

*ВИЗНАЧЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ТА УМОВ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО КРАЇН ЄС

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



Максим СЕРПУХОВ,
кандидат економічних наук,
Харківський національний
економічний університет імені
Семена Кузнеця

Maksym SERPUKHOV,
Ph.D. in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

Оксана МАЗОРЕНКО,
кандидат економічних наук,
Харківський національний
економічний університет імені
Семена Кузнеця

Oksana MAZORENKO,
Ph.D. in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics



Актуальність. У сучасному глобалізованому світі поступово відбувається стирання меж між ринками країн, а торгівля все більше набуває рис міжнародної, що підтверджується активним зростанням її обсягів. Звісно, цьому активний розвиток науково-технічного процесу (Інтернет, ІТ індустрія, глобалізація тощо).

За таких умов, кожне підприємство (незважаючи на його розміри), з одного боку, має можливість брати активну участь у міжнародній торгівлі, а з другого боку, посилюється конкуренція на традиційному для нього ринку, оскільки він стає відкритим для підприємств інших країн.

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

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

Питання оцінки умов зовнішньої торгівлі досліджували такі вчені-економісти: П.Вердоорн, Ж.Дрезе (активність 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 (вплив на торгівлю між країнами внутрішніх та зовнішніх

економічних конфліктів); Т.Дідієр Брантао та М.Пінат (використання різних напрямів торговельної політики та її вплив на збагачення країни) [4]; С.Евінет (вплив торговельних бар'єрів на розвиток торгівлі та економіки в цілому) [5].

Серед вітчизняних дослідників питанням зовнішньоторгівельної політики та умовами торгівлі займалися: О.Савка (встановлення взаємозв'язку між торгівлею та добробутом населення); В.Пятницький (практичні аспекти впливу приєднання України до СОТ та її наслідки у зовнішній торгівлі); М.Бліхар (організаційно-економічні механізми адаптації зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ до вимог спільної торговельної політики ЄС) [1].

Проте недостатньо дослідження залишається визначення факторів впливу на здійснення міжнародної торгівлі з урахуванням як існуючих, так і прихованих торговельних бар'єрів. Адже саме це дозволить вітчизняним підприємствам обирати найбільш перспективні ринки та не витратити кошти для здійснення невдалих інтервенцій на ринки з меншою привабливістю.

Отже, 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 та структурою її ВВП. Тому доцільно провести аналіз сучасного стану й динаміки експортних операцій України. Окрім цього, варто 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 щодо зниження європейського ВВП, який в 2016 році

Статтю присвячено 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 та імпортованих операцій ЄС, а також динаміку й 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.

The article is devoted to the problems of choosing sales market for domestic goods in EU countries and identifying the priority groups of goods for export. The aim of the article is methodical justification for choosing the most favourable sales markets in EU countries and priority groups of goods. The structure of GDP, export and import operations of the EU have been analysed as well as the dynamics and commodity structure of Ukrainian exports which allowed identifying priority groups of Ukrainian goods for export to EU countries. General trade conditions and trade barriers for Ukrainian goods export to EU countries have been determined.

становив 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 (див. **табл.**).

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, а саме: додану вартість у 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 (разом з готелями та ресторанами), транспорт, державні, фінансові, професійні та особисті послуги, такі як освіта, охорона здоров'я та послуги з нерухомості, а ще податкові банківські послуги, імпорتنі мита [8].

Так, у структурі європейського ВВП, за даними 2016 року, продукція сільського господарства становить 1,57%, продукція промисловості – 24,65%, 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 становить 40% від ВВП. Стабільними також залишаються й товари, які країни ЄС імпортують з інших країн. Товарну структуру імпорту ЄС за 2016 рік наведено на **рис. 1**.

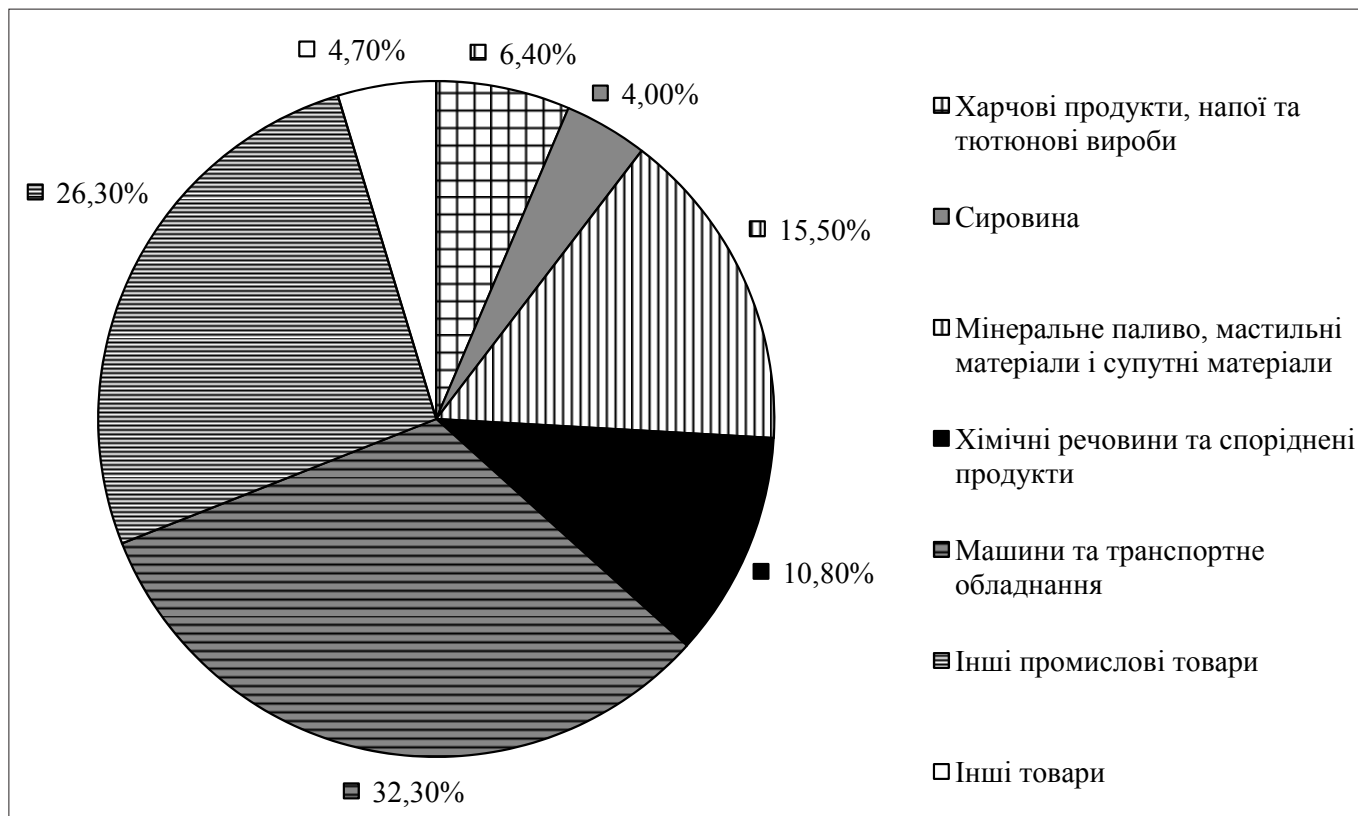
Слід зазначити, що частка імпорту товарів та послуг до ЄС є відносно стабільною та становить 40% від ВВП. Стабільними також залишаються й товари, які країни ЄС імпортують з інших країн. Товарну структуру імпорту ЄС за 2016 рік наведено на **рис. 1**.

Таблиця. 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

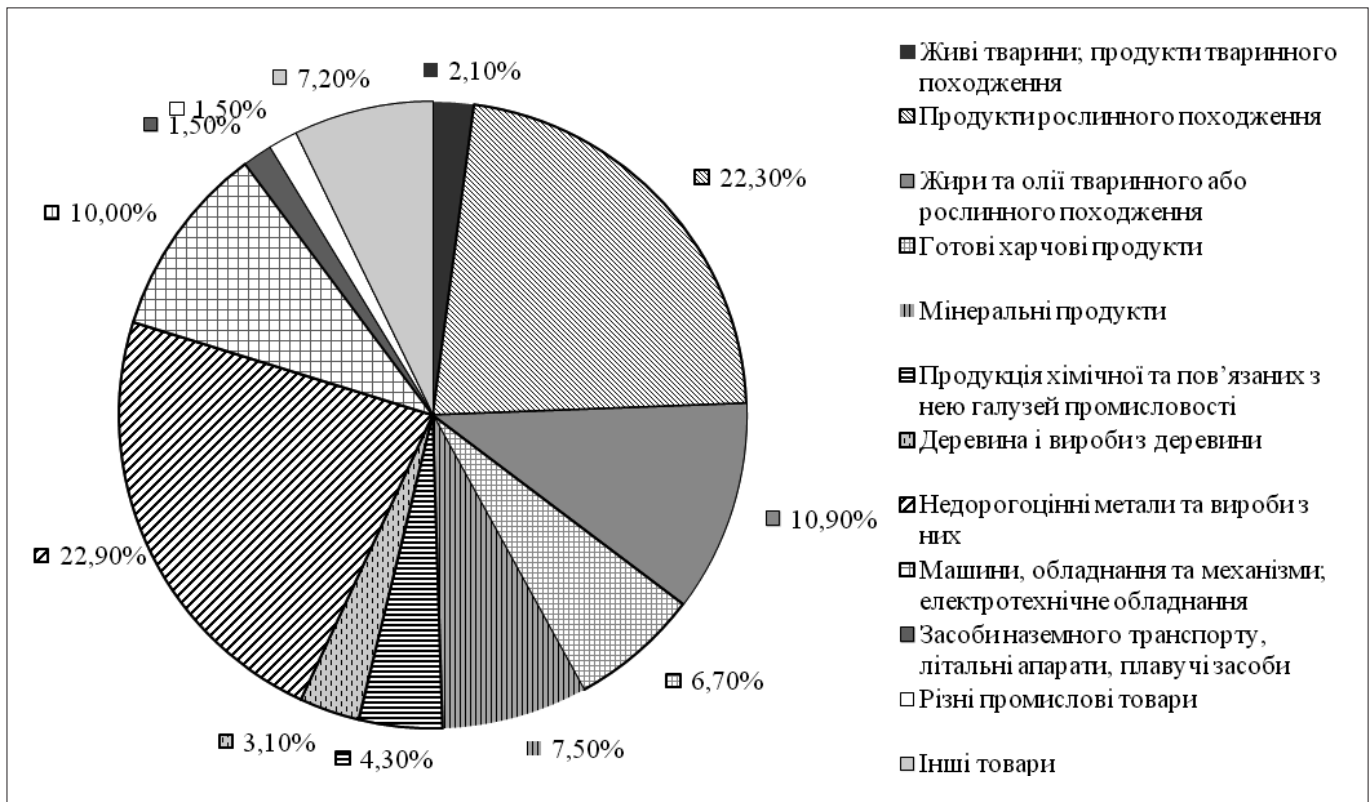
*Джерело [9]

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



*Побудовано авторами за даними [7].

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



*Побудовано авторами за даними [2].

Згідно з наведеною товарною структурою основними товарами, що імпортується 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 в [3], в умовах набуття чинності Угоди про асоціацію з ЄС частка країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті України зросла із 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% у загальному обсязі експорту. А загальний обсяг експорту України у 2016 році досяг 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.

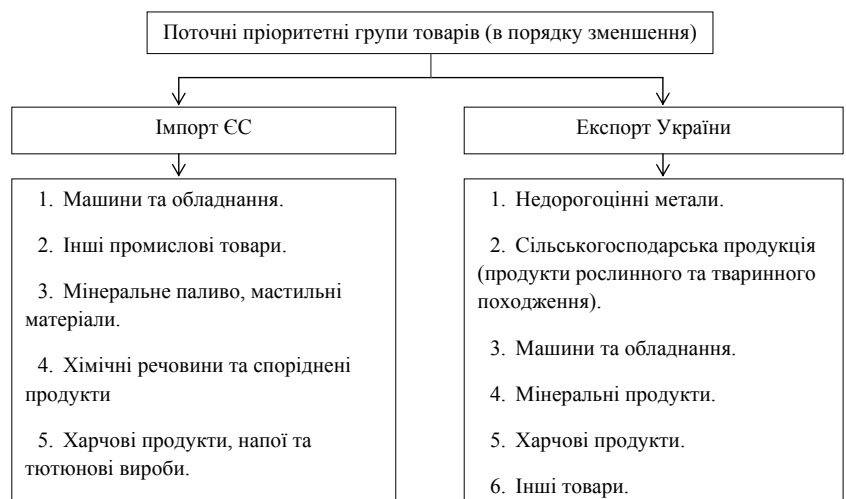
У товарній структурі українського експорту найбільш вагомими є такі групи товарів: недорогоцінні метали та вироби з них (22,9%), продукти рослинного походження (22,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження (10,9%), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (10%), мінеральні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

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

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, обладнання та інші промислові товари. Це свідчить про те, що країни ЄС мають більшу потребу в індустріальній продукції та готових товарах, ніж у сировині. Саме це має 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 торговельних бар'єрів, які присутні на ринках країн ЄС, є переважно нетарифні засоби регулювання внутрішнього

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



ринку, такі як митні формальності, особливості маркування продукції, технічні регламенти та стандарти, фітосанітарні вимоги тощо. ЄС також активно використовує для захисту внутрішнього ринку та підтримки національних виробників імпорнтні обмеження.

Враховуючи високий ступінь розвитку економіки країн ЄС, товари, які Україна може експортувати до цих країн, мають відповідати ряду вимог, а саме (визначено авторами за матеріалами Інформаційного порталу митної служби ЄС [6]):

- санітарні та фітосанітарні вимоги;
- екологічні вимоги;
- технічні вимоги;
- ринкові стандарти;
- імпорнтні обмеження;
- відповідність вимогам ЄС щодо охорони здоров'я людей та тварин;
- відповідність вимогам ЄС щодо захисту навколишнього середовища;
- відповідність вимогам ЄС щодо дотримання прав споживачів.

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

- чинну в країнах ЄС систему класифікації товарів (кожен товар має відношення до певної товарної групи та має свій код);
- імпорнтні процедури в ЄС;
- перелік документів для митного оформлення;
- систему оподаткування та податку на додану вартість;
- акцизні збори;
- правила міжнародної торгівлі.

Для боротьби з дискримінаційною торговельною політикою ЄС активно використовує такі інструменти торговельного захисту, як:

- заходи нагляду – обов'язкові дозволи на ввезення, які видає національна влада держав – членів співтовариства з метою здійснення контролю та регулювання ринку. Як правило, ці заходи застосовуються в секторах 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 імпорнт окремих товарів, які можуть мати негативні наслідки для промисловості ЄС.

Європейський Союз є спільнотою країн, які 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 торговельних обмежень. Натомість зовнішньоторговельна політика країн ЄС по відношенню до інших країн налічує величезну кількість бар'єрів, які мають вигляд як формальних процедур, так й інституціональних перешкод, що значно ускладнюють міжнародну торгівлю. Користуючись тим, що продукція, яка виробляється в ЄС, має високі стандарт якості, встановлення торговельних 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 здійснення експорту продукції. Наявність складного механізму експорту продукції та високі вимоги значно ускладнюють плани щодо завоювання ринків збуту української продукції в країнах ЄС.

Висновок. У результаті проведеного аналізу динаміки та товарної структури експорту України та зіставлення його з динамікою та структурою імпорту та ВВП країн Європейського Союзу виявлено, що до секторальних пріоритетів потрібно віднести (окрім існуючих) групи промислових та технологічних товарів. Саме це дозволить Україні зайняти позицію експортера у довгостроковій перспективі. Проте обов'язковими вимогами для активізації експорту українських товарів до країн ЄС має бути відповідність умовам торгівлі, а також розробка механізмів протидії торговельним бар'єрам, що знайде відображення у наступних дослідженнях авторів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бліхар М. М. Зовнішньоторговельна політика країн Центральної та Східної Європи в умовах членства в ЄС. Автореф. дис. ... канд. екон. наук 08.00.02. НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. К., 2010. 19 с.
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Зовнішньоекономічні відносини України з ЄС. Kyiv International Economic Forum. URL: <http://forumkyiv.org/uk/analytics/zovnishnoekonomichni-vidnosini-ukrayini-z-yes>
4. Didier Brandao, Tatiana; Pinat, Magali. The nature of trade and growth linkages. URL: <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. URL: <http://hdl.handle.net/11540/6922>.
6. European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/ecip/>
7. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>
8. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC), Revision 4. URL: <https://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/9/20899/isc4-040512.pdf>
9. The World Bank. URL: <http://www.worldbank.org>

REFERENCES

1. Blihar M.M. Zovnishn'otorhoveln'a polityka krayin Tsentral'noyi ta Skhidnoyi Yevropy v umovakh chlenstva v YEES [Foreign trade policy of the Central and Eastern Europe countries under the conditions of EU membership]. NAN Ukrayiny, In-t svit. ekonomiky i mizhnar. vidnosyn, Kyiv., 2010, 19 p. [in Ukrainian].
2. The State Statistics Service of Ukraine. Official website. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Foreign economic relations of Ukraine with the EU. Kyiv International Economic Forum. Available at: <http://forumkyiv.org/uk/analytics/zovnishnoekonomichni-vidnosini-ukrayini-z-yes> [in Ukrainian].
4. Didier Brandao, Tatiana & Pinat, Magali. The nature of trade and growth linkages. Available at: <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. Available at: <http://hdl.handle.net/11540/6922>.
6. European Commission. Available at: <http://ec.europa.eu/ecip/>
7. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
8. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC), Revision 4. Available at: <https://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/9/20899/isc4-040512.pdf>.
9. The World Bank. Available at: <http://www.worldbank.org>.

*Стаття надрукована за кошти гранту в рамках реалізації проектів наукових робіт та науково-технічних (експериментальних) розробок молодих вчених, які працюють (навчаються) у вищих навчальних закладах та наукових установах, що належать до сфери управління МОН України. Тема дослідження: «Розвиток механізму активізації експортної діяльності підприємств в умовах торговельних війн та інтеграційних процесів».