

КУДИ РУХАЄТЬСЯ УКРАЇНСЬКИЙ ТЕПЛИЧНИЙ БІЗНЕС

ДЕ ШУКАТИ ТОЧКИ ЗРОСТАННЯ У
НАЙБЛИЖЧІ 5-10 РОКІВ.

НОВІ КУЛЬТУРИ, РИНКИ І
МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ВИРОБНИКІВ.

Висновки дослідження, проведеного на замовлення RVO: «Звіт про оцінку потреб сектору захищеного ґрунту в Україні: міжнародні можливості для нідерландських малих і середніх підприємств»

КАТЕРИНА ВОЛЯНСЬКА
Львів 2026



Ukraine Agriculture & Food Security Platform

Public Private Partnerships

Participants of the Greenhouse cluster



Joining on a personal title:

- Valentina Demkina
- Kateryna Volianska
- Martis van Splunter



Supported by:



Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Agriculture & Food Security Platform
Ukraine

Covered Cultivation Cluster (horticulture)
Public Private Partnerships

Передумови дослідження

Це дослідження є відповіддю на зростаючий інтерес нідерландських зацікавлених сторін до того, як їхній досвід та експертиза можуть підтримати відновлення і модернізацію тепличного сектору України в умовах воєнних руйнувань, енергетичної кризи та руху України до інтеграції з ЄС.



Виклики

- Руйнування внаслідок війни
- Енергетична криза
- Порухення роботи сектору



Контекст

- Шлях України до інтеграції з ЄС
- Потреба в модернізації сектору
- Гармонізація зі стандартами ЄС



Потреби

- Необхідність комплексної оцінки сектору
- Брак достовірної ринкової інформації
- Розуміння реальних потреб виробників



Рішення

- Дослідження ринку, проведене RVO
- Рекомендації щодо співпраці
- Практичні можливості для нідерландських компаній



У Нідерландах та Європейському Союзі існує сильна готовність підтримувати відновлення, модернізацію та довгостроковий розвиток тепличного сектору України.

Стійкість — це не відсутність викликів. Це здатність розвиватися попри них.

АВТОРИ



Валентина Дьомкіна

- Освіта у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.
- 10+ років у міжнародних продажах
- 7 років у тепличній галузі
- Ex-AB Ludvig Svensson
- Співпрацює з RVO з 2025 року.



Катерина Волянська

- Освіта у сфері аграрної інженерії та міжнародних відносин.
- 15+ років досвіду в тепличному секторі та агробізнесі.
- Ex Royal Brinkman, нині KG Greenhouses.
- Має досвід роботи в країнах Східної Європи, пострадянського простору та Туреччині.
- Співпрацює з RVO з 2020 року

НА ЗАМОВЛЕННЯ НІДЕРЛАНДСЬКОГО АГЕНСТВА ПІДПРИЄМНИЦТВА (RVO)

Про дослідження

Мета

- Стан сектору
- Потреби виробників
- Можливості для нідерландських компаній
- Напрями співпраці



RVO Market Study (2025–2026)

Методи

- Desk research
- 80+ інтерв'ю та опитування
- Stakeholder mapping
- Експертні консультації

Результат: 130 сторінок, 11 розділів, 5 додатків



Охоплення опитування

11

Комерційних тепличних підприємств

9

Областей
Великих тепличних підприємств

50

Малих і середніх виробників

16

Областей
Малі і середні виробники

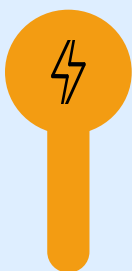
Опитування виконано 2025–2026 в рамках дослідження для RVO Netherlands Enterprise Agency.



Втрати тепличного сектору

Приблизний підрахунок скорочення площ між 2013 і 2025 промислових теплиць

**Енергетика і
банкрутство**
-156 га
26% промислового
сектору



66%



Війна та окупація
-240 га
40% промислового
сектору



Малі та приватні господарства загалом

- 2,600–3,900 га

Регіональне змішення:

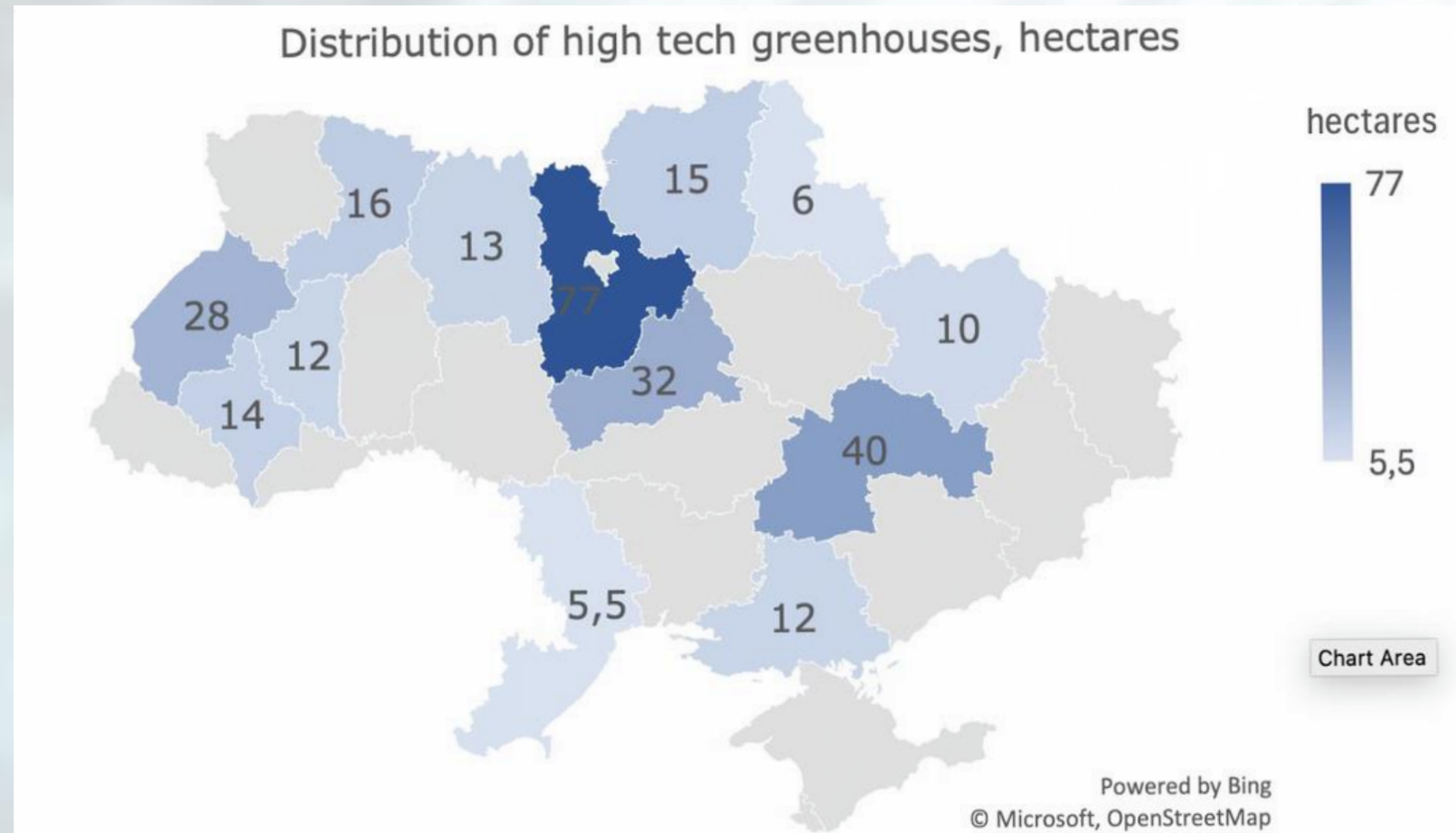
До 2022: Південь та схід
Після 2022: Центр та захід

Захід України стає тепличним хабом

Виклики → Модернізація → Можливості

Тепличний сектор України: ринок двох швидкостей

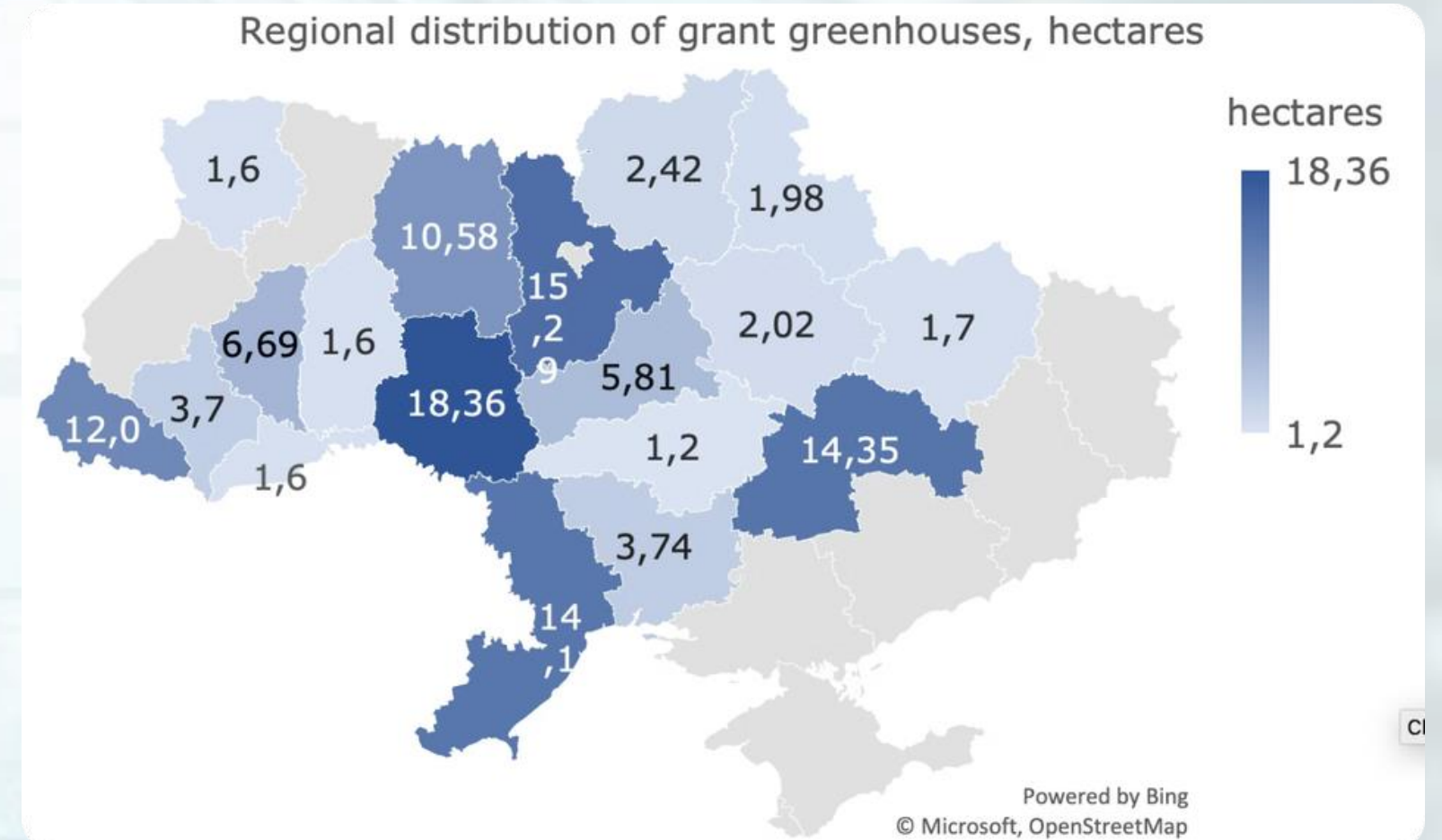
Комерційні тепличні підприємства



~ 270–290 га

- Цілорічне виробництво
- Системи опалення
- Клімат-контроль
- Холодильне зберігання
- Вищий рівень технологій
- Бізнеси, орієнтовані на інвестиції

Малі та середні виробники



~ 4,000–7,000 га

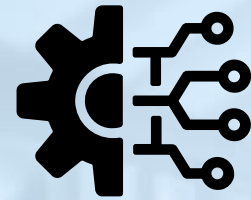
- Низько- та середньотехнологічне виробництво
- Сезонне вирощування
- Обмежена автоматизація
- Обмежений доступ до фінансування
- Висока залежність від локальних ринків збуту
- Розвиток за підтримки грантових програм

Різні сегменти — різні потреби

Комерційні тепличні комплекси



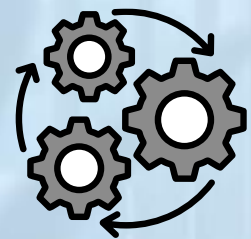
Енергоефективність



Автоматизація



Клімат - контроль



Інтеграція інж. систем

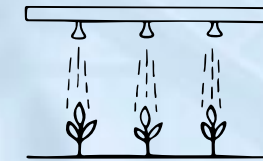


Моніторинг процесів



Техпідтримка

Малі та середні виробники



Доступні системи поливу



Управління водними ресурсами



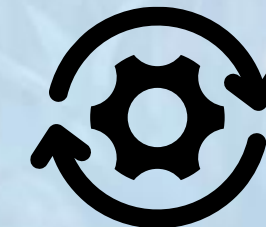
Базова механізація і автоматизація



Навчання та консультування



Фінансова підтримка



Поступове впровадження технологій

Key Message

Комплексні високотехнологічні рішення

Доступні пакетні рішення + навчання



Трансформаційні драйвери сектору



Енергетична криза

- Високі ціни на енергоносії
- Відключення електроенергії
- Високі витрати на опалення



Вплив війни

- Руйнування інфраструктури
- Втрата виробничих площ
- Логістичні збої



Фінансові обмеження

- Дорогі кредити
- Інвестиційні ризики
- Обмежений доступ до фінансування



Євроінтеграція

- Гармонізація з вимогами ЄС
- Потреба в координації сектору
- Нові стандарти та вимоги



Доступ до ринку

- Конкуренція з імпортом
- Логістичні обмеження
- Експортні бар'єри



Людський капітал

- Дефіцит кадрів
- Брак сучасних компетенцій
- Недостатня кількість консультантів



Війна, енергетична криза та євроінтеграція прискорюють модернізацію тепличного сектору України.

Від перепон до трансформації сектору

Ключові виклики формують попит на нові технології, знання та бізнес-моделі

Перепона	Вплив на сектор	Трансформаційне рішення
 Енергетична криза	Висока собівартість виробництва та енергетичні ризики	Енергоефективні теплиці, альтернативна енергетика, когенерація
 Вплив війни	Втрата виробничих потужностей та зміна географії сектору	Нові тепличні кластери та регіональна перебудова
 Фінансові обмеження	Стимування інвестицій та модернізації	Гранти, міжнародне фінансування та нові кредитні інструменти
 Євроінтеграція	Необхідність відповідності новим вимогам та стандартам	Модернізація виробництва, сертифікація та декарбонізація
 Доступ до ринку	Конкуренція з імпортом та експортні бар'єри	Кооперація, післязбиральна інфраструктура та розвиток експорту
 Дефіцит кадрів	Обмеження продуктивності та впровадження технологій	Навчання, дорадництво та автоматизація

Кожна перепона створює попит на нові рішення та відкриває можливості для модернізації сектору.

Ключові потреби тепличного сектору України

Пріоритети, визначені виробниками захищеного ґрунту в ході дослідження RVO 2025–2026

1. 

Технології теплиць

Сучасні конструкції, ключове обладнання та масштабовані системи виробництва.

2. 

Клімат-контроль та енергетика

Енергоефективні системи, альтернативне опалення та зниження операційних витрат.

3. 

Постзбиральна обробка і логістика

Холодильні потужності, пакувальні центри та надійна дистрибуція до ринків.

4. 

Управління водними ресурсами

Крапельний полив, фертигація та технології водозбереження.



Потреба не в окремих технологіях, а в **комплексних пакетах підтримки** — обладнання + навчання + дорадництво.

Висновок: найвищий ефект — через поєднання технологій, знань, демо-проектів та галузевої організації в **єдиний координований підхід**.

5. 

Агрономічні знання

Сучасні техніки вирощування, управління культурами та кращі практики ЄС.

6. 

Навчання та дорадництво

Технічні програми, місцева освіта виробників та мережі галузевих експертів.

7. 

Демонстраційні проекти

Демо-теплиці та пілотні ініціативи для перевірки технологій в умовах України.

8. 

Галузева організація

Розбудова асоціації, обмін знаннями та координація стейкхолдерів галузі.

Чому Україні потрібна галузева організація тепличників

Координація, знання і представництво як основа розвитку сектору

Поточні виклики

1. Фрагментоване представництво галузі
2. Обмежений обмін знаннями і технологіями
3. Слабкі зв'язки між бізнесом і освітою
4. Відсутність системного діалогу з владою
5. Нестача координованих навчальних програм і дорадництва

Роль організації

- Адвокація та єдине представництво інтересів галузі
- Національна платформа для обміну знаннями
- Організація професійного навчання і розвитку
- Зв'язок університетів, науки і виробництва
- Активне міжнародне партнерство та інновації

Очікуваний ефект

- Сильний і авторитетний голос галузі
- Прискорене впровадження сучасних технологій
- Кваліфіковані кадри, готові до майбутнього
- Безперешкодний доступ до світових практик
- Конкурентоспроможний тепличний ринок України

 Сильна галузева організація — це **міст між виробниками, постачальниками технологій, університетами, владою та міжнародними партнерами.**

Від нідерландської моделі до українського бачення

Координація, кооперація та регіональна кластеризація як рушії розвитку сектору



Потенційні культури і напрямки

Томат + огірок = 82% площ наразі.

Перець і баклажан

Менша конкуренція, потребує оптимізації процесів вирощування

Салати та зелень

Цикл 3–5 тижнів, швидкий оборот, HoReCa і ретейл

Ягоди у захищеному ґрунті

У 2024 лише 14 га в промислових теплицях

Квіти на зріз

Недооцінений сегмент, відновлення після втрат

Розсадництво

Потенційний B2B для теплиць, що розвиваються

Медичний канабіс

Легалізовано у 2024, висока маржа, жорсткі вимоги до клімат-контролю

Ключове питання: не «що я вмію вирощувати» — а «**за що ринок готовий платити і де моя конкурентна перевага**»

Потенційні культури і напрямки



Вертикальні ферми

На початковому етапі, але активно розвивається у Києві та великих містах. Рушій — продовольча безпека та заміщення імпорту. Потребує мінімальної площі та не залежить від сезону.



Органічне та стале виробництво

Ніша, що зростає під впливом споживчого попиту, вимог сертифікації та можливостей ринку ЄС. Зростає інтерес до біологічного захисту рослин і систем з низьким рівнем хімічного навантаження.

GlobalG.A.P. і органічна сертифікація — це вже не майбутнє, а умова виходу на ринок ЄС.

Як влаштована теплиця, яка заробляє — досвід Нідерландів і ЄС

Нідерланди: активний експортер агропродукції. Не через сонце — через модель.

01 Спеціалізація, а не розпорошення

Одна-дві культури, відточені до досконалості. Глибока експертиза дає вищу врожайність і якість. Широкий асортимент — ворог ефективності.

02 Контракт до початку сезону

Угода з мережею або переробником підписується до посіву. Ціна зафіксована — прибуток прогнозований. Ринковий хаос не торкається тих, хто має контракт.

03 Теплиця як енерго-система

Нідерландські тепличники продають надлишкове тепло і електроенергію сусіднім підприємствам через когенераційні установки. Теплиця — просьюмер енергії, а не лише споживач

04 Дані замість інтуїції

Кожен параметр вимірюється: температура, ЕС, рН, врожайність на м², витрати на кг. Рішення приймаються на основі цифр — не відчуттів.

Що визначатиме прибутковість вашої теплиці у 2026–2030

5 ключових важелів і 3 «вбивці» прибутковості, яких можна уникнути

Важіль	Старий підхід	Новий підхід
 Енергія	Газ, електроенергія — за ринковою ціною	Біомаса, сонце, когенерація — фіксована собівартість
 Праця	Максимум ручної праці	Часткова автоматизація — менше людей, вища стабільність
 Збут	Ринок або перекупник після збору врожаю	Контракт або прямий канал — до початку сезону
 Культура	Те, що традиційно вирощую	Те, що ринок платить + де моя конкурентна перевага
 Управління	Досвід та інтуїція	Дані, облік, планування — щомісячний P&L

✗ 3 «вбивці» прибутковості, яких можна уникнути:

1. Вибір культури без аналізу ринку збуту
2. Відсутність контрактного збуту до початку сезону
3. Недооцінка витрат на енергію при плануванні бізнес-кейсу

Потенційні ринки збуту

Майбутнє українського тепличного сектору не відкладено, воно розвивається вже зараз

**Відбудова втрачених
потужностей**



**Розвиток внутрішнього
ринку**



Експорт



Програми підтримки сектору



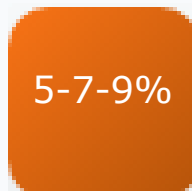
Державні програми



єРобота, гранти



Платформа ДАР



Кредитна програма 5-7-9%



Міжнародні донори та партнери



FAO

Насіння та екстрена підтримка виробників



EBRD

Кредити для бізнесу
Зелена енергомодернізація



European Union

Гранти на відновлення МСП
Гармонізація стандартів з ЄС



Swisscontact

Навчання виробників
Передача технічних знань



Mercy Corps

Гранти на відновлення господарств



Нідерланди



Державні та міжнародні донорські програми сприяють зниженню інвестиційних бар'єрів, модернізації та відновленню тепличного сектору України.

Стратегічні висновки та орієнтири 2035

Результати Needs Assessment тепличного сектору України (RVO Study 2026)

01. ПРІОРИТЕТ — ВНУТРІШНІЙ РИНОК

Заповнення ніш «базових» культур

Огірок та томат залишаються основою (82% площ). Ключова можливість — **витіснення імпорту** в міжсезоння через підвищення врожайності та стабільну якість для локального ритейлу.

02. ЕФЕКТИВНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Енергія та Post-Harvest

Прибутковість визначатиметься **енергетичною автономією** (біомаса, сонце) та автоматизацією доробки. Товарний вигляд та пакування суттєво додають до ціни реалізації при роботі з мережами.

03. РОЗУМНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ

Ніші як інструмент стійкості

Зелень, салати та ягоди — це не заміна бази, а спосіб **розподілу ризиків**. Короткі цикли вирощування зелені забезпечують швидкий оборот капіталу в кризові періоди.

04. КОЛЕКТИВНА СИЛА

Від ферми до індустрії

Перехід від «виживання поодинці» до **тепличних кластерів**. Спільна закупівля ресурсів, лобювання через Асоціацію та доступ до нідерландських знань (модель Triple Helix).

 Успішна теплиця майбутнього — це **стабільний локальний постачальник**, захищений від енергетичних шоків технологіями та партнерством.

Дякую за увагу

Катерина Волянська

Незалежний консультант з розвитку
закритого ґрунту в RVO, Нідерланди

GreenVolia@gmail.com
+38 093 207 16 41



Посилання на дослідження



**Agriculture & Food
Security Platform
Ukraine**

**Covered Cultivation
Cluster (horticulture)**
Public Private Partnerships