

## ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА РИНКАХ ЄС

*Р.В. Прокопенко, канд. екон. наук, с.н.с.*

*Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ*

Після початку україно-російського військового конфлікту перед Україною повстало завдання пошуку нових ринків збуту продукції замість російського. Одночасно з тим підписання угоди про асоціацію України з ЄС, яке передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, а також лібералізацію руху капіталу, надає нові можливості щодо розвитку промисловості для задоволення потреб країн ЄС [1-3]. Тому актуальним є завдання виявлення та аналізу потреб європейських країн, які можуть бути забезпечені за рахунок наявних або потенційних промислових потужностей України.

Аналіз потреб європейських країн у промисловій продукції може бути корисним з погляду вирішення одночасно двох питань. Перше, це знаходження напрямів для експорту української продукції. Друге – формування пропозицій для інвесторів.

Україна має можливості для виходу на європейські ринки, у тому числі, шляхом витиснення виробників із інших країн, що не відносяться до ЄС, внаслідок преференцій, які надаються їй згідно угоди про асоціацію з ЄС. Крім торговельних преференцій, Україна має вигідне географічне розташування, що дозволяє скоротити логістичні витрати у порівнянні з азіатськими країнами, які наразі є «світовою фабрикою». Внаслідок цього підвищується інтерес закордонних інвесторів щодо інвестування до української промисловості, не зважаючи на бойові дії на сході та провалену боротьбу з корупцією. Виявлення груп товарів, які імпортується до ЄС з інших країн, так як може виробляти Україна, дає можливість сформулювати пропозиції для інвесторів. Основні етапи визначення та аналізу перспектив української промисловості на ринках ЄС наведено на рис. 1.

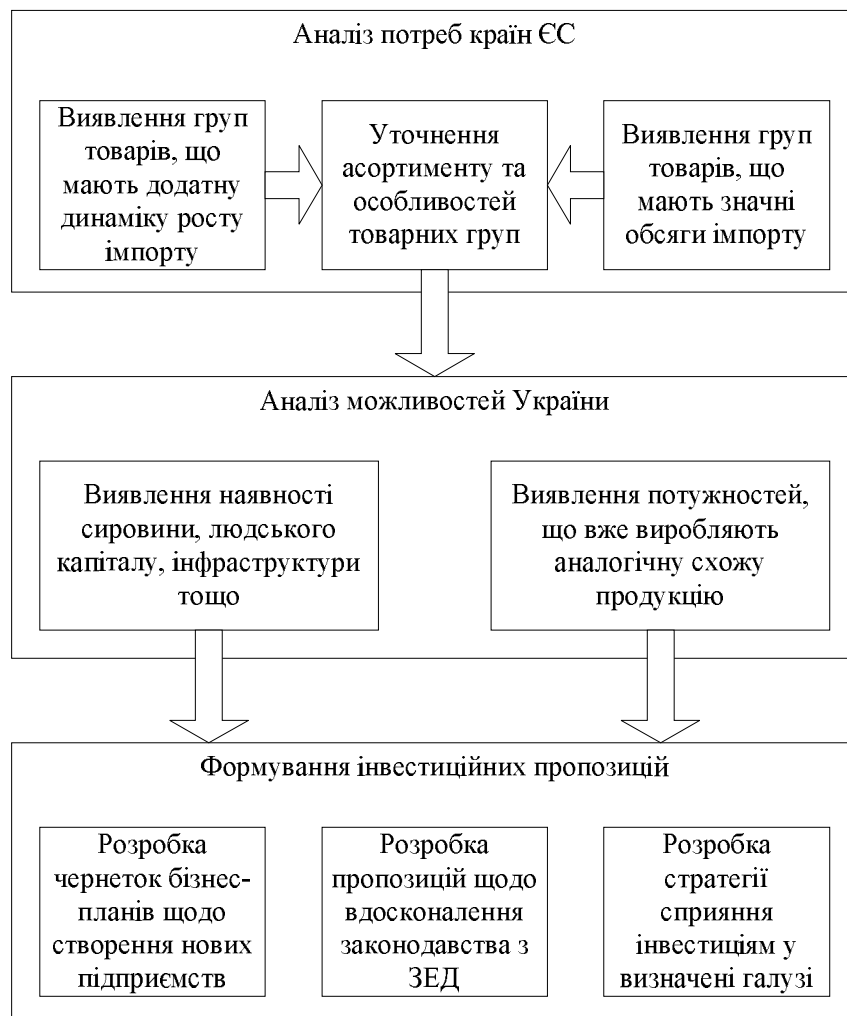


Рисунок 1. Послідовність визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС

Визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС пропонується здійснювати у три основні етапи. На першому етапі здійснюється аналіз потреб країн ЄС у промисловій продукції різних видів. При цьому в якості критеріїв для внесення групи продукції до переліку для подальшого аналізу використовуються два критерії. Одним з критеріїв є наявність позитивної динаміки імпорту цієї продукції за останні роки до зони ЄС з інших країн, які не входять до ЄС. Якщо продукція імпортується на протязі багатьох років та обсяги імпорту зростають, то можна зробити висновок, що внутрішні потужності країн європейської спільноти не можуть задовольнити наявний попит, при цьому створювати нові потужності у ЄС за якими причинами не є доцільними. Другим критерієм є достатньо значні обсяги імпорту до країн ЄС, які свідчать про наявність великого ринку такої групи продукції. Результати попереднього відбору у вигляді переліку груп продукції, що мають додатну динаміку зростання обсягів імпорту та достатньо значні обсяги імпорту потребують подальшого аналізу. Перш за все, здійснюється логічний перетин цих двох множин. Після цього потрібно уточнити асортимент та особливості товарних груп, тобто, від агрегованих груп перейти до більш деталізованого переліку промислової продукції, що відповідає обом критеріям. Аналіз пропонується здійснювати за класифікацією товарів, що регламентується Гармонізованою системою опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації. Ця система опису враховується як Комбінованою номенклатурою Європейського союзу, так і Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. Деталізація має на увазі перехід від загальних груп промислової продукції, наприклад, від загальної групи «Section XI. Textiles and textile articles» до більш конкретизованої «55. Man-made staple fibres», а після цього, у разі необхідності, до «55.01. Synthetic filament tow» або ще більш конкретизованого «55.01.10000. Of nylon or other polyamides». Також в якості третього, додаткового критерію при відборі продукції, що може експортуватись до ЄС, використовується конкурентоздатність виробників з інших країн, чію частку ринку планується зайняти. При цьому розглядаються такі показники, як вартість робочої сили, транспортні витрати, наявність чи відсутність квот та інших бар'єрів. Результатом аналізу є перелік деталізованих груп промислової продукції, на які є достатньо великий та стабільний попит у країнах ЄС, та які імпортується з інших країн, перед якими Україна має конкурентні переваги.

Другим етапом визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС є аналіз можливостей України щодо задоволення наявного попиту на імпорт промислових товарів до ЄС. Ці можливості можуть бути фактичні та потенційні. Фактичні можливості це вже існуючі виробничі потужності, що виробляють аналогічну продукцію та можуть достатньо швидко модифікувати продукцію (за необхідності) та наростити випуск для відправки на експорт до ЄС. Потенційні можливості це наявність усіх або більшості з необхідних ресурсів для створення нового виробництва: кадрових ресурсів, необхідної сировини, розвинутої інфраструктури, виробничих площадок тощо. Саме виявлення таких потенційних можливостей щодо створення виробництва для експорту до ЄС є цікавим для іноземних та вітчизняних інвесторів.

Останнім етапом є формування інвестиційних пропозицій. При цьому визначаються глобальні проблеми, що перешкоджають успішному інвестуванню. До глобальних потреб відносяться нестача деяких з потрібних ресурсів та законодавчі перепони. Нестача потрібних ресурсів покривається шляхом розробки та реалізації стратегії сприяння інвестиціям у визначенні галузі. Наприклад, це може бути створення необхідної транспортної, митної або інформаційної інфраструктури. Законодавчі перепони вирішуються розробкою гармонізованих стандартів або іншими змінами у законодавстві, що регулює виробництво та експорт промислової продукції. Після вирішення глобальних проблем, що перешкоджають модернізації старих або створенню нових виробничих потужностей для задоволення попиту на ринках ЄС можуть бути підготовані пропозиції для інвесторів. Ці пропозиції доцільно оформлювати у вигляді чернеток бізнес-планів, в яких визначено основні показники, що характеризують інвестиційну привабливість пропозиції: очікуваний попит, наявні ресурси, необхідні витрати, термін окупності.

#### Перелік посилань:

1. Дзюба С.В. Сценарії ринкової орієнтації зовнішньоекономічної діяльності Придніпровського економічного району в сучасних умовах /С.В. Дзюба, В.І. Ляшенко, Р.В. Прокопенко // *Економічний вісник Донбасу*, 2017. – 2017. – № 2 (48). – С. 75-89.
2. Прокопенко Р.В. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р.В. Прокопенко // *Економіка і управління: наук. журн.* – 2015. – №3(67). – С. 14-21.
3. *Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы*: моногр / Р.Н. Лена, А.А. Охтеня, Р.В. Прокопенко. – Киев: *ІЗП НАН України*, 2016. – 162 с.