УДК 658.012.4: 339.654 (477)

М. М. ЧУБАР
Хмельницький національний університет

РИНОК ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЯК НАЙБІЛЬШ ПРІОРИТЕТНИЙ ДЛЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ ОДЯГУ

В роботі на основі даних Державної служби статистики України щодо експортування одягу вітчизняними виробниками, а також на основі результатів аналізу митно-тарифних умов здійснення експортної діяльності, перспективних механізмів вирішення конфліктних ділових ситуацій тощо обґрунтовується пріоритетна роль ринку країн Європейського економічного простору (ЄЕП) для збуту продукції вітчизняних підприємств-виробників одягу.

Ключові слова: експорт одягу, Європейський економічний простір (ЄЕП), Автономні торгівельні преференції, митно-тарифні умови експортування, Табло Єдиного Європейського ринку.

M. M. CHUBAR
Khmelnytsky National University

EUROPEAN ECONOMIC AREA AS THE HIGHEST PRIORITY EXPORT MARKET FOR THE DOMESTIC CLOTHES PRODUCING ENTERPRISES

In this article the analysis of the world market perceptiveness to single out the highest-priority exporting market for the domestic clothes-producing enterprises merchandise is concluded by the author. At the beginning of the article the analysis of domestic clothes exporting volumes during 2009-2013 period is concluded by the author. The results of analysis are as following: the largest markets by export volumes are EEA and CIS market and the volume share of the latter has been increasing since 2010. The vast majority of merchandise exported to CIS states was exported to Russian Federation which makes this state the second largest importer of Ukraine-made clothes in particular and textile merchandise in general but due to worsening of the Ukraine-Russia international relations and the start of trade war and mutual economic sanctions the perspectives of Russian textile market are questionable. EU Single Market Scoreboard data was used by the author to identify the most promising mid-term perspective EU states in the context of simplicity of doing business and solving problems between the government and company. So, domestic clothes exporters need to prioritize EEA market for exporting, especially in anticipation of EEA-Ukraine Free Trade Area establishment and Ukraine`s likely membership in EU.

Keywords: European Economic Area, Autonomous Trade Preferences, customs and tariffs conditions of exporting, EU Single Market Scorecard.

Постановка проблеми. Вибір пріоритетного експортного ринку – надзвичайно важлива річ для фірми, а надто для підприємств вітчизняного легпрому, що вимушений працювати в надзвичайно важких умовах. Володіючи обмеженими фінансовими ресурсами для експортування, вітчизняна швейна фірма не має надто багато шансів для виходу на зарубіжний ринок, тож ціна помилки у виборі пріоритетного ринку висока.

Аналіз останніх досліджень. Дана робота значною мірою базується на авторському аналізі найбільш сучасних статистичних даних про експортування товарів вітчизняного легпрому на світовий та європейський ринок, а також про умови економічної діяльності на ринках країн членів ЄЕП.

Виділення невирішених частин проблеми, яким присвячена дана стаття. Актуальність та значущість даного дослідження великою мірою обумовлена необхідністю екстреного пошуку додаткових зарубіжних клієнтів для вітчизняних швейних фірм, що не в змозі ефективно конкурувати з імпортом вживаного одягу з Китаю та ЄС на внутрішньому ринку. Виокремлення перспективних та відносно лояльних до недосвідчених імпортерів ринків дозволяє вирішити це завдання.

Постановка завдання. Завдання даного дослідження полягає у обґрунтуванні перспективності ринку ЄЕП для експортування вітчизняного одягу, виокремленні найбільш перспективних країн ЄЕП (що входять в СОТ) для здійснення даного експортування з урахуванням досвіду експортування одягу підприємствами легпрому України, легкості співпраці та вирішення проблем з органами державної влади на основі статистичних даних України та ЄЕП.

Виклад основного матеріалу. В рамках формування конкурентної стратегії швейних підприємств Подільського економічного регіону (основні елементи якої цілком придатні до застосування на будь-якому швейному підприємстві України) необхідно виокремити найбільш перспективні зарубіжні ринки збуту для вітчизняної швейної продукції.

Перспективні ринки для збуту продукції легкої промисловості можливо визначити, аналізуючи три основні групи країн:

– країни, що є основними ринками збуту для продукції легпрому України і входять в СОТ;

– країни-члени СОТ, контрагенти з яких вже співпрацюють чи співпрацювали з досліджуваними підприємствами в недалекому минулому;

– країни-члени СОТ, що входять до першої (а оптимально до першої і другої груп) та мають

найнижчий поріг входження іноземних компаній на ринок;

– бажано також, щоб існувала можливість експорту товару на ринок в умовах максимально спрощених та мінімально тривалих митних процедур, а також щоб експортний ринок був розташований відносно близько від виробничих потужностей підприємства (для зменшення витрат на транспортування продукції до посередника\кінцевого споживача та уможливлення впровадження на підприємстві експортного виробництва продукції за схемою «Just in time»)

Для аналізу географічної структури збуту продукції легпрому вважаємо за можливе використати статистичні дані Укрлегпрому по ЗЕД [1].

У більшості випадків європейський ринок утримує лідерство за вартісними обсягами експортування. Друге місце впевнено посідає ринок країн СНД та, зокрема, ринок Російської Федерації. У 2009 р. єдиною групою товарів, що виходила за межі даного тренду, стала товарна група 6105000000 «Сорочки та сорочки з короткими рукавами, трикотажні, для чоловіків або хлопців» (експорт на 81,5 тис. дол. США в країни СНД проти 51,5 тис. дол. в Європу), проте загальний вартісний обсяг даної групи у 2009 р. був несуттєвим. У 2010 р. спостерігаємо підвищення значущості ринку СНД за обсягами експортування – 1736,8 тис. дол. експорту в країни СНД проти 627,1 в Європу в товарній групі 6102000000 «Пальта, півпальта, куртки … для жінок або дівчат …», у товарній групі 6105000000 Європа взагалі не ввійшла до двійки ринків з найбільшими обсягами експортування. У 2011 р. лише у половині товарних груп вартість експорту в Європу перевищила аналогічний показник країн СНД. У 2012 р. обсяг та частка експортування на ринок СНД продовжують зростати, лише у двох товарних групах з шести Європа зберегла лідерство за обсягами експорту. У 2013 р. позиції ринку Європи дещо поліпшуються, проте не настільки, щоб вважати ринок країн СНД не важливим для розвитку ЗЕД підприємств легпрому.

Цікаво, що за досліджуваний період серед ринків країн СНД за обсягами експортування окремо можна виділити поступове зростання експортного значення ринку Російської Федерації. Так, у 2009 р. з 442 тис. дол. експорту товарів групи 6102000000 до країн СНД продукції на 229 тис. дол. було експортовано в РФ, у товарній групі 6104000000 з 946,4 тис. дол. – на 617,9 тис. дол., у товарній групі 6106000000 з 91,6 тис. дол. – на 68,5 тис. дол. У 2013 р. у товарній групі 6101000000 з 198,1 тис. дол. – на 194,5 тис. дол., у товарній групі 6102000000 з 1193,4 тис. дол. – на 1193,1 тис дол., у товарній групі 6103000000 з 1964,1 тис. дол. – на 1873,1 тис. дол., у товарній групі 6104000000 з 8236,8 тис. дол. – на 7960,8 тис. дол., у товарній групі 6105000000 з 2716,2 тис. дол. – на 2656,5 тис. дол., у товарній групі 6106000000 з 1643,4 тис. дол. – на 1613,7 тис. дол. продукції легпрому було експортовано на ринок РФ. Тобто, за п'ятирічний період зріс як абсолютний обсяг експортування продукції легпрому на ринок РФ, так і його частки у складі обсягів експорту одягу на міжнародний ринок та на ринки країн СНД (серед країн СНД ринок РФ фактично став єдиним місцем збуту вітчизняного одягу).

Проте, необхідно враховувати також і декілька наступних факторів:

– поступове зниження імпортних тарифів на продукцію походженням з України з боку країн ЄЕП, за умовами Угоди про Асоціацію України та ЄС;

– надання для України автономних торговельних преференцій (АТПР), за пред'явлення експортером сертифіката на продукцію EUR.1 (зниження або скасування мит на товари походженням з України – сертифікат до 1.11.2014 видається всіма відділами ТПП України) зі збереженням можливості використання умов Генералізованої системи преференцій за відсутності сертифіката EUR.1, проте наявності сертифіката на продукцію форми А (сертифікат на загальних підставах видається всіма відділами ТПП України);

– зниження імпортних тарифів на текстильну продукцію з 17-0% (в залежності від товарної позиції продукції, в середньому 12%) адвалерного мита до 0% в межах співробітництва зі створення Зони вільної торгівлі з ЄС (ЄЕП) впродовж максимального терміну 10 років, та право проведення переговорів щодо взаємного прискореного зниження імпортних мит після 5 років з дати ратифікації Угоди про Асоціацію з ЄС Україною;

– заборона на взаємне збільшення імпортних мит вище за норми СОТ (для одягу – 12-17%);

– можливості у довгостроковій перспективі використання як інстанцій, механізмів та процедур СОТ, так і їх аналогів у ЄЕП для вирішення проблем у сфері відносин «підприємство-експортер – державний орган країни-імпортера» (програма досудового вирішення спорів SOLVIT тощо);

– порівнянність ринків ЄЕП та РФ за обсягами збуту продукції легпрому України;

– різке погіршення відносин «Україна-РФ», зростання нестабільності та невизначеності в економічній, соціальні, політичній, військовій сферах, «торгова війна» та взаємні економічні санкції.

Вказані фактори чітко сигналізують про нагальну необхідність переорієнтації в межах СОТ вітчизняних експортерів одягу на ринки ЄЕП як такі, що можуть забезпечити кращі умови для ведення бізнесу в середньо- та довгостроковій перспективі.

Якщо ж аналізувати простоту здійснення економічної діяльності на ринках країн-членів ЄЕП (так як умови торгівлі на ринках ЄС та ЄЕП, здебільшого, тотожні), то її можна визначити за рейтинговою системою Єврокомісії «Табло єдиного ринку», призначення якої, насамперед, полягає у визначенні ступеню єдності європейського ринку для членів ЄС (насамперед, вдалості та вчасності імплементації Директив ЄС у

місцеве законодавство, зручності доступу до інформації про поточний стан ринку для суб'єктів підприємництва, ефективності позасудового вирішення проблем суб'єктів підприємництва, що стосуються конфліктних ситуацій «влада-підприємство» тощо).

І хоч Україна, не будучи повноправним членом ЄС, не може повною мірою використовувати інструменти європейського Єдиного ринку, статистична інформація, представлена на Табло, може стати вирішальною для вибору країни експорту, так як опосередковано, проте всебічно характеризує зручність ведення бізнесу в країні, швидкість та ефективність вирішення конфліктних ситуації з державними органами, тощо. Крім того, поступове виконання Україною вимог до повноправного членства у ЄС включає також імплементацію в економіку держави інструментів, представлених на Табло, що означає можливість впровадження деяких з цих інструментів ще до надання Україні статусу повноправної країни-члена ЄС.

Ефективність країни-члена ЄЕП у справі формування єдиного європейського ринку вимірюється за допомогою наступних інструментів:

Таблиця 1

Елементи Табло Єдиного Європейського Ринку (EU Single Market Scoreboard), їх сутність та особливості

Назва елементу	Сутність елементу	Особливості елементу
Transposition of law (Транспозиція законодавства)	Впровадження Директив ЄС, що стосуються єдиного європейського ринку, у місцеве законодавство.	Показник відображає дефіцит транспозиції (частка Директив ЄС, не впроваджена у прийнятий термін) та дефіцит відповідності (частка Директив, впроваджена неправильно). У загальному показник характеризує відхилення від визначених показників приведення законодавства країн-членів до стандартів ЄС та єдиного ринку.
Infringements (порушення)	Порушення економічного законодавства ЄС країною-членом ЄС.	Показник відображає кількість справ, що перебувають на стадії розгляду у юридичних інстанціях ЄС, а також середній час розгляду однієї справи.
EU Pilot	Онлайн-платформа, за допомогою якої країни-члени ЄС здійснюють комунікацію та роз'яснення юридичного та фактологічного контексту проблем, що виникають з приводу відповідності національного законодавства законодавству ЄС, а також питанням правильного застосування нормативно-правових актів ЄС.	Показник відображає відповідність фактичного терміну отримання відповіді владних структур на запит позивача терміну в 70 днів.
Internal market information system, IMI (Внутрішня система інформації про ринок)	Платформа обміну інформацією про ринки країн ЄС між владними структурами країн-членів ЄС.	Показник, зокрема, відображає 5 параметрів ефективності обміну інформацією про стан ринку між користувачами платформи: частка запитів, прийнятих до опрацювання протягом 1 тижня з дати подання (IMI1), частка запитів, на які було дано відповідь у заздалегідь визначений термін (IMI2); частка задоволених швидкістю відповіді позивачів (IMI3); частка позивачів, що залишились задоволеними діями відповідачів (IMI4); середня швидкість відповіді на запит в днях (IMI5).
EURES	Загальноєвропейська мережа роботодавців та працівників.	Показник, зокрема, відображає загальну кількість Радників EURES на території країни, а також пропозиції з покращення ефективності роботи EURES.
Your Europe (Твоя Європа)	Національний портал інформаційних послуг для фізичних та юридичних осіб ЄС.	Показник не має числових значень і в описовій формі характеризує ефективність роботи платформи Your Europe, а також побажання до підвищення даної ефективності.
SOLVIT	Дорадча служба досудового вирішення конфліктних ситуацій між фізичними та юридичними особами з країн-членів ЄС та владними структурами інших країн-членів ЄС.	Показник виражає ефективність діяльності служби, зокрема, за допомогою таких параметрів: частка вирішених справ (SVT1); час обробки (частка запитів, на які була дана відповідь за 7 днів (SVT2); частка справ, що були оформлені до розгляду іншою стороною протягом 30 днів) (SVT3); час вирішення (частка справ, що були закриті протягом 10 тижнів) (SVT4); відповідність кількості працівників служби завантаженості справами (SVT5).
Points of single contact (Точки єдиного контакту)	Онлайн-платформа довідкового юридичного забезпечення бізнесу та електронного заповнення ділової документації.	Показник характеризує ефективність роботи платформи за допомогою наступних параметрів: загальна ефективність (PSC1); інформативність (PSC2); наявні онлайн-процедури (PSC3); доступність для фірм з інших країн-членів ЄС (зокрема, мови обслуговування, доступні в межах платформи) (PSC4).
Public procurement (державні закупівлі)	Системи державних закупівель в межах Європейського економічного простору.	Показник характеризує розвиток та ефективність тендерної системи державних закупівель за допомогою наступних параметрів: середня кількість учасників тендеру (PP1); середня доступність тендеру для учасників (PP2); середня ефективність процедур тендеру (PP3).
Postal services (послуги поштового зв'язку)	Сфера поштових послуг має життєво важливе значення для бізнес- користувачів та споживачів і розглядається як служба загального економічного інтересу (SGEI). Поштові ринки динамічні і швидко розвиваються в поєднанні з ринками зв'язку, реклами та електронної комерції, тому рівень розвитку поштових послуг опосередковано, проте однозначно вказує на рівень розвитку вказаних ринків.	Показник характеризує розвиток та ефективність сфери поштових послуг за допомогою наступних параметрів: еволюція внутрішніх цін на поштові послуги (PS1); динаміка транскордонних цін на поштові послуги (PS2); часова ефективність доставки поштових відправлень (відповідність критерію часу доставки адресату D+1, де D – день відправлення) (PS3).

* Сформовано на основі джерела [http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm]; позначення показників – авторські.

Аналізувати дані Табло можна з точки зору того, наскільки легко українським економічним державним органам в довгостроковому періоді буде легко співпрацювати з аналогічними органами країн-членів ЄС з питань вирішення конфліктних ситуацій у тлумаченні нормативно-правових актів ЄЕП, місцевого законодавства тощо (транспозиція законодавства, порушення Директив ЄС, роз'яснювальна діяльність в рамках платформи EU Pilot, IMI) або ж з точки зору того, наскільки швидко та просто українським підприємствам буде вирішити конфліктні ситуації чи ділові питання з державними органами країн-членів ЄЕП (Solvit, PSC, держзакупівлі). На нашу думку показники EURES (пошук робочої сили) та розвитку ринку поштових послуг мають доповнююче значення, так як сервіси рекрутингу робочої сили представлені на ринку у великій кількості, так само, як і рекламні агенції, що створює конкуренцію та ринкову альтернативу. В даній роботі вважаємо пріоритетними показники вирішення проблемних питань «держава-підприємство». Згідно з результатами аналізу даних Табло, а також виходячи з даних про наявний досвід роботи підприємств легпрому як України, так і Подільського економічного регіону, вважаємо перспективними ринки наступних країн ЄЕП: Німеччина, Франція, Угорщина, Словаччина, Польща, Румунія, Австрія, Бельгія, Італія, Швеція, Кіпр, Естонія, Ірландія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Данія, Великобританія, Португалія, Литва, Польща. Інші країни ЄЕП наразі не є важливими ринками збуту продукції легпрому як для підприємств України загалом, так і для цехів Подільського економічного регіону. Також аналіз показників Табло єдиного ринку не дозволяє виокремити інші країни ЄЕП в якості перспективних ринків у майбутньому з точки зору простоти вирішення бізнес-питань з державними органами.

В групу найбільш перспективних ринків входять Німеччина, Франція, Польща. Румунія, Угорщина, Данія, Австрія, Бельгія – країни, що мають гарні показники як з точки зору досвіду здійснення експорту українськими швейними цехами, так і з точки зору позитивності показників Табло Єдиного Європейського Ринку.

Висновки

Розширення збуту та закріплення вітчизняних підприємств легпрому на вказаних ринках ринках дозволить фірмам-виробникам легкої промисловості України стати гідними торговими партнерами для контрагентів та клієнтів з ЄЕП в умовах Зони вільної торгівлі та членства України в СОТ і ЄС.

Література

1. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua

2. Угода про Асоціацію між Україною, з одної сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Додатки до IV Розділу. Додаток 1-А «Тарифний графік ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-17.pdf

3. Допомога у експортуванні. Глосарій / Європейська Комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://exporthelp.europa.eu/thdapp/glossary.htm?languageId=EN

4. Мойсеєнко О. Українським товарам відкрили доступ на ринок ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ua/business/1367068-ukrayinskim-tovaram-vidkrili-dostup-na-rinok-es

5. Щодо автономного торгівельного преференційного режиму ЄС для України / Сайт Київської обласної Державної Адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://koda.gov.ua/schodo_avtonomnogo_preferentsijnogo_torgovelnogo_rezhimu_jes_dlja_ukrajini

6. Скасування мит, зборів та інших платежів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій / Матеріали проекту «Економічний компонент Угоди про Асоціацію України та ЄС: професійний аналіз та публічна дискусія». – Розділ IV, Глава 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/national_treatment/duties_elimination/

7. Регулятивний документ № 374/2014 Європейського Парламенту та Ради Європи від 16.04.2014 «Про зниження чи скасування митних тарифів на товари походженням з України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.118.01.0001.01.ENG

8. Чого чекати у найближчі півроку / Проект Європейського Союзу та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Бізнес по-європейськи: путівник для малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa-torgivlia.org.ua/expectations-halfyear/

9. Оцінка діяльності за кожним з інструментів управління / Проект Європейської Комісії «Табло єдиного ринку Європейського Союзу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm

References

1. Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua

2. Uhoda pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odnoi storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. Dodatky do IV Rozdilu. Dodatok 1-A «Taryfnyi hrafik YeS» / [Elektronnyi resurs] /

Rezhym dostupu : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-17.pdf

3.Export Helpdesk. Glossary / European Commission / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://exporthelp.europa.eu/thdapp/glossary.htm?languageId=EN

4. Moiseienko O. Ukrainskym tovaram vidkryly dostup na rynok YeS / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://forbes.ua/ua/business/1367068-ukrayinskim-tovaram-vidkrili-dostup-na-rinok-es

5. Shchodo avtonomnoho torhivelnoho preferentsiinoho rezhymu YeS dlia Ukrainy / Sait Kyivskoi oblasnoi Derzhavnoi Administratsii / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://koda.gov.ua/schodo_avtonomnogo_preferentsijnogo_torgovelnogo_rezhimu_jes_dlja_ukrajini

6. Skasuvannia myt, zboriv ta inshykh platezhiv / Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii / Materialy proektu «Ekonomichnyi komponent Uhody pro Asotsiatsiiu Ukrainy ta YeS: profesiinyi analiz ta publichna dyskusiia». – Rozdil IV, Hlava 1 / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/national_treatment/duties_elimination/

7. Regulation (EU) No 374/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on the reduction or elimination of customs duties on goods originating in Ukraine / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.118.01.0001.01.ENG

8. Choho chekaty u naiblyzhchi pivroku / Proekt Yevropeiskoho Soiuzu ta Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy «Biznes po-yevropeisky: putivnyk dlia maloho ta serednoho biznesu» / [Elektronnyi resurs] / Rezhym dostupu : http://europa-torgivlia.org.ua/expectations-halfyear/

9. Performance per governance tool / European Commission Project «EU Single Market Scoreboard» / [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu : http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_by_governance_tool/index_en.htm

Надійшла 05.09.2014; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.