

ШИФР «МІЛА»

НАУКОВА РОБОТА

на тему:

**«Перспективи поглиблення зовнішньоторговельного
співробітництва України та ЄС»**

Анотація

Актуальність теми. Україна відноситься до країн з відкритою економікою і підтримує зовнішньоторгівельні зв'язки з багатьма країнами світу. Міжнародний ринок товарів і послуг, де вітчизняні підприємства представляють нашу країну через здійснення зовнішньоторговельних операцій характеризується інтенсивною конкуренцією, жорстким регулюванням міжнародних угод і динамічним розвитком. Саме тому вітчизняним контрагентам доводиться бути гнучкими, динамічними, постійно працювати над якістю своїх продуктів і завойовувати нові ніші на міжнародному ринку.

Метою наукового дослідження є обґрунтування теоретико-методичних та розробка практичних засад поглиблення зовнішньоторговельного співробітництва України та ЄС.

Об'єктом дослідження є двосторонні взаємовідносини України та ЄС.

Методи дослідження. В процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових методів та аксіом дослідження. Зокрема: аналіз, синтез, індукція, дедукція, абстрагування, аналогія, системний аналіз, конкретизація тощо. Широке використання в роботі знайшли й такі теоретичні методи як: формалізація, гіпотетичний метод, аксіоматичний метод. Крім того, для досягнення поставленої мети в роботі була необхідність у застосуванні сукупності методів дослідження, насамперед статистичних: це метод статистичного спостереження, зведення статистичного матеріалу, графічний та табличний методи тощо.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....	5
2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОКОМУ РИНКУ.....	7
3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ	20
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	25
БІБЛЮГРАФІЧНИЙ СПИСОК.....	31

ВСТУП

Для сучасного етапу економічного розвитку суспільства властиве широке залучення країн в міжнародні економічні взаємозв'язки. Це пов'язується з тим, що діапазони новітнього виробництва переросли внутрішньо національні кордони. У інтернаціональних масштабах переміщаються не лише товари та послуги, а й також фактори виробництва, особливо капітал і робоча сила. Для звичайного підтримання та розвитку традиційно національного виробництва стає перш за все взаємодія з іншими державами, участь в міжнародному розподілі праці та її обміні. З кожним днем посилюється інтернаціоналізація міжнародного виробництва в тому числі й всього господарського життя, що є фундаментом формування світового господарства в цілому. На даний час в Україні суб'єкти господарської діяльності мають унікальну можливість активно приймати участь у міжнародному економічному співробітництві.

Сутність таких взаємозв'язків у розвитку країн, а в тому числі й України, всякчас підвищується. Історичний розвиток низки країн підтверджує позитивний вплив та не аби яку прибутковість розширення участі кожної з держав в міжнародному поділі праці і в багатоманітних формах міжнародних взаємовідносин.

Вагомим завданням розвитку міжнародного економічного комплексу кожної держави є об'єднання виробничих та міжнародних видів діяльності у сукупну органічну, успішно діючу систему ринку.

Об'єктом дослідження є двосторонні взаємовідносини України та ЄС.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних основ організації та розвитку управління міжнародною економічною діяльністю підприємств нашої держави.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Торгівля займає особливе та визначальне місце у структурі національної економіки й у системі міжнародних економічних відносин. Вона здійснює опосередкування товарно-грошовий обмін у чималих діапазонах – більше, а ніж 450 млрд. грн щорік, продукує не менше, а ніж 12 % ВВП і, є одним із важливих чинників економічного зростання. Також, торгівля на внутрішньому і зовнішньому ринках відіграє вагомую роль при здійсненні і реалізації соціальної політики, формуванні правового та конкурентного середовища.

Таким чином, із розвитком товарно-грошових відносин і структурних змін в економічних процесах країн функції торгівлі набувають безумовно якісного й модернованого змісту.

В більшості випадків, торгівлю здійснюють ті підприємства, організації, що спеціалізуються на продажі або ж перепродуванні різних груп товарів з ціллю отримання максимальних прибутків. Такий різновид діяльності називається торговельним або комерційним. Але, на сьогодні, комерційною діяльністю займаються практично всі підприємницькі суб'єкти ринку, незалежно від обраної форми власності, чи типу виробництва тощо.

Внутрішня ринкова торгівля функціонує в двох конфігураціях: оптова й роздрібна.

Оптова торгівля здійснюється великими партіями товарів чи послуг, і вона не пов'язана із продажем продукції кінцевому споживачеві. Відповідно цьому, в оптовій торгівлі товар чи послуга може реалізовуватись два і більше рази, а відповідно у роздрібній – це відбувається лише один раз.

Роздрібна торгівля – це середовище підприємницької діяльності суб'єктів бізнесу, які збувають товари й послуги кінцевим споживачам для споживання в особистому, сімейному або домашньому призначенні.

Роздрібна торгівля – одна із максимальних ділянок функціонування у будь-якій країні. Вона є кінцевим замикаючим ланцюгом руху товарів від товаровиробника до кінцевого споживача. Беручи до уваги те, що купівля в роздріб, загалом, є невеликою, працівники торгівлі для збільшення обсягу збуту хочуть розширити асортиментну лінію продажу, з метою якомога частішої зустрічі з споживачами, відповідно намагаються всіляко стимулювати поодинокі відвідування споживачів.

Окрім внутрішньої ринкової торгівлі у світовому господарстві функціонує така специфічна та особлива форма міжнародних відносин, як світова (міжнародна) торгівля.

Світова (міжнародна) торгівля – це процес торгівлі, що відбувається у зв'язку із переміщенням товарів чи послуг за межі будь-яких кордонів. Це визначення можна ще трактувати як взаємовідносини різних країн з певною метою вивезення (експорту) або ж ввезення (імпорту) товарів або послуг [10].

Рівень активності в міжнародній торгівлі є першочерговою ознакою участі кожної країни в міжнародних економічних відносинах. Для оцінки рівня активності використовують такі показники: імпортна квота; експортна квота; структура експорту; структура імпорту; співвідношення елементу однієї країни у міжнародному виробництві ВВП/ВНП та її частки у торгівлі на світовому ринку.

2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОКОМУ РИНКУ

Торгівля між Україною та країнами ЄС позбавлюється щороку завдяки позитивній динаміці змін у двохсторонніх стосунках між нашою країною та європейським співтовариством. Зокрема у 2017 році загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС склав 41728,0 млн. дол. США, що на 16,1 % більше у порівнянні з попереднім роком. Звичайно процес виходу і завоювання ніші на європейському ринку досить складний і вітчизняні виробники змушені не лише покращувати власний продукт щоб бути конкурентоспроможними, а й завоювати довіру європейських споживачів.

Таблиця 2.1. – Зовнішня торгівля товарами між Україною та ЄС у 2015-2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Співвідношення 2017 р. до 2016 р.	
				млн. дол. США	%
ЗТО всього по Україні	89 231,3	90 547,5	92 865,0	1 316,2	101,5
ЗТО з ЄС	33 243,1	35 923,2	41728,0	5804,8	116,1
Питома вага у загальному обсязі	37,25%	39,67%	44,9%		
Експорт всього з України	46 647,9	45 994,2	43 226,6	-2767,6	93,9
Експорт до ЄС	15 287,1	16 448,5	18 688,1	2239,6	113,6
Питома вага у загальному обсязі	32,7%	35,76%	43,23%		
Імпорт всього до України	42 583,4	44 553,3	49598,4	5045,1	111,3
Імпорт з ЄС	17 956,1	19 474,6	23040,3	3565,7	118,3
Питома вага у загальному обсязі	42,2%	43,71%	46,45%	x	x
Сальдо всього по Україні	+4 064,5	+1 440,9	-633,8	-2074,7	x
Сальдо з ЄС	-2 668,9	-3 026,1	-4352,2	-1326,1	x

Як засвідчують дані таблиці 2.1 протягом 2017 року торгівля між Україною та ЄС збільшилася. Так, у порівнянні з 2016 роком загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС склав 116,1%.

Експорт товарів та послуг до країн ЄС із України у 2017 році становив 18688,1 млн. дол. США, а імпорт – 23040,3 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі за цей період зберігалось негативне сальдо у розмірі -4352,2 дол. США. Однією із основних причин щодо збереження негативного сальдо зовнішньої торгівлі з ЄС є те, що Україна експортує в основному сировину базу без створення доданої вартості на товар і за досить низькими цінами, у той час як європейські виробники експортують в Україну готову продукцію за досить високими цінами.

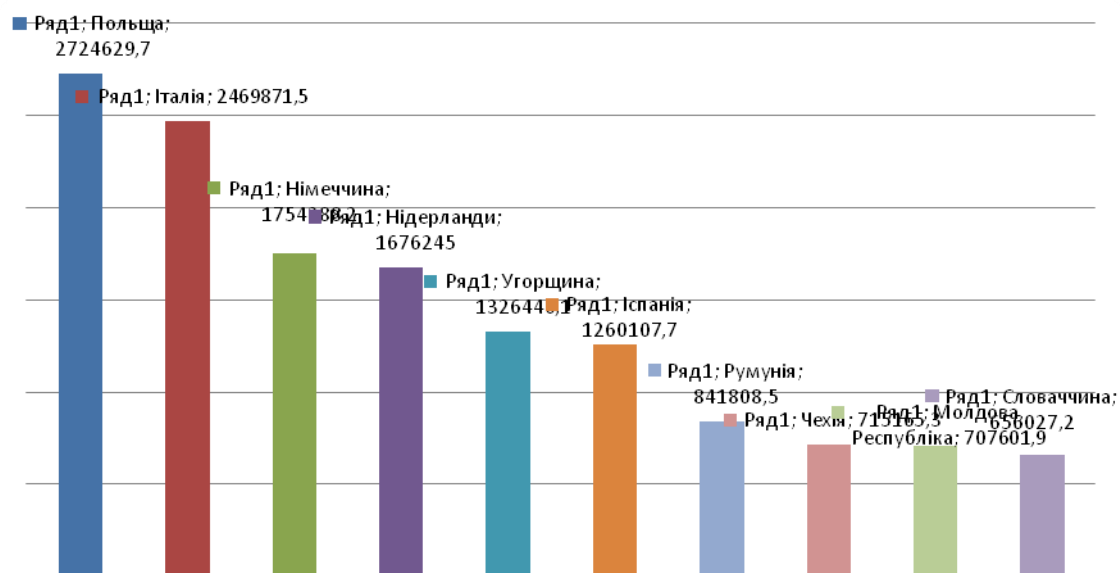


Рис. 2.1. Основні торговельні партнери України серед країн ЄС за показником експорту товарів у 2017 р.

Як бачимо із рис. 2.1, до основної десятки країн ЄС, куди найбільше експортувалося українських товарів увійшли: Польща, Італія, Німеччина, Угорщина, Нідерланди, Іспанія, Чехія, Словаччина, Молдова та Румунія.

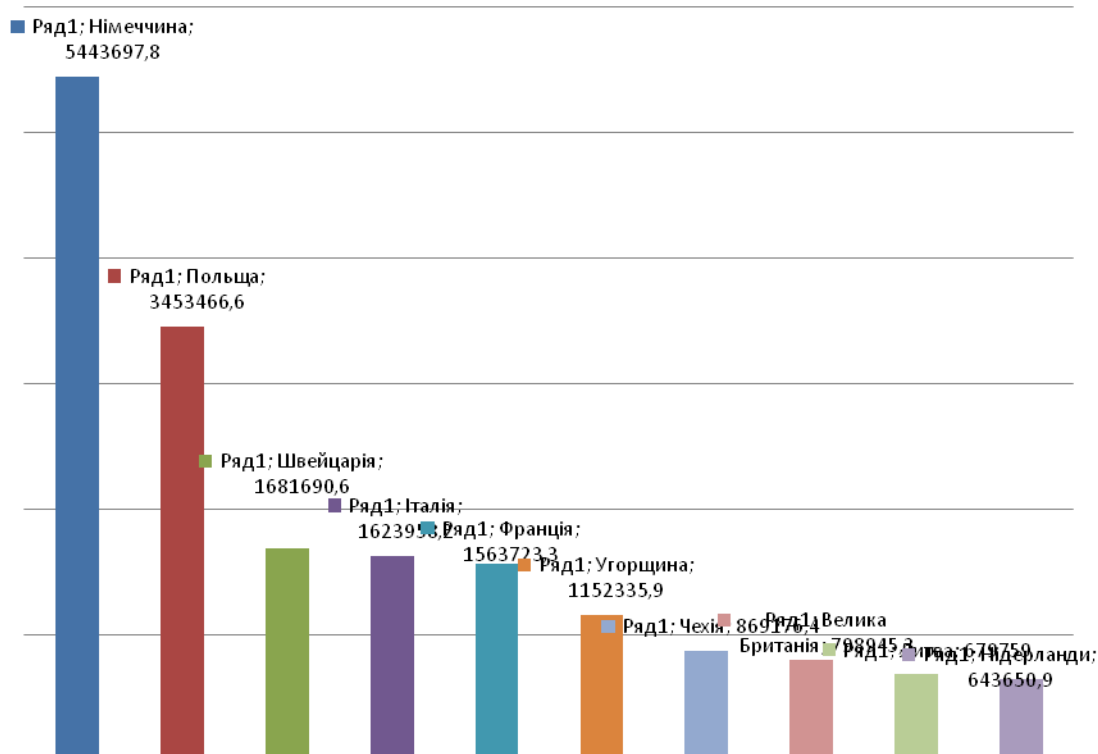


Рис. 2.2. Основні торговельні партнери України серед країн ЄС за показником імпорту товарів у 2017 р.

Головними і особливими країнами-імпортерами для України у 2017 році були: Німеччина, Польща, Швейцарія, Італія, Франція, Угорщина, Чехія, Велика Британія, Литва та Нідерланди (рис. 2.2).

Найбільш основні категорії товарів, що імпортуються із ЄС: механічні та електричні машини (21,1 % від загальних обсягів імпорту з ЄС), продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, мінеральні продукти, транспортні засоби, устаткування й пристрої, пов'язані із транспортом, полімерні та пластмаси, готові харчові продукти, а також недорогоцінні метали та вироби з них.

Крім основного аналізу торгівлі товарами із ЄС, ми також проаналізували й сектор торгівлі послугами. У 2017 році обсяг торгівлі послугами із ЄС становив майже 5832,6 млн. дол. США, тобто 36,9% від загального обсягу торгівлі власне послугами. У порівнянні із попереднім роком обсяг експорту українських

послуг до цих країн ЄС збільшився і становив 3329,6 млн. дол. США, що на 12,8% більше у порівнянні з попереднім роком.

Одночасно із збільшенням експорту послуг до саме ЄС відбулося і зростання імпорту. Так в 2017 році обсяг імпорту вітчизняних послуг по країнах ЄС склав 2503 млн. дол. США, що на 7,1% більше у порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 2.2 – Зовнішня торгівля послугами між Україною та ЄС у 2015-2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Зміни у співвідношенні 2017 р. до 2016 р.	
				млн. дол. США	%
ЗТО всього по Україні	14 695,5	14 936,1	15805,8	869,7	105,8
ЗТО з ЄС	5 475,7	5 287,6	5832,6	545	110,3
Питома вага у загальному обсязі	37,26%	35,4%	36,9%		
Експорт всього з України	9 551,1	9 631,4	10446,6	815,2	108,4
Експорт до ЄС	2 859,2	2 950,9	3329,6	378,7	112,8
Питома вага у загальному обсязі	29,94%	30,64%	31,87%		
Імпорт всього до України	5 144,4	5 304,7	5359,2	54,5	101
Імпорт з ЄС	2 616,5	2 336,7	2503	166,3	107,1
Питома вага у загальному обсязі	50,86%	44%	46,7%		
Сальдо всього по Україні	+4 406,7	+4 326,7	+5087,4	+780,7	
Сальдо з ЄС	+242,7	+614,2	+826,6	+212,4	

Найбільш вагому частку в обсязі експорту послуг до ЄС займали транспортні послуги (54,7% від загального обсягу експорту послуг), телекомунікаційні, а також й комп'ютерні послуги (16,3%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,6%), а також ділові послуги (7,9%).

Що ж стосується імпорту послуг, то найбільша частка припала на державні та урядові послуги (23,8% від загального обсягу імпорту послуг), транспортні (21,1%), ділові (14,8%), послуги, пов'язані з подорожами (10,8%), та фінансові послуги (10,6%).

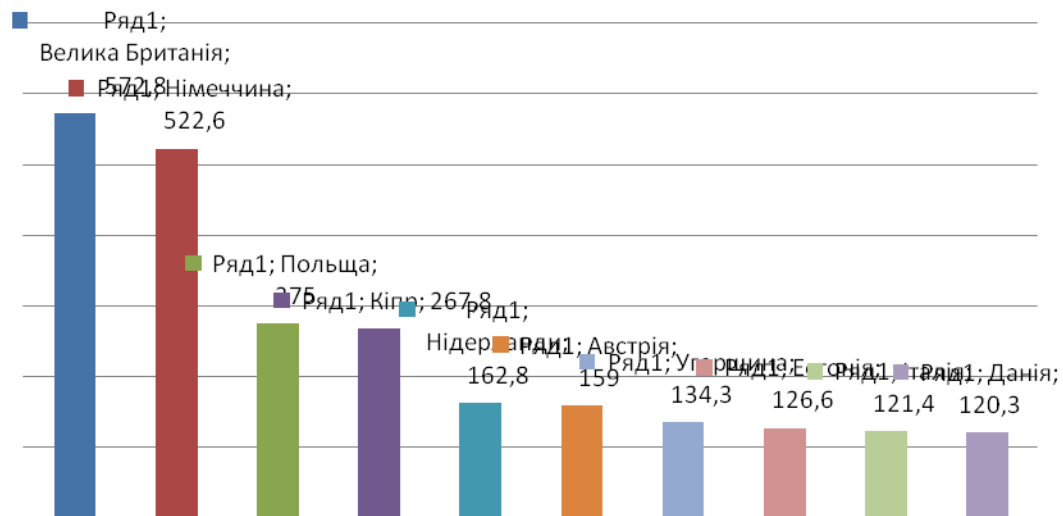


Рис. 2.3. Основні торговельні партнери України серед країн ЄС за показником експорту послуг у 2017 р.

Проаналізувавши всю географічну структуру експорту послуг й з'ясували, що основними партнерами України зі збуту послуг були: Велика Британія, Німеччина, Польща, Кіпр, Нідерланди, Австралія, Угорщина, Естонія, Італія та Данія (рис. 2.3). Як видно із даних рис.2.4 експорт послуг із року в рік все більше зростає, хоче й не великими темпами та обсяги значно нижчі порівняно, ніж експорт товарів.

В десятку найбільших постачальників послуг із ЄС в Україну увійшли: Велика Британія, Німеччина, Кіпр, Польща, Нідерланди, Словаччина, Австрія, Мальта, Ірландія, а також Люксембург (рис.2.4).

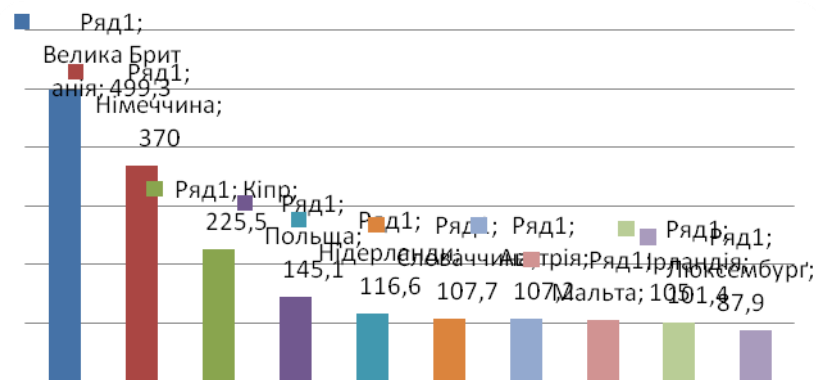


Рис. 2.4. Основні торговельні партнери України серед країн ЄС за показником імпорту послуг у 2017 р.

Цікавим є той факт, що саме п'ятірка всіх країн-лідерів із експорту послуг співпадає зі п'ятіркою лідерів-країн-імпортерів товарів або послуг.

Окрім того, Україна останнім часом, почала активно експортувати цікаві та досить незвичні товари, які ще до сьогодні не експортувала. Серед таких категорій незвичного та особливого експорту до ЄС можна виокремити такі категорії товарів: дерев'яні бочки; пір'я та пух; равлики; новорічні прикраси; люльки та мундштуки для куріння; кольорові ручки та маркери; лижі; зубні щітки; парасольки; пензлі для малювання та косметики.

Отже, рис. 2.5. засвідчує, що саме вітчизняні виробниками здійснюють пошук свого місця на цільовому європейському ринку та справно завойовують вузькі ніші міжнародного ринку.



Рис. 2.5. Експорт незвичних категорій товарів з України до ЄС

Важливою та характерною складовою економічного співробітництва між Україною й ЄС є її інвестиційна діяльність. Прями інвестиції із ЄС в економіку України ми відобразили в таблиці 2.3.

Як засвідчую дані табл.2.3 надходження прямих інвестицій у 2017 році з ЄС в Україну знизилось у порівнянні з 2015 роком на 11,2%. Найбільше зменшення надходжень відбулося із таких країн: Кіпр, Німеччина, Австрія. Збільшення відбулося по таких країн – Люксембург та Угорщина.

Торговельно-економічне співробітництво між нашою Україною та ЄС поживавилось вже після підписання самої Угоди про асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом з іншого боку. Угода вступила в силу у вересні 2017 року, однак окремі її норми та преамбули почали вже тимчасово діяти ще із листопада 2014 року.

Таблиця 2.3 – Прями інвестиції із ЄС в економіку України

Країни	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Співвідношення 2017 р. до 2015 р., %
Усього з країн ЄС	31046,90	26405,60	26203,60	84,4
Кіпр	12769,40	10239,50	9690,10	75,9
Нідерланди	6986,70	6184,70	5948,40	85,1
Велика Британія	2153,40	1790,30	2008,70	93,3
Німеччина	2105,20	1598,20	1584,60	75,3
Франція	1394,60	1305,40	1294,50	92,8
Австрія	1648,70	1559,80	1268,20	76,9
Люксембург	398,8	363,9	964,2	Збільшилось у 2,4 рази
Польща	808,6	758,3	764,4	94,5
Угорщина	593,2	614,9	770,1	129,8
Швеція	360,2	328,9	322,1	89,4
Інші країни ЄС	1828,10	1661,70	1588,30	86,9
Усього в Україні	40725,40	36154,50	37513,60	92,1
Усього з країн ЄС-15	16076,50	14065,90	14280,80	88,8

Наші вітчизняні експерти дуже неоднозначно і по-різному оцінюють цей вплив зони вільної торгівлі із ЄС на вітчизняну українську економіку, крім того, всі вони погоджуються, що саме цей процес несе в собі як позитивні, так і негативні наслідки. Детальніше все це відображено на рис. 2.6.

Проведені переговори щодо підписання Угоди про асоціацію були розпочаті ще у 2007 року. Проте, лише в березні 2014 року після подій на

майдані було підписано політичну частину Угоди асоціації із ЄС, а економічну частину підписано ще у 27 червня 2014 року. 16 вересня 2014 року угода була вже ратифікована Європейським Парламентом, а також Верховною Радою України.

Можна виокремити такі основні та перспективні напрями для вітчизняного ринку:

1. Поступове скасування всіх митних зборів для постачання саме в ЄС;
2. Спрощення всіх митних процедур;
3. Підвищення рівня якості та конкурентоспроможності українських виробників як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку;
4. Пришвидшення всієї процедури сертифікації при виході на європейський ринок;
5. Взаємне та чітке відкриття доступу на всі ринки послуг між Україною та ЄС.

Одним з найважливіших аспектів цієї угоди є створення глибокої і всеохоплюючої Зони вільної торгівлі, метою якої є спрощення взаємного доступу до ринків товарів і послуг, а також гармонізація українських правил та нормами з регламентом ЄС.

Наприклад, з початку 2016 року розпочалося часткове застосування Зони вільної торгівлі. Так, митні орган України почали безкоштовно видавати сертифікат походження товарів EUR 1, що дозволяє скористатися перевагами у рамках зони вільної торгівлі з ЄС. До запровадження зони вільної торгівлі вітчизняна продукція під час перетину кордону з ЄС багато років користувалася преференціями у рамках Генералізованої системи преференцій ЄС (GSP). Відповідно до законодавства ЄС, пільговий режим GSP діяв паралельно з режимом вільної торгівлі до 31 грудня 2017 року.

Із запровадженням зони вільної торгівлі Україна отримала преференції - безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів: м'ясо та м'ясна продукція: яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці; молоко і молочна продукція: молоко, вершки, йогурти, вершкове масло; зернові, висівки; мед; цукор; крохмаль; гриби; часник; солод; виноградний і яблучний соки; цигарки; етанол; яйця; альбуміни.



Рис. 2.6. Вплив зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України

У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для таких видів товарів: м'ясо свинини, м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор.

Виробник може дізнатися про невикористаних залишків тарифних квот на сайті європейської Комісії, дані коригується увечері кожного робочого дня. Після того, як тарифні квоти використовуються, виробники можуть продовжувати експортувати, проте вже згідно з загальним режимом імпорту, тобто, товари оподатковуватимуться за загальними умовами без преференцій.

Згідно даних Державної служби статистики, у перший рік вільної торгівлі з країнами ЄС вітчизняний експорт до євроспільноти зріс на 3%, а товарообіг - на 6%. Проте зростання експорту в секторі агропродовольства зросло не настільки як очікувалося спочатку. Преференції надані в ЄС в рамках зони вільної торгівлі, а саме безмитні квоти використовуються швидко великими трейдерами, а загальні умови оподаткування не під силу вітчизняним виробників.

Наприклад у 2017 році швидко вичерпалися квоти на експорт української продукції до ЄС за такими 11 групами товарів:

- глюкоза та сироп із неї: квоти у 2016 році використано на 58,7%, тоді як у 2015 на 6,1%;
- ячмінь, квота використана на 99,8%, тоді як у 2015 на 77,7%;
- солод і пшенична клейковина, квота використана 100%, тоді як у 2015 на 72,9%;
- м'ясо птиці квота використана на 43%, тоді як 2015 на 22,5%;
- висівки квота використана на 42,8%, тоді як у 2015 на 22,7%;
- крохмаль квота використана на 18,8%, тоді як у 2015 на 9,6%.

Крім того у 2017 році Україна почала використовувати нові квоти:

- оброблена продукція з молочних вершків:квоту використано на 24,4%;
- оброблена продукція з зернових: квоту використано на 2,7%
- гриби квоту використано на 0,1%;
- сухе молоко, квоту використано на 30%;
- масло, квоту використано на 46%.

Детальний аналіз зазначених даних засвідчує що українські виробники почали збільшувати експорт товарів із доданою вартістю. Саме це і зумовило збільшення квот. На сьогоднішній день здійснювати експорт до ЄС мають право вже 288 вітчизняних виробників, серед яких 108 експортують на європейський ринок продукти харчування. Крім того в кінці 2016 Єврокомісія на прохання

українських виробників збільшила квоти на такі продукти: крупи та борошно на 7,8 тис. т, овес – на 4 тис. т, кукурудзу – 650 тис. т, мед – 3 тис. т, пшеницю – 100 тис. т, виноградний сік – 500 т, перероблені томати – 5 тис. т, ячмінь – 350 тис. т.

Найшвидше у 2017 році повністю були вичерпані імпорتنі тарифні квоти ЄС на такі вітчизняні товари: мед, цукор, ячмінна крупа та борошно, оброблені томати, виноградний та яблучний сік, овес, ячмінь, кукурудза, пшениця, солод та пшенична клейковина. У той же час є категорії товарів, де квоти не використовуються взагалі: баранина, яловичина, гриби, продукція з обробленого молока тощо.

Крім того у 2017 році Рада ЄС ухвалили тимчасові преференцій терміном на три роки, які передбачають додаткові річні імпорتنі квоти за нульовим тарифом на такі продукти (рисунк 3): природний мед — 2,5 тис. т; оброблені томати — 3 тис. т, виноградний сік — 500 т; овес — 4 тис. т; пшениця та борошно – 65 тис. т; кукурудза та борошно з неї — 650 тис. т; ячмінь та борошно з нього — 350 тис. т; ячмінна крупа – 7,8 тис. т.

У той же час для 18 українських сільськогосподарських товарів було планово збільшено тарифні квоти і збільшення цих позицій планується протягом наступних 5 років в середньому на 10% на рік. Якщо ми проаналізуємо дані за 2016 рік то квота на вітчизняне м'ясо птиці склала 16 тис. т, а в 2017 році цей показник збільшено до 16,8 тис. т., а у 2018 році розмір квоти становить 17,6 тис. т.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі у 2017 році в експорті з України до ЄС з'явилося 870 нових товарних під категорій, це в свою чергу означає додаткові 61,7 млн. дол. США отримані від експорту товарів. Суттєво зросла категорія товарів з доданою вартістю. Крім того, завдяки цьому, зросла кількість компаній, які експортують до ЄС. Зокрема, 147 компаній

отримали статус уповноваженого експортера, що дає їм можливість самостійно визначати країну походження товару.

AgroPolit.com
ГАРНА АГРОПОЛІТИКА

Додаткові річні безмитні квоти на наступні 3 роки
В серпні 2017 р., Рада ЄС ухвалила низку преференцій, які включають в себе тимчасові (на 3 роки) квоти на імпорт українських товарів у країни ЄС.

Вже діють з 1 жовтня 2017 р.		Почнуть діяти з 1 січня 2018 р.	
Розмір квоти, тис. т	Товар	Розмір квоти, тис. т	Товар
350	 Ячмінь та борошно	650	 Кукурудза та борошно
4,0	 Овес	65,0	 Пшениця та борошно
3,0	 Оброблені томати	7,8	 Ячмінна крупа
2,5	 Мед		
0,5	 Виноградний сік		

Рис. 2.6. Додаткові річні безмитні квоти на наступні три роки

Крім того, у вересні 2017 року підприємствами України отримано можливість експортувати вершкове масло та інші перероблені продукти з молока. Таким чином, на сьогоднішній день 18 українських підприємств експортують молочну продукцію до ЄС.

Серед найбільших торговельних партнерів України в ЄС лідируючі позицію утримують шість країн — Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Франція та Німеччина, сукупна частка яких у зовнішньоторговельному обороті перевищує 73%.

Україна є стратегічним зовнішньоторгівельним партнером ЄС, адже вона входить до ТОП-10 найбільших постачальників агропродукції до євро спільноти і займає 8-ме місце. У той же час, за окремими категоріями товарів Україна традиційно займає перші місця, забираючи суттєві ніші ринку: пшениця – 32% від загального імпорту ЄС, кукурудза – 62%, ячмінь – 74%, овес – 68%. У той же час, Україна імпортує з ЄС такі продукти: зернові культури, насіння олійних,

какао-боби і шоколад, різні харчові продукти, спирт і алкогольні напої, відходи переробної промисловості та тютюнові вироби.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, у 2017 році вітчизняні експортери використали 29 із 40 можливих квот. Крім того у 2017 році розпочали використовувати ті квоти, які раніше не використовувалися: молоко, вершки, згущене молоко та йогурти, яйця й альбуміни, а також оброблений крохмаль.

Наведена інформація дозволяє зобити висновок, що зона вільної торгівлі з ЄС принесла українським виробникам додаткові можливості для експорту, хоча досі ведуться суперечки щодо умов співпраці і їх складність для виконання вітчизняними виробниками. Саме це підштовхнуло Міністерство економічного розвитку і торгівлі України здійснити глибший аналіз поглиблення умов торгівлі з Європейським Союзом: зокрема переглянути умов вільної торгівлі, митний союз та інші можливі додаткові механізми.

Отже, ми можемо дійти висновку, що Зона вільної торгівлі суттєво пожвавила двосторонню співпрацю та стала додатковою можливістю для здійснення експорту багатьма виробниками. Та разом з тим, незважаючи на очевидні успіхи, гострою залишається проблема захисту інтересів українських виробників. ЄС дуже вправно захищає і лобіює інтереси своїх виробників. Один з найяскравіших прикладів: тарифне регулювання імпорту. Так, наприклад рівень мито на імпорт готової продукції в ЄС більший за рівень ставок мита на сировину в 7,7 рази. Тобто ЄС продовжує сприймати Україну і надалі виключно в ролі постачальника сировини, але аж ніяк не продуктів з доданою вартістю. Звичайно інтереси ЄС та України не можуть збігатися повністю, і це зрозуміло що кожна сторона намагається максимально відстоювати свої інтереси. Але сьогодні для України настав час переглядати умови і важливо щоб ЄС зробив кроки назустріч, бо зазначені успіхи ЗВТ можуть лишитися єдиними.

3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

На нашу думку доцільно реалізувати заходи у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейському ринку за такими основними напрямками:

- 1) гармонізація вітчизняних вимог до безпеки і якості продукції згідно з стандартами ЄС;
- 2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників через:
 - сприяння впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000, HASSP, а також ISO 14000;
 - покращення репутації України на міжнародному ринку;
 - залучення якомога більшої кількості виробників до співпраці з Офісом з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України;
 - заборона адміністративного втручання у регулювання зовнішньої торгівлі;
 - створення дієвого механізму надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва;
- 3) налагодження сучасної інфраструктури вітчизняного ринку за допомогою:
 - створення інфраструктури для консультативної-дорадчої роботи експертів з виробниками при кожному департаментів міжнародного економічного співробітництва в розрізі областей;

- з допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримки якості та безпеки продовольчих товарів створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки продукції.

5) налагодження співпраці між виробниками та науковими та дослідними установами через:

- запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах з метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на європейському ринку;

- стимулювання розвитку територіально-виробничих кластерів з метою переробки та реалізації продукції, наукового обслуговування виробництв. Це дозволить акумулювати обмежені фінансові активи підприємств і спрямувати їх на розробку і впровадження нових технологій, створення доданої вартості на товари тощо;

6) використання позитивного досвіду країн ЄС у напрямі зміцнення конкурентоспроможності виробників на зовнішніх ринках, що включатиме:

- залучення провідних європейських спеціалістів до співпраці з українськими партнерами в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції через створення доданої вартості згідно з європейськими та міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу тощо;

- реалізація на території України проектів за підтримки ЄС, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів.

Передумовою виходу на ринок ЄС для вітчизняних виробників є отримання європейського сертифікату ЄВРО-1. Іноді ця процедура може

тривати від 2 до 5 років. Зараз у виграші опинилися ті, хто ще кілька років тому вловив тенденцію європейських перспектив у торгівлі.

Одним з ключових параметрів який контролюється згідно європейських вимог є простежуваність продукції, тобто чітко вказується де і за яких умов виготовлялася сировина, де як вона перероблялася, хто з працівників і коли здійснював фасування і маркування продукції, як і де вона зберігалася, куди ця продукція потрапила на реалізацію (рис. 3.2.).

Не менш строгими є вимоги до санітарії та гігієни на виробництві, які регламентують процедури очищення обладнання, миття рук працівниками і обов'язкова наявність душових біля виробничих приміщень, наявність відповідних миючих та дезінфікуючих засобів.

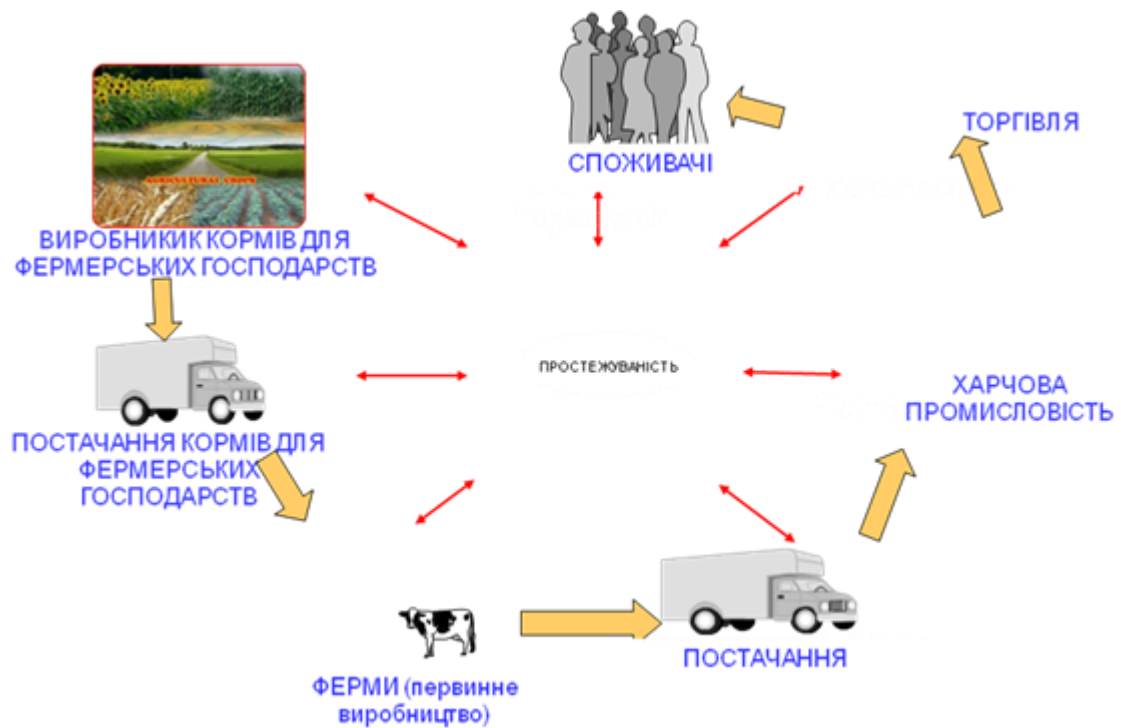


Рис.3.1. Простежуваність продукту згідно вимог ЄС

Крім того в ЄС діють свої строгі вимоги до маркування продукції, рис. 3.2.

Щоб бути конкурентоспроможним на ринку ЄС підприємству варто дотримуватися зазначених вище вимог, що потребує як фінансових затрат так і

затрат часових. Однак витрачені зусилля себе виправдовують. За даними міністерства економічного розвитку та торгівлі, вже зараз на ринку ЄС дуже добре продаються український мед, соки, томати, борошно та деякі зернові культури. Причому ця продукція настільки користується попитом, що українські експортери вичерпали річні квоти всього за кілька місяців. А Саме тому міністерству необхідно вести переговори з Єврокомісією про збільшення квот.

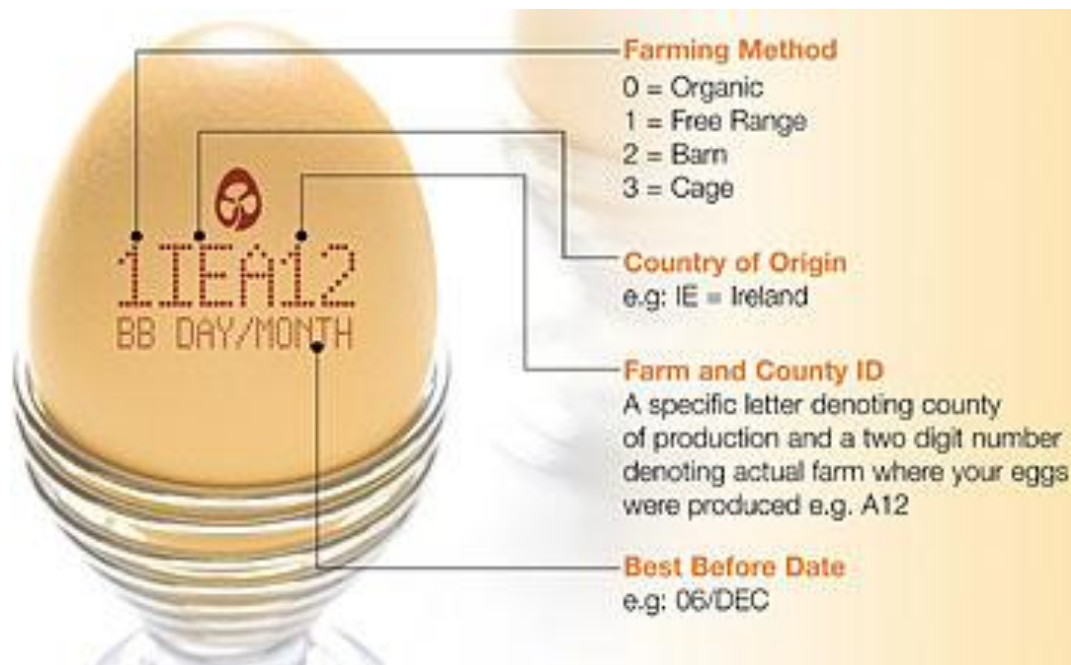


Рис. 3.2 Зразок маркування продукту в ЄС

Суттєву допомогу вітчизняним виробникам при виході на європейський ринок пропонує Офіс з просування експорту створений при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі. Зокрема вітчизняний виробник може отримати такі послуги:

- експортний консалтинг;
- освіта для експортерів;
- бізнес-можливості;
- B2G майданчик;
- платформа SheExports.

У свою чергу, європейська Служба підтримки експорту на сайті Єврокомісії exporthelp.europa.eu допомагає зацікавленим у торгівлі з ЄС отримати всю необхідну для цього інформацію. На сайті викладено безкоштовну базу даних російською мовою про всі нормативи та вимоги до товарів, що продаються в Європі. Питання лише у спроможності українських виробників виконувати ці умови та мати чітку стратегію виходу до європейських споживачів.

Можемо підсумувати і зазначити, що для успішного виходу на ринок ЄС і забезпечення належної конкурентоспроможності вітчизняний виробник повинен дотримуватися трьох важливих правил:

- 1) чітко розуміти цільову аудиторію свого товару;
- 2) дотримуватися всіх до єдиного стандартів якості, безпеки та сертифікації нового для себе ринку збуту;
- 3) з нуля будувати торговельні відносини з новим покупцем, що принесе дохід в довгостроковій перспективі».

Отже, ми можемо дійти висновку, що вітчизняні підприємства повинні орієнтуватися на формування стійких конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності на основі комплексу інновацій у виробничій сфері, запровадження і дотримання європейських стандартів якості та безпеки продуктів харчування, вивчення і задоволення вимог європейських споживачів. І хоча вихід на ринок ЄС це великі фінансові затрати і затрати часу та такий підхід дозволяє здобути вищі прибутки і забезпечити сталий розвиток свого бізнесу у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Зовнішньоекономічна торгівля, є ваговою умовою економічного зростання. Насамперед це актуально за теперішніх обставин, коли все більше, процеси міжнародної економічної інтеграції набирають інтенсивного розвитку, глобалізації світового господарства і транснаціоналізації, чи міжнародного поділу праці.

З 01 січня 2016 року почала діяти поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Це означає, що країни ЄС відкрили власний ринок, який складається 500 мільйонів споживачів, для українських компаній. В рамках цієї нової угоди було скасовано 97% імпортного мита на товари з України, включно з сільськогосподарськими товарами. Загальне скасування мит не стосуватиметься лише 3% експорту з України до ЄС.

Проте, задекларовані зрушення ставлять підвищені вимоги до українських виробників. Аби відчуті всі переваги вільної торгівлі з ЄС українські виробники повинні в першу чергу отримати сертифікат походження EUR.1, який з 1 січня 2016 року видається митними органами України. Порядок видачі сертифікатів форми EUR.1 аналогічний до того, що діє в європейських країнах, і передбачає максимальне спрощення видачі сертифікатів на безоплатній основі у найкоротший термін з одночасним посиленням відповідальності експортера за достовірність інформації, яка необхідна для визначення українського походження товару.

Що стосується сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, то, щоб отримати право на експорт цієї продукції до ЄС, виробники зобов'язані впровадити міжнародну систему контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів – Систему аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP).

Стандарти ЄС є досить складними і їх важко дотримуватися. Та разом з тим вони прозорі, стабільні, передбачувані тому українським компаніям однозначно варто інвестувати свій час та гроші в це. Уже зараз багато українських компаній працюють на європейському ринку: це не лише великі компанії, але й малий і середній бізнес. Як доводить досвід сусідніх Польщі та Словаччини зусилля варті того, щоб завоювати стабільний і прозорий європейський ринок.

Торгівля між Україною та країнами ЄС поживається щороку завдяки позитивній динаміці змін у двохсторонніх стосунках між нашою країною та європейським співтовариством. Зокрема, у 2017 році загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС склав 41728,0 млн. дол. США, що на 16,1 % більше у порівнянні з попереднім роком. Звичайно процес виходу і завоювання ніші на європейському ринку досить складний і вітчизняні виробники змушені не лише покращувати власний продукт, щоб бути конкурентоспроможними, а й завойовувати довіру європейських споживачів.

Торгівельні взаємовідносини між Україною та ЄС щороку збільшується. Так, у порівнянні з 2016 роком загальний обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС у 2017 році склав 116,1%.

Експорт товарів до країн ЄС у 2017 році становив 18688,1 млн. дол. США, а імпорт – 23040,3 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалось негативне сальдо у розмірі -4352,2 дол. США. Однією з основних причин збереження негативного сальдо зовнішньої торгівлі з ЄС є те, що Україна експортує в основному сировину без створення доданої вартості на товар і за низькими цінами, у той час як європейські виробники експортують в Україну готову продукцію за вищими цінами. До десятки країн ЄС, куди найбільше експортувалось українських товарів увійшли: Польща, Італія, Німеччина, Угорщина, Нідерланди, Угорщина, Чехія, Словаччина, Молдова, Румунія.

Протягом досліджуваного періоду найбільше зростання експорту вітчизняної продукції до ЄС спостерігалось по таких категоріях товарів:

- жири та олії тваринного або рослинного походження – 77,5%;
- маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – 52,2%;
- промислові товари – 44,6%;
- вироби з каменю, гіпсу, цементу – 12,9%;
- полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 12,7%;
- текстильні матеріали та текстильні вироби – 11,1%.

Що ж стосується імпорту, то головними країнами-партнерами для України у 2017 році були: Німеччина, Польща, Швейцарія, Італія, Франція, Угорщина, Чехія, Велика Британія, Литва, Нідерланди .

Основні категорії товарів, що імпортуються з ЄС: механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти, транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом, полімерні і пластмаси, готові харчові продукти, а також недорогоцінні метали та вироби з них.

У 2017 році обсяг торгівлі послугами з ЄС становив 5832,6 млн. дол. США, тобто 36,9% від загального обсягу торгівлі послугами. У порівнянні з попереднім роком обсяг експорту українських послуг до країн ЄС збільшився і становив 3329,6 млн. дол. США, що на 12,8% більше у порівнянні з попереднім роком.

Одночасно зі зростанням експорту послуг до ЄС відбулося і зростання імпорту. Так у 2017 році обсяг імпорту вітчизняних послуг о країн ЄС склав 2503 млн. дол. США, що на 7,1% більше у порівнянні з попереднім роком.

Найбільшу частку в обсязі експорту послуг до ЄС займали транспортні послуги (54,7% від загального обсягу експорту послуг), телекомунікаційні та комп'ютерні послуги (16,3%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,6%), а також ділові послуги (7,9%).

Географічна структуру експорту послуг показує, що основними партнерами України зі збуту послуг були: Велика Британія, Німеччина, Польща, Кіпр, Нідерланди, Австралія, Угорщина, Естонія, Італія, Данія.

В десятці найбільших постачальників послуг з ЄС в Україну увійшли: Велика Британія, Німеччина, Кіпр, Польща, Нідерланди, Словаччина, Австрія, Мальта, Ірландія, Люксембург.

Цікавий факт що п'ятірка країн-лідерів з експорту послуг співпадає з п'ятіркою лідерів країн імпортерів послуг.

Крім того, Україна останнім часом почала експортувати незвичні товари, які не експортувала раніше. Серед категорій незвичного експорту до ЄС можна виділити такі категорії товарів: дерев'яні бочки; пір'я та пух; равлики; новорічні прикраси; люльки та мундштуки для куріння; кольорові ручки та маркери; лижі; зубні щітки; парасольки; пензлі для малювання та косметики.

Важливою складовою економічного співробітництва між Україною та ЄС є інвестиційна діяльність. Надходження прямих інвестицій у 2017 році з ЄС в Україну зросло у порівнянні з 2016 роком на 1,5%. Найбільше зросли надходження з таких країн: Люксембург – на 165%, Угорщина – 25,2%, Велика Британія – 12,2%.

Визначено, що підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників на європейському ринку значною мірою залежить від ефективного збуту їх продукції. У свою чергу, ефективний збут можливий за умови відповідності продукції європейським вимогам якості та безпеки та експортоорієнтованої ефективної роботи відділу маркетингу на кожному окремо взятому підприємстві.

В умовах глобалізації ринків якість продукції і послуг виступає не лише складовою конкурентоспроможності виробника, вона є необхідною передумовою функціонування підприємств та цілих країн. Гарантування якості та безпеки вітчизняної продукції має здійснюватись шляхом широкого

застосування міжнародних стандартів і вдосконалення служби контролю якості продукції.

Якість продукції регламентується стандартами, специфікаціями, технічними умовами, які структурно складаються з вступної частини та розділів, де показано класифікацію, технічні умови (вимоги до якості), правила приймання і методи випробовувань, правила пакування, маркування, транспортування та зберігання готової продукції.

На нашу думку доцільно реалізувати заходи у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейському ринку за такими основними напрямками:

- 1) гармонізація вітчизняних вимог до безпеки і якості продукції згідно з стандартами ЄС;
- 2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників через:
 - сприяння впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000, HASSP, а також ISO 14000;
 - покращення репутації України на міжнародному ринку;
 - залучення якомога більшої кількості виробників до співпраці з Офісом з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України;
 - заборона адміністративного втручання у регулювання зовнішньої торгівлі;
 - створення дієвого механізму надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва;
- 3) налагодження сучасної інфраструктури вітчизняного ринку за допомогою:

- створення інфраструктури для консультативної-дорадчої роботи експертів з виробниками при кожному департаментів міжнародного економічного співробітництва в розрізі областей;

- з допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримки якості та безпеки продовольчих товарів створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки продукції.

4) налагодження співпраці між виробниками та науковими та дослідними установами через:

- запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах з метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на європейському ринку;

- стимулювання розвитку територіально-виробничих кластерів з метою переробки та реалізації продукції, наукового обслуговування виробництв. Це дозволить акумулювати обмежені фінансові активи підприємств і спрямувати їх на розробку і впровадження нових технологій, створення доданої вартості на товари тощо;

5) використання позитивного досвіду країн ЄС у напрямі зміцнення конкурентоспроможності виробників на зовнішніх ринках, що включатиме:

- залучення провідних європейських спеціалістів до співпраці з українськими партнерами в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції через створення доданої вартості згідно з європейськими та міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу тощо;

- реалізація на території України проектів за підтримки ЄС, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Закон України “Про транскордонне співробітництво” [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1861-15>
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». – №280-IV від 08.09.2005р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
3. Бакушевич І. В. Інноваційно-освітні кластери як модель суспільно-економічного розвитку України XXI століття [Електронний ресурс] / І. В. Бакушевич. – Режим доступу : http://www.fulbright.org.ua/conf_x_u_thesis.html. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004р. № 1861–15 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
4. Бураковський І. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ / І.Бураковський, В.Мовчан, О.Бетлій та ін. / за ред. І.Бураковського, В.Мовчан. – К., 2008. – 129 с.
5. Відносини України з ЄС (інформаційна довідка) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/publication/content/1992.htm>.
6. Горянська Т. В. Зовнішня торгівля України та її місце у світовій економічній системі / Горянська Т. В. / Стратегічні пріоритети – 2011. – №2 (19)
7. Дем’яненко М. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuvip.gov.ua/images/rezonans/2017/rez7.pdf>

8. Копійка В.В. Угода про асоціацію ЄС як чинник забезпечення національної безпеки України // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2013. – Вип. 20 (2). – С. 9-12.
9. Кушнір Н. О., Дяченко Б. І. Асоціація Україна – ЄС: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України // Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 224-228.
10. Малик Я. Угода про асоціацію Україна – ЄС як шлях реформування українського суспільства // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2013. – Вип. 11. – С. 10-16.
11. Савченко В. Угода про асоціацію з ЄС – шляхи реалізації переваг // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Черніг. нац. технолог. ун-т. - 2016. – № 2 (6). – С. 24-34.
12. Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами від 16 червня 1994 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
13. Україна-Європейський Союз: двосторонні відносини [Електронний ресурс]. — Режим доступу. www.niss.gov.ua/articles/911.