної значущості. Ринок харчової соняшникової олії — ключового українського агроекспортного товару вартістю понад 5 млрд дол. США на рік зазнають трансформації: ESG-сертифікація поступово перетворюється з необов'язкового маркетингового атрибуту на обов'язкову умову доступу до преміальних сегментів ринку ЄС. Цінова надбавка 15–30 дол./т за ISCC Plus-сертифіковану харчову соняшникову олію формує нову конкурентну реальність. Мета дослідження — обґрунтування маркетингового проєкту щодо використання ESG-сертифікації як інструменту підвищення цінової конкурентоспроможності агроекспорту на прикладі Kernel Holding S.A.

Результати дослідження

Теоретичну основу дослідження формують: теорія сигналізації Спенса (1973), згідно з якою ISCC Plus-сертифікат є надійним ринковим сигналом якості, що знижує інформаційну

асиметрію та обґрунтовує цінову надбавку; ресурсна теорія фірми Барні (1991), що розглядає ESG-компетенції як стратегічний VRIN-ресурс; концепція «зеленої премії» (Gates, Eccles), що пов'язує готовність покупців платити із верифікованими сталісними атрибутами. Авторська модель ціноутворення: P_esg = P_base + ΔP_cert − ΔP_risk + ΔP_access. Для агроекспорту найбільш релевантним є маркетингово-диференційний підхід до ESG (Porter & Kramer, 2011; Eccles & Klimenko, 2019), оскільки саме він розкриває механізм перетворення ESG-відповідності на цінову конкурентоспроможність.

Ринок харчової соняшникової олії ЄС оцінюється у 8,9–9,0 млрд дол. (2025). Україна забезпечує 33–36,8% глобального експорту, з яких 56% спрямовано до ЄС. Kernel Holding S.A. — найбільший у світі переробник і експортер соняшникової олії — у FY2025 реалізував 1,4 млн т олії (10% глобального та 27% українського експорту соняшникової олії) при доході 4,115 млрд дол. та EBITDA 466 млн дол.

Компанія має потужний накопичений ESG-капітал: рейтинг CDP B (єдиний серед агрохолдингів України), скорочення GHG Scope 1+2 на 32% за FY2023–FY2025, генерацію 84,4 МВт відновлюваної електроенергії, 19 сертифікатів ISCC EU та 7 сертифікатів ISCC Plus для шроту, перший в Україні звіт за стандартами ESRS. Разом з тим, виявлено системний ESG-розрив: ISCC Plus-сертифікація наявна лише для шроту, але не для харчової соняшникової олії. Конкуренти ADM та Bunge (близько 23% переробних потужностей в Україні) вже мають відповідні сертифікати та отримують цінову надбавку 15–25 дол./т. на відміну від Kernel .

KPI-аналіз за FY2023–FY2025 фіксує принциповий дисонанс: ESG-результативність стабільно зростає (GHG Scope 1+2 — 73% від FY2023, частка ВДЕ — 65%), натомість EBITDA/т олії знизилась із 237 до 106 дол. (−55%), ESG-премія = $0/т, ROMI ESG = 0%. Кореляційний аналіз за Пірсоном (n=5) підтвердив r = 0 між обсягом сертифікованої їстівної олії та EBITDA/т. Ідентифіковано 5 системних проблем: 1) відсутність ISCC Plus для харчової соняшникової олії; 2) неповна EUDR-простежуваність ланцюга постачання; 3) відсутність B2B ESG-комерційних матеріалів; 4) юридично-комерційний ризик «сірої зони» EUDR; 5) відсутність CRM-інтегрованого ESG-модуля.

Сукупний розрив між понесеними витратами і потенційним доходом (недоотримана ESG-премія і ризик EUDR-дисконту) оцінюється у 20–57 млн дол./рік, або 4–12% EBITDA сегменту переробки. За помірним сценарієм потенційний ефект монетизації становить 15,4 млн дол./рік (420 тис. т × 22 дол./т ESG-надбавка + 420 тис. т × 15 дол./т запобіженого EUDR-дисконту).

Запропонований 18-місячний маркетинговий проєкт (серпень 2026 — грудень 2027) складається з п'яти взаємопов'язаних заходів: Захід 1 — розширення ISCC Plus на харчову соняшникову олію (≥4 заводи, перший ESG-контракт до червня 2027 р.); Захід 2 — впровадження EUDR-ready geotrace-системи (полігонне картування ≥95% ділянок-постачальників, охоплення ≥90% EU-відвантажень EUDR DDS до грудня 2026 р.); Захід 3 — розроблення B2B ESG-комерційних матеріалів та CRM-модуля (ESG datasheets, pitch-deck, клієнтський портал); Захід 4 — пілот SAI FSA Bronze для ключових кластерів фермерів; Захід 5 — залучення незалежного ESG-консалтингу та верифікації.

Проєкт монетизує вже наявні ESG-активи без принципових змін бізнес-моделі. Сукупний CapEx становить 1,75–3,4 млн дол. — менше ніж 12% від річних соціальних витрат Kernel ($30,4 млн/рік).

Розрахунок за трьома сценаріями (WACC = 14%, горизонт 5 років): консервативний (15% EU-обсягу сертифіковано, надбавка 15 дол./т) — NPV +14,69 млн дол., IRR ~250%, PI 9,4×, PBP ~13 міс., ROMI 668%; помірний (30%, 22 дол./т) — NPV +39,71 млн дол., IRR ~480%, PI 16,9×, PBP ~4 міс., ROMI 1 410%; оптимістичний (50%, 30 дол./т) — NPV +78,55 млн дол., IRR ~620%, PI 24,1×, PBP ~2 міс., ROMI 2 215%. В усіх трьох сценаріях NPV > 0, IRR >> WACC, PBP < 1 року. Аналіз чутливості засвідчив стійкість результатів: мінімальний ROMI у стрес-тесті (CapEx +50%, ESG-премія −32%, обсяг −50%) становить 392%. До реалізації рекомендовано помірний сценарій як найбільш реалістичний і економічно обґрунтований.

Висновки

ESG-сертифікація є дієвим маркетинговим інструментом підвищення цінової конкурентоспроможності агроекспорту за умови її системної інтеграції у комерційну стратегію. Kernel Holding S.A. демонструє феномен «невидимого ESG»: накопичений ESG-потенціал не конвертується в цінову надбавку через відсутність верифікаційно-комунікаційного шару між ESG-активами та ринком. Маркетинговий проєкт «ESG-Unlock Kernel» усуває цей розрив і забезпечує монетизацію вже накопичених ESG-активів за незначних для масштабу компанії інвестицій. Результати дослідження можуть слугувати методичною основою для аналогічних ESG-маркетингових програм інших великих українських агроекспортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Friede G., Busch T., Bassen A. ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. Journal of Sustainable Finance & Investment. 2015. Vol. 5, No. 4. P. 210–233.
2. Regulation (EU) 2023/1115 of the European Parliament and of the Council on the making available on the Union market and the export from the Union of certain commodities and products associated with deforestation and forest degradation. Official Journal of the European Union. 2023.
3. FAO. The State of Food and Agriculture 2023. Moving forward on loss and damage. Rome : FAO, 2023. 220 p.
4. Eccles R. G., Klimenko S. The investor revolution. Harvard Business Review. 2019. Vol. 97, No. 3. P. 106–116.
5. ISCC System Document 201. ISCC Requirements for Sustainable Raw Materials. Version 3.5. Cologne : ISCC System GmbH, 2024. 60 p.
6. Kernel Holding S.A. Annual Reports FY2022–FY2025. URL: https://kernel.ua/en/investors/financial-reports (дата звернення: 01.05.2025).
7. USDA. World Agricultural Supply and Demand Estimates (WASDE). May 2025. Washington : USDA, 2025.
8. SAI Platform. Farmer Sustainability Assessment (FSA) Methodology 2.0. Geneva : SAI Platform, 2022. 95 p.

Благодир Лілія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, blagodyr@vntu.edu.ua

Хамазюк Богуслава Вікторівна, студентка групи МР-22б факультету менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця.

Blagodyr Liliia Mykolaivna, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Economic Modelling, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine,* blagodyr@vntu.edu.ua

Khamaziuk Bohuslava Viktorivna, *student of group MR-22b, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, Ukraine.*