

ВИЗНАЧЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ТА УМОВ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО КРАЇН ЄС

Серпухов М. Ю., Мазоренко О. В.

Стаття присвячена питанням вибору ринків збуту вітчизняної продукції в країнах Європейського союзу, а також визначення пріоритетних груп товарів для експорту. Мета статті полягає в методичному обґрунтуванні вибору найбільш сприятливих ринків збуту продукції в країнах ЄС та пріоритетних товарних груп. Проаналізовано структуру ВВП, експортних й імпорتنих операцій ЄС, а також динаміку та товарну структуру експорту України, що дозволило виявити пріоритетні групи українських товарів для експорту до країн ЄС. Визначено основні умови торгівлі та торговельні бар'єри для експорту української продукції до країн Європейського союзу.

DETERMINATION OF SALES MARKETS AND CONDITIONS FOR UKRAINIAN PRODUCTION EXPORT TO EU COUNTRIES

Serpuhov M., Mazorenko O.

The article is devoted to the problems of choosing sales market for domestic goods in the countries of European Union, and also identifying the priority groups of goods for export. The aim of the article is methodical justification of choosing the most favorable sales markets in the EU countries and priority groups of goods. The structure of GDP, export and import operations of EU have been analyzed, and also dynamics and commodity structure of Ukraine's exports. This allow to identify priority groups of Ukrainian goods for export to EU countries. General trade conditions and trade barriers for Ukrainian goods export to the EU countries have been determined.

Актуальність. В сучасному глобалізованому світі поступово відбувається стирання меж між ринками країн, а торгівля все більш набуває рис міжнародної, що підтверджується активним зростанням обсягів торгівлі між

країнами в світі. Звісно, що сприяє цьому активний розвиток науково технічного процесу (інтернет, ІТ індустрія, глобалізації тощо).

За таких умов з одного боку, абсолютно кожне підприємство, не зважаючи на його розміри, має можливість брати активну участь у міжнародної торгівлі, а з другого боку, посилюється конкуренція на традиційному ринку для підприємства, оскільки доступ до нього отримали підприємства з інших країн.

У зв'язку з цим відбувається нівелювання торгівельних меж між країнами, проте в окремих випадках зберігаються штучні торгівельні бар'єри у вигляді використання інструментів прихованого протекціонізму, які значно заважають розвитку торгівлі. Сукупність цих факторів враховуються при оцінці «умов торгівлі», яка є результируючим показником, що показує доступність ринків окремих країн для зовнішньої торгівлі.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення сприятливих та не сприятливих факторів для експорту продукції з України до країн ЄС. За допомогою використання інструментів оцінки «умов торгівлі» встановити найбільш сприятливі ринки збуту продукції на ринках ЄС та відповідні товарні групи.

Питанням оцінки умов зовнішньої торгівлі займалися наступні вчені економісти: П. Вердоорн, Ж. Дрезе (дослідження активності торгівлі однаковими товарними групами в інтеграційному об'єднанні), Б. Баллас, Г. Грубель, П. Ллойд (запропоновано авторську формулу розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі), А. Дирдорфф (вплив угод з вільної торгівлі на окремі сектори національної економіки), В. Марано (дослідив питання впливу на торгівлю між країнами внутрішніх та зовнішніх економічних конфліктів), Дідієр Брантао Т. та Пінат М. (досліджували питання використання різних напрямів торгівельної політики та її вплив на збагачення країни) [4], Евінет С. (досліджує вплив торгівельних бар'єрів на розвиток торгівлі та економіки в цілому) [5].

Серед вітчизняних дослідників питанням зовнішньоторгівельної політики та умовами торгівлі займалися: Савка О. (встановлення взаємозв'язку між

торгівлею та добробутом населення), В. Пятницький (досліджував практичні аспекти впливу приєднання України до СОТ та її наслідки у зовнішньої торгівлі), Бліхар М. (досліджено організаційно-економічних механізмів адаптації зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ до вимог спільної торговельної політики ЄС) [1].

Проте не достатньо дослідженою залишається визначення факторів впливу на здійснення міжнародної торгівлі з урахуванням як існуючих, так і прихованих торговельних бар'єрів, яка дозволить вітчизняним підприємствам обирати найбільш перспективні ринки та не витратити кошти для здійснення невдалих інтервенцій на ринки з меншою привабливістю, а також методика, що досліджується в роботі, дозволить вибирати окремі товарні групи які є найбільш вигідними з точки зору розвитку міжнародної торгівлі.

Результати дослідження. Визначення умов торгівлі, в першу чергу, обумовлене сучасним станом зовнішньої торгівлі, структурою експорту України, структурою її ВВП. Тому доцільно провести аналіз сучасного стану та динаміки експортних операцій Україні. Окрім цього, слід дослідити тенденції зовнішньої торгівлі та ВВП у країнах Європейського союзу, що дозволить виявити найбільш перспективні напрямки експорту для України.

За даним Світового банку[9] за останні п'ять років спостерігається тенденція до зниження європейського ВВП, який в 2016 році склав 11885,66 млрд. дол. При цьому, структура європейського ВВП у період з 2012 до 2016 року майже не змінювалась, що свідчить про незмінність секторальних пріоритетів у ЄС. ВВП представлено продукцією сільського господарства, промисловості та послугами (табл. 1).

Сільське господарство відповідає підрозділам 1-5 за класифікацією ISIC (International Standard Industrial Classification) і включає лісове господарство, мисливство та рибальство, а також вирощування сільськогосподарських культур та продукції тваринництва. Промисловість відповідає підрозділам 10–45 ISIC та включає виробництво. Вона включає в себе додану вартість в добувній промисловості, виробництві (як окремі підгрупи), будівництві,

енергетиці, воду і газ. Послуги відповідають підрозділам 50–99 ISIC і включають додану вартість в оптовій та роздрібній торгівлі (включаючи готелі та ресторани), транспорт та державні, фінансові, професійні та особисті послуги, такі як освіта, охорона здоров'я та послуги з нерухомості, а ще включені податкові банківські послуги, імпорتنі мита [8].

Таблиця 1

ВВП, експорт та імпорт ЄС*

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
ВВП (млрд. дол.)	12637,59	13187,49	13457,72	11616,14	11885,66
Зростання ВВП (річний %)	-0,913	-0,264	1,235	1,999	1,751
Сільське господарство, додана вартість (% від ВВП)	1,705	1,772	1,685	1,658	1,571
Промисловість, додана вартість (% від ВВП)	24,836	24,526	24,413	24,697	24,648
Послуги і т.д., додана вартість (% від ВВП)	73,459	73,703	73,901	73,644	73,781
Експорт товарів і послуг (% від ВВП)	43,068	43,222	43,703	44,583	44,050
Імпорт товарів і послуг (% від ВВП)	40,537	40,037	40,359	40,481	39,970

*Джерело [9]

Так, в структурі європейського ВВП за даними 2016 року продукція сільського господарства займає 1,57%, продукція промисловості 24,65%, та послуги 73,78%. Таким чином, більша частина європейського ВВП створюється у сфері послуг, що свідчить про окремі секторальні потреби країн ЄС у продукції сільського господарства та промисловості.

Слід зазначити, що частка імпорту товарів та послуг до ЄС є відносно стабільною та складає 40% від ВВП. Стабільними також залишаються і товари, що країни ЄС імпортують з інших країн. Товарна структура імпорту ЄС за 2016 рік наведена на рис. 1.

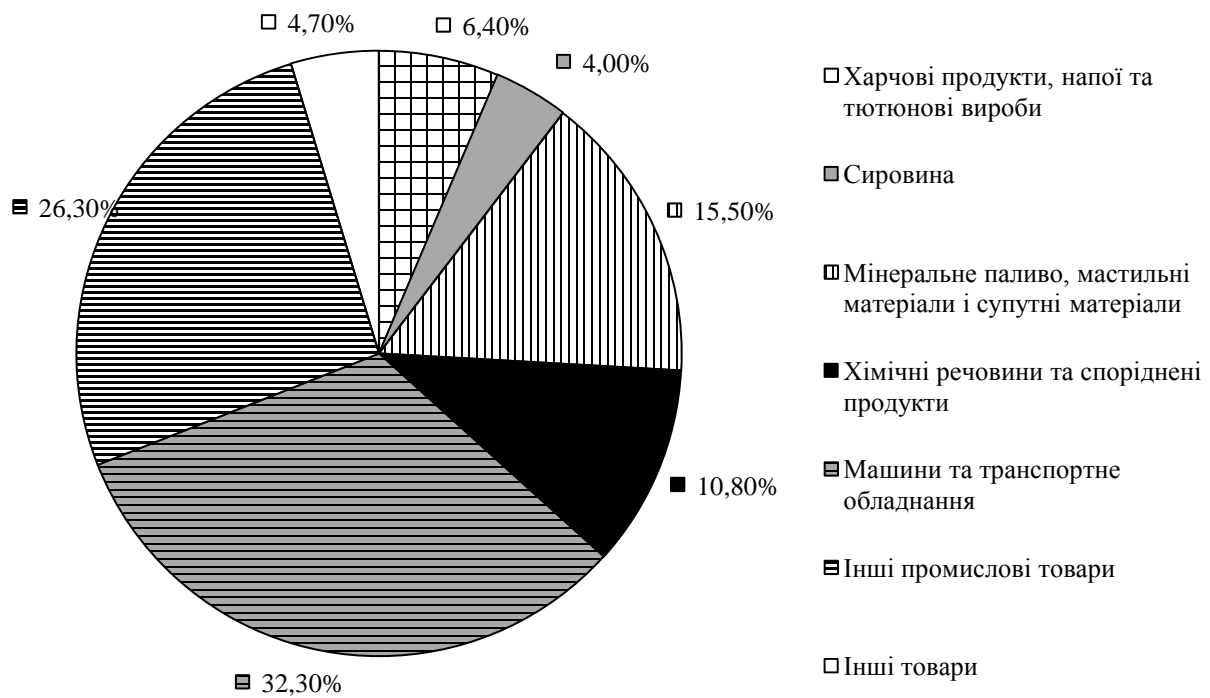


Рис. 1. Структура імпорту ЄС за видами продукції у 2016 році*

*побудовано автором за даними [7]

Згідно наведеної товарної структури основними товарами, що імпортуються до ЄС є машини та транспортне обладнання (32,3%), інші промислові товари (26,3%), мінеральне паливо, мастильні матеріали і супутні матеріали (15,5%) та хімічні речовини і споріднені продукт (10,8%).

Як зазначено у [3], в умовах набуття чинності Угоди про асоціацію з ЄС частка країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті України зросла з 37,5% у 2015 році до 39,7% у 2016 році та до 39,2% за підсумками 1 кварталу 2017 року. Обсяг експорту товарів до ЄС зріс у 2016 році і дорівнював 37,3% в загальному обсязі експорту. А загальний обсяг експорту України у 2016 році склав 36361,7 млн. дол., що на 4,6% нижче за показник попереднього 2015 року. Проте варто проаналізувати обсяги та структуру українського експорту, що дозволить виявити пріоритетні напрямки експортної діяльності в рамках Угоди про асоціацію з ЄС.

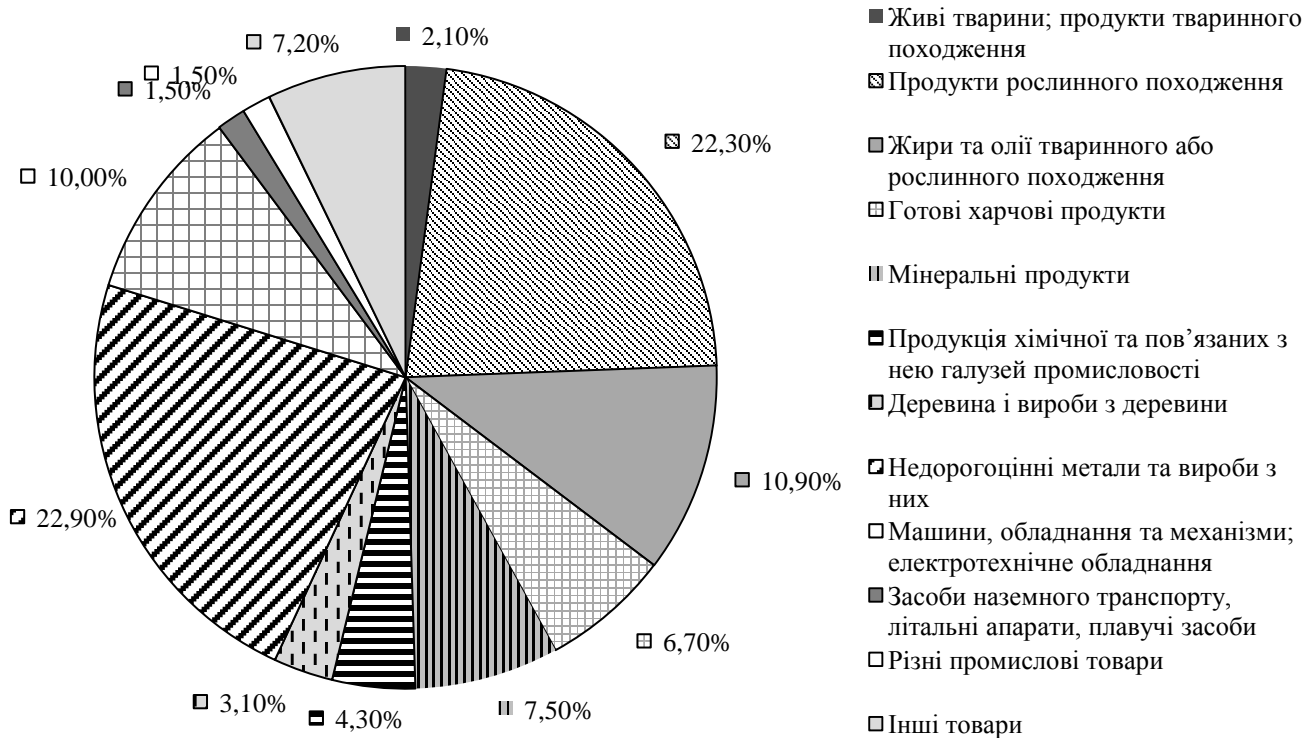


Рис. 2. Товарна структура експорту України у 2016 році*

*побудовано автором за даними [2]

В товарній структурі українського експорту найбільш вагомими є наступні групи товарів: недорогоцінні метали та вироби з них (22,9%), продукти рослинного походження (22,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження (10,9%), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (10%), мінеральні продукти (7,5%). Така товарна структура експорту свідчить про перевагу сировини над готовими промисловими товарами, машинами та обладнанням. На сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства це може стати негативним фактором для економічного зростання України в цілому та збільшення експорту зокрема.

Проведемо співставлення поточних пріоритетів з точки зору імпорту товарів країнами ЄС та експорту товарів Україною (рис. 3).

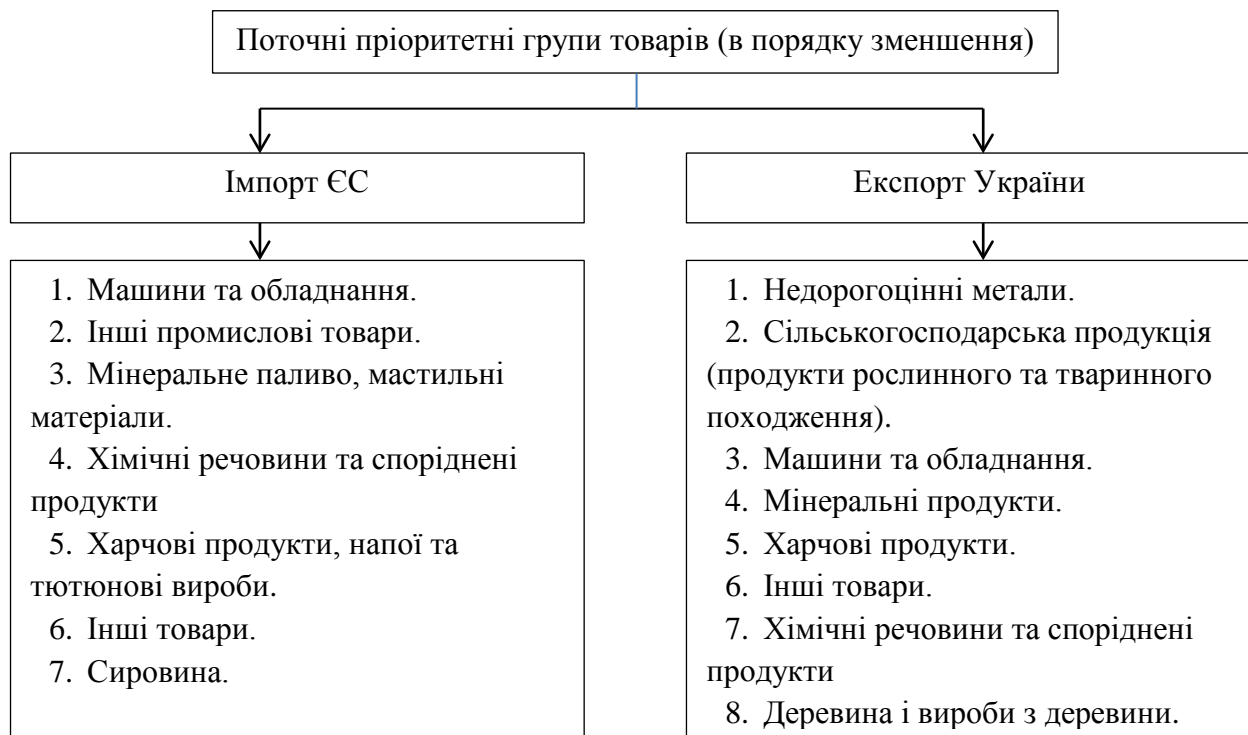


Рис. 3. Поточні пріоритетні групи товарів для ЄС та України

Як бачимо, в структурі експорту української продукції переважає продукція, що належить до сировини (сільськогосподарська продукція, мінеральні продукти, деревина тощо), проте серед пріоритетів ЄС саме сировина посідає останнє місце. А серед головних товарних пріоритетів ЄС знаходяться машини та обладнання й інші промислові товари. Це свідчить про те, що країни ЄС мають більшу потребу в індустріальній продукції та готових товарах ніж в сировині. Й це повинно стати ключовим при виборі пріоритетних напрямків експорту для України. Тому, необхідно розглянути умови та бар'єри для збільшення експорту за вказаними пріоритетними напрямками.

Серед основних торгівельних бар'єрів, які присутні на ринках країн ЄС, є переважно нетарифні засоби регулювання внутрішнього ринку, такі як митні формальності, особливості маркування продукції, технічні регламенти та стандарти, фіто-санітарні вимоги, тощо, а також ЄС активно використовує для захисту внутрішнього ринку та підтримки національних виробників імпорнтні обмеження.

Враховуючи високий ступень розвитку економіки країн ЄС, товари, які Україна може експортувати до цих країн, мають відповідати цілому ряду вимог таких як (визначено автором за матеріалами Інформаційного порталу митної служби ЄС [6]):

Санітарні та фіто санітарні вимоги.

Екологічні вимоги.

Технічні вимоги.

Ринкові стандарти.

Імпортні обмеження.

Відповідність вимогам ЄС з охорони здоров'я людей та тварин.

Відповідність вимогам ЄС з захисту навколишнього середовища.

Відповідність вимогам ЄС з дотримання прав споживачів.

Окрім ринкових факторів та економічних стимулів експорту продукції до країн ЄС та відповідності вище зазначеним вимогам існують ще формальні ознаки, що стримують експорт. Ці формальні ознаки слід згрупувати за окремими напрямками та систематизувати. Зокрема, при експорті товарів до країн ЄС слід враховувати:

Діючу в країнах ЄС систему класифікації товарів (кожен товар має відношення до певної товарної групи та має свій код).

Імпортні процедури в ЄС.

Перелік документів для митного оформлення.

Систему оподаткування та податку на додану вартість.

Акцизні збори.

Правила міжнародної торгівлі.

Для боротьби з дискримінаційною торгівельною політикою ЄС активно використовує такі інструменти торгівельного захисту як:

Заходи нагляду – обов'язкові дозволи на ввезення, які видає національна влада держав-членів співтовариства з метою здійснення контролю та регулювання ринку. Зазвичай, ці міри застосовуються по відношенню

наступних секторів: сільськогосподарської продукції, текстильної та металургійної продукції.

Обмеження кількості продукції, що імпортується для окремих товарних груп та окремих країн світу для захисту європейських виробників від масового імпорту за низькими цінами.

Попереджувальні заходи – тимчасові обмеження в критичних ситуаціях на імпорт окремих товарів, які здатні нанести негативні наслідки для промисловості ЄС.

Враховуючи, що ЄС є спільнотою країн, що мають високий рівень розвитку економіки та беруть активну участь у формуванні світової економічної політики, зокрема пропаганди принципів вільної торгівлі, в рамках якої має відбуватись скорочення торгівельних обмежень, натомість ЄС створює величезну кількість торгівельних бар'єрів у зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельна політика країн ЄС по відношенню до інших країн, налічує величезну кількість торгівельних бар'єрів, які мають вигляд як формальних процедур так й інституціональних перепон, що значно ускладнюють міжнародну торгівлю. Користуючись тим, що продукція яка виробляється в ЄС має високі стандарт якості, вставлення торгівельних обмежень за допомогою технічних бар'єрів, принципів охорони здоров'я людей та тварин, захисту навколишнього середовища призводить до того, що окремі країни не можуть взагалі імпортувати продукцію до ЄС у зв'язку з тим, що вона не відповідає жорстким вимогам цього співтовариства. При визначенні пріоритетних ринків збуту української продукції на ринках ЄС, слід враховувати відповідність її стандартам та вимогам ЄС, що відіграє ключове значення з точки зору можливостей по здійсненню експорту продукції. Наявність складного механізму експорту продукції та високі вимоги, значно ускладнюють плани по завоюванню ринків збуту української продукції в країнах ЄС.

Висновок. В результаті проведеного аналіз динаміки та товарної структури експорту України та співставлення його з динамікою та структурою

імпорту та ВВП країн Європейського союзу виявлено, що до секторальних пріоритетів потрібно віднести, окрім існуючих, групи промислових товарів, технологічних товарів, що дозволить зайняти позицію експортера у довгостроковій перспективі. Проте, обов'язковими вимогами для активізації експорту українських товарів до країн ЄС є відповідність умовам торгівлі, а також розробка механізмів протидії торгівельним бар'єрам, що знайде відображення у наступних дослідженнях авторів.

Перелік використаних джерел:

1. Бліхар М. М. Зовнішньоторговельна політика країн Центральної та Східної Європи в умовах членства в ЄС: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / М. М. Бліхар ; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2010. — 19 с.
2. Державна служба статистики України – офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Зовнішньоекономічні відносини України з ЄС // Kyiv International Economic Forum. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://forumkyiv.org/uk/analytics/zovnishnoekonomichni-vidnosini-ukrayini-z-yes>.
4. Didier Brandao, Tatiana; Pinat, Magali. The nature of trade and growth linkages [Electronic resource]. – Access mode: (<http://documents.worldbank.org/curated/en/900341502818068705/The-nature-of-trade-and-growth-linkages>
5. Evenett, S.; Akman, M. Sait; Berger, Axel; Dadush, Uri; Johnson, Lise; Mendez-Parra, Maximiliano; Ochoa, Raul; Schmucker, Claudia. 2017. Key Policy Options For the G20 in 2017 to Support An Open and Inclusive Trade and Investment System. [Electronic resource]. – Access mode: <http://hdl.handle.net/11540/6922>.
6. European Commission – Official web-site. – Access mode: <http://ec.europa.eu/ecip/>
7. Eurostat – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

8. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC), Revision 4. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/9/20899/isic4-040512.pdf>.

9. The World Bank – official web-site. – Access mode: <http://www.worldbank.org>.