

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

в умовах набуття Україною офіційного
статусу кандидата на вступ до ЄС



Переговорна позиція
українського бізнесу

КИЇВ – 2025





ЮЛІЯ СВИРИДЕНКО

**ПЕРША ВІЦЕ-ПРЕМ'ЄР-МІНІСТЕРКА –
МІНІСТЕРКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

«Стратегічний розвиток економіки України в контексті членства в ЄС потребує не лише модернізації існуючих секторів, а й створення нових виробничих потужностей. Взаємовигідне співробітництво з ЄС дасть Україні можливість збільшити несировинний експорт, одночасно сприяючи технологічному прогресу та створенню робочих місць. З іншого боку, самодостатня українська економіка – це посилення європейської стратегічної автономії і можливість для ЄС зменшити залежність від постачання з небажаних країн і занадто довгих логістичних ланцюгів.»



ОЛЬГА СТЕФАНІШИНА

**ВІЦЕ-ПРЕМ'ЄР-МІНІСТЕРКА З ПИТАНЬ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТА ЄВРОАТЛАНТИЧНОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ –
МІНІСТЕРКА ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ**

«Членство України в ЄС відкриває нові можливості для стратегічної автономії ЄС, зокрема через спільні інвестиційні проекти, що зміцнять економічну співпрацю та скоротять залежність від нестабільних постачальників. Спільне виробництво, усунення бар'єрів та формування спільної виваженої зовнішньої політики є важливими кроками на шляху до цього. Ключове завдання — об'єднати зусилля усіх сторін для успішного приєднання України до ЄС.»



ЕРІК РАЙНЕРТ

ПОЧЕСНИЙ ПРОФЕСОР ІНСТИТУТУ
ІННОВАЦІЙ ТА СУСПІЛЬНИХ
ЦІЛЕЙ (ІІРР) ПРИ ЛОНДОНЬКОМУ
УНІВЕРСИТЕТІ (UCL), ГЛАВА
НАГЛЯДОВОЇ РАДИ CMD-UKRAINE

«Я хотів би відзначити важливість цього дослідження, проведеного CMD-Ukraine, Центром ринкової економіки, проіндустріальним аналітичним центром, де я маю честь очолювати наглядову раду. Цей аналітичний центр показав, що Україна має величезний потенціал для економічного зростання в контексті її набуття членства в Європейському Союзі, і цей процес може бути взаємовигідним як для України, так і для ЄС. Україна може активно будувати нові заводи, модернізувати виробництво, переробляти сировину та створювати робочі місця, що сприятиме значному економічному зростанню. У той же час ЄС отримає надійного постачальника не тільки сировини, але й готової продукції — від сільськогосподарської продукції до критичних матеріалів та техніки — на основі принципів імпортозаміщення, зменшуючи залежність від менш надійних постачальників.

Важливо, що технологічний розвиток в Україні відбуватиметься за допомогою технологій та обладнання з ЄС, що стимулюватиме додаткове виробництво та експорт високотехнологічної продукції з Європи. Такий шлях співпраці створює значні можливості для обох сторін. ЄС отримає стабільного партнера, який може забезпечити стратегічну автономію, продовольчу безпеку та зменшити залежність від геополітично ризикованих постачальників. Водночас така співпраця призведе до модернізації виробничих потужностей України та зростання її економіки. Також важливо зазначити, що ця підтримка допоможе Україні стати успішним членом ЄС у майбутньому, значно зменшуючи потребу в субсидіях і грантах, оскільки Україна стане не тільки споживачем, а й важливим виробником і постачальником для європейського ринку. ЄС повинен підтримувати індустріальний розвиток в Україні, оскільки це допомога в інтересах самого Європейського Союзу. Стратегічна підтримка на шляху до створення спільної зовнішньої політики, модернізації та зростання виробництва в Україні є кроком до зміцнення не тільки економіки України, але й Європи в цілому, забезпечуючи її автономію та стійкість на глобальних ринках.»



РУСЛАН ІЛЛІЧОВ

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
ФЕДЕРАЦІЇ РОБОТОДАВЦІВ УКРАЇНИ

«Членство України в ЄС є взаємовигідним процесом для обох сторін. Влада України та ЄС мають спільно працювати над прискоренням інтеграції, підтримкою розвитку промисловості та зменшенням залежності від третіх країн. Необхідно усунути всі бар'єри між Україною та ЄС, забезпечуючи безперешкодний доступ до ринків і створюючи нові можливості для зростання економіки обох партнерів.»



ДМИТРО КИСИЛЕВСЬКИЙ

НАРОДНИЙ ДЕПУТАТ УКРАЇНИ,
ЗАСТУПНИК ГОЛОВИ КОМІТЕТУ З
ПИТАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

«Членство України в ЄС — це не лише ціннісний вибір, але й можливість для розвитку нашої промисловості, якою ми маємо скористатись. Підтримка інвестицій у виробництво, створення індустріальних парків і будівництво нових заводів в Україні дозволить не тільки зміцнити економіку і мати європейський рівень розвитку промисловості в українських містах, але й забезпечити ЄС стабільними постачаннями високоякісної продукції. Наша спільна задача — запровадити ефективні стимули для появи нових виробництв та створити умови для взаємовигідної співпраці з ЄС.»

Зміст

Acknowledgments	6
Перелік умовних скорочень.....	7
Вступ	8
Розділ 1. Зовнішньоторговельні відносини між Україною і країнами ЄС в умовах інтеграційних процесів	10
1.1. Товарна і географічна структура торгівлі з ЄС у 2008–2023 роках10	
1.2. Товарні групи у фокусі двосторонніх торговельних відносин.....	20
1.3. Перспективні напрями заміщення українськими товарами імпорту ЄС з РФ, РБ й інших країн світу	27
1.4. Ідентифікація напрямів диверсифікації українського експорту до ЄС за методиками оцінки експортного потенціалу та економічної складності.....	34
Короткі висновки до розділу 1	42
Розділ 2. Опитування виробників і аналіз ринку праці.....	44
Сільське господарство.....	45
Птахівництво	45
Свинарство.....	48
Виробництво меду	50
Олійно-жирова промисловість	52
Харчова промисловість.....	55
Молокопереробка.....	55
Виробництво цукру.....	58
Переробка томатів.....	61
Виробництво фруктових та овочевих соків	63
Виробництво борошна, хліба та макаронних виробів.....	65
Виробництво кондитерських виробів	69
Виробництво спирту	72
Виробництво горілчаних виробів.....	75
Виробництво вин	77
Легка промисловість(виробництво одягу і текстилю).....	79
Деревообробна і меблева промисловість.....	82
Виробництво лікарських засобів	86
Хімічна промисловість	88
Виробництво добрив	88
Виробництво товарів побутової хімії парфюмерно-косметичних виробів	90
Виробництво полімерних матеріалів, гуми, пластмас і виробів з них	93
Виробництво гуми та виробів з неї	93
Виробництво пластмас та виробів з них.....	95
Виробництво цементу, кераміки, скла і виробів з них.....	97
Виробництво цементу	97
Виробництво скловиробів	100
Виробництво кераміки	102
Металургійна промисловість	105
Виробництво машин та обладнання.....	110
Сільгоспмашинобудування.....	110
Верстатобудування.....	113
Виробництво транспортних засобів	115
Автомобілебудування	115
Виробництво автобусів.....	117
Виробництво причепів та напівпричепів	120
Вагонобудування	122
Виробництво цистерн	124
Виробництво електричного устаткування.....	126
Виробництво трансформаторів.....	126
Виробництво освітлювального обладнання	128
Виробництво вітрогенераторів	130
Виробництво кабельної продукції.....	132
Інші промислові товари.....	134
Торговельне обладнання.....	134
Виробництво котлів	136
Телекомунікації.....	138
Узагальнення результатів опитування бізнесу	142
Стан ринку праці	144
Розділ 3. Механізми забезпечення оптимальної інтеграції України в європейський економічний простір	156
3.1. Стратегічні напрями поглиблення торговельно-економічної співпраці між Україною та ЄС.....	156
3.1.1. Забезпечення ЄС критичними і стратегічними матеріалами159	
3.1.2. Посилення промислового потенціалу і конкурентоспроможності ЄС	162
3.1.3. Забезпечення продовольчої безпеки ЄС.....	166
3.1.4. Полегшення тягаря інтеграції України у спільний ринок ЄС167	
3.2. Поточні виклики порядку денного переговорів «Україна–ЄС» ..	168
3.2.1. Виключення України з-під дії СВВМ	168
3.2.2. Оптимізація режиму торгівлі аграрною продукцією	171
3.2.3. Усунення технічних бар'єрів у доступі на ринок ЄС	174
3.3. Розвиток інструментів державної підтримки виробництва та експорту в Україні.....	177
3.4. Моделювання макроекономічних ефектів для України і ЄС в результаті виходу на новий рівень стратегічних відносин	183
Короткі висновки до розділу 3.....	188
Висновки	190
Додаток А.....	194

ACKNOWLEDGMENTS

Аналітична робота «Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах набуття Україною офіційного статусу кандидата на вступ до ЄС» виконана Державним науково-дослідним інститутом інформатизації та моделювання економіки спільно із громадською організацією «Центр розвитку ринкової економіки «CMD-Ukraine» на замовлення Федерації роботодавців України за підтримки Міністерства закордонних справ Данії в рамках Labour Market Project, що реалізується Федерацією роботодавців України та Конфедерацією промисловості Данії (DI).

Керівник роботи – Ігор Гужва, д.е.н., голова правління «CMD-Ukraine».

Відповідальний виконавець – Євген Іванов, к.е.н., старший дослідник, керівник відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі ДНДІМЕ.

В опитуванні національних виробників і галузевих асоціацій взяли участь: ПрАТ «МХП», Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу», Асоціація свинарів України, ТОВ «БІХАЙВ», Асоціація «Укроліяпром», ПрАТ «Вінницький ОЖК», ПГ «ViOil», Спілка молочних підприємств України, Агрохолдинг «Астарт-Київ», НАЦУ «УКРЦУКОР», ГК «Агроф'южн», ГК «Інтерджус», Всеукраїнська асоціація пекарів, ГС «Борошномери України», ПрАТ «Концерн «Хлібпром», ТОВ «HD-Group», ТОВ «Київхліб», ТОВ «Вінницький КХП №2», ТОВ «Золотий вік», ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика», Українська асоціація виробників біоетанолу, ТОВ «ЛВН Лімітед», ТОВ «Виноробна компанія ШАТО ЧИЗАЙ», ТОВ «ОЛТЕКС», ГК «Текстиль-Контакт», ТОВ «Кроноспан Рівне», Асоціація деревообробних підприємств України, Асоціація «Всеукраїнська організація деревообробної промисловості», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Пеллет Енерджі», ТОВ «ОДЕК», ТОВ «ДФ ГРУП», Союз хіміків України, АТ «Фармак», ТОВ «ЦЕДЕПЕ», ПП «Фармацевтична фабрика «НВО ЕЛЬФА», ТОВ «Київгума», ТОВ «ТЕРВІКОНПЛАСТ», Асоціація «УКРЦЕМЕНТ»,

АПСП «Скло України», ТОВ «Костопільський завод скловиробів», Українська асоціація кераміки, ПАТ «Харківський плитковий завод», «Метінвест», «Інтерпайп», ПрАТ «Стальканат», Українська асоціація виробників феросплавів «УкрФА», ТОВ «Побузький феронікелевий комбінат», ТОВ «ДНІПРОМЕТИЗ», Асоціація «УКРАГРОМАШ», АТ «Ельворті», ТОВ «Араміс», ПрАТ «Єврокар», СП «Електронтранс», ПП «Транс-Авто-Д», ТОВ «ТАС Дніпровагонмаш», ТОВ «Укрелектроапарат», ТОВ «Еверласт», ТОВ «Ватра-Світло»; ТОВ «Шредер», ГК «ATON Group», ПАТ «Одескабель», ПАТ «Київстар».

Робота виконана у тісній співпраці з Аналітичним центром економіко-правових досліджень та прогнозування Федерації роботодавців України.

Експертна підтримка з питань сільського господарства й аграрної політики – Олександра Авраменко, голова комітету з євроінтеграції УКАБ.



**ФЕДЕРАЦІЯ
РОБОТОДАВЦІВ
УКРАЇНИ**

Відповідальність за зміст покладається виключно на авторів, публікація не означає схвалення з боку Міністерства закордонних справ Данії та Конфедерації промисловості Данії (DI) висловлених у ній думок.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ACAA	Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods)	ВНД	Валовий національний дохід
CBAM	Механізм карбонового коригування імпорту (Carbon Border Adjustment Mechanism)	ВПО	Внутрішньо переміщені особи
CN	Комбінована номенклатура ЄС (Combined Nomenclature)	ДВП	Деревоволокнисті плити
EUDR	Регламент ЄС щодо знеліснення та деградації лісів (EU Deforestation Regulation)	ДСГНУ	Державної служби геології та надр України
EU ETS	Система торгівлі викидами ЄС (Emission Trading System)	ДСП	Деревостружкові плити
GDPR	Загальний регламент про захист даних (General Data Protection Regulation)	ЄАВТ	Європейська асоціація вільної торгівлі
GMP	Належна виробнича практика (Good Manufacturing Practice)	ЄБРР	Європейський банк реконструкції та розвитку
GTAP	Проект з аналізу глобальної торгівлі (Global Trade Analysis Project)	ЄФРР	Європейський фонд регіонального розвитку
ITC	Міжнародний торговий центр (International Trade Center)	ЗЗР	Засоби захисту рослин
HS	Гармонізована система опису і кодування товарів (Harmonised System)	ІП	Індустріальний парк
PCI	Індекс складності продукції (Product Complexity Index)	НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
UNCTAD	Конференція ООН з питань торгівлі і розвитку (United Nations Conference on Trade and Development)	ОЕС	Об'єднана енергетична система
АТП	Автономні торгові преференції	ОРДЛО	Окремі райони Донецької і Луганської областей
АЧС	Африканська чума свиней	ПВЗВТ	Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі
ВДЕ	Відновлювальні джерела енергії	ПГ	Парникові гази
ВЕР	Відділ з економічних питань	ПЕК	Паливно-енергетичний комплекс
		ТБТ	Технічні бар'єри у торгівлі
		ТВВ	Таблиці «витрати-випуск»
		ТЕМ	Торгово-економічна місія
		УКТЗЕД	Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності



У 2021 році Федерація роботодавців України (ФРУ) презентувала дослідження на тему «Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах дії Угоди про асоціацію». З ним досі можна ознайомитися на сайті ФРУ за лінком https://fru.ua/images/doc/analitics/2021/NDR_Ukr-EU.pdf. Дослідження мало на меті підвести підсумки першої п'ятирічки дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і окреслити напрями перезавантаження торговельних відносин між ними з найбільш чутливих питань.

Чотири роки по тому можна стверджувати, що ситуація зазнала докорінних змін, які на час підготовки попереднього дослідження не можливо було й уявити. Велика війна зруйнувала третину української економіки і тимчасово заблокувала традиційні торгові шляхи. Мільйони співвітчизників залишили країну, рятуючись від воєнних дій. Виробники натомість стрімко переорієнтувалися на Європейський Союз, який в односторонньому порядку скасував більшість залишкових бар'єрів для українського імпорту, організував «Шляхи солідарності» для транзиту української продукції у треті країни, надав Україні статус кандидата на вступ до співтовариства і розпочав офіційні переговори про приєднання. Однак поряд з великою підтримкою це висуває не менші виклики для українського бізнесу, який повинен у часи безпрецедентних труднощів і загроз у прискореному режимі почати адаптуватися до складних умов повноправного членства України в ЄС.

Багато що змінилося і для самого ЄС. Наростання геополітичних протиріч серед ключових учасників світової економіки виявило разючі вразливості співтовариства у забезпеченні економічної безпеки і стійкості. Надмірна залежність від імпорту цінної сировини і матеріалів з країн, які не поділяють спільні з ЄС цінності, ризикують будь-якої миті підірвати конкурентні позиції європейських економік. Торгові війни руйнують звичні ланцюги створення доданої вартості й обумовлюють необхідність їх нагальної реконфігурації. ЄС втрачає глобальне лідерство у багатьох інноваційних секторах та постає перед необхідністю невідкладного посилення сектору безпеки і оборони

через розвиток власного ОПК. При цьому стоїть завдання не втратити динамізм в амбітній боротьбі з кліматичними змінами, яка вимагає колосальних інвестицій в енергетичну модернізацію та структурні зрушення в промисловості. ЄС усвідомлює необхідність кардинального перегляду своєї взаємодії зі світом на засадах відкритої стратегічної автономії як здатності робити власний економічний вибір та формувати світ навколо себе відповідно до стратегічних інтересів і цінностей.

У відповідь на новітні виклики на базі ФРУ проведено нове дослідження з метою визначити перспективні напрями розвитку торговельно-інвестиційних відносин між Україною та ЄС у нових геополітичних реаліях, окреслити принципові моменти щодо формату цих відносин і таким чином обґрунтувати бачення українського бізнесу з ключових питань порядку денного переговорів про набуття Україною повноправного членства в ЄС. Ключова ідея цього дослідження полягає у тому, що для вирішення економічних проблем і відновлення лідерства на глобальній арені ЄС наразі потребує Україну не менше, ніж Україна потребує підтримки та допомоги з боку європейських партнерів в умовах екзистенційної війни на виснаження та боротьби за виживання і збереження як суверенної незалежної держави на мапі світу.

З цієї метою у першому розділі роботи проаналізовано зрушення, які відбулися у двосторонній торгівлі між Україною і ЄС. Проаналізовано роль, яку відіграли ринки ЄС для вітчизняних товаровиробників і експортерів на початку

широкомасштабного вторгнення. Виявлено галузі, які спроміглись наростити поставки своєї продукції до ЄС, незважаючи на руйнівні наслідки воєнних дій. Досліджено зміни в режимі торгівлі між Україною та ЄС, які відбулися з 2022 р., та їх позитивний і негативний вплив на динаміку двосторонніх торговельно-економічних відносин. Водночас ідентифіковано перспективні групи товарів, експорт яких Україна наразі могла б збільшити на ринок ЄС в інтересах обох сторін. Для цього проаналізовано товаропотоки до ЄС з РФ та РБ, які потрапили під санкції (або досі продовжують просочуватися на ринок ЄС) і можуть бути оперативним чином заміщені продукцією українського виробництва, а також імпорт до ЄС з третіх країн (передусім країн так званого Глобального Півдня), який Євросоюзу доцільно замінити українськими товарами з міркувань стратегічної автономії. Також з використанням методів економіко-математичного моделювання визначено товарні групи з найбільшим невикористаним експортним потенціалом у торгівлі України з ЄС і перспективні галузеві напрями диверсифікації українського експорту товарів до ЄС. Виявлені за усіма напрямами пріоритетні товарні групи для розвитку вітчизняного експорту в ЄС узагальнено у Додатку А.

Для висвітлення бачення українського бізнесу з приводу основних проблем та перспектив подальшого інтеграційного зближення з ЄС у другому розділі наведені результати опитування виробників. Всього було опитано 63 респондентів, зокрема 48 компаній-експортерів та 15 галузевих асоціацій, які разом представляють 37 галузей вітчизняної економіки. Для кожної галузі розроблено індивідуальні опитувальники, що враховують специфіку їхнього функціонування та особливості розвитку торгово-економічних відносин з ЄС. Однак при узагальненні результатів відповіді учасників систематизовано за чотирма блоками питань: оцінка виробником стану його галузі та перспектив експорту до ЄС; виділення основних проблем і бар'єрів у доступі на ринок ЄС; шляхи вирішення цих проблем, у тому числі через державну політику; визначення стратегічних переваг для ЄС в результаті подальшого поглиблення співробітництва з українськими виробниками. До кожної розглянутої галузі подано стислі інформаційні довідки з детальною інформацією щодо розвитку торговельних відносин з ЄС і попиту європейських споживачів на відповідну продукцію з третіх країн.

Зважаючи на гостру проблему нестачі робочих рук внаслідок того, що мільйони українських громадян стали вимушеними біженцями від війни і залишили країну або є внутрішньо переміщеними особами, також проаналізовано динаміку ринку праці України.

Третій розділ містить обґрунтування стратегічних та оперативних пріоритетів розвитку торговельно-інвестиційних відносин між Україною і ЄС. Серед стратегічних напрямів акцентується на тому, що Україна може стати незамінним партнером ЄС по забезпеченню європейської промисловості критичними матеріалами, що допоможе європейським країнам диверсифікувати імпорт і знизити залежність від їх поставок з ризикованих і ненадійних торгових партнерів. Ключова позиція ФРУ тут – Україна має здійснювати принаймні часткову обробку цих матеріалів, щоб одержати свою частку доданої вартості у цій сфері. Окремо розглядаються сектори економіки, в яких Україна може допомогти ЄС посилити конкурентоспроможність та повернути втрачені позиції на глобальному ринку

(авіакосмічна галузь, ОПК, ІКТ і ін.), а також ті сфери співпраці, де Україна і ЄС мають плідний досвід win-win партнерства (деревобробка та меблева промисловість, виробництво колісних пар, цементу, етанолу тощо). Особливий акцент зроблено на обґрунтуванні ролі України у забезпеченні продовольчої безпеки ЄС на сучасному етапі і в перспективі посилення кліматичних змін.

Поточні пріоритети переговорів України з ЄС сформовано на основі опитування українських виробників щодо їх основних проблем у доступі на європейський ринок. Відтак наголошується на необхідності: вирішення проблеми з технічними бар'єрами в торгівлі, передусім пов'язаними з обтяжливістю процедур сертифікації експортованої продукції та оцінки відповідності, що має бути вирішено через укладання угоди АСВА; усунення нових обмежень на імпорт в ЄС української аграрної продукції (м'яса птиці, цукру, яєць, вівса, натурального меду, круп); виключення України з-під дії СВВА як надміру обтяжливого для українських експортерів механізму, коли в умовах воєнного стану інвестиції у масштабну екологічну модернізацію виробництва неможливі, тоді як виробники в країнах ЄС одержують спеціальне державне фінансування під відповідні потреби. По кожному з пунктів наводяться аргументи, чому ЄС виграє від лібералізації доступу української продукції на свій ринок. Важливим заключним аргументом є той, що, сприяючи динамічному розвитку виробничо-експортного потенціалу України, ЄС зрештою полегшить тягар, пов'язаний з витратами на її інтеграцію. Адже так звана політика згуртованості ЄС передбачає значні витрати на вирівнювання, для країн чий ВНД на душу населення є нижчим за середньоєвропейський.

Завершується дослідження міркуваннями з приводу «домашнього завдання» України, під яким розуміються заходи внутрішньої економічної політики, які доцільно вжити для подальшої розбудови системи підтримки і стимулювання промисловості й інших секторів вітчизняної економіки. Останнім часом Україна досягла відчутного прогресу у цьому напрямі: програма 5-7-9, гранти, запуск ЕКА і надання йому функції страхування від воєнних та політичних ризиків, локалізація в публічних закупівлях, програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки, поширення мережі індустриальних парків та інші інструменти державної підтримки уже суттєво допомогли українській економіці розвиватися у нинішніх непростих умовах. Проте світовий досвід і результати опитування виробників вказують, що в умовах інтеграції до ЄС цю сферу слід розвивати через програми часткової компенсації інвестицій через податки, створення банку відбудови та розвитку, торгових представництв, сприяння міжнародній виставково-ярмарковій діяльності, розширення локалізації тощо.



РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ І КРАЇНАМИ ЄС В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1.1. Товарна і географічна структура торгівлі з ЄС у 2008–2023 роках

Унаслідок широкомасштабного воєнного вторгнення РФ географія торговельно-економічних відносин України зазнала кардинальних змін, передусім на користь країн Європейського Союзу. Втім гео економічний розворот України на захід почав активно набирати хід ще з 2014 р. завдяки підписанню угоди про асоціацію і надання з боку ЄС автономних торгових преференцій для українських товаровиробників.

У період 2008–2013 рр. на ЄС припадало більше чверті (27,6–30,0%) зовнішнього товарообороту України. У період розгортання спершу автономної і надалі обопільної лібералізації

торгівлі між Україною та ЄС (2014–2021 рр.) ця частка поступово зросла до близько 40%. У 2022–2023 рр. більше половини (55,2–56,0%) зовнішньої торгівлі товарами здійснювалася з країнами ЄС. Натомість торгівля товарами з країнами СНД в аналізований період сягнула піку у 2010–2011 рр. (частка в товарообороті України 40,3–41,3%). Починаючи ще з 2012 р., торгівля за цим напрямком пішла на спад, який прискорився після окупації Криму і окремих районів Донецької і Луганської областей (ОРДЛО) у 2014 р.; до 2021 р. частка СНД у вітчизняному товарообороті зменшилась до 14,3%. За підсумками 2023 р. відповідний показник склав лише 2,5% (рис. 1.1).

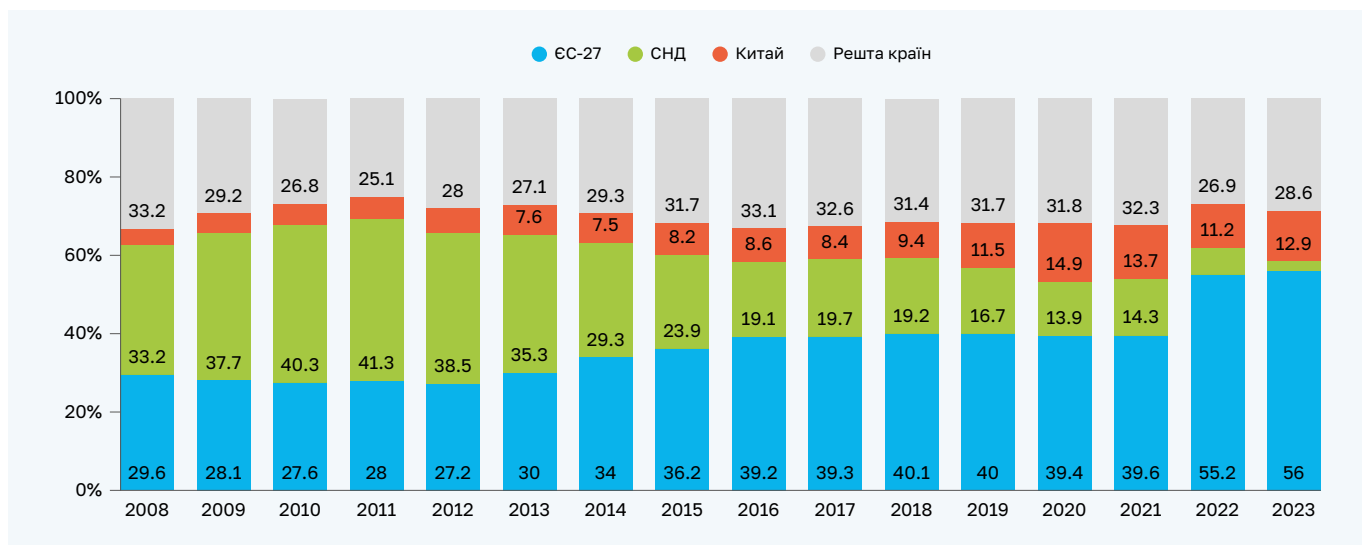


Рис. 1.1. Географічна структура зовнішньоторговельного обороту України за основними напрямками (ЄС, СНД, Китай і решта країн) у 2008–2023 рр.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 24 Oct. 2023). Державна служба статистики України. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

Розглядаючи зрушення у географічній структурі зовнішньої торгівлі України з 2008 р., загалом можна виділити три основні етапи:

I етап (2008–2013) – характеризується переважанням зовнішньоторговельних відносин з СНД в умовах лібералізованого доступу до ринків пострадянських країн та регуляторних обмежень у доступі до ринків ЄС; у структурі експорту все ще домінує металургійна продукція, однак аграрний експорт вже починає активно розвиватися; значну роль в експорті відіграє продукція машинобудування, однак у 2012–2013 рр. її поставки починають скорочуватися через проблеми у доступі на російський ринок, де розгортається політика імпортозаміщення; ключова роль країн СНД у товарообороті визначається також значними поставками російських енергоресурсів;

II етап (2014–2021) – вихід ЄС на чільні позиції в українському товарообороті у результаті, з однієї сторони, надання автономних торговельних преференцій (2014) і набуття чинності угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі як складової угоди про асоціацію (2016), а з іншої, – закриття російського ринку для більшості українських товаровиробників; часткова переорієнтація експорту з України на ринки країн ЄС, що стримувалась тарифними квотами для сільгосппродукції та технічними регулюваннями щодо правил відповідності і прийнятності для промислових товарів; загострення системної кризи та макроекономічних проблем у зв'язку зі складнощами

знаходження альтернативних ринків збуту для багатьох виробників машинобудівної продукції та внаслідок часткової руйнації промислового потенціалу на тимчасово неконтрольованих територіях ОРДЛО;

III етап (2022 – дотепер) – повна втрата російського і білоруського ринків, тимчасова транспортна блокада морських портів й обривання торгових коридорів до країн Центральної Азії; зняття залишкових торгових бар'єрів з боку ЄС та організація «шляхів солідарності» для забезпечення транзиту українських товарів через країни ЄС (однак не без ексцесів з блокуванням української продукції на кордонах деякими членами); руйнація агресором великих виробничих потужностей і ланцюгів поставок, що у поєднанні з окупацією нових територій та безпрецедентною кількістю біженців призвело до падіння ВВП України на 29,2%, а промисловості на 44,7%. Безпрецедентні складнощі з логістикою призвели до значного скорочення експортних поставок, тоді як кон'юнктура на світових ринках – до стрімкого збільшення вартісних (однак не фізичних) обсягів імпортованої продукції.

Таким чином, збільшення частки ЄС в українському зовнішньому товарообороті з 2014 р. відбувалася переважно на тлі розгортання кризових процесів у вітчизняній економіці та зменшення обсягів зовнішньої торгівлі в цілому і з країнами ЄС (за винятком 2022–2023 рр.) зокрема (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС та в цілому у 2008–2023 рр., млн дол. США

Показники	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2022	2023
Експорт до всіх країн	66952	51430	68694	53913	36361	47334	49231	44443	36183
Експорт до країн ЄС	17624	12588	16570	16417	13183	19576	17954	28029	23392
Частка ЄС в експорті, %	26,3	24,5	24,1	30,5	36,3	41,4	36,5	63,1	64,6
Імпорт з усіх країн	85448	60737	84657	54381	39250	57187	53675	55224	63567
Імпорт з країн ЄС	27540	18329	25079	20368	16431	22324	22545	26986	32487
Частка ЄС в імпорті, %	32,2	30,2	29,6	37,5	41,9	39,0	42,0	48,9	51,1
Сальдо торгівлі з ЄС	-9916	-5741	-8509	-3951	-3248	-2748	-4590	1042	-9095
Коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з ЄС	0,64	0,69	0,66	0,81	0,80	0,88	0,80	1,04	0,72

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 24 Oct. 2023). Державна служба статистики України. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

Різно впадши у 2009 р. внаслідок світової фінансово-економічної кризи, експорт товарів з України до ЄС у номінальному ви́мірі перевищив докризовий рівень (17,6 млрд дол. США у 2008 р.) лише за підсумками 2018 р., сягнувши 19,6 млрд дол. США. Однак якщо у 2008 р. на ЄС припадало тільки 26,3% українського експорту товарів, то у 2018 р. частка ЄС сягнула 41,4%. У 2021 р. товарний експорт з України до ЄС склав 25,7 млрд дол. США або 39,0% від загального експорту. За підсумками 2023 р. експорт в ЄС становив всього 23,4 млрд дол. США, що однак склало 64,6% від загального обсягу експорту товарів у цей рік.

Протягом усього досліджуваного періоду, за винятком 2022 р., спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС. Особливо великий дефіцит торгового балансу

мав місце у 2008–2013 рр. (5,6–9,9 млрд дол. США). Починаючи з 2014 року, він зменшився до 2,1–4,6 млрд дол. США, передусім унаслідок девальвації національної валюти, скорочення переробної промисловості та падіння купівельної спроможності українського населення, що обмежило попит на продукцію з країн ЄС. Відповідно, коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з ЄС зріс з 0,62–0,71 у 2008–2013 рр. до 0,80–0,92 у 2014–2021 рр.

У 2022 р. український експорт товарів до ЄС перевищив імпорт на 1,0 млрд дол. США (коефіцієнт покриття 1,04), однак вже за підсумком 2023 р. дефіцит торгового балансу сягнув 9,1 млрд дол. США (коефіцієнт покриття – 0,72). Позитивне сальдо у 2022 р. було досягнуте у першу чергу завдяки тому, що в умовах морської блокади низка українських експортерів

шукали можливості реалізувати свою продукцію на світові ринки транзитом через ЄС, використовуючи логістичні хаби європейських країн. Вже у 2023 р. потреба у такому транзиті об'єктивно зменшилася, а вартість імпортованої продукції суттєво зросла.

За даними Державної служби статистики, фізичні обсяги товарного імпорту в Україну у 2023 році збільшилися на 6,7%, тоді як вартісні – на 15,2%; водночас фізичні обсяги експорту знизилися на 4,8%, а вартісні – на 18,5%. Отже, неефективний формат інтеграції у світові ринки товарів в поєднанні з екзогенними викликами наразі унеможливають досягнення стійкої торговельно-економічної співпраці України з країнами ЄС. Це, зокрема, зумовлено товарною структурою вітчизняного експорту до ЄС, а також змінами у цій структурі протягом останніх років (рис. 1.2).

Основу українського товарного експорту до ЄС у 2008 р.

складали недорогоцінні метали і вироби з них (33,8%), передусім напівфабрикати, плоский прокат, прутки та бруски з вуглецевої сталі. Починаючи з 2012 р., частка цієї продукції в експорті до ЄС зменшилася і до 2021 р. перебувала у межах 16,5–27,0%. У 2021 р. вона склала 22,5%. При цьому вартісні обсяги поставок недорогоцінних металів з України до ЄС у 2021 р. становили 5,79 млрд дол. США, що лише на 3,7% менше ніж у 2008 р. Отже, зменшення частки металургійної продукції у вітчизняному експорті до ЄС відбувалося переважно на фоні випереджаючого нарощення поставок інших видів продукції. Проте у 2022–2023 рр. експорт недорогоцінних металів до ЄС різко скоротився і за підсумками 2023 р. склав 3,03 млрд дол. США (13,0% від загального експорту до ЄС), що у вартісному вимірі майже вдвічі менше ніж у 2021 р. Що стосується фізичних обсягів поставок, то, за даними Державної служби статистики України, для товарної групи 72 за УКТЗЕД «Чорні метали» експорт до ЄС у 2023 р. зменшився на 78,9% порівняно з результатами до широкомасштабного вторгнення.

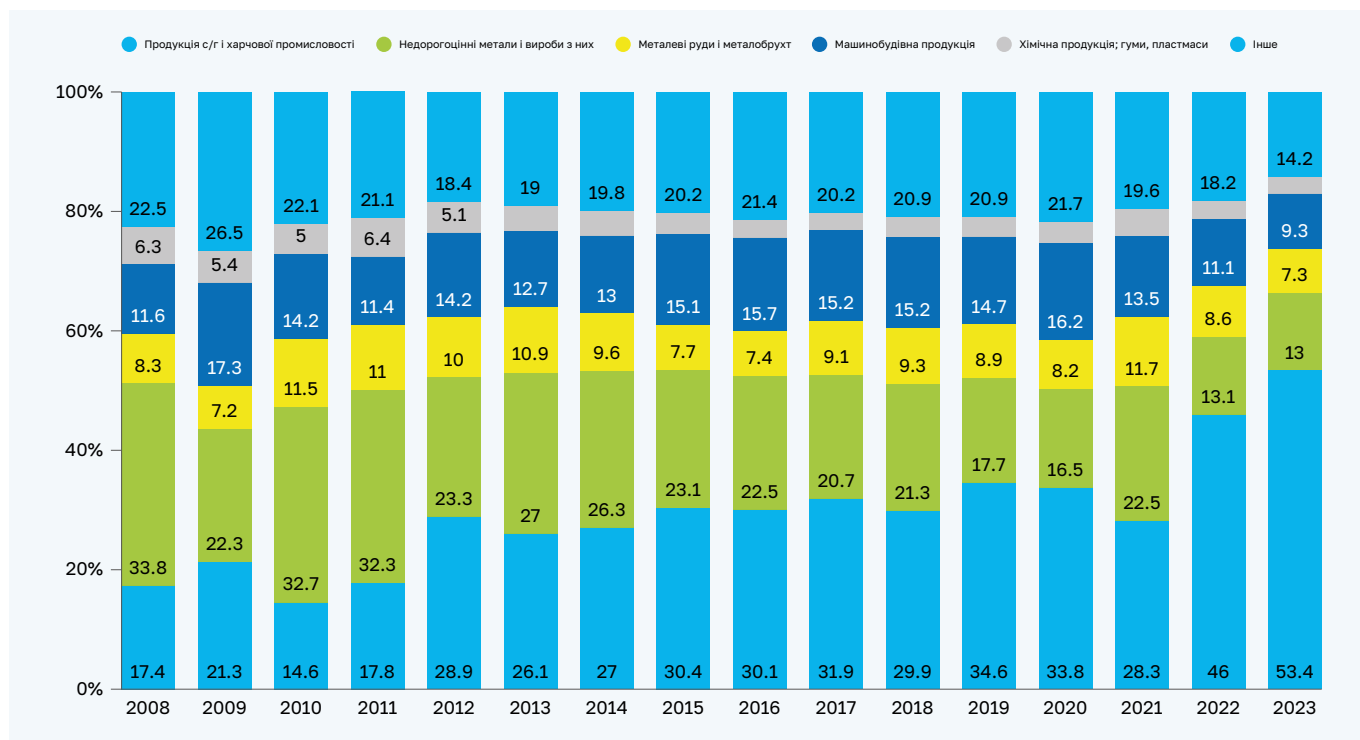


Рис. 1.2. Динаміка товарної структури експорту України до ЄС у 2008–2023 рр., %

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 24 Oct. 2023). Державна служба статистики України. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

Натомість у структурі експорту товарів з України до ЄС спостерігається значне зростання частки продукції сільського господарства і харчової промисловості. У 2008–2011 рр. вона складала 14,6–21,3% поставок до ЄС. Вже у 2012 р. ця частка зросла до 28,9% й надалі, на тлі лібералізації доступу до європейських ринків, збільшилася до 33,8% у 2020 р. Йдеться насамперед про кукурудзу, поставки якої, за даними Eurostat, у 2008–2020 рр. зросли з 1,18 млн до 8,76 млн т, і соняшникову олію, експорт якої до ЄС у вказаний період зріс з 30,2 тис. до 117,7 тис. т. Оскільки після розгортання широкомасштабної війни транспортно-логістичні мережі Європи також забезпечують транзит української сільгосппродукції, статистика зафіксувала значне збільшення українського аграрного експорту до ЄС. Зокрема, експорт кукурудзи зріс до 12,9 млн т, а соняшникової олії – до 221,4 тис. т у 2023 р. Загалом же частка товарів сільського господарства і харчової промисловості в експорті з

України до ЄС зросла до 53,4% за підсумками 2023 р.

Водночас Україна поступово нарощувала експорт в ЄС металобрухту і металевих руд, передусім залізорудної сировини. За даними Eurostat, країни ЄС у 2008 р. завезли з України 11,48 млн т руд і концентратів залізних, а вже у 2021 р. відповідні поставки склали 16,45 млн т (зростання на 43,3% у натуральному вимірі). Валютна виручка українських експортерів за цю сировину у 2008 р. становила 1,36 млрд дол. США, а у 2021 р. – майже 2,8 млрд дол. США (зростання більш ніж удвічі). Після вторгнення експорт залізних руд і концентратів до ЄС знизився незначною мірою. У 2023 р. він склав 13,57 млн т (на 17,5% менше ніж у 2021 р.). Стосовно металобрухту, його експорт у 2008–2021 р. зріс з 16,8 тис. до 70,2 тис. т, а у 2023 р. сягнув 178,0 тис. т.

Частка машинобудівної продукції в експорті з України до ЄС протягом 2008–2021 рр. перебувала в діапазоні 11,6–17,3% та в цілому поступово збільшувалася. Однак це відбувалося переважно через істотне зростання поставок всього за двома товарними позиціями: комплекти проводів для свічок запалювання та комплекти проводів інших типів, що використовуються в транспортних засобах (код 8544 30 за УКТЗЕД), а також електроводонагрівачі для приготування кави або чаю (код 8516 71 за УКТЗЕД).

У 2021 р. Україна експортувала до країн ЄС 54,0 тис. т проводів для транспортних засобів, що забезпечило понад 1,44 млрд дол. США валютної виручки. У фізичному обсязі цей експорт у 2008–2021 рр. збільшився у 2,6 рази, у вартісному – у 2,9 рази. На цю єдину товарну позицію у 2021 р. припало 41,9% всього експорту машинобудівної продукції з України до ЄС. Слід зазначити, що цей експорт не відображає потенціал розвитку українського машинобудування, позаяк здійснюється переважно дочірніми підприємствами автовиробників з ЄС. По суті, він є результатом втілення стратегії європейських (а також японських) компаній, що віддали Україні на аутсорсинг окрему виробничу функцію в процесі виготовлення авто, щоб використати переваги економії на робочій силі та масштабах виробництва. Цей експорт перебуває під контролем ТНК і є виключно складовою їх внутрішньо-корпоративних ланцюгів постачань.

Характерно, що в умовах широкомасштабного вторгнення ряд цих міжнародних автовиробників зупинили або скоротили обсяги виробництва комплектів проводів в Україні. Внаслідок цього експорт відповідної продукції зменшився до 48,1 тис. т у 2022 р. і 24,0 тис. т у 2023 р. Відповідно, частка продукції машинобудування в українському експорті до ЄС одразу зменшилася до історичних мінімумів у 11,1% в 2022 р. та 9,3% у 2023 р. За підсумками I кварталу 2024 р. експорт комплектів проводів в Україні склав 2,29 тис. т, що у 3,3 рази менше ніж у I кварталі

2023 р. Отже, тенденція до зниження частки машинобудівної продукції в українському експорті до ЄС зберігається.

Щодо електроводонагрівачів, їх активний експорт до ЄС розпочався наприкінці 2016 р. Вже у 2017 р. Україна експортувала до Угорщини (саме до цієї країни стабільно спрямовується 99,9% усього українського експорту цієї продукції) понад 4,2 млн од. водонагрівачів. До 2021 р. відповідні поставки зросли до 6,0 млн од. на суму 300,9 млн дол. США. Однак у 2022 р. вітчизняний експорт електроводонагрівачів зменшився до 5,2 млн од. За підсумками 2023 р. він упав до 3,36 млн од., реалізація яких принесла всього 172,0 млн дол. США валютної виручки.

Український експорт до ЄС продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей різко скоротився у період 2015–2020 рр., передусім внаслідок зменшення поставок добрив, продуктів органічної і неорганічної хімії, полімерних матеріалів у первинних формах. Економічне підйом по завершенні пандемії covid-19 призвів до пожвавлення попиту і сприятливої цінової кон'юнктури в галузі, особливо на ринку добрив. Завдяки цьому у 2021 р. українські поставки продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей до країн ЄС відновилися і сягнули 1,47 млрд дол. США у вартісному вираженні. Однак у 2022–2023 рр. експорт добрив майже припинився, а експорт продуктів органічної та неорганічної хімії впав приблизно вдвічі. Загалом частка хімічної продукції в товарному експорті України до ЄС досягла максимуму у 2011 р., сягнувши 6,4%. За підсумками 2021 р. вона складала 4,5%, а в 2023 р. – лише 2,8%.

Загалом частка продукції переробної промисловості в українському експорті до ЄС протягом 2008–2021 рр. зменшилася з 60,6% до 53,7%, а в 2023 р. скоротилася до 34,7%. У той же час відбулася технологічна примітивізація експорту (табл. 1.2).

Найбільш помітною тенденцією у динаміці промислового

Таблиця 1.2.

Динаміка експорту товарів переробної промисловості з України до ЄС за рівнем технологічності у 2008–2023 рр.

Показники	Од.	2008	2012	2016	2020	2021	2022	2023
Експорт товарів до ЄС	млн \$	17624,6	16570,2	13182,9	17954,5	25709,8	28028,8	23392,8
Експорт товарів переробної промисловості, у т. ч.:	млн \$	10673,7	8351,8	7150,8	9185,4	13816,2	10841,7	8113,9
	%	60,6	50,4	54,2	51,2	53,7	38,7	34,7
Ресурсномісткі товари	млн \$	1667,3	1188,3	1331,1	2455,4	3184,8	2893,9	2051,8
	%	15,6	14,2	18,6	26,7	23,1	26,7	25,3
Низькотехнологічні товари	млн \$	6440,6	4938,0	4021,9	4321,2	7361,1	4954,7	3814,6
	%	60,3	59,1	56,2	47,0	53,3	45,7	47,0
Товари, вироблені на основі технологій середнього рівня	млн \$	754,8	531,4	566,3	1444,7	1772,1	1754,1	1451,5
	%	7,1	6,4	7,9	15,7	12,8	16,2	17,9
Високотехнологічні товари	млн \$	1682,3	1537,4	706,8	964,2	1498,2	1239,0	795,9
	%	15,8	18,4	9,9	10,5	10,8	11,4	9,8

Примітки:

- Товари переробної промисловості тут відповідає групі «Manufactured goods» за класифікацією ЮНКТАД, яка охоплює продукцію переробних галузей, крім виробництва продуктів харчування і нафтопродуктів.
- Виробництво комплектів проводів для автотранспортних засобів тут віднесено до низько-технологічних товарів.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 31 Jul. 2024). URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

експорту України до ЄС до недавніх пір було збільшення обсягів і частки у ньому ресурсномістких товарів – тобто таких видів продукції, у собівартості якої зазвичай відсутні будь-які витрати на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) чи на придбання патентів, ліцензій, ноу-хау для використання нових технічних рішень. Серед таких видів продукції Україна збільшила експорт до ЄС продукції деревообробної промисловості (у 4,5 рази у період 2008–2021 рр.; у 2022 р. цей експорт зріс ще на 16,8% до попереднього року та досяг майже 1,0 млрд дол. США), меблів (у 6,4 рази протягом 2008–2021 рр.), виробів зі скла (у 4,9 рази), текстильних виробів (у 2,4 рази). Нарощування експорту вказаної продукції відбувалося послідовно, незважаючи на зовнішню кон'юнктуру та макроекономічні й безпекові й інші проблеми всередині країни. Звідси частка ресурсномісткої продукції у структурі вітчизняного експорту товарів переробної промисловості до ЄС зросла з 15,6% у 2008 р. до 26,7% у 2022 р. Але у 2023 р. обсяги експорту таких товарів суттєво скоротилися, що відобразилося на зменшенні їх частки у експорті до 25,3% навіть на тлі загального скорочення експорту товарів до ЄС.

Частка низькотехнологічних товарів у структурі експорту переробної продукції з України до ЄС у досліджуваній період скоротилася з 60,3% до 47,0%, що зумовлено передусім зменшенням поставок недорогих металів і виробів з них, до яких після широкомасштабного вторгнення додалося ще падіння експорту комплектів проводів, про що йшлося вище.

Позитивним аспектом структури вітчизняного експорту переробних товарів до ЄС є зростання у ній частки продукції середніх технологій з 7,1% у 2008 р. до 17,9% у 2023 р. Це відбулося завдяки збільшенню до війни експорту електроводонагрівачів та окремих видів електричного обладнання (акумуляторів,

електроприладів для двигунів, насосів, сигналізаційного устаткування, холодильного обладнання тощо), а також виробів з пластмас, обсяги експорту яких у 2022–2023 рр. не зазнали драматичного падіння.

Експорт високотехнологічної продукції складає найменшу частку у поставках вітчизняної продукції переробної промисловості до ЄС і має тенденцію до зниження в аналізований період як в абсолютному (з 1,68 млрд до 0,79 млрд дол. США), так і у відносному (з 15,8% до 9,8%) вимірах. Це спричинено передусім падінням експорту телекомунікаційного обладнання і запчастин до нього, складних хімічних сполук та полімерних матеріалів, літальних апаратів тощо. Водночас стабільні позиції у цьому сегменті продовжують посідати лікарські засоби (зокрема, за кодом 3004 УКТЗЕД). Їх поставки до ЄС з України від початку широкомасштабного вторгнення зросли на 43,9%, з 304,2 т у 2021 р. до 437,7 т у 2023 р.

Структурні диспропорції у вітчизняному експорті товарів до ЄС унаочнюються, якщо розглянути перші двадцять товарних позицій у ньому, застосувавши високий рівень дезагрегації даних за шестизначними кодами УКТЗЕД (рис. 1.3).

Серед топ-20 товарних позицій вітчизняного експорту до ЄС вісім належать до сільськогосподарської сировини (кукурудза, пшениця, ячмінь, ріпак, соя і макуха з неї, насіння соняшнику і макуха з нього), де беззаперечне лідерство посідає кукурудза з часткою 13,2%. Ще вісім товарних позицій охоплюють продукцію первинної обробки металургійної (напівфабрикати з вуглецевої сталі, гарячекатаний плоский прокат, феросиліко-марганець) і харчової промисловості (сира і рафінована олія з соняшнику, соєва олія, м'ясо свійських курей, цукор). Двома товарними позиціями представлена залізорудна сировина

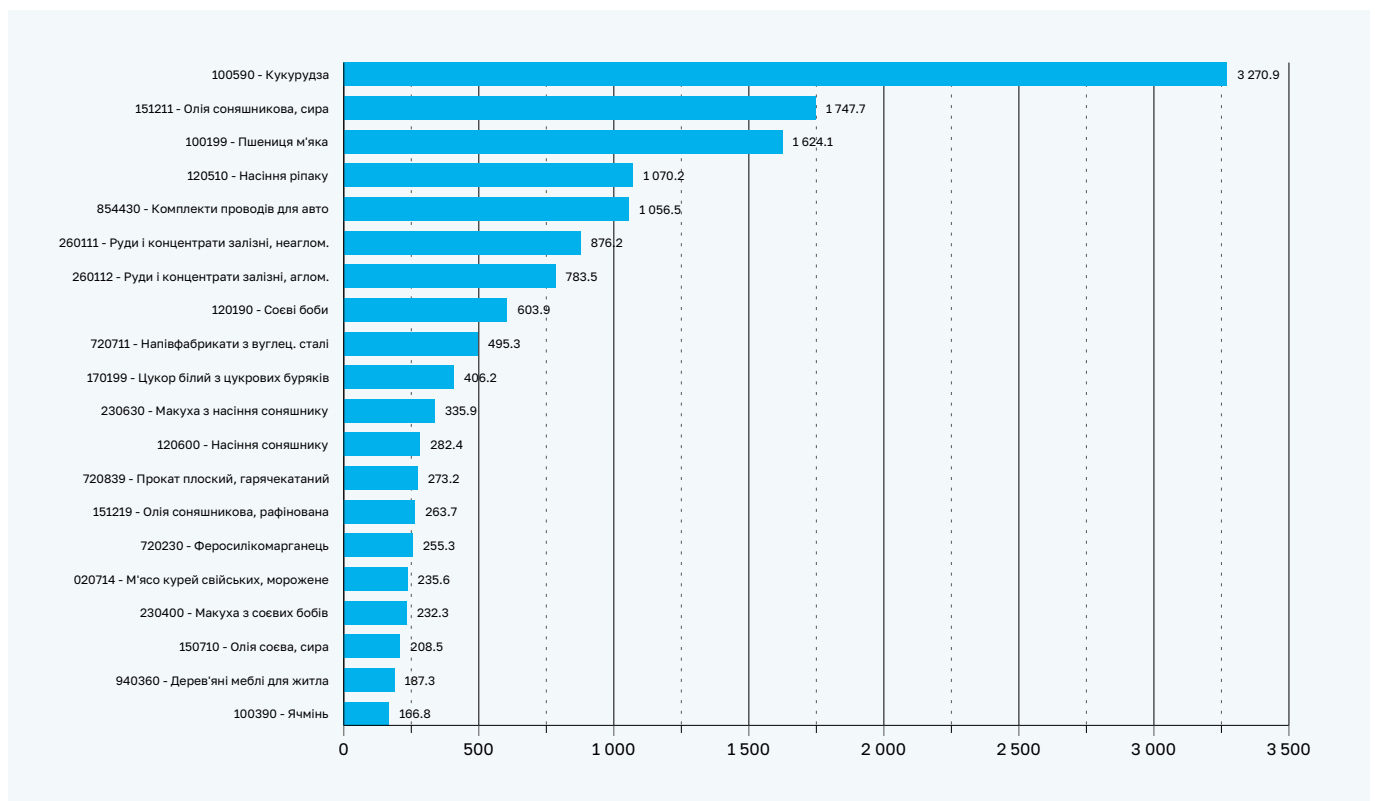


Рис. 1.3. Топ 20 товарних позицій в експорті України до ЄС у 2023 р., млн дол. США

Джерело: World Integrated Trade Solutions. Trade Data: Advanced Query (UN COMTRADE). URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx>

і лише по одній позиції мають меблева галузь та електричне устаткування, а саме – комплекти проводів для транспортних засобів.

Для порівняння, попереднє дослідження Федерації роботодавців України «Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах угоди про асоціацію»¹ показало, що станом на 2019 рік топ-20 позицій в експорті з України до ЄС містив п'ять видів продукції переробних галузей (три різновиди оброблених лісоматеріалів, комплекти проводів і водонагрівачі), лише п'ять видів сільгоспсировини (кукурудза, пшениця, соя, макуха з насіння соняшнику, ріпак). Первинна обробка була представлена п'ятьма видами металургійної продукції (дві позиції напівфабрикатів з вуглецевої сталі, феросиліко-марганець, чавун, плоский прокат) і одним видом харчової продукції (соняшникова олія).

Структура товарного імпорту з ЄС в Україну носить принципово інший характер. По-перше, він є значно більш диверсифікованим: у 2023 р. він налічував 4647 видів товарних позицій (рівень агрегації за шістьма знаками УКТЗЕД), а на топ-20 позицій у ньому припадало 30,1% вартості поставок з ЄС. Натомість український експорт до ЄС у 2023 р. здійснювався лише за 3555 видами товарних позицій, з яких у топ-20 було сконцентровано 57,8% вартості поставок на європейські ринки. По-друге, в імпорті переважає частка продукції машинобудування та хімічної і пов'язаних з нею галузей, а після широкомасштабного вторгнення – також нафтопродукти (рис. 1.4).

Основу машинобудівного імпорту в Україну з країн ЄС становлять пасажирські і вантажні автомобілі та частини до них, електричні напівпровідники й електрична апаратура, насоси, компресори, електрогенераторні установки та обертові електричні перетворювачі, різне механічне обладнання, трактори та інша самохідна техніка для використання у сільському господарстві тощо. Так, у 2008 р. Україна імпортувала з ЄС 111,6 тис. легкових авто, у 2014–2015 рр. цей імпорт обвалився до 28,0–28,2 тис. авто, однак відтоді постійно зростає, досягнувши 207,9 тис. авто у 2021 р. та 238,6 тис. авто за підсумками 2023 р. Цьому сприяла політика повної відкритості вітчизняного ринку, включаючи і податкові пільги, в тому числі для вживаних автомобілів. Щодо імпорту тракторів, то у 2008 р. він сягнув 48,3 тис. од, та вже до 2014 р. скоротився до лише 3,9 тис. од. Відтоді імпорتنі поставки тракторів з ЄС поступово зростають і досягли 15,2 тис. од. у 2021 р. та 21,6 тис. од. у 2023 р.

У вартісному обсязі загальний машинобудівний імпорт з ЄС склав 9,4 млрд дол. США у 2021 р., що на 13,5% менше ніж у 2008 р. У 2023 р. цей імпорт зменшився до 8,2 млрд дол. США, що на 12,9% менше ніж перед широко-масштабним вторгненням.

Імпорт з ЄС продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей представлений у першу чергу фармацевтичними продуктами і препаратами, парфумерними і косметичними препаратами, продуктами побутової хімії, первинними полімерними матеріалами та напівфабрикатами з них, азотовмісними добривами, інсектицидами й іншими засобами захисту рослин. Різке збільшення частки продукції паливно-енергетичного комплексу у 2014–2015 рр. до 18,6–22,2% пов'язане з організацією

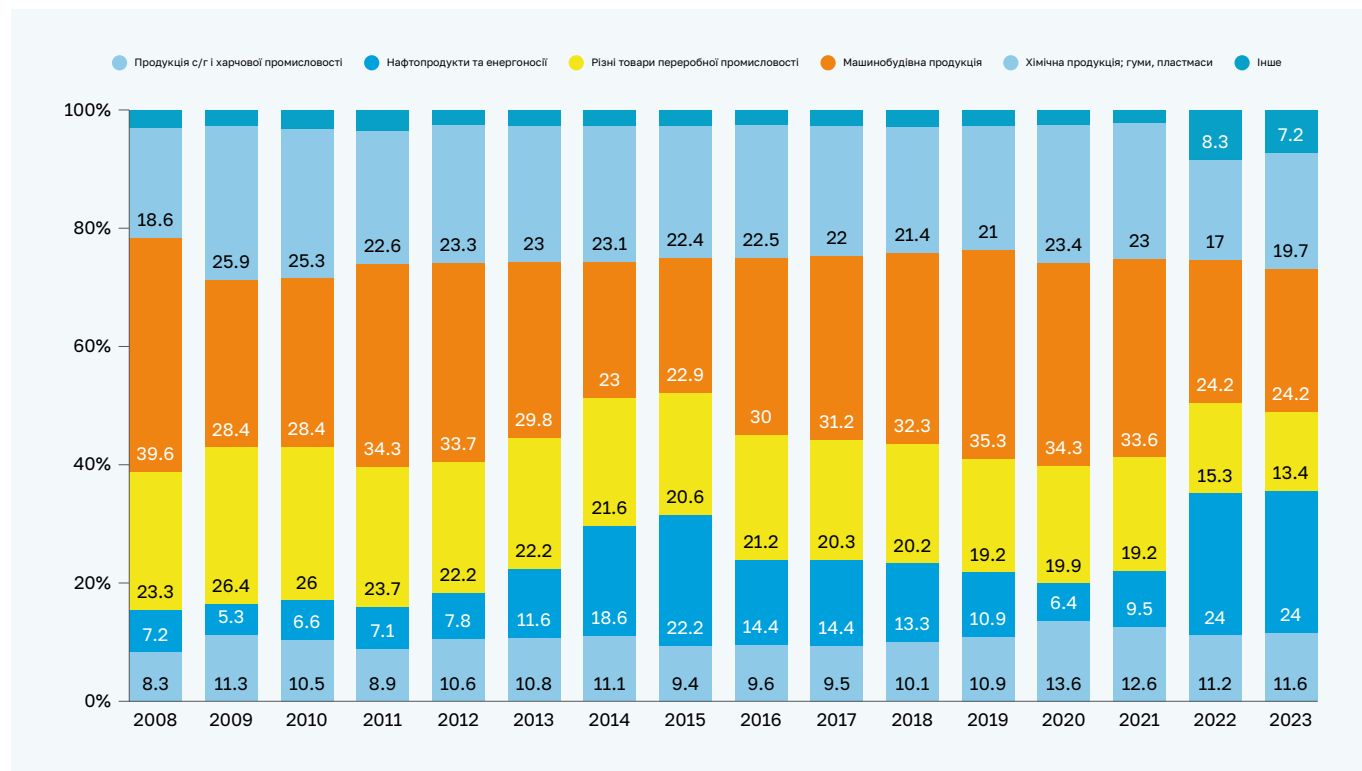


Рис. 1.4. Динаміка товарної структури імпорту України з ЄС у 2008–2023 рр., %

Примітка:

- Товарна група «Різні товари переробної промисловості» охоплює продукцію деревообробної, паперової, текстильної, хутряної, металургійної галузей; виготовлення виробів із глини, скла, каменю; виробництво цементу тощо.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 24 Oct. 2023). Державна служба статистики України. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

¹ https://fru.ua/images/doc/analitics/2021/NDR_Ukr-EU.pdf

реверсних поставок природного газу за країн ЄС, а протягом 2022–2023 рр. – з переорієнтацією на європейські ринки нафтопродуктів після розриву торговельних зв'язків із РФ та Білоруссю. Зокрема, поставки важких і середніх дистилатів нафти (насамперед дизельного пального) з ЄС в Україну у 2023 р. сягнули 3,89 млн т, що майже утричі більше ніж у 2021 р. (1,35 млн т); щодо легких дистилатів (бензин), то їх імпорт зріс до 1,09 млн т у 2023 р. порівняно з 647,8 тис. т двома роками раніше.

Серед інших товарів переробної промисловості вагому частку в українському імпорті з ЄС становлять вироби з чорних металів, плоский плакований прокат з заліза із покриттям, спеціальні тканини і вироби з них, папір, картон і вироби з них, гумові вироби. Втім поставки вказаних видів продукції демонструють довготривалу спадну тенденцію. Натомість зростає імпорт різноманітних виробів з пластмас і продукції приладобудування, передусім медичних приладів і апаратури, вимірювальних та/або контрольних приладів.

В цілому частка товарів переробної промисловості (за винятком харчової і ПЕК) у імпорті з ЄС в Україну у 2008 р. сягала 80,7%, дещо скоротилася під час економічної кризи та започаткування практики реверсних поставок природного газу у 2014–2015 рр. (64,9–67,3%) та поступово зросла до 75,1% у 2021 році. Після широкомасштабного вторгнення вона впала до 55,9%, вартісні обсяги такого імпорту зменшилися з 21,1 млрд дол. США у 2021 р. до 15,1 млрд дол. США у 2022 р. (падіння на 28,4% у вартісному вираженні). Проте дещо відновилося у 2023 р. – до 18,7 млрд дол., склавши 57,6% у структурі імпорту з ЄС. При цьому структура імпорту переробленої продукції з ЄС в Україну за рівнем технологічності тривалий час залишається майже незмінною і відзначається значним переважанням у ній частки товарів, вироблених з використанням високих і середніх технологій (табл. 1.3).

промисловості з ЄС в Україну протягом 2008–2022 рр. перебувала в діапазоні 9,9–14,4%. Відповідний сегмент продукції представлений передусім папером, картоном та виробами з них, текстилем, будівельними керамічними матеріалами, деревоволокнистими (MDF) та деревостружковими плитами (ДСП).

Низькотехнологічні товари становлять 7,4–9,8% переробного імпорту в Україну з ЄС. Ця категорія поставок складається передусім із плоского прокату з вуглецевої сталі, виробів з недорогоцінних металів, частка яких зросла не останню чергу через руйнування та втрату відповідних виробничих потужностей на сході України, а також причепів і напівпричепів. Найбільшу частку в імпорті переробної продукції з ЄС в Україну мають товари, що виготовляються на основі технологій середнього рівня. У роки більш сприятливої кон'юнктури ця частка складала 42,8–47,5%; у кризові періоди (2009 р. та 2014–2015 рр.) вона зменшувалася до 34,1–37,3% внаслідок просідання попиту на продукцію сільськогосподарського машинобудування, легкові і вантажні авто, частини до них, а також різне механічне обладнання, що формує основу імпорту середніх технологій з ЄС в Україну. У 2022 р. імпорт цієї продукції зменшився пропорційно до зменшення поставок усієї продукції переробної промисловості, тому його частка склала 44,0%. А у 2023 р. збільшився також пропорційно збільшенню закупівель такої продукції, склавши 44,6% у загальному обсязі.

Насамкінець частка високотехнологічних товарів у структурі імпорту продукції переробної промисловості в Україну з ЄС протягом 2008–2023 рр. зросла з 29,4% до 36,2%. Це зумовлено стабільно високим попитом на фармацевтичні препарати, засоби захисту рослин і хімічні добрива, складні хімічні сполуки, вимірювальні прилади та медичне обладнання, складні полімери і вироби з пластмас. За цими видами товарів спостерігається відчутний рівень імпортозалежності України у торгово-економічних відносинах з країнами ЄС.

Частка ресурсномістких товарів в імпорті продукції переробної

Аналіз українського товарного імпорту з ЄС за високим рівнем

Таблиця 1.3.

Динаміка імпорту товарів переробної промисловості в Україну з ЄС за рівнем технологічності у 2008–2023 рр.

Показники	Од.	2008	2012	2016	2020	2021	2022	2023
Імпорт товарів з ЄС	млн \$	27539,7	25078,8	16431,4	22544,8	28091,0	26986,4	32487,0
Імпорт товарів переробної промисловості, у т. ч.:	млн \$	22219,9	19643,0	11950,6	17307,8	21086,4	15093,8	18723,2
	%	80,7	78,3	72,7	76,8	75,1	55,9	57,6
Ресурсномісткі товари	млн \$	3083,2	2658,7	1716,8	1985,4	2337,7	1812,0	1854,9
	%	13,9	13,5	14,4	11,5	11,1	12,0	9,9
Низькотехнологічні товари	млн \$	2050,3	1929,6	919,8	1295,8	1558,8	1339,1	1743,8
	%	9,2	9,8	7,7	7,5	7,4	8,9	9,3
Товари, вироблені на основі технологій середнього рівня	млн \$	10554,5	8402,7	5178,7	7725,2	9601,4	6648,5	8351,9
	%	47,5	42,8	43,3	44,6	45,5	44,0	44,6
Високотехнологічні товари	млн \$	6531,9	6651,9	4135,3	6301,4	7588,6	5294,2	6772,6
	%	29,4	33,9	34,6	36,4	36,0	35,1	36,2

Примітка:

1. Товари переробної промисловості тут відповідає групі "Manufactured goods" за класифікацією ЮНКТАД, яка охоплює всю продукцію переробних галузей, окрім виробництва продуктів харчування і нафтопродуктів.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 31 Jul. 2024). URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

деагрегації (за шестизначними кодами УКТЗЕД) вказує, що у 2023 р. серед топ-20 позицій у ньому дванадцять належать до продукції машинобудування, включаючи легкові і вантажні автотранспортні засоби, літаки, трактори, мобільні телефони й інше комунікаційне обладнання, паливні твели для АЕС та різноманітне військове обладнання – прилади нічного бачення, артилерію, снаряди тощо (рис. 1.5).

П'ять позицій належать до продукції паливно-енергетичного комплексу – нафтопродукти, природний газ у газоподібному і зрідженому стані, електроенергія. Чільне місце тут посідають важкі і середні дистилати нафти (код 271019 за УКТЗЕД), частка яких у загальному імпорті товарів з ЄС сягає 9,3%. Серед решти товарних позицій дві охоплюють продукцію хімічної

галузі (розфасовані фармацевтичні препарати і хімічні добрива); одна становить корми для домашніх тварин. Варто зазначити, що ще у 2008 р. Україна експортувала до ЄС хімічні добрива на суму 214,2 млн дол. США, в той час як зворотні поставки становили тільки 35,3 млн дол. США. За підсумками 2023 р. Україна поставила до ЄС добрив на суму всього 46,8 млн дол. США, тоді як ЄС в Україну – 754,2 млн дол. Таким чином, у торговельно-економічних відносинах з ЄС Україна де-факто стала часткою спільного ринку добрив ЄС та з нетто-експортера добрив перетворилась на нетто-імпортера. Порівняно з 2019 р. у топ-20 товарних позицій в імпорті з ЄС в Україну з'явилась зброя та військове обладнання, більше різновидів продукції паливно-енергетичного комплексу, а також літальні апарати. Вони посунули на нижчі місця засоби захисту

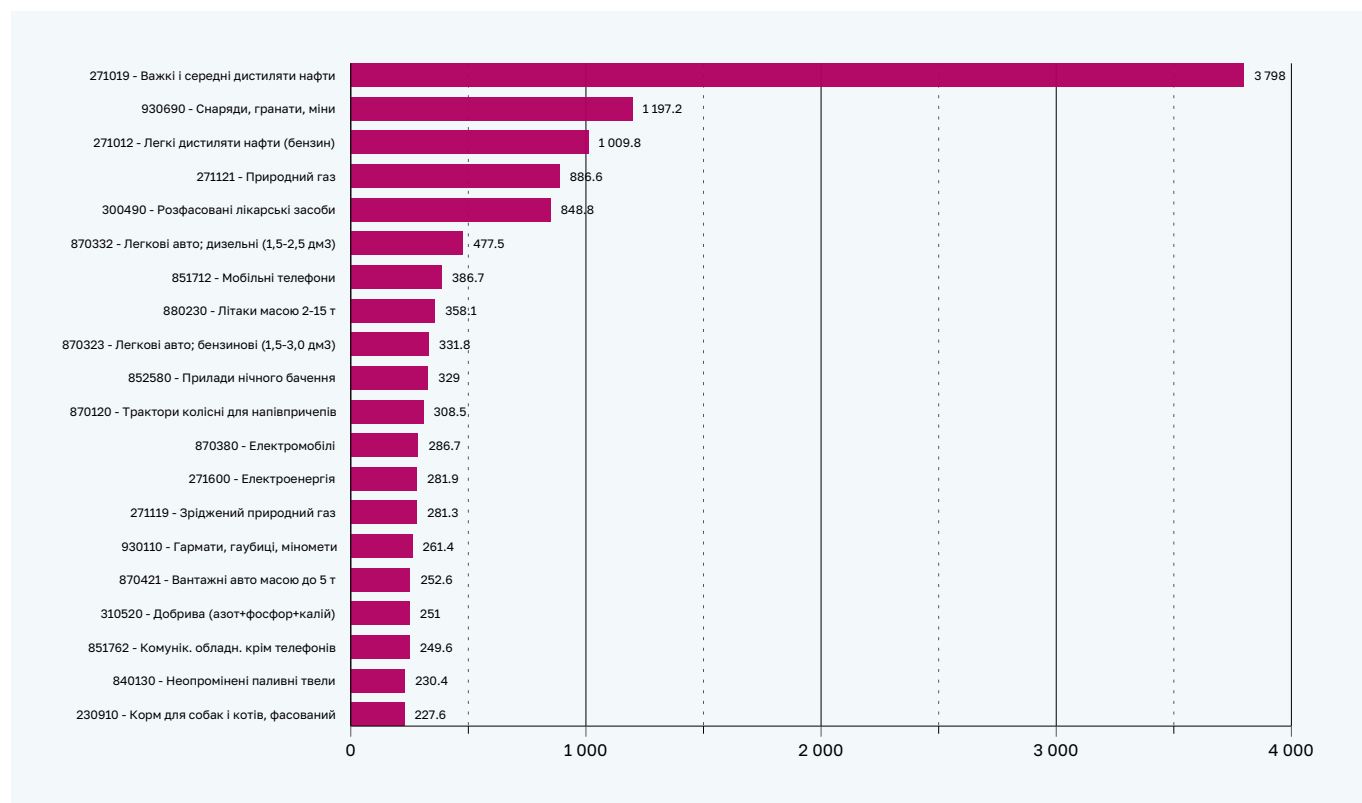


Рис. 1.5. Топ 20 товарних позицій в імпорті України з ЄС у 2023 р., млн дол. США

Джерело: World Integrated Trade Solutions. Trade Data: Advanced Query (UN COMTRADE). URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx>

рослин, зернозбиральні комбайни, вітроенергетичні установи, електропровідники, ізолювальну пластмасову арматуру, інші вироби з пластмаси. В цілому домінування у топ-20 машинобудівної продукції із вкращеннями ПЕК і хімічних товарів залишилося незмінним.

У географічному розрізі основними країнами спрямування товарного експорту з України до країн-членів ЄС у 2023 р. стали Польща, на яку припало 20,3% відповідних поставок і яка стала найбільшим торговельним партнером України серед усіх країн світу, Румунія (16,1%), Німеччина й Іспанія (по 8,6%), Італія (6,6%), Нідерланди (6,4%), Угорщина (5,1%), Словаччина (4,6%) і Чехія (4,3%). На решту країн ЄС припало менше п'ятої частини експорту (рис. 1.6).

До Польщі Україна експортує передусім соняшникову, соєву та ріпакову олію, насіння ріпаку, макуху з переробки сої

та насіння соняшнику, залізні концентрати і руди, кукурудзу, пшеницю, соєві боби, столярні і теслярські вироби з деревини, листи для облицювання, ДСП і розпилені лісоматеріали. Експорт до Румунії представлений в основному тими ж товарними групами, а також цукром, гарячекатаними прутками з вуглецевої сталі, деревиною паливною. До Німеччини Україна постачає, насамперед, насіння ріпаку і соєві боби, кукурудзу, соняшкову олію, безшовні металеві труби, натуральний мед, фруктові соки, дріт з вуглецевої сталі, тару з деревини. В експорті до Іспанії чільні позиції займають кукурудза, пшениця, ячмінь, соняшникова олія та макуха з насіння соняшнику, цукор, насіння ріпаку та соняшнику, чавун, феросплави, безшовні металеві труби, напівфабрикати з вуглецевої сталі, плоский прокат.

Після широкомасштабного вторгнення географія вітчизняного експорту товарів до країн ЄС стала менш диверсифікованою.

Зокрема, у 2019 р. на Польщу (яка тоді теж була найбільшим торговим партнером України серед країн ЄС) припадало лише 13,0% експортних поставок до ЄС, тоді як у 2023 р. ця частка зросла до 20,3%. Найбільше ж відтоді зросла частка Румунії – з 4,8% до 16,1%, засвідчивши те, що морські порти цієї країни стали основним логістичним центром для транзиту української продукції на ринки третіх країн. Серед країн спрямування вітчизняного експорту до країн ЄС також зросла частка Іспанії – з 7,2% до 8,6%. Натомість дещо зменшилася вага таких країн, як Німеччина (з 11,5% до 8,6%), Угорщина (з 7,5% до 5,1%) та Нідерланди (з 8,9% до 6,4%), що пов'язано, насамперед, зі скороченням вітчизняного експорту комплектів проводів для транспортних засобів та електроводонагрівачів для приготування кави або чаю.

Найбільшими партнерами України по імпорту товарів серед

країн ЄС у 2023 році стали Польща, на яку припало 20,2% імпортних поставок з ЄС, Німеччина (15,6%), Італія (7,0%), Болгарія (6,8%), Чехія (5,5%), Франція (5,4%), Словаччина (5,2%). Частка кожної з інших країн у структурі товарного імпорту з ЄС не перевищує п'яти відсотків (рис. 1.7).

Чільні місця в імпорті з Польщі посідають нафтопродукти і природний газ, азотні добрива і добрива з вмістом азоту, фосфору і калію, коксівне вугілля, бітум нафтовий, корм для тварин, сири, полімери у первинних формах, засоби для прання, чищення та миття (крім мила), лікарські засоби, борошняні кондитерські вироби. З Німеччини Україна імпортує переважно лікарські засоби, нафтопродукти, природний газ, засоби захисту рослин (інсектициди, фунгіциди, гербіциди), сири, каву, корми для тварин. Основою імпорту з Італії є тютюнові вироби, вина, кава, фармацевтичні препарати, нафтопродукти,

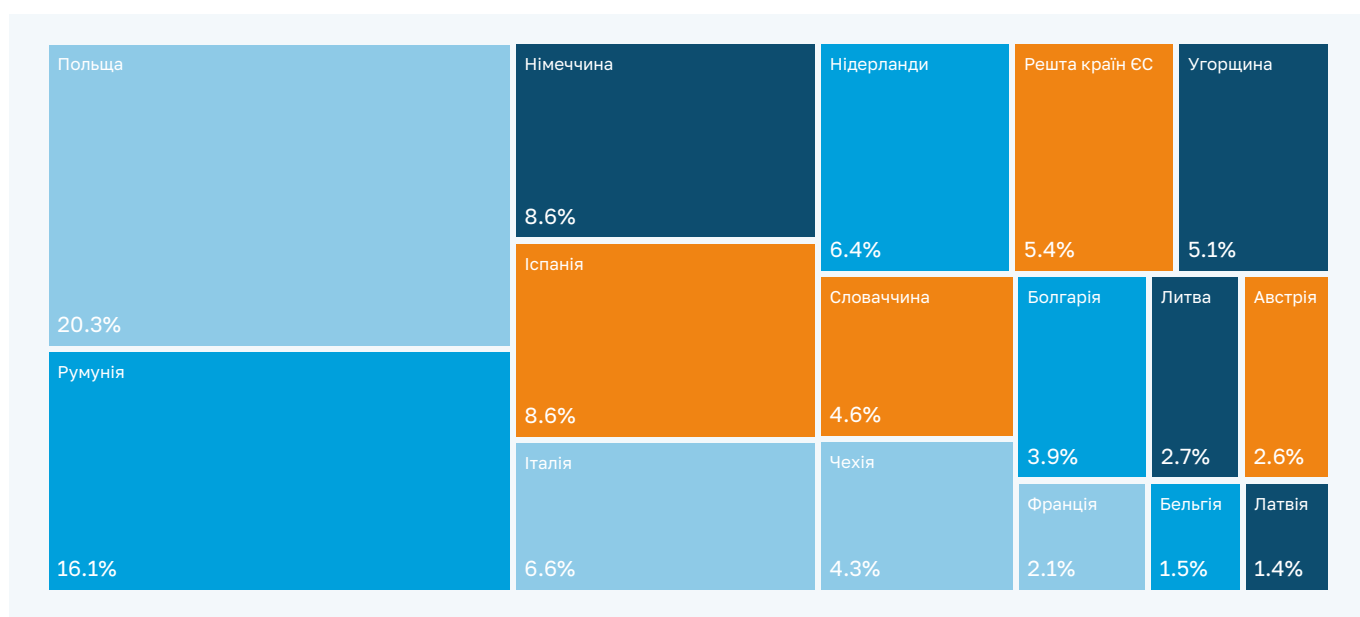


Рис. 1.6. Географічна структура товарного експорту України до ЄС у 2023 р.

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

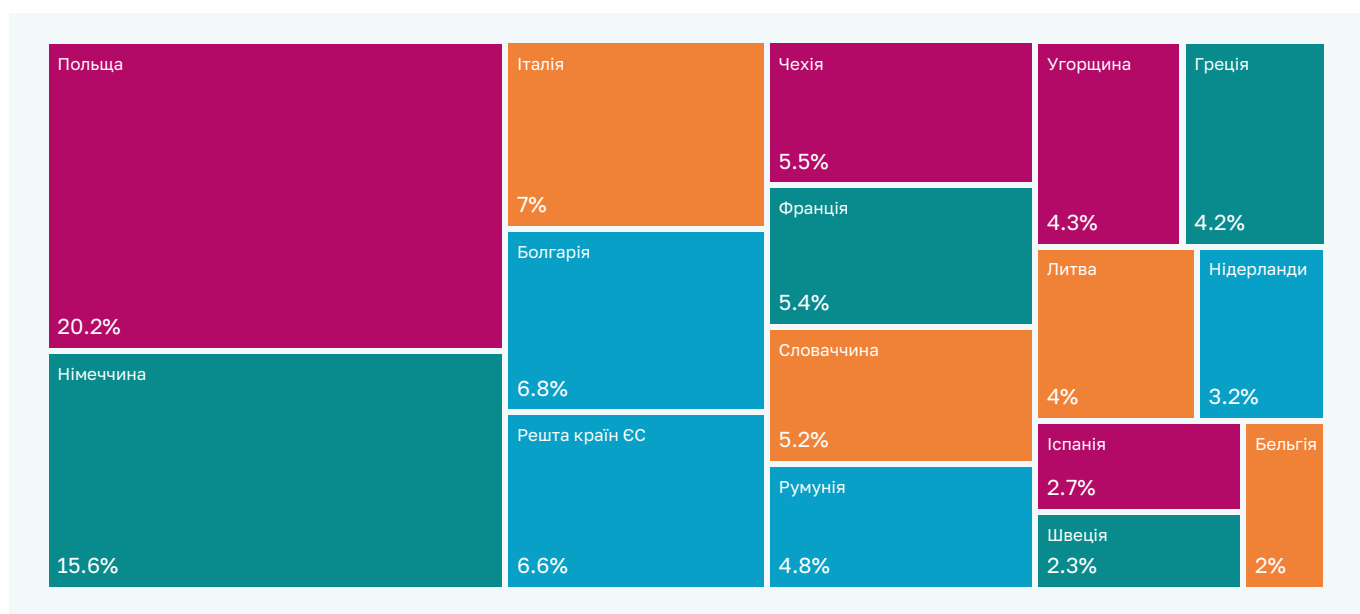


Рис. 1.7. Географічна структура імпорту товарів в Україну з ЄС у 2023 р.

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

добрива, макаронні вироби, засоби догляду за волоссям, косметичні препарати. Близько половини імпорту з Болгарії в Україну у 2023 році обліковано як гуманітарну допомогу.

На протипагу експорту, імпорт з країн ЄС після широкомасштабного вторгнення став дещо більш диверсифікованим у географічному розрізі. Якщо у 2019 р. на трьох найбільших партнерів з ЄС припало 48,0% поставок, то у 2023 р. цей показник склав 42,8%. В імпорті за цей період лише незначно зросла частка Польщі (з 16,7% до 20,2%), натомість частка Італії зменшилась з 8,6% до 7,0%, а Німеччини – з 22,7% до 15,6%. У вартісних обсягах імпорт товарів з Німеччини у 2023 р. склав 5,06

млрд дол. США, що на 2,1% менше ніж у 2019 р. (5,17 млрд дол. США).

Станом на 2023 р. Україна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами з дев'ятьма країнами ЄС (у 2019 р. таких партнерів серед країн ЄС було чотирнадцять). Найбільше додатне сальдо Україна традиційно зберігає з Румунією (майже 2,2 млрд дол. США), Іспанією (1,1 млрд), Нідерландами (455,7 млн), Португалією (153,3 млн) та Австрією (69,9 млн). Незначні обсяги профіциту спостерігаються також у торгівлі з Мальтою, Кіпром, Хорватією (рис. 1.8).

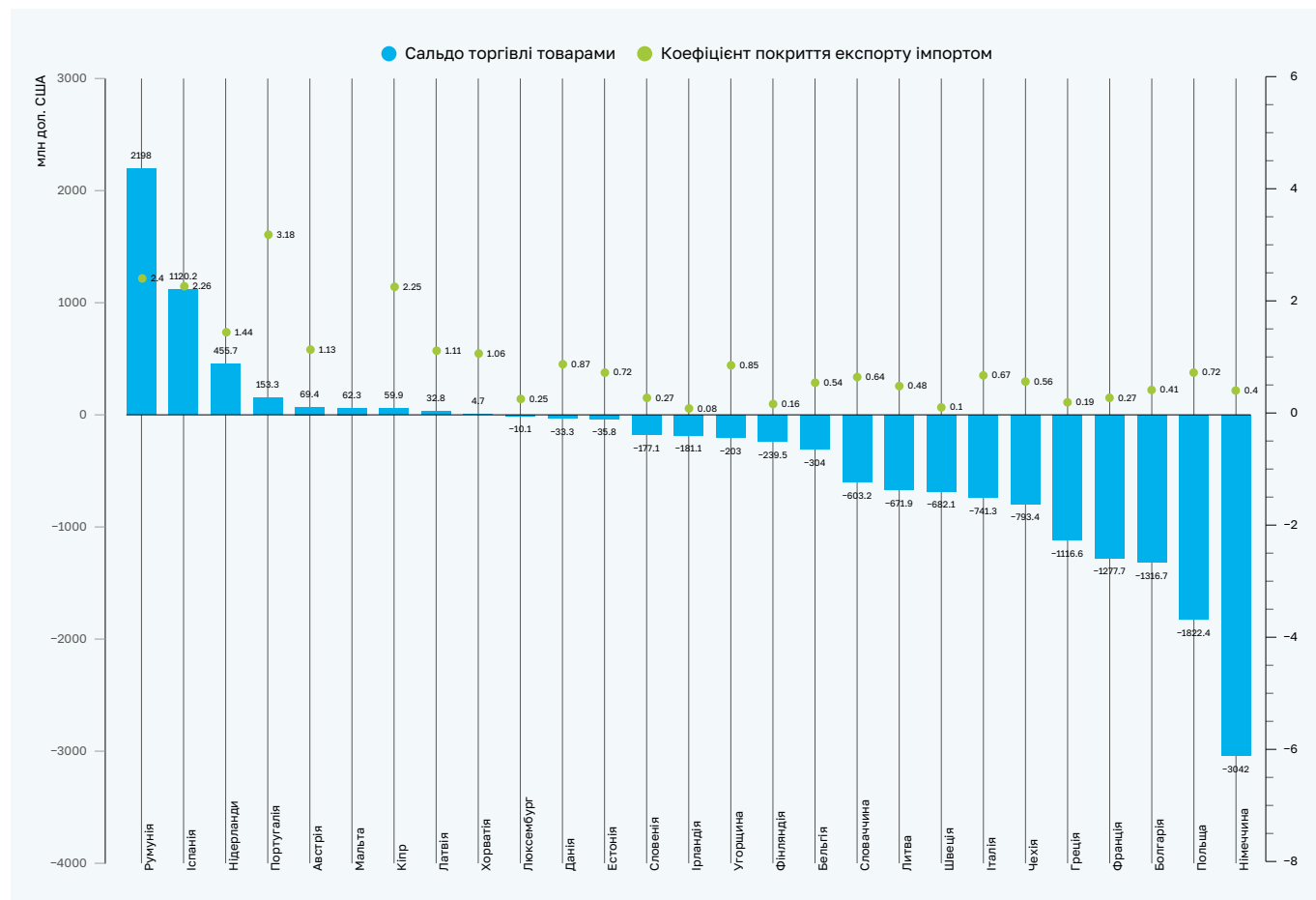


Рис. 1.8. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС у 2023 р.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix, annual. (Last updated 24 Oct. 2023). URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>

З рештою 18 країнами ЄС Україна має від'ємне сальдо в торгівлі товарами. Серед цих країн особливо виділяється Німеччина, з якою Україна у 2023 році мала дефіцит торгового балансу у понад 3,0 млрд дол. США. Дефіцит у торгівлі з Польщею, Грецією, Болгарією і Францією перевищує 1 млрд дол. США.

Найменш збалансованими є торговельні відносини між Україною та Ірландією, оскільки вітчизняний експорт до цієї країни покриває лише 8% вартості імпорту, що надходить звідти (коефіцієнт покриття імпорту експортом 0,08). Також вкрай низькі значення цього коефіцієнту спостерігаються у торгівлі з Швецією (0,1), Фінляндією (0,16), Грецією (0,19), Словенією і Францією (по 0,27). Валютна виручка від експорту українських товарів до Німеччини лише на 40% покриває валютні витрати на імпорт німецьких товарів в Україну.



1.2. Товарні групи у фокусі двосторонніх торговельних відносин

Незважаючи на вплив негативних чинників, які спіткали українську економіку протягом останнього десятиріччя, багатьом вітчизняним товаровиробникам вдалося успішно скористатися лібералізацією доступу на європейський ринок, щоб розвинути свій виробничо-експортний потенціал. Зокрема, у центрі уваги деякий час перебували товарні групи сільського господарства та харчової промисловості, щодо яких ЄС у рамках ПВЗВТ запровадив безмитні тарифні квоти, що діяли з 2014 р. до червня 2022 р., коли ЄС в односторонньому порядку призупинив дію залишкових бар'єрів у доступі українських виробників на свій ринок. Всього було надано 40 безмитних тарифних квот, з яких 36 основних і 4 додаткових.

Уже на початку дії механізму безмитних тарифних квот було очевидно, що низці українських виробників надзвичайно тісно у рамках наданих можливостей, оскільки квоти вичерпувалися уже в перші дні, тижні або місяці календарного року й надалі експортні поставки значно перевищували обсяги квот. (Безмитні тарифні квоти не означають заборону на експорт понад обсяги квоти; українські експортери без обмежень постачають товари і понад квоту, але ці обсяги підпадають під загальний режим оподаткування імпорту ввізним митом). Зокрема, у деякі роки такі результати спостерігалися для таких товарних груп, як м'ясо птиці, оброблені томати, яблучний і виноградний соки, натуральний мед, цукор, вершкове масло, крохмаль та ін.

У 2021 р. українські виробники експортували до ЄС 53,8 тис. т натурального меду при квоті всього 6 тис. т, відтак експорт понад обсяги тарифної квоти склав 88,8% від загальних поставок цієї продукції на ринок ЄС. Мито на натуральний мед понад обсяг квоти в ЄС становить 17,3%. При середній вартості експортованого у ЄС вітчизняного меду в 2,4 тис. дол. США за тону стягнене з нього мито склало близько 20,0 млн дол. США. Експорт до ЄС українських оброблених томатів сягнув 41,7 тис. т у 2021 р. при квоті 10 тис. т й ввізному миті 14,4% понад її обсяги. При середній вартості експорту оброблених томатів в 1,0 тис. дол. США за тону стягнене мито, відповідно оцінюється приблизно у 6,1 млн дол. США. Експорт м'яса птиці до ЄС з України у 2021 р. перевищив обсяг квоти лише на 5,0 тис. т, однак при ввізному миті ЄС у 299 євро/т стягнені збори сягнули понад 1,6 млн дол. США (у 2019 р., коли експорт м'яса птиці сягнув 110 тис. т при квоті у 18,4 тис. т, надходження від мита сягнули 30,1 млн дол. США).

Загалом, за результатами аналізу статистичних даних торгівлі з ЄС встановлено, що українські експортери, які перевищували обсяги безмитних тарифних квот на їх товари у поставках в ЄС, у період 2017–2021 рр. забезпечили країнам ЄС надходження від ввізних мит в обсязі близько 420 млн дол. США.

Більшість виробників продовжували експортувати свою продукцію понад квоту, незважаючи на те, що ці обсяги поставок обкладалася ввізними митами. Для деяких, зокрема виробників обробленого крохмалю і продуктів його переробки, мита понад обсяги квоти фактично закривали доступ на європейський ринок. Таким чином, для низки українських виробників харчової продукції угода про асоціацію прочинила двері до європейських ринків, тоді як надані ЄС у 2022 році автономні торговельні преференції повністю відчинили їх навстіж, давши

їм можливість максимально реалізувати експортний потенціал. Чи не найбільше цим потенціалом скористалися українські виробники м'яса курятини (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Експорт м'яса птиці (код 0207 за УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

За даними Eurostat, у 2014 р. розпочався масовий експорт м'яса птиці до ЄС, який до 2019 р. збільшився з 14,1 тис. до 110,0 тис. т. Цьому сприяло встановлення безмитної тарифної квоти в обсязі 16,0 тис. т на рік, яка до 2021 р. мала поступово зрости до 20 тис. т. Однак пізніше було підписано Угоду у формі обміну листами Україною і ЄС про внесення змін до торгових преференцій щодо м'яса птиці та переробленого м'яса птиці, якою обсяг квоти, починаючи з 2020 р., збільшено. Так, у 2020 р. вона становила 65,0 тис. т, а з 2021 р. – 70 тис. т.

У зв'язку з кризою, пов'язаною з протидією пандемії covid-19, експорт м'яса птиці з України до ЄС у 2020–2021 рр. скоротився до 75,0–80,5 тис. т (що все одно перевищує обсяги істотно збільшених тарифних квот). Однак уже після скасування всіх бар'єрів у доступі на європейський ринок український експорт м'яса птиці зріс до 117,4 тис. т у 2022 р. і рекордних 171,8 тис. т за підсумками 2023 р. В результаті Україна посіла перше місце серед постачальників м'яса птиці на європейський ринок з числа країн, які не входять до ЄС. У структурі цього імпорту на Україну в 2023 р. припало 42,7% поставок м'яса птиці до ЄС у фізичних обсягах, 53,6% – у вартісному вираженні. Іншими постачальниками цієї продукції до ЄС були Британія (36,1%) і Бразилія (17,4%); частка решти країн світу тут залишається незначною.

Ще більш показовою є динаміка експорту українського цукру до ЄС до та після скасування торгових бар'єрів (рис. 1.10).

Загалом до 2014 р. включно український цукор майже не потрапляв на ринки ЄС. Починаючи з 2015 року, українські виробники цукру почали використовувати тарифну квоту, яка

дозволяла щорічно постачати до 20,07 тис. т українського цукру без сплати ввізного мита (419 євро/т чистої ваги). Статистичні дані за 2015–2021 рр. вказують, що обсяги експорту протягом цього періоду якраз коливались довкола встановленої квоти у діапазоні 14,8–26,9 тис. т. Однак у 2022 р. цей експорт злетів до 146,7 тис. т, а у 2023 р. – до 484,5 тис. т. У I кварталі 2024 р. експорт українського цукру до ЄС склав майже 146,0 тис. т, що на 16,7% більше ніж в аналогічному періоді попереднього року.

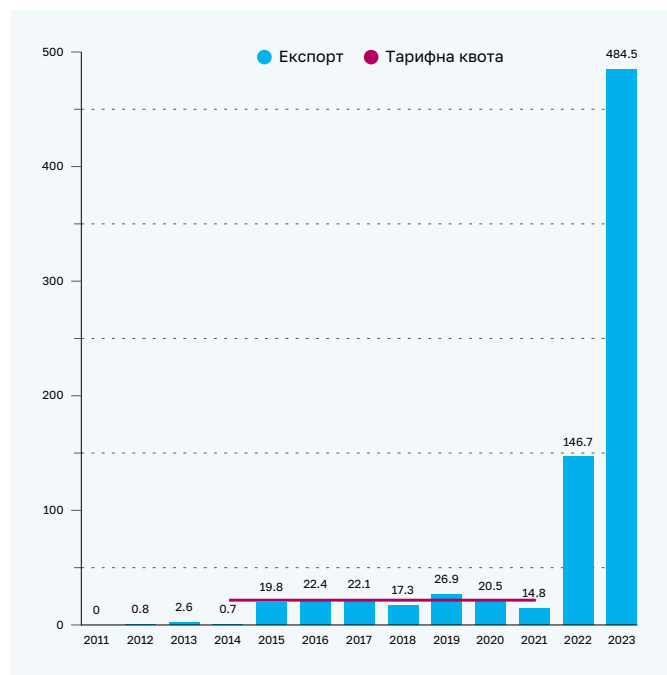


Рис. 1.10. Експорт цукру (код 1701 99 УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

У 2023 році Україна стала найбільшим експортером цукру до ЄС з числа країн, які не входять до цього інтеграційного об'єднання. На Україну припало 36,6% імпорту, якщо розглядати його у фізичних обсягах, та 36,2% – якщо у вартісних. Основними конкурентами у поставках цукру на європейський ринок для України є Маврикій з часткою (8,8%), Бразилія (8,2%), Камбоджа (7,2%), Гватемала (5,8%). Слід зазначити, що зазначені країни постачають передусім цукор з тростини, а не з буряку. З огляду на це лідерство України у сегменті поставок до ЄС саме бурякового цукру є беззаперечним.

Україна також стабільно залишається вагомим постачальником натурального меду до ЄС. Початкова безмитна тарифна квота на цю продукцію становила всього 5,0 тис. т і мала поетапно збільшитися до 6,0 тис. т до 2021 р. У 2017 р. Євросоюзом було введено додаткову тимчасову квоту (на 3 роки) у 2,5 тис. т, що особливо не вплинуло, беручи до уваги, що протягом 2011–2021 рр. експорт меду з України до ЄС зріс більш ніж удесятеро – з 5,0 тис. до 53,8 тис. т. Цьому, серед іншого, сприяло те, що ввізне мито ЄС на натуральний мед понад обсяг квоти становить всього 17,3% (рис. 1.11).

Після широкомасштабного вторгнення український експорт натурального меду до ЄС дещо зменшився, але залишається значним: 45,8–46,1 тис. т у 2022–2023 рр. Серед країн, які не входять до ЄС, Україна за поставками меду на ринок ЄС у 2023

р. поступилася лише Китаю, експорт якого склав 60,0 тис. т, а його частка відповідно – 36,7%. Частка України – 28,0%. Іншими вагомими постачальниками меду до ЄС є Аргентина (12,5%), Мексика (6,5%), Куба і В'єтнам (по 2,9%). Також слід зазначити, що у самому ЄС споживання імпортованого натурального меду в останні роки дещо зменшилось. Так, імпорт меду досяг максимуму у 208,7 тис. т у 2017 р. й відтоді впав до 163,5 тис. т у 2023 р. (–21,7%).



Рис. 1.11. Експорт натурального меду (код 0409 за УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

Український експорт яблучного і виноградного соків до ЄС також істотно зріс у 2022–2023 рр., сягнувши 54,6–79,0 тис. т. Однак це зростання відбулося радше на тлі просідання поставок у 2020–2021 рр., які тоді склали 24,9–31,4 тис. т. Характерно, що найбільші обсяги експорту фруктових соків з України до ЄС зафіксовані ще у 2013–2015 рр., коли вони склали 69,7–83,8 тис. т. Це вказує на те, що вітчизняні виробники соків мали серйозні позиції на європейському ринку ще до набуття чинності угоди про асоціацію, а надання тарифних квот незначно вплинуло на їхній реальний доступ до цього ринку. Значно більший вплив справляють загальносвітові тренди зі здорового харчування, які змінюють конфігурацію ринку соків (рис. 1.12).

Українські виробники соків конкурують за доступ до ринку Євросоюзу в умовах, коли населення багатьох його країн починає віддавати перевагу напоям з низьким рівнем цукру, а звідси світовий тренд зі споживання фруктових соків та торгівлі ними стрімко падає. Все ж навіть за таких умов Україна є лідером за поставками фруктових (насамперед, яблучного) соків на європейський ринок з числа країн, які не входять до ЄС. У 2023 р. на неї припало 46,8% таких поставок. Іншими країнами зі значними обсягами поставок яблучного соку до ЄС є Молдова (20,9%) і Туреччина (15,9%).

Призупинення дії тарифних квот сприяло істотному збільшенню українського експорту крохмалю до ЄС. Вітчизняні

виробники почали масовий експорт крохмалю (спершу кукурудзяного, надалі також картопляного) на європейський ринок у 2017 р. Однак протягом 2017–2020 рр. відповідні поставки фактично уперлися в обсяги квоти (10 тис. т на рік). Вочевидь, ввізне мито, яке діє при перевищенні квоти – 163 євро/т – не давало можливості українським виробникам крохмалю конкурувати на ринку ЄС. У 2021 р. експорт крохмалю до ЄС сягнув 13,4 тис. т попри квоту, а після її скасування сягнув 20,0–25,8 тис. т у 2022–2023 рр. (рис. 1.13).

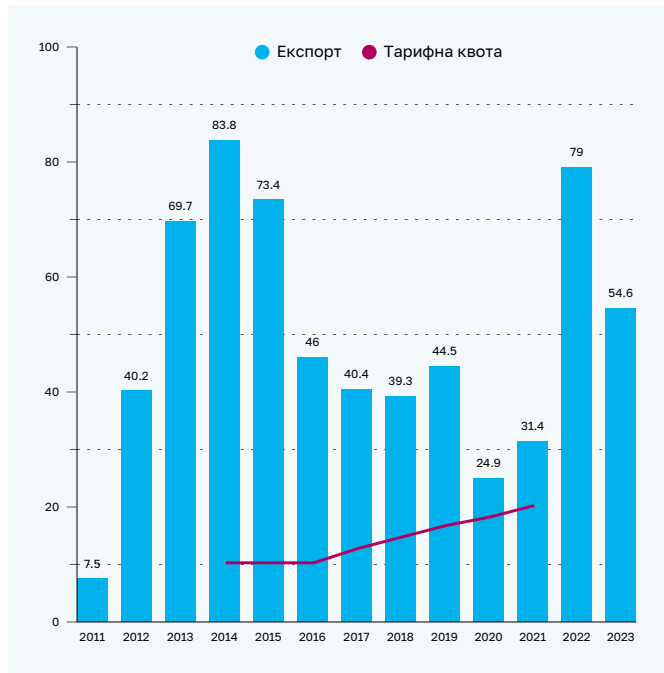


Рис. 1.12. Експорт фруктових соків (коди 2009 61-79 УІКЗЕД) в ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

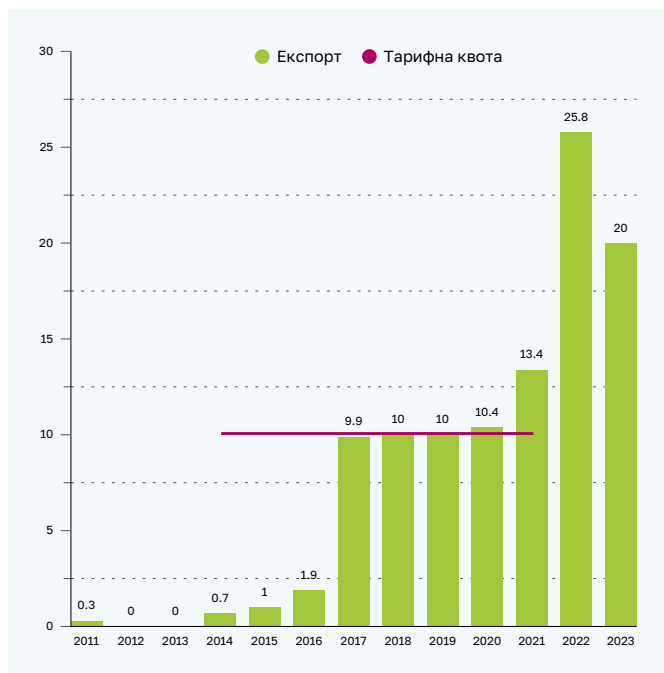


Рис. 1.13. Експорт крохмалю (код 1108 за УІКЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

У 2023 році серед країн, які не входять до ЄС, Україна була на третьому місці серед постачальників крохмалю на відповідні ринки з часткою 13,5%. Перші два місця посіли Сербія (33,1%) і Таїланд (25,2%). Вагому частку в поставках мають також Єгипет (5,4%), В'єтнам (5,2%), Британія (3,5%) і Туреччина (2,7%).

Також необхідно підкреслити позитивну динаміку українського експорту до країн ЄС перероблених продуктів з крохмалю (код 3505 за УІКЗЕД). Розпочавшись у 2017 р., він зріс з 354,5 т до 18,8 тис. т у 2023 р. Експорт продуктів перероблення крохмалю на європейський ринок здійснювався попри мізерні обсяги тарифної квоти, яка протягом 2016–2021 рр. збільшилася з 1,0 тис. до 2,0 тис. т.

Руйнівного впливу від широкомасштабного вторгнення зазнали українські виробники оброблених томатів, що у тому числі позначилось на падінні експортних поставок відповідної продукції до ЄС (рис. 1.14).

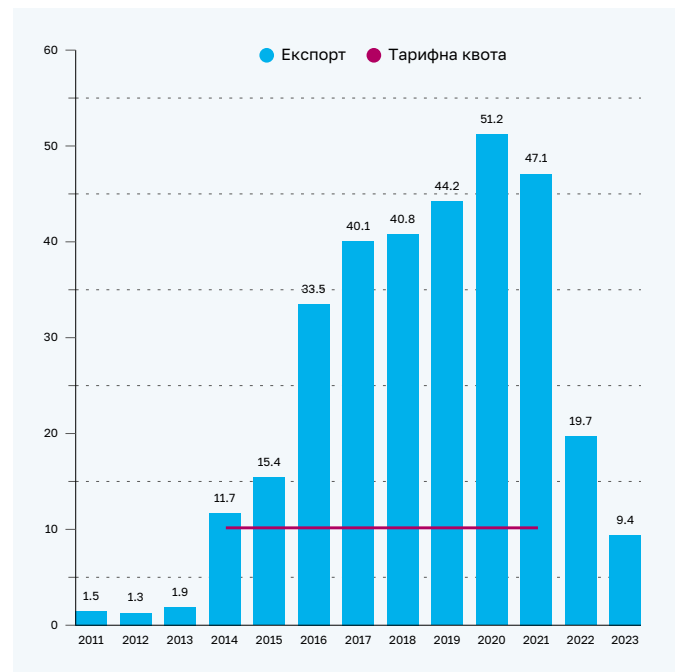


Рис. 1.14. Експорт оброблених томатів (код 2002 за УІКЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

Часткова лібералізація ринку ЄС завдяки угоді ПВЗВТ забезпечила для виробників оброблених томатів з України безмитну тарифну квоту у 10 тис. т на рік з 2014 р. Відтоді поставки значно перевищували квоту і сягнули 47,1 тис. т у 2021 р. Мито на поставки понад обсяг квоти складало 14,4%. Але тимчасова окупація більшої частини Херсонської обл., де вирощують третину помідорів в Україні, позбавила доступу обробників до сировини та частково до виробничих потужностей, відтак їх пропозиція різко скоротилася. У 2022 р. експорт оброблених томатів до ЄС упав до 19,7 тис. т, а в 2023 р. – до 9,4 тис. т.

Зазначимо, що вже у I кварталі 2024 року намітилися позитивні тенденції щодо відновлення вітчизняного експорту оброблених томатів до ЄС, адже їх експорт сягнув майже 9,3 тис. т, що у 14,3 рази перевищило відповідні поставки за аналогічний період попереднього року.

У цілому необхідно зазначити, що поживлення українського експорту до ЄС за вказаними групами товарів харчової промисловості не є проявом випереджаючого розвитку вітчизняного виробництва у 2022–2023 рр. Насправді нарощення поставок до ЄС дало можливість українським виробникам принаймні частково компенсувати втрати через різке скорочення внутрішнього ринку (за останніми розрахунками ООН, кількість біженців з України сягає 6,2 млн осіб), передусім щодо м'яса птиці, та експорту до інших країн і регіонів світу через неможливість експортувати продукцію внаслідок блокування та/або окупацію морських портів України. Загальний експорт з України за всіма групами товарів харчової промисловості (за винятком цукру та яблучного соку) у 2022–2023 рр. був суттєво нижчим ніж до широкомасштабного вторгнення.

З іншого боку, стрімка переорієнтація українських експортерів харчових товарів до ЄС створила напругу у торговельно-економічних відносинах на деяких «чутливих» ринках, які не витримали напливу висококонкурентної продукції, позбавлені захисту тарифних квот. Як наслідок, хоча Європарламенту вдалося у квітні 2024 року досягти домовленості щодо продовження тимчасових односторонніх торгових преференцій для України до 5 червня 2025 року, цього разу були внесені певні застереження. Новий регламент передбачає автоматичне повернення імпорتنих мит на українські товари, якщо їх імпорт перевищить встановлений безмитний обсяг, обчислений на основі історичних значень імпорту (середній показник за два з половиною роки: II півріччя 2021 – 2023 рр.).

Відповідні запобіжні заходи введені щодо м'яса птиці, цукру, натурального меду, яєць, вівса, кукурудзи та круп. Динаміка українського експорту до ЄС за цими групами товарів у I півріччі 2024 р. порівняно із середніми значеннями за попередні 2,5 роки вказує на те, що до кінця поточного року, імовірно, всі ці товари повернуться у режим торгівлі з використанням імпорتنих мит.

Зазначимо, що 19 червня 2024 р. ЄС уже повернув тарифну квоту на український овес, яка становитиме 4 тис. т до 5 червня 2025 р., а 2 липня були запроваджені квоти на цукор, яйця та альбуміни. При цьому до кінця поточного року цукор і яйця будуть завозитись до ЄС зі сплатою ввізних мит у режимі

найбільшого сприяння (для цукру відповідне мито складає 419 євро/т; для яєць та альбумінів – від 304 до 1423 євро/т). На період з 1 січня по 5 червня 2025 р. новий безмитний обсяг на для цукру складе 109,4 тис. т, для яєць та альбумінів – 9,66 тис. т.

Особливо великої шкоди це нанесе виробникам продуктів переробки сільгосппродукції: цукру та м'яса птиці. Найменші перешкоди в доступі до ринку ЄС при поверненні тарифних квот відчують експортери кукурудзи, оскільки в ЄС на цей продукт стоїть 0% імпортного мита в режимі *erga omnes*. Відповідні показники нових торгових обмежень ЄС узагальнені у табл. 1.4.

Як видно з табл. 1.4, нові встановлені ліміти, що виділені до кінця 2024 р., загалом є більшими за обсяги безмитних тарифних квот, які діяли до запровадження ЄС автономних торгових преференцій у 2022 р., за виключенням вівса (поставки якого до ЄС у 2023 році були меншими за новий ліміт). З іншого боку, для м'яса птиці ліміт на 2024 р. обмежив поставки порівняно з попереднім роком на 37,2 тис. т (21,7%), для натурального меду – на 1,2 тис. т (2,6%), круп – на 5,4 тис. т (28,3%). Найбільший удар, безумовно, припав на експортерів цукру, для яких новий ліміт ЄС обмежив поставки порівняно з 2023 р. на 221,9 тис. т (45,8%).

Зазначимо, що ідучи назустріч європейським партнерам, Уряд України прийняв Постанову №612 від 30.05.2024 р., якою з 1 липня запровадив ліцензування експорту деякої продукції до держав – членів ЄС. Серед іншого, ліцензований обсяг квоти на м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (курей свійських, качок, гусей, цесарок) встановлено на рівні 133,28 тис. т, на м'ясо і їстівні субпродукти індиків – 3,76 тис. т. Отже, по суті введено «добровільне» обмеження експорту, щоб уникнути відновлення обмежувальних заходів (ввізних мит для продукції, завезеної понад нові ліміти) зі сторони ЄС.

Окрім виробників харчової продукції, свою присутність на європейському ринку протягом попереднього десятиліття значно розширила низка виробників сфери переробної промисловості. Серед них помітне місце посідають виробники дерев'яних меблів (продукція за кодами 9403 30–60 УКТЗЕД). У період до укладання угоди про асоціацію український експорт меблів до ЄС був незначним і поступово зменшувався, у 2013

Табл. 1.4.

Показники нових обмежень для імпорту деякої української с/г продукції до ЄС, запроваджених у червні 2024 р.

(тис. т)

Товарні групи	Тарифні квоти згідно з ПВЗВТ	Імпорт в ЄС з України у 2023 р.	Ліміти на період до кінця 2024 року*	Різниця між новим лімітом і фактичним експортом у 2023 р.
М'ясо птиці	70,0 (+20,0)	172,7	137,0	-35,7
Яйця та альбуміни	3,0 (+3,0)	39,7	23,2	-16,5
Цукор	20,07	484,5	262,6	-221,9
Натуральний мед	6,0	45,8	44,4	-1,4
Овес	4,0	1,8	2,4	0,6
Кукурудза	650,0	12 939,3	11 155,4	-1 783,9

Примітка:

1. Ліміт відповідає середньорічному імпорту відповідної продукції в ЄС з України у період з 01.07.2021 р. по 31.12.2023 р.

Джерело: European Commission. Quantities referred to in Article 4(7) of the Regulation on Autonomous Trade Measures on Imports from Ukraine. http://agroconf.org/sites/default/files/quantities_referred_to_in_article_4_paragraph_7_of_the_autonomous_trade_measures_0.pdf

р. він складав всього 8,9 тис. т. Однак починаючи з 2014 р., відповідні поставки почали поступово збільшуватися, у тому числі завдяки налагодженню кооперації зі світовими виробниками (IKEA) та зростанню присутності на міжнародних виставках-ярмарках. За підсумками 2021 р. український експорт дерев'яних меблів до ЄС сягнув 179,9 тис. т, а частка ЄС у загальному експорті дерев'яних меблів з України – 88,0%; загальний експорт меблів з України у цей рік перевищив 1 млрд дол. США (рис. 1.15).

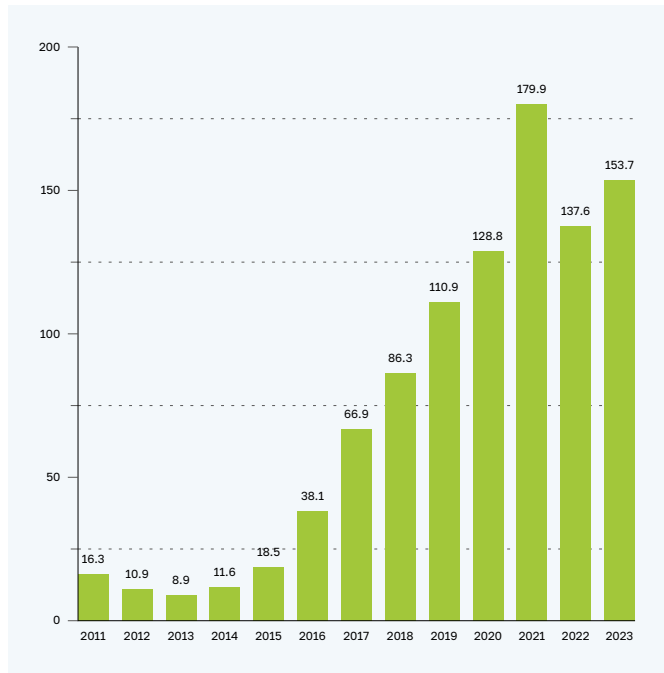


Рис. 1.15. Експорт дерев'яних меблів (коди 9403 30-60 УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

У 2022–2023 роках експорт дерев'яних меблів з України у країни ЄС зменшився до 137,6–153,7 тис. т (–14,5% до 2021 р.). Це відбулося внаслідок того, що в умовах широкомасштабного вторгнення частина лісів піддалася мінуванню, а низка підприємств галузі: переорієнтувалися на виробництво продукції для воєнних потреб; здійснили релокацію, відповідно згорнувши виробничі процеси на деякий час; перебудували ланцюги постачання сировини і напівфабрикатів, насамперед відмовившись від імпорту ДСП, MDF та фанери з білорусі. Для цього збільшено використання деревообробної продукції внутрішнього виробництва та організовано постачання MDF з Польщі, Німеччини та Туреччини, фанери – з Латвії, Естонії і Китаю.

У 2023 році Україна залишалася другим після КНР найбільшим постачальником дерев'яних меблів на європейський ринок з числа країн поза ЄС. У I кварталі 2024 року український експорт дерев'яних меблів до ЄС склав 38,8 тис. т, що на 4,3% більше ніж за аналогічний період попереднього року. Отже, галузь у цілому активно розвивається і динамічно відновлюється після шоку широкомасштабного вторгнення.

Ще однією галуззю переробного виробництва в Україні, продукція якої протягом попереднього десятиліття почала освоювати ринок ЄС, є цементна промисловість. Ще у 2011–2014 рр. поставки українського портландцементу до ЄС були вкрай незначними й епізодичними (від 2,7 тис. до 31,4 тис. т на рік).

З 2015 р. вони розпочали зростати і станом на 2022 р. сягнули 952,8 тис. т, а після незначного зниження у 2022 р. експорт портландцементу до ЄС перевищив 1 млн т у 2023 р. (рис. 1.16).

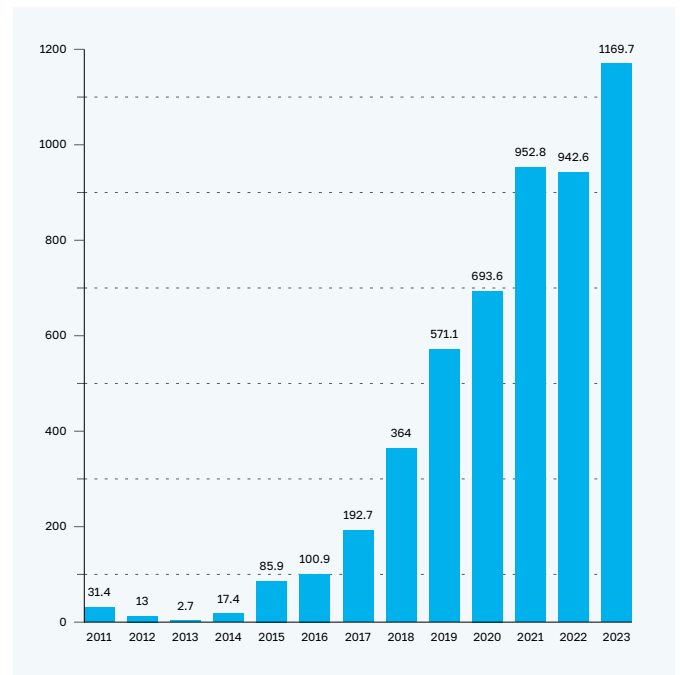


Рис. 1.16. Експорт портландцементу (код 2523 за УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

У 2022–2023 роках експорт дерев'яних меблів з України у країни ЄС зменшився до 137,6–153,7 тис. т (–14,5% до 2021 р.). Це відбулося внаслідок того,

Необхідно вказати, що цементна галузь в Україні орієнтована здебільшого (понад 90% випуску) на внутрішній ринок. Тому нарощення поставок в ЄС лише частково компенсує падіння внутрішнього попиту на цемент в Україні. У 2022 р. вітчизняне виробництво цементу знизилося на 51% у порівнянні з 2021 р. Враховуючи значний спад споживання цементу в Україні після російського вторгнення, експорт став вагомим підтримкою для українських виробників. Динаміка експорту цементу у 2022–2023 рр. свідчить, що українські виробники продовжують підтримувати своє виробництво через поставки до ЄС після того, як у повній мірі забезпечують суттєво зменшений внутрішній ринок. Водночас експортери цементу постають перед все більшою проблемою пошуку засобів для підвищення ефективності композиційних портландцементів з метою зниження викидів CO₂ в атмосферу.

Важливу роль у структурі українського промислового експорту до ЄС відіграють безшовні труби з чорних металів. Протягом 2011–2018 рр. експорт цієї продукції на європейський ринок зріс з 60,5 тис. до 133,7 тис. т. Оскільки у 2018 р. ЄС запровадив тарифні квоти на ряд металургійних товарів (включаючи безшовні труби з чорних металів) та 25-відсоткове мито на обсяги поставок понад квоти, український експорт безшовних труб до ЄС зменшився до 114,5–116,6 тис. т у 2019–2021 рр. (рис. 1.17).

У 2022–2023 рр. експорт безшовних труб з чорних металів з України до ЄС впав до 85,0 тис. т. За інформацією «GMK Center», це викликано логістичними проблемами галузі, ударами по

об'єктах енергетичної інфраструктури і викликаним у зв'язку з цим обмеженнями в електропостачанні, а також зростанням витрат на логістику, що позначилося на собівартості і ціновій конкурентоздатності металургів. Поряд з цим значним деструктивним фактором є зростаючий демпінговий імпорту з Китаю як в Україну, так і в країни ЄС. Та незважаючи на це, Україна залишається другим після КНР найбільшим постачальником безшовних труб в ЄС серед країн поза цим об'єднанням з часткою 16,9% в імпорті. До того ж, у I кварталі 2024 р. Україна поставила у країни ЄС 35,1 тис. т безшовних труб з чорних металів, що у 1,5 рази більше ніж в аналогічний період попереднього року.

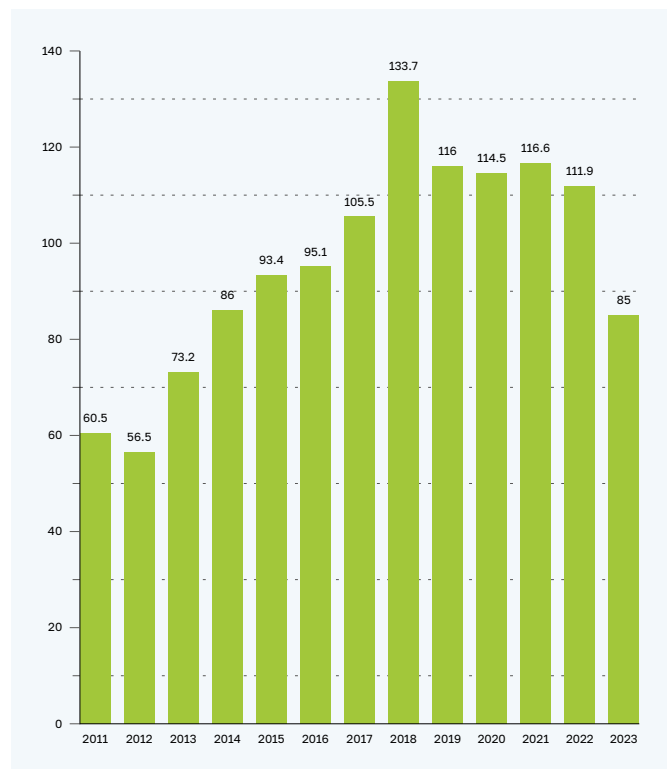


Рис. 1.17. Експорт безшовних труб (код 7304 за УКТЗЕД) до ЄС, тис. т

Джерело: Eurostat.

Насамкінець слід відзначити позитивну динаміку експорту до ЄС українських колісних пар до залізничних вагонів (код 8607 19 УКТЗЕД). У період 2011–2021 рр. відповідні поставки зросли з 20,9 до 58,5 тис. т. Складнощі з виробничими, а також транспортно-логістичними процесами у 2022–2023 рр. призвели до скорочення експорту в ЄС до 44,8–45,3 тис. т. У свою чергу, це мало наслідком появу дефіциту на європейському ринку залізничних коліс, оскільки близько 50% цього ринку в ЄС формується за рахунок імпортних поставок з третіх країн, серед яких саме Україна є найбільшим постачальником продукції із часткою 36,9% у 2023 р. В окремих сегментах, такі як залізничні колеса для вантажних вагонів, частка України сягає 50%.

Важливість і у деяких сегментах безальтернативність України як постачальника колісних пар для європейських залізниць визначає перспективу скорого відновлення експорту цієї продукції до ЄС. Так, у I кварталі 2024 р. вітчизняний експорт до країн ЄС за кодом 8607 19 УКТЗЕД склав 15,05 тис. т, що на 37,1% більше ніж в аналогічному періоді попереднього року (10,97 тис. т).

Загалом аналіз двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС засвідчив наявність низки товарних груп, які зберегли, а в окремих випадках суттєво посилили, своє торгово-політичне значення для обох сторін. Подальше нарощення торговельно-економічних відносин з країнами ЄС за відповідними товарними групами і галузями залишається життєво необхідною умовою виживання української економіки, зокрема як джерело часткової компенсації втрат, пов'язаних з руйнівними наслідками широкомасштабної агресії, як фактор збереження виробничого потенціалу, робочих місць і міжгалузевих зв'язків в умовах скорочення внутрішнього ринку, а також як інструмент транзиту продукції до третіх країн в умовах суттєвого ускладнення логістики традиційними маршрутами морської торгівлі. В національних економічних стратегічних інтересах України постає переконування європейських партнерів щодо необхідності збереження максимально лібералізованого доступу відповідної продукції вітчизняного виробництва на ринок ЄС. У табл. 1.5 узагальнено перелік відповідних товарних груп, які були визначені за випереджаючою динамікою експорту з України до ЄС та високою часткою української продукції на європейському ринку та є найбільш перспективними з точки зору експорту до ЄС у короткостроковій перспективі.



Табл. 1.5.

Ідентифікований перелік пріоритетних товарних груп для розвитку торгових відносин України з ЄС за показниками активізації вітчизняного експорту

Код УКТЗЕД	Назва товарної групи
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, свіжі, охолоджені або морожені
0407 21	Яйця курей свійських
0409	Натуральний мед
0811	Заморожені ягоди; варення і джеми (малина, смородина, агрус, ожина, шовковиця і ін.)
1108	Крохмаль
1701 99	Цукор з цукрових буряків
1704	Кондитерські вироби з цукру без вмісту какао
1806	Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао
1902	Макаронні вироби
1905 31-32	Печиво солодке сухе; вафлі, вафельні облатки
2002	Томати, приготовлені або консервовані без додавання оцту чи оцтової кислоти
2009 61-79	Виноградний і яблучний соки
2207	Спирт етиловий
2523	Портландцемент
3925	Вироби з пластмас: двері, вікна та їх рами, наличники і пороги
4412 33	Фанера клеєна
4415 20	Дерев'яні піддони; обичайки дерев'яні
4818 10-20	Паперові рушники, серветки, носовики; туалетний папір
7010	Склотара (бутлі, пляшки, банки)
7217	Дріт із заліза або нелегированої сталі
7304	Труби, трубки і профілі порожнисті, безшовні з чорних металів
7308	Металоконструкції та їх частини; вироби, призначені для використання у метало-конструкціях
7601 20	Алюмінієві сплави
8516 71	Електричні водонагрівачі для приготування кави або чаю
8526 92	Радіоапаратура дистанційного керування
8531 10	Електричні сигналізації для захисту від крадіжки або пожежі та аналогічні пристрої
8537	Пульты, панелі, консолі, столи, розподільні щити та інші основи для контролю або розподілу електричного струму
8607 19	Колісні пари, колеса та їх частини для залізничних локомотивів і рухомого складу
8703	Легкові автомобілі
9401	Меблі для сидіння
9403 30-60, 90	Меблі дерев'яні, що використовуються в установах, магазинах, на кухнях, у спальнях, в інших житлових кімнатах; частини до них
9405	Освітлювальне обладнання



1.3. Перспективні напрями заміщення українськими товарами імпорту ЄС з РФ, РБ й інших країн світу

Країни Європейського Союзу є значною мірою орієнтовані на імпорт товарів і послуг. Дані Світового банку свідчать, що реальний імпорт (у постійних цінах 2015 року) протягом 2008–2023 рр. зріс у 1,5 рази. При цьому співвідношення імпорту до ВВП у вказаний період збільшилось з 40,2% до 49,0%, а у 2022 р. сягнуло 54,5% (рис. 1.18). Для порівняння, середньосвітовий показник співвідношення імпорту товарів та послуг до ВВП у 2023 р. становив лише 28,7%. Безумовно, висока

орієнтованість країн ЄС на імпорт частково пояснюється високим ступенем інтеграції серед держав-членів у рамках спільного ринку. Так, у 2023 році 56,2% імпорту країн ЄС відбулося в рамках «внутрішньоблокової» торгівлі, тобто між країнами – партнерами по інтеграційному об'єднанню. Однак якщо взяти до уваги лише товарний імпорт ЄС з третіх країн, то він сягає 3,0 трлн дол. США у 2023 р., з яких 1,94 трлн (64,67%) складає імпорт продукції переробної промисловості.

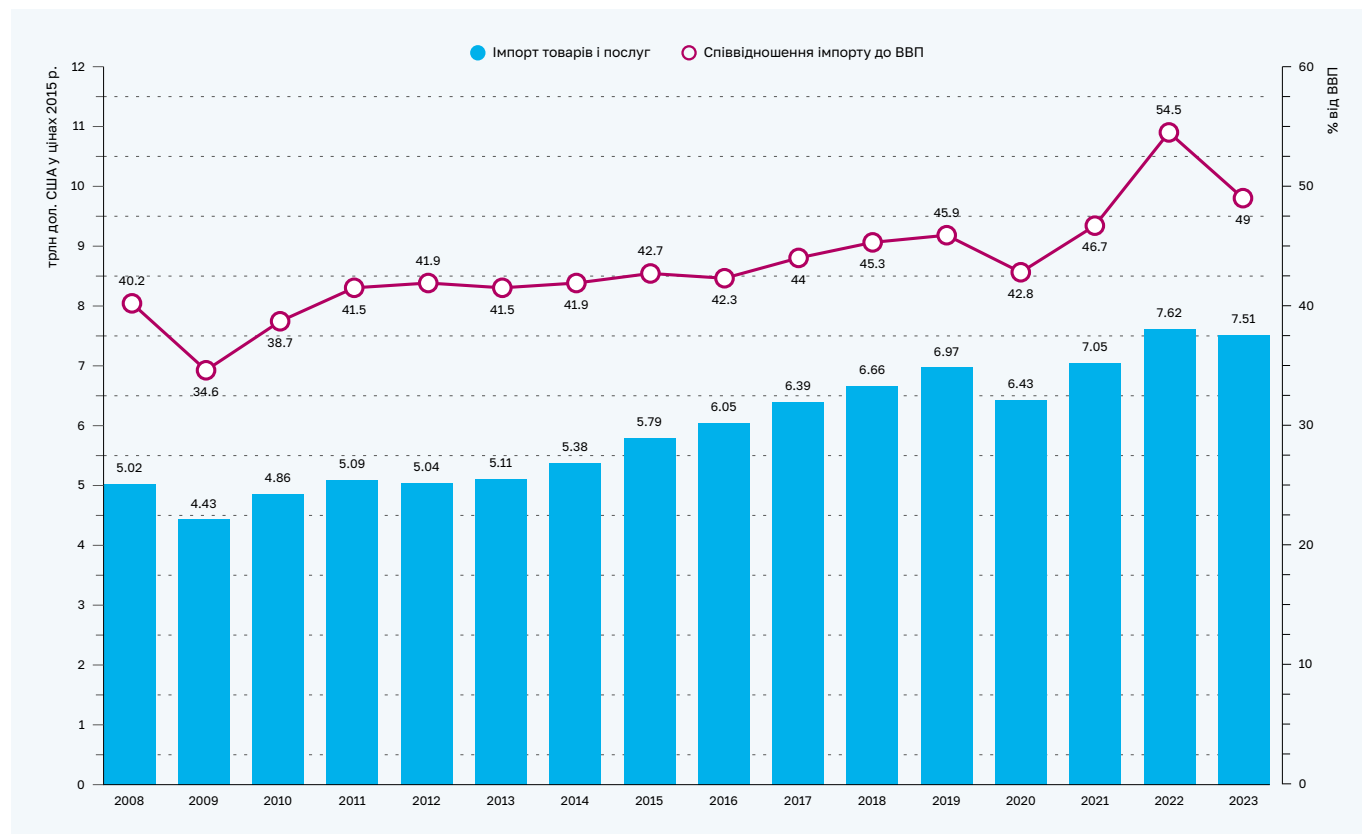


Рис. 1.18. Динаміка реального імпорту товарів та послуг і його співвідношення з ВВП у ЄС протягом 2008–2023 рр.

Джерело: The World Bank data. Imports of goods and services (constant 2015 US\$) – European Union.

URL: https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD?_gl=1%2A1rgs1pz%2A_gcl_av%2AMTIwODY1MDI4OS4xNzI2MDU0MDky&locations=EU

Imports of goods and services (% of GDP) – European Union https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?_gl=1%2A1rgs1pz%2A_gcl_av%2AMTIwODY1MDI4OS4xNzI2MDU0MDky&locations=EU

Частка України в імпорті країнами ЄС товарів переробної промисловості з третіх країн у 2023 році склала мізерні 0,45%. На тлі розгортання широкомасштабної війни динаміка цього показника є негативною, ще у 2021 році відповідна частка становила 0,82%. Водночас наявна геополітична ситуація відкриває перед Україною можливості наростити присутність на європейському ринку, замістивши вітчизняними товарами низку іноземних аналогів.

По-перше, дієвим напрямом розширення присутності українських виробників на ринках ЄС є заміщення ними продукції, поставки якої донедавна здійснювалися або продовжують здійснюватися з країн-агресорів (РФ, РБ).

По-друге, перспективним видається використання Україною можливостей, які відкриває політика **відкритої стратегічної автономії** ЄС, яка набирає обертів на тлі загострення у світі геоекономічних протиріч та пов'язаної з цим загрози перебоїв у глобальних ланцюгах поставок. Європейська Комісія визначає стратегічну автономію як: «здатність Євросоюзу робити власний вибір і формувати світ навколо нього через лідерство та залучення, що відображає його стратегічні інтереси та цінності»². Ця політика акцентує на необхідності посилення конкурентоспроможності і стійкості ЄС в глобальній торгівлі, захищаючи принципи сталості і справедливості у торговельно-економічних відносинах з третіми країнами та опонуючи їх нечесним конкурентним практикам на світовому ринку.

² Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (Brussels, 18.2.2021 COM (2021) 66 final): Trade Policy Review - An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5bf4e9d0-71d2-11eb-9ac9-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

Втілення ідей стратегічної автономії передбачає переорієнтацію міжнародних ланцюгів доданої вартості зі зменшення економічної залежності від геополітичних конкурентів та налагодженням більш тісної торговельно-інвестиційної кооперації з географічно ближчими країнами-сусідами, які розділяють спільні цінності і підходи до справедливої торгівлі і конкуренції. Прикладами такої політики на сучасному етапі слугують, зокрема:

nearshoring – стратегія переміщення виробничих потужностей і бізнес-процесів до сусідніх країн, часто зі спільним кордоном, що прискорює вихід на ринок і зменшує транспортне плече у міжнародних ланцюгах поставок та пов'язані з цим негативні ефекти (зокрема, викиди парникових газів від транспортування) і безпекові ризики;

friendshoring – перенаправлення ланцюгів постачання до країн, які вважаються політично й економічно дружніми та країн з низьким рівнем ризику переривання торговельно-економічних зв'язків. Цей підхід набуває особливого поширення у світлі наслідків пандемії covid-19, санкцій проти РФ і наростання напруженості у відносинах країн Заходу з КНР.

У силу свого географічного розташування та активної євроінтеграції в якості кандидата на вступ до ЄС, Україна постає одним з найочевидніших і найприродніших партнерів ЄС щодо реалізації курсу на відкриту стратегічну автономію. Розгляньмо надалі реальні приклади того, в яких секторах та нішах українські товаровиробники можуть замінити своїми товарами інших країн-експортерів на європейський ринок.

Ключовою статтею імпорту ЄС з РФ завжди залишалися енергоресурси – нафта, природний газ, вугілля, різноманітні продукти нафтопереробки. Протягом 2011–2023 рр. частка відповідних товарів у вартісних обсягах імпорту ЄС з РФ перебувала в межах 65,9–84,4%. Навіть за підсумками 2022 р. імпорт енергоресурсів до ЄС з РФ склав 155,1 млрд дол. США при загальному імпорті товарів у 194,7 млрд. Ще напередодні широко-масштабного вторгнення країни ЄС забезпечували РФ 57,9% експортної виручки від продажу вуглеводнів (рис. 1.19).

Поряд з цим в ЄС спостерігався попит на деякі сільськогосподарські й промислові товари, виготовлені поза енергетичним сектором. Вартісні обсяги імпорту такої продукції у 2011–2022 рр. перебували у діапазоні 30,4–51,6 млрд дол. США на рік, що значно перевищувало європейський імпорт товарів з України.

У структурі неенергетичного імпорту ЄС з РФ до початку згортання торговельно-економічних відносин між ними (2021 р.) переважали чорні й кольорові метали та вироби з них (34,5%), продукція хімічної та пов'язаних галузей (12,6%), коштовні метали та каміння, вироби з них (10,6%), продукція деревообробної промисловості (7,2%), продукція сільського господарства і харчової промисловості (6,2%), полімерні матеріали, гуми, пластмаси і вироби з них (5,7%), продукція машино- і приладобудування (4,7%).

Найбільшою мірою на перетині міжнародної спеціалізації України і РФ перебуває ряд продукції чорної металургії карбаміду та аміаку які користується попитом в ЄС. Йдеться насамперед про напівфабрикати з вуглецевої сталі (код 7207 за УКТЗЕД), гарячекатаний плоский прокат (7208), прутки

і бруски з вуглецевої сталі (7214) та чавун (7201), карбамід (3102), аміак (2814). Так, у 2021 р. на ЄС припало 37,2% російського експорту гарячекатаного прокату, 33,8% експорту напівфабрикатів з вуглецевої сталі, 21,2% експорту чавуну та 19,0% експорту прутків і брусків з вуглецевої сталі. Експорт за цими чотирма позиціями у 2021 р. до ЄС приніс Росії валютної виручки на суму 5,7 млрд дол. США.

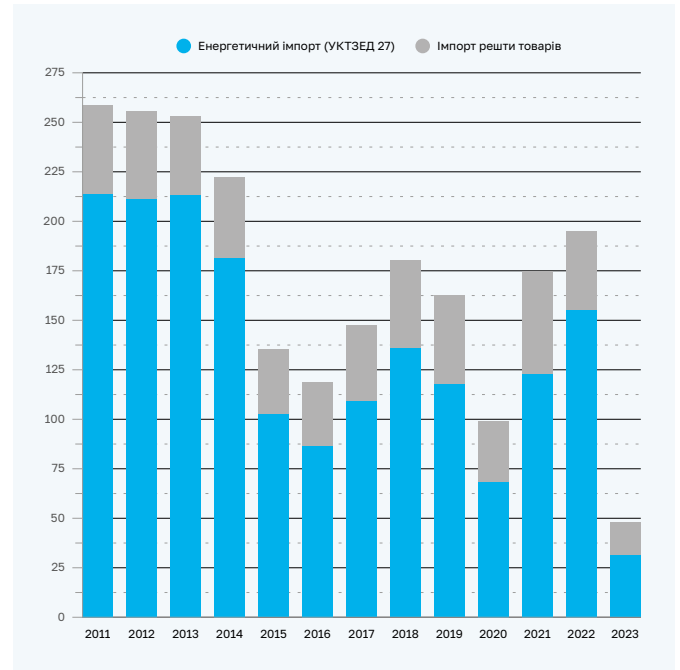


Рис. 1.19. Імпорт товарів в ЄС з РФ, млрд дол. США

Джерело: Eurostat.

Кольорові метали у 2021 р. склали близько половини металургійного імпорту ЄС з РФ, тоді як в Україні кольорова металургія розвинута менше, її частка в загальному експорті недорогоцінних металів становить всього 4,1%. Втім українські виробники спеціалізуються на деяких видах продукції з кольорових металів, які ЄС імпортував з РФ у значних обсягах до широко-масштабного вторгнення. Це передусім алюмінієві сплави (код 7601 20 за УКТЗЕД), прутки та порожнисті профілі з цих сплавів (7604 21–29), меншою мірою – прутки та профілі з мідних сплавів (7407 21).

Близько третини європейського імпорту хімічної продукції з країн ЄС у 2021 р. становили добрива, передусім добрива із вмістом трьох поживних елементів: азоту, фосфору та калію (код 3105 20 за УКТЗЕД) і сечовина (3102 10). Український експорт добрив значно скоротився протягом аналізованого періоду, зокрема у 2012–2021 рр. експорт сечовини зменшився з 3,5 млн до 1,2 млн т; експорт добрив із вмістом азоту, фосфору та калію – з 193,0 тис. до 0,6 тис. т. Після широкомасштабного вторгнення експорт за цими товарними групами майже повністю зупинився. Проте коли поставки вітчизняних добрив відбувалися, близько третини з них спрямовувались до країн ЄС.

Проте експорт мінеральних добрив РФ до ЄС лишався незмінно високим та додатково приніс агресору тільки у 2023 році 1,5 млрд дол. США доходів, що стали формуючими військового бюджету РФ.

Отже, за умови відновлення в Україні безперервної генерації

електроенергії та запровадження європейських підходів до ціноутворення на ринку електроенергії для промисловості, українські виробники добрив у перспективі зможуть відновити своє виробництво і зайняти ту нішу на ринку ЄС, яку наразі посідає рф. Для металургійної галузі важливою передумовою у цьому контексті є відновлення стабільного доступу до поставок коксівного вугілля і металобрухту вітчизняної заготівлі.

До 2021 р. включно рф залишалася найбільшим постачальником деревообробної продукції до ЄС. Її спеціалізація у галузі зосереджена на необроблених лісоматеріалах (код 4403 за УКТЗЕД), розпилянній деревині з хвойних порід та берези (4407), ДВП (4411) і ДСП (4410), фанері клеєній (4412), деревній стружці (4401 21) і гранулах (4401 31). Помітну роль у поставках до ЄС відігравали також дерев'яні піддони (4415 20).

В Україні поки діє мораторій на експорт необроблених лісоматеріалів, що усуває інтерес до зайняття російських ніш на сировинних ринках деревини ЄС. Натомість мораторій забезпечив активний розвиток переробки деревини в Україні, завдяки чому деревообробна галузь демонструє одні з найвищих темпів росту порівняно з іншими секторами промисловості. В сучасних ж умовах стабільності в галузі сприяє географічне розташування більшості виробництв на західних теренах, де не ведуться бойові дії. Відтак українські виробники матимуть значну зацікавленість замінити своєю продукцією російські поставки до ЄС клеєної фанери (експорт з рф до ЄС у 2021 р. склав 749,6 тис. т, тоді як з України – 88,6 тис. т.), деревостружкових плит (росія поставила до ЄС 166,8 тис. т ДСП у 2021 р., Україна – 212,0 тис. т), MDF (експорт з росії до ЄС склав 117,9 тис. т, з України – 35,5 тис. т), дерев'яних піддонів (експорт з росії до ЄС – 81,5 тис. т, з України – 341,9 тис. т).

Помітну роль в імпорті до ЄС з рф донедавна відігравали полімери у первинних формах і деякі вироби з них. Серед цієї продукції Україна має конкурентні переваги на міжнародних ринках полімерів етилену (код УКТ ЗЕД 3901 20), вінілхлориду (3904) та різної плівки полімерів (3920). Хоча ЄС не є основним ринком збуту цієї продукції для російських виробників, вони займали на ньому більшу частку, ніж українські. Так, у 2021 році країни ЄС імпортували з рф 206,2 тис. т полімерів етилену, з України – лише 36,0 тис. т. Щодо полімерів вінілхлориду, ЄС імпортував 37,0 тис. т цієї продукції з рф і 131,4 тис. т з України. Імпорт плівки з полімерів до ЄС з рф у вказаний період становив 64,6 тис. т, тоді як з України – лише 16,5 тис. т. Отже, українські виробники первинних полімерів та виробів з них можуть значно розширити свої позиції на європейському ринку за рахунок зайняття частки російських виробників.

Росія зберігає відчутні конкурентні позиції на світовому ринку автомобільних шин (код 4011 за УКТЗЕД), у тому числі в ЄС. Так, у 2021 р. ЄС імпортував з рф понад 11,8 млн пневматичних гумових шин та покришок, тоді як з України – менше 1,1 млн од. Зазначимо, що український експорт шин у 2015–2021 рр. зріс з 1,6 до 2,5 млн шин. Українські виробники відновили обсяги експорту до кризи 2014–2015 років, попри те, що їм довелося переорієнтуватися з російського ринку на ринки інших країн. Поряд з цим необхідно зазначити, що в умовах широкомасштабного вторгнення цей експорт скоротився до 599,0 тис. од. у 2023 р. Тим не менше, виробничо-експортний потенціал України у цій сфері достатній, щоб у перспективі частково замінити постачальників з рф на європейському ринку.

Машино- та приладобудівна продукція завжди посідала маргінальні позиції у російському товарному експорті до ЄС. Виняток складали окремі товарні групи, такі як турбореактивні двигуни (код 8411 12 за УКТЗЕД), яких у 2021 р. вона поставила до ЄС у кількості 27 од., в той час як Україна – лише 1, хоча загальний український експорт цієї продукції сягнув 26 од. Серед інших винятків слід відзначити побутові пральні машини (8450 11), частини дорожньої техніки (8431 49), частини до турбодвигунів (8411 91), деякі легкові автомобілі (8703). Україна залишається значним експортером турбореактивних двигунів і частин до них, незважаючи на те, що 2023 р. експорт цих двигунів скоротився до 18 од. А зайняття російської ніші на європейському ринку може збільшити вітчизняний експорт турбодвигунів удвічі. Постачання за кордон частин до турбодвигунів в Україні наразі активно розвивається, однак здійснюється переважно до Китаю та Індії, відтак ринок ЄС залишається перспективним каналом розширення збуту.

Основу експорту продукції сільського господарства та харчової промисловості з рф до ЄС становлять морська риба, кукурудза, пшениця, насіння льону й різноманітні залишки та відходи харчової промисловості, які не становлять значного інтересу для заміщення українськими товарами з міркувань низького рівня їх доданої вартості чи відсутності доступу до природних ресурсів. Поодинокими винятками у цій галузі слід виокремити такі групи товарів, як горілка (код 2208 60 за УКТЗЕД) – у 2021 р. ЄС ввіз з рф 17,6 млн л цього продукту, тоді як з України – 2,8 млн. л. Слід зазначити, що у 2023 р. загальний експорт горілки з України сягнув 12,6 млн л, що майже на 16,0% більше ніж у 2021 р., водночас обсяги поставок до ЄС за вказаний період майже не змінилися.

Також перспективним вбачається заміщення на ринку ЄС російських виробників етилового спирту (2207 10) і ріпакової олії (1514 11). У 2021 р. ЄС імпортував з рф 74,0 млн л етилового спирту, тоді як з України – 34,7 млн л; однак уже за підсумками 2023 р. імпорт українського етилового спирту на європейський ринок зріс до 77,6 млн л, у той час як поставки цієї продукції з рф скоротилися до 2,4 млн л. Таким чином можна стверджувати, що українські виробники уже частково замінили поставки російського спирту на ринок ЄС. Що стосується ріпакової олії, то Україна постачає на європейський ринок більше цієї продукції ніж рф. Зокрема, у 2021 р. вітчизняні поставки становили 119,0 тис. т, тоді як російські – 97,2 тис. т; у 2023 р. відповідні показники склали 111,0 тис. т та 17,7 тис. т. Відтак певна ніша для заміщення російської олії з ріпаку продовжує зберігатися.

Необхідно наголосити, що заміщення російських товарів на ринках Євросоюзу виробниками з різних країн світу є процесом, який уже активно розпочався та триває досі. За підсумками 2023 р. ЄС різко скоротив імпорт з рф: вартісні обсяги поставок зменшились більш ніж учетверо порівняно з 2022 р. – з 194,8 млрд до 48,0 млрд дол. США. У тому числі, імпорт енергоресурсів зменшився в 4,9 рази (зі 155,1 млрд до 31,6 млрд дол. США), імпорт решти товарів – у 2,4 рази (з 39,7 млрд до 16,4 млрд дол. США). Одним із ключових чинників різкого падіння імпорту російських товарів до ЄС стали санкції, які напяму заборонили та/або опосередковано ускладнили торгівлю у низці секторів економіки. Так, протягом лютого 2022 р. – червня 2024 р. ЄС запровадив 14 пакетів санкцій проти рф, якими серед іншого обмежено імпорт за такими товарними групами:

- деяка металургійна продукція (вуглецева та корозостійка сталь у первинних формах, напівфабрикати з вуглецевої сталі, дріт з нержавіючої сталі, інша легована сталь у первинних формах, дріт з інших легованих сталей; труби, трубки і профілі з ливарного чавуну; мідний та алюмінієвий дріт, фольга, алюмінієві порожнисті профілі і труби);
- вугілля, сира нафта і нафтопродукти, зріджений природний газ;
- бітум і асфальт;
- синтетичний каучук, гума, пластмаси, полімерні матеріали і вироби з них;
- вуглець, продукція хімічної промисловості, розфасовані препарати побутової хімії, косметичні препарати;
- деревина, продукція деревообробної промисловості, меблі;
- папір та маса з деревини;
- текстиль, взуття, вироби зі шкіри;
- керамічні вироби, вироби з каменю, цементу, азбесту, слюди й аналогічних матеріалів;
- транспортні засоби (трактори, легкові автомобілі, причепи і напівпричепи, літаки, вертольоти, яхти);
- деякі промислові машини та обладнання (металообробні верстати, двигуни, насоси, прокатні стани, сільгоспмашини, трансмісійні вали, підшипники, електричні трансформатори, лампи, холодильники, пральні машини тощо);
- спирти (включаючи горілку), лікери та інші спиртотримісні напої;
- тютюнові вироби;
- необроблені алмази, золото.

Обмежувальний вплив секторальних санкцій посилюється також численними санкціями проти конкретних російських підприємств і фізичних осіб, які здійснюють економічну діяльність в оборонно-промисловому комплексі, виробляють продукцію подвійного призначення, займаються паралельним імпортом, надають транспортно-логістичні послуги тощо.

У результаті застосування санкцій структура неенергетичного імпорту товарів в ЄС з РФ у 2023 р. деформувалася у бік переважання недорогочінних металів і виробів з них з часткою 46,3% (переважно чавун, феросплави та напівфабрикати з вуглецевої сталі), продукції сільського господарства та харчової промисловості з часткою 18,0% (переважно морепродуктів, залишків та відходів харчової галузі), хімічних товарів з часткою 9,5% (переважно добрив) і неопромінених паливних ТВЕЛ, за рахунок яких частка машинобудівної продукції в

неенергетичному імпорті склала 6,0%. Наведена структура поставок відображає певну залежність європейських компаній від поставок деякої металургійної продукції та радіоактивних елементів живлення, а також принципову позицію ЄС щодо не застосування санкцій на сільськогосподарську і харчову продукцію та добрива (з міркувань продовольчої безпеки), фармацевтичні препарати й низку інших товарів першої необхідності.

Зовнішньоторговельні відносини ЄС з РФ також значною мірою зосереджені на імпорті енергоресурсів. У 2011–2021 рр. їхня частка у поставках білоруських товарів до ЄС сягала 50,2–54,8%, однак у 2021 р. вона скоротилася до 15,7%. Неенергетичний імпорт країн ЄС з Білорусі сягнув піку у 2021 р., склавши 5,6 млрд дол. США, однак уже за підсумками 2023 р. він впав до 1,5 млрд, а поставки енергоресурсів майже повністю припинилися (рис. 1.20).

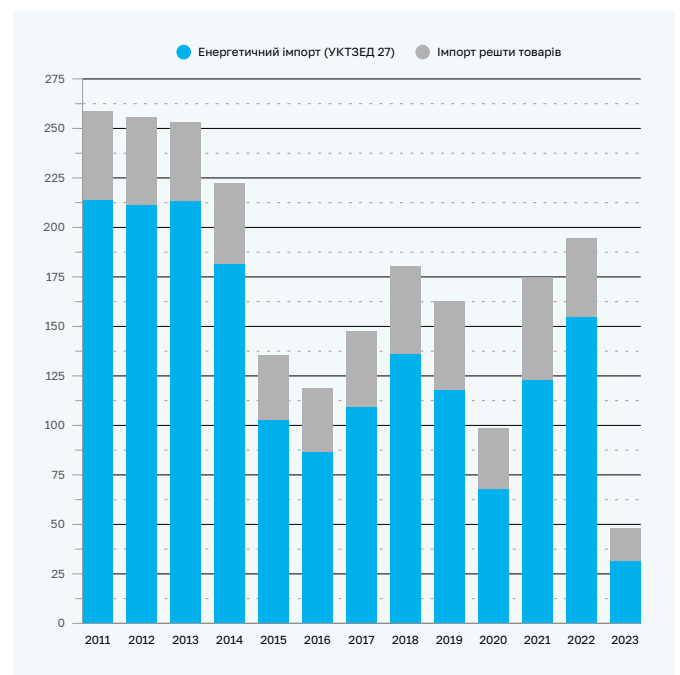


Рис. 1.20. Імпорт товарів в ЄС з Білорусі, млрд дол. США

Джерело: Eurostat.

Напередодні широкомасштабної агресії у структурі неенергетичного імпорту ЄС з Білорусі переважала продукція деревообробної і меблевої галузей з вартісними обсягами у понад 2,0 млрд дол. США (36,3%). Помітну частку мали і недорогочінні метали і вироби з них (19,2%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей (12,3%), продукція сільського господарства і харчової промисловості (7,1%), полімерні матеріали, пластмаси, гуми і вироби з них (5,2%), різноманітна продукція з неметалевих мінеральних ресурсів (3,3%).

Серед продукції деревообробної і меблевої промисловості чільні місця в імпорті до ЄС з РФ у 2021 р. займали розпиляні лісоматеріали з сосни та ялини (коди 4407 11–12 за УКТЗЕД), деревостружкові плити (4410 11–12), фанера клеєна (4412 33), піддони (4415 20), деревоволокнисті плити середньої густини (MDF) й різної товщини (4411), деревні гранули (4401 31) і стружка (4401 21), дерев'яні меблі для магазинів, столових і житлових кімнат (9403 60), для спальень (9403 50), для сидіння (9401 40) та частини до них (9403 90). Вищенаведений аналіз перспектив заміщення товарів з РФ на ринку ЄС засвідчив, що

українські товаровиробники мають високу конкурентоспроможність і потенціал нарощення присутності на європейському ринку за всіма перерахованими групами товарів деревообробної і меблевої промисловості.

Імпорт продукції хімічної промисловості в ЄС з рб у 2021 р. складався переважно з добрив, передусім хлористого калію (код 3104 20 за УКТЗЕД) та добрив з вмістом азоту, фосфору і калію (3105 20). Позиції українських виробників на ринку країн ЄС залишаються доволі скромними у цій сегменті добрив, однак, як було вказано вище, можуть бути суттєво посилені при формуванні сприятливих передумов.

Імпорт товарів сільського господарства і харчової промисловості до ЄС з білорусі у 2021 р. складався переважно з ріпакової олії (код 1514 11 за УКТЗЕД), заморожених ягід і ягідного варення (0811 90), свіжих грибів (0709 59), макухи з сої (2304) й ріпаку (2306 41) та горілки (2208 60). Аналіз перспектив заміщення білоруських товарів на європейських ринках засвідчив значний потенціал для українських виробників ріпакової олії та горілки. Що стосується ягід у замороженому чи вареному вигляді, то їх поставки з України до ЄС сягнули рекордних 82,9 тис. т у 2022 р., зрісши у 4,3 рази порівняно з 2014 р. Експорт свіжих грибів до ЄС з України у 2021 р. уперше перевищив 1,0 тис. т (поставки з рб у цей період склали 4,2 тис. т), незначно зменшившись після широкомасштабного вторгнення до 916,5 т за підсумками 2023 р. Отже, й у цих нішах заміщення білоруських товарів українськими аналогами на ринках ЄС вбачається доцільним і перспективним.

У галузі виробництва полімерних матеріалів, гуми, пластмас та виробів з них на перетині міжнародної спеціалізації України та рб перебувають пневматичні гумові покришки і шини для легкових і вантажних транспортних засобів (коди 4011 10–20 за УКТЗЕД), де вітчизняні виробники, як було показано вище, мають значний потенціал розширення своєї присутності на європейському ринку.

Чи не єдиною вагомою статтею білоруського експорту машинобудівних товарів до ЄС залишаються електропровідники для напруги не більш як 1 кВ (код 8544 49 за УКТЗЕД) та понад 1 кВ (8544 60). Зокрема, у 2021 р. ЄС імпортував з рб 32,7 тис. т продукції за цими двома товарними позиціями. Україна також експортує відповідну продукцію у значних обсягах, у тому числі до ЄС. У 2021 р. експорт кабелів для напруги менше 1 кВ склав майже 19,0 тис. т, з яких 13,0 тис. т було спрямовано до країн ЄС; за підсумками 2023 р. загальні обсяги експорту цієї продукції з України склали 18,7 тис. т, з яких уже 14,3 тис. т надійшло на ринок ЄС. Таким чином, значення європейського ринку збуту для українських виробників кабельної продукції зростає, тому заміщення білоруських поставок є перспективним напрямом розширення відповідної ніші.

Як і у випадку з рф, ЄС істотно скоротив імпорт з білорусі, починаючи з 2023 р. Порівняно великі обсяги поставки білоруських товарів на ринок ЄС здійснювалися за такими позиціями: дерев'яні меблі, електрокабелі, макуха, ріпакова олія та первинні полімери.

Розглядаючи перспективні сфери заміщення російського і білоруського імпорту в ЄС українськими товарами, необхідно підкреслити, що йдеться саме про виявлення потенційних ніш,

часткове заповнення яких дасть можливість наростити вітчизняне виробництво й експорт відповідної продукції. Очевидно, що наявність ніш не означає їх автоматичного заповнення винятково українськими товарами. Йдеться передусім про ідентифікацію тих галузей і товарних груп, де Україна має відповідні виробництва і теоретично може збільшити присутність на ринку ЄС, скориставшись обмеженнями на ввіз товарів з рф і рб, за умови проактивної позиції бізнесу та продуманої політики держави. Більше того, вікно можливостей у цій сфері невпинно зменшується, оскільки масштабний процес заміщення російських та білоруських товарів на європейському ринку розпочався з 2023 р.

Імпорт ЄС з інших країн відображає наявність стабільного попиту європейських споживачів та підприємств на найрізноманітніші види товарів з усього світу. Надалі розглянемо відповідний попит на продукцію турецьких і китайських виробників. Так, імпорт ЄС з Туреччини характеризується значними поставками автомобілебудівної продукції (легкові та вантажні засоби наземного транспорту, автобуси, трактори для напівприцепів, запчастини і механізми до них), продукції легкої промисловості (готові предмети одягу з трикотажу і текстилю, такі як костюми, сукні, штани, светри, блузи, футболки, натільна білизна, колготи, шкарпетки та ін.), електричні трансформатори та провідники, металоконструкції, вироби з алюмінію, вироби з полімерів і пластмас, пневматичні шини та покришки для транспортних засобів, холодильне і морозильне обладнання тощо (рис. 1.21).

Необхідно зазначити, що у багатьох вищевказаних галузях турецькі виробники запекло конкурують та розширюють свою присутність на українському ринку, чому сприяє комплексна промислова і зовнішньоторговельна політика турецького уряду. У найближчій перспективі конкурентні позиції турецьких підприємств на українському ринку можуть бути посилені у разі ратифікації й набуття чинності угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною. Втім українські виробники, теоретично, мають потенціал зміцнити (відновити) позиції, зокрема, на внутрішньому та європейському ринках автобусів, металоконструкцій, трансформаторів.

Так, у 2023 р. ЄС імпортував з третіх країн майже 17,1 тис. автобусів (код 8702 за УКТЗЕД), 10,9 тис. з яких (64,1%) надійшли з Туреччини. До 2012 р. експорт автобусів з України сягав 1,0 тис. од. на рік, однак був орієнтований на ринки СНД й надалі різко скоротився. Переорієнтація на європейський ринок була незначною: протягом 2016–2021 р. експорт автобусів з України до ЄС зріс з 18 до 52 од. Після широкомасштабного вторгнення він скоротився до 4 од., українські виробники були змушені докласти чимало зусиль для того, щоб принаймні зберегти виробництво. Більшість утрималися на плаву переважно завдяки програмам державної підтримки «Шкільний автобус», локалізація в публічних закупівлях та «Доступні кредити 5-7-9%». У перспективі нарощення присутності на європейському ринку може слугувати додатковим чинником поживлення виробництва в галузі, тим більше, що вітчизняні автобуси за багатьма моделями нічим не поступаються якості турецьким аналогам.

Імпорт різноманітних металоконструкцій (код 7308 90 за УКТЗЕД) в ЄС з України протягом 2014–2021 рр. зріс з 5,9 тис. до 16,7 тис. т, а за підсумками 2023 р. збільшився до 17,3 тис. т. Проте загальний попит країн ЄС на металоконструкції з третіх

країн у 2023 р. сягнув 1,33 млн т, серед яких з Китаю і Туреччини надійшло, відповідно 508,0 тис. (38,1%) і 236,6 тис. т (17,7%). Аналогічна ситуація склалася з трансформаторами (8504): українське виробництво і експорт істотно впали внаслідок втрати російського ринку (зокрема, протягом 2012–2023 рр.

експорт поступово зменшився з 60,7 тис. до 2,1 тис. т), а переорієнтація на ринок ЄС залишається млявою через засилля поставок з Китаю (з часткою в імпорті 56,8%) і Туреччини (17,5%).

Імпорт ЄС з Китаю зосереджений значною мірою на

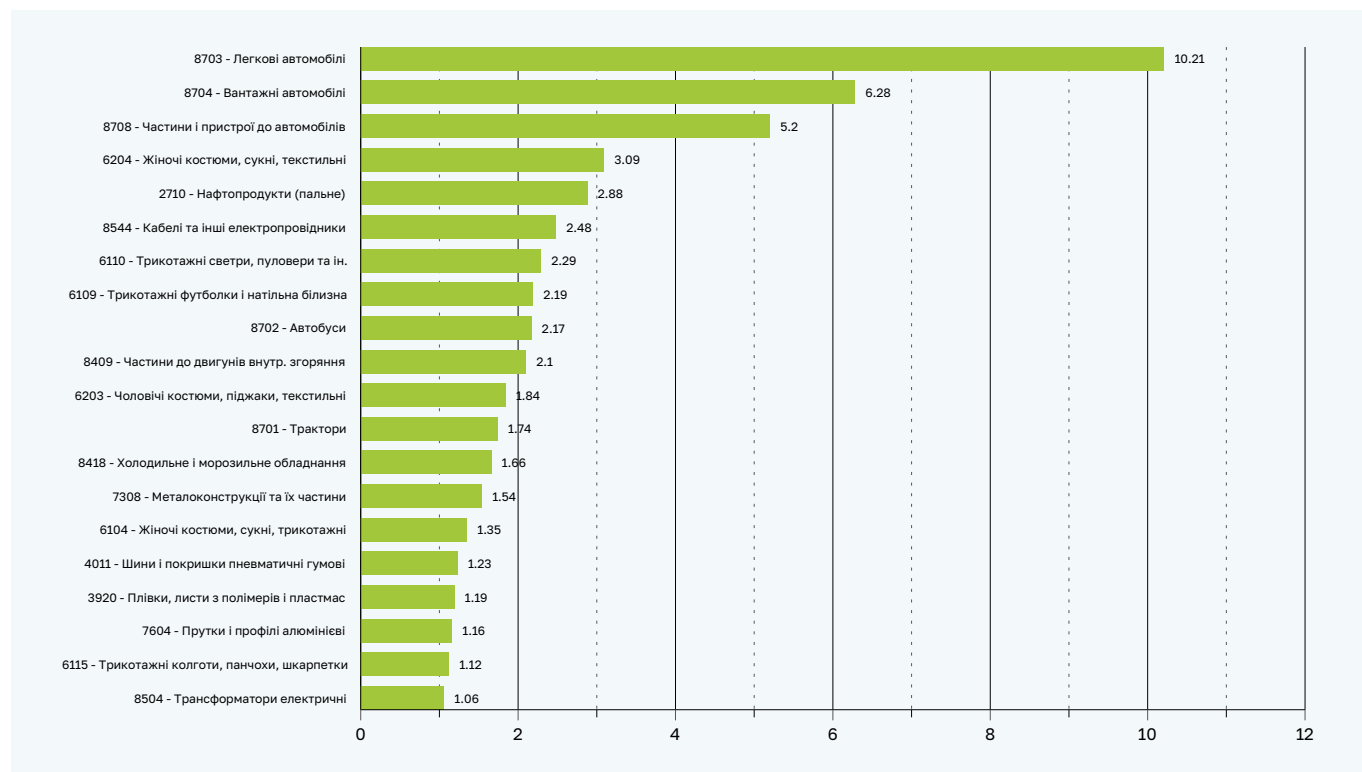


Рис. 1.21. Топ 20 товарних груп в імпорті ЄС з Туреччини у 2023 р., млрд дол. США

Джерело: World Integrated Trade Solutions. Trade Data: Advanced Query (UN COMTRADE). URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx>

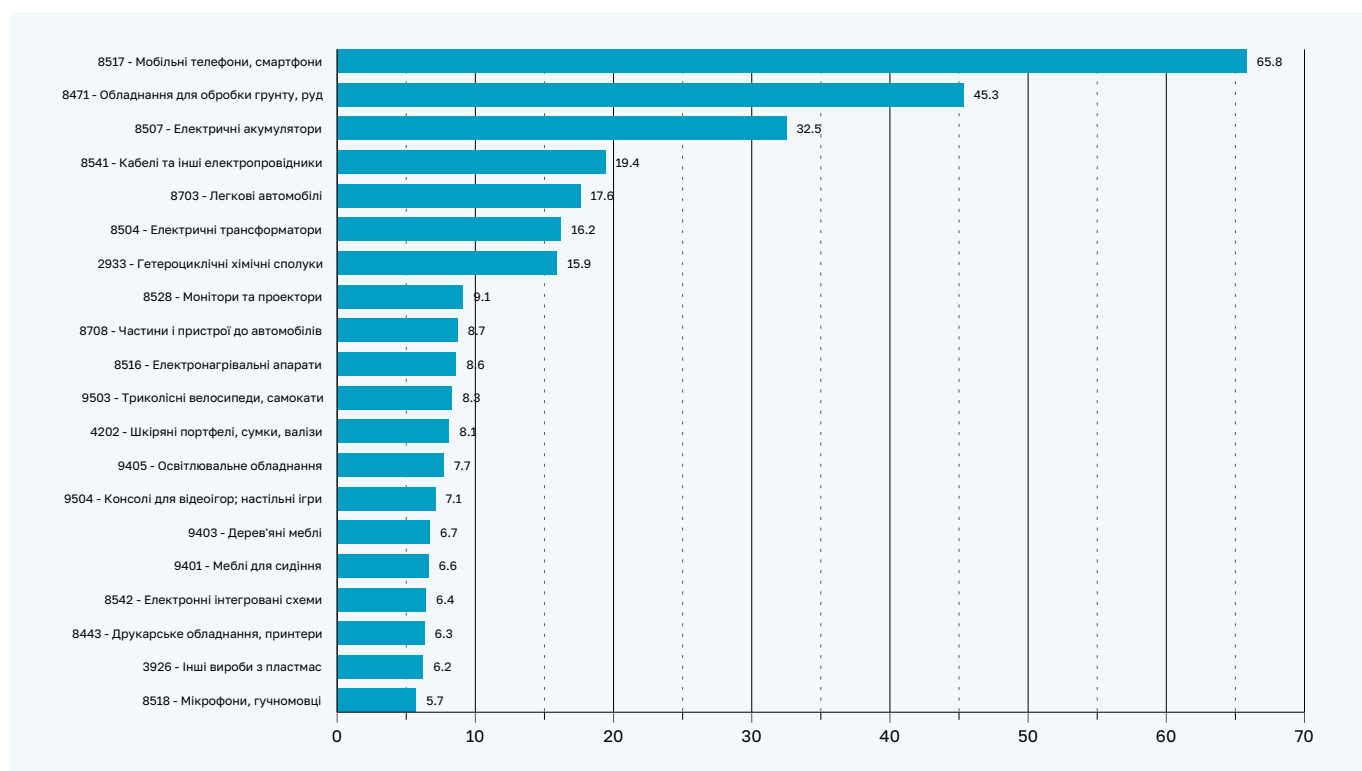


Рис. 1.22. Топ 20 товарних груп в імпорті ЄС з Китаю у 2023 р., млрд дол. США

Джерело: World Integrated Trade Solutions. Trade Data: Advanced Query (UN COMTRADE). URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx>

електричному обладнанні (смартфони, акумулятори, трансформатори, монітори і проектори, інтегровані схеми, нагрівачі, звукова апаратура, освітлювальне обладнання, кабелі), автотранспортних засобах та частинах до них, меблях, різноманітних хімічних сполуках і пластмасових виробах (рис. 1.22).

Узагальнений перелік товарних груп, ідентифікованих за наявним потенціалом заміщення європейського імпорту з рф, рб, Китаю, Туреччини та інших країн світу продукцією українського виробництва, наведений у табл. 1.6.

Табл. 1.6. Перелік пріоритетних товарних груп за потенціалом заміщення імпорту ЄС з третіх країн продукцією українського виробництва

Код УКТЗЕД	Назва товарної групи
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці
1507; 1514	Олія соєва; ріпакова олія
2207	Спирт етиловий
2208 60	Горілка
3102; 3808	Азотні добрива; засоби захисту рослин
3401-02	Побутова хімія (мило, пральні порошки, засоби для чищення й інші поверхнево-активні органічні речовини)
3920	Плівки, листи, плити, стрічки з полімерів етилену
3925	Будівельні вироби з пластмас (двері, вікна, віконні рами, наличники, пороги)
4011	Шини та покришки пневматичні гумові для легкових і вантажних автомобілів
4016	Різноразмірні гумові вироби (килимки, прокладки, сальники, ущільнювачі, шайби тощо)
4406-21	Вироби з деревини (фанера, ДСП, ДВП/МДФ, тара, піддони, паркет, теслярські та будівельні вироби, листи для облицювання тощо)
55-63	Текстиль, трикотаж; одяг та додаткові речі до нього
6810	Спирт етиловий
6907;	Портландцемент
6910	Вироби з пластмас: двері, вікна та їх рами, наличники і пороги
7207-29	Фанера клеєна
7301-26	Дерев'яні піддони; обичайки дерев'яні
7407	Паперові рушники, серветки, носовики; туалетний папір
7604	Склотара (бутлі, пляшки, банки)
8402-04	Дріт із заліза або нелегированої сталі
8411	Труби, трубки і профілі порожнисті, безшовні з чорних металів
8418	Металоконструкції та їх частини; вироби, призначені для використання у метало-конструкціях
8431	Алюмінієві сплави
8432-36;	Електричні водонагрівачі для приготування кави або чаю
8701; 8716	Радіоапаратура дистанційного керування
8450	Електричні сигналізації для захисту від крадіжки або пожежі та аналогічні пристрої
8502	Пульты, панелі, консолі, столи, розподільні щити та інші основи для контролю або розподілу електричного струму
8504	Колісні пари, колеса та їх частини для залізничних локомотивів і рухомого складу
8526	Легкові автомобілі
8531	Меблі для сидіння
8544	Меблі дерев'яні, що використовуються в установах, магазинах, на кухнях, у спальнях, в інших житлових кімнатах; частини до них
8606	Освітлювальне обладнання
8702	Пульты, панелі, консолі, столи, розподільні щити та інші основи для контролю або розподілу електричного струму
8703	Колісні пари, колеса та їх частини для залізничних локомотивів і рухомого складу
9401-03	Легкові автомобілі
9405	Меблі для сидіння

1.4. Ідентифікація напрямів диверсифікації українського експорту до ЄС за методиками оцінки експортного потенціалу та економічної складності

Незважаючи на всі руйнівні процеси та кризові явища у вітчизняній економіці, виробничо-експортний потенціал України зберігає достатні ресурси і можливості для того, щоб у перспективі задовольнити попит країн ЄС на імпорту продукцію за цілою низкою товарних груп у низці галузей господарства. Йдеться як про товари, які вже активно постачаються на європейський ринок, так і про нові напрями диверсифікації українського експорту до ЄС. Ідентифікувати відповідні галузі та кількісно оцінити перспективи активізації торговельно-економічних зв'язків між країнами допомагають сучасні методики економічного аналізу і моделювання міжнародної торгівлі, зокрема методологія оцінки експортного потенціалу від Міжнародного торгового центру (ITC) та практичне застосування концепції продуктового простору й індексу економічної складності продукції.

Методологія оцінювання експортного потенціалу дозволяє визначити товарні групи, ринки збуту і постачальників, які мають невикористані можливості активізації двосторонньої торгівлі, кількісно визначити вартісні обсяги цих можливостей. Вона лежить в основі Карти експортного потенціалу ITC – інтерактивного інструмента, що надає оперативну і практичну інформацію про продукцію, ринки та постачальників з невикористаним потенціалом. Ключовим показником Карти є індикатор експортного потенціалу, який відображає потенційні обсяги експорту для 226 країн і регіонів світу по заданій продукції (за 4658 товарними позиціями) та цільовому ринку збуту. Його обчислення здійснюється на основі гравітаційної моделі міжнародного товарообміну, яка пов'язує глобальні тенденції

попиту та пропозиції, умови доступу до конкретного ринку (тарифне і нетарифне регулювання, транспортні витрати та ін.) та попередню історію торгово-економічних відносин між країнами/регіонами, які аналізуються.

Невикористаний експортний потенціал обчислюється як різниця між оціненим експортним потенціалом країни і фактичними показниками експорту. Його наявність сигналізує про простір для збільшення обсягів експорту визначеної продукції за умов зменшення перешкод у двосторонній торгівлі (скасування тарифних та нетарифних бар'єрів, спрощення процедур торгівлі, зменшення транспортно-логістичних видатків тощо). Іноді фактичний експорт до певної групи країн може перевищувати оцінений експортний потенціал, що пояснюється винятковими показниками експорту в окремі країни регіону, при цьому потенціал торгівлі з іншими партнерами по регіону все ще може залишатися задіяним не повною мірою.

Отже, використання вказаної методики дало можливість встановити, що країни ЄС і Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) посідають чільне місце серед усіх регіонів світу за обсягами невикористаного потенціалу для українського експорту. Загальний експортний потенціал України у торгівлі з цими країнами оцінений у 26,0 млрд дол., а невикористаний потенціал сягає 11,0 млрд дол. На країни ЄС та ЄАВТ припадає до 38,2% невикористаного експортного потенціалу України, задіяння якого може збільшити вітчизняний експорт товарів до цих країн на 42,3% (рис. 1.23).

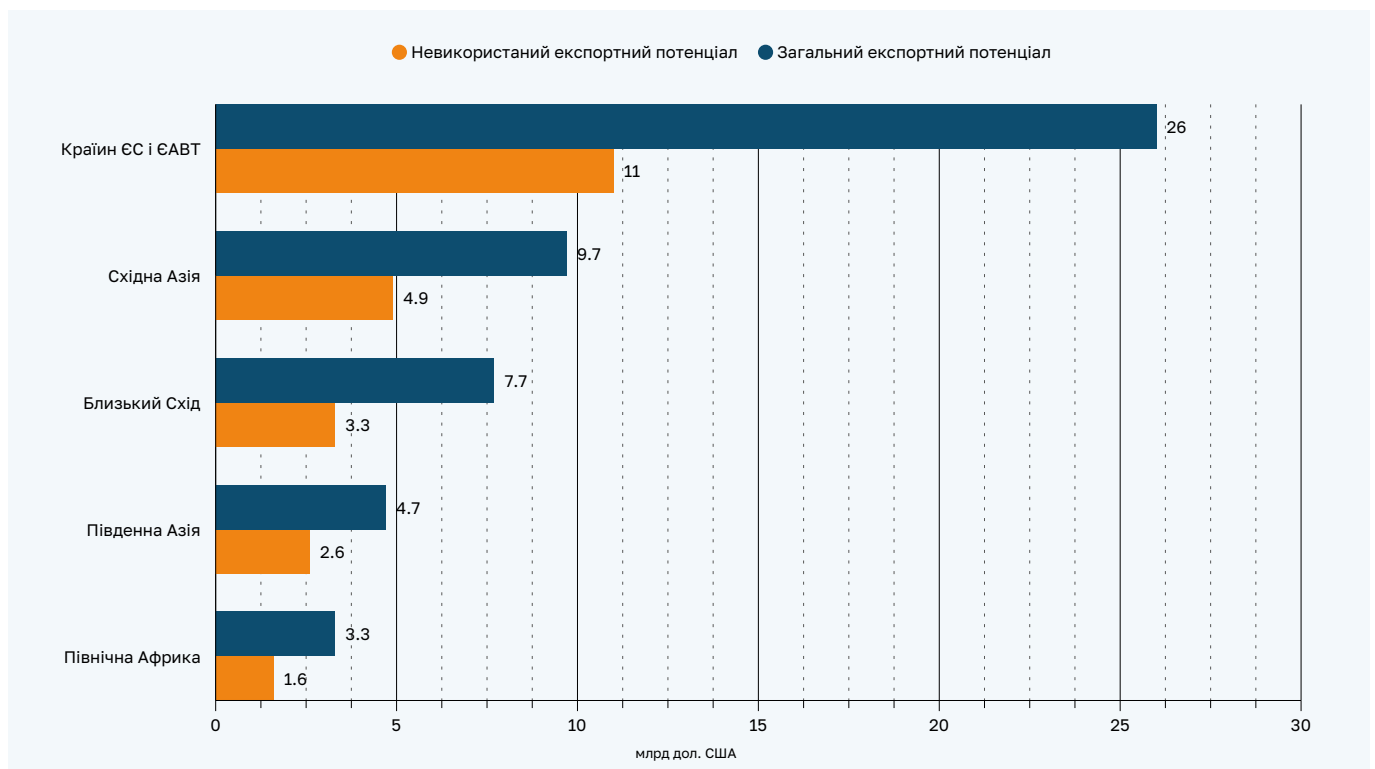


Рис. 1.23. Топ 5 регіонів світу за потенціалом масштабування українського експорту

Джерело: ITC Export Potential Map. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?fromMarker=i&exporter=804&toMarker=r&whatMarker=a&what=a>

Слід зазначити, що інтерактивна Карта експортного потенціалу ІТС відображає результати, одержані шляхом аналізу середньоарифметичних показників експорту за попередні п'ять років. Середнє значення вартісних обсягів експорту товарів з України до ЄС у 2019–2023 рр. складає 23,2 млрд дол. США. Воно відхиляється від відповідних обсягів експорту у 2023 р. менше ніж на 1,0%, що забезпечує релевантність та високу точність наведених оцінок.

Невикористаний експортний потенціал України у торгівлі з ЄС і ЄАВТ співмірний з відповідним потенціалом решти ключових регіонів для збуту українських товарів, серед яких Східна Азія – передусім КНР – з невикористаним експортним потенціалом у 4,9 млрд дол. США, Близький Схід і Північна Африка (4,9 млрд) та Південна Азія (2,6 млрд). Якщо враховувати безпосередньо 27 країн – членів ЄС, загальний експортний потенціал України в торгівлі з ними оцінюється у 24,5 млрд дол. США, невикористаний – у 10,0 млрд.

У географічному вимірі найбільші вартісні обсяги невикористаного експортного потенціалу України виявлено у торгівлі з Німеччиною (1,5 млрд дол. США), Польщею (1,2 млрд дол.), Італією (1,0 млрд), Нідерландами (0,9 млрд), Угорщиною (0,7 млрд), Іспанією (0,68 млрд), Францією та Бельгією з невикористаним потенціалом у 515 млн і 476 млн дол. США відповідно (рис. 1.24).

У торгівлі з Німеччиною він зосереджений передусім у таких товарних групах, як насіння ріпаку і соняшнику, залізорудна сировина, електроводонагрівачі, пшениця та кукурудза; з Польщею й Угорщиною – на різноманітних та виробках напівфабрикатах з чорних металів; з Італією і Нідерландами – на зернових і макусі з насіння соняшнику; з Францією і Бельгією – на чорних металах і комплектах проводів для авто.

Перелік топ 20 товарних позицій (HS6) за вартісними обсягами невикористаного експортного потенціалу України у торгівлі з

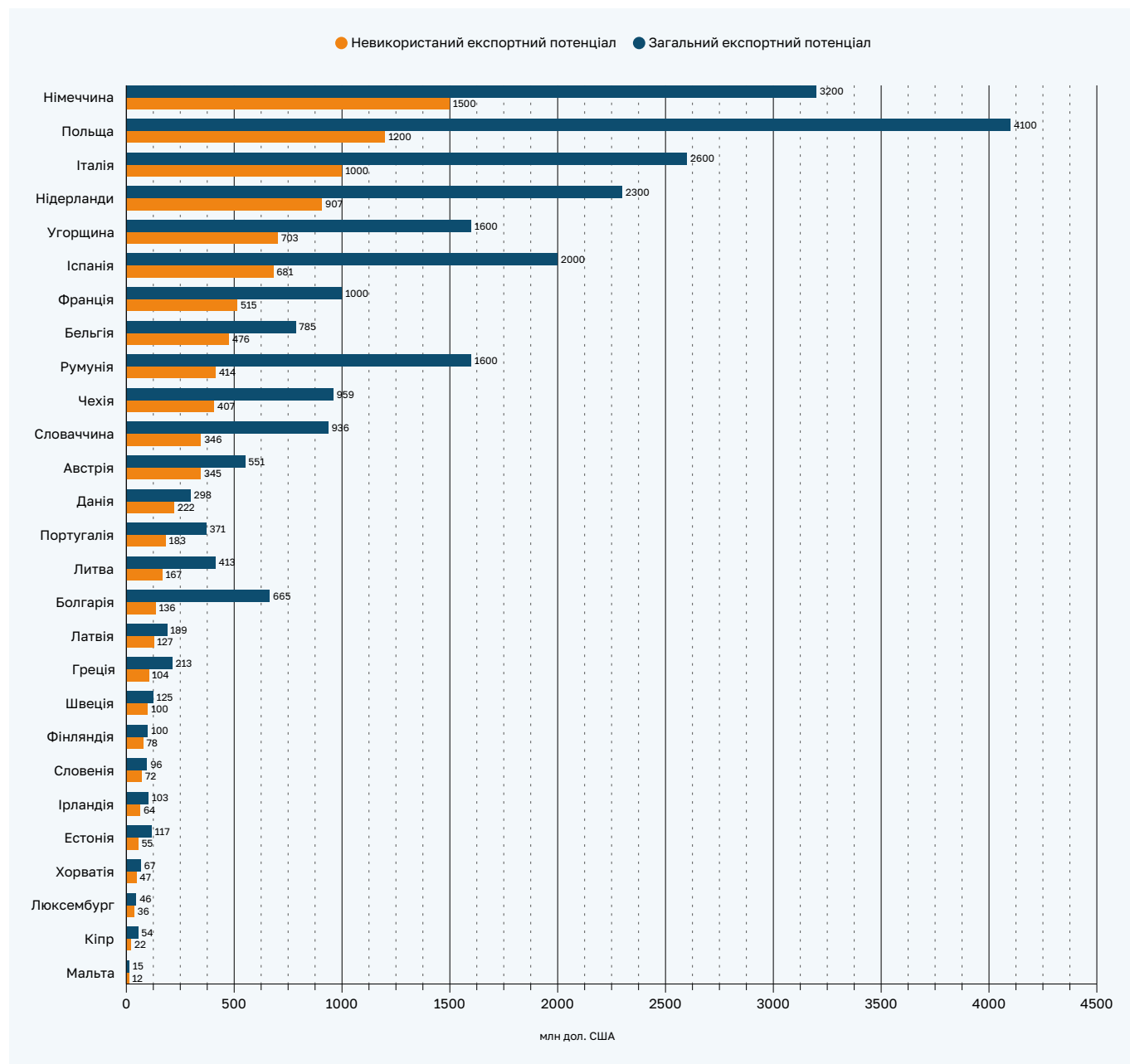


Рис. 1.24. Експортний потенціал української продукції на ринках країн ЄС

Джерело: ITC Export Potential Map. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?fromMarker=i&exporter=804&toMarker=r&whatMarker=a&what=a>

ЄС містить десять позицій, що належать до гірничо-металургійного комплексу (руди і концентрати залізни, напівфабрикати з вуглецевої сталі, феросплави, чавун, прутки і бруски тощо), сім позицій, що охоплюють продукцію сільського господарства та харчової промисловості (кукурудза, пшениця, насіння ріпаку та соняшнику, сира і рафінована соняшникова олія, макуха

з насіння соняшнику), і по одній позиції у галузях виробництва побутової техніки (електричні водонагрівачі), деревообробної промисловості (листи для облицювання), комплектів проводів для автотранспортних засобів (табл. 1.7).

Як видно, найбільші обсяги невикористаного експортного

Табл. 1.7.

Топ 20 товарних позицій за обсягом невикористаного експортного потенціалу України в торгівлі з країнами ЄС і ЄАВТ

(млн дол. США)

Код HS6	Опис товарної позиції	Фактичний експорт*	Оцінений експортний потенціал	
			Загальний	Невикористаний
1205 10	Насіння ріпаку	1300	1600	525
1512 11	Олія соняшникова, сира	1900	2200	451
2306 30	Макуха з насіння соняшнику	348	712	364
7207 12	Напівфабрикати з вуглецевої сталі (w(C)<0,25%), прямокутного поперечного перерізу	926	591	322
8516 71	Електронагрівальні прилади для приготування кави або чаю	305	442	319
1005 90	Кукурудза	2600	2300	291
8544 30	Комплекти проводів для моторних транспортних засобів	1200	1100	262
7208 39	Прокат плоский гарячекатаний у рулонах, завширшки ≥ 600 мм, завтовшки < 3 мм	172	414	251
1001 99	Пшениця м'яка	408	558	231
1206 00	Насіння соняшнику	411	461	225
7208 38	Прокат плоский гарячекатаний у рулонах, завширшки ≥ 600 мм, завтовшки 3–4,75 мм	95	256	174
2601 12	Руди і концентрати залізни, агломеровані	754	761	159
7201 10	Чавун переробний нелегований (w(P) ≤ 0,5%)	279	406	139
7207 11	Напівфабрикати з вуглецевої сталі (w(C)<0,25%), квадратного поперечного перерізу	345	342	136
7213 91	Прутки гарячекатані з вуглецевої сталі, круглого поперечного перерізу, d < 14 мм	145	252	117
7208 51	Прокат плоский гарячекатаний не у рулонах, завтовшки понад 10 мм	352	415	100
4408 10	Листи для облицювання з деревини хвойних порід	234	234	64
1512 19	Олія соняшникова, рафінована	262	250	50
2601 11	Руди і концентрати залізни, неагломеровані	1100	471	44
7202 30	Феросилікомарганець	342	302	42
Всього топ 20		13478	14067	4266

Примітка:

1. Дані фактичного експорту відображають середньорифметичне значення експорту відповідних товарів з України до країн ЄС і ЄАВТ протягом 2019–2023 рр.

Джерело: ITC Export Potential Map. Products. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/gap-chart?toMarker=r&market=3&fromMarker=i&exporter=804&whatMarker=k>

потенціалу України у торгівлі з країнами ЄС зосереджені у традиційних для вітчизняного експорту групах продукції, серед якої сільськогосподарська та мінеральна сировина, напівфабрикати металургійної, харчової та деревообробної галузей, поодинокі вкраплення побутових приладів й обладнання. Це пов'язано з тим, що використана методологія переважно мірою спирається на наявну структуру двосторонніх торгових відносин між країнами чи регіонами, які піддаються моделюванню. Втім завдяки цьому Карта експортного потенціалу ІТС наочно демонструє невтішну для української економіки перспективу консервації сировинної структури експорту, якщо подальша лібералізація торгівлі з ЄС відбуватиметься за відсутності проактивної позиції вітчизняного бізнесу і владних структур щодо захисту національних інтересів та реалізації політики, спрямованої на сприяння розвитку переробних галузей промисловості і формування у них потужних конкурентних переваг на світових ринках.

Більше того, якщо у короткостроковому періоді задіяння досі невикористаного експортного потенціалу може допомогти Україні зменшити негативне сальдо торгівлі з ЄС, то в довгостроковій перспективі цей ефект нівелюється, оскільки європейський імпорт найбільш динамічно розвивається у тих галузях, де промисловість України не сформувала якісну міжнародну спеціалізацію. Для ілюстрації цієї тези використаємо індекс комплементарності торгівлі між Україною та ЄС протягом 2008–2023 рр. Він відображає міру того, наскільки країни/регіони є природними торговими партнерами у тому

розумінні, що структура експорту однієї сторони, відповідає структурі імпорту іншої. Іншими словами, наскільки попит однієї країни на світовому ринку збігається з пропозицією її торгового партнера.

Значення індексу перебуває в діапазоні від 0 до 100, де нульове значення означає відсутність попиту однієї сторони на продукцію, яку експортує інша, тоді як значення, близьке до 100, вказує на повний збіг структур попиту та пропозиції у двосторонній торгівлі між ними. Використання індексу особливо цінне при оцінці довгострокових наслідків формування нових або приєднання до існуючих регіональних інтеграційних угруповань, оскільки обопільна лібералізація найбільш доречна та виправдана у тих випадках, коли рівень комплементарності торгівлі є високим і приблизно однаковим для обох сторін. На жаль, у випадку України і ЄС це зовсім не так (рис. 1.25).

Як видно з рис. 1.24, структура експорту ЄС набагато більше відповідає структурі імпорту України ніж навпаки. Це вказує на те, що в Україні попит на продукцію, на якій спеціалізуються виробники країн ЄС, є вищим ніж попит європейських контрагентів на продукцію, яку українська сторона постачає на зовнішні ринки. Більше того, якщо індекс комплементарності експорту країн ЄС українському імпорту попри незначні коливання залишається майже незмінним (у 2023 р. він становив 68,3 порівняно з 66,6 у 2008 р.), то зворотний показник має сталу тенденцію до скорочення (з 40,0 до 27,9 у 2008–2023 рр.). Це означає, що структура українського експорту

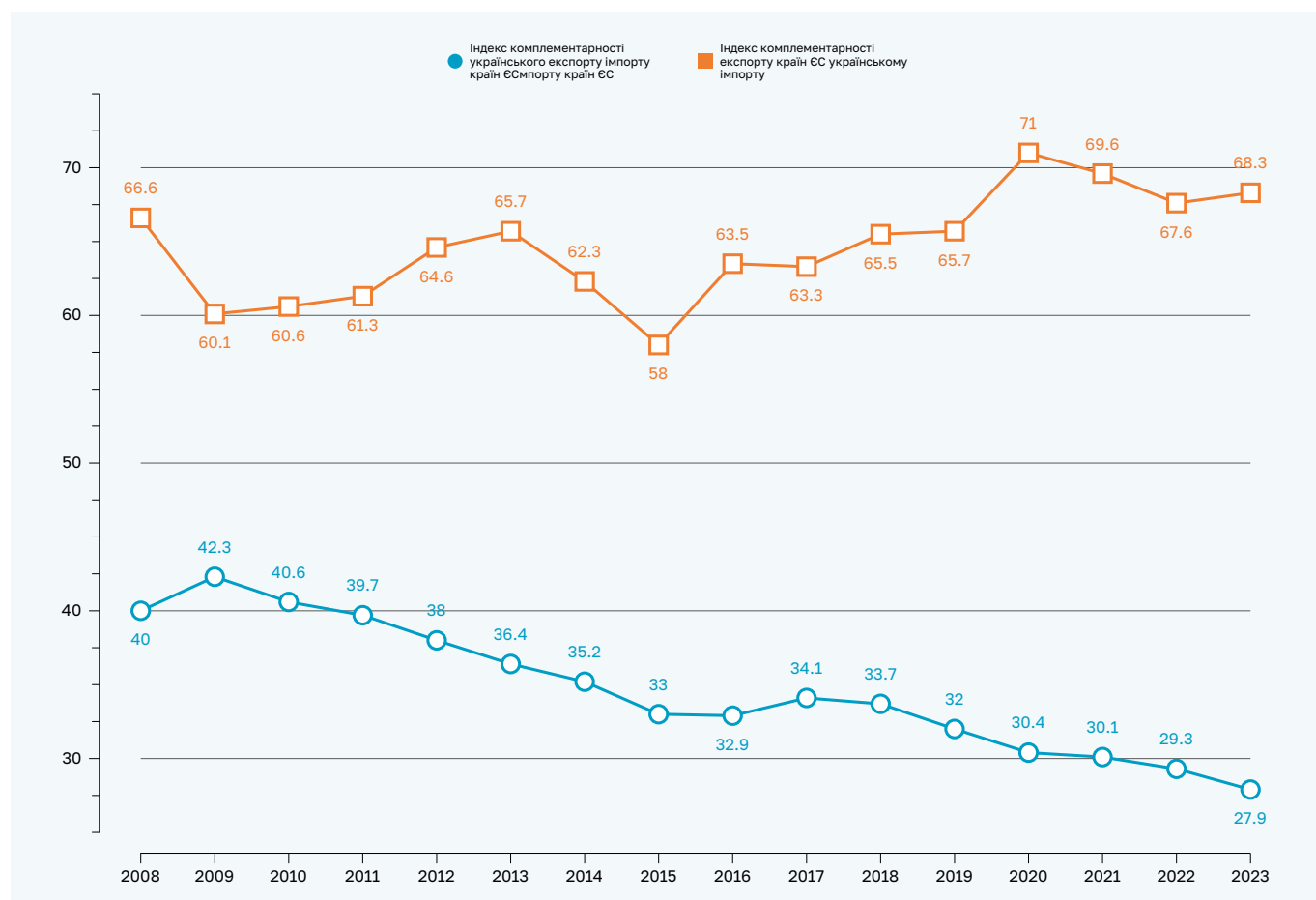


Рис. 1.25. Індеси комплементарності у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у 2008–2023 рр.

Джерело: UNCTAD Stat. Merchandise trade matrix – exports and imports of individual economies & institutional groups in thousands United States dollars, annual.

URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

деформується у бік переважання в ній тих товарних груп, які не становлять значної частки в імпорті країн ЄС, а отже, попит на них досить обмежений. Порівняння структур експорту України та імпорту ЄС вказує, що до таких груп товарів належать сільськогосподарська сировина, зернові культури, залишки та відходи харчової промисловості, залізорудна сировина, чавун і напівфабрикати з вуглецевої сталі. Звідси можна зробити такі висновки:

- при подальшій активізації інтеграційних процесів між Україною та ЄС темпи зростання імпорту в Україну з ЄС перевищуватимуть темпи зростання українського експорту на європейський ринок, відтак у довгостроковій перспективі від'ємне сальдо у торгівлі з ЄС неухильно збільшуватиметься;
- незважаючи на позитивний короткостроковий ефект від розширення доступу на ринок ЄС, українські експортери сировини, напівфабрикатів і продукції первинної обробки скоро наситяться європейські ринки і таким чином зіштовхнуться з природним обмеженням попиту на свою продукцію в Європі.

Для того, щоб уникнути зазначеного розвитку подій, необхідна диверсифікація вітчизняного виробництва та експорту шляхом формування спеціалізації на значно ширшій номенклатурі товарів переробної промисловості, ніж це спостерігається на сучасному етапі. Ідентифікувати та обґрунтувати доцільність відповідних напрямів структурних зрушень покликана концепція продуктового простору і методика оцінки економічної складності продукції.

Продуктовий простір у формі мережевої мапи відображає існуючі виробничі можливості країни і близькі до них товари, на яких країна теж може спеціалізуватися завдяки вже наявним продуктивним знанням. Інтерпретуючи товари як втілення продуктивних знань чи спроможності, розробники концепції наголошують, що країни не просто виробляють товари та послуги, яких вони потребують; вони виробляють те, що вони здатні виробляти. Тісно пов'язані між собою продукти мають спільний набір необхідних для їх виробництва продуктивних знань. А ймовірність того, що країна зможе виробляти певний продукт залежить від того, наскільки близько він перебуває у продуктовому просторі до продуктів, які країна вже виробляє.

Продуктовий простір дуже неоднорідний: товари з високим рівнем економічної складності (машини, обладнання, хімія, електричні прилади) розташовані в щільному і наповненому розгалуженими зв'язками центрі продуктового простору, в той час як периферію займають продукти з найменшою економічною складністю (мінеральна та аграрна сировина, проста сільгосппродукція), які мають невелику кількість зв'язків з іншими секторами. Концепція продуктового простору емпірично доводить, що чим ближчими до центру продуктового простору є товари, на яких спеціалізується країна, тим вищі складність національної економіки та рівень добробуту і, одночасно, більші можливості для розвитку й диверсифікації виробництва та експорту.

На основі концепції продуктового простору розроблено методологію кількісного оцінювання економічної складності кожного товару, яка знайшла своє інтерактивне втілення у вигляді

Атласу економічної складності Гарвардського університету. Атлас оперує трьома ключовими показниками: індекс економічної складності продукції, що визначає обсяги і складність знань, необхідних для опанування виробництва певного товару; відстань до освоєння виробництва, що за шкалою від 0 до 1 відображає наявні можливості країни перейти до виготовлення нових різновидів продукції з огляду на її поточне місце у продуктовому просторі і рівень технологічного розвитку; і відкриття нових можливостей (opportunity gain) – індикатор, який кількісно визначає, наскільки освоєння виробництва нового продукту може сформувати перспективи до подальшої диверсифікації з огляду на наявні зв'язки у продуктовому просторі.

Виходячи зі збалансованого стратегічного підходу, що водночас враховує рівень віддаленості у продуктовому просторі перспективних товарів від тих, які складають основу міжнародної спеціалізації; економічну складність перспективних товарів; та відкриття нових можливостей до подальшої диверсифікації виробництва й експорту, за допомогою Атласу економічної складності ідентифіковано товарні групи, за якими доцільно першочергово розширювати експортний кошик України (рис. 1.26).

Аналіз найсвіжіших даних, доступних в Атласі економічної складності (2021 р.), дав можливість ідентифікувати лише п'ять груп товарів, які відповідають усім трьом вказаним критеріям. Це антифризні препарати і протиобліднювальні суміші (код HS 3820), дерев'яні шпали для залізничних колій (4406), плити, листи, плівки та стрічки з пластмаси (3921), багатошарові скляні ізоляційні вироби (7008), замазки для скла, шпаклівки для малярних робіт й інші подібні мастики (3214).

Порівняння зазначених результатів з тими, які надає Атлас при опрацюванні даних за попередні роки, свідчить, що вікно можливостей з використання конкретних виробництв як каталізаторів структурних зрушень у економіці не є постійним та має тенденцію до звуження у міру того, як ключові позиції в українському експорті все більше закріплюються за сировиною та напівфабрикатами. Так, ще у 2013 р. перелік перспективних продуктів для диверсифікації українського експорту налічував понад 180 товарних груп за чотиризначними кодами HS, у 2017 р. він скоротився до 92 груп товарів, а за підсумками 2021 р. – лише до вищевказаних п'яти.

Отже, проблема розриву між потенційним та реальним зростанням економіки не вирішується сама по собі. У випадку марнування наявного потенціалу економічного розвитку складність економіки та можливості диверсифікації експорту закономірно набувають низхідного тренду. Як наслідок, втрачений час збільшує майбутні витрати на структурну трансформацію та модернізацію національного господарства, а також звужує простір для розвитку торгово-економічних відносин з країнами-партнерами.

З метою формування переліку принаймні 20 найбільш перспективних товарних груп за потенціалом диверсифікації українського виробництва й експорту до країн ЄС, з використанням Атласу економічної складності проаналізовано показники експорту України за 2018–2021 рр. (табл. 1.8).

Потенційними напрямками диверсифікації українського експорту

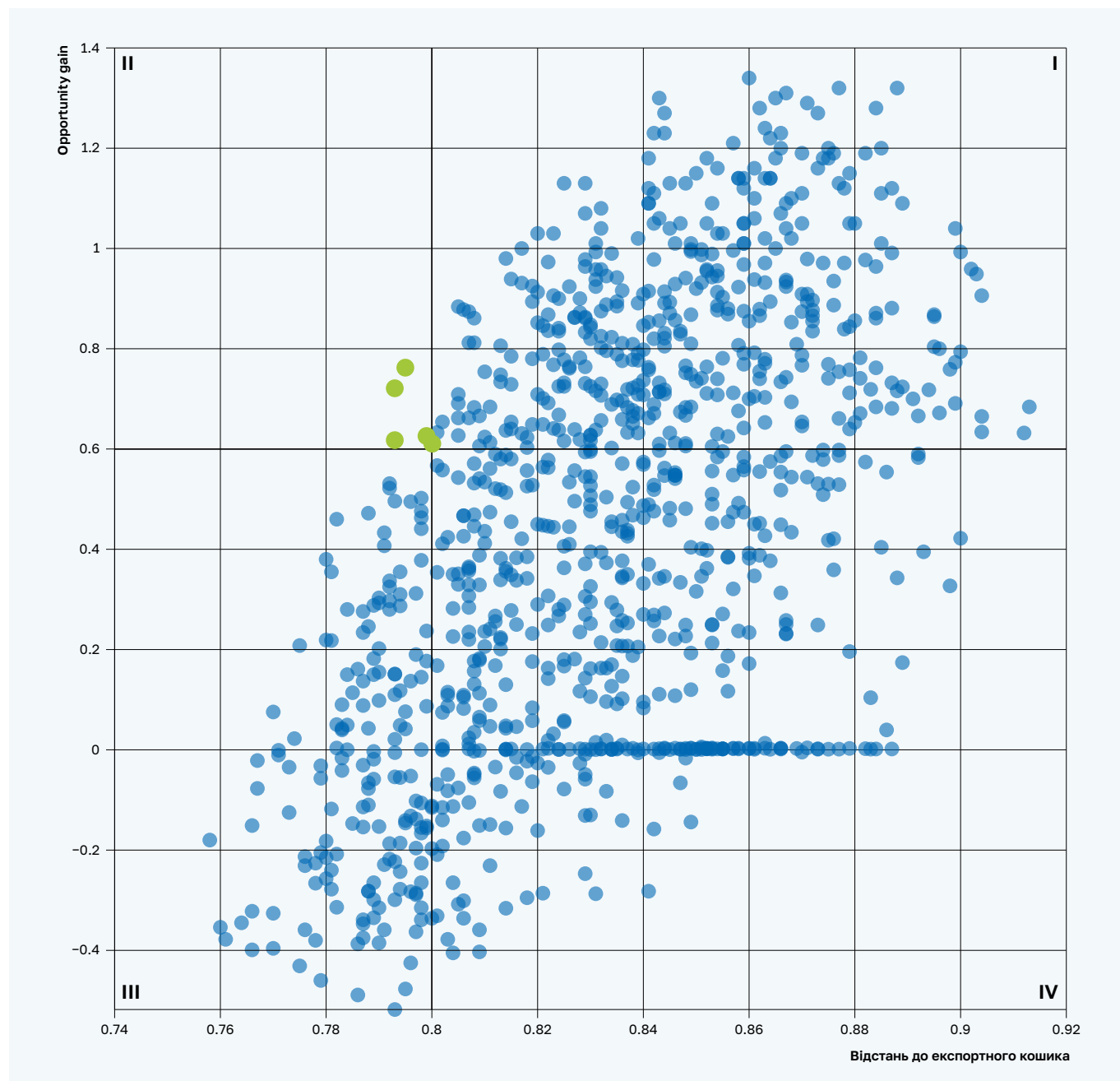


Рис. 1.26. Розподіл товарних груп (HS4) за потенціалом й ефективністю диверсифікації українського експорту згідно концепції економічної складності (2021 р.)

Джерело: Atlas of Economic Complexity. Which Products are Feasible for Ukraine in 2021?

URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/explore/feasibility?country=228&queryLevel=location&year=2021&productClass=HS&startYear=undefined&product=undefined&target=Product&partner=undefined>

до ЄС у коротко- і середньостроковому періоді визначено: деяку продукцію машинобудування (машини для збирання і обмолоту сільськогосподарських культур, обладнання для переробки молока, причепи і напівпричепи до транспортних засобів, холодильне та морозильне обладнання, котли для центрального опалення), електричне устаткування (зокрема, для забезпечення безпеки, контролю, регулювання дорожнього руху, а також частини до електродвигунів і генераторів), скловолокно, різноманітні вироби з вулканізованої гуми, сантехнічні вироби з пластмас, дерев'яні шпали, вироби з цементу і бетону, печі, плити й інші подібні вироби з чорних металів, добрива.

Слід зазначити, що в частині металургійної продукції найбільші перспективи диверсифікації вітчизняного експорту до ЄС

знаходяться у сфері «зеленої» металургії, яка відповідає жорстким нормам співтовариства щодо зниження викидів CO₂ і іншим екологічним вимогам завдяки використанню електросталеплавильної технології виплавки сталі, на відміну від традиційних мартенівської та киснево-конверторної.

Стосовно добрив, то Україна також має унікальну можливість диверсифікації експорту через відновлення та одночасну побудову нового хімічного виробництва «зелених добрив» на базі «зеленого» аміаку та «зеленого» водню.

Поряд з цим ідентифіковано товарні групи, які теж мають високий інноваційний потенціал для української економіки, але розташовані на значній відстані до їхнього практичного освоєння. Стартові позиції України з погляду володіння

технологіями, ноу-хау та кадрового забезпечення є несприятливими для стрімкого розвитку таких виробництв. Структурні зміни за цими напрямками вимагають значних інвестицій та можливі радше у довгостроковому періоді. Серед таких товарів доцільно виокремити вантажно-розвантажувальне обладнання (HS 8427), ліфти (8428), підшипники (8482), обладнання для метало-ливарного виробництва (8480), вантажні залізничні вагони (8604) та транспортні засоби для їхнього ремонту і технічного обслуговування (8606), верстати для оброблення дерева, пластмас й аналогічних твердих матеріалів (8465). Графічно на рис. 1.26 відповідні товари розташовані у Квадранті I.

Водночас при формуванні структурної політики з прицілом на диверсифікацію номенклатури експорту до країн ЄС доцільно уникати перерозподілу значного обсягу ресурсів на галузі, продукція яких зосереджена у Квадрантах III (нижньому

лівому) та IV (нижньому правому) на рис. 1.26. Українські виробники володіють доволі високим рівнем конкурентоспроможності у галузях Квадранту III, однак відповідні товари не характеризуються достатнім рівнем складності й технологічності, а їх виробництво – продуктивністю праці, необхідною для ефективного взаємозв'язку між структурними змінами та випереджаючим розвитком економіки. До товарних груп цього квадранту належать необроблена деревина (4403), м'яса (1703), необроблені шкури і вичинена шкіра (4101), гіпсокартон (6809), необроблене флоат-скло (7005), керамічні вироби з кремнеземистого кам'яного борошна (6901) та ін.

Квадрант IV вміщує товари, які поєднують незначний потенціал виступати в ролі рушіїв зростання і велику технологічну відстань до експортного кошика. Це, зокрема, термоси та інші вакуумні ємності (9617), штучні квіти (6702), рослини волокна (5305), друкарські верстати (8469), корд з вулканізованої

Табл. 1.8. Топ 20 товарних груп за потенціалом диверсифікації українського експорту до ЄС, визначені за методикою оцінки економічної складності (2018–2021 рр.)

Код УКТЗЕД	Опис товарної групи	Індекс економічної складності (PCI)	«Відстань» до експортного кошика	Наявна можливість (Opportunity gain)
8403	Котли для центрального опалення	0,968	0,798	1,030
4008	Пластили, листи, стрічки, прутки, профілі з вулканізованої гуми	1,090	0,799	1,000
8433	Машини і механізми для збирання й обмолоту сільгоспкультур	0,880	0,790	0,991
8530	Електричне устаткування для безпеки, контролю та регулювання руху	1,090	0,797	0,954
8434	Обладнання для переробки молока	0,662	0,799	0,864
8503	Частини до електричних двигунів та генераторів	0,815	0,799	0,850
3105	Добрива мінеральні з вмістом двох чи трьох поживних елементів	0,940	0,773	0,825
4016	Інші вироби з вулканізованої гуми	0,879	0,798	0,821
8716	Причепи та напівпричепи	0,713	0,792	0,802
3820	Антифризні препарати і готові рідкі протиобліднувальні суміші	0,432	0,795	0,763
3922	Сантехнічні вироби з пластмас	0,607	0,791	0,739
7019	Скловолокно і вироби з нього	0,667	0,789	0,727
4406	Дерев'яні шпали для залізничних колій	0,342	0,793	0,721
6810	Вироби з цементу, бетону, штучного каменю	0,417	0,785	0,681
7321	Печі, плити, котли, мангали, пальники для плит з чорних металів	0,281	0,794	0,680
8418	Холодильне і морозильне обладнання	0,729	0,788	0,665
7325	Інші вироби литі з чорних металів	0,388	0,784	0,629
3921	Інші плити, листи, плівки з пластмаси	0,599	0,799	0,626
7008	Багаточарові скляні ізоляційні вироби	0,701	0,793	0,617
3214	Шпаклівки для малярних робіт, замазки для скла й інші мастики	0,616	0,800	0,612

Джерело: Atlas of Economic Complexity. Which Products are Feasible for Ukraine in 2018–2021?

URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/explore/feasibility?country=228&queryLevel=location&year=2021&productClass=HS&startYear=undefined&product=undefined&target=Product&partner=undefined>

гуми (4007), мікрофони, гучномовці (8518), шкіряні сумки, валізи, футляри та чохла (4202), натуральний корок (4501), ножиці й леза до них (8213), корпуси (9112), ремінці і браслети для годинників (9113), ударні музичні інструменти (9206), столові, кухонні й інші побутові вироби, їх частини з чорних металів (7323) тощо.

У 2023 р. імпорт ЄС з третіх країн за переліком визначених у табл. 1.5 товарних груп склав 29,6 млрд дол. США. Порівняно з показниками п'ятирічної давнини (2018 р.) вартісні обсяги імпорту цих товарів до ЄС зросли на 29,1%, засвідчивши динамічне підвищення попиту на відповідних ринках. Найбільшу частку цього попиту формують імпорт холодильного та морозильного обладнання (22,2%), частин до електричних двигунів і генераторів (13,9%), різних виробів з вулканізованої гуми (12,3%), машин для обмолоту сільгоспкультур (9,4%), плит, листів й інших виробів з пластмас (9,0%), причепів та напівпричепів (7,4%). Найменш значним серед виділених товарних груп є імпорт свинячого жиру і жиру свійської птиці (0,02%), дерев'яних шпал (0,06%), анти-фризу і протиобліднювальних сумішей (0,13%), багат шарових скляних ізоляційних виробів (0,31%), електричного устаткування для безпеки, контролю та регулювання руху (0,62%), обладнання для переробки молока (0,63%).

Україна забезпечила 0,37% від європейського імпорту відповідної продукції ЄС з третіх країн у 2023 р. У вартісних обсягах це відповідає поставкам на суму 110,0 млн дол. США, основу

яких склали холодильне і морозильне обладнання (19,0%), причепи і напівпричепи (18,5%), литі вироби з чорних металів (18,3%), машини для збирання й обмолоту сільгоспкультур (9,6%), котли для центрального опалення (6,9%). Експорт здійснювався за всіма 20-ма групами товарів з табл. 1.5. Порівняно з 2018 р. Україна збільшила експорт за зазначеними товарними групами у цілому на 23,4% (з 89,1 млн дол. США). Найбільший приріст в абсолютних обсягах спостерігався за такими групами товарів, як литі вироби з чорних металів, машини і механізми для збирання та обмолоту сільгоспкультур, причепи та напівпричепи, вироби з цементу, котли для центрального опалення; водночас експорт до ЄС вітчизняного холодильного і морозильного обладнання, різноманітних виробів з пластмас, частин до електричних двигунів та генераторів, скловолкна і виробів з нього у 2023 р. був дещо меншим ніж у 2018 р.

Отже, хоча присутність українських товаровиробників на європейських ринках продукції з високим рівнем економічної складності наразі залишається порівняно незначною, вітчизняний промисловий комплекс, незважаючи на всі руйнівні кризові явища, досі зберігає потенціал реалізації якісних структурних змін у бік модернізації та збільшення виробництва продукції з високим рівнем доданої вартості, у тому числі для експорту в країни ЄС. Вікно можливостей щодо використання цього потенціалу постійно звужується, що вимагає невідкладного формування комплексної державної політики у відновлення й стимулювання промислового розвитку в умовах виниклих викликів сьогодення.



КОРОТКІ ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Безпрецедентні виклики широкомасштабного вторгнення рф різко посилили роль і значення європейського ринку для виживання української економіки з 2022 р. Нарощення поставок на ринки ЄС дало можливість вистояти низці галузей сільського господарства і промисловості в умовах стрімкого скорочення внутрішнього ринку та нових труднощів у транспортно-логістичному забезпеченні міжнародних перевезень. У багатьох галузях падіння виробництва вдалося частково компенсувати за рахунок нарощення поставок на європейський ринок та збільшення кризь нього транзиту до третіх країн. ЄС став найбільшим і безальтернативним торговим партнером України з часткою 56% у її зовнішньому товарообороті.

Окрім традиційної для вітчизняного експорту сільськогосподарської сировини, протягом 2022–2024 рр. українські виробники збільшили поставки до ЄС м'яса птиці, цукру, рослинних олій, кондитерських виробів, фруктових соків, крохмалю, горілки та спирту, цементу, меблів і виробів з деревини, склотари, виробів з пластмас, безшовних труб й інших виробів з чорних металів, алюмінієвих сплавів деякого електричного та освітлювального обладнання, а також ряду інших товарів переробної промисловості, наочо засвідчивши високий рівень вітчизняного виробництва у багатьох галузях та здатність українських товаровиробників опановувати складні та висококонкурентні ринки розвинутих країн в умовах вільного доступу до цих ринків.

Засадничим чинником активізації торговельно-економічних відносин з ЄС стало надання Україні статусу кандидата на вступ у ЄС і застосування автономних торгових преференцій, які полягають у скасуванні залишків ввізних мит, тарифних квот і заходів торговельного захисту з боку ЄС на імпорту продукції з України, що, безумовно, спрацювало в економічних інтересах обох сторін. Однак посилення національного егоїзму та розбурхування безпідставних страхів щодо неконтрольованої експансії української продукції в низці європейських країн призвели спершу до свавільної торгової блокади з боку окремих партнерів, а в підсумку до офіційного застосування Євросоюзом запобіжних заходів, які повернули кількісні обмеження на імпорту з України деяких товарів – м'яса птиці, кукурудзи, меду, цукру, вівса, яєць та круп. Наявною залишається і практика використання нетарифних бар'єрів для створення прихованих перешкод на шляху поставок українських товарів на ринки ЄС.

Таким чином, актуалізується проблема аналізу і пошуку аргументів на користь забезпечення оптимального доступу на ринки ЄС за всією номенклатурою товарів та послуг українського виробництва, зокрема через предметне обґрунтування взаємної вигоди сторін від обопільної лібералізації торгівлі. Важливим на цьому шляху є також вирішення внутрішніх регуляторних проблем і вдосконалення економічної політики держави для усунення вузьких місць і сприяння виходу на європейські ринки. Дієвим підходом для вирішення вказаних проблем є поєднання кабінетних досліджень разом із опитуванням зацікавлених представників бізнесу та експертного середовища, що дасть можливість більш детально окреслити специфіку наявних проблем та ймовірні шляхи їх подолання.

2. Важливим вектором розширення експортного потенціалу українських товаровиробників та активізації

торговельно-економічної співпраці України з ЄС в цілому є заміщення на європейському ринку російських та білоруських товарів, які потрапили під санкції, продукцією українського виробництва. 14 пакетів санкцій, запроваджені ЄС у період з лютого 2022 р. по червень 2024 р., заборонили та/або суттєво обмежили поставки з рф і рб на європейський ринок ряду товарів, які слугували для них вагомим джерелом валютної виручки. Завдяки санкціям імпорту у ЄС російських товарів у 2023 р. скоротився вчетверо, знизившись на 150 млрд дол. США, а імпорту з білорусі упав з майже 7 млрд до 1,5 млрд дол. США.

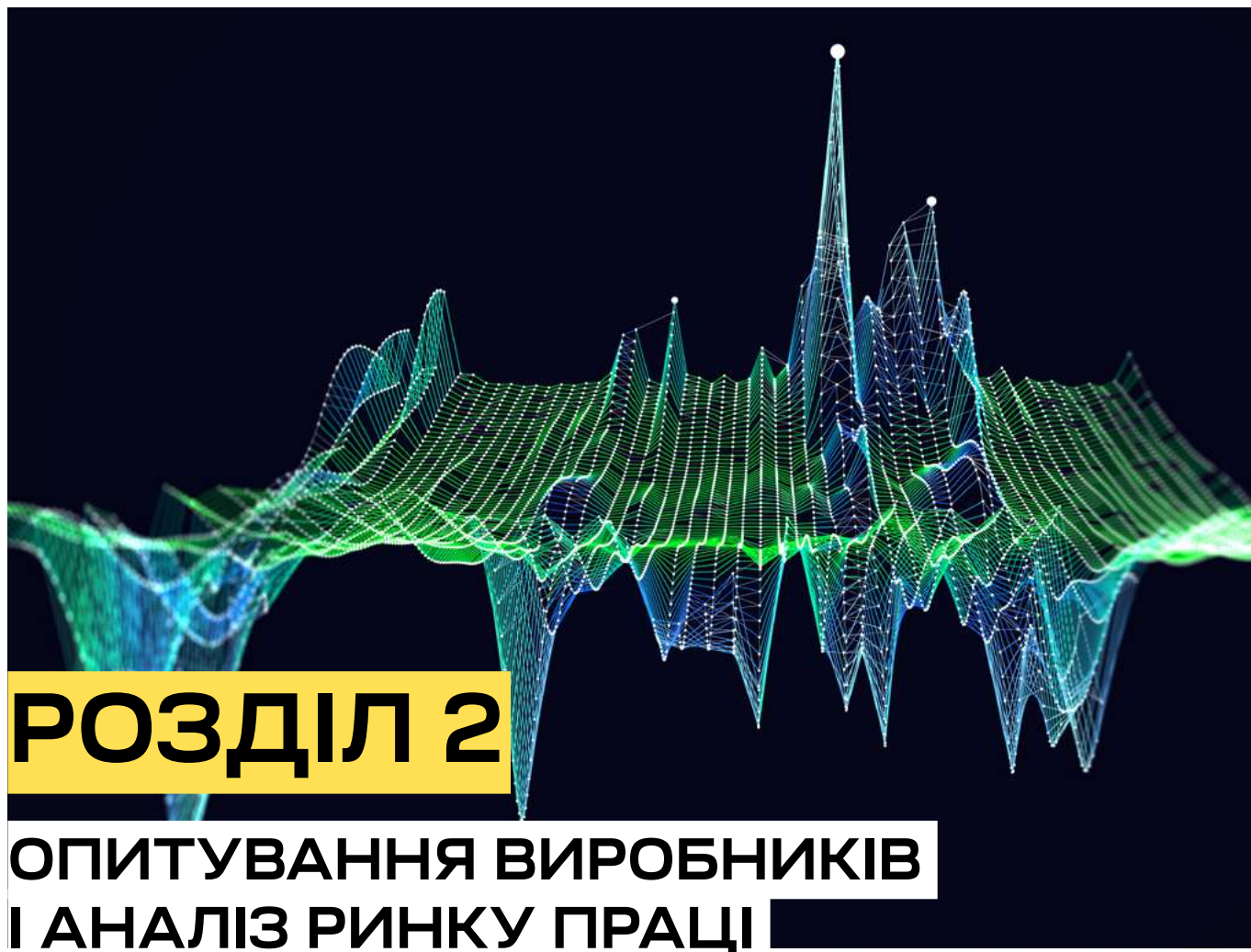
Порівняльний аналіз підсанкційних товаропотоків та виробничо-експортного потенціалу України дав можливість виокремити низку продуктів, які перебувають на перетині міжнародної спеціалізації України і рф/рб, а отже, можуть бути заміщені – та частково уже заміщаються – продукцією українського виробництва на європейських ринках. Це, зокрема, чавун, феросплави, напівфабрикати, прутки і бруски з вуглецевої сталі, гарячекатаний прокат, хімічні добрива, різноманітна продукція деревообробної та меблевої промисловості, ріпакова олія, етиловий спирт, горілка, електричні кабелі, полімерні матеріали, турбодвигуни та частини до них, пневматичні гумові покришки і шини для автотранспортних засобів тощо.

Поряд з цим перспективним вбачається використання ефекту заміщення (переорієнтації європейського попиту з імпорту з третіх країн на імпорту з України в умовах посилення інтеграційних зв'язків й усунення бар'єрів у торгівлі), що надає можливість часткового зайняття українськими виробниками традиційних ніш інших країн світу на європейському ринку. Зокрема, дослідження імпорту ЄС з Туреччини і КНР показало наявність таких ніш за товарними групами: металоконструкції, трактори, автобуси, електричні провідники, трансформатори, сигналізації, освітлювальне обладнання та світлодіоди тощо.

3. Економіко-математичне моделювання з використанням гравітаційної моделі ІТС і концепції економічної складності дало можливість кількісно оцінити незадіяний потенціал нарощення експортних поставок української продукції в умовах подальшої лібералізації доступу на європейський ринок, а також обґрунтувати перспективні напрями диверсифікації цього експорту з метою якісної зміни його структури через збільшення у ньому частки складних і високотехнологічних товарів з високим рівнем доданої вартості. Ідентифіковані з цими методологічними підходами перспективні товарні групи для розширення номенклатури українського експорту в ЄС охоплюють: холодильне і морозильне обладнання, машини для збирання й обмолоту с/г культур, обладнання для переробки молока, котли для центрального опалення, електричне устаткування для регулювання і контролю дорожнього руху, частини до електричних двигунів та генераторів, причепи і напівпричепи, скловолокно та багаточастинні скляні ізоляційні вироби, гумові шини й інші вироби з гума та ін.

Узагальнений перелік пріоритетних для торгівлі України з ЄС товарних позицій, виокремлених за трьома застосованими напрямами – а) активне збільшення поставок після широкомасштабного вторгнення; б) можливість заміщення імпорту в ЄС з рф/рб і третіх країн; с) економічне моделювання – представлено в Додатку А.





РОЗДІЛ 2

ОПИТУВАННЯ ВИРОБНИКІВ І АНАЛІЗ РИНКУ ПРАЦІ

З метою визначення оптимальних умов розгортання євроінтеграційних процесів для різних галузей промисловості України було проведено опитування серед низки вітчизняних товаровиробників, які широко орієнтуються на європейський ринок збуту і представляють ключові (в контексті внеску у показники ВВП, інвестицій, зайнятості, валютних надходжень) сектори національної економіки України. Опитування передбачало надання розгорнутих відповідей на декілька запитань, серед яких були як загальні запитання, які стосувалися оцінки виробниками перспектив розвитку галузей, лібералізації доступу на європейський ринок, потреб у державній підтримці та міркувань щодо стратегічних переваг поглиблення відносин з ЄС, такі і спеціальні запитання, які враховували специфіку галузі, до якої належать відповідні підприємства.

Для проведення аналізу відповідей виробників було використано систематичний підхід, що охоплює чотири основні напрямки. Перш за все, оцінювався стан галузі та перспективи експорту на ринок ЄС, де акцент робився на поточних економічних умовах і можливостях зростання. Далі розглядалися основні проблеми і бар'єри, з якими стикаються виробники, включаючи сертифікаційні та регуляторні вимоги, логістичні складнощі та конкуренцію на європейському ринку. Наступним кроком був аналіз шляхів вирішення цих проблем, зокрема через державну підтримку, спрощення процедур, стимулювання модернізації тощо. Останній компонент присвячено стратегічній співпраці між Україною та ЄС, де було визначено взаємовигідні можливості. Такий підхід дозволив створити

всебічний огляд експортного потенціалу галузей та запропонувати конкретні шляхи інтеграції на європейський ринок.

Результати опитування по кожній галузі систематизовано у п'ять основних блоків, де перший блок містить інформаційну довідку про розвиток галузі, підготовлену аналітиками CMD-Ukraine, а решта – узагальнені відповіді виробників про:

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу.
2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на ринок ЄС.
3. Шляхи вирішення проблем та роль (підтримка) Уряду.
4. Співпрацю та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції.

Завершується цей розділ коротким узагальненням усіх одержаних відповідей, в якому висвітлено основні євроінтеграційні та інші проблеми господарської діяльності в Україні, на яких у своїх відповідях найбільше наголошував бізнес, а також ключові поточні тенденції та перспективи розвитку галузей вітчизняного виробництва так, як їх бачить підприємницька спільнота на сучасному етапі.

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО



ПТАХІВНИЦТВО

Інформаційна довідка

Протягом тривалого періоду часу українські виробники м'яса птиці динамічно розширюють свою присутність на світових ринках. У 2011–2023 рр. фізичні обсяги експорту м'яса птиці з України зросли більш ніж увосьмеро, з 49,8 тис. до 424,5 тис. т.

Важливу роль у нарощенні поставок м'яса птиці на світові ринки відіграло закриття російського та відкриття європейського ринку збуту, яке розпочалося з наданням Україні автономних торговельних преференцій (2014 р.) та подальшого набуття чинності угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом (2016 р.).

У період 2014–2023 рр. експорт українського м'яса птиці до країн ЄС збільшився з 14,1 тис. до 171,8 тис. т. Частка ЄС у географічній структурі експорту вітчизняного м'яса птиці відповідно збільшилась з 8,1% до 40,5% (рис. 2.1).

Серед усіх видів м'яса птиці Україна постачає до ЄС переважно частини тушок та субпродукти свійських курей в охолодженому і замороженому стані – на них припадає понад 85% відповідних поставок. Ще близько 10% становлять нерозрізані на частини, заморожені тушки свійських курей.

Протягом 2014–2021 рр. доступ на ринок м'яса птиці країн ЄС для українських виробників залишався лише частково лібералізований у рамках безмитної тарифної квоти, яка мала поетапно збільшуватися з 16 тис. до 20 тис. т на рік. Поряд з цим, окремо для товарної підгрупи HS 0207 12, яка охоплює цілі заморожені тушки курей, надано додаткову тарифну квоту в обсязі 20 тис. т на рік. Ввізні мита на м'ясо курей свійських в ЄС понад обсяги тарифної квоти перебувають в діапазоні 18,7–100,8 €/100 кг.

З 01.02.2020 р. набула чинності угода у формі обміну листами між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до торговельних преференцій щодо м'яса птиці, згідно з якою обсяг безмитної тарифної квоти на відповідну продукцію додатково було збільшено на 50 тис. т на рік.

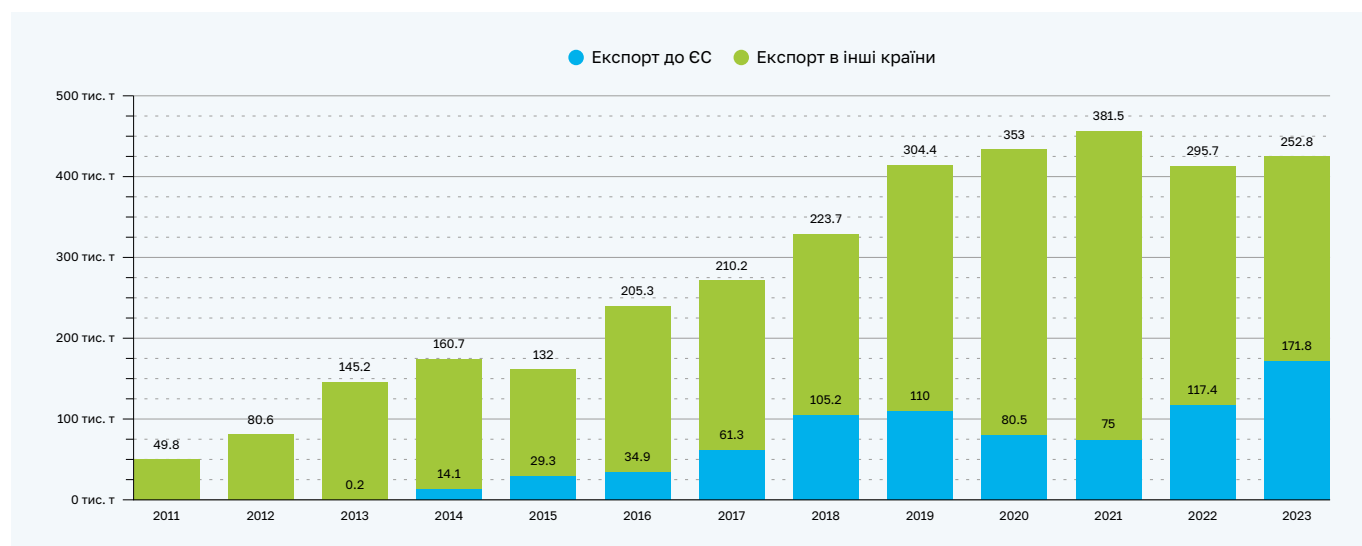


Рис. 2.1. Динаміка експорту з України м'яса птиці (HS 0207) до ЄС та інших країн світу

Починаючи з 2015 р., експорт м'яса птиці з України до ЄС щороку перевищував встановлені квоти (не беручи до уваги додаткову квоту окремо для HS 0207 12), Так, у 2015 р. експорт понад квоту склав 8,7 тис. т, у 2016 р. – 10,7 тис. т, у 2017 р. – 39,5 тис. т, у 2018 р. – 76,2 тис. т, у 2019 р. – 82,3 тис. т. Навіть після істотного підвищення квот у 2020 р. спостерігалось деяке їх перевищення за обсягами поставок.

Одностороннє скасування Євросоюзом для України тарифних квот з 04.06.2022 року дало можливість істотно наростити поставки українського м'яса птиці до ЄС, що відіграло особливо важливу роль в умовах різкого скорочення внутрішнього ринку і проблеми з транспортуванням продукції до третіх країн. Так, незважаючи на руйнівні наслідки широкомасштабного вторгнення, загальний експорт м'яса птиці у 2022 році скоротився лише на 9,5% у фізичному обсязі, а за підсумками 2023 р. зріс на 2,8%.

Однак вже у 2024 р. ЄС продовжив дію односторонніх торговельних преференцій із запобіжними заходами, які фактично повертають кількісні обмеження на поставки м'яса птиці на європейський ринок. Так, ЄС визначив безмитний обсяг імпорту українського м'яса птиці та продукції з нього до кінця 2024 року на рівні 137 042,8 т. Ідучи назустріч європейським партнерам, Уряд України прийняв постанову № 612 від 30.05.2024 р., якою запровадив ліцензування експорту деякої продукції

до держав – членів ЄС. Зокрема, ліцензований обсяг квоти на м'ясо та субпродукти свійської птиці (без урахування індиків) склав 133,3 тис. т на рік. Таким чином, по суті запроваджено «добровільне» обмеження експорту з метою уникнення обмежувальних заходів зі сторони ЄС.

Слід зазначити, що в цілому імпорт м'яса птиці країн ЄС у 2023 р. склав майже \$13,2 млрд, але 93,6% цього імпорту припадало на торгівлю всередині інтеграційного об'єднання, тобто поміж самими країнами ЄС. Отже, поставки з третіх країн складають незначну частку на європейському ринку м'яса птиці, проте з числа цих країн Україна залишається основним постачальником з часткою близько 37%.

Зокрема, у 2023 р. найбільшими постачальниками м'яса птиці (HS 0207) до ЄС з третіх країн були:

1. Україна – 171,8 тис. т;
2. Британія – 154,1 тис. т;
3. Бразилія – 98,6 тис. т;
4. Таїланд – 17,0 тис. т;
5. Чилі – 3,5 тис. т.



Позиція вітчизняних виробників



АГРОТЕХНОЛОГІЇ

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська галузь птахівництва відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни та підтриманні її економіки. Галузь не лише забезпечує понад 140 тисяч робочих місць, але й залишається бюджетоутворюючою у багатьох територіальних громадах. Крім того, підприємства птахівництва активно підтримують місцеві громади, розвивають соціальну інфраструктуру, що сприяє стабільності регіонів у складний для країни час.

На сьогодні галузь птахівництва є гарантом доступного та повноцінного харчування населення, забезпечуючи його якісними продуктами харчування з високою доданою вартістю. Крім того, вона відіграє ключову роль у забезпеченні експорту продовольства, що дозволяє Україні затверджуватися як надійний постачальник у глобальних продовольчих системах.

Перспективи розвитку галузі значною мірою залежать від внутрішніх економічних умов, рівня державної підтримки, а також здатності виробників адаптуватися до нових викликів. Незважаючи на складну ситуацію, при належній підтримці та інвестиціях галузь має потенціал для стабільного зростання та розвитку в довгостроковій перспективі.

З початком війни зросла експортна активність виробників м'яса птиці на європейському ринку, що було обумовлено блокадою портів та зміною логістичних маршрутів, внаслідок чого продукція спершу експортується до сусідніх країн, а не до кінцевого споживача напряму. Вартість логістики у гривневому еквіваленті зросла в 2-3 рази за рахунок підняття тарифів, збільшення плеча доставки, девальвації національної валюти та інфляції.

Через проблеми з логістикою, українська продукція стає менш конкурентною на третіх ринках. Відповідно доступ до ринку країн Європи, в тому числі ЄС, залишається одним з ключових факторів можливості роботи та подальшого відновлення птахівничої галузі в Україні.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для експорту м'яса птиці вітчизняного виробництва включають:

- Складнощі з логістикою. Блокада морських портів та зростання вартості сухопутної логістики (за рахунок підняття тарифів, збільшення плеча доставки, девальвації національної валюти та інфляції) призвела до втрати конкурентоспроможності на третіх ринках.
- Поновлення дії односторонніх торговельних преференцій із запобіжними заходами з боку ЄС, матиме негативний вплив як на роботу птахівничого сектору, так і на його подальше відновлення.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для вирішення вищезазначених проблем необхідні такі кроки:

- Переговори з ЄС: Активні переговори щодо збереження преференційного режиму доступу до ринку ЄС, забезпечення поступового збільшення квот на безмитний імпорту продукції.
- Відкриття нових ринків: Підписання нових угод про вільну торгівлю з третіми країнами для зменшення залежності від європейського ринку.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Майбутній торговельний режим між Україною та ЄС повинен забезпечити як прозорість і передбачуваність у торгівлі, так і поступову інтеграцію української економіки, зокрема аграрного сектора, до Спільного ринку ЄС. До моменту повноправного членства України в ЄС, оптимальним рішенням може стати система квот, яка базуватиметься на рівні експорту м'яса птиці з України у 2023 році, з поступовим збільшенням квот кожного року.

Стратегічні переваги такої співпраці для ЄС включають:

- Зміцнення продовольчої безпеки ЄС. Український агробізнес забезпечить стабільні поставки сільськогосподарської продукції до країн ЄС, що сприятиме задоволенню зростаючого попиту та зменшенню ризику продовольчих криз.
- Відкриття нових ринків для спільного експорту. Спільні підприємства українських та європейських агровиробників дозволять ефективніше експортувати продукцію до третіх країн, що зміцнить позиції ЄС на глобальному продовольчому ринку.
- Підтримка стабільності цін. Український експорт допоможе тримати стабільний рівень цін на продовольство всередині ЄС, забезпечуючи доступність продуктів для європейських споживачів.
- Інтеграція сталих стандартів. Україна розпочала роботу над запровадженням європейських стандартів сталого розвитку в агросекторі, що допоможе зберегти довілля та забезпечити безпечне виробництво сільськогосподарської продукції. Це також сприятиме досягненню цілей Зеленої угоди ЄС.



СВИНАРСТВО

Інформаційна довідка

За останні 10 років піковий експорт свинини спостерігався лише у 2015 р., коли Україна реалізувала на зовнішніх ринках рекордну кількість м'яса в обсязі 27,2 тис. т. Головним імпортером свинини у 2015 р. стала російська федерація, куди було експортовано 26,3 тис. т (97 % від загального експорту) свинини від українських виробників, які отримали офіційний дозвіл на експорт даної продукції до РФ.

Починаючи з 2016 р., обсяги реалізації на експорт почали скорочуватися великими темпами. Так, за результатами 2016 р. експорт скоротився більше, ніж у 8 разів до 3,2 тис. т в порівнянні з 2015 р., а у 2023 р. такий показник становив менше 1 тис. т.

Однією з причин такого падіння, стало скорочення поголів'я свиней, що було викликано піком епідемії африканської чуми, яка розпочалася на території України ще у 2012 р. Також, з 1 січня 2016 р. росія ввела ембарго на імпорт свинини українського походження, і Україна втратила основний ринок збуту.

До початку повномасштабного вторгнення поголів'я свиней налічувало 5,6 млн., а виробництво м'яса свинини становило 750 тис. т. На початок 2023 р. сукупне свинопоголів'я оцінили у 4,85 млн гол., що на 13,4% менше від попереднього року. Проте, підвищення інвестиційної привабливості галузі укріпило оптимістичні настрої операторів і 2024 р. вітчизняне свинарство розпочало із п'ятимільйонним поголів'ям та незначним зростанням.

За результатами 2023 р. зовнішні поставки свинини з України склали 890 т, що у 3 рази більше порівняно з 293 т у 2022 р. Ключовими імпортерами були: ОАЕ (46,7% від загального експорту України), Гонконг (30,2%), Бахрейн (11%), Кот-д'Івуар (7,2%) та Малайзія (2,8%).

За даними експертів, 2024 р. виявився незвичайним для зовнішньої торгівлі свининою. Різниця між обсягами імпорту свинини та її експорту з України значно зменшилася порівняно з попередніми роками. Загальний імпорт за січень-червень цього року склав 1,63 тис. т, що в 3,5 раза менше, ніж за першу половину 2023 року. Водночас експорт знизився лише на чверть і становить 1,2 тис. т, вже перевищуючи обсяги минулорічних відправлень на зовнішні ринки. Географія торгівлі залишилася незмінною: основний експорт спрямований до ОАЕ, а імпорт надходить переважно з Канади.

Зниження цін на свинину на внутрішньому ринку, яке спостерігається у першій половині поточного року, створило бар'єр входу для імпоротної свинини та водночас сприяє покращенню конкурентних позицій продукції на зовнішніх ринках.

На ринок країн Євросоюзу експорт української свинини майже не здійснювався, окрім епізодичних мізерних поставок до Болгарії, Греції, Іспанії та Кіпру. Основною причиною відсутності торгівлі з європейськими країнами стала необхідність адаптації українського законодавства до європейських норм та стандартів у цій галузі.

Також, варто відмітити, що до прийняття рішення Радою ЄС про призупинення ввізних мит і квот на український експорт (червень 2022 р.), в рамках Угоди про Асоціацію на імпорт української свинини (HS 0203) в ЄС діяли тарифні квоти, що коливалися в межах 20 – 40 тис. т в залежності від виду м'ясопродуктів.

У 2023 р. ЄС імпортував з третіх країн 236 тис. т свинини. Головними країнами-постачальниками були:

1. Велика Британія – 51 тис. т (22 % від загального імпорту);
2. Чілі – 11 тис. т (4,7 %);
3. Швейцарія – 5 тис. т (2,1 %).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Перспективи розвитку свинарської галузі в Україні залишаються стриманими через обмежені можливості внутрішнього ринку. Споживання свинини в Україні не демонструє тенденції до значного зростання, і ринок переважно перерозподіляється між чинними гравцями без суттєвого збільшення обсягів. Хоча поява нових джерел кормів, зокрема відходів спиртової галузі, може дещо підвищити ефективність виробництва, цей фактор не здатен кардинально змінити динаміку внутрішнього ринку через обмежений попит.

Що стосується перспектив виходу на ринок Євросоюзу, тут конкуренція є високою, а регуляторні вимоги постійно посилюються. Європейські ринки вимагають значних інвестицій у відповідність вимогам безпеки продукції та благополуччя тварин, що ускладнюється відсутністю державної підтримки та доступного фінансування. Хоча українська свинина потенційно могла б бути конкурентоспроможною за ціною, впровадження європейських вимог може знизити її переваги в ціновій конкуренції. Також експорт до ЄС залишається заблокованим через нерегульовані наслідки африканської чуми свиней (АЧС) в Україні, що ставить під сумнів короткострокові перспективи виходу на європейський ринок.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними бар'єрами для виходу на європейський ринок є:

- Регуляторне середовище: ЄС має складну та жорстку

систему регулювання щодо безпеки продукції, благополуччя тварин та контролю за спалахами АЧС. Для українських виробників це потребує значних інвестицій для відповідності вимогам.

- Наслідки спалахів АЧС: Україна досі має проблеми із спалахами епідемії АЧС та її наслідками, через що експорт свинини до ЄС залишається під заборобою.
- Відсутність достатньої підтримки з боку держави: Інвестування в адаптацію до вимог ЄС є складним через відсутність доступного фінансування та державної підтримки.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

- Активна підтримка уряду під час впровадженню зонування для розблокування експорту до ЄС. Очікується, що рішення про зонування та верифікаційні місії ЄС будуть розглянуті в кінці 2024 року. Завдання Уряду - здійснювати і прискорювати всі необхідні рішення для підтвердження готовності України забезпечувати докази безпечності виробництва України для ЄС.
- Фінансова підтримка: Важливо забезпечити доступ українських виробників до фінансових інструментів ЄС для адаптації до нових вимог.
- Спеціальні фонди: Необхідно передбачити державні фонди компенсації втрат виробників через спалахи АЧС або інші кризові ситуації.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Україна може стати стратегічним партнером ЄС у постачанні свинини, що зменшить залежність від постачальників поза межами ЄС. Основною перевагою української продукції є близькість до ринку, що дозволить ЄС мати надійні поставки свинини з сусідньої країни.

Також, у рамках переговорів щодо вступу до ЄС варто піднімати питання про перегляд тарифних квот на свинину після вирішення питань АЧС та відкриття експорту.





ВИРОБНИЦТВО МЕДУ

Інформаційна довідка

За останні 10 років піковий експорт свинини спостерігався Україна стабільно залишається вагомим постачальником натурального меду до ЄС. Початкова безмитна тарифна квота на цю продукцію становила всього 5,0 тис. т і мала поетапно збільшитися до 6,0 тис. т до 2021 р. У 2017 р. Євросоюзом було введено додаткову тимчасову квоту (на 3 роки) у 2,5 тис. т, що особливо не вплинуло, беручи до уваги, що протягом 2011–2021 рр. експорт меду з України до ЄС зріс більш ніж удесятеро – з 5,0 тис. до 53,8 тис. т. Цьому, серед іншого, посприяло те, що ввізне мито ЄС на натуральний мед понад обсяг квоти становить всього 17,3%.

Після широкомасштабного вторгнення український експорт натурального меду до ЄС дещо зменшився, але залишається значним: 45,8–46,1 тис. т у 2022–2023 рр. Серед країн, які не

входять до ЄС, Україна за поставками меду на ринок ЄС у 2023 р. поступилася лише Китаю. Частка України у загальному експорті до ЄС склала – 28,0% (рис. 2.2).

Іншими вагомими постачальниками меду до ЄС у 2023 році стали:

1. Китай в обсязі 60,1 тис. т (36,7% від загального імпорту до ЄС);
2. Аргентина – 21 тис. т (12,5%);
3. Мексика – 95 тис. т (6,6%);
4. Куба – 4,7 тис. т (2,9%);
5. В'єтнам – 4,7 тис. т (2,9%).

За п'ять місяців 2024-го Україна продала на ринок ЄС майже 34 тис. т меду, на \$57,8 млн.

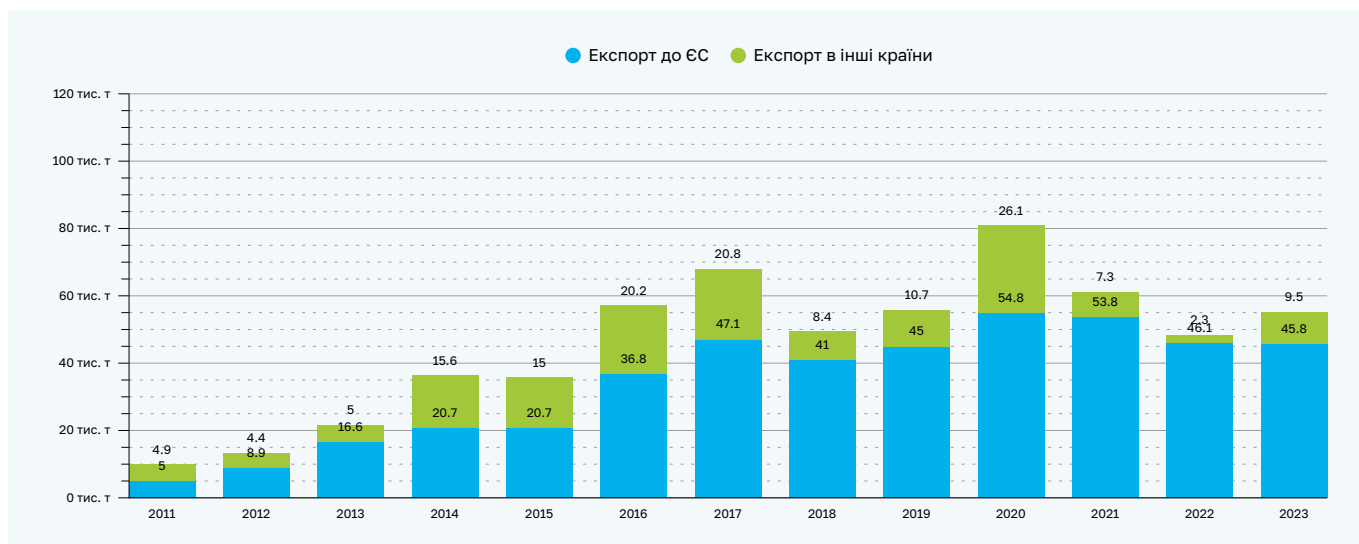


Рис. 2.2. Динаміка експорту з України натурального меду (HS 0409) до ЄС та інших країн світу

Не дивлячись на позитивне рішення Ради ЄС щодо продовження призупинення ввізних мит і квот на український експорт до ЄС ще на рік (до 5 червня 2025 року), на шість українських продуктів, включаючи натуральний мед, було введено тарифні квоти. Згідно даного рішення допустимий річний обсяг експорту українського меду до ЄС складатиме 44 418 т.

Окрім того, за даними Європейської Комісії під час експорту меду до Європи почастішали випадки шахрайства та підробки. Як наслідок, для покращення простежуваності ланцюга постачання меду на європейський ринок ЄС прийняв рішення про посилення контролю з боку країн експортерів за операторами ринку. Від 30 листопада 2024 року український мед та інші продукти бджільництва, призначені для споживання людиною, можуть ввозитися до ЄС, лише якщо вони відправляються, отримані та/або виготовлені в тих установах, які зазначені в списку від компетентного органу країни-експортера, в нашому випадку до територіального органу Держпродспожислужби.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Україна є одним із провідних світових експортерів меду, а Європейський Союз – основним ринком збуту. За останні роки експорт меду з України до ЄС залишався стабільним, хоча після широкомасштабного вторгнення він дещо знизився. На частку України припадає понад 28% загального імпорту меду до ЄС, поступаючись лише Китаю.

На думку вітчизняних виробників меду, попит на український мед залишається високим, що забезпечує перспективи стабільного виробництва та експорту. Проте виробники оцінюють перспективи виробництва як стримано позитивні, оскільки обсяг внутрішнього споживання є низьким, а експорт залишається основним каналом збуту продукції, обмеження якого не спонукає до нарощування обсягів виробництва.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для експорту меду на ринок ЄС є:

- обмежувальні торговельні заходи: ЄС встановлює тарифні квоти на український мед, що обмежує можливість збільшення експорту. Безмитний експорт обмежений квотами, і перевищення цього обсягу супроводжується значними митами;

- посилений контроль за виробниками меду: з 2024 року український мед може експортуватися до ЄС лише через зареєстрованих виробників. Це створює додаткові складнощі, оскільки більшість пасічників в Україні не зареєстровані, що ускладнює простежуваність продукції.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

- Повернення до безмитного режиму: Уряд України має прагнути повернення до режиму нульового мита та без квот на мед при експорті до ЄС, як це було у 2023 році.
- Підтримка малих пасічників: Уряду слід підтримати малих виробників, зокрема допомогти з реєстрацією пасік та модернізацією виробництва, щоб відповідати вимогам ЄС щодо простежуваності продукції.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Безмитний експорт меду з України як одного з ключових постачальників меду до ЄС допоможе знизити середню ціну імпорту меду, що дозволить ЄС отримувати більш вигідні умови від інших постачальників (Китай, Аргентина, Бразилія).



ОЛІЙНО-ЖИРОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ



Інформаційна довідка

Україна є світовим лідером з виробництва та експорту соняшникової олії, реалізуючи свою продукцію на ринках більше 150 країн світу. 93% загального обсягу експорту української олії з соняшника постачають у чотири основні регіони: Європу, Південно-Східну Азію, Азію та Близький Схід. Ще 4% надходжень дає експорт олій до країн Африки.

Починаючи з 2017 р., спостерігається зростання обсягів експорту соняшникової олії по відношенню до попередніх років, викликане зростанням обсягів виробництва та попиту на українську олію серед інших країн. Так, у 2017 р. по відношенню до 2011 р. обсяг зовнішніх поставок даної продукції збільшився у два рази, з 2,7 до 5,8 млн. т.

Пікових обсягів експорт досяг у 2020 р., коли на зовнішніх ринках було реалізовано 6,9 млн. т. соняшникової олії українського виробництва. Однією з причин такого рекордного показника стало зростання світових цін на інші рослинні олії, зокрема пальмову та соєву.

За 11 місяців 2022 року, з яких – 10 Україна протистояла російській агресії, валютна виручка від експорту олійних та жирів склала \$5,43 млрд, тоді як за повний 2021 рік це було \$7 млрд. Зростання світових цін, які були зумовлені низкою факторів, зокрема війною росії проти України, не компенсувало нашої економіці просідання в обсягах виробництва та експорту і Україна втратила значну частку доданої вартості. Попри це українським виробникам вдалося в 2022 році зберегти світове лідерство у вирощуванні соняшнику та виробництві сонячної олії.

Війна негативно вплинула на функціонування олійно-жирового сектору України. Була зупинена робота олійнодобувних та олійно-жирових підприємств в зонах бойових дій та на тимчасово окупованих територіях. Блокування портів Чорного та Азовського морів у перші місяці війни призвело до зупинки експорту олії соняшникової. Олійний сектор був вимушений у найкоротші терміни формувати нові логістичні ланцюги, вести пошуки альтернативних ринків збуту.

Переорієнтація експорту на перевезення іншими видами транспорту, зокрема залізничним транспортом значно змінила географію експорту олії соняшникової. У 2022 - 2023 рр. основними країнами-імпортерами української олії стали країни ЄС, коли у 2020-2021 рр. головними імпортерами були Індія, Китай, Нідерланди.

У 2023 р. обсяг експорту української соняшникової олії до країн ЄС збільшився на 26,7% по відношенню до 2021 р. (з 1,5 до 1,9 млн. т), а його частка у загальному українському експорті даної продукції склала 33,3 %. Іншими країнами-імпортерами були: Туреччина, куди Україна експортувала 1,1 млн. т соняшникової олії (19% від загального експорту), Китай – 0,6 млн. т (10,5%) та Індія – 0,4 млн. т (7%).

За результатами 2023 р. Україна посіла перше місце серед країн-постачальників соняшникової олії до ЄС, частка імпорту якої становила 91% у загальному імпорті даної продукції європейських країн (рис. 2.3).

Вирощування ріпаку і виробництво ріпакової олії в Україні набули свого активного розвитку на початку 2000-х років. Це було пов'язано із зростанням попиту на даний вид олії, особливо в Європі, де ріпакова олія широко використовується як харчовий продукт, так і для виробництва біопалива.

Сьогодні Україна входить до топ-10 країн з виробництва та експорту ріпакової олії у світі.

У 2019 р. країна продемонструвала вражаюче зростання експорту цього продукту. Обсяги експорту ріпакової олії зросли у більше ніж 13 разів у порівнянні з 2011 р. (з 11,3 до 150 тис. т), що свідчило про значне збільшення попиту на українську ріпакову олію на світових ринках. Цей результат став можливим у т. ч. завдяки розвитку технологій та ефективної роботи галузі. Головними покупцями української ріпакової олії стали країни Європи та Азії.

У 2023 р. вперше за всі роки в Україні було перероблено 1 млн. т насіння ріпаку (22,3% від урожаю 2023 р.), а експорт олії ріпакової досяг рекордної позначки у понад 378,8 тис. т., що в 2,5

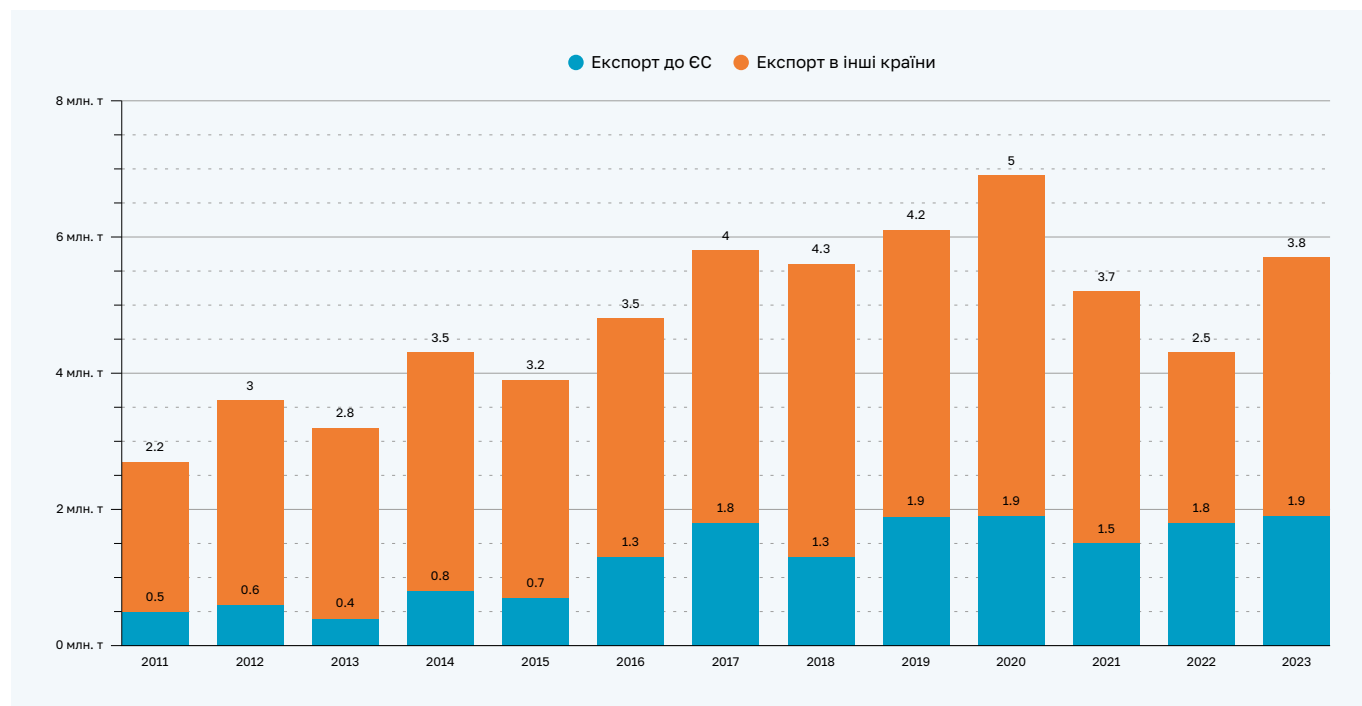


Рис. 2.3. Динаміка експорту з України олії соняшникової (HS 1512 11, 1512 19) до ЄС та інших країн світу

рази більше, ніж у 2019 р., та в 5,8 разів, ніж у попередній рік.

Суттєвому підвищенню темпів та збільшенню обсягів експорту ріпакової олії в 2023 р. сприяв високий попит на світовому ринку на тлі привабливих цін. Труднощі із закупівлею соняшнику в період міжсезоння теж стимулювали українські заводи до збільшення переробки ріпаку.

Найбільше ріпакової олії вітчизняного виробництва було реалізовано на ринках країн-членів ЄС, а саме 115 тис. т, що становить 30% від загального експорту даної продукції України. Друге місце зайняли поставки до Китаю, куди Україна

експортувала 109,5 тис. т (28,9% від загального експорту).

В загальному імпорті ріпакової олії ЄС, Україна посіла перше місце за результатами 2023 р. Частка імпорту олії українського походження склала 33,6% (115 тис. т).

Головним конкурентом України у поставках даної продукції в ЄС можна вважати Білорусь, яка у 2023 р. посіла друге місце з часткою 32,8% (112 тис. т) у загальному імпорті ЄС. Велика Британія знаходиться на третій сходинці з часткою 16,2% (55,5 тис. т) (рис. 2.4).

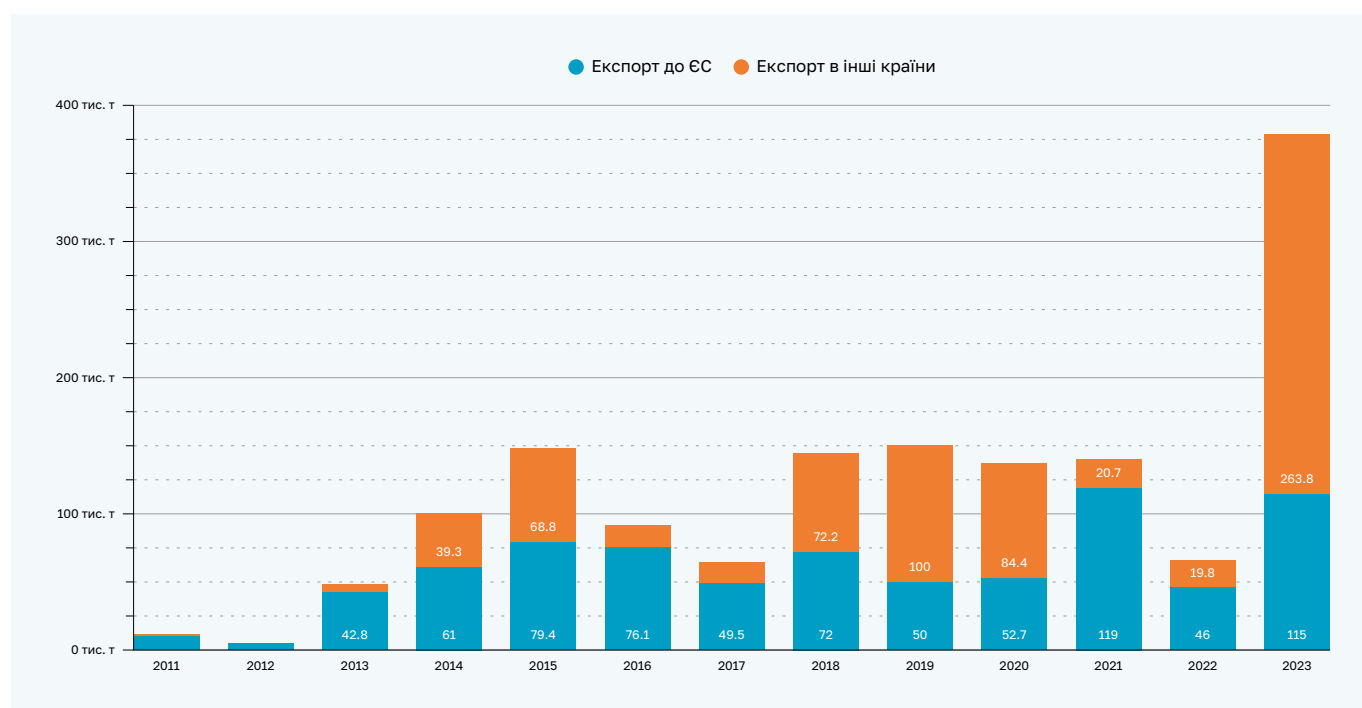


Рис. 2.4. Динаміка експорту з України олії ріпакової (HS 1514 11, 1514 19) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Перспективи виробництва олії соняшникової та ріпакової на найближчі роки будуть вагомо залежати від обсягів збору відповідних олійних культур та розподілу цих обсягів між переробкою всередині країни та експортом за кордон. В поточному 2024 році ринок України демонструє високий рівень конкуренції за олійну сировину. Ця ситуація склалася через скорочення посівних площ під соняшником та ріпаком і зниження врожайності ріпаку.

У 2023/24 МР було перероблено рекордну кількість насіння ріпаку, що свідчить про ефективну роботу переробної галузі. Однак очікується, що зниження врожайності та послаблення логістичних шоків призведе до збільшення експорту сировини замість її переробки всередині країни, що негативно вплине на рівень виробництва олії. Крім того, зростання попиту з боку ЄС на українську сировину може сприяти зниженню внутрішньої переробки.

За прогнозами, Україна збереже лідерство у виробництві та експорті соняшникової олії. Частка української продукції у світовому експорті в 2023/24 МР складе 41,8%, а в 2024/25 МР очікується на рівні 42,1%.

Згідно з даними Асоціації «Укроліяпром», у 2023/24 МР зростає частка експорту олії соняшникової до країн ЄС, зокрема до Румунії, Іспанії, Нідерландів та Польщі. Водночас спостерігається значне зниження експорту до Індії, що відкриває можливість для нарощування експорту в цей регіон у майбутньому.

Зазначені тенденції дозволяють прогнозувати, що за відсутності механізмів стимулювання внутрішньої переробки олійних культур в Україні, рівень виробництва рослинної олії може знизитися, а експорт сировини зросте. Проте очікується стабільний попит на українську продукцію в ЄС, особливо на ріпакову олію, яка широко використовується в промислових цілях.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Відсутність дієвих механізмів стимулювання зростання частки переробки олійних культур всередині країни призведе до зниження рівня виробництва олії рослинної в Україні та, як наслідок, до скорочення поставок готової продукції, рослинних олій до ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для подальшого розвитку виробництва рослинних олій необхідно:

- Встановити додатковий збір до експортного мита на насіння ріпаку при перевищенні річного обсягу експорту в 100 тис. т, аналогічно механізму для соняшнику, щоб стимулювати переробку всередині країни;
- Запровадити аналогічний захід для насіння сої, оскільки ця культура має важливе значення для розвитку олійно-жирової галузі України і значна її частка також експортується без переробки.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

При проведенні переговорів з країнами ЄС доцільно передбачити:

- продовження дії спеціальних заходів для вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику, як це передбачено Додатком I-D до глави 1 розділу IV «Торгівля і питання пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію. При цьому розглянути можливість розповсюдження на насіння ріпаку та сою;
- кооперацію в галузі біодизельної промисловості. Створення спільного циклу виробництва з залученням української промисловості до зазначеної галузі. Потенційно така співпраця може стимулювати нарощення виробництва біодизелю, підвищення ефективності його виробництва за рахунок поділу процесу на етапи та спеціалізації окремих підприємств на окремих етапах;
- заміщення імпорту ріпакової олії з Білорусі та Росії українською продукцією, що дозволить ЄС зменшити залежність від країн, які загрожують європейській безпеці, та знизити фінансування їх економік, що підтримують воєнні дії на території України.



ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ



МОЛОКОПЕРЕРОБКА

Інформаційна довідка

У період з 2011 по 2015 рр. експорт молочної продукції до країн ЄС майже не здійснювався. За результатами 2015 р. основними споживачами української продукції на зовнішніх ринках були Молдова (14,2 тис. т), Казахстан (11,3 тис. т), Туркменістан (7,7 тис. т) та низка інших країн СНД.

Починаючи з 2016 р., Україна почала нарощувати експортні поставки молока і молочних продуктів до ЄС. У 2017 р. обсяг експорту вітчизняної продукції на європейський ринок збільшився у 7 разів по відношенню до 2016 р. та становив 3,5 тис. т, а у

2018 р. цей показник вже зріс до 6,6 тис. т.

До початку 2022 р., частка експорту молока та молочної продукції на європейський ринок залишалася досить незначною порівняно з поставками в інші країни світу, досягнувши свого максимального значення 5,1% у 2019 р.

Варто зазначити, що у період з 2014 по 2021 рр. в рамках угоди про асоціацію Україна одержала від ЄС безмитні тарифні квоти на поставку молока та різних видів молочних продуктів. Так, наприклад, у 2020 р. річна квота на молоко, вершки, згущене молоко та йогурти становила 9,6 тис. т та була використана українськими виробниками лише на 0,3%, на сухе молоко - 4,3 тис. т (використано на 14,9%), на вершкове масло та молочні пасти - 2,7 тис. т (використано на 5,9%) (рис. 2.5).

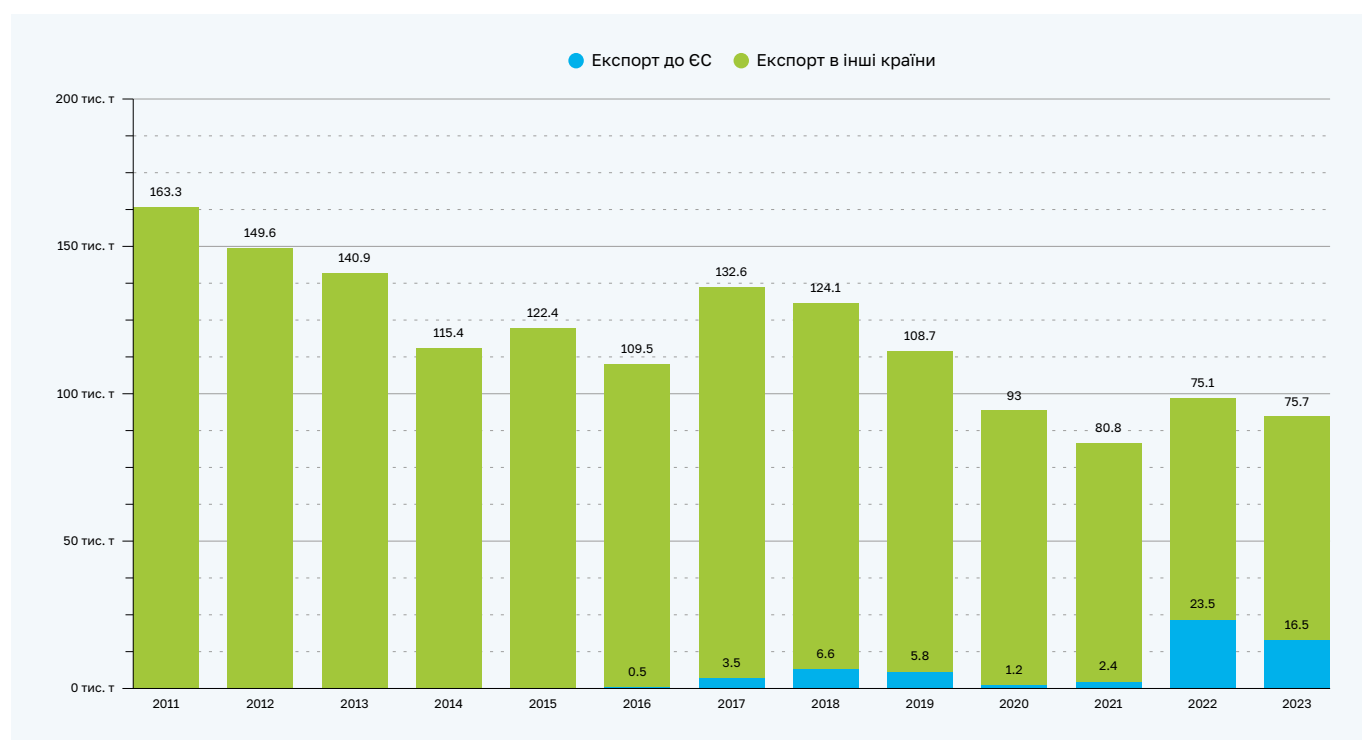


Рис. 2.5. Динаміка експорту з України молока та молочних продуктів (HS 0401-0406) до ЄС та інших країн світу

У 2022 році, у зв'язку з повномасштабним вторгненням РФ, ЄС було прийнято рішення про тимчасові заходи з лібералізації торгівлі для України, що дозволило експортувати українську молочну продукцію на європейський ринок без тарифних квот та інших торговельних обмежень. Обсяг експорту до ЄС в 2022 р. зріс майже в 10 разів, до 23,5 тис. т, порівнюючи з 2021 р., а його частка у загальному експорті України склала майже 24%. У травні поточного року тимчасове скасування запобіжних заходів для експорту з України було подовжено Радою ЄС та діятиме з 6 червня 2024 р. до 5 червня 2025 р.

За результатами 2022 року основними категоріями експорту молочних продуктів походження з України до ЄС (в фізичному еквіваленті) були сухе молоко (47% у загальній структурі експорту до ЄС), масло (29,6%) та сирна продукція (13,8%).

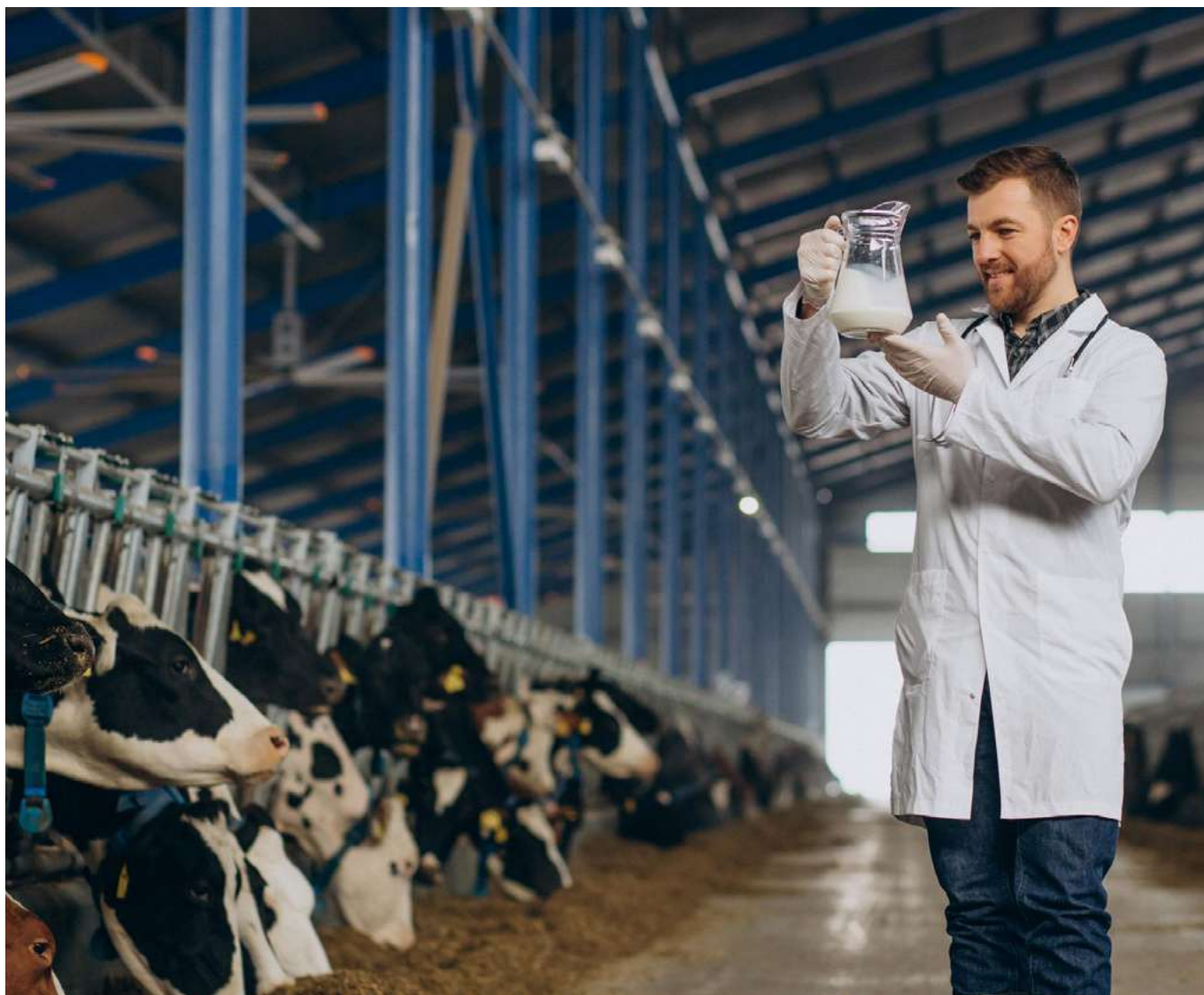
У 2023 р. спостерігається падіння обсягів експорту молочної продукції з України. Загальний експорт скоротився на 6,5%, з 98,6 тис. т до 92,2 тис. т, по відношенню до 2022р., до країн ЄС - на 30%, з 23,5 тис. т до 16,5 тис. т. Серед факторів, які вплинули на скорочення Україною обсягів експорту молочних продуктів за результатами 2023 року були нестача молока-сировини на внутрішньому ринку, активізація споживчого попиту, поступове вирівнювання цін на молоко-сировину українського та європейського виробництва, а також логістичні проблеми.

Станом на травень 2024 р. дозволи на експорт молочної продукції з України до ЄС мають 58 вітчизняні виробники, які виготовляють сире молоко, морозиво, молочні продукти, молозиво та продукти на основі молозива. До країн ЄС Україна з початку 2024 р. експортувала 30% від загального експорту молочних продуктів.

Проте, не дивлячись на нарощування обсягів експорту до європейських країн, частка України у загальному імпорті молока та молочних продуктів ЄС є незначною. За результатами 2023 р. частка української продукції в імпорті ЄС склала лише 1,4 %.

Беззаперечним лідером-експортером молока та молочних продуктів (HS 0401-0406) до ЄС залишається Велика Британія з часткою імпорту в 86% у 2023 р., яка експортувала понад 1 млн. т молочної продукції до країн Євросоюзу.

Головним торговельним партнером України у 2023 році стала Молдова (41% від загального експорту), до якої вітчизняні виробники експортували 37,9 тис. т молочної продукції. Основними споживачами української молочної продукції серед країн ЄС у минулому році стали: Польща (9,3 тис. т, 10% від загального експорту України), Болгарія (3 тис. т; 3,2%), країни Балтії (2,1 тис. т; 2,3%).



Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Молочна галузь України має значний потенціал для зростання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Внутрішнє споживання молока та молочних продуктів прогнозується на рівні 220 кг на душу населення на рік у найближчі десятиліття, що свідчить про можливе зростання виробництва. Однак для цього необхідна модернізація існуючих заводів та будівництво нових для підвищення якості та зниження витрат.

Щодо експорту, ЄС залишається важливим ринком для української молочної продукції, особливо для країн, які мають дефіцитний баланс молока, таких як Болгарія, Румунія, Словаччина та Чехія. Водночас українська продукція починає цікавити традиційно «молочні» країни такі, як Польща та Німеччина. Зростання виробництва сирого молока та покращення морської логістики дозволить нарощувати експорт у ключові регіони, такі як MENA та Південно-Східна Азія.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми та бар'єри для експорту української молочної продукції на ринок ЄС:

- недостатня державна підтримка: молочні підприємства потребують державних програм підтримки для модернізації виробництва, впровадження нових технологій та підвищення енергоефективності;
- інвестиційний клімат: недостатньо сприятливі умови для залучення інвестицій у молочну промисловість, зокрема через відсутність прозорого і зрозумілого законодавства та прогнозованих на тривалий час правил роботи;
- недостатня співпраця з ЄС: Україна повинна активніше брати участь у програмах ЄС, спрямованих на підтримку розвитку сільського господарства та харчової промисловості, а також тісніше співпрацювати з європейськими експертами для обміну досвідом та отримання консультацій;
- квоти та запобіжні заходи ЄС: введення квот на імпорту української молочної продукції є не виправданим і обмежує потенціал українських виробників. Це суперечить принципам вільної торгівлі та негативно впливає на торговельний баланс, оскільки ЄС експортує до України більше молочних продуктів, ніж імпортує.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для покращення роботи галузі, умов експорту та збільшення присутності української молочної продукції на ринку ЄС уряду України варто:

- гармонізувати законодавство у сфері харчової безпеки, ветеринарії та екології з вимогами ЄС, забезпечивши прозорість та ефективність систем контролю якості.
- модернізувати виробництво через державні програми підтримки, спрямовані на впровадження нових технологій та підвищення енергоефективності підприємств.
- покращити інвестиційний клімат для залучення європейських інвесторів до молочної галузі України, зокрема через спрощення законодавчих норм та гарантування стабільних умов для інвестицій.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Співпраця з ЄС та стратегічні переваги для молочної галузі мають відбуватися у наступних напрямках:

- Фінансова підтримка з боку ЄС: Використання фінансових інструментів ЄС для підтримки українських експортерів молочної продукції сприятиме зміцненню співпраці та розширенню присутності української продукції на європейських ринках.
- Спільні проекти та бренди: Об'єднання зусиль українських та європейських компаній для спільного виробництва та збуту молочної продукції на світовому ринку. Це також включає створення спільних брендів для просування української молочної продукції на європейському ринку та участь у міжнародних виставках і форумах для підвищення впізнаваності продукції.
- Імплементация європейських стандартів: Спільна робота над гармонізацією українського законодавства у сфері харчової безпеки, ветеринарії та санітарії до європейських стандартів. Це дозволить підвищити рівень якості української продукції та відповідність вимогам ЄС, що полегшить доступ до європейського ринку.
- Залучення європейських інвестицій: Створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення європейських інвестицій у молочну галузь України, зокрема через передачу європейських технологій виробництва, зберігання та переробки молока. Це сприятиме створенню сучасних молочних ферм із високим рівнем продуктивності та благополуччя тварин, а також збільшить попит на європейське обладнання.
- Економічний та соціальний ефект: Збільшення експорту української молочної продукції на світові ринки сприятиме створенню нових робочих місць як в Україні, так і в ЄС, а також збільшить економічні можливості обох сторін через розвиток молочної галузі та пов'язаних з нею виробничих ланцюгів.



ВИРОБНИЦТВО ЦУКРУ

Інформаційна довідка

До 2014 року український цукор майже не експортувався до ринків ЄС. Однак, з 2015 року наші виробники почали використовувати тарифну квоту, яка дозволяла щорічно постачати до 20,07 тис. т цукру без сплати ввізного мита (419 євро за тону чистої ваги). За період з 2015 по 2021 рік обсяги експорту коливалися в межах встановленої квоти, складаючи від 14,8 до 26,9 тис. т.

Проте у 2022 році експорт зріс майже в 5,5 разів, досягнувши

146,7 тис. т, а у 2023 році він зріс ще більш ніж у 3 рази, досягнувши 484,5 тис. т. У першому кварталі 2024 року експорт українського цукру до ЄС склав майже 146,0 тис. т, що на 16,7% більше порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

У 2023 році Україна стала найбільшим експортером цукру до ЄС серед країн, які не є членами цього об'єднання, забезпечивши 36,6% імпорту у фізичних обсягах та 36,2% у вартісному вираженні (рис. 2.6).

На початку 2024 року експорт цукру до європейських країн продовжив зростати, досягнувши граничного обсягу, передбаченого рішенням ЄС для експорту українського цукру в країни Європейського Союзу у поточному році.

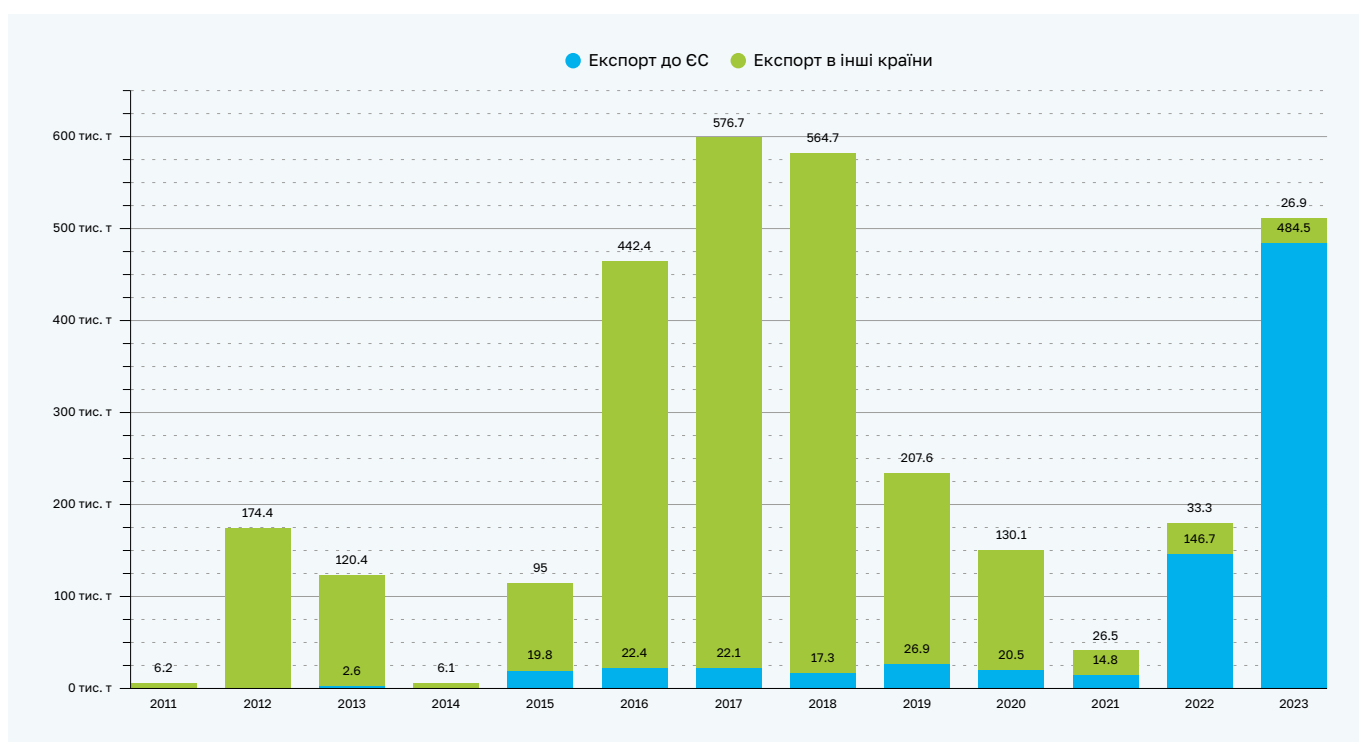


Рис. 2.6. Динаміка експорту з України цукру з цукрових буряків (HS 1701 99) до ЄС та інших країн світу

У травні 2024 року національна Асоціація цукровиків України «Укрцукор» звернулася до Кабінету Міністрів з проханням про встановлення нульової квоти на експорт цукру до ЄС на 2024 рік. Уряд прийняв рішення про встановлення нульової квоти, яка діятиме з 1 червня до кінця 2024 року. Це обмеження стосується тільки європейського ринку, тоді як інші ринки залишаються відкритими для українських експортерів.

Разом з цим, через перевищення обсягів імпорту українського цукру, ЄС з 2 липня 2024 року відновив тарифні квоти з Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) на імпорт українського цукру. З 6 червня 2024 року діють нові автономні торгові заходи, які включають «екстрене гальмо» для семи сільськогосподарських товарів, у т.ч. цукру, що автоматично спрацьовує при досягненні середньорічного показника імпорту за період з 1 липня 2021 року по 31 грудня 2023 року.

Оскільки імпорт цукру з України на початку 2024 року перевищив встановлену квоту, додатковий імпорт продовжуватиметься за митами режиму найбільшого сприяння (419 євро за тону), а з 1 січня 2025 року до 5 червня 2025 року буде встановлено нову тарифну квоту, яка становитиме 109 438,62 тонни.

На початку 2024 року експорт цукру до європейських країн продовжив зростати, досягнувши граничного обсягу, передбаченого рішенням ЄС для експорту українського цукру в країни Європейського Союзу у поточному році.

У травні 2024 року національна Асоціація цукровиків України «Укрцукор» звернулася до Кабінету Міністрів з проханням про встановлення нульової квоти на експорт цукру до ЄС на 2024 рік. Уряд прийняв рішення про встановлення нульової квоти, яка діятиме з 1 червня до кінця 2024 року. Це обмеження стосується тільки європейського ринку, тоді як інші ринки залишаються відкритими для українських експортерів.

Разом з цим, через перевищення обсягів імпорту українського цукру, ЄС з 2 липня 2024 року відновив тарифні квоти з Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) на імпорт українського цукру. З 6 червня 2024 року діють нові автономні торгові заходи, які включають «екстрене гальмо» для семи сільськогосподарських товарів, у т.ч. цукру, що автоматично спрацьовує при досягненні середньорічного показника імпорту за період з 1 липня 2021 року по 31 грудня 2023 року.

Оскільки імпорт цукру з України на початку 2024 року перевищив встановлену квоту, додатковий імпорт продовжуватиметься за митами режиму найбільшого сприяння (419 євро за тону), а з 1 січня 2025 року до 5 червня 2025 року буде встановлено нову тарифну квоту, яка становитиме 109 438,62 тонни.

За даними 2023 року основними конкурентами у поставках цукру на європейський ринок для України є:

1. Маврикій в обсязі 116 тис. т (8,8% від загального імпорту до ЄС);

2. Бразилія – 108 тис. т (8,2%);
3. Камбоджа – 95 тис. т (7,2%);
4. Гватемала – 76 тис. т (5,8%);
5. Марокко – 57 тис. т (4,4%).

Слід зазначити, що зазначені країни постачають передусім цукор з тростини, а не з буряку. З огляду на це лідерство України у сегменті поставок до ЄС саме бурякового цукру є беззаперечним.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська цукрова галузь має потужний експортний потенціал, виробляючи до 1,8 млн т цукру на площі 250 тис. га під цукровим буряком у 2024/25 маркетинговому році. Водночас внутрішнє споживання знизилось до 900 тис. тон через відтік населення за кордон та падіння купівельної спроможності. Відповідно, близько 900 тис. т цукру йде на експорт. Після скасування імпорتنих мит у рамках заходів торговельної підтримки ЄС для України, експорт до країн ЄС суттєво зріс, і 77% від загального експорту в 2023/24 МР припадало на Європейський Союз.

Окрім того, відновлення морських перевезень у кінці 2023 року дозволило розширити експорт на ринки Середземномор'я, Західної та Північної Африки (Туреччина, Лівія, Ліван, Камерун) та європейські країни, що не є членами ЄС (Північна Македонія). Перспективи подальшого розвитку експорту залежать від стабільності морської логістики та подальших умов доступу на ринок ЄС.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для експорту українського цукру до ЄС є:

- логістичні витрати: вартість доставки українського цукру зросла в 2,5-3 рази через безпекові ризики, пов'язані з агресією Росії. Європейський цукор має конкурентну перевагу за рахунок значно дешевшої логістики, яка залишається стабільною;
- конкуренція з європейськими виробниками: незважаючи на те, що ринок ЄС є дефіцитним, європейські фермери висловлюють занепокоєння через зростання імпорту українського цукру, який, на їхню думку, витісняє місцевих виробників. Однак немає фактичних підтверджень, що український експорт шкодить європейському ринку;
- запровадження квот: можливе введення квот на імпорт українського цукру в ЄС після закінчення автономних торговельних преференцій стане значною перешкодою для експорту.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для покращення умов експорту українського цукру на ринок ЄС уряд України повинен вжити такі заходи:

- запровадження системи квотування та ліцензування експорту: це дозволить прозоро регулювати обсяги експорту та запобігти перевищенню допустимих квот на ринку ЄС;
- виведення з «цукрової квоти» продуктів, що не є цукром: важливо уточнити склад квоти, щоб продукти, які фактично не є цукром (наприклад, мальтодекстрин), не обмежували обсяги експорту українського цукру;
- вирішення питання дезінформації: необхідно активно поширювати об'єктивну інформацію про вплив українського цукру на ринок ЄС, адже наразі немає підтверджень, що український експорт спричиняє негативні наслідки для європейських фермерів.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українська цукрова галузь має кілька важливих стратегічних переваг для Європейського Союзу, що робить співпрацю між Україною та ЄС взаємовигідною:

6. Продовольча безпека ЄС: Зміцнення співпраці з Україною допоможе знизити ризики нестабільності на європейському ринку та забезпечити стабільні постачання цукру. Це дозволить зменшити залежність від імпорту продукції з країн з високими ризиками щодо сталості виробництва, таких як знеліснення чи нестабільна торговельна політика.
7. Залучення європейських інвесторів: Спільні проекти з європейськими компаніями надають взаємовигідні можливості. З одного боку, це дозволить модернізувати українську цукрову промисловість, підвищити її енергоефективність та екологічність. З іншого боку, європейські компанії отримають можливість розширити географію свого виробництва та збільшити експортний потенціал на ринки третіх країн, використовуючи українські потужності.
8. Підвищення якості та екологічності української продукції: Впровадження європейських стандартів виробництва у сфері харчової безпеки та енергоменеджменту дозволить українським виробникам відповідати найвищим вимогам європейського ринку. Це сприятиме доступу європейських споживачів до сертифікованої української продукції, що матиме простежуваність на всіх етапах виробництва, переробки та дистрибуції.
9. Балканський досвід: Україна може претендувати на квоти, аналогічні тим, які мають країни Балкан, такі як Сербія, що отримала квоту на експорт у 119 тис. тонн при загальному виробництві цукру на рівні 550 тис. тонн. Цей досвід показує, що країни можуть отримувати значні квоти навіть при меншому обсязі виробництва.





ПЕРЕРОБКА ТОМАТІВ

Інформаційна довідка

Руйнівного впливу від широкомасштабного вторгнення зазнали українські виробники оброблених томатів, що у тому числі позначилось на падінні експортних поставок відповідної продукції до ЄС. Часткова лібералізація ринку ЄС завдяки угоді ПВЗВТ забезпечила для виробників оброблених томатів з України безмитну тарифну квоту у 10 тис. т на рік з 2014 р. Відтоді поставки значно перевищували квоту і сягнули 47,1 тис. т у 2021 р. Мито на поставки понад обсяг квоти складало 14,4%. Але тимчасова окупація більшої частини Херсонської обл., де вирощують третину помідорів в Україні, позбавила доступу обробників до сировини, відтак їх пропозиція різко скоротилася. У 2022 р. експорт оброблених томатів до ЄС упав до 19,7 тис. т, а в 2023 р. – до 9,4 тис. т (рис. 2.7).

Зазначимо, що вже у I кварталі 2024 року намітилися позитивні

тенденції щодо відновлення вітчизняного експорту оброблених томатів до ЄС, адже їх експорт сягнув майже 9,3 тис. т, що у 14,3 рази перевищило відповідні поставки за аналогічний період попереднього року.

Після російського вторгнення частку України почали активно займати інші постачальники. Зокрема, у 2023 р. найбільшими постачальниками оброблених томатів (HS 2002) до ЄС з третіх країн були:

1. Китай – 188,4 тис. т (45% від загального імпорту);
2. Туреччина – 49,4 тис. т (11,7 %);
3. США – 49 тис. т (11,6 %);
4. Єгипет – 33,5 тис. т (8 %);
5. Чилі – 27 тис. т (6,4 %).

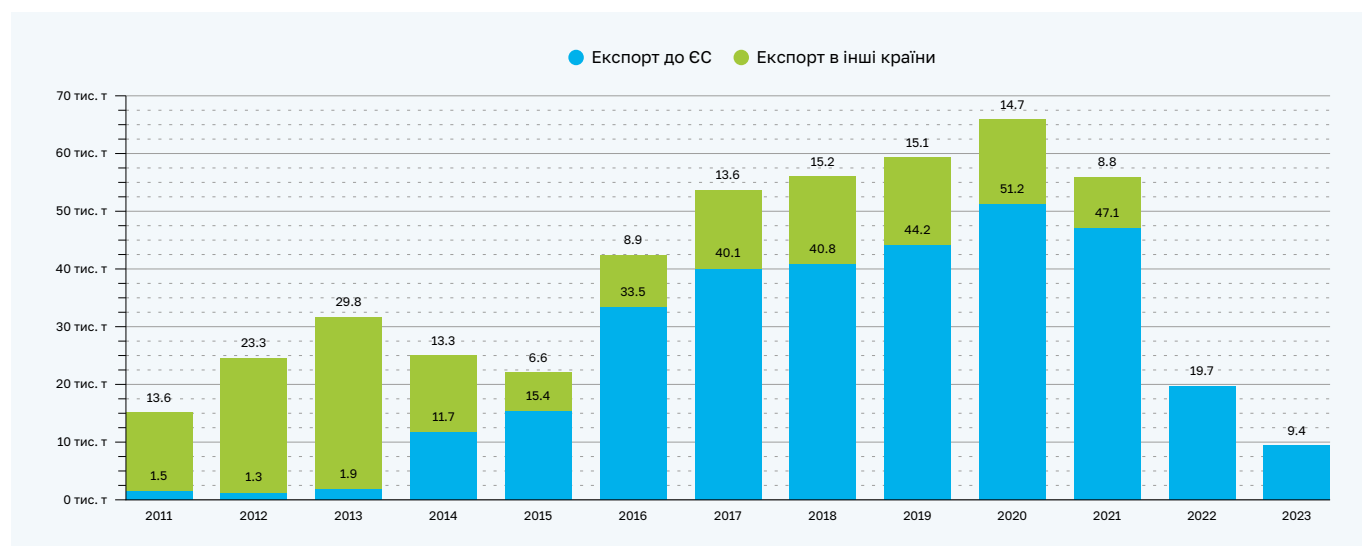


Рис. 2.7. Динаміка експорту з України оброблених томатів (HS 2002) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українські підприємства з переробки томатів почали поступове відновлення після початку війни, повертаючи обсяги виробництва та експорту до довоєнних показників. Зокрема, виробники томатної пасти вже помічають поступове відновлення обсягів постачання продукції, що було значно скорочено через військові дії та окупацію частини територій. За прогнозами, до 2027 року очікується стабільне збільшення обсягів переробки томатів та експорту готової продукції, що відповідає попереднім рівням, завдяки модернізації та розширенню виробничих потужностей.

Експорт до країн ЄС залишається пріоритетним для виробників томатної пасти. Однак логістичні проблеми та ризики, пов'язані з війною, все ще стримують відновлення обсягів експорту до повного довоєнного рівня.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для експорту української томатної пасти до ЄС є:

- проблеми з логістикою: війна створила значні ризики та виклики для транспортування, що призвело до підвищення вартості логістики та ненадійності поставок томатної пасти;
- конкуренція з іншими країнами: основними конкурентами на ринку томатної пасти є Китай, Туреччина, США та Єгипет, що впливають на ціноутворення та якість продукції;
- квоти та торговельні обмеження: можливість введення квот та мита на імпорт української томатної пасти до ЄС. При цьому, українські виробники вважають, що обсяг експорту томатної пасти не становить загрози для європейських виробників. При цьому, потенційна квота у 50 тис. т вважається прийнятною, але неефективною як захід для захисту європейського ринку.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Український уряд має вжити таких заходів для підтримки виробників томатної пасти:

- досягнення домовленостей про безмитну торгівлю: важливо забезпечити вільний доступ української томатної пасти на ринки ЄС без мит та квот, що суттєво знизить витрати на логістику та збільшить конкурентоспроможність української продукції;
- відновлення міжнародних сертифікаційних агентств:

це допоможе українським виробникам швидше досягти європейських стандартів якості та відповідності для продукції, що є обов'язковим для постачання на європейські ринки;

- злагоджена робота митниць України та ЄС: для полегшення та прискорення експорту необхідно забезпечити спрощення процедур митного оформлення та налагодити тісну співпрацю між українськими та європейськими митними органами.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Україна посідає третє місце в Європі та десяте у світі за обсягами виробництва томатної пасти. Стратегічні переваги для ЄС від співпраці з Україною в галузі переробки томатів включають:

- постачання якісної сировини для європейської харчової промисловості: українська томатна паста є важливою сировиною для європейських переробників, які використовують її для виробництва більш маржинальних продуктів;
- зниження залежності від імпорту з третіх країн: Співпраця з Україною допоможе знизити залежність ЄС від імпорту з Китаю, Туреччини та Єгипту, забезпечивши стабільне та якісне постачання продукції з країни, що є географічно близькою до ЄС;
- економічні вигоди для обох сторін: безмитна торгівля дозволить європейським переробникам отримувати українську томатну пасту за нижчою ціною.





ВИРОБНИЦТВО ФРУКТОВИХ ТА ОВОЧЕВИХ СОКІВ

Інформаційна довідка

Руйнівного впливу від широкомасштабного вторгнення заПочинаючи з 2012 р. експорт яблучного та виноградного соків з України до ЄС показав значне зростання. Якщо у 2011 р. обсяг експорту до ЄС складав лише 7,5 тис. т, то вже у 2014 р. він

досягнув 83,8 тис. т, що становило зростання більш ніж у 10 разів. У свою чергу зросла частка експорту українських соків до країн ЄС по відношенню до експорту в інші країни, що свідчить про великий попит на вітчизняний продукт (особливо яблучний концентрат) з боку європейських споживачів.

Характерно, що найбільші обсяги експорту фруктових соків з України до ЄС зафіксовані у 2013–2015 рр., що вказує на те, що вітчизняні виробники соків мали серйозні позиції на європейському ринку ще до набуття чинності угоди про асоціацію.

Проте застосування запобіжних заходів з боку ЄС у вигляді тарифних квот, які діяли з 2016 по 2021 рр., призвело до

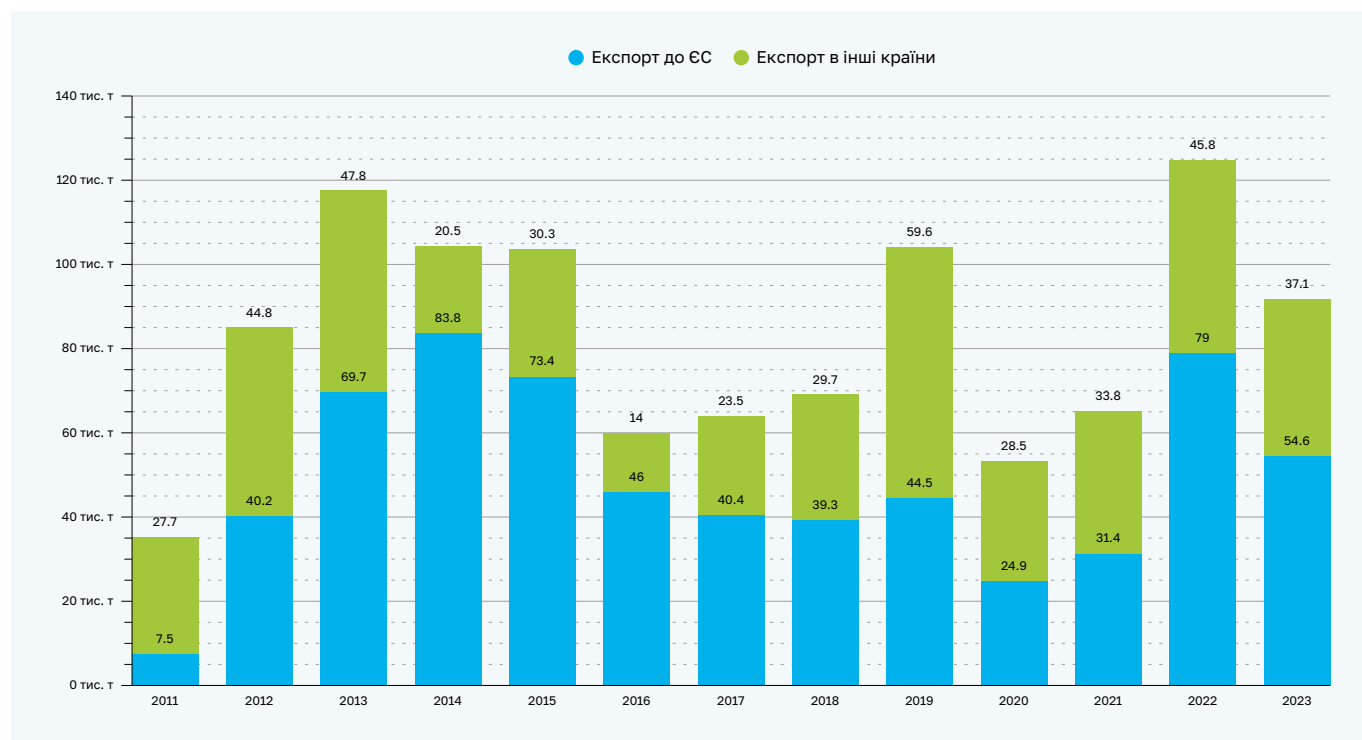


Рис. 2.8. Динаміка експорту з України яблучного і виноградного соків (HS 2009 61; 2009 69; 2009 71; 2009 79) до ЄС та інших країн світу

незначного падіння продажу вітчизняних соків на європейський ринок. У 2016 р. експорт до ЄС склав 46,0 тис. т, що на 37,3% менше ніж у 2015 р., а у 2020 р. знизився до 24,9 тис. т.

Починаючи з 2022 року, українські виробники знову почали завойовувати європейський ринок, експортувавши до країн ЄС 79,0 тис. т. фруктових соків, що було вочевидь обумовлене прийняттям Європейським парламентом регламенту про тимчасові заходи з лібералізації торгівлі.

За результатами 2023 року частка імпорту українських соків у загальному імпорті даної продукції до ЄС склала майже 47%, що вивело Україну на перше місце серед експортерів яблучного і виноградного соків до європейських країн (рис. 2.8).

Іншими найбільшими постачальниками соків на європейський ринок були:

1. Молдова – 24,4 тис. т (21 % від загального імпорту до ЄС);
2. Туреччина – 18,6 тис. т (16 %);
3. Китай – 5,1 тис. т (4,4 %);
4. Грузія – 3,6 тис. т (3,1 %);
5. Велика Британія – 3,2 тис. т (2,8 %).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Галузь виробництва соків в Україні має перспективу, але здебільшого стосується концентрату яблучного соку. Виробництво готових соків не є економічно доцільним, оскільки переробка концентрату може відбуватися будь-де за наявності відповідної інфраструктури. Експорт концентрату яблучного соку є ключовим напрямком для українських виробників, оскільки внутрішнє споживання обмежене, коливаючись у межах 15-20 тис. т на рік. Потенційний обсяг виробництва яблучного концентрату на існуючих потужностях може сягати до 120 тис. т на рік.

У 2024 році пріоритетним ринком експорту переробки яблук яблучного концентрату є Європейський Союз. Це з одного боку зумовлено високими цінами на ринку ЄС з огляду на неврожай яблук у Польщі та інших провідних виробників яблучного концентрату. З іншого боку, скасування тарифних квот на імпорт українських яблук до ЄС відіграє ключову роль в можливості доступу українських виробників на європейський ринок.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для експорту на ринок ЄС є можливе повернення тарифних квот після закінчення дії Автономних торгових преференцій (АТП). Повернення квоти у 20 тис. т значно обмежить доступ до європейського ринку, що фактично призведе до його закриття для більшості компаній, що здійснюють переробку яблук в Україні.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Український уряд повинен докласти зусиль для збереження режиму вільної торгівлі між Україною та ЄС, який діє в рамках АТП.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Закупівля українського яблучного соку має кілька стратегічних переваг для ЄС.

По-перше, український яблучний концентрат має якісні та смакові характеристики, що відрізняють його від аналогічної продукції, наприклад, китайського виробництва. Це створює для нього окрему нішу на європейському ринку, оскільки його важко замінити або витіснити більш дешевою продукцією з інших країн. Крім того, український сік є більш вигідним за ціною, що підвищує його конкурентоспроможність на ринку ЄС.

По-друге, обсяги експорту українського соку не становлять загрози для внутрішніх європейських виробників. Навіть якщо Україна буде постачати весь обсяг виробленого соку на європейський ринок, це не покриватиме дефіциту яблучного концентрату, який у ЄС оцінюється на рівні 100-150 тисяч т на рік. Таким чином, українська продукція не вплине негативно на європейських виробників, а допоможе зменшити дефіцит товару на ринку ЄС.

Збереження режиму вільної торгівлі без тарифних квот на період до вступу України до ЄС дозволить стабілізувати поставки української продукції до ЄС, підтримуючи робочі місця в українських сільських регіонах та сприяючи економічному розвитку цих територій.





ВИРОБНИЦТВО БОРОШНА, ХЛІБА ТА МАКАРОННИХ ВИРОБІВ

Інформаційна довідка

У період з 2011 по 2017 рр. середньорічний приріст експорту борошна з України був дуже помітний. Протягом вказаного періоду українські виробники збільшили обсяги поставок борошна на зовнішні ринки у 3,5 рази, з 124 тис. т (2011 р.) до 443 тис. т (2017 р.).

У 2017 р. Україна експортувала рекордну за останні 13 років кількість борошна в обсязі 443,3 тис. т, що відбулося завдяки рекордному врожаю пшениці та інших зернових культур. На той час основними покупцями українського борошна на зовнішніх ринках були Китай, Ангола, Молдова, ОАЕ, Палестина та Ізраїль.

Період з 2020 по 2021 рр. ознаменувався найменшим показником обсягу світової торгівлі борошном за останні роки, що негативно відобразилося і на зовнішній торгівлі даною продукцією України. Так, у 2020 р. обсяг експорту з України скоротився на 39% по відношенню до попереднього року, а у 2021 р. зменшився ще на 50% в порівнянні з 2020 р.

Причиною такого падіння стали пандемія Covid-19 та різке зростання світових цін на сировину. Українська продукція завжди була привабливою своєю низькою ціною. Зростання світових цін на пшеницю привело до відповідного тренду і в Україні. Як наслідок – зростання цін на продукти переробки.

До 2022 р. експорт борошна вітчизняного виробництва до країн-членів ЄС майже не здійснювався, а його частка у загальному експорті України у період з 2011 по 2021 рр. була менше 1%.

До прийняття рішення Радою ЄС про призупинення ввізних

мит і квот на український експорт (червень 2022 р.), в рамках Угоди про Асоціацію на імпорту українського борошна в ЄС діяли тарифні квоти на деякі види борошна, а саме: для борошна з м'якої пшениці та змішаного борошна з пшениці та жита – в обсязі 1 млн. т на рік; для кукурудзяного борошна – 650 тис.; для ячмінного – 350 тис. т; для іншого – 1 млн. т.

Починаючи з 2022 р., внаслідок морської блокади РФ в географічній структурі експорту борошна відбулась переорієнтація вітчизняних виробників на європейські ринки замість ринків Близького Сходу та Африки. Завдяки швидкій переорієнтації у 2022 р. Україна увійшла до чільної трійки експортерів борошна до країн ЄС.

Серед країн ЄС, що стали найбільшими ринками збуту українського борошна стали Польща, Румунія, Хорватія, Угорщина та Словаччина, також до лідерів увійшла Республіка Молдова, яка протягом багатьох років залишається незмінним торговельним партнером України даною продукцією (рис. 2.9).

У 2023 р. Україна стала другою за обсягом країною-постачальником борошна до ЄС, експортувавши на європейський ринок 74,4 тис. т борошна з пшениці та 2,3 тис. т з інших зернових культур. Частка українського борошна у загальному імпорті ЄС склала 21,1%.

Разом з цим, найбільшим постачальником борошна до країн ЄС за результатами 2023 р. стала Велика Британія з часткою у загальному імпорті 55,2% (200,6 тис. т). Також, серед основних постачальників борошна до ЄС можна виділити Молдову та Сербію, які займають приблизно по 5% у загальному імпорті ЄС.

Варто зазначити, що в основному країни Євросоюзу імпортують борошно з пшениці, що складає майже 92% загального імпорту всіх видів борошна.

Обсяги експорту макаронних виробів значно поступаються обсягам реалізації борошна на зовнішніх ринках, що зумовлено різними факторами, у тому числі низькою якістю пшениці,

яка використовується у виробництві, та дефіцитом твердих сортів цього зерна. Важливо також зазначити, що для України характерний негативний баланс зовнішньої торгівлі макаронними виробами, коли імпорту перевищує експорт. При цьому Україна здебільшого експортує продукцію швидкого приготування та макарони з начинкою, тоді як імпортує класичні макаронні вироби.

До початку повномасштабної вторгнення український експорт виробів з тіста характеризувався зростаючою динамікою. У 2021 р. Україна експортувала 37,5 тис. т макаронних виробів,

що на 77% більше, ніж у 2020 р., та на 127,4% в порівнянні з 2011 р.

Через війну за результатами 2022 р. Україна більш ніж удвічі знизила експорт макаронних виробів (до 17,8 тис. т), втративши свої попередні позиції і посівши у світовому рейтингу 47 місце.

За результатами 2023 року Україна здійснила експортні поставки макаронних виробів в кількості 23,9 тис. т., що більше на 34% ніж 2022 р. (рис. 2.10). У 2023 р. основним закордонним

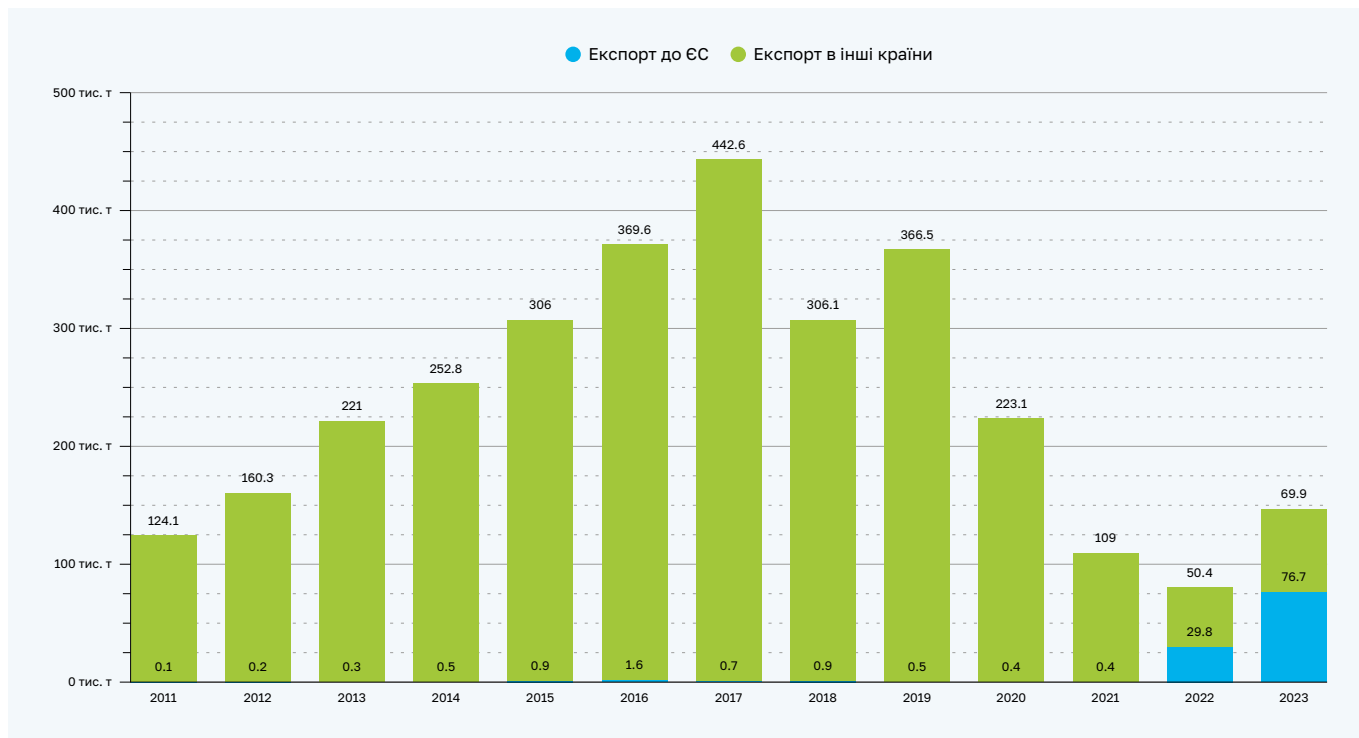


Рис. 2.9. Динаміка експорту з України борошна (HS 1101, 1102) до ЄС та інших країн світу

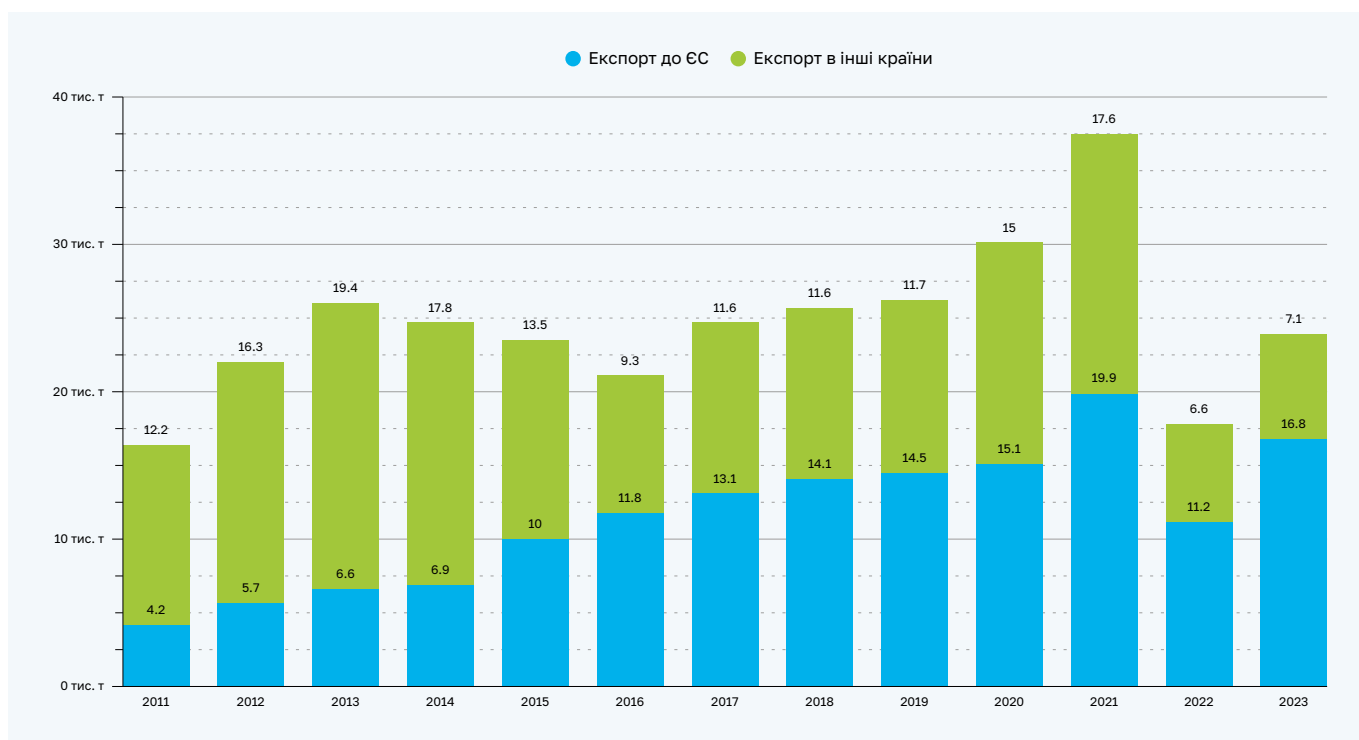


Рис. 2.10. Динаміка експорту з України макаронних виробів (HS 1902) до ЄС та інших країн світу

ринком продажів макаронних виробів став Євросоюз. Найбільшим попитом українські вироби з тіста користувались у Німеччині (4,6 тис. т), Румунії (3,1 тис. т), Молдові (3,0 тис. т), Польщі (2,0 тис. т), Латвії (1,5 тис. т), Великій Британії (1,4 тис. т), Литві (1,4 тис. т) і Болгарії (1,1 тис. т). Значні постачання здійснювались також до Ізраїлю, США, Палестини, Іраку.

Товарна структура експорту виробів з тіста у 2023 р. складалась із продуктів без начинки – 2,2 тис. т, макаронних виробів із різними начинками – 4,1 тис. т, а також інших, зокрема, вермішель швидкого приготування – 17,6 тис. т.

У 2023 р. частка імпорту українських макаронних виробів у загальному імпорті ЄС склала 4,4%. Натомість найбільшими імпортерами даної продукції до країн Євросоюзу стали:

1. Китай з часткою 20,4%, який експортував у 2023 р. 77,1 тис. т;
2. Таїланд – 13,8% (52,3 тис. т);
3. В'єтнам – 10,4% (39,1 тис. т);
4. Республіка Корея – 9,5% (35,9 тис. т);
5. Швейцарія та Туреччина – по 7% (29 тис. т та 28 тис. т відповідно).

За даними експертів перспективи розвитку ринку борошна та виробів з нього значною мірою залежать від здатності підприємств адаптуватися до змінних умов. Виробники готової продукції, такі як макарони, хліб, печиво, мають кращі перспективи, ніж виробники сировини, оскільки світовий ринок готових виробів є надзвичайно потужним.

Позиція вітчизняних виробників



HD-GROUP



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Галузь виробництва соків в Україні має перспективу, але Українська галузь виробництва борошна та макаронних виробів зіткнулася з численними викликами через війну, що призвело до проблем в енергетичній сфері, депопуляції населення

та скорочення внутрішнього споживання. Виробництво борошна наразі працює на 50-55% своїх потужностей, а обсяги споживання продовжують зменшуватися.

Перспективи експорту до Європейського Союзу залишаються позитивними. Відзначається зростання частки експорту до країн ЄС, Молдови та інших європейських ринків, що обумовлено скороченням привабливості ринків Близького Сходу та Північної Африки через високу вартість логістики та конкуренцію з боку росії та Туреччини. Крім того, несприятливі погодні умови в ЄС призвели до скорочення врожаїв пшениці у Франції та Німеччині, що створює можливості для нарощення постачання українського борошна на ці ринки.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для збільшення експорту на ринок ЄС є:

- Висока вартість логістики: Логістичні витрати суттєво зросли через інфляцію, збільшення вартості транспорту та відсутність належної інфраструктури. Це ускладнює експорт продукції на традиційні ринки збуту, країни Азії та Африки, і залишає ЄС основним напрямком для нарощування поставок.
- Конкуренція з боку європейських постачальників: Виробники з таких країн, як Італія, Франція, а також Східна Європа, мають значні конкурентні переваги завдяки традиційним діловим відносинам та стабільним поставкам.
- Заборона імпорту деякими країнами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Болгарією.
- Квоти на експорт борошна та сировини: До 2022 року при експорті до ЄС борошно враховувалося в одній квоті з пшеницею. Така ситуація спостерігалася і для круп, де продукти переробки включалися в квоту разом із сировиною, що обмежувало експорт продукції з більш високою доданою.
- Безконтрольний експорт високоякісної пшениці. Це суттєво знижує здатність вітчизняних підприємств забезпечити себе сировиною для переробки та виготовлення високоякісних макаронних виробів, щоб конкурувати на ринку ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для подолання проблем і збільшення присутності українських виробників борошна та макаронних виробів на ринку ЄС необхідні наступні заходи:

- Гармонізація стандартів: Український уряд повинен продовжувати адаптацію українських стандартів до європейських, особливо у сфері фітосанітарного контролю та митних процедур. Це знизить нетарифні бар'єри та спростить експорт.
- Покращення логістичної інфраструктури: Уряду необхідно інвестувати в будівництво залізниць європейського

стандарту та покращення інших транспортних шляхів для зниження вартості логістики.

- Участь у виставках та торгівельних місіях: Український уряд повинен фінансувати участь виробників у європейських виставках та організовувати торгівельні місії, щоб підвищити обізнаність про українську продукцію на ринках ЄС.
- Регулювання експорту зерна: Необхідно вжити заходів для контролю експорту високоякісної пшениці, щоб забезпечити українських виробників сировиною для виробництва борошна та макаронних виробів.
- Окремі квоти для продуктів переробки: Український уряд має активно лобіювати перед ЄС введення окремих квот для продуктів переробки, таких як борошно і крупи, що не будуть пов'язані із загальними квотами на сировину.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українські виробники можуть запропонувати ЄС декілька стратегічних переваг, що будуть взаємовигідними:

- Зміцнення продовольчої безпеки ЄС: Український агросектор може компенсувати скорочення виробництва пшениці в ЄС, забезпечуючи стабільні поставки продукції з нижчою собівартістю.
- Органічна продукція та участь у тендерах: Українські виробники можуть брати участь у тендерах великих торгових мереж ЄС, постачаючи органічну продукцію.
- Спільний експорт до третіх країн: Співпраця між українськими та європейськими компаніями для спільного експорту продукції до країн Азії, Африки та інших регіонів дозволить зміцнити позиції на міжнародному ринку.





ВИРОБНИЦТВО КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Інформаційна довідка

Сучасний кондитерський ринок України є одним з найбільших секторів харчової промисловості, характеризується стабільністю та стрімким зростанням, а також показує низький рівень вразливості до негативних спадів в економіці країни та світу в цілому. Великі кондитерські компанії працюють здебільшого на зовнішні ринки та постійно нарощують експорт, а малі та середні підприємства – працюють на внутрішній ринок України.

До 2014 р. основними споживачами українських кондитерських виробів на зовнішніх ринках були російська федерація та інші країни СНД (Казахстан, Білорусь, Азербайджан). Частка експорту до країн ЄС була незначною, та коливалася в межах 3% протягом 2011 – 2013 рр.

У 2014 р. Росія заборонила імпортувати усієї кондитерської продукції українського походження, і Україна втратила основний ринок збуту кондитерських виробів. За результатами 2014 р. загальний обсяг експорту даної продукції скоротився на 32,5% у порівнянні з 2013 р. та на 40,2% порівнюючи з 2011 р.

Українські виробники були вимушені шукати нові ринки збуту та почали нарощувати експорт на європейський ринок. Так, у 2015 р. частка експорту до ЄС зросла до 14%, що у п'ять разів більше, ніж у 2013 р., коли такий показник становив лише 2,7%. У 2023 р. продаж до країн ЄС сягнув свого піку з часткою 47,7% у загальному експорті кондитерської продукції.

Разом з цим змінилася не лише географія експорту, але й продуктовий сегмент кондитерських виробів, що експортувалися Україною. До 2015 р. основними статтями українського експорту в групі кондитерських виробів були шоколад та інші

солодощі з вмістом какао (HS 1806), які займали майже 50% від всього експорту кондитерської продукції, та користувалися найбільшим попитом серед імпортерів-країн СНД.

Натомість імпортерам з країн ЄС прийшли до вподоби не тільки наші шоколадні цукерки, але й солодощі без вмісту какао, такі як цукерки ірис, карамель, білий шоколад тощо (HS 1704). У 2023 р. Україна експортувала до європейських країн 24,4 тис. т солодощів даної групи (HS 1704), що майже в 5 разів більше ніж у 2014 р. (5,1 тис. т). Також, варто відмітити нарощування експортних поставок вафельної продукції, частка якої у загальному експорті кондитерських виробів України зросла з 5,5% в 2011 р. до 15,2% в 2023 р., в експорті кондитерських виробів до країн ЄС – з 4,9 до 20% в аналогічний період (рис. 2.11).

Протягом 2015 – 2023 рр., експорт кондитерських виробів з України до ЄС мав тенденцію до зростання, досягнувши свого пікового показника у 2023 р., коли на європейський ринок було поставлено майже 96,7 тис. т солодощів вітчизняного виробництва, що у 3,4 рази більше ніж у 2015 р.

Товарна структура експорту кондитерських виробів з України до ЄС в 2023 р. виглядала наступним чином: 1) 37,6% (36,4 тис. т) – кондитерські вироби без вмісту какао; 2) 25,3% (24,4 тис. т) – шоколад та вироби з вмістом какао; 3) 19,9% (19,3 тис. т) – вафельна продукція; 4) 17,2% (16,6 тис. т) – печиво.

Головними споживачами української продукції серед країн-членів ЄС є Польща та Румунія. Основними імпортерами кондитерських виробів з України серед третіх країн є Казахстан, Туреччина, Молдова.

За результатами 2023 р. Україна посіла друге місце серед країн-постачальників кондитерської продукції на ринок ЄС з часткою 14,8% у загальному імпорті даної продукції європейських країн. Перше місце посіла Велика Британія з часткою 31,4% (205, 2 тис. т); Туреччина і Швейцарія займають третє місце з частками близько 12% (79 тис. т та 78 тис. т відповідно).

Сьогодні одним із ключових драйверів розвитку і зростання продажів кондитерських виробів є впровадження інноваційних продуктів з новими смаками, ароматами, текстурами, формами і упаковками.

Окрім цього, важливим світовим трендом, що впливає на всю кондитерську галузь, є тренд до здорового способу життя

(скорочення вмісту цукру, збільшення натуральних компонентів тощо), що є найбільш сильним у розвинених країнах з високим рівнем доходів. Цей тренд стримує зростання кондитерської продукції з цукру в розвинених країнах і переміщує фокус на країни, що розвиваються, насамперед, Азіатсько-Тихоокеанського регіону і Близького Сходу.

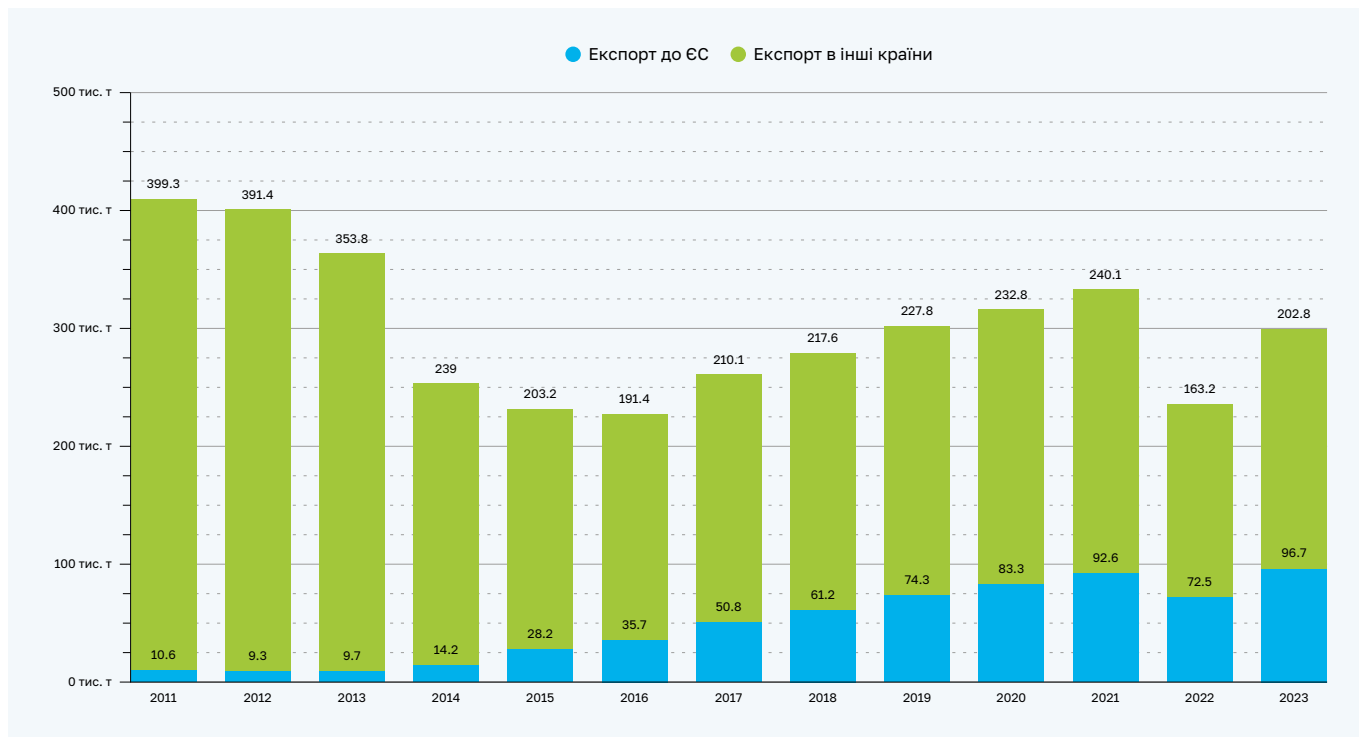


Рис. 2.11. Динаміка експорту з України кондитерських виробів (HS 1704, 1806, 19 0531, 19 0532) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська кондитерська галузь демонструє стабільне зростання, незважаючи на виклики, спричинені війною. Виробники відзначають, що внутрішній ринок залишається важливим, але основний потенціал для розвитку знаходиться в експорті, зокрема на ринках Європейського Союзу.

Українські підприємці даної галузі активно почали інтегрувати європейські стандарти якості та безпеки, що дозволяє їм бути конкурентоспроможними на ринку ЄС.

Перспективи експорту також пов'язані з тим, що українська продукція відповідає вимогам щодо натуральності та екологічності чистоти, що стає важливим критерієм для європейських споживачів. З огляду на ці переваги, українські виробники хлібобулочних та кондитерських виробів мають можливість посилити свої позиції на ринку ЄС.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Попри значний потенціал, існують певні проблеми та бар'єри для розширення експорту українських кондитерських виробів на ринки ЄС:

- конкуренція з європейськими виробниками: європейські виробники мають переваги в логістиці та знижені витрати на транспортування, що робить їх продукцію більш конкурентною;
- вартість логістики: внаслідок війни та ускладненої транспортної логістики, вартість доставки продукції значно зросла. Це призводить до подорожчання української продукції на ринку ЄС, що знижує її привабливість у порівнянні з конкурентами;
- нетарифні бар'єри: процедури сертифікації та гармонізація стандартів є значним бар'єром для українських виробників. Незважаючи на європейські стандарти, що запроваджуються в Україні, процес сертифікації продукції може бути складним та витратним.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для подолання існуючих бар'єрів і сприяння розвитку

експорту українських кондитерських виробів, уряд має вжити низку заходів:

- зниження податкового навантаження. Уряду слід зосередитися на зниженні податкового тиску на сировину та готову продукцію, а також запровадити податкові пільги для експортних підприємств. Це допоможе знизити собівартість продукції і підвищити її конкурентоспроможність на міжнародному ринку;
- поліпшення логістичної інфраструктури. Створення сучасної інфраструктури, зокрема будівництво залізниць за стандартами ЄС, допоможе полегшити транспортування продукції та знизити витрати на логістику;
- пріоритетність експорту продукції глибокої переробки. Уряд повинен зосередити зусилля на підтримці експорту продукції з високою доданою вартістю. Наразі більша частина експорту становить сировинні товари, що призводить до перекосу на внутрішньому ринку та підвищення цін;
- фінансова підтримка у вигляді грантів. Грантові програми можуть допомогти у модернізації виробництва, розвитку нових технологій, підвищенні якості продукції та збільшенні її асортименту;

- проведення міжнародних виставок та заходів. Держава має активно підтримувати участь українських виробників у міжнародних виставках та торговельних місіях для промоції продукції та пошуку нових партнерів на ринку ЄС.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українські виробники кондитерських виробів бачать кілька важливих аспектів для подальшого розвитку співпраці з ЄС:

- розширення асортименту на ринку ЄС: українська продукція, що відповідає вимогам натуральності та екологічної чистоти, може стати важливою частиною європейського ринку, пропонуючи нові смаки та варіанти продуктів, які відповідають сучасним тенденціям здорового харчування;
- стратегічні інвестиції в українське виробництво: європейські компанії можуть отримати взаємовигідні умови співпраці через створення спільних підприємств. Це сприятиме модернізації української харчової промисловості, підвищенню її енергоефективності та екологічності.





ВИРОБНИЦТВО СПИРТУ

Інформаційна довідка

До 2019 року включно експорт етилового спирту з України залишався незначним і носив епізодичний характер. Пожвавлення у галузі розпочалося у результаті скасування державної монополії на виробництво спирту, що набуло чинності 01.07.2020 р. Країни ЄС одразу стали ключовим напрямом закордонних поставок українського спирту. Протягом 2020–2021 рр. експорт за кодом 2207 УКТЗЕД з України до ЄС склав 24,8–27,5 тис. т. Уже в 2022 році, незважаючи на руйнівний вплив широкомасштабного вторгнення, спиртова галузь наростила експорт

в країни ЄС до 41,3 тис. т, а за підсумками 2023 р. він досягнув 72,9 тис. т. За даними Державної служби статистики України, у січні–травні 2024 року експорт спирту з України до ЄС склав 33,3 тис. т, що на 21,6% більше ніж за аналогічний період попереднього року (27,4 тис. т.). Загалом, на країни ЄС припадає близько 90–95% вітчизняного експорту етилового спирту (рис. 2.12).

Згідно з умовами угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі України з ЄС, що набула чинності в рамках угоди про асоціацію, Євросоюз надав українським виробникам етилового спирту безмитну тарифну квоту, яка у перший рік перехідного періоду (2016 р.) склала 27 тис. т й надалі зростала на 14,6 тис. т на рік до верхньої межі у 100 тис. т, починаючи

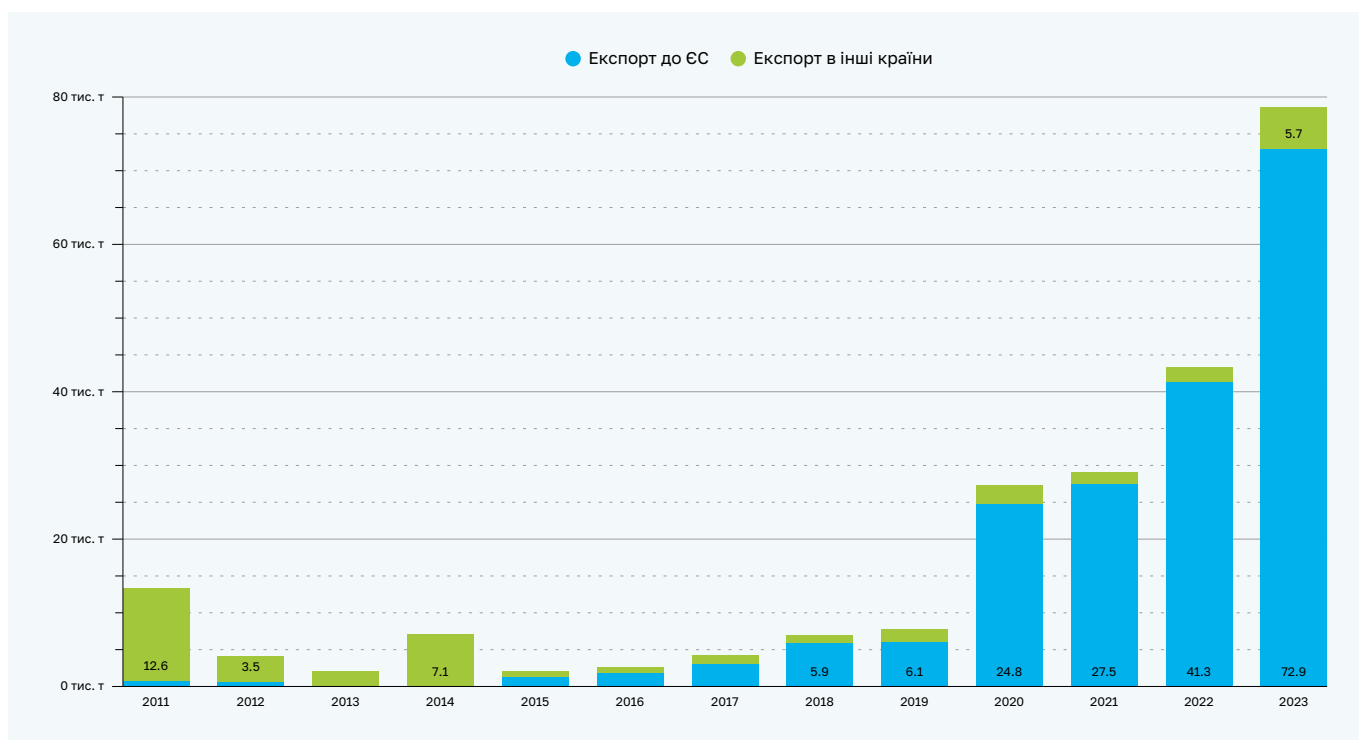


Рис. 2.12. Динаміка експорту з України спирту етилового (HS 2207) до ЄС та інших країн світу

з 2021 р. Таким чином, український експорт етилового спирту до ЄС ще не досягав обсягів безмитних квот, однак, беручи до уваги динамічний розвиток галузі, це може відбутися найближчим часом.

Слід зазначити, що 04.06.2022 р. ЄС в односторонньому порядку скасував залишкові обмеження в торгівлі з Україною, у тому числі тарифну квоту на етиловий спирт. Наразі дію цього заходу продовжено. Проте стрімке зростання поставок на європейський ринок низки іншої продукції з України (зокрема, м'яса птиці, яєць, цукру, вівса, кукурудзи, круп, меду) уже призвело до запровадження з боку ЄС нових запобіжних заходів, які, фактично, повернули кількісні обмеження щодо українського імпорту. Отже, за умови подальшого збільшення поставок українського етанолу на європейський ринок, подібні обмеження можуть спіткати й цю галузь. Тим більше, що частка імпорту у структурі європейського споживання етилового спирту має тенденцію до зростання (табл. 2.1).

Так, протягом 2017–2022 рр. виробництво етилового спирту в країнах ЄС зросло лише на 7,4%, тоді як споживання – на 18,3%. Починаючи з 2018 р., споживання постійно перевищує виробництво, внаслідок чого імпорт збільшився у 2,3 рази, тоді як експорт упав на 43,6%. Характерно, що близько двох третіх етилового спирту в ЄС споживається як біопаливо, ще близько 16,2% – у харчовій промисловості, інші 17,4% – в решті галузей промислового виробництва.

Табл. 2.1.

Баланс виробництва і споживання етилового спирту в ЄС, млн л чистого алкоголю

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	2022*	2022/2017, %
Виробництво	5849,9	5739,3	5973,8	5952,7	5892,2	6281,0	7,4
Імпорт	769,7	621,0	964,8	1319,3	959,8	1774,1	130,5
Експорт	740,0	748,8	729,6	601,1	553,3	417,7	-43,6
Використання, у т. ч.:	5666,8	6105,4	6265,8	6498,8	6413,4	6701,2	18,3
в харчовій галузі	867,1	1015,7	965,8	961,9	1042,8	1082,8	24,9
в промисловості	777,4	857,4	758,6	1278,4	1121,6	1163,4	49,7
як паливо	4022,3	4232,3	4541,4	4258,6	4249,0	4449,0	10,6

Примітки:

1. У 2022 році попит і пропозиція ЄС не включає Хорватію, Естонію та Мальту. Для Бельгії та Іспанії застосовувалися середні показники за 2019–2020–2021 роки.

2. Імпорт та експорт охоплює лише продукцію під кодами CN 2207 10, CN 2207 20, CN 2208 90 91 та CN 2208 90 99 (дата звернення 11.06.2023 р.).

Джерело: Balance sheets by sector: Ethyl Alcohol. https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/c58a711d-16b1-4c03-bcee-8d2785dfb3c4_en?filename=ethyl-alcohol-supply_en_0.pdf

Частка імпорту у структурі споживання етилового спирту в ЄС протягом 2017–2022 рр. зросла з 13,6% до 26,5%. Найбільшими постачальниками цієї етанолу (HS 2207) до ЄС з числа країн, які не входять до об'єднання, у 2023 р. були:

1. Пакистан – 323,6 тис. т;
2. США – 306,5 тис. т;
3. Бразилія – 297,2 тис. т;
4. Британія – 210,1 тис. т;
5. Перу – 109,8 тис. т;
6. Канада – 82,4 тис. т;
7. Україна – 72,9 тис. т;
8. Гватемала – 61,3 тис. т;
9. Парагвай – 56,9 тис. т;
10. ПАР – 36,8 тис. т.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Виробництво етилового спирту в Україні демонструє стабільне зростання. У 2023 році експорт спирту сягнув 72 тис. т при потужностях близько 240 тис. т на рік. Незважаючи на значні виробничі можливості, квота на експорт етанолу до ЄС поки ще залишається невикористаною.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Українські виробники етилового спирту стикаються з низкою

бар'єрів на шляху виходу на ринок ЄС:

- митні бар'єри: європейська квота на імпорту етанолу обмежує ввезення спирту, при цьому на продукцію застосовуються митні тарифи – 192 євро за м³ для неденатурованого спирту та 102 євро для денатурованого;
- технічні бар'єри: додаткові механізми екологічної сертифікації та технічного регулювання в ЄС можуть блокувати експорт українського етанолу. Хоча ці дії часто є неpubлічними, вони вже створюють перешкоди для українських експортерів;
- політичні бар'єри: існує ризик повторення блокування експорту етанолу на кордоні, подібного до випадків з іншими українськими агропродуктами;
- логістичні труднощі: відсутність необхідної інфраструктури для експорту етанолу залізницею та висока вартість автомобільних перевезень.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для подолання зазначених проблем та збільшення присутності українського етанолу на ринку ЄС необхідні такі заходи:

- скасування квот на експорт етанолу: український уряд повинен активно лобіювати скасування експортних квот на етанол до ЄС. Квоти, які жодного разу не були заповнені, обмежують експорт українського етанолу на європейський

ринок, створюючи штучні перешкоди для конкурентної боротьби;

- розвиток залізничної інфраструктури: зокрема створення перевалок з широкої колії на вузьку для залізничного транспорту, а також морських переливних центрів для етанолу.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Зниження витрат на енергоносії в ЄС: імпорту українського біоетанолу допоможе знизити витрати на енергоресурси в ЄС, оскільки біоетанол є важливим енергетичним продуктом. Більша конкуренція на ринку етанолу призведе до здешевлення кінцевої продукції в ЄС, що є вигідним для європейських споживачів.

Логістичні переваги: імпорту етанолу з України може сприяти оптимізації транспортних потоків. Порожні бензовози, які повертаються з ЄС до України, можуть бути заповнені біоетанолом, що дозволить знизити транспортні витрати і підвищити ефективність логістики.

Паритет у торгівлі: Україна зняла всі обмеження на імпорту спирту з ЄС, хоча угода про асоціацію передбачала збереження певних обмежень. Це дає підстави для вимоги аналогічного ставлення з боку ЄС, тобто скасування квот на експорт етанолу з України до ЄС. За 8 років євросоюзу жодного разу квота на експорт спирту в ЄС не була використана.





ВИРОБНИЦТВО ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ

Інформаційна довідка

До 2014 р. основним зовнішнім ринком збуту української горілки залишалася російська федерація. Протягом 2011-2013 рр. більше 60% українського експорту направлялося саме в росію, де в середньому реалізувалося більше 50 тис. т вітчизняної горілки щорічно.

У 2014-му росія заборонила імпорту українського алкоголю,

у т. ч. міцного. Як наслідок, загальний обсяг експорту вітчизняної горілки скоротився на 62% у 2015 р. по відношенню до 2013 р. (з 84,6 тис. т до 32,1 тис. т відповідно), а частка експорту до РФ впала до 0%.

Українські виробники були вимушені диверсифікувати ринки збуту горілкової продукції, експортуючи до Казахстану, Вірменії, США та країн ЄС.

У період з 2014 по 2018 рр. поставки вітчизняної горілки на європейський ринок були стабільними та коливалися в межах 5,5 – 5,7 тис. т на рік. Починаючи з 2019 р. Україна збільшила обсяги продажу міцного алкоголю на ринок Європи, а також увійшла в топ-15 великих експортерів горілки в світі, зайнявши

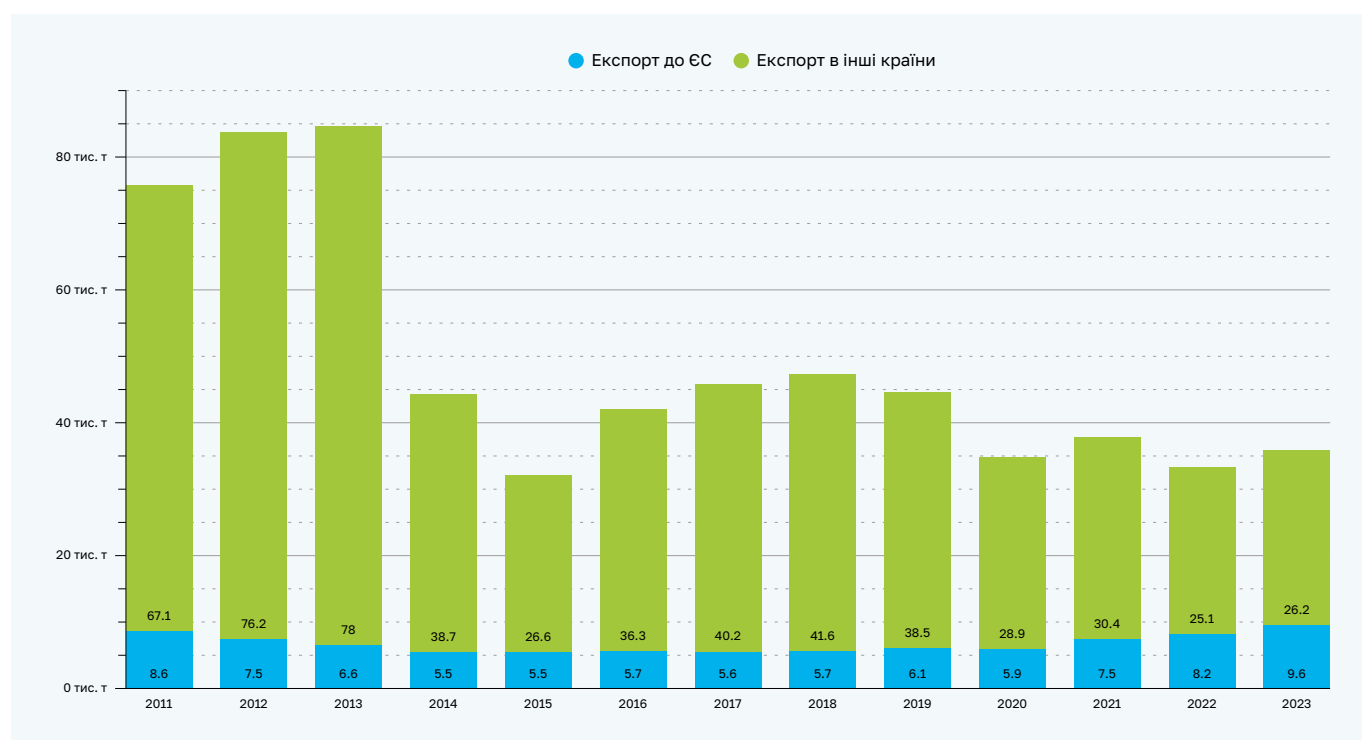


Рис. 2.13. Динаміка експорту з України горілки (HS 2208 60) до ЄС та інших країн світу

серед лідерів ринку 12-ту позицію.

У 2021 році експорт української горілки до ЄС збільшився на 36,4% (до 7,5 тис. т) у порівнянні з 2014 роком. Проте одним з головних постачальників даної продукції до європейських країн залишалася росія, частка імпорту якої у 2021 р. склала більше 44% (21,7 тис. т) у загальному обсязі імпорту горілки ЄС (рис. 2.13).

Географія європейського імпорту горілки кардинально змінилася після застосування торговельних санкцій Європейським Союзом по відношенню до росії у відповідь на її повномасштабне вторгнення в Україну в 2022 р. Заборона ЄС імпорту горілчаных напоїв походженням з РФ призвело до падіння частки імпорту російської горілки у загальному імпорті з 44,2% у 2021 році до 0,3% у 2023 р. Україна при цьому посіла друге місце за обсягом поставок на європейський ринок серед третіх країн, проте обсяги українського експорту були в 2 рази меншими порівняно з російським експортом у попередні роки.

За результатами 2023 року головними постачальниками горілки (HS 2208 60) до ЄС стали:

1. США – 26,4 тис. т (52,3 % від загального імпорту);
2. Україна – 9,6 тис. т (19 %);
3. Білорусь – 6,3 тис. т (12,5 %);
4. Велика Британія – 3,1 тис. т (6,1 %);
5. Норвегія – 1,6 тис. т (3,2 %).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Український ринок горілки значно скоротився через війну та зниження населення країни. Водночас, на внутрішній ринок негативно впливають зростання акцизів на алкогольні напої, що зменшує купівельну спроможність населення. Це може призвести до виходу з ринку частини виробників через зниження інвестиційних можливостей.

Експорт горілки до сусідніх країн, таких як Польща, країни Балтії, Грузія та Казахстан, є перспективним, однак конкуренція з місцевими брендами залишається значним бар'єром, оскільки локальні споживачі в багатьох випадках будуть

надавати перевагу горілці місцевого виробництва. Щоб успішно конкурувати, необхідно інвестувати значні кошти в маркетинг та розвиток бренду, оскільки горілка не є товаром типу commodities, а потребує впізнаваності серед споживачів.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми та бар'єри для збільшення присутності української горілки на ринку ЄС включають:

- високу конкуренцію: ринок горілки в ЄС перенасичений як місцевими, так і міжнародними брендами. Українським виробникам складно конкурувати через відсутність довіри споживачів до імпортованих горілок, а також недостатні маркетингові бюджети для просування брендів на нових ринках;
- брак інвестицій в просування бренд: горілка – це продукт, який потребує значних інвестицій у маркетинг для забезпечення впізнаваності бренду. На початковому етапі входу на нові ринки витрати на маркетинг можуть складати 20-30% від загального бюджету компанії, що є значним бар'єром для багатьох українських виробників;
- відсутність підтримки з боку уряду: українські виробники горілки не отримують достатньої підтримки від держави на відміну від виробників алкоголю з інших країн, що ставить їх у нерівні умови на глобальному ринку.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для підвищення конкурентоспроможності українських виробників горілки та їхньої присутності на ринках ЄС необхідні наступні заходи:

- державна підтримка горілчаної галузі: уряд має розглядати горілку як національний продукт і надавати підтримку виробникам, подібно до того, як це роблять США для тютюнової галузі або Франція для виробників вина та коньяку;
- зняття заборони на маркетингові витрати за кордоном: необхідно скасувати заборони на маркетингові витрати українських виробників алкоголю за кордоном та спростити фінансовий моніторинг компенсації таких витрат. Це дозволить українським виробникам ефективніше просувати свою продукцію на західних ринках.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Ринок ЄС є відкритим для українських виробників горілки, без наявності квот чи інших обмежень. Регулювання на рівні ЄС є чітким і прозорим, тому будь-які переговори щодо полегшення доступу до ринку не є актуальними.

Високий рівень конкуренції на ринку ЄС сприяє розвитку якості продукції, тому українські виробники повинні зосередитися на конкурентній боротьбі та правильних маркетингових стратегіях для досягнення успіху.



ВИРОБНИЦТВО ВИН

Інформаційна довідка

Втрата російського ринку збуту, пандемія covid-19 і наслідки широкомасштабної війни особливо згубно позначилися на виробництві й експорті вина в Україні. У 2022 р. ряд виноробних потужностей, зокрема у Миколаївській і Херсонській обл., опинилися під окупацією або у безпосередній близькості від лінії фронту, зазнали тяжких руйнувань і були розкрадені. Обстрілами також знищено низку складів, що знаходилися у глибині країни, далеко від лінії зіткнення. Діючі виноробні потужності країни наразі збереглися на Закарпатті та в Одеській обл.

Експортні поставки вина з України до країн ЄС активізувалися спершу у 2020 році, коли сягнули 6,7 млн л. Рекордні показники експорту українського вина у ЄС зафіксовані в 2023 р. на рівні 7,77 млн л, з яких 7,36 млн л (94,7%) надійшли до Румунії. На країни ЄС у 2023 р. припало 72,9% від загального експорту вина з України; для порівняння, у 2017 р. вона не перевищувала 2,0%. Таким чином, переорієнтація на європейський ринок дала можливість принаймні частково компенсувати втрати галузі скорочення внутрішнього ринку і обмеження доступу до традиційних зовнішніх ринків збуту.

Імпорт вин до ЄС з третіх країн у 2023 р. сягнув 1,68 млрд дол. США. Першу десятку країн – постачальників цієї продукції сформували ПАР (132,6 млн л), Чилі (127,7 млн), Австралія (100,2 млн), США (60,6 млн), Молдова (31,7 млн), Північна Македонія (31,2 млн), Нова Зеландія (27,6 млн), Аргентина (25,9 млн), Британія (12,3 млн) та Грузія (9,7 млн). Україна зі своїми обсягами експорту до ЄС опинилася на 11 місці.

Позиція вітчизняних виробників

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Виноробна галузь України має потенціал для розвитку на тлі глобальних змін клімату, що сприяють розширенню виноградарства в північні регіони країни. Збільшується кількість малих виноробень, які орієнтуються на виробництво високоякісних та оригінальних вин. Очікується, що структура споживання вина в Україні буде поступово змінюватися на користь преміальних натуральних вин, попри скорочення загального ринку через зменшення населення і проблеми з імпортом недорогих вин під власними марками торговельних мереж.

Українські вина демонструють високі результати на європейських конкурсах, що свідчить про перспективи виходу на європейський ринок. Проте успіх у конкуренції не завжди перетворюється на успішний бізнес через складнощі організації збуту в ЄС. Налагодження стабільних каналів поставок в ЄС є важким завданням, тому експорт вина з України більше має іміджевий характер, ніж є реальним джерелом прибутків.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Українські виноробники стикаються з кількома значними проблемами при виході на ринок ЄС:

- Висока вартість сертифікації: Для експорту вина до країн ЄС необхідно отримати сертифікат форми VI-1 на кожне найменування вина, що додає значних витрат на невеликі поставки. Наприклад, сертифікація для однієї палети може коштувати до 750 євро, що робить продукцію з України неконкурентною в порівнянні з місцевими європейськими винами.

- Конкуренція з європейськими виробниками: Виробники в ЄС мають суттєву підтримку від своїх урядів, що включає фінансову допомогу для вирощування винограду, виробництва вина, його експорту та маркетингу. Українські винороби такої підтримки не мають, що створює нерівні умови конкуренції.
- Обмеження з боку торговельних мереж в Україні: Відсутність підтримки українських вин на полицях національних торговельних мереж, які часто віддають перевагу імпортним винам або винам під власними марками, негативно впливає на розвиток внутрішнього ринку та позиції на міжнародній арені.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для поліпшення умов діяльності виноробів та збільшення їхньої присутності на ринку ЄС необхідні наступні заходи:

- Реформа ліцензування: Необхідно змінити практику ліцензування виноробних підприємств, забезпечуючи вимогу наявності власних або орендованих виноградників для отримання ліцензії. Це дозволить контролювати якість продукції та підвищить її конкурентоспроможність.
- Покращення правової бази та технічних можливостей контролю якості: Потрібна державна програма для запобігання фальсифікації вина, зокрема створення лабораторій для контролю натуральності вин.
- Маркетингова стратегія: Держава повинна розробити стратегію просування бренду «Українське вино», орієнтовану як на внутрішній, так і на європейські ринки, щоб стимулювати споживання українських вин та підвищити їхню впізнаваність.
- Регулювання діяльності торговельних мереж: Важливо врегулювати законодавчо діяльність торговельних мереж, щоб забезпечити українським виробникам кращі умови для доступу до полиць магазинів і уникнути надмірних додаткових витрат, таких як плата за введення товару в асортимент. Разом з цим, законодавчо запровадити обов'язкові квоти наявності українських вин на полицях торговельних точок та в меню закладів харчування.
- Підтримка українського вина на офіційних заходах: Запровадити законодавчу заборону на використання будь-якої іншої продукції, крім вина 100% українського походження, на офіційних прийомах, фуршетах та заходах, що проводяться органами державної і місцевої влади, а також українськими дипломатами в Україні та за кордоном. Такий підхід підтримає національних виробників та сприятиме просуванню українського вина як важливого елементу національної ідентичності.
- Врегулювання питання сертифікації VI-1: Український уряд має вести переговори з ЄС щодо скасування або фінансування сертифікації VI-1 для українських виробників. Інший варіант – введення аналогічних вимог для імпорту вин з ЄС до України.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Україна може запропонувати ЄС кілька стратегічних переваг у виноробній галузі:

- Зміцнення конкуренції та розмаїття продукції: українські винороби можуть запропонувати ринку ЄС унікальні автохтонні вина та оригінальні продукти, що підвищить розмаїття винної продукції в Європі.
- Сприяння рівним умовам конкуренції: під час переговорів із ЄС Україна повинна наполягати на рівних умовах для українських і європейських виробників вина. Це включає в себе врегулювання тарифного та нетарифного регулювання, фінансової підтримки та доступу до ринків.
- Контроль якості імпортованої винної продукції: існує проблема різної якості харчових продуктів одних і тих самих брендів для різних ринків. Наприклад, відомі бренди часто економлять на якості продуктів, вироблених для українського ринку, вважаючи українців менш вимогливими. Це стосується і імпортного вина, яке, за результатами закритих дегустацій, часто не відповідає високим стандартам якості. Для запобігання цьому явищу кожна партія винної продукції, що імпортується в Україну, має супроводжуватися висновком спеціалізованої європейської лабораторії. Лабораторія повинна підтверджувати походження води, етанолу, діоксиду вуглецю та цукру виноградного походження за допомогою ізотопних методик (180/160 для води, 13C/12C для етанолу та діоксиду вуглецю, 2H та 13C для цукру). Ці методики відомі в ЄС і використовуються для виявлення фальсифікацій вин і коньяків, включно з продукцією українського походження. А також, запровадити для українських імпортерів вина аналогічний сертифікат форми VI-1, що діє для експорту українського вина на ринок ЄС. Це дозволить забезпечити справедливі умови для всіх учасників ринку, як європейських, так і українських.
- Підтримка виноробної галузі: українські винороби мають отримати доступ до програм фінансової підтримки, аналогічних європейським, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських вин на ринках ЄС.



ЛЕГКА ПРОМИСЛОВІСТЬ (ВИРОБНИЦТВО ОДЯГУ І ТЕКСТИЛЮ)



Інформаційна довідка

У період з 2011 по 2015 рр. експорт молочної продукції до країн Одяг і текстиль завжди мають стабільний попит, особливо під час економічної кризи, коли вони стають товарами першої необхідності. Легка промисловість також часто є джерелом суттєвих прибутків для країн, що розвиваються. За даними експертів, попри значні потрясіння, викликані повномасштабним вторгненням, вітчизняна галузь легкої промисловості України демонструє стійкість та має потенціал для подальшого розвитку.

Історичний досвід підтверджує, що легка промисловість відігравала ключову роль в українській економіці під час попередніх криз. Зокрема, після економічної кризи 2014 року галузь забезпечила робочі місця для багатьох людей, що втратили роботу, та стала основою для розвитку великих українських бізнесів. Крім того, легка промисловість слугувала платформою для виходу України на міжнародний ринок, демонструючи конкурентоспроможність української продукції.

Варто зазначити, що одним із важливих факторів, що допомогли вітчизняним виробникам втриматися “на плаву” під час війни, стала переорієнтація виробництва на пошиття одягу для силових структур, таких як Збройні сили України та поліція.

Станом на кінець 2023 року в Україні було зареєстровано 19 702 оператори легкої промисловості, з яких 13 390 спеціалізуються на виробництві одягу (70% від загальної кількості). У 2022 році загальна сума задекларованих доходів галузі зросла на 6%, що частково можна пояснити коливанням курсу долара. Однак, вже наприкінці 2023 року дохід галузі зменшився на 13% і становив 47,2 млрд. грн. При цьому, частка легкої промисловості у загальному доході переробної промисловості зросла до 3,16%, що вдвічі більше ніж у 2022 році. Найбільші доходи отримали виробники одягу – 23 млрд. грн.

Аналіз зовнішньої торгівлі показує значний дисбаланс між імпортом і експортом продукції легкої промисловості. Впродовж останніх шести років обсяги імпорту суттєво перевищують експорт, а на кінець 2023 року цей розрив збільшився у понад шість разів.

Разом з цим, всі провідні вітчизняні виробники галузі реалізують свою продукцію, у тому числі на зовнішньому ринку, охоплюючи широкий спектр ринків і пропонуючи різноманітну продукцію: від текстилю та шкіряних виробів до одягу та спеціалізованого одягу (військового, медичного тощо).

У 2023 році спостерігалось різке скорочення експорту текстильних матеріалів, трикотажних полотен та одягу (категорії HS 59-62), загальний обсяг якого зменшився на 62% порівняно з 2022 роком. Постачання до Європейського Союзу скоротилося на 57,5%.

У період з 2011 по 2023 рр. країни Євросоюзу залишаються основним ринком для української продукції. На кінець 2023 року частка експорту до ЄС склала 83,2% усього експорту товарів згідно кодів HS 59-62.

У 2023 році Польща стала найбільшим імпортером української продукції серед країн ЄС, займаючи 20% у загальному обсязі експорту. До війни лідером за обсягами закупівель була Німеччина, проте вона поступилася Польщі. На другому місці за обсягом закупівель залишається Данія, яка імпортувала 11% української продукції легкої промисловості (рис. 2.14).

Найбільшу частку в експорті товарів легкої промисловості (HS 59-62) у 2023 році посідав жіночий та дівочий одяг: костюми, сукні, жакети та інші вироби. Їх частка склала 20% від усього експорту, з основними напрямками постачання до Польщі, Франції, Великої Британії, Румунії та Німеччини.

Аналізуючи географічну структуру імпорту текстильних

матеріалів, трикотажних полотен і одягу країнами ЄС, можна дійти висновку, що беззаперечними лідерами серед країн-постачальників даної продукції на європейський ринок є

Китай, Бангладеш, Індія та Туреччина, які займають майже 90% імпорту.

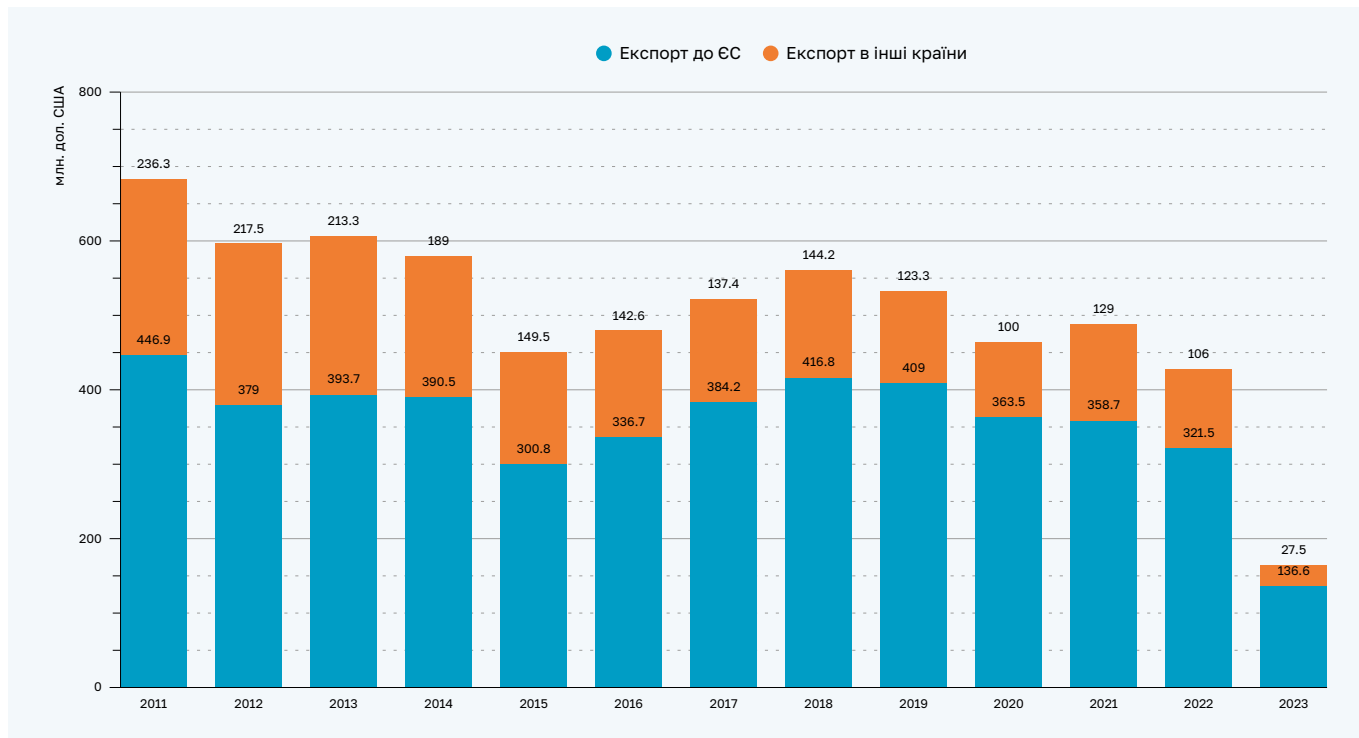


Рис. 2.14. Динаміка експорту з України текстильних матеріалів, трикотажних полотен та одягу (HS 59-62) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

На період військового стану в Україні єдиним великим споживачем одягу залишаються силові структури, що замовляють у великих обсягах форму та спеціалізований одяг. Для українських виробників це є критичним фактором виживання. Проте, якщо закупівлі переорієнтують на імпорт з Туреччини чи Китаю, багато виробників можуть збанкрутувати.

Попри труднощі, галузь має перспективи для подальшого розвитку, особливо на ринках ЄС. Після завершення війни можна очікувати на різке зростання попиту на українські товари, оскільки європейські виробники продовжують виходити з ринків Азії, шукаючи більш вигідні та надійні постачання.

Українська легка промисловість також вигідно використовує фактор географічної близькості до Європи, що забезпечує швидкі та дешеві логістичні ланцюги, зокрема порівняно з азійськими виробниками.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для збільшення експорту одягу до ЄС:

- брак технічного персоналу: військовий конфлікт та еміграція призвели до суттєвого браку кваліфікованих кадрів, що стримує зростання виробництва в Україні;
- тривалість процесу започаткування співпраці з європейськими компаніями: налагодження контактів з європейськими замовниками займає значний час через процедури перевірки та сертифікації;
- відсутність сертифікації за європейськими стандартами: українські виробники не завжди мають необхідну сертифікацію, що створює бар'єри для доступу до ринку ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для підвищення конкурентоспроможності та збільшення присутності українських виробників на європейському ринку необхідно вжити такі заходи:

- бронювання технічного персоналу від мобілізації;
- створення програм підтримки українських підприємств у отриманні європейських сертифікатів (це може включати фінансову допомогу та спрощення процедур сертифікації);
- забезпечення безмитного розмитнення сировини: запровадження механізму, який дозволить розмитнювати

сировину для виробництва одягу, білизни тощо без мита із застосуванням векселів на ПДВ, які будуть гаситися при експорті готової продукції;

- забезпечення урядом організаційної та фінансової підтримки для участі українських компаній у міжнародних виставках та ярмарках, що дозволить підвищити впізнаваність українських брендів і залучити нових замовників.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українська легка промисловість може запропонувати ЄС кілька стратегічних переваг:

- географічна близькість та швидка логістика;
- висока якість виробів, що не поступаються продукції інших країн.



ДЕРЕВООБРОБНА І МЕБЛЕВА ПРОМИСЛОВІСТЬ



Інформаційна довідка

Деревообробна промисловість України характеризується динамічним розвитком і випереджаючими темпами зростання. Протягом останніх років галузь збільшила свою вагу у структурі переробної промисловості та несировинного експорту України попри вкрай несприятливі тенденції для розвитку національного виробництва.

У 2021 р. індекс деревообробної продукції становив 132,2 порівняно з 2012 р. За підсумками 2023 р. він зменшився до 95,7. Однак враховуючи руйнівний ефект широко-масштабного

вторгнення, цей показник залишається на високому рівні. Для порівняння, у цілому промислове виробництво України у 2023 році було майже вдвічі меншим ніж у 2012 р.

Експорт товарів деревообробної промисловості у 2012–2022 рр. зріс з \$1,06 млрд до понад \$2,0 млрд. У 2023 р. цей експорт скоротився до близько \$1,6 млрд. Втім, галузь забезпечує 4,1% експортної виручки країни та має позитивне сальдо торгівлі у понад \$1,25 млрд. Поставки до ЄС складають переважну частину українського експорту деревообробної продукції, а частка країн ЄС у вартісних обсягах експорту галузі протягом 2012–2023 рр. зросла з 69,5% до 90,7% (рис. 2.15).

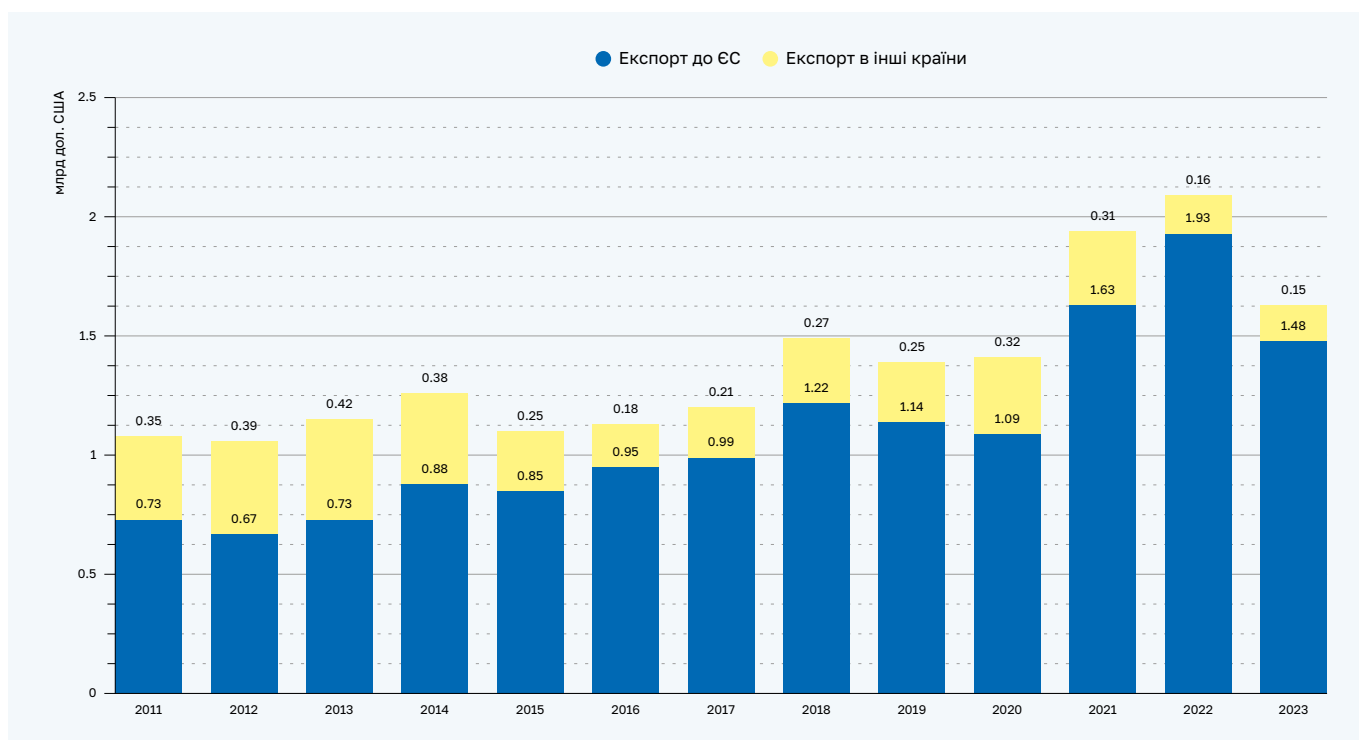


Рис. 2.15. Динаміка експорту з України продукції деревообробної промисловості (HS 44) до ЄС та інших країн світу

Важливу роль у нарощенні обсягів виробництва і торгівлі відіграло запровадження у 2015 р. мораторію на експорт необроблених лісоматеріалів, який розширив доступ до лісозаготівельної сировини для внутрішніх переробних підприємств і створив стимули для активізації інвестиційної активності у галузі. Протягом 2016–2020 рр. капітальні інвестиції в деревообробну промисловість України збільшилися на 88,5%. У 2020 р. їх номінальний обсяг сягнув 7,8 млрд грн. Для порівняння,

індекс капітальних інвестицій для всієї промисловості України у 2016–2020 рр. зріс всього на 36,0%.

При цьому у структурі експорту галузі закономірно зросла частка товарів з вищим рівнем обробки і доданої вартості, зокрема ДСП, ДВП, оброблених лісоматеріалів, листів для облицювання, столярних виробів та будівельних деталей, дерев'яної тари, фанери клеєної, паркету тощо (рис. 2.16).



Рис. 2.16. Структура фізичних обсягів експорту деревообробної продукції

Імпорт продукції деревообробної промисловості до ЄС з третіх країн у 2023 р. склав 11,8 млрд дол. США. Таким чином, частка української продукції у вартісних обсягах цих поставок склала 12,5%, поступившись лише продукції зі Китаю з часткою 20,8%.

Загалом найбільшими постачальниками продукції деревообробки до ЄС у 2023 р. були:

1. Китай – \$2,45 млрд (20,8%);
2. Україна – \$1,48 млрд (12,5%);
3. США – \$1,24 млрд (10,5%);
4. Норвегія – \$0,82 млрд (6,9%);
5. Бразилія – \$0,81 млрд (6,9%).

Географічна структура українського експорту меблів протягом останнього десяти-річчя значною мірою переорієнтувалась на європейський ринок. Протягом 2011–2021 рр. експорт меблів з України зріс удвічі, з 171,2 тис. до 344,2 тис. т. При цьому поставки в країни ЄС зросли у 8,7 рази, з 32,3 тис. до 281,2 тис. т. У 2022 р. експорт меблів знизився до 248,2 тис. т, однак уже в 2023 р. почав поволі зростати та сягнув 260,9 тис. т. Якщо у 2011 р. на країни ЄС припадало лише 18,9% українського експорту меблів, то у 2023 р. ця частка збільшилася до 85,5% (рис. 2.17).

Збільшення українського експорту меблів до ЄС відбулося передусім за рахунок нарощення виробництва і поставок дерев'яних меблів (HS 9403 30–60) та частин до них (HS 9403 91). Частка відповідної продукції в експорті до ЄС у 2023 р. становила 76,0%. Ще 16,7% поставок припало на меблі для сидіння. Решту 7,3% експорту становили металеві і пластикові меблі та частини до них.

За обсягами поставок дерев'яних меблів і частин до них в ЄС Україна поступається лише Британії та Китаю. У 2023 р. ЄС імпортував з Британії відповідної продукції в обсязі 977,6 тис. т, що склало 42,4% від загального імпорту дерев'яних меблів і частин до них в ЄС з третіх країн. Відповідний імпорт з Китаю склав 662,2 тис. т (28,6%), з України – 169,5 тис. т (7,4%), з Туреччини – 143,9 тис. т (6,2%), з Індії – 64,1 тис. т (2,8%), з В'єтнаму – 58,2 тис. т (2,5%).



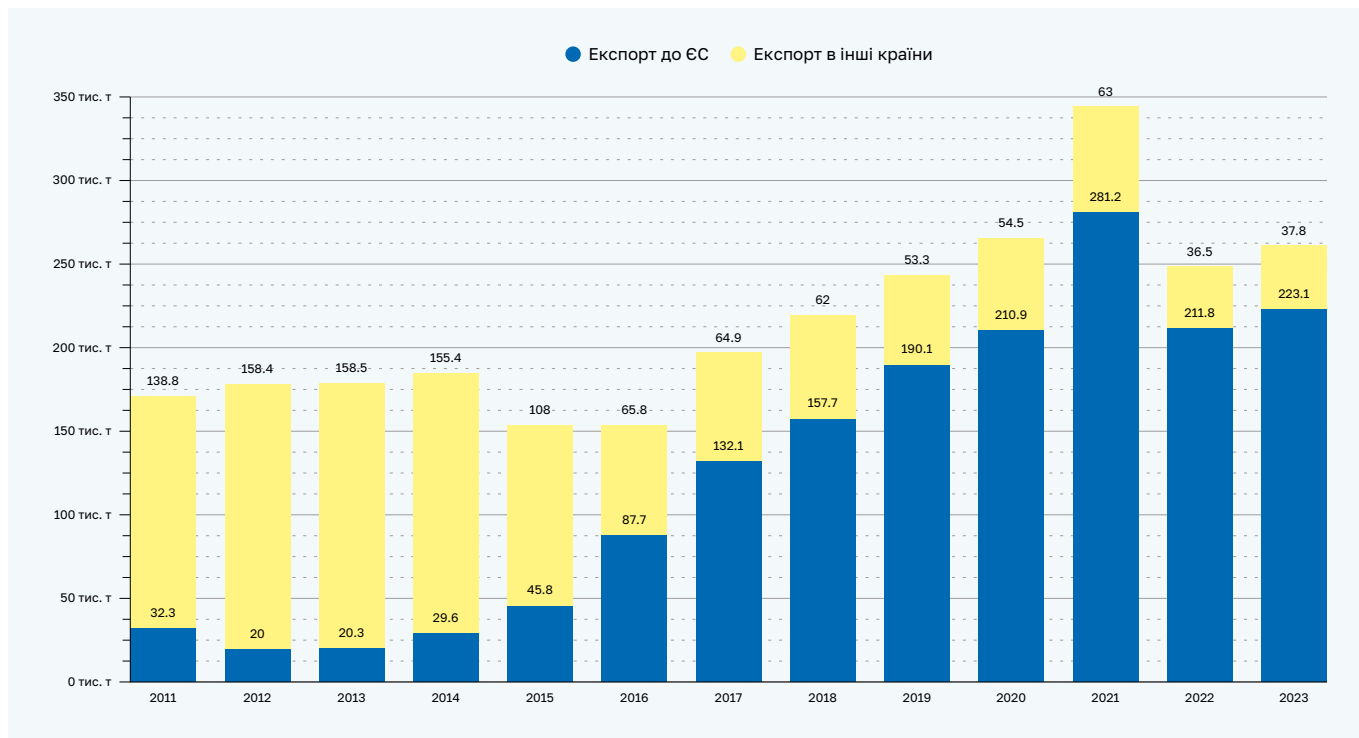


Рис. 2.17. Динаміка експорту меблів (HS 9401–9403) з України до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



Основні бар'єри на шляху розширення експорту включають такі фактори:

- Висока собівартість продукції через зростання цін на сировину та недостатні обсяги заготівлі деревини в Україні. З 2022 року обсяг заготівлі скоротився майже на 40%, що призвело до дефіциту сировини на ринку.
- Логістичні труднощі, пов'язані з військовими діями та проблемами на кордонах. Виробники стикаються з необхідністю вирішувати логістичні питання самостійно, будуючи власні логістичні ланцюги.
- Регуляторні вимоги Європейського Союзу щодо легальності походження деревини. Введення нового Регламенту EUDR з 30 грудня 2024 року зобов'яже українських виробників забезпечувати точні географічні координати земель, де була заготовлена деревина. Це створює додаткові труднощі для українських виробників, оскільки на даний момент ці дані часто є недоступними.

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Перспективи експорту деревини та продукції з деревини на ринок Євросоюзу виглядають неоднозначно. Виробники бачать потенціал у збільшенні експорту продукції з високою доданою вартістю, зокрема корпусних меблів та будинків з деревини. Особливо це стосується співпраці з європейськими ритейлерами, такими як IKEA, JYSK, і XXXLutz, які активно працюють в Україні і зацікавлені в розвитку цієї галузі.

Важливим фактором, який впливає на можливості експорту, є введений у 2015 році мораторій на експорт необробленої деревини, що стимулював розвиток деревообробних підприємств в Україні. Водночас компанії побоюються, що після закінчення мораторію в 2025 році значний обсяг сировини може бути вивезений за кордон, що може негативно вплинути на внутрішній ринок.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Виробники висловлюють декілька пропозицій для вирішення існуючих проблем:

- Необхідність продовження мораторію на експорт необробленої деревини після 2025 року, щоб уникнути дефіциту сировини на внутрішньому ринку і захистити виробників.
- Запровадження електронного обліку деревини з можливістю вказівки геокоординат для задоволення вимог ЄС. Це допоможе зберегти доступ до європейського ринку та забезпечити відповідність стандартам EUDR.

- Реформа ринку деревини, яка має включати справедливі правила торгівлі, встановлення прозорих механізмів ціноутворення, а також першочерговий доступ до сировини для вітчизняних переробників, як це роблять у Польщі.
- Схвалення прогресивного закону про ринок деревини «Про ринок деревини», в якому необхідно врахувати: першочергове право переробників «Made in Ukraine» на купівлю деревини (важливо для захисту вітчизняного виробника від вивезення необробленої сировини за кордон, як це роблять у Польщі, що захищає своє внутрішнє виробництво будь-якою ціною); справедливий механізм формування стартової ціни на деревину; продовження мораторію на експорт необробленої деревини; фіксація автоматичного механізму підвищення/зниження ціни на торгах.
- Продовження цифровізації лісової галузі та посилення контролю за походженням сировини, що дозволить запобігти нелегальній заготівлі деревини та забезпечити прозорість постачання.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українські виробники мають значний потенціал для співпраці з ЄС, зокрема завдяки тому, що багато європейських компаній вже інвестували у деревообробну галузь України. Вони розглядають продовження мораторію на експорт деревини як важливий аргумент для захисту галузі від неконтрольованого вивезення сировини та деградації лісів.

Окрім того, успішна інтеграція українських підприємств у європейські ланцюги постачання дозволить не тільки підтримати економіку України, але й забезпечити європейські ринки якісною продукцією з високою доданою вартістю. Це також може знизити ризики міграції українських робітників до ЄС, оскільки створення робочих місць у переробній галузі стимулюватиме економічне відновлення країни.



ВИРОБНИЦТВО ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ



Інформаційна довідка

Напередодні широкомасштабного вторгнення експорт фармацевтичної продукції (код 30 за УКТЗЕД) з України досяг рекордної позначки у 301,4 млн дол. США у 2021 р. За підсумками 2022 р. він упав у вартісному вираженні до 238,6 млн (-20,8%), зрісши до 278,7 млн у 2023 р. (на 16,8% до попереднього року). Протягом січня–травня 2024 р. український експорт фармацевтичної продукції склав 129,1 млн дол. США, що на 21,4% більше ніж за аналогічний період попереднього року.

Поставки вітчизняної фармацевтичної продукції до ЄС зберігають сталу тенденцію до зростання, яке тривало й упродовж 2022–2023 рр. Однак обсяги цих поставок наразі займають п'яту частину у загальній структурі експорту лікарських засобів з України. Зокрема у 2023 р. вони склали 55,4 млн дол. США, що становило всього 19,9% від загального експорту фармацевтичної продукції з України. Основний експорт відповідних товарів спрямовувався до Центральної Азії (Узбекистану, Казахстану, Азербайджану, Киргизстану), Грузії, Молдови та Іраку.

В товарній структурі українського експорту фармацевтичної продукції переважають лікарські засоби, розфасовані для роздрібної торгівлі (код 3004 за УКТЗЕД) за часткою 62,6% та імунологічні продукти, одержані із застосуванням біотехнологічних процесів, вакцини й аналогічні продукти (3002) з часткою 16,8%.

У міжнародній торгівлі Україна продовжує залишатися нето-імпортером продукції фармацевтичної галузі. У 2021 р. імпорт лікарських засобів в Україну сягнув понад 2,98 млрд дол. США, однак за підсумками 2023 р. знизився до 2,14 млрд. Вагомим чинником значної розбіжності між вартісними показниками експорту та імпорту у галузі є різниця в цінах на українські та іноземні препарати. Так само ця різниця впливає на співвідношення на внутрішньому ринку: зокрема, у I півріччі 2023 р. у кількісному вираженні 63,4% лікарських засобів на ринку були від українських виробників, при цьому їхня частка у грошовому еквіваленті складала всього 37%.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Фармацевтична галузь України знаходиться в активній стадії процесу реформування національного законодавства та адаптації до європейських стандартів. Попри значний прогрес, гармонізація українських норм із правовою базою ЄС (acquis ЄС) потребує подальших кроків, спрямованих на повноцінне застосування європейських підходів та практик для регулювання виробництва та обігу лікарських засобів в Україні.

Українська фармацевтична індустрія демонструє великий потенціал в контексті експорту продукції до ЄС та інтеграції у єдині ланцюги постачання лікарських засобів в Євросоюзі.

Станом на сьогодні, на ринку представлена низка вітчизняних компаній, які вже відповідають європейським стандартам, експортують свою продукцію до країн-членів ЄС та зарекомендували себе там як надійні партнери.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні бар'єри для збільшення присутності українських фармацевтичних компаній на ринку ЄС включають:

- Подвійні інспекції для відповідності GMP: Наразі українські компанії-експортери лікарських препаратів змушені проходити дві окремі інспекції для підтвердження

відповідності вимогам Належної виробничої практики (Good Manufacturing Practice, GMP). Перша інспекція проводиться національними органами для підтвердження відповідності українським вимогам, а друга — європейськими регуляторами, щоб підтвердити відповідність стандартам ЄС. Це створює додаткове фінансове навантаження на компанії.

- Фінансові навантаження через посерійний контроль (batch release): Ще один важливий бар'єр — це необхідність проходження посерійного контролю партій товару, що експортується в ЄС. Такий контроль коштує в середньому 5 тисяч євро за партію. Це збільшує собівартість українських ліків, які експортуються до ЄС, у середньому на 24%, а для препаратів із низькою ціною — на 40-50%.
- Трансфер аналітичних методик. Ще одним значним фінансовим викликом є необхідність передачі аналітичних методик до лабораторій у ЄС. Це додає до 10 тисяч євро до собівартості кожного продукту при експорті. Якщо продукція постачається різними імпортерами у ЄС, методики повинні бути передані до кількох лабораторій, що значно збільшує витрати на експорт продукції.
- Політичні та корупційні ризики. Незважаючи на активну роботу щодо євроінтеграції, існують ризики, пов'язані з політичною нестабільністю та корупцією, що можуть вплинути на визнання українських сертифікатів у ЄС.
- Проблеми з контролем на ринку виробництва, імпорту та обігу лікарських засобів. Через мораторій на перевірки під час війни є труднощі з контролем якості та безпеки ліків, що також ускладнює вихід на міжнародні ринки.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Кінцевою довгостроковою метою є заключення угод про взаємне визнання GMP-сертифікатів між Україною та країнами-членами ЄС. Водночас впровадження механізму «Єврономеру»

може розглядатися як проміжне рішення, яке забезпечить українським компаніям, які вже мають сертифікацію GMP відповідно до вимог ЄС, можливість експортувати свою продукцію без необхідності проходження додаткових перевірок. Це значно знизить витрати на сертифікацію, скасує обов'язкову процедуру посерійного контролю (batch release) та зробить українську продукцію більш конкурентоспроможною на європейському ринку.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

В контексті переговорів між Україною та Європейським Союзом у фармацевтичній галузі ключовим аспектом є необхідність запровадження тимчасових механізмів усунення нетарифних бар'єрів для доступу українських лікарських засобів на ринок ЄС. З огляду на складність та тривалість переговорів щодо укладення довгострокових угод, таких як MRA (угода про взаємне визнання) чи ACAA (угода про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції), Україна пропонує запровадити механізм часткової інтеграції під назвою «Єврономер».

Основна переговорна позиція України полягає в тому, щоб швидко створити умови для виходу українських фармацевтичних продуктів на європейський ринок без необхідності очікувати підписання угод про повне взаємне визнання сертифікатів GMP. Єврономер — це механізм, що дозволить українським компаніям, які вже відповідають європейським стандартам якості, отримати спеціальний номер, який підтверджує відповідність їхньої продукції вимогам ЄС. Такий підхід частково вирішує проблему доступу продукції на ринок ЄС, знижуючи необхідність у додаткових перевірках та інспекціях.

Впровадження такого механізму сприятиме більш плавній інтеграції фармацевтичного сектору до європейського ринку. Механізм «Єврономер» є логічним продовженням вже випробуваних підходів в інших галузях, таких як харчова або автомобільна промисловість, що дозволяє уникати тривалих затримок в переговорах про повне взаємне визнання стандартів.



ХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ



ВИРОБНИЦТВО ДОБРИВ

Інформаційна довідка

Виробництво добрив в Україні належить до тих галузей, які зазнали чи не найбільш руйнівних наслідків широкомасштабного вторгнення РФ. Виробництво азотних добрив, на які в Україні припадають переважні обсяги виробництва серед інших видів продукції галузі, скоротилося з 5,1–5,2 млн т у 2020–2021 рр. до 1,1 тис. т у 2022 році. Вже у 2023 р. мало місце деяке відновлення виробництва, яке сягнуло 2,05 тис. т. За підсумками I півріччя 2024 року виробництво азотних добрив в Україні перебуває на приблизно тому ж рівні, що й у попередньому році. Обсяги виробництва стабілізувалися на рівні у 2,5 рази нижчому за до широкомасштабної війни передусім внаслідок призупинення

роботи «Северодонецьке об'єднання «Азот» та «Дніпроазот», Одеського припортового заводу (ще з 2021 р.), які є одними із провідних підприємств галузі.

В умовах падіння обсягів виробництва переважна частина виготовленої продукції в галузі спрямовувалася на задоволення потреб внутрішнього ринку, відтак експорт азотних добрив у 2022 р. майже у шість разів – з 1,72 млн т до 287,7 тис. т, з якого майже весь обсяг поставок (98,3%) був спрямований до ЄС, переважно до Румунії, Угорщини та Словаччини. У 2023 р. український експорт азотних добрив скоротився до 108,5 тис. т, з яких 105,5 тис. т (97,2%) становив експорт до країн ЄС (рис. 2.18).

Поряд з цим, стрімке відновлення попиту на добрива серед підприємств аграрного сектору України призвело до

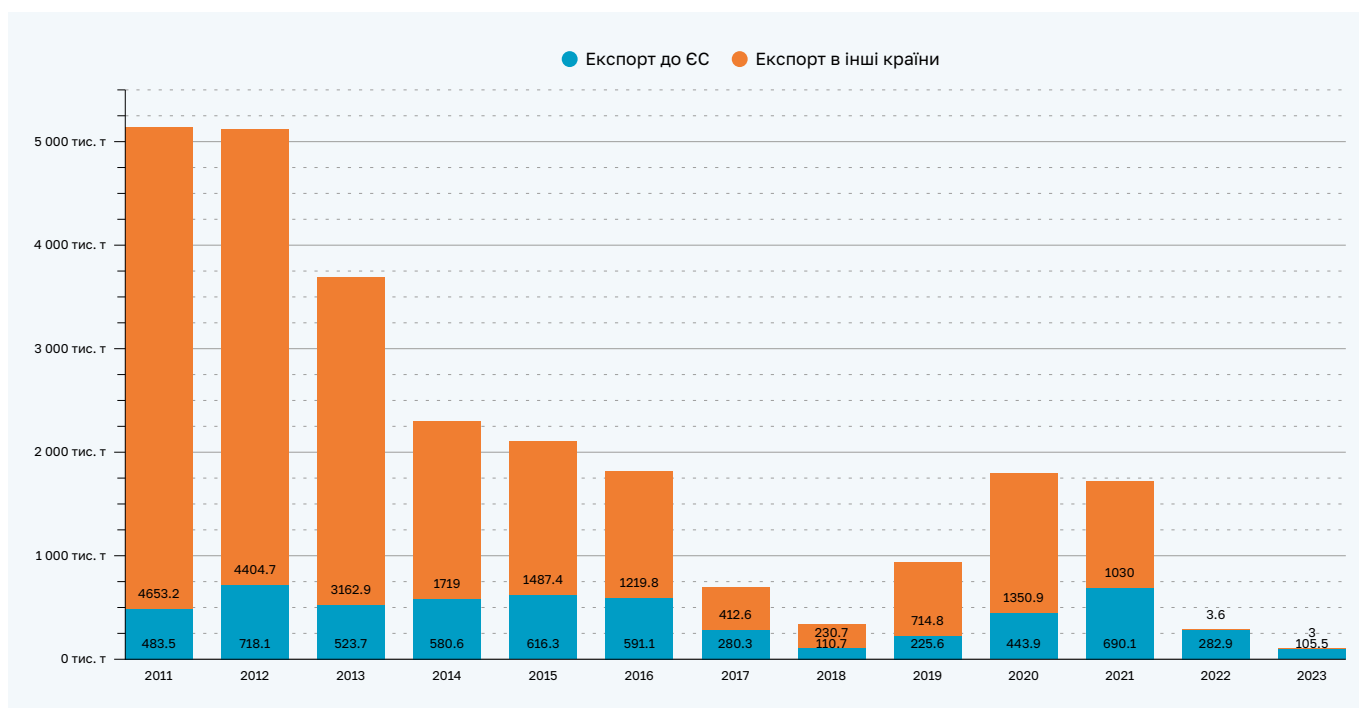


Рис. 2.18. Динаміка експорту азотних добрив (HS 3102) з України до ЄС та інших країн світу

нарощення імпорту відповідної продукції. Імпорт азотних добрив в Україну у 2023 році склав 1,16 млн т (зрісши у 2,25 рази порівняно з попереднім роком), таким чином частка імпорту у видимому споживанні становила 37,4%. У 2021 р. при імпорті азотних добрив в обсязі 1,4 млн т ця частка складала 28,7%.

Потребу у решті різновидів хімічних добрив – калійних, фосфорних, комплексних – вітчизняні аграрії задовольняють переважно за рахунок імпорту. У 2023 р. весь імпорт добрив в Україну у вартісному обсязі склав 1,23 млрд дол. США при експорті всього 35,0 млн. Таким чином, зафіксовано рекордний дефіцит торгівлі у галузі у майже 1,2 млрд дол. США.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Потужності з виробництва азотних добрив в Україні переважно збережено та лишаються відносно непошкодженими. Тож Україна має потужності з виробництва близько 2,5 млн т карбаміду, 2 млн т аміачної селітри, 300 тис т вапнякової селітри КАС – до 1,5 млн т та близько 1,5-1,8 млн т товарного аміаку. Технічні бар'єри при виході українських добрив на ринок ЄС відсутні. Українська хімічна галузь може забезпечити заміщення близько 50% існуючого імпорту азотних добрив із рф до ЄС. При цьому Україна має можливості виробляти «зелені» добрива, «зелений» аміак та «зелений» водень за умови інтеграції до європейського ринку та Green Deal.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Перспективи відновлення українськими виробниками добрив свої позиції на європейському ринку ускладнює масовий імпорт в ЄС дешевих азотних добрив з рф, а також низки інших країн із субсидованими енергоресурсами (Казахстан, Узбекистан, Азербайджан, Туркменістан, рб). Тому, пропонується встановлення ембарго на імпорт добрив із рф шляхом внесення добрив групи 3102 до секторальних санкцій ЄС

Важливою проблемою залишається загроза СВМ після закінчення перехідного періоду, оскільки це значно вдарить по цінній конкурентоспроможності вітчизняних добрив на ринку ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

В частині кліматичної політики державі слід подбати про те, щоб для України ядерну енергетику і газову генерацію визначили як перехідну, аби зменшити штучне зростання виплат і нарахувань за вуглецеві викиди.

Важливо забезпечити діючий у ЄС підхід щодо розрахунку викидів CO₂ та NO для наявних агрегатів, аби залишити їх на рівні «as is» на період виробітки їх технологічного/життєвого циклу.

Необхідно визнати факт єдиного/об'єднаного ринку азотних добрив ЄС та України від дати початку економічної частини переговорів про вступ України до ЄС та надати можливість українським виробникам долучатися до європейських програм фінансування в рамках Green Deal

Встановити ембарго на імпорт добрив із рф до ЄС та забезпечити заборону ре-експорту російських добрив через ЄС до України, заборонивши транзит російських добрив через територію ЄС.

У внутрішній політиці держава має:

- посилити контроль за якістю добрив в тому числі імпортних добрив через перевірку їх якості на відповідність національним стандартам та видачу сертифікатів відповідності через галузеві профільні інституції;
- посилити моніторинг за імпортом добрив російською федерацією в обхід діючих санкцій через треті країни;
- прийняти запропоновану Союзом хіміків України Стратегію розвитку хімічної галузі України.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

На переконання виробників добрив, залучення галузевих асоціацій до обговорення проектів нормативних актів, впровадження нових методів та технологій, залучення до фінансових наукових програм, підготовка фахівців тощо дозволить підвищити якість продукції, безпеки виробництва та зменшити негативний вплив на довкілля, зменшити залежність від рф, забезпечити продовольчу безпеку ЄС та України.





ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ І ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧНИХ ВИРОБІВ

Інформаційна довідка

Порівняно з довоєнним 2021 р. обсяги реалізації побутової хімії та парфумерно-косметичних засобів в 2023 р. скоротилися у вартісних показниках на 18 %, водночас стосовно 2022 р. виросли на 84 %. Слід зазначити, що у фізичних показниках обсяги реалізації даної товарної продукції знизилися більш суттєво. Разом з цим цей сектор хімічної галузі промисловості функціонує відносно стабільно, якщо врахувати відтік населення внаслідок воєнних дій та волатильність попиту. Водночас ріст вартісних обсягів в даному секторі у 2023 р. був обумовлений у значній мірі ростом цін та зміною цінового структурування реалізації товарної продукції.

У виробництві синтетичних миючих засобів та засобів для чищення в 2022 р. призупинили свою роботу декілька компаній, що негативно відобразилося на обсягах виробництва та реалізації даного виду продукції. Натомість обсяги реалізації парфумерно - косметичної продукції, виробленої в Україні в 2022 р., скоротилися у вартісних показниках порівняно з довоєнним роком несуттєво (-5%) і вже у 2023 році відновили свій ріст порівняно з 2022 р (+34%). Основними причинами такої позитивної тенденції стали цінова складова, афілюваність частини компаній із зарубіжними партнерськими компаніями, а також відносна стабільність експортних поставок.

Протягом 2011 – 2023 рр. у структурі експорту даних категорій продукції переважала парфумерно-косметична, вартість експорту якої у 2023 р. склала 56,2 млн. дол. США (66 % від загального експорту).

До 2015 р. основним зовнішнім ринком збуту побутової хімії та парфумерно-косметичних виробів українського виробництва була російська федерація та інші країни СНД.

Починаючи з 2015 р. обсяги експорту почали скорочуватися,

у т. ч. за рахунок скорочення поставок до росії. Починаючи з 2022 р. експорт даної продукції до рф майже не здійснювався.

Обсяг реалізації побутової хімії та парфумерно-косметичних виробів на зовнішніх ринках за останні 10 років скоротився в 4 рази, з 346,3 млн. дол. США (2013 р.) до 85,3 млн. дол. США (2023 р.).

На фоні загального падіння експорту даних категорій товару частка експорту до ЄС мала тенденцію до зростання протягом 2016 – 2023 рр. У вартісному вираженні обсяги реалізації на європейський ринок вітчизняної продукції були відносно стабільними протягом останніх років.

У 2023 р. Україна реалізувала на європейському ринку товарів побутової хімії та парфумерно-косметичних виробів на рекордну суму в 43,2 млн. дол. США, що на 36 % більше, ніж у попередньому році.

Основними імпортерами українських товарів серед країн ЄС стали Польща та Німеччина, інші поставки здійснювались на ринок Молдови, Узбекистану, Казахстану та інші країни (рис. 2.19).

За результатами 2023 р. частка України у загальному імпорті ЄС за кодами HS 3401, 3402, 3405, 33 склала лише 0,3 %. Головними країнами-постачальниками даної продукції на європейський ринок були:

1. Велика Британія з часткою 24,6 % (3,1 млрд. дол. США);
2. США – 22,2 % (2,8 млрд. дол. США);
3. Швейцарія – 17,5 % (2,2 млрд. дол. США).

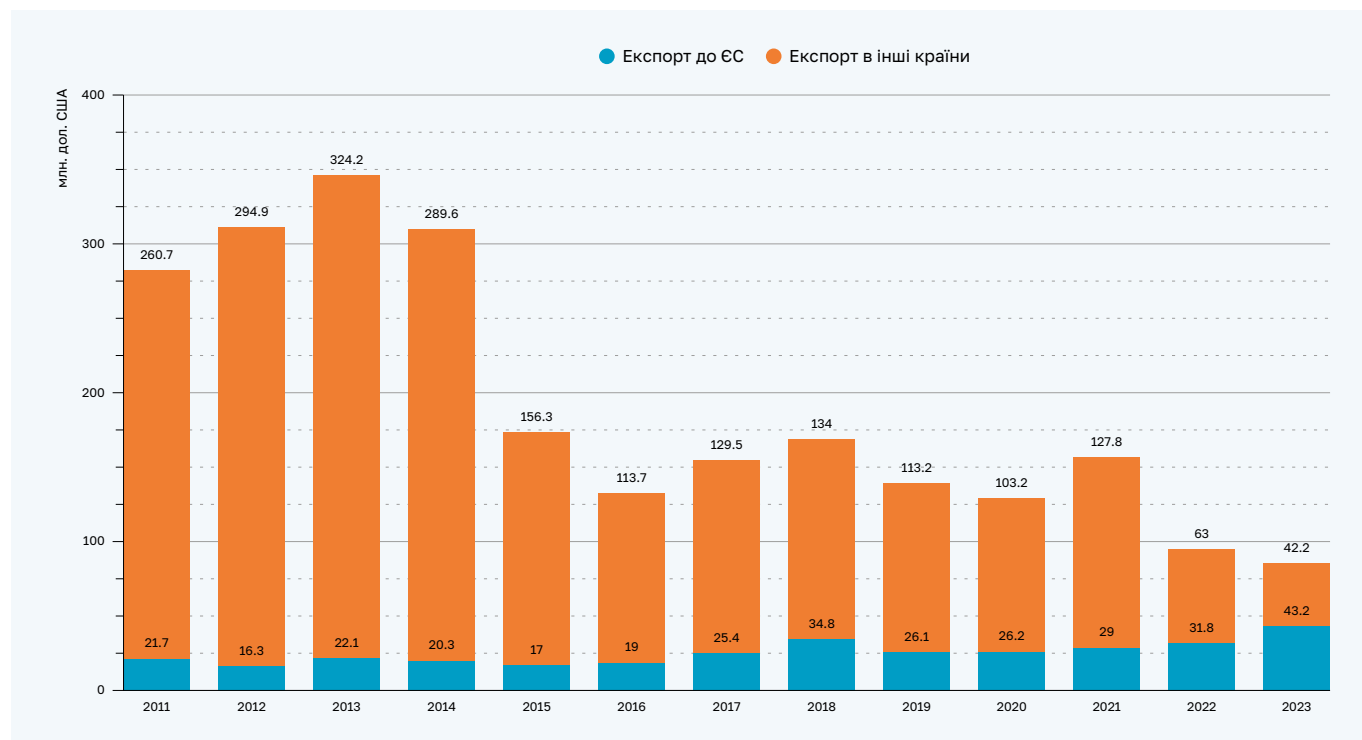


Рис. 2.19. Динаміка експорту з України побутової хімії та парфумерно-косметичних виробів (HS 3401, 3402, 3405, 33) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українські виробники побутової хімії та косметичної продукції оцінюють внутрішній ринок косметичної продукції України як такий, що стикається з численними викликами, зокрема через зниження купівельної спроможності населення та зростання витрат на сировину та енергоносії. Споживання продукції на внутрішньому ринку може збільшитися після стабілізації економічної ситуації та завдяки зростанню попиту на натуральні та органічні продукти.

Водночас вітчизняні компанії вбачають позитивні перспективи щодо розвитку експорту. На їх думку, в найближчій перспективі можна очікувати зростання попиту на українську косметичну продукцію та побутову хімію на міжнародних ринках, зокрема в ЄС. Основними факторами, які сприятимуть зростанню експорту, є:

- поступове підвищення якості української продукції;
- впровадження міжнародних стандартів;
- зростання попиту на натуральні косметичні засоби;
- використання інноваційних розробок.

Виробники активно прагнуть диверсифікувати експортні

ринки, виходячи за межі країн СНД та Балтії, намагаючись закріпитися в країнах Західної Європи, Північної Америки, Близького Сходу та Азії.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Серед ключових проблем та бар'єрів українські виробники відзначають:

- необхідність сертифікації продукції відповідно до вимог європейських стандартів, що потребує значних витрат часу і ресурсів;
- потенційні логістичні складнощі через поточну економічну ситуацію;
- геополітичну нестабільність, яка може впливати на торговельні угоди;
- високий рівень конкуренції на ринку ЄС, де домінують великі міжнародні бренди з розвинутою мережею збуту;
- складні вимоги щодо екологічності та безпеки косметичних виробів.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Українські виробники пропонують такі основні шляхи подолання проблем, які передбачають активну роль Уряду України:

- фінансові стимули: введення податкових пільг та грантових програм для компаній, які інвестують у модернізацію виробництва та впровадження інновацій;

- підтримка сертифікації: сприяння в гармонізації українських стандартів з європейськими та організація навчань для виробників щодо вимог ЄС. Уряд може надати підтримку у створенні необхідної інфраструктури, співпрацювати з європейськими органами сертифікації та організовувати навчання для українських виробників щодо вимог ЄС. Це допоможе скоротити час і витрати на вихід на європейський ринок;
- наукові дослідження: інвестування в науково-дослідні проекти для розробки нових формул косметичних засобів, що відповідають сучасним тенденціям на ринку ЄС;
- промоція експорту: Уряд може організовувати торговельні місії та допомагати українським виробникам брати участь у міжнародних виставках, зокрема в ЄС;
- логістика: оптимізація митних процедур та покращення транспортної інфраструктури для полегшення експорту. Уряд може працювати над спрощенням митних процедур, покращенням дорожньої інфраструктури та створенням сприятливих умов для транспортування товарів.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Європейський ринок залишається стратегічно важливим для українських виробників через близькість та високий рівень платоспроможності споживачів. Крім того, угода про асоціацію між Україною та ЄС надає конкурентні переваги у вигляді безмитного доступу до ринку, що робить українську

продукцію привабливою завдяки нижчій ціні. З огляду на це, важливо підтримувати гармонізацію стандартів та сертифікації, щоб забезпечити стабільну присутність української продукції на ринку ЄС.

Співпраця між Україною та ЄС у галузі побутової хімії та парфумерно-косметичних виробів має значний потенціал і може бути взаємовигідною у різних аспектах, включаючи торгівлю, технічне регулювання, наукові дослідження, навчання та інвестиції. Зокрема основними напрямками для співпраці можуть стати:

- торгівля та інвестиції: Європейські споживачі отримують доступ до якісної косметичної продукції, виготовленої з натуральних компонентів, а Україна – нові ринки збуту та інвестиції у виробництво.
- технічне співробітництво: Українські компанії можуть використовувати досвід ЄС у питаннях сертифікації та регулювання продукції, що дозволить їм адаптуватися до європейських стандартів.
- наукові проекти: Спільні наукові дослідження у сфері розробки нових інгредієнтів можуть стати основою для створення інноваційної продукції, що відповідатиме потребам сучасного ринку.
- навчальні програми: Організація спільних навчальних заходів для обміну досвідом між українськими та європейськими спеціалістами.



ВИРОБНИЦТВО ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ, ГУМИ, ПЛАСТМАС І ВИРОБІВ З НИХ



ВИРОБНИЦТВО ГУМИ ТА ВИРОБІВ З НЕЇ

Інформаційна довідка

Господарська діяльність в Україні за КВЕД 22.1 «Виробництво гумових виробів» відзначалося затяжною спадною тенденцією у 2014–2020 рр. Тільки за підсумками 2021 р. індекс промислової продукції галузі перевищив рівень 2013 р. на 1,9%. Проте у 2022 р. відбулося дворазове падіння обсягів виробництва, а відновлення зростання у 2023 р. становило 14,3% в річному вимірі. У І кварталі 2024 р. галузь показала подальший ріст на 16,6% до аналогічного періоду попереднього року.

Експорт гуми і виробів з неї (код 40 за УКТЗЕД), який у 2012 р. сягав 219,4 млн дол. США, знизився до 70,0 млн у 2015 р. Поступово відновившись до 121 млн у 2021 р., він скоротився до 45,8–47,3 млн дол. США у 2022–2023 рр. Вартісні обсяги експорту гуми та виробів з неї до ЄС протягом 2015–2021 рр. зросли з 21,5 млн дол. до 42,5 млн дол. США, тоді як у 2022–2023 рр. вони зменшились до 21,3–22,5 млн. дол. Втім зниження загальних обсягів експорту, як у 2012–2015 рр., так і після широкомасштабного вторгнення відбувалося передусім за рахунок скорочення поставок до третіх країн, в той час як експорт до ЄС залишався на приблизно тому ж рівні. В результаті цього частка країн ЄС у вітчизняному експорті гуми та виробів з неї зросла з 16,5% у 2012 р. до 46,5% у 2023 р. (рис. 2.20).

Оснoву українського експорту гумових виробів до країн ЄС

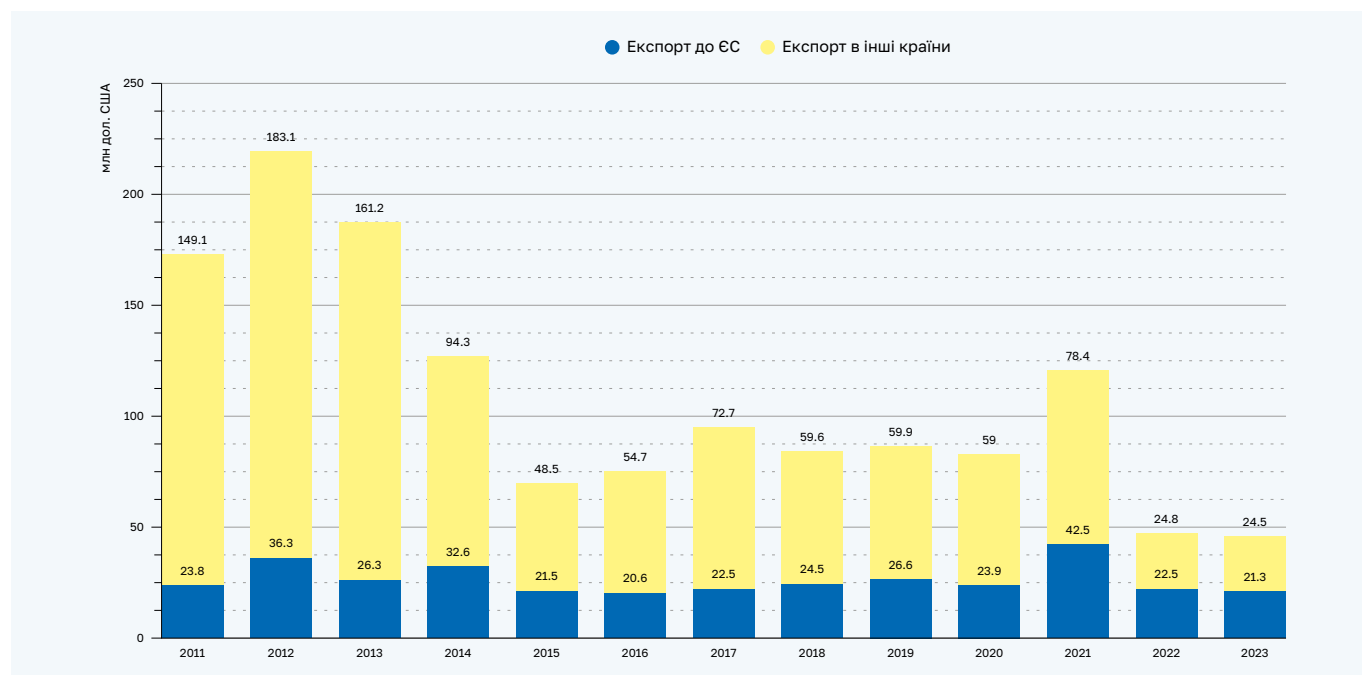


Рис. 2.20. Динаміка експорту з України каучуку, гуми і виробів з них (HS 40) до ЄС й інших країн світу

та в цілому становлять дві товарні групи: пневматичні шини і покришки (код 4011 за УКТЗЕД) з часткою 40,3% у загальному експорті гумових виробів та 43,5% в експорті до ЄС, а також різноманітні вироби з вулканізованої гуми, передусім прокладки, сальники й ущільнювачі (4016 93) та покриття для підлоги і килимки (4016 91), з відповідними частками у 17,0 та 19,1%.

У 2021 р. експорт пневматичних шин і покришок з України перевищив 2,5 млн од., з яких 1,08 млн було спрямовано до країн ЄС. У 2023 р. вітчизняний експорт цієї продукції склав всього 599,0 тис. од., з яких до ЄС надійшло 230,5 тис. од. Протягом січня–травня 2024 р. ЄС імпортував з України 178,0 тис. од. пневматичних шин і покришок, що удвічі більше ніж за аналогічний період попереднього року.

Загальний експорт вищезазначених виробів з вулканізованої гуми протягом 2021–2023 рр. зменшився з 5,62 тис. до 1,95 тис. т, у тому числі до ЄС – з 1,96 тис. до 1,21 тис. т.

Позиція вітчизняних виробників

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу



За оцінками вітчизняних виробників, перспективи відновлення та нарощення виробництва в гумовій галузі залежать від закінчення війни. Очікується, що після перемоги України

можливий вибуховий розвиток, зі збільшенням виробництва на десятки відсотків щороку протягом перших кількох років, а також зростання експорту до ЄС на 15–40% у перший рік після війни.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основним бар'єром для виходу продукції на ринок ЄС є високі регуляторні вимоги. Процес сертифікації продукції є дорогим та довготривалим. Крім того, в Україні відсутні випробувальні лабораторії та сертифікаційні центри для виробів із гуми, що ускладнює відповідність європейським стандартам.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для полегшення доступу до європейського ринку уряд України повинен сприяти створенню сертифікаційних центрів і лабораторій, які б відповідали вимогам ЄС. Також важливо компенсувати витрати на сертифікацію продукції в інших країнах та спростити процес сертифікації. Додатково, держава повинна підтримувати виробників через постійне вдосконалення умов угоди про асоціацію з ЄС, зокрема у частині зниження митних ставок.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Для посилення співпраці з ЄС український уряд повинен підтримувати участь виробників у міжнародних виставках та торговельних місіях, сприяти промоції української продукції в Європі. Також варто працювати над визнанням українських лабораторій на рівні ЄС, що дозволить знизити витрати на сертифікацію.





ВИРОБНИЦТВО ПЛАСТМАС ТА ВИРОБІВ З НИХ

Інформаційна довідка

В останні роки розвиток підприємств, які спеціалізуються на виробництві пластмас та пластикових виробів, зазнав значного впливу зовнішніх факторів, головним серед яких стало повномасштабне вторгнення росії. Воєнні дії, руйнування інфраструктури та окупація окремих територій призвели до зупинки або руйнації підприємств. Наприклад, компанія «Опентек», найбільший виробник пластикових вікон, перебуває в окупації, а інші, як Новомосковський завод, вимушені адаптуватися до нових умов.

Також, основними факторами впливу стали:

1. Енергетична криза: через обстріли критичної інфраструктури в кінці 2022 року, багато виробників зіткнулися з перебоями в енергопостачанні, що суттєво вплинуло на виробництво. Висока енергозалежність галузі ускладнює перехід на альтернативні джерела енергії, що не завжди економічно доцільно.
2. Міграція виробництва: деякі компанії перенесли своє виробництво на захід України або за кордон. Наприклад, «Пластбокс» переїхав до Польщі, а «Росанпак» відкрив цехи у Львівській області. Цей тренд пояснюється не лише загрозою обстрілів, а й побоюваннями іноземних партнерів щодо співпраці з українськими підприємствами.
3. Відсутність сировини: через війну імпорту сировини для виробництва пластмас був суттєво обмежений.
4. Зниження попиту на будівельний пластик: війна

спричинила спад на ринку будівництва, що призвело до зниження попиту на пластикові будівельні матеріали.

5. Зміна структури імпорту: втрата ринків Білорусі та Росії, які раніше займали до 25% українського імпорту сировини для виготовлення виробів з пластику, спричинила дефіцит деяких товарів. Водночас, українські підприємства швидко адаптувалися до нових умов і налагодили постачання з європейських країн.
6. Значна частина потреб у výroбах з пластику покривається імпортом. Зростання вартості імпортової сировини та енергоносіїв підвищує собівартість продукції та знижує конкурентоспроможність українських товарів.

Проте варто відмітити й деякі позитивні тенденції у галузі. Зокрема, процеси реконструкції постраждалих від війни регіонів стимулюватимуть попит на пластикові будівельні матеріали, такі як віконні профілі, труби та фурнітура, що призведе до нарощування виробництва вітчизняними підприємствами.

Також варто відмітити зростання ринку пластикової упаковки. Війна призвела до зростання ринку тари та упаковки, зокрема для зберігання рідин.

Загалом, незважаючи на негативний вплив війни, ринок пластику в Україні продовжує адаптуватися, і в найближчій перспективі можна очікувати відновлення та зростання у певних сегментах завдяки реконструкції країни та переорієнтації на нові ринки.

Що стосується реалізації вітчизняними підприємствами товарів з пластмаси та пластику на зовнішніх ринках, то варто відмітити падіння експорту в період з 2014 по 2016 рр. З 2017 р. експорт даної категорії товарів почав поступово зростати, проте його вартість не повернулася до показників 2012 р., коли Україна реалізувала на зовнішніх ринках товарів на суму 780 млн. дол. США.

Протягом 2011-2021 рр. основними країнами-споживачами українських полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них були росія та Білорусь.

У 2022 р. експорт до цих країн припинився повністю, що негативно відобразилося на загальній експортній динаміці пластмасової та пластикової продукції вітчизняного виробництва. Так, у 2022 р. експорт продукції з пластмаси та пластику скоротився на 55% по відношенню до 2021 р., а в 2023 р. – на 71%.

Українські виробники поступово почали здійснювати переорієнтацію на європейський ринок, реалізуючи свої товари на ринках Польщі, Словаччини, Німеччини, а також Туреччини та Молдови.

За результатами 2023 р. основними країнами-імпортерами виробів з пластмаси та пластику українського походження були:

Польща (експортовано на суму 48,5 млн. дол. США), Молдова (43,1 млн. дол. США), Словачія (21 млн. дол. США), Румунія (20,5 млн. дол. США), Німеччина (19 млн. дол. США) (рис. 2.21).

Разом з цим, частка України у загальному імпорті ЄС даної категорії товарів є мізерною та складає 0,3 % (2023 р.). Головними країнами-постачальниками полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них на європейський ринок стали:

7. Китай – 23,4 % (14,6 млрд. дол. США);
8. США – 16,4 % (10,3 млрд. дол. США);
9. Велика Британія - 11,2 % (7 млрд. дол. США).

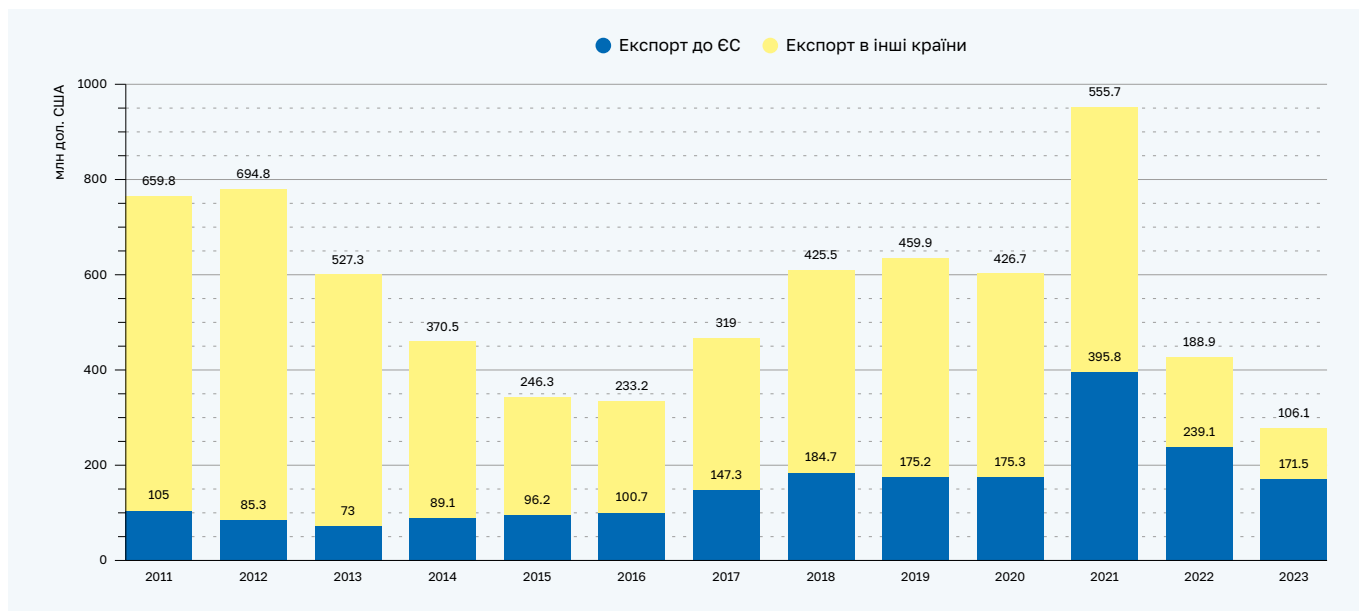


Рис. 2.21. Динаміка експорту з України полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них (HS 39) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Виробники металопластикових вікон в цілому прогнозують збільшення частки металопластику в загальній кількості світлопрозорих конструкцій (вікон) на ринку України та світу (по відношенню до дерев'яних та алюмінієвих вікон). Проте ринок металопластикових вікон України від початку повномасштабної війни падає.

ЄС є основним ринком збуту для вітчизняних виробників металопластикових вікон. Експорт в цілому зростає, збільшується географія поставок за рахунок біженців і мігрантів з України, а

також завдяки популяризації бренду України у світі. Однак на ринку ЄС присутній вагомий конкурент – Польща. Водночас як дуже перспективні розглядаються ринки США та Канади.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для експорту створюють нестача пунктів пропуску на кордоні з країнами ЄС та інші логістичні проблеми.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Подальша активізація українського експорту металопластикових вікон до ЄС потребує максимального спрощення логістики і збереження транспортного безвізу у перевезеннях на європейський ринок.

У сфері внутрішньої економічної політики уряд має подбати про запровадження автоматичного відшкодування ПДВ для експортерів.

ВИРОБНИЦТВО ЦЕМЕНТУ, КЕРАМІКИ, СКЛА І ВИРОБІВ З НИХ



ВИРОБНИЦТВО ЦЕМЕНТУ

Інформаційна довідка

У 2021 р. ринок цементу склав понад 10 млн. т, що стало рекордним показником за останні 7 років. Цьому сприяли об'єктивні фактори, такі як розвиток будівельної галузі, зниження імпорту цементу (за рахунок запровадження інструментів торговельного захисту), а також спроможність виробників цементу повністю забезпечити всі потреби ринку в цементі належної якості.

Рекордних показників досяг і експорт даної продукції, який за результатами 2021 р. склав 970,7 тис. тон, на 24,5% більше ніж у 2020 р. Практично весь обсяг експорту у 2021 році склали

цементи звичайні, які було експортовано в основному до сусідніх Румунії, Угорщини, Молдови, Польщі та Словаччини.

Повномасштабне вторгнення РФ в Україну призвело до скорочення виробництва та споживання цементу на внутрішньому ринку за результатами 2022 р. В зоні окупації ще з 2014 року знаходяться три цементні заводи: два заводи в Амвросіївці (Донецька обл.) та цементний завод в Бахчисарай (АР Крим). Завод Балцем (Харківська обл.) потрапив в зону бойових дій у 2022 р. і зазнав руйнувань, що призвело до повної зупинки виробництва.

У 2023 році виробництво цементу становило 7,4 млн. т., що склало всього 67% від довоєнного (2021 р) виробництва.

Також, у порівнянні з 2022 р. збільшився обсяг експорту українського цементу на 227.1 тис. тонн, до 1169.7 тис. тонн (рис. 2.22).

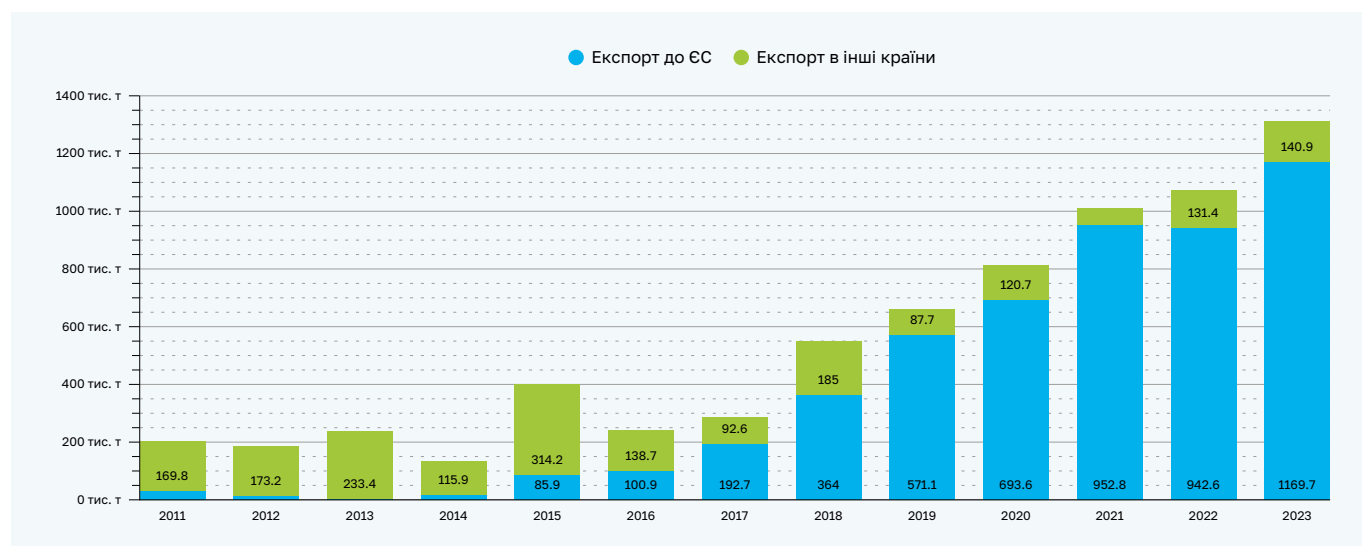


Рис. 2.22. Динаміка експорту з України цементу (HS 2523) до ЄС та інших країн світу

За результатами 2023 р. частка експорту на європейський ринок становила більше 89 % від загального експорту цементу вітчизняного виробництва. Основними споживачами українського цементу на зовнішніх ринках в 2023 р. стали: Румунія (507,5 тис. т), Польща (334,6 тис. т), Угорщина (226,5 тис. т), Молдова (160 тис. т).

Постачальники цементу до ЄС у 2023 р.:

1. Туреччина в обсязі 3,3 млн. т (36 % від загального імпорту до ЄС);
2. Алжир – 1,8 млн т (19 %);
3. Україна – 1,2 млн т (12,6%);
4. Туніс – 0,8 млн т (8,4 %);
5. Єгипет – 0,4 млн т (4,4 %).

Керуючись оптимістичними прогнозами щодо відбудови, а також припускаючи, що Україна щорічно витратить на відповідні потреби близько \$35 млрд, цементу буде потрібно близько 12,6 млн тонн. Що цілком реально для галузі.

Разом із тим, варто зазначити, що економічна вигода від експорту цементу на зовнішні ринки, зокрема до ЄС, збережеться лише до моменту впровадження механізму прикордонного вуглецевого коригування (СВАМ), який передбачає запровадження оподаткування, на товари, вироблені з високим рівнем викидів парникових газів, у т. ч. на цемент.

Починаючи із 2026 року, українським виробникам при імпорті потрібно буде купувати СВАМ-сертифікати, ціна яких відповідатиме ціні квот на викиди вуглецю у ЄС.

Витрати на СВАМ-сертифікати робитимуть український експорт неконкурентоздатним в умовах воєнного стану (за обставин обмеженого попиту на внутрішньому ринку) та неможливості під час війни провести модернізацію вітчизняних підприємств, щоб зрівнятися у викидах вуглецю з європейськими компаніями.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Основними викликами для цементної галузі стали:

- порушення ланцюгів постачання та логістичних маршрутів, що ускладнило доставку сировини та готової продукції. Деякі об'єкти будівництва розташовані у зонах бойових дій або поблизу них, що також ускладнює постачання цементу;

- підвищення вартості енергоносіїв та транспорту через зниження доступності та зростання цін на паливо;
- війна вплинула на будівельну галузь, зокрема, через руйнування інфраструктури та житлових будинків, що призвело до збільшення потреби у цементі для відбудови. Змінився характер будівництва. Зросла категорія «інженерні споруди», що обумовлено відновленням зруйнованих під час війни транспортних та промислових споруд, мостів та інших інфраструктурних об'єктів. Виробництво продукції залежить від потреб ринку. На жаль, сьогодні ринок ще не працює на повну потужність.

Водночас відбудова країни після війни може стимулювати зростання внутрішнього споживання цементу, що створить сприятливі умови для експорту цементу з ЄС до України.

У 2022 році споживання цементу скоротилося на 60% порівняно з довоєнним 2021 роком, але у 2023 році ситуація покращилася завдяки частковому відновленню будівельного ринку та державним програмам відбудови. Прогноз на 2024 рік є стриманим, але очікується, що цементна галузь продовжить зростати завдяки інвестиціям у відновлення інфраструктури, що створить додатковий попит на продукцію.

Експорт цементу до ЄС зріс у 2022-2023 роках, досягнувши 1-1,2 млн тон щорічно. Основними ринками збуту залишаються прикордонні країни ЄС, оскільки доставка цементу морськими шляхами для України є складною через військові дії та через відсутність відповідної інфраструктури (в наших в портах немає в принципі інфраструктури для завантаження-розвантаження цементу).

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними бар'єрами для експорту українського цементу на європейський ринок є:

- Логістичні обмеження. Україна експортує цемент до ЄС виключно сухопутними шляхами, що обмежує географію збуту та можливості розширення експорту.
- Конкуренція. Україна не може конкурувати з країнами, що мають можливість постачати цемент морськими шляхами, що знижує собівартість їхньої продукції. Крім того, застосування Механізму прикордонного вуглецевого коригування (СВАМ) може ще більше ускладнити доступ українського цементу на ринок ЄС.
- Екологічні вимоги. СВАМ може негативно вплинути на експорт цементу, оскільки він накладає додатковий податок на викиди CO₂, що знижує конкурентоспроможність української продукції.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для підтримки галузі уряд повинен вжити таких заходів:

- Врегулювання застосування СВАМ: Сприяти та провести перемовини з Європейською комісією щодо застосування декларативного методу СВАМ для українських

виробників на період воєнного стану та кілька років після його закінчення. Це дозволить зменшити фінансове навантаження на українські компанії та зберегти їхню присутність на європейському ринку.

- Впровадження директив ЄС: Імплементация європейських директив у українське законодавство щодо палива, яке є біомасою, змішане паливо або змішаний матеріал що містить біомасу. Методика на основі розрахунків застосовується до змішаного палива або змішаного матеріалу, що містить біомасу, оператор розраховує окремо обсяг CO₂, що походить з біомаси за допомогою методики на основі розрахунків, та віднімає цей обсяг CO₂ із загального обсягу викидів CO₂.
- Саме така методика застосовується у ЄС згідно Директив: 2003/87/ЄС та 96/61/ЄС. Це дозволить досягти кліматичних цілей щодо екологічної та енергетичної ефективності на цементному виробництві, бути конкурентоспроможними з виробниками ЄС та впроваджувати екологічні технології та матеріали при відбудові нашої країни.
- Підтримка інвестицій: Впровадження субсидій, податкових пільг та інших стимулів для підприємств, які інвестують у модернізацію виробництва та зменшення викидів парникових газів. Зокрема, важливими є заходи зі зниження вмісту клінкеру в цементі та збільшення обсягів використання альтернативних видів палива із вмістом біомаси (палива, яке є біомасою, змішаного палива або змішаного матеріалу, що містить біомасу) замість вичопного палива.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Врегулювання питання СВМ є найважливішим переговорним пунктом для цементної галузі України.

Ініціатива Українського уряду щодо перемовин з Європейською комісією стосовно застосування декларативного методу СВМ для українських виробників на період воєнного стану та кілька років на період відбудови.

Таке врегулювання базується на частині 7 статті 30 Регламенту СВМ: «Якщо сталася непередбачувана, виняткова і неспровокована подія, яка знаходиться поза контролем однієї або більше третіх країн, на які поширюється дія СВМ, і ця подія має руйнівні наслідки для економічної та промислової інфраструктури такої країни або країн, Комісія оцінює ситуацію і подає Європейському Парламенту та Раді звіт, що супроводжується, за необхідності, законодавчою пропозицією, про внесення змін до цього Регламенту, визначивши необхідні тимчасові заходи для подолання цих виняткових обставин». Одним із підходів, які можна пропонувати в рамках цього положення, може бути застосування декларативного підходу до товарів, що імпортуються з України до ЄС та підпадають під дію СВМ. Тобто, фактично це буде той же самий підхід, як і для решти країн, але без стягнення плати за викиди, що є критично важливим для вказаних галузей. Повномасштабне вторгнення російської федерації в Україну може бути підставою для встановлення тимчасових заходів щодо України в рамках СВМ.

Водночас, для встановлення таких тимчасових заходів щодо України необхідно пройти такі обов'язкові етапи:

- відповідна ініціатива з боку українського уряду щодо встановлення особливого механізму застосування СВМ до України;
- оцінка Європейською комісією ситуації, в якій знаходиться Україна та її імпортери, та підготовка Європейською комісією звіту щодо такої ситуації;
- підготовка Європейською комісією законодавчої пропозиції про внесення змін до Регламенту шляхом встановлення необхідних тимчасових заходів для України;
- подання Європейською комісією такого звіту та законодавчої пропозиції Європейському Парламенту та Раді;
- прийняття Європейським Парламентом та Радою відповідної законодавчої пропозиції про внесення змін до Регламенту шляхом встановлення необхідних тимчасових заходів для України.





ВИРОБНИЦТВО СКЛОВИРОБІВ

Інформаційна довідка

Пандемія COVID-19 та початок повномасштабної війни у 2022 році мали значний негативний вплив на ринок пакувальних матеріалів. В деяких галузях було зафіксоване значне зменшення виробництва та попиту на продукцію, були порушені ланцюги поставок через обмеження міжнародних перевезень.

Найбільше підприємств припинили роботу в галузі

скляної тари, у т.ч. один із найбільших виробників даної продукції не тільки в Україні, але й в Європі – ПрАТ «Ветропак Гостомельський склозавод».

За результатами 2022 р. ємність ринку склотари скоротилась майже на 40 % по відношенню до 2017 р.

Зупинка підприємств та скорочення обсягів виробництва негативно відобразилася й на динаміці продажів вітчизняної продукції на зовнішній ринок. Так, експорт склотари з України скоротився на 49 % у 2022 р. та на 57 % у 2023 р. по відношенню до рекордного по зовнішнім поставкам 2021 роком, коли обсяг реалізації тари зі скла на зовнішніх ринках склав майже 420 тис. т.

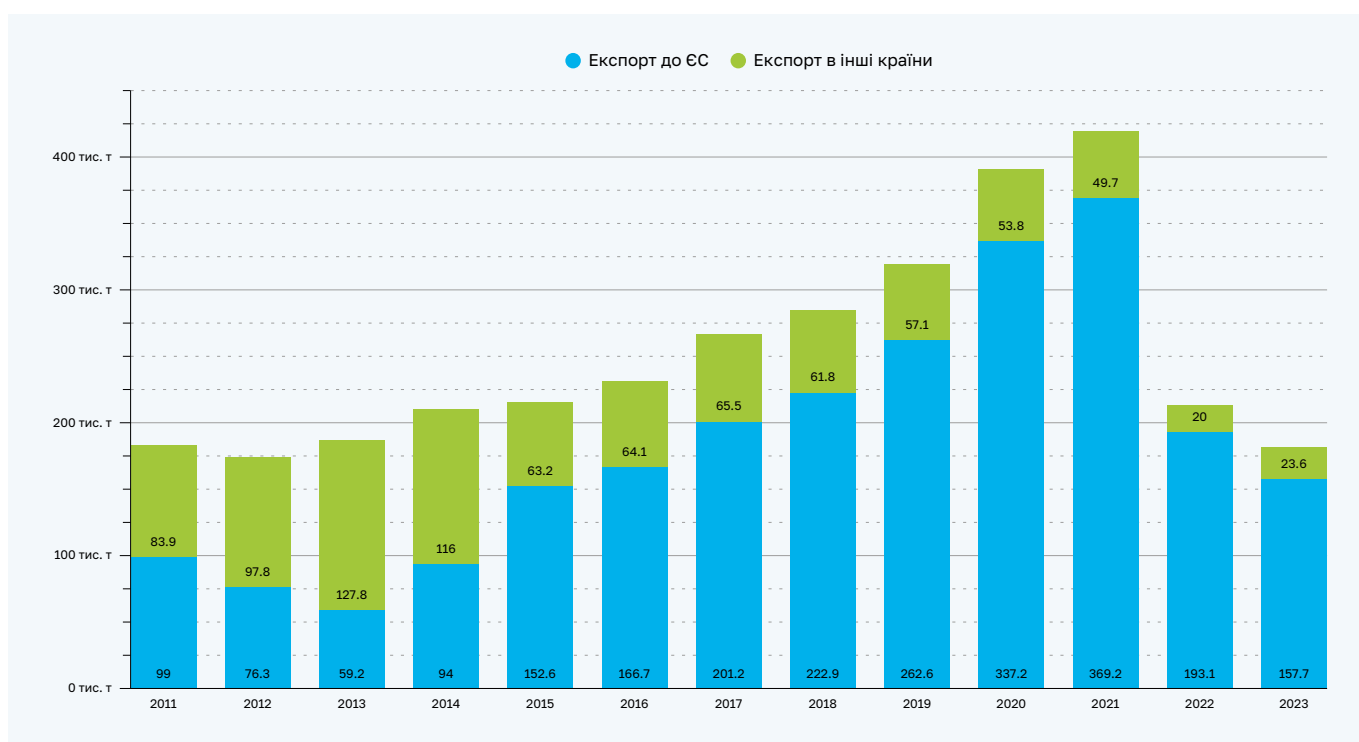


Рис. 2.23. Динаміка експорту з України склотари (HS 7010) до ЄС та інших країн світу

Протягом 2015–2023 рр. основними споживачами української тари зі скла були країни Євросоюзу. У 2021 р. на ринок ЄС було продано рекордну за останні 13 років кількість склотари вітчизняного виробництва в обсязі 369 тис. т (рис. 2.23).

За результатами 2022 р. частка експорту вітчизняної продукції до ЄС у загальному експорті України склала майже 91 %, у 2023 р. – 87 %. Основними країнами-імпортерами були Польща, Румунія, Італія.

У 2023 р. Україна посіла четверте місце у загальному імпорті склотари країнами ЄС. Частка української продукції у загальному імпорті становила 11,8 % (157,7 тис. т). Іншими основними країнами-постачальниками стали:

1. Туреччина з часткою 22,4 % (299,3 тис. т);
2. Велика Британія – 18,3 % (244 тис. т);
3. Китай – 12,7 % (170 тис. т);
4. Молдова – 6,6 % (88 тис. т).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Після початку повномасштабного вторгнення в Україну, галузь склотари зазнала значного падіння внутрішнього споживання. Це обумовлено втратою територій, що використовувалися для вирощування сільськогосподарської продукції, яка традиційно пакувалася в скляну тару. Також спостерігається перехід споживачів на пластикові та алюмінієві упаковки, особливо у таких сегментах, як пиво та безалкогольні напої. Внаслідок цього прогнозується подальше зниження внутрішнього попиту на скляне пакування.

Ринок ЄС, зважаючи на логістичні фактори, залишається основним для українського виробника склотари, і виробники мають намір розширювати присутність на цьому ринку.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основними проблемами для збільшення експорту на ринок ЄС є:

- Логістичні витрати. При поновленні роботи українських портів в безпечному режимі можливо прогнозувати незначне розширення географії поставок, але станом на сьогоднішній день відвантаження морем здійснюються переважно через порти Польщі, що призводить до значного

здорожчання нашої продукції і відповідно кількість таких поставок мінімальна.

- Конкуренція. Передусім слід зважати на ризики, пов'язані зі збільшенням експорту скла з Китаю до ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для збільшення присутності українських виробників склотари на ринку ЄС уряд повинен:

- Врегулювати проблеми на кордоні. Зокрема, затримки на кордонах призводять до несвоєчасного виконання контрактів і втрати довіри європейських партнерів.
- Змінити податкове та енергетичне регулювання: Непередбачені зміни в податковій політиці та регулюванні енергетичної сфери можуть значно підвищити собівартість продукції, що ставить під загрозу виконання річних контрактів з європейськими споживачами.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Для ЄС важливо зберегти збалансованість внутрішнього ринку скла, надаючи більше можливостей вибору асортименту товарів. Однією з пропозицій є можливість ЄС запровадити схему повернення частини витрат на пакувальні матеріали зі скла з України, що стимулюватиме експорт та допоможе збалансувати внутрішній ринок ЄС.





ВИРОБНИЦТВО КЕРАМІКИ

Інформаційна довідка

За даними експертів, ринок керамічної плитки та сантехніки в Україні перебуває на стадії зрілості, де він залишатиметься ще близько 10 років. До повномасштабного вторгнення головною тенденцією керамічної галузі було стрімке скорочення імпорту завдяки розвитку вітчизняної індустрії. Сьогодні продукція українського виробництва не поступається європейським аналогам, оскільки її конкурентоспроможність забезпечується

застосуванням інноваційних розробок та якісної сировини. Відомо, що українська червона глина, каолін та пісок високо цінуються у Європі. Останніми роками актуальності набуло виробництво плитки з власної сировини, але на передовому італійському обладнанні та з залученням іноземних дизайнерів. Такий підхід дозволив пропонувати покупцям високоякісну продукцію за доступною ціною.

У 2022 р. спостерігався спад на ринку даної продукції, що характеризувався призупиненням виробництва, зниженням обсягів споживання, втратою цільових ринків та запасів продукції на складах через окупацію територій та військові дії. Так, наприклад, ємність українського ринку керамічної плитки скоротилась на понад 57 % у 2022 р. в порівнянні з 2021 р.

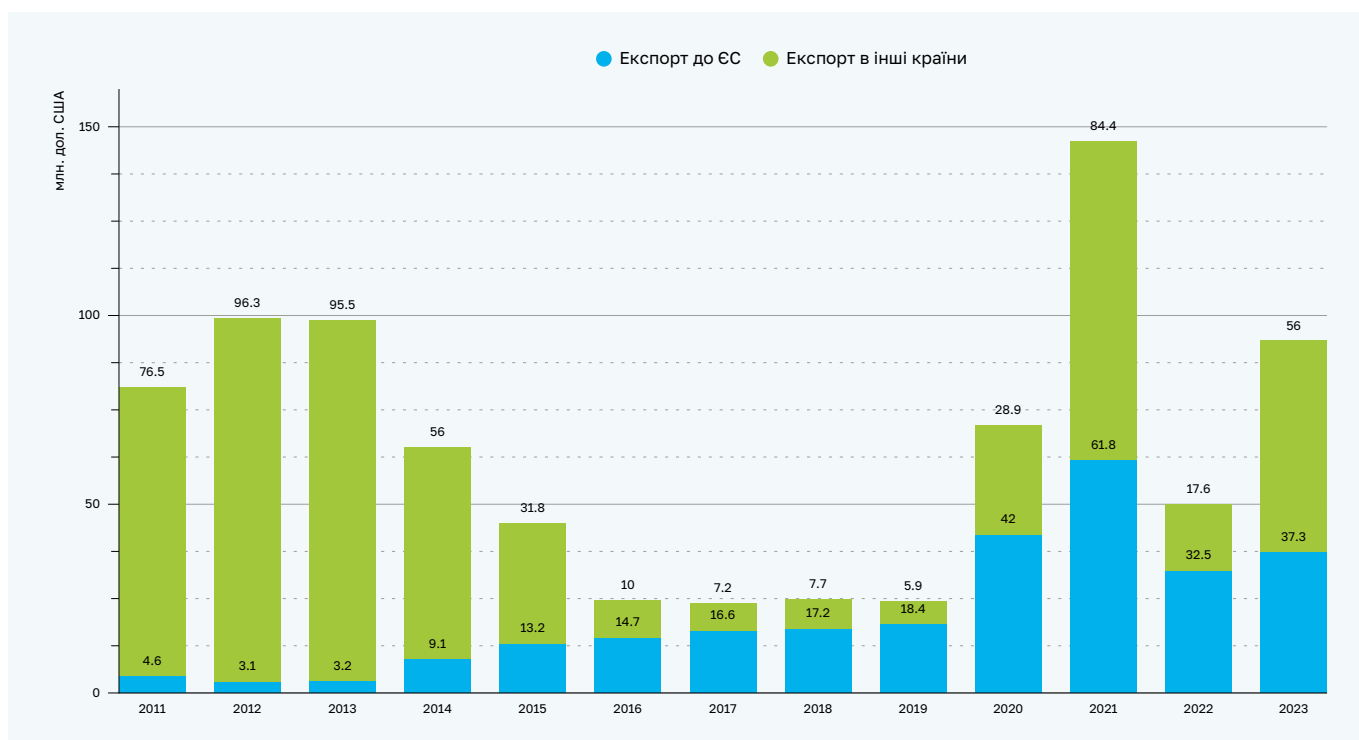


Рис. 2.24. Динаміка експорту з України плитки та сантехніки з кераміки (HS 6907, 6910) до ЄС та інших країн світу

2023 рік продемонстрував відновлення ринку, проте довоєнні показники, за прогнозами, можуть бути досягнуті не раніше 2026-2027 рр.

До 2015 р. основним зовнішнім ринком збуту української керамічної плитки та сантехніки була російська федерація, частка якої у загальному експорті України склала 64 % (63,5 млн. дол. США) за результатами 2013 р.

Починаючи з 2014 р. спостерігається падіння продажу керамічних виробів на зовнішні ринки, проте поступово зростають обсяг та частка експорту до європейських країн. У 2021 р. Україна експортувала до країн ЄС рекордну кількість керамічної плитки та сантехніки з кераміки на суму 61,8 млн. дол. США, що в 4,7 разів більше, ніж у 2015 р.

Після різкого падіння обсягів експорту в 2022 р., виробництво та реалізації керамічних виробів, як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках, почали відновлюватися та зростати у 2023 р.

За підсумками 2023 р. обсяг продажу на зовнішній ринок збільшився на 86,4 % по відношенню до попереднього року, з 50 млн. дол. США до 93,3 млн. дол. США.

Основним імпортером української плитки та сантехніки у 2023 р. стала Польща, яка придбала продукцію на суму 24,6 млн. дол. США, що становить 26,4 % від загального експорту даних товарів з України. Також, основними споживачами були Молдова, Румунія, Велика Британія та Німеччина (рис. 2.24).

У 2023 р. частка імпорту керамічної плитки та сантехніки з України у загальному імпорті ЄС склала близько 2,5 % вартістю 37,3 млн. дол. США.

Безперечними лідерами серед країн-постачальників даної продукції до Євросоюзу стали:

1. Туреччина з часткою 29 % (441,6 млн. дол. США);
2. Китай – 22 % (334,6 млн. дол. США);
3. Індія – 20 % (305,8 млн. дол. США).

Позиція вітчизняних виробників



Харківський
плитковий завод

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Після початку повномасштабного вторгнення в Україну, галузь Споживання плитки в Україні впало з близько 50 млн до 30 млн м² на рік. У виробників галузі надлишок потужностей. Внутрішнє споживання залежить від безпекової ситуації. Якщо вона не зміниться – споживання лишатиметься на рівні

30 млн м². Виробництво частково відновиться за рахунок відновлення експорту.

Експортні можливості відновлюються з стабілізацією логістичних можливостей, проте контейнерні перевезення на дорогі та далекі ринки (Британія, США, Арабські країни, Ізраїль...) залишаються важко доступними для українського експорту плитки. Експорт ростиме насамперед за рахунок Центральної Європи.

Виробництво керамічної продукції в Україні перевищує внутрішнє споживання, що робить експорт ключовим фактором для подальшого розвитку галузі. На сьогоднішній день кожен з діючих заводів може виробляти до 10 млн. м² керамічної плити на рік. При внутрішньому споживанні 25-30 млн. м² та за умови часткової відбудови та повернення населення обсяг експорту має складати не менше 30 млн. м². А на сьогодні цей показник складає близько 10-15 млн.

Експортна динаміка, за прогнозами виробників, продовжуватиме зростати щороку, за умови стабілізації фронту. Основною географією експорту залишатимуться найближчі сусіди з Європи: Молдова, Угорщина, Словаччина, Чехія, Польща, Болгарія та країни Балтії. Поставки на ринки, що знаходяться на відстані більше 2000 км, включаючи США, Канаду, Середній Схід, Велику Британію, Кіпр та Ірландію, будуть мати меншу частку через складнощі з логістикою, обмеження у роботі портів, а також конкурентну перевагу світових лідерів експорту керамічної продукції, таких як Туреччина, Індія, Китай та Іспанія.

Європейський ринок має стати основним для українських виробників через наявні захисні заходи, що обмежують азіатську експансію, зокрема мита та обмеження на продукцію з Китаю та Індії. Це відкриває для України сприятливі умови для збільшення своєї присутності в ЄС. Однак, конкуренцію в Європі створюють не лише місцеві виробники, а й постачальники з Балканських країн, які не входять до ЄС, а також світові лідери: Туреччина, Китай та Індія, які мають переваги у вигляді доступу до дешевих енергоресурсів, робочої сили, сировини та технологій.

Основним завданням українських виробників залишається розвиток існуючих ринків, максимальне проникнення на них та пошук «блакитних океанів» – ринків з низьким рівнем конкуренції, де вони можуть використати свої унікальні переваги.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

- Висока конкуренція з місцевими виробниками та постачальниками з інших країн. Європейський ринок насичений місцевими виробниками, а також імпортерами з Туреччини, Китаю та Індії, які мають доступ до дешевих енергоресурсів, робочої сили та технологій.
- Логістичні проблеми: Ускладнений доступ до портів та високі логістичні витрати значно впливають на здатність українських виробників конкурувати на віддалених ринках.
- Дефіцит кваліфікованих кадрів: Починаючи з 2023 року,

проблема кадрів стає все більш актуальною для українських виробників. Війна призвела до мобілізації значної частини робочої сили, що створює складнощі з укомплектуванням виробничих потужностей кваліфікованими працівниками.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для успішного розвитку експорту та збільшення присутності на ринку ЄС українському уряду рекомендується забезпечити:

- Запровадження безмитного експорту: Це дозволить полегшити вихід українських виробників на ринок ЄС в умовах війни. Можливе запровадження квот, але з виконанням потрібних обсягів (не менше 30 млн. м²) експорту для українських виробників.
- Підтримку участі у міжнародних виставках: Забезпечення пільгових або безкоштовних умов для участі українських виробників у виставках та конференціях.
- Програми державної підтримки, такі як безвідсоткові кредити для модернізації виробництва, компенсація витрат на енергоносії, зменшення ПДВ на сировину, яка використовується для внутрішнього виробництва, збільшення відсотка бронювання працівників.

- Покращення співпраці з торгівельними представниками: Посилення роботи торгівельних представників України при посольствах ЄС для налагодження ефективної комунікації та сприяння експортній діяльності.

- Спрямовання роботи ЕКА на страхування експортної дебіторської заборгованості за помірну вартість, яку банки сприймали як заставу (за аналогом Sace і Італії).

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Ринок ЄС є стратегічно важливим для українських виробників, оскільки європейські країни запроваджують обмеження на продукцію з Азії (Китаю та Індії), що створює сприятливі умови для українського експорту.

Водночас Україна може стати як споживачем технологій для розвитку власного виробництва так і виробничим майданчиком для європейських компаній, які зможуть розміщувати в нашій країні свої потужності, будувати заводи та логістичні хаби, маючи доступ до українських портів і місцевих спеціалістів. Це не тільки покращить якість української продукції, але й сприятиме збільшенню взаємної торгівлі та інвестицій.



МЕТАЛУРГІЙНА ПРОМИСЛОВІСТЬ



Інформаційна довідка

Металургійна галузь України, беззаперечно, зазнала найбільш руйнівних наслідків від широкомасштабного вторгнення РФ у 2022 р. Знищення найбільших металургійних підприємств України – «Азовсталі» та ММК ім. Ілліча в Маріуполі – разом з обстрілами енергетичної інфраструктури (які призвели до проблем з енергозабезпеченням галузі), несприятливою світовою кон'юктурою і блокадою морських торгових шляхів призвели до падіння індексу промислової продукції в галузі (КВЕД 24–25) на 62,4% у 2022 р. Серед іншого, за даними «GMC Center», виробництво прокату в Україні за підсумками 2022 р. зменшилось на 72,0%, виплавка сталі – на 70,7%, випуск чавуну – 69,8%.

Ключовим зовнішнім ринком збуту металургійної продукції стали країни ЄС, на які у 2023 році припало 82% українського експорту чорних металів. При цьому проблеми з логістикою суттєво ускладнили і підвищили вартість поставок на зовнішні ринки, що у свою чергу підвищило кінцеву вартість експортованої продукції і негативно вплинуло на конкурентоспроможність вітчизняних металургів на зовнішніх ринках. Як наслідок, підприємства галузі працювали з низьким рівнем завантаження та тимчасово зупиняли деякі з них. Експорт чорних металів до країн ЄС у 2022–2023 рр. зменшився за більшістю категорій продукції (рис. 2.25).

Зокрема, за даними Eurostat, поставки напівфабрикатів з вуглецевої сталі з України в ЄС протягом 2022–2023 рр.

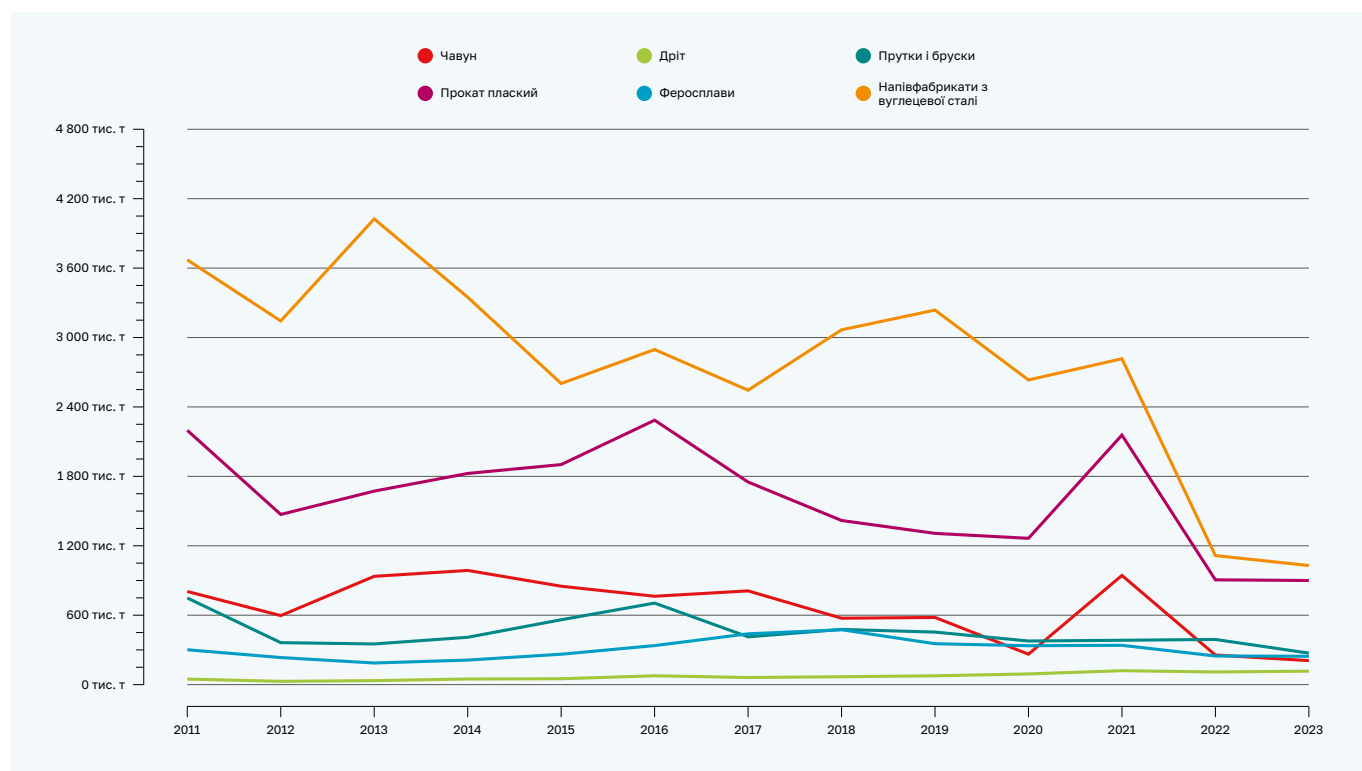


Рис. 2.25. Динаміка експорту з України до ЄС чорних металів (HS 72) за основними категоріями товарів

зменшились на 63,5% порівняно з 2021 р. (з 2,8 млн до 1,0 млн т), плоского прокату – на 58,3% (2,16 млн до 0,9 млн т), чавуну – на 78% (з 943,6 тис. до 207,5 тис. т), феросплавів – на 27,8% (з 339,7 тис. до 245,1 тис. т), прутків та брусків – на 29,0% (з 383,3 тис. до 272,2 тис. т). Зниження обсягів експорту дроту з чорних металів до ЄС на цьому тлі було незначним і склало всього 3,5%, зі 120,5 тис. до 116,3 тис. т. Загалом, унаслідок тривалої рецесії у металургійній галузі України, фізичні обсяги вітчизняного експорту чорних металів і виробів з них суттєво знизлись (рис. 2.26).

За даними Державної служби статистики України, індекс фізичних обсягів експорту товарів за кодом 72 УКТЗЕД «Чорні метали» протягом 2011–2021 рр. знизився на 40,3%, а за кодом 73 «Вироби з чорних металів» – на 63,3%. Наслідки шоку, спричиненого широкомасштабним вторгненням, призвели до того, що за підсумками 2023 р. експорт чорних металів з України у фізичних обсягах становив лише 18,1% від рівня 2011 р., а виробів з чорних металів – 12,6%.

У вартісному вираженні валютні надходження від українського експорту чорних металів і виробів з них у 2023 р. склали

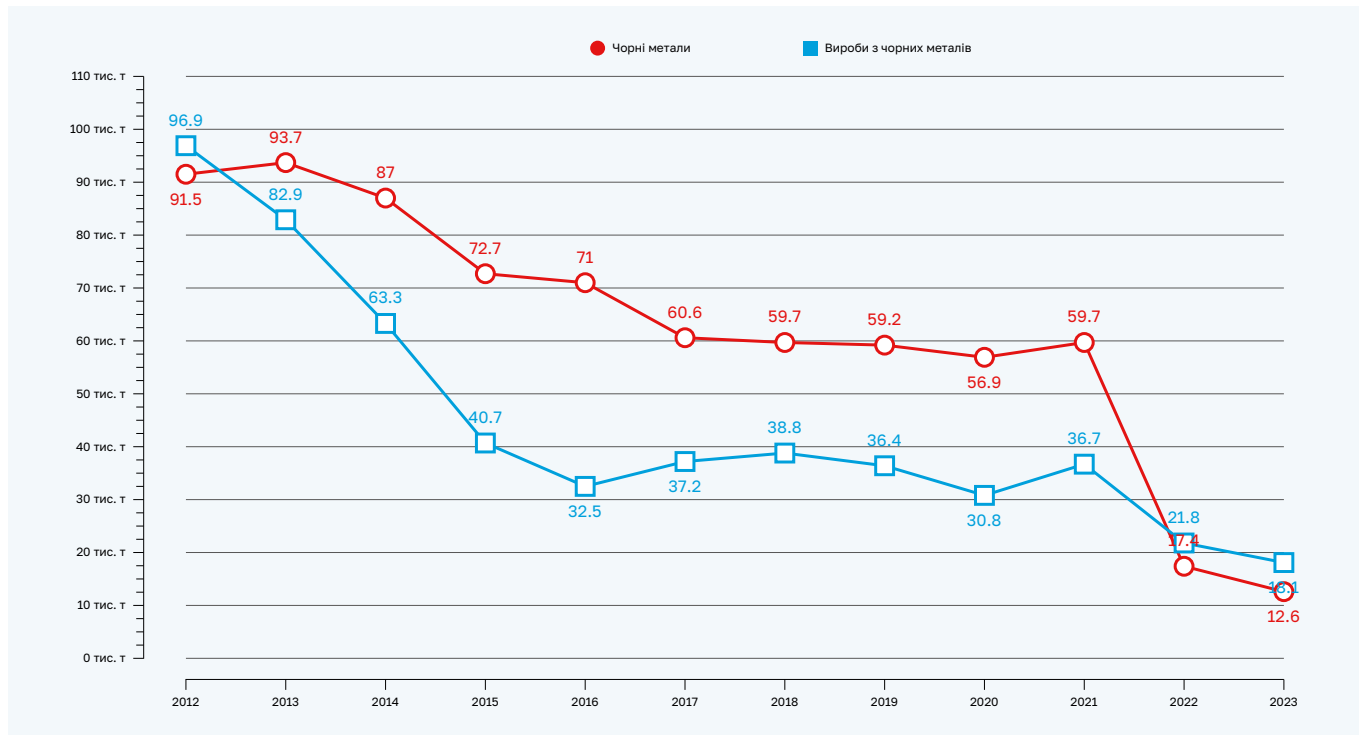


Рис. 2.26. Індекси фізичних обсягів експорту з України чорних металів (HS 72) і виробів з них (HS 73) (2011=100)

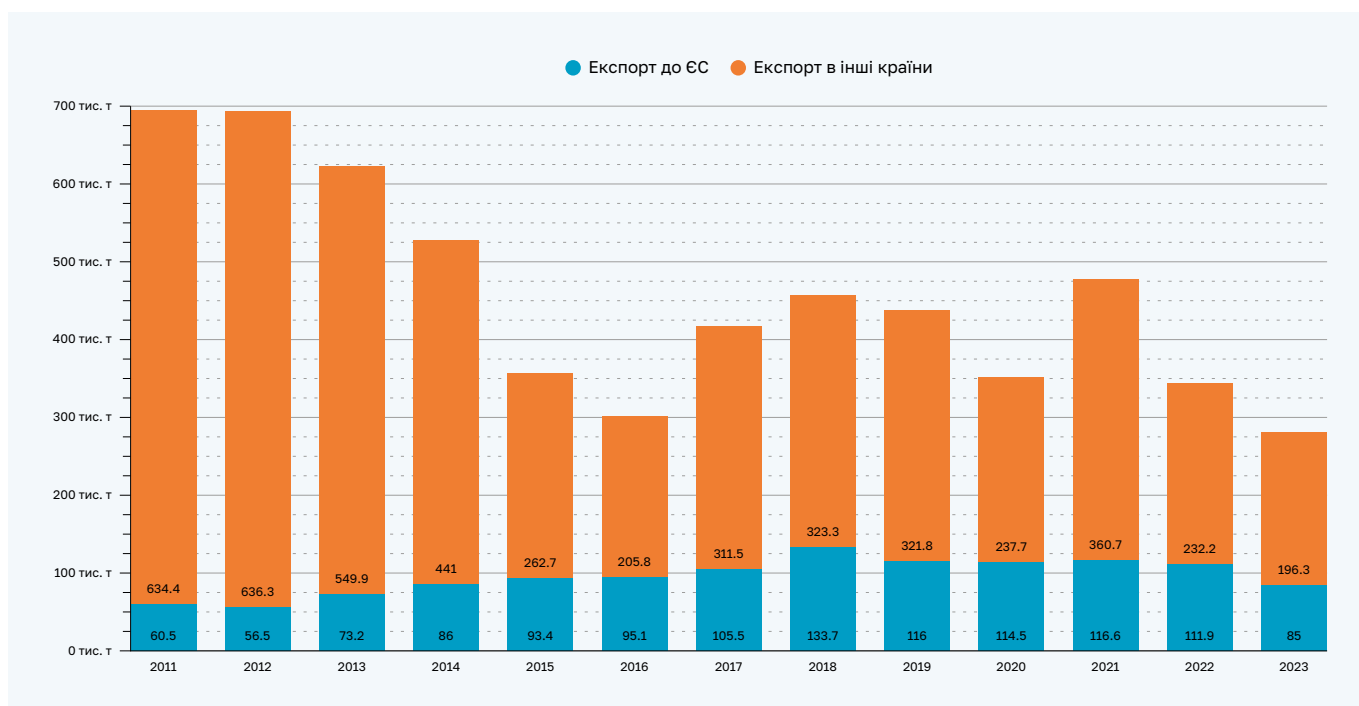


Рис. 2.27. Динаміка експорту з України безшовних порожнистих труб з чорних металів (HS 7304) до ЄС й інших країн світу

3,5 млрд дол. США, що становило всього 9,8% від загального експорту товарів. Для порівняння, у 2021 р. відповідні надходження склали 14,4 млрд дол. (21,8% у структурі товарного експорту), в 2011 р. – 21,3 млрд дол. (31,1%). У 2023 р. вперше зафіксовано дефіцит в торгівлі виробами з чорних металів: вартісні обсяги імпорту за кодом 73 УКТЗЕД перевищили експорт на 24,6 млн дол. США.

Серед усіх різновидів виробів з чорних металів основу в українському експорті до ЄС і в цілому становлять безшовні труби. Протягом попереднього десятиліття їх експорт з України спершу знизився з 694,8 тис. т у 2011 р. до 301,0 тис. т у 2016 р. й далі поступово зріс до 477,3 тис. т у 2021 р. У період 2022–2023 рр. фізичні обсяги українського експорту безшовних труб упали на 41,1% порівняно з 2021 р. до 281,2 тис. т. У поточному році спостерігається деяке відновлення поставок. У січні–травні 2024 р. український експорт безшовних порожнистих труб з

чорних металів сягнув 187,4 тис. т, що на 35,4% більше ніж в аналогічний період попереднього року (рис. 2.27).

Слід зазначити, що обсяг експорту безшовних труб з України до ЄС протягом 2011–2018 рр. неперервно зростав, збільшившись за вказаний період з 60,5 тис. т (у 2,2 рази). Впродовж 2019–2022 рр. він перебував у діапазоні 111,9–116,6 тис. т, однак у 2023 р. зменшився до 85,0 тис. т. Так, якщо у 2011–2012 рр. частка ЄС в експорті труб з України не перевищувала 8,2%, то за підсумками 2022 р. вона сягнула 32,5%.

Динамічно розвивається також український експорт до ЄС канатів, тросів, плетених шнурів й інших аналогічних виробів з чорних металів. Зокрема, протягом 2013–2023 рр. він збільшився удесятеро за фізичними обсягами – з 1,13 до 11,29 тис. т, а частка країн ЄС у структурі експорту зросла відповідно з 6,4% до 76,7% (рис. 2.28).

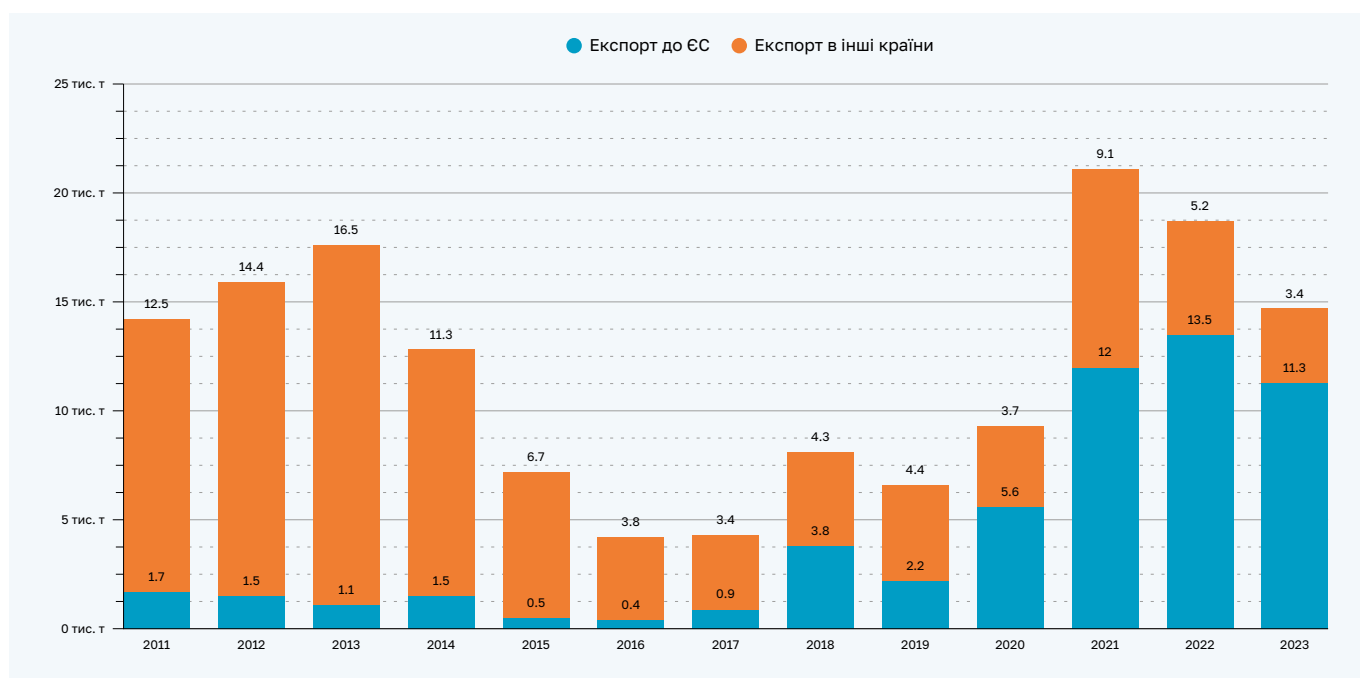


Рис. 2.28. Динаміка експорту з України тросів, плетених шнурів й інших аналогічних виробів з чорних металів (HS 7312) до ЄС та решти країн світу

Близько половини попиту ЄС на залізничні колеса та колісні пари для вантажних вагонів задовольняється через імпорту з третіх країн. Україна залишається ключовим і в деяких нішах безальтернативним постачальником цієї продукції на європейський ринок з часткою близько 50% у даному сегменті.

За даними Eurostat, у 2023 р. імпорту ЄС з третіх країн за товарною групою 8607 19 УКТЗЕД «Осі, зібрані (колісні пари) або ні; колеса та їх частини» склав 121,2 тис. т, з яких 44,8 тис. т (37,0%) надійшло з України. Іншими вагомими постачальниками відповідної продукції до ЄС були Китай – 35,4 тис. т (29,2%), Туреччина – 10,0 тис. т (8,3%), Сербія – 8,5 тис. т (7,0%) та Росія – 6,1 тис. т (5,0%).

Зменшення виробництва залізничної продукції на 49,6% у 2022 р. в умовах широко-масштабного вторгнення негативно позначилось на українському експорті залізничних коліс і колісних пар, який зменшився на 53,3%, зі 151,7 тис. до 70,9 тис. т

(за кодом 8607 19 УКТЗЕД). Втім зменшення обсягів експорту відбулося переважно за рахунок країн, які не входять до ЄС, відтак поставки на європейський ринок знизилися всього на 22,6%, з 58,5 тис. до 45,3 тис. т, що однак викликало тимчасовий дефіцит залізничних коліс на цьому ринку.

Частка ЄС у географічній структурі експорту України продукції за кодом 8607 19 у 2022 р. сягнула 63,9%. Для порівняння, ще у 2012 р. на країни ЄС припадало всього 11,2% відповідного експорту (рис. 2.29).

У 2023 р. поставки залізничних коліс і колісних пар з України до ЄС залишалися на приблизно тому ж рівні, що й у 2022 р., тоді як експорт до інших країн почав поступово відновлюватися. У січні–травні 2024 р. експорт за кодом 8607 19 з України становив 40,8 тис. т (з них 58,4% до ЄС), що на 36,9% більше ніж за аналогічний період попереднього року.

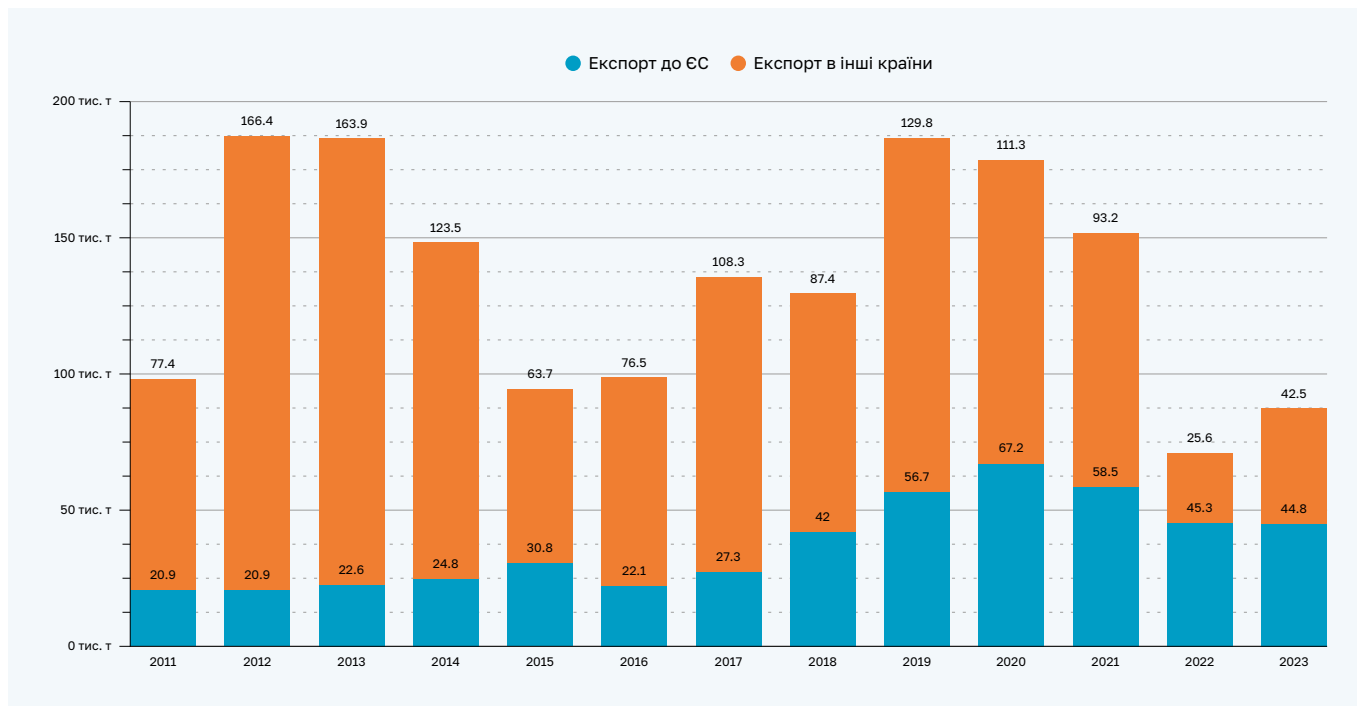
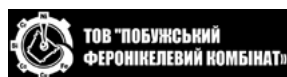


Рис. 2.29. Динаміка експорту з України колісних пар й інших частин візків залізничних вагонів (HS 8607 19) до ЄС й інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська металургійна галузь зазнала величезних втрат через війну. На думку українських компаній-представників металургійної галузі, внутрішнє споживання скоріш за все зростає під час повоєнної відбудови країни, при цьому експорт на ринок ЄС залишатиметься важливим чинником економічної стійкості переважної більшості вітчизняних виробників металургійної продукції. Одним з ключових завдань для збереження присутності українських компаній на європейському ринку є збереження режиму повної лібералізації доступу української металургійної продукції до ринків ЄС на період переговорного процесу. Особливо важливим є незастосування механізмів EU steel safeguards та антидемпінгових мит до імпорту з України після закінчення дії тимчасових заходів (EU ATM) у 2025 році та відстрочка застосування фінансових елементів механізму СВМ з 2026 року.

Слід зазначити, що значним позитивним фактором для

українських виробників металургійної галузі стало скасування тарифних квот і антидемпінгових заходів на українську продукцію. У свою чергу, санкції проти російської металургії мали позитивний вплив на український експорт, зокрема на ринки Східної Європи та Балтії, де раніше домінувала російська продукція. Проте, особливості санкційного законодавства ЄС дозволяють російським компаніям і надалі постачати певні види продукції до ЄС.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Хоча для металургів відкрилися нові ринкові можливості, здатність швидко їх реалізувати поки обмежена через нестачу інвестицій у модернізацію виробництва, проблеми з логістикою і зруйновану інфраструктуру.

Ринок ЄС висуває високі екологічні вимоги до продукції, що створює виклики для українських металургійних компаній. Найбільшим бар'єром для експорту української продукції стане механізм СВМ, який фактично накладає «податок» на вуглецеві викиди на імпорту продукцію. Оскільки більшість українських металургійних підприємств не мають необхідних інвестицій у «зелені» технології, вони ризикують стати неконкурентоспроможними після закінчення перехідного періоду у 2026 році. В умовах війни металургійні компанії не можуть дозволити собі інвестувати великі кошти в модернізацію, що підсилює проблему.

Крім екологічних вимог, українські металургійні компанії стикаються з логістичними проблемами через зруйновану інфраструктуру та перебої з енергопостачанням. Для таких компаній, як ТОВ «Дніпрометиз ТАС», що відповідає всім стандартам ЄС щодо якості продукції, проблема полягає в оперативності доставки та ціноутворенні.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для вирішення зазначених проблем уряд України має зосередитися на кількох напрямках:

- Інвестиції в інфраструктуру: Відновлення залізничних та портових шляхів, а також енергетичної інфраструктури для забезпечення стабільного постачання енергії до металургійних підприємств.
- Розвиток внутрішнього ринку споживання, в тому числі для цілей підтримки національного виробництва.
- Модернізація виробництва: Урядові програми субсидій або податкових пільг повинні стимулювати перехід металургійних підприємств на екологічно чисті технології.
- Фінансова підтримка: Забезпечення доступу до пільгових кредитів для відновлення металургійних підприємств, зокрема в регіонах, що постраждали від бойових дій.
- Локалізація виробництва: Створення умов для збільшення локалізації виробництва, особливо у відновлювальних проєктах, що сприятиме зростанню економічної активності та створенню нових робочих місць.

Також держава повинна забезпечити розвиток персоналу, адже нестача кадрів стає обмежувальним фактором для виробників. Окрім того, необхідно сприяти відновленню енергопостачання, зниженню тарифів на електроенергію та створенню програм стимулювання інвестицій у модернізацію виробництва.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Інтеграція до Європейської системи торгівлі викидами (EU ETS)

- Поступова інтеграція: На переговорах необхідно досягти домовленостей щодо достатнього перехідного періоду для українських підприємств, щоб уникнути різкого збільшення витрат та втрати конкурентоспроможності.
- Фінансова та технічна підтримка: Україна повинна наполягати на фінансовій та технічній допомозі для модернізації виробництв та зниження вуглецевого сліду, що стане важливим елементом у переговорах про інтеграцію до EU ETS.

Збереження сприятливих умов для експорту

Закінчення автономних торговельних заходів (EU ATM): Після завершення дії EU ATM у 2025 році необхідно домогтися: не-застосування EU steel safeguards до української продукції та уникнути впровадження антидемпінгових заходів, які можуть обмежити експорт української металургійної продукції до ЄС.

Співпраця з європейськими партнерами

- Технологічна співпраця: Укладення угод з європейськими

компаніями для отримання технологічної допомоги та впровадження «зелених» технологій, що сприятиме модернізації українських підприємств.

- Залучення інвестицій: Україна має активно залучати європейські інвестиції для відновлення виробничих потужностей і модернізації інфраструктури.
- Освітні програми: Співпраця у сфері професійного навчання для підготовки кадрів, які працюватимуть з екологічно чистими технологіями.
- Розвиток спільних проєктів у галузі «зеленої металургії», зокрема в частині налагодження виробництва у Україні високоякісної залізничної сировини і постачання її на металургійні підприємства країн ЄС.
- Поступове залучення українських компаній до спільної роботи в профільних асоціаціях ЄС.



ВИРОБНИЦТВО МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ



СІЛЬГОСПМАШИНОБУДУВАННЯ

Інформаційна довідка

Протягом останніх років вітчизняний сектор сільськогосподарського машинобудування формувався під впливом ряду чинників, основними з яких до вторгнення були динаміка розвитку рослинництва та тваринництва, зміцнення курсу національної валюти у 2019–2020 рр. (що сприяло імпорту та стримувало експорт), пандемія COVID-19, структурні особливості сектора і тенденції розвитку українського машинобудування в цілому.

Загалом індекс промислової продукції за КВЕД 28.30 «Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства» в Україні має тривалу тенденцію до зниження, а після широкомасштабного вторгнення він обвалився значно більше ніж переробна галузь в цілому і продовжив падіння у 2023 році.

У 2022 р. в галузі було закрито або знищено 100 підприємств (до вторгнення діяло 626 підприємств); кількість зайнятих у галузі знизилась майже на 4,8 тис. осіб (-28,6%); у вартісному вираженні обсяг реалізованої продукції скоротився до 12,3 млрд. грн, що з урахуванням інфляційного чинника засвідчує майже дворазове падіння в реальних обсягах.

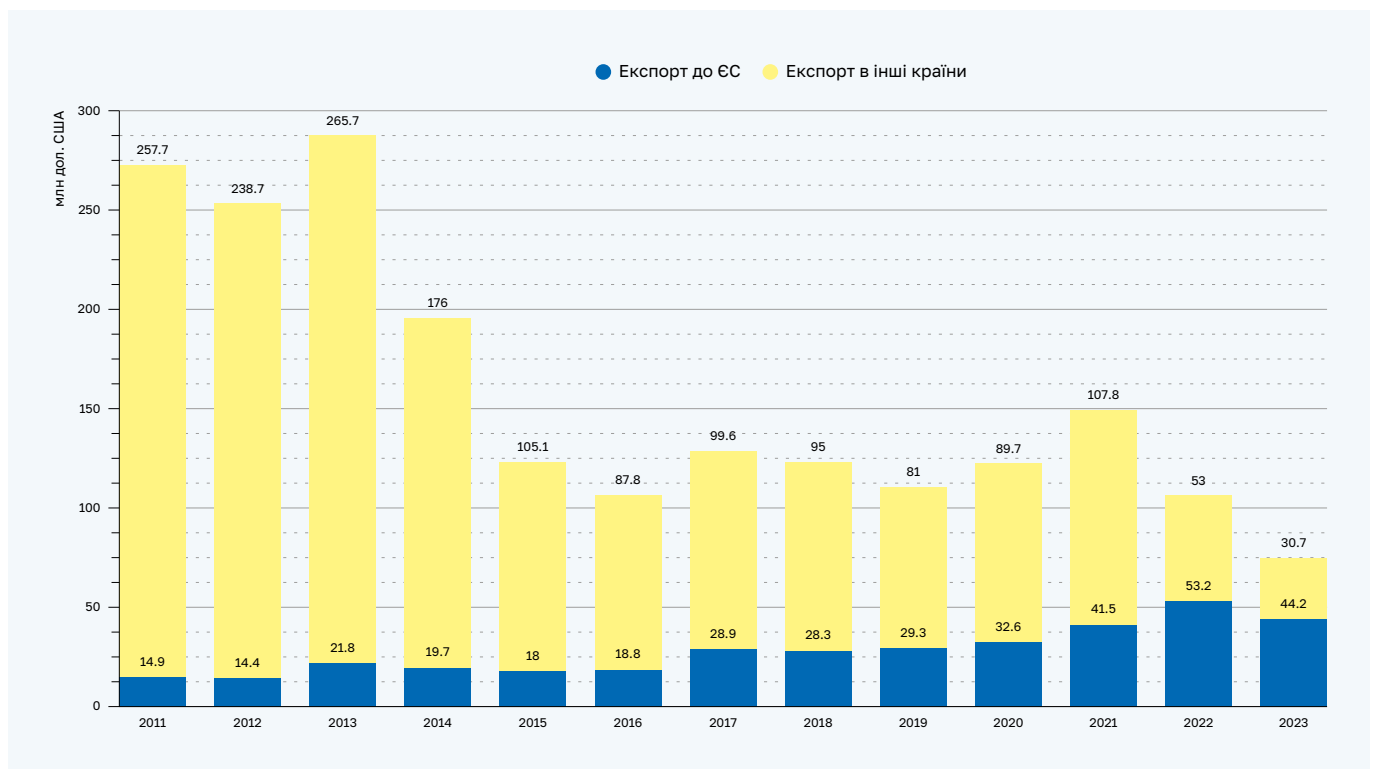


Рис. 2.30. Динаміка експорту з України сільськогосподарської техніки (HS 8428, 8432, 8433, 8434, 8435, 8436, 8701) до ЄС та інших країн світу

Стан галузі ускладнився ще більше, позаяк було тимчасово припинено реалізацію програми державної підтримки сільгоспвиробників, яка діяла з червня 2017 р. і до початку широкомасштабного вторгнення на початку 2022 р.

Державна програма передбачала підтримку сільгоспвиробників шляхом часткової компенсації вартості сільгосптехніки та обладнання вітчизняного виробництва. Фермерські господарства мали змогу одержати компенсацію у 25% від вартості придбаної продукції сільськогосподарського машинобудування зі ступенем локалізації від 60% для простого обладнання і 35–55% для більш складної самохідної техніки.

За період дії програми частка вітчизняної продукції у формуванні внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки та обладнання (що підпадали під її дію) зросла вдвічі – з 16,8% у 2016 р. до 33,0% у 2019 р. Реалізація програми сприяла створенню 5 тис. додаткових робочих місць у галузі сільськогосподарського машинобудування та спрямуванню близько 2 млрд. грн. капіталовкладень на технологічне переозброєння виробництва.

У березні 2024 року програма часткової компенсації вартості сільгосптехніки була запущена знову після призупинення у 2022–2023 рр.

Розглядаючи зовнішньоекономічну діяльність у галузі сільськогосподарського машинобудування, варто зазначити, що український сільськогосподарський сектор залишається значною мірою орієнтованим на імпорт машинобудівної продукції. Протягом 2016–2021 років вітчизняний експорт продукції сільгоспмашинобудування перебував у діапазоні 106,6–149,3 млн. дол. США, тоді як імпорт був приблизно вдесятеро більшим і становив 1235,6 – 1796,8 млн. дол. США (рис. 2.30).

У структурі вітчизняного експорту продукції сільськогосподарського машинобудування переважають обладнання і реманент (плуги, косарки, борони, сівалки, розкидачі добрив), частка яких у поставках на зовнішні ринки у 2023 р. становила 38 %. Також вагому частку мають елеваторне обладнання та збиральна техніка (насамперед косарки й обладнання для збору ріпаку), їх частки в експорті протягом зазначеного періоду становили 27 % та 18 % відповідно.

Варто зазначити, що протягом останніх років збільшилися обсяги продажу української сільськогосподарської техніки на європейський ринок. Зокрема, за результатами 2022 р. вартість експорту на ринок ЄС становила 53,2 млн. дол. США, що в 2,8 разів більше, ніж у 2016 р. (18,8 млн. дол. США).

У 2023 р. основним імпортерами вітчизняної сільськогосподарської техніки серед країн ЄС стали: Польща (10,4 млн. дол. США), Німеччина (7,2 млн. дол. США), Румунія (6,7 млн. дол. США),

Також, з українською технікою добре знайомі аграрії Молдови, Литви, Болгарії, Грузії. Вироблені в Україні трактори та навісне обладнання експортують також до Туреччини, збиральна техніка постачається до Франції, а елеваторне обладнання – до Китаю, США та Ізраїлю.

Проте, не зважаючи на позитивну тенденцію нарощування

обсягів поставок на ринок Євросоюзу, частка України у загальному імпорті сільськогосподарської техніки ЄС є мізерною – 0,4 % (за результатами 2023 р.). Основними іноземними постачальниками даної техніки на європейський ринок залишаються виробники Китаю та США.

Позиція вітчизняних виробників



Асоціація підприємств-виробників
техніки і обладнання для АПК «Укragромаш»

ELVORTI
S I N C E 1874

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Експорт сільськогосподарської техніки українського виробництва на ринок Європейського Союзу має значні перспективи, але супроводжується певними викликами. Український аграрний сектор, як один із головних двигунів економіки, демонструє постійний попит на сільськогосподарську техніку, що, створює потенціал для нарощення виробництва, і як наслідок збільшення поставок на зовнішні ринки. При цьому, поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС відкриває нові можливості для українських виробників на європейському ринку. Однак, відповідність продукції вимогам ЄС є ключовим фактором для підвищення їх присутності на ринку.

Хоча у 2023 році обсяг реалізації на ринок ЄС знизився на 36% у порівнянні з 2022 роком, водночас відбулося зростання на 13% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про те, що, незважаючи на короткострокові труднощі, ринок залишається перспективним.

Європейський ринок є величезним, з понад 9,1 мільйона фермерських господарств і 98 мільйонів гектарів орних земель. Прогнозується, що обсяг виробництва сільськогосподарської техніки в ЄС у 2024 році складе 48,6 млрд. дол. США з очікуваним зростанням до 57,2 млрд. дол. США до 2029 року.

Конкуренція на ринку ЄС дуже висока, оскільки в ньому домінують понад 200 виробників сільськогосподарської техніки з багаторічною історією. Водночас, українські виробники можуть конкурувати завдяки інноваціям, конкурентоспроможній ціновій політиці та високій якості продукції. Швидка адаптація до ринкових умов та впровадження новітніх технологій дозволяють українським компаніям ефективно відповідати на потреби ринку.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для українських виробників сільськогосподарської техніки пов'язані з:

- відсутністю належних субсидій або пільгових кредитів для українських виробників, які прагнуть вийти на європейський ринок;
- високим податковим навантаженням на виробників;
- недостатнім рівнем інвестицій у дослідження та розробки у галузі сільськогосподарської техніки, що зменшує можливості для покращення якості та функціональності продукції;
- обмеженими можливостями участі у міжнародних виставках і ярмарках, що знижує потенціал для розширення ринків збуту та впливає на впізнаваність брендів;
- жорсткими вимогами до повернення валютної виручки, що створюють додаткові фінансові труднощі для експортерів.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для збільшення виробництва сільськогосподарської техніки в Україні та нарощування присутності українських виробників на зовнішніх ринках уряд може вжити такі заходи:

Фінансова підтримка: Запровадження програм субсидій або пільгових кредитів для виробників сільськогосподарської техніки, що допоможе знизити витрати на виробництво і модернізацію обладнання. Надання кредитів або фінансових інструментів, які допоможуть підприємствам управляти валютними потоками та забезпечити повернення виручки в межах усталеного терміну.

Податкові пільги: Надання податкових пільг та знижок на імпорт компонентів для виробництва техніки, що може зменшити собівартість продукції.

Інвестиції в інновації: Підтримка наукових досліджень і розробок у сфері сільськогосподарської техніки, зокрема через гранти і державні програми підтримки інновацій.

Промоція на міжнародних ринках: Організація виставок, ярмарок і бізнес-місій за кордоном, щоб знайти нових партнерів і замовників. Фінансова підтримка для участі у міжнародних виставках і ярмарках, а саме компенсація витрат. Уряд може частково або повністю компенсувати витрати на участь у міжнародних виставках і ярмарках для українських виробників.

Гнучкість у регулюванні: Встановлення гнучкіших умов для повернення валютної виручки з врахуванням специфіки їхньої діяльності та ринкові умови.

Пільгові умови: Запровадження пільгових умов для підприємств, які експортують сільськогосподарську техніку, наприклад, подовження термінів повернення валютної виручки або часткове звільнення від цієї вимоги.

Безмитний доступ: Важливо забезпечити безмитний доступ української сільгосптехніки до ринку ЄС. Це дозволить українським виробникам конкурувати на рівних умовах з європейськими компаніями та стимулюватиме розвиток вітчизняного виробництва.

Гармонізація стандартів: Необхідно спростити процедури сертифікації та гармонізувати технічні стандарти між Україною та ЄС. Це полегшить процес виходу української продукції на європейські ринки, зменшить адміністративні бар'єри та витрати на відповідність вимогам ЄС.

Підтримка інновацій: Спільні програми підтримки інновацій та науково-дослідних проектів у сфері сільськогосподарської техніки можуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності української продукції на ринку ЄС. Це також допоможе інтегрувати українських виробників у європейські ланцюги постачання.

Підтримка експорту: Важливо продовжувати та розширювати державні програми підтримки експорту української сільськогосподарської техніки до країн ЄС. Це може включати надання фінансових стимулів, зокрема пільгових кредитів та субсидій, для українських виробників, які прагнуть вийти на європейський ринок.

Також, на думку вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки варто звернути увагу на механізми підтримки виробників у країнах ЄС. А саме, сільськогосподарське кредитування та лізинг, фінансова підтримка розвитку «розумного» землеробства та використання цифрових технологій в АПК, підтримка експорту сільськогосподарської продукції та техніки через різні торгові угоди та ініціативи тощо.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Українські виробники сільськогосподарської техніки вбачають наступні напрямки співпраці:

- Інноваційні партнерства: співпраця у спільних дослідницьких і розробницьких проектах (наприклад, Horizon Europe) сприятиме створенню інноваційних рішень у сільськогосподарському машинобудуванні. Такі проекти можуть стати основою для глибокої інтеграції українських компаній у європейську дослідницьку спільноту.
- Технологічні трансфери: Обмін передовими технологіями та ноу-хау, ліцензування технологій, спільне виробництво дозволить оптимізувати виробничі процеси та покращити продуктивність обох сторін. Це важливий крок для адаптації європейських технологій під специфічні потреби українського ринку.
- Інвестиційна підтримка: Спільні підприємства та європейські інвестиції сприятимуть модернізації українських виробничих потужностей. Участь у програмах ЄС, спрямованих на розвиток малого та середнього бізнесу, дозволить активніше залучати капітал для розвитку галузі.
- Освітні та навчальні програми: Співпраця з європейськими освітніми установами через програми обміну, стажування та спільні навчальні курси допоможе підвищити рівень кваліфікації українських спеціалістів та посилити конкурентоспроможність галузі.
- Спільні стандарти і сертифікація: Гармонізація стандартів і процедур сертифікації між Україною та ЄС сприятиме

полегшенню виходу української сільськогосподарської техніки на європейські ринки. Це дозволить українським компаніям краще відповідати вимогам європейських споживачів і швидше інтегруватися у ринок ЄС.

- Маркетингові та виставкові заходи: Організація спільної участі у виставках, ярмарках та інших маркетингових заходах допоможе збільшити впізнаваність українських виробників на європейських ринках та сприятиме зміцненню зв'язків із європейськими партнерами.

Стратегічні переваги для ЄС:

- Підвищення доступу до інноваційних рішень і сучасних технологій у галузі сільськогосподарської техніки, що дозволить покращити продуктивність та ефективність аграрного сектора в ЄС.
- Зниження витрат на виробництво сільськогосподарської техніки завдяки використанню дешевших ресурсів та висококваліфікованої робочої сили в Україні.



ВЕРСТАТОБУДУВАННЯ

Інформаційна довідка

Господарська діяльність в Україні за КВЕД 22.1 «Виробництво гВерстатобудування є засадничою галуззю промисловості, яка відіграє базову роль у технічному переоснащенні та модернізації машинобудівного комплексу, визначаючи таким чином рівень конкурентоспроможності національного господарства у світовому економічному просторі. Загальна деіндустріалізація економіки, часткове руйнування виробничої бази внаслідок

воєнних дій, втрат традиційних ринків збуту й низка інших негативних факторів негативно позначились на верстатобудівній галузі України. Індекс промислової продукції за КВЕД 28.4 «Виробництво металообробних машин і верстатів» у період 2012–2021 рр. знизився на 68,0%. У 2022 р. виробництво у галузі знизилось ще на 35,2% до попереднього року. У 2023 р. спостерігалось зростання на 10,6%.

Україна залишається нетто-імпортером верстатів: у 2023 р. вітчизняний експорт відповідної продукції (коди 8456–66 за УКТЗЕД) склав 25,6 млн дол. США, тоді як імпорт був у понад 11 разів більшим, сягнувши 290,9 млн. дол. Протягом останнього

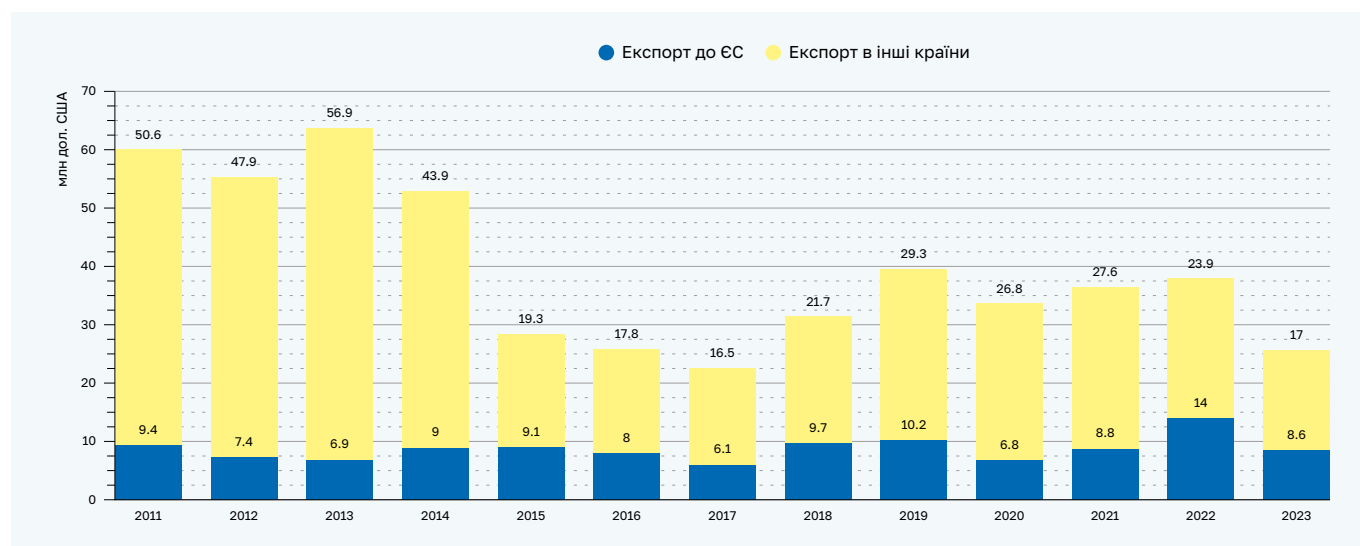


Рис. 2.31. Динаміка експорту продукції верстатобудування (HS 8456–66) з України до ЄС та інших країн світу

десятиліття експорт верстатів і частин до них з України сягнув піку у 2013 р., склавши 63,7 млн дол. США. Надалі він істотно впав у 2015–2017 рр. і частково відновлювався включно до 2022 р., коли сягнув 37,8 млн дол. США. Експорт до країн ЄС протягом аналізованого періоду зазнавав зазнав менших коливань, перебуваючи в межах 6,8–14,0 млн дол. США. Частка поставок до ЄС у загальному експорті верстатобудівної продукції України зросла з 10,8% у 2013 р. до 37,0% у 2022 р. (рис. 2.31).

У структурі українського експорту верстатобудівної продукції до ЄС станом на 2023 р. переважали різноманітні верстати і машини для обробки металу та металокераміки (54,7%), частини та приладдя для верстатів (29,9%), верстати для деревообробної галузі промисловості (11,7%).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська галузь верстатобудування має позитивні перспективи зростання експорту, особливо лазерного металообробного обладнання, що зумовлено відновленням виробничих потужностей оборонно-промислового комплексу (ВПК) в країнах ЄС та Україні.

Ключові фактори, що в подальшому впливатимуть на розвиток ринку, включають:

- Тривалість і умови закінчення війни.
- Продовження державної підтримки виробництва у сферах ВПК та енергетики.
- Торговельна політика між ЄС та Китаєм, особливо у сфері імпорту металообробного обладнання з Китаю, де можуть бути введені додаткові обмеження.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні бар'єри для виходу верстатобудівельної продукції на ринок ЄС пов'язані з сертифікацією, митними бар'єрами та внутрішніми факторами.

- **Сертифікація:** Необхідність отримання сертифікатів відповідності СЕ на кожен вид продукції потребує значних фінансових та організаційних ресурсів, що стає вагомим бар'єром для виходу на європейський ринок.
- **Імпортні мита:** На металообробні верстати діють мита у розмірі 4,5%, що знижує конкурентоспроможність української продукції порівняно з іншими країнами, які мають безмитний доступ.

- **Внутрішні фактори:** Перебої в постачанні електроенергії, втрата кваліфікованих кадрів через мобілізацію, а також жорсткі валютні регуляції негативно впливають на розвиток галузі.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Нагальними заходами, які необхідно вжити для розвитку галузі верстатобудування є:

1. Термінова зміна підходу до митного регулювання – ввізні мита на готову продукцію мають завжди бути вищими ніж на комплектуючі, з яких вони виробляються;
2. Проведення заходів прямого стимулювання попиту при закупівлях верстатів у вітчизняних виробників:
- розширення програми кеш-беку для бізнес-клієнтів при закупівлі верстатів вітчизняного виробництва, або ж запровадження прямих дотацій підприємствам-покупцям вітчизняного обладнання;
- розширення програми компенсації відсоткової ставки за кредитами на металообробні верстати вітчизняного виробництва;
- розширення дії закону про локалізацію на металообробні верстати вітчизняного виробництва.

Заходи для розвитку експортного потенціалу:

- збільшення граничного терміну розрахунків за поставлене на експорт обладнання з 180 до 360 днів;
- активізація підтримки просування української продукції на експорт шляхом компенсації витрат виробникам на участь в міжнародних виставках.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Можливості для співпраці з ЄС та європейськими компаніями:

- Організація постійних форумів між українськими та європейськими виробниками сприятиме обміну досвідом та зміцненню бізнес-зв'язків.
- ЄБРР може запровадити нові проекти компенсації частини вартості придбаного українського обладнання для європейських покупців, стимулюючи продажі.

Ключові аргументи для переговорних позицій:

- Спрощення процедур сертифікації дозволять українським виробникам швидше виходити на ринок ЄС і зменшити витрати на експорт продукції.
- Запровадження додаткових бар'єрів для доступу китайського металообробного обладнання в ЄС може створити конкурентні переваги для українських виробників.

ВИРОБНИЦТВО ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ



АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

Інформаційна довідка

У 2021 р. ринок цементу склав понад 10 млн. т, що стало реВій-на негативно вплинула на всі сектори машинобудівної галузі України, зокрема і на автомобілебудування. Після повномасштабного вторгнення вітчизняні виробники автотранспорту зіткнулися зі складнощами через блокування українського кордону з боку Польщі та Словаччини, а також через втрату джерел постачання сировини та комплектуючих з РФ та Білорусі. Падіння обсягів виробництва автомобілів було також спричинено кризою в суміжних галузях, таких як металургія та машинобудування.

Експорт автотранспортних засобів з України до ЄС у період з 2013 по 2021 роки був незначним, при цьому вартість поставок коливалася від 1,8 до 4,5 млн дол. У 2022 р. експорт до ЄС зріс більш ніж у 6 разів порівняно з 2021 роком, збільшившись з 4,5 до 29,2 млн дол. (рис. 2.32).

За результатами 2023 року, експорт легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів на зовнішні ринки скоротився на 33,6% у порівнянні з 2022 роком, при цьому поставки до ЄС зменшилися майже на 65%.

У 2023 році найбільше легкових автомобілів (у вартісному вираженні) Україна експортувала до таких країн:

1. Грузія – на 8,24 млн дол. (29,6% від загальної вартості експорту легкових автомобілів);
2. Об'єднані Арабські Емірати – на понад 4,9 млн дол. (17,6%);
3. Німеччина – понад 4,49 млн дол. (16,1%).

Попри позитивну тенденцію зростання обсягів експорту на ринок Євросоюзу, частка України в загальному імпорті автотранспортних засобів ЄС залишається мізерною – 0,01% (за результатами 2023 року). Основними постачальниками цієї продукції на європейський ринок залишаються Китай, Японія, Туреччина та Південна Корея.

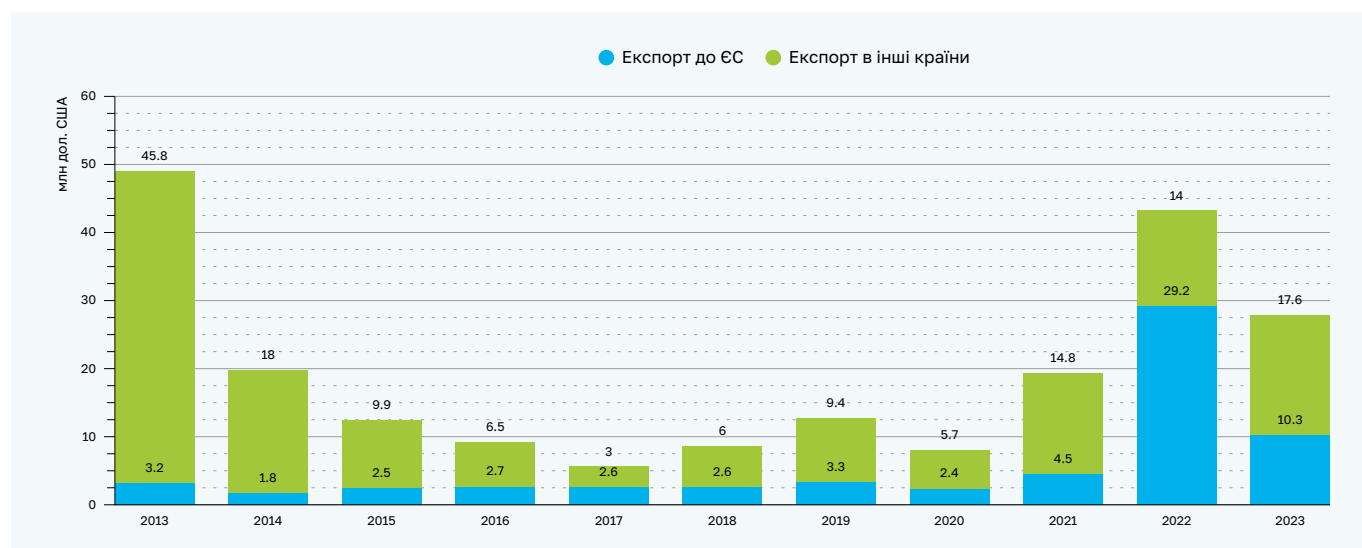


Рис. 2.32. Динаміка експорту з України автомобілів та інших транспортних засобів (HS 8703) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників

EUROCAR

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Зважаючи на вже наявні та проінвестовані виробничі потужності, українська автомобільна промисловість має потенціал до стабілізації та зростання – за умови виваженої регуляторної політики та створення умов, щоб виробляти було вигідніше, ніж імпортувати. Це потребує комплексного державницького підходу – як з точки зору підтримки виробництва, так і стимулювання попиту на автомобілі, вироблені в Україні.

Враховуючи розвинену логістику та зручну локацію в центрі Європи між двома ємними авторинками (країни Євросоюзу та Близького Сходу), Україна може стати лоукост виробничим майданчиком для глобальних OEM з подальшим експортом не тільки на європейські ринки, а й, зокрема, до країн СНД та Близького Сходу.

Діюча ЗВТ з Європейським Союзом вже зараз дозволяє імпортувати комплектуючі для виробництва автомобілів за нульовими ставками мита та постачати вироблені в Україні автомобілі без сплати мита до ЄС. Співпраця зі світовими автоконцернами може бути стратегічним підходом до більш ефективного проникнення на ринок.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Вихід на ринки ЄС відкриває великий потенціал для зростання і разом з тим – накладає нові зобов'язання щодо відповідності широкому ряду технічних регламентів і стандартів. Відповідно, процес переговорів про вступ в ЄС вимагає виваженого підходу з врахуванням потреб ринку і готовності українських підприємств у контексті гармонізації із законодавством ЄС – імплементації європейських директив і технічних регламентів, усунення технічних перешкод, модернізації технічного обладнання, запровадження вимог Зеленого курсу ЄС (зокрема, імплементація екологічних стандартів Євро-6, підготовка до впровадження механізму СВМ тощо), що може потребувати значних додаткових інвестицій.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

1. підтримка національного виробника:

- забезпечити пріоритет виробництва автомобілів перед імпортом шляхом запровадження тарифних і не тарифних заходів регулювання;
- стимулювати розвиток виробництва електромобілів в Україні з подальшою локалізацією;
- стимулювати попит на автомобілі вітчизняного виробництва;

- забезпечити підвищення екологічності автомобільного парку;
 - стимулювати інвестиції в автовиробництво та створення робочих місць;
2. сертифікація та відповідність стандартам – сприяти забезпеченню відповідності стандартам і сертифікатам ЄС, з урахуванням особливостей українського ринку;
 3. стимулювання експорту – запровадити рішення для підтримки експортної діяльності українських виробників автомобілів. .

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Взаємовигідна співпраця між Україною та ЄС може мати декілька форм:

- партнерство з автомобільними компаніями ЄС для виробництва транспортних засобів в Україні, поєднуючи переваги українського виробництва з технологіями ЄС і доступом до ринку;
- участь у спільних R&D проектах для розробки нових автомобільних технологій, зокрема в галузі електромобільності і автономного водіння, враховуючи потужний потенціал українського ІТ-сектору;
- інтеграція українських постачальників автомобільної продукції в ланцюжки постачання ЄС, враховуючи розгалужену систему виробників комплектуючих в Україні та наявність критично важливих для виробництва електромобілів корисних копалин (графіт, літій);
- створення програм обміну досвідом для інженерів та технічних працівників з метою посилення обміну навичками та знаннями між Україною та ЄС;
- участь у торговельних ярмарках ЄС та організація бізнес-місій для підвищення видимості та можливостей українських автомобільних компаній на ринку ЄС.





ВИРОБНИЦТВО АВТОБУСІВ

Інформаційна довідка

Ситуація, в якій знаходиться громадський транспорт України протягом багатьох років, не сприяє придбанню нових автобусів українського виробництва. Це пов'язано з тим, що левову частку внутрішнього ринку пасажирських перевезень займає імпортований передусім вживаний транспорт.

Війна в Україні, руйнування підприємств-виробників

транспортних засобів, а також стрімке падіння попиту на нові автобуси, призвели до ще більшого погіршення ситуації в галузі автобусобудування.

У 2022 р. в Україні було продано 457 нових автобусів, що на 57,7% менше у порівнянні з 2021 р. При цьому поставки вживаних автобусів в Україну знизилися лише на 10%. Ринок нових автобусів в Україні продемонстрував обсяги 2015 року, коли було продано 477 одиниць.

Сьогодні підтримувати вітчизняних виробників автобусів на плаву вдається лише за рахунок державної програми "Шкільний автобус", яка діє в межах більш широкої програми "Зроблено в Україні". Минулого року завдяки цій програмі

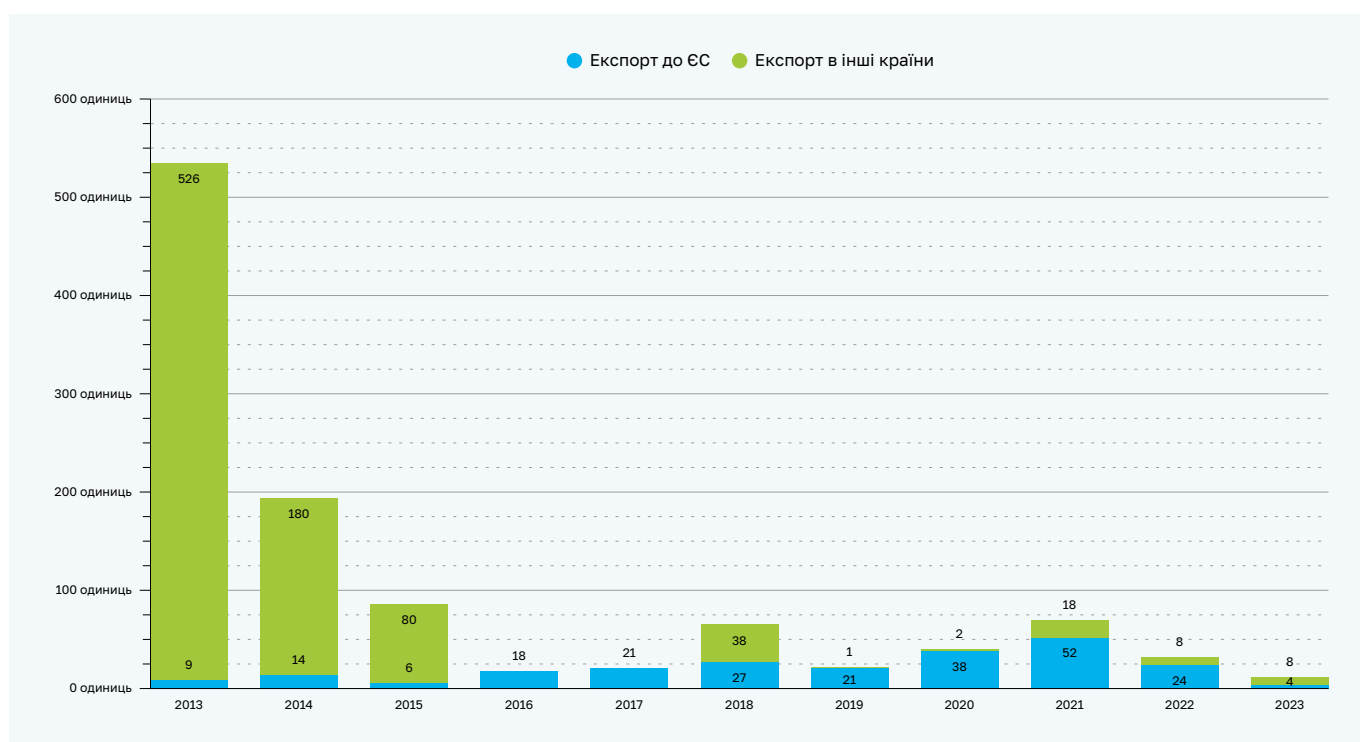


Рис. 2.33. Динаміка експорту з України автобусів (HS 8702) до ЄС та інших країн світу

вдалося не лише оновити автобусні парки шкіл в громадах, але сприяти економічному розвитку в регіонах. Підприємства-виробники автобусів та субпідрядники в Чернігові, Черкасах, Запоріжжі, Луцьку, а також інших містах мали стабільні замовлення. Це дозволило зберегти існуючі робочі місця та створити нові, а бюджету отримати нові надходження.

Протягом 2010-2013 рр. Україна реалізовувала на зовнішніх ринках в середньому 500 і більше автобусів щорічно, де основним ринком збуту була росія.

Починаючи з 2014 р. експорт даного виду транспорту почав стрімке падіння. У 2015 р. обсяги експортних поставок скоротилися більше ніж в 6 разів по відношенню до 2013 р., з 535 до 86 одиниць.

У 2018 р. відбулось відносно погасання продажів на експорт автобусів вітчизняного виробництва, проте після початку війни продаж знову зазнав рекордних мінімумів (рис. 2.33).

Ринок Євросоюзу ніколи не був основним ринком збуту українських автобусів. Найбільшу кількість автобусів (52 од.) було продано в ЄС у 2021 р., основною країною-імпортером стала Польща.

Натомість основними іноземними постачальниками автобусів на ринок ЄС є виробники Туреччини, Великої Британії та Китаю.

Позиція вітчизняних виробників



ЕЛЕКТРОН
ЕЛЕКТРОНМАШ

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Ринок Європейського Союзу є перспективним для експорту українського громадського транспорту, зокрема автобусів. На думку вітчизняних виробників, розширення доступу до цього ринку сприятиме не тільки зростанню виробництва транспортної техніки, але й створенню нових робочих місць, зниженню безробіття та стимулюванню розвитку суміжних галузей, таких як металургія, електроніка та логістика. Доступ до ринку ЄС зробить Україну більш привабливою для іноземних інвесторів, що стимулюватиме модернізацію виробництва, технологічний обмін та зростання експортного потенціалу.

Перспективи експорту автобусів на європейський ринок залежать від кількох факторів:

- Високий попит на екологічно чистий транспорт, який активно підтримується Європейським Союзом, особливо у сфері електробусів і гібридних автобусів. Це відкриває значні можливості для українських виробників, які можуть запропонувати конкурентоспроможні моделі.
- Розвиток транспортної інфраструктури, зокрема, завдяки

програмам модернізації міського транспорту в Східній Європі, що створює нові можливості для постачання українських автобусів.

- Географічна близькість України до країн ЄС, що дає змогу зменшити логістичні витрати та отримати конкурентну перевагу перед більш віддаленими постачальниками.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні бар'єри для українських виробників автобусів при виході на ринок ЄС включають високу конкуренцію, сертифікацію та інші регуляторні вимоги. А саме:

- європейський ринок громадського транспорту вже насичений потужними гравцями, такими як Mercedes-Benz, MAN, Scania, Volvo і VDL, які мають розвинену дилерську мережу та багаторічний досвід роботи з клієнтами. Це робить проникнення на ринок складним завданням для українських виробників;
- китайські компанії, такі як BYD та Yutong, пропонують конкурентоспроможні електробуси, що підтримуються державними субсидіями. Це знижує можливості українських виробників конкурувати за рахунок ціни;
- ЄС висуває суворі стандарти якості, безпеки та екологічних норм для громадського транспорту. Для відповідності цим вимогам українським виробникам необхідні значні інвестиції в технології та сертифікацію продукції.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Перспективи виробництва та реалізації вітчизняних автобусів залежать від комплексної підтримки держави, економічної стабільності, інноваційного розвитку та соціального попиту. Державна політика, спрямована на підтримку вітчизняного виробника, наприклад через державні замовлення на автобуси для громадського транспорту, може стати важливим стимулом. Також важливими є питання збільшення ступеню локалізації товару, що буде позитивно впливати на розвиток внутрішнього виробництва.

Враховуючи вищевказане необхідно:

- надання з Державного бюджету України субвенцій місцевим бюджетам на частину вартості придбаного трамвая/ електробуса/ тролейбуса/ тролейбуса тощо незалежно від джерел фінансування цих закупівель (місцевий бюджет, власні кошти підприємств, кредити МФО, програма відновлення України, лізингові програми тощо);
- внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 № 1070 «Деякі питання здійснення розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти» в частині надання права розпорядникам бюджетних коштів здійснювати попередню оплату в розмірі 70% вартості товару;

- розроблення бюджетної програми державної підтримки вітчизняних виробників, як беруть участь у проєктах з розвитку міського громадського транспорту, на суму 100 млн грн щорічно для розширення виробництва та оновлення виробничого обладнання, здійснення заходів з імпортозаміщення комплектуючих деталей та складових частин, які не виробляються в Україні;
- розроблення державної програми підтримки вітчизняних виробників комунального транспорту, що включає в себе компенсацію процентних ставок по кредитах, наданих на виконання контрактів по виробництву громадського транспорту, а також державні гарантії уповноваженим банкам для зменшення вимог до виробників щодо забезпечення по цих кредитах;
- нормативне врегулювання питань обов'язковості оплати замовником поставлених транспортних засобів відповідно до договору, укладеного за результатами тендеру на публічні закупівлі (вилучення з договорів на поставку норм щодо розірвання договорів у разі відсутності бюджетних коштів) та заборони зупинки тендеру через відсутність передбачених бюджетних коштів ;
- внесення змін до Закону України про публічні закупівлі, якими передбачити обов'язкове використання нецінових критеріїв до тендерних пропозицій підприємств, що пропонують транспорт, виготовлені в країнах, які не є членами Угоди про державні закупівлі Світової організації торгівлі або не мають законодавства, що обмежує державну допомогу аналогічно Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»;
- вирішення проблем оподаткування ПДВ попередньої оплати товарів за контрактами, укладеними за результатами публічних закупівель громадського транспорту;
- внесення змін до контрактів, які фінансуються Європейським інвестиційним банком, які б передбачали:
 1. норму щодо строку оплати не пізніше ніж протягом 60 днів від дати поставки товару;
 2. право постачальника на здійснення корегування

рахунку-фактури за новим курсом гривні до Євро в разі затримки здійснення оплати більш як на 30 календарних днів з дати виставлення рахунку;

3. перегляд системи оцінки тендерних пропозицій у частині включення у вартість пропозицій сум ввізного мита, що будуть сплачуватись замовниками при поставці предметів закупівель (умови поставки FCA замість EXW). У іншому випадку пропозиції українських виробників будуть дискриміновані за ціною.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Стратегічні переваги для ЄС:

Диверсифікація постачань: співпраця з українськими виробниками автобусів дозволить ЄС диверсифікувати свої ланцюги постачання, зменшуючи залежність від інших зовнішніх постачальників.

Інтеграція в європейські ланцюги поставок: включення українських виробників у європейські ланцюги постачання допоможе знизити витрати та підвищити ефективність виробництва в ЄС.

Сталий розвиток: співпраця у виробництві екологічно чистих транспортних засобів (електробусів) дозволить ЄС досягти цілей Зеленого курсу та зменшити викиди парникових газів.

Ключові аргументи для переговорних позицій:

Створення спільних підприємств: європейські інвестиції в українське автобусобудування дозволять інтегрувати українських виробників у ланцюги поставок ЄС.

Фінансова підтримка: забезпечення доступу українських виробників до пільгових кредитів і фінансування через європейські інституції дозволить їм конкурувати на рівних з європейськими компаніями.

Екологічні проєкти: підтримка виробництва екологічно чистих автобусів в Україні допоможе ЄС досягти цілей щодо скорочення викидів CO₂.





ВИРОБНИЦТВО ПРИЧЕПІВ ТА НАПІВПРИЧЕПІВ

Інформаційна довідка

Виробництво вантажних причепів та напівпричепів в Україні розвинене досить слабо. Незважаючи на широкий асортимент, номенклатура причепів в Україні є вузькою для загальних задач перевезення вантажів, а виробництво здійснюється

під замовлення. Вітчизняні виробники спеціалізуються, в основному, на виготовленні автомобільної причіпної спецтехніки, призначеної для аграрної промисловості (що пов'язано з розвиненим аграрним сектором в Україні), а також для легкових машин.

У 2022 році затребуваними були як вживані (серед них майже 50% напівпричепів імпортовано та близько 45% – придбано на внутрішньому ринку), так і нові моделі техніки (8%, із них близько 500 штук виготовили українські виробники). При цьому найбільшим попитом користувалися самоскиди та цистерни.

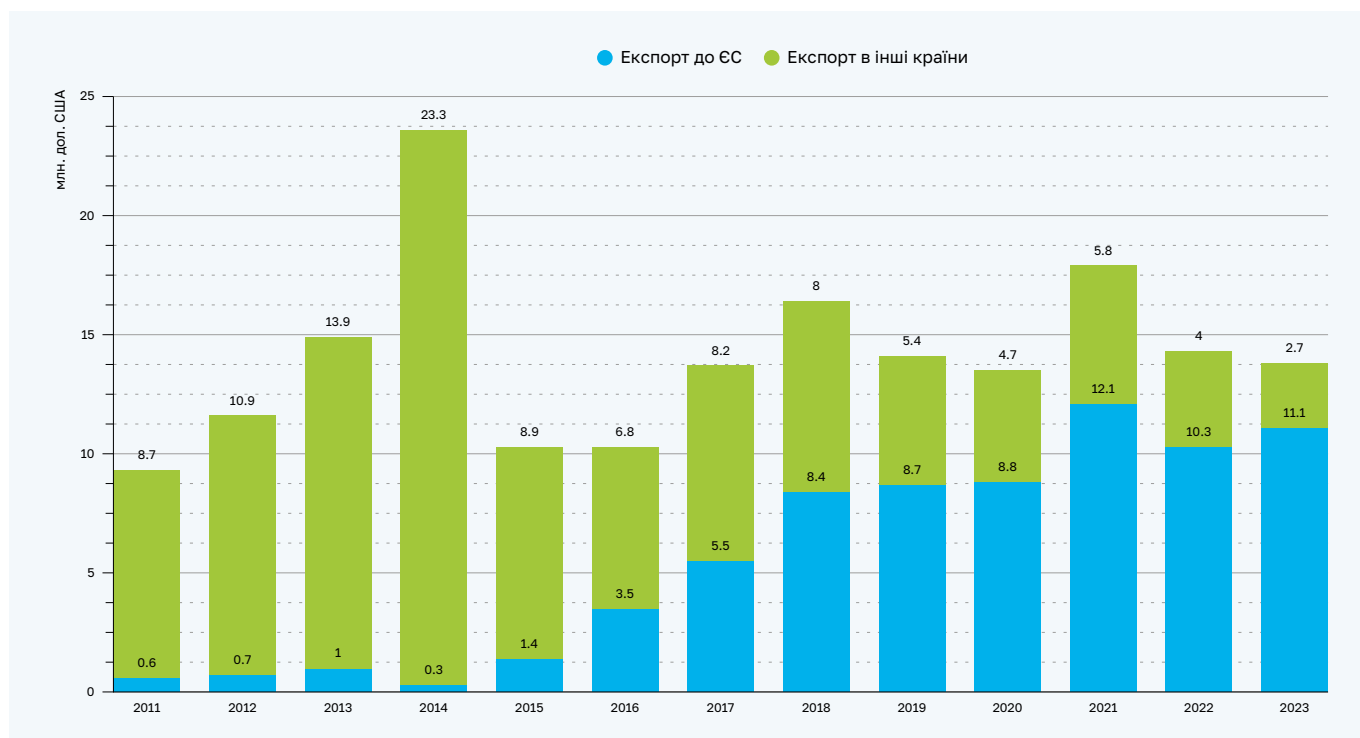


Рис. 2.34. Динаміка експорту з України причепів та напівпричепів (HS 871610, 871620, 871631, 871639, 871640) до ЄС та інших країн світу

До 2016 р. основними зовнішніми ринками збуту причепів та напівпричепів вітчизняного виробництва були російська федерація та Туркменістан. Починаючи з 2016 р. частка експорту до європейських країн починає зростати. Вже у 2021 р. Україна поставила на ринок Євросоюзу причепів та напівпричепів на суму 12,1 млн. дол., що майже в 9 разів більше в порівнянні до 2015 р.

Загалом, у період з 2015 по 2023 рр. частка продажу причіпної продукції на ринок ЄС у загальному експорті України збільшилася з 13,2% до 80,6 %.

У структурі експорту найбільшу питому вагу займають приче-пи та напівприче-пи для використання в сільському господарстві (HS 871620), призначені спеціально для транспортування високорадіоактивних речовин (HS 871639) та інші приче-пи за кодом HS 871640 (рис. 2.34).

У загальному імпорті ЄС причепів та напівпричепів техніка українського виробництва займає незначну частину, в межах 1%.

Разом з цим, за результатами 2023 р. Україна увійшла в трійку лідерів-експортерів причепів та напівпричепів, що використовуються у сільському господарстві (HS 871620) до країн ЄС. Головними постачальниками даного виду причепів до Євросоюзу стали:

1. Туреччина з часткою 34 % (9,3 млн. дол.) у загальному імпорті ЄС;
2. Велика Британія – 29 % (8 млн. дол.);
3. Україна – 12,1 % (3,3 млн. дол.);
4. Китай – 8 % (2,2 млн. дол.);
5. США – 7,7 % (2,1 млн. дол.).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Ринок ЄС є перспективним для української причіпної продукції, але успішний вихід на цей ринок залежить від підтримки з боку держави. Основними викликами є відмінності в технологічних стандартах, митні бар'єри та сильна конкуренція з європейськими виробниками, які користуються субсидіями, дешевими кредитами та державними замовленнями. Проте спільні кордони та інтерес до української продукції на ринку ЄС створюють передумови для зростання експорту.

Українські виробники вже впроваджують сучасні стандарти

якості, такі як ISO, і застосовують інноваційні виробничі підходи, зокрема LEAN, що дозволяє зберігати конкурентоспроможність. Конкуренція з турецькими та польськими виробниками залишається високою, проте українські компанії відрізняються гнучкістю, індивідуальним підходом до клієнтів і швидкістю прийняття рішень.

Подальше зростання експорту української причіпної продукції залежить від державної підтримки, покращення якості продукції та подолання митних і регуляторних бар'єрів.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для експорту причіпної продукції з України включають технологічну відсталість, митні та регуляторні бар'єри, які полягають у наступному:

- відсутність технологічної бази змушує українських виробників закуповувати комплектуючі в ЄС, що збільшує собівартість продукції;
- відмінності в технологічних стандартах та складні митні процедури уповільнюють процес виходу українських виробників на європейські ринки;
- ЄС підтримує місцевих виробників через субсидії, дешеві кредити та державні замовлення, що створює додатковий бар'єр для українських компаній.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для нарощення обсягів виробництва необхідно:

- Розвиток ринку праці: співпраця органів місцевого самоврядування з навчальними закладами для підготовки кадрів та популяризації виробничих професій серед молоді.
- Енергоефективність: стимулювання підвищення енергоефективності підприємств через фінансові програми, зокрема від зовнішніх донорів (USAID та ін.).
- Фінансова підтримка: компенсація витрат на просування на міжнародні ринки, співпраця з банками для часткової компенсації вартості продукції та підтримка з боку Експортно-кредитного агентства.
- Державні замовлення: формування замовлень, орієнтованих на підтримку національних виробників.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Можливості для співпраці з ЄС та європейськими компаніями:

- обмін технологіями та залучення міжнародних інвестицій дозволить покращити якість продукції та спростити вихід на ринки ЄС;
- відкриття спільних підприємств між європейськими та українськими компаніями для відновлення промисловості України сприятиме економічному зростанню.



ВАГОНОБУДУВАННЯ

Позиція вітчизняних виробників

Інформаційна довідка

Вагонобудування України мало складну історію розвитку протягом попереднього десятиріччя. Індекс промислової продукції за КВЕД 30.20 «Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу» протягом 2013–2015 рр. зменшився на 88,6% відносно рівня 2012 р. Період поступового відновлення впродовж 2016–2019 рр. обірвався майже дворазовим падінням виробництва у 2020 р. Темпи падіння виробництва у галузі в 2022 р. були не настільки значущими, як для промисловості в цілому, та склали 26,3%. У 2023 р. виробництво у вагонобудівній галузі зросло на 0,9% до попереднього року. У підсумку обсяг виробництва вагонобудівної продукції в Україні у 2023 р. становив лише 16,0% від рівня 2012 р.

Основними статтями вітчизняного експорту продукції вагонобудування наразі залишаються вантажні несамохідні залізничні вагони (код 8606 УКТЗЕД) та контейнери, призначені для перевезення залізничним транспортом або для мультимодальних перевезень (8609) (табл. 2.2).

До 2012 р. включно експорт вантажних залізничних вагонів України перевищував 40 тис. од. на рік; за підсумками 2013 р. він скоротився до 20,7 тис. од., у 2014 р. – до менш ніж 5 тис. од., й надалі перебував у діапазоні 1,0 – 4,2 тис. од. у 2015–2020 рр. Вже у 2021 р. Україна експортувала всього 442 вантажних залізничних вагонів, а за підсумками 2022 р. – 78 вагонів. У 2023 р. експортні поставки цієї продукції становили 342 од. Починаючи з 2015 р., Україна експортувала до ЄС менше ста вантажних залізничних вагонів на рік, однак, враховуючи загальне падіння поставок на зовнішні ринки, частка ЄС в експорті зросла до 24,0%.

Експорт залізничних контейнерів, за винятком 2012–2014 рр. залишається доволі стабільним і перебуває в діапазоні 2,6–5,1 тис. од. на рік. Переважна більшість поставок цієї продукції здійснюється до ЄС, частка якого в експорті становила 83,9% у 2023 р.

TAS GROUP

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Зростаючий попит на вантажні вагони в Європі надає перспективи для українських виробників. Відповідно до регуляцій ЄС щодо скорочення викидів вуглекислого газу, очікується підвищення попиту на вантажні вагони, оскільки ЄС прагне зменшити автомобільні перевезення щонайменше на 25%. Це дозволить знизити викиди CO₂ та відповідати вимогам європейської директиви щодо інтероперабельності вантажних перевезень.

Хоча на цей момент європейські виробники вантажних вагонів задовольняють існуючий попит, у майбутньому їх виробничих потужностей може не вистачити. Це створює можливості для збільшення експорту з України. Дефіцит виробничих потужностей у ЄС та зростаючий попит на вагони можуть стати ключовими факторами, що сприятимуть нарощуванню експорту з боку українських виробників.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми українських виробників вантажних вагонів пов'язані з якістю, термінами виробництва та ціновою політикою. Зокрема:

- українські виробники повинні гарантувати високу якість, відповідну європейським стандартам, щоб зміцнити свій імідж на ринку ЄС;
- європейські замовники очікують швидкі терміни виробництва, що вимагає значних інвестицій у виробничі потужності та управлінські процеси;

- для виходу на ринок ЄС українські виробники повинні пропонувати продукцію за ціною, нижчою на 5-10% від конкурентів, що ускладнює фінансові перспективи;
- відстрочення платежів на 30-90 днів з боку європейських клієнтів вимагає наявності достатнього обсягу робочого капіталу для виконання контрактів.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Основними шляхами для оптимізації доступу українських вантажних вагонів на ринок ЄС є:

- Перехід на європейські стандарти: забезпечити повний перехід українських виробників на європейські стандарти виробництва та сертифікацію вагонів.
- Кампанії для просування та презентації українських виробників як альтернативи східноєвропейським та турецьким конкурентам.
- Залучення сертифікаційних компаній з ЄС до роботи в Україні з метою спрощення сертифікаційних процедур.

- Встановлення граничних термінів експлуатації вантажних вагонів та перегляд нормативів для нових видів вагонів.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Можливості для співпраці з ЄС та європейськими компаніями:

- спільні виробничі підприємства: створення підприємств по виготовленню комплектуючих та вагонів на основі українських та європейських виробників;
- виробничі майданчики: відкриття виробничих потужностей європейських виробників в Україні сприятиме розвитку інфраструктури та полегшить доступ до українського ринку.

Ключові аргументи для переговорних позицій:

- включення до реєстрів ERA: Спрощення реєстрації українських виробників вантажних вагонів у ЄС сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української продукції на європейському ринку.

Табл. 2.2.

Динаміка виробництва та експорту окремих видів вагонобудівної продукції в Україні

	8606 «Вагони залізничні або трамвайні для перевезень вантажів коліями, несамохідні»				8609 «Контейнери, спеціально призначені та обладнані для перевезення одна або декількома видами транспорту»		
	Виробництво, од.	Експорт, од.			Експорт, од.		
		Усього	в країні ЄС	Частка ЄС, %	Усього	в країні ЄС	Частка ЄС, %
2011	—	44 087	336	0,8	2 556	2 253	88,1
2012	—	40 934	2 936	7,2	922	473	51,3
2013	25 281	20 666	1 372	6,6	709	264	37,2
2014	6 212	4 993	245	4,9	965	682	70,7
2015	1 354	2 125	45	2,1	2 658	1 668	62,8
2016	2 914	3 999	11	0,3	3 421	2 746	80,3
2017	6 919	4 200	35	0,8	2 641	2 192	83,0
2018	11 455	1 024	27	2,6	3 105	2 328	75,0
2019	10 813	2 380	52	2,2	3 265	2 015	61,7
2020	3 269	1 420	56	3,9	3 313	2 462	74,3
2021	2 463	442	50	11,3	5 104	4 767	93,4
2022	—	78	29	37,2	2 946	2 267	77,0
2023	—	342	82	24,0	2 911	2 441	83,9



ВИРОБНИЦТВО ЦИСТЕРН

Інформаційна довідка

У період 2019-2021 рр. ринок цистерн показував стійке зростання. Протягом 2022-2023 рр. попит на цистерни різко зріс. Основною причиною цього стало припинення торговельних зв'язків з росією, яка довгий час виступала головним постачальником нафтопродуктів, паливно-мастильних матеріалів (ПММ) та аміаку, що транспортувалися через трубопроводи. Через це в Україні з'явилася підвищена потреба в

транспортних засобах для перевезення рідких вантажів, включно з імпортом. До того ж, підвищився попит на ПММ з боку сил оборони України. На початку 2024 р. спостерігається тенденція до зниження імпорту, що, ймовірно, свідчить про насичення ринку та стабілізацію попиту.

Протягом 2011 – 2023 рр. основним видом цистерн, які Україна експортувала на зовнішні ринки, були резервуари, цистерни, баки та аналогічні ємності з чорних металів згідно коду HS 730900, частка яких у загальному експорті даної продукції складала більше 90%.

До 2015 р. основним зовнішнім ринком збуту були росія та інші країни СНД. Починаючи з 2016 р. обсяги експорту цистерн до

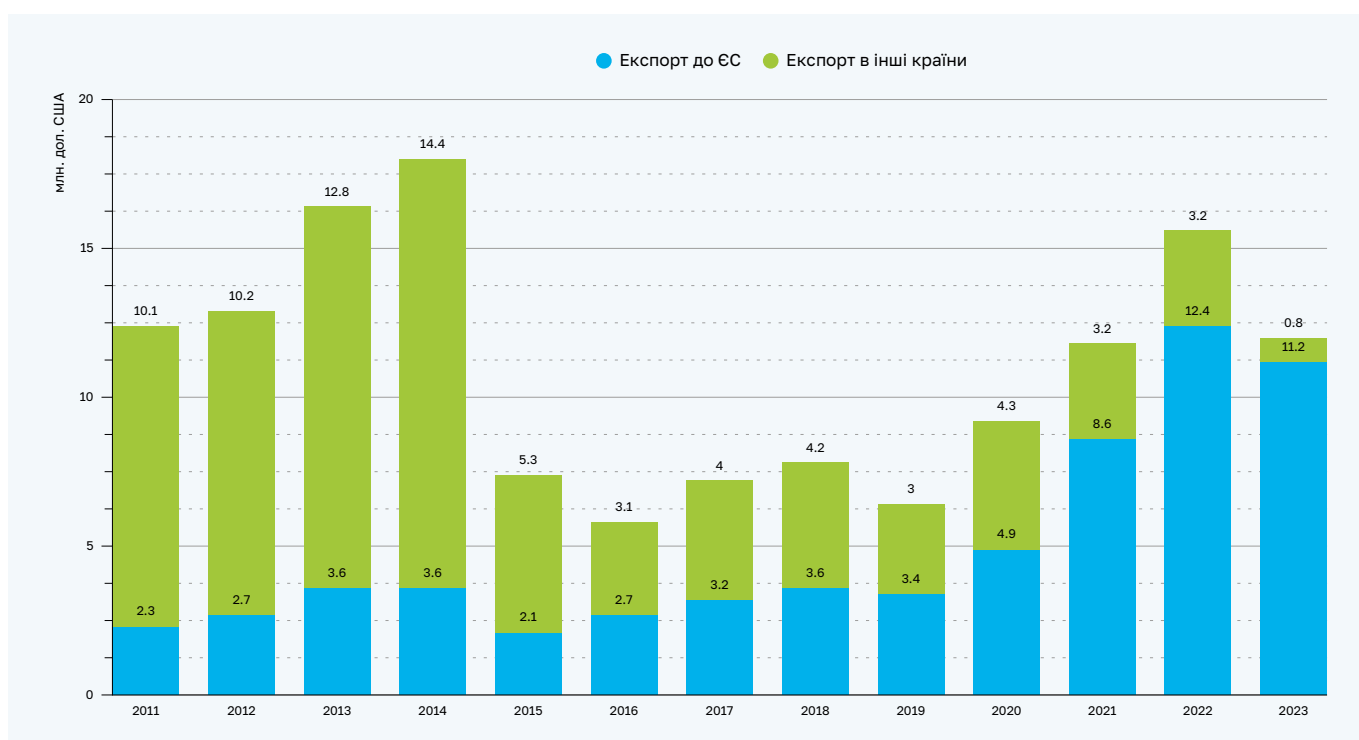


Рис. 2.35. Динаміка експорту з України цистерн (HS 730900, 871631) до ЄС та інших країн світу

країн ЄС почали поступово зростати. У 2022 р. вартість експорту на європейський ринок зросла майже у 6 разів по відношенню до 2015 р., з 2,1 млн. дол. США до 12,4 млн. дол.

У 2023 р. основними країнами експорту цистерн (HS 730900) вітчизняного виробництва стали Франція та Польща, куди Україна реалізувала продукції на суму 5,7 млн. дол. та 3,2 млн. дол. відповідно, що становить майже 79% від загального експорту даної товарної групи (рис. 2.35).

За результатами 2023 р. частка України у загальному імпорті цистерн (HS 730900) країнами ЄС становила 3,4 % на суму 11,2 млн. дол. Головними країнами-постачальниками даної продукції на європейський ринок були:

1. Корея з часткою 24 % (78,4 млн. дол.);
2. Китай – 15 % (49,3 млн. дол.);
3. Велика Британія – 14 % (45,6 млн. дол.).

Позиція вітчизняних виробників

EVERLAST
TANK VEHICLE
MANUFACTURER

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Українська галузь виробництва автоцистерн зазнала пікового попиту в 2022 році, коли було порушено основні логістичні маршрути через зупинку залізниці та портів. У цей період відбувалося активне поповнення автопарків перевізників новими і вживаними цистернами. На найближчі роки очікується спад внутрішнього попиту на автоцистерни через насичення ринку.

Однак для залізничних цистерн спостерігається інша ситуація: парк вагонів-цистерн значно зношений і потребує оновлення. Відкладений попит на цистерни для рідких азотних добрив, який не був реалізований у 2022-2023 роках, також має стати фактором росту в найближчі роки.

Що стосується перспектив експорту, ринок ЄС є одним із ключових напрямків для українських виробників автоцистерн. Зокрема, компанії активно освоюють ринки «молодої Європи», такі як Чехія та Румунія. Румунія має стати основним майданчиком для торгівлі на Балканах, а з Чехії плануються поставки в Данію, Швецію та Фінляндію. Крім того, Голландія, як важливий торговельний вузол для Африки та Близького Сходу, також стає стратегічним напрямком для експорту українських цистерн через місцевих дилерів.

Загалом, хоча ринок ЄС має високий потенціал, він залишається насиченим місцевими виробниками та постачальниками з Туреччини. Крім того, для успішного виходу на європейський ринок українським виробникам необхідно враховувати вимогливість клієнтів щодо якості продукції та термінів постачання.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Вихід на ринок Євросоюзу супроводжується наступними проблемами для українських виробників автоцистерн:

- Конкуренція з боку місцевих виробників та інших експортерів. Ринок ЄС насичений місцевими виробниками та імпортерами з Туреччини, які мають потужну підтримку з боку уряду. Наприклад, Туреччина компенсує 50% витрат на участь у виставках вітчизняних компаній. У свою чергу, клієнти в ЄС вимагають високої якості та своєчасної доставки, що також посилює конкуренцію.
- Відсутність сертифікаційних лабораторій ЄС в Україні. Наприклад, для тестування продукції компанії змушені транспортувати цистерни до Чехії, що ускладнює вихід на ринок ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для збільшення експорту та нарощування присутності українських виробників на ринку ЄС, необхідні:

- державна підтримка експорту, а саме створення програм підтримки експортерів, подібних до тих, що існують, наприклад, у Туреччині, де держава компенсує 50% витрат на участь у виставках;
- запрошення сертифікаційних лабораторій ЄС. Уряд має сприяти відкриттю в Україні представництв таких лабораторій, як DEKRA та TUV, що дозволить полегшити сертифікацію української продукції та спростить вихід на європейський ринок.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Україна має потенціал перетворитися на великий виробничий майданчик для всієї Європи. Велика нестача кваліфікованих працівників в європейських країнах та одночасне збільшення вартості виробництва в Китаї робить привабливою Україну. Українські виробники цистерн могли б в ходити в кооперацію та виконувати замовлення від європейських компаній. Аутсорсинг виробничих процесів з ЄС до вже існуючих виробництв в Україні є перспективним напрямком кооперації.



ВИРОБНИЦТВО ЕЛЕКТРИЧНОГО УСТАТКУВАННЯ



ВИРОБНИЦТВО ТРАНСФОРМАТОРІВ

Інформаційна довідка

Аналізуючи український ринок трансформаторного обладнання, можна відзначити тенденцію до поступового збільшення частки імпортової продукції. Зокрема, темп приросту імпортованих трансформаторів в середньому перевищує 10% на рік, що свідчить про зростаючу конкурентоспроможність закордонних виробників на вітчизняному ринку.

Загалом очікується подальше зростання ринку, що обумовлено збільшенням обсягів споживання трансформаторного

обладнання. Зростаючий попит спричинений як необхідністю відновлення енергетичних об'єктів, зруйнованих під час військових дій, так і активним розвитком зеленої енергетики. Встановлення нових сонячних і вітроенергетичних станцій створює додаткові можливості для розширення ринку трансформаторів.

Початок російського вторгнення в Україну дуже негативно відобразилося на зовнішній торгівлі трансформаторами вітчизняного виробництва. Протягом останніх 11 років фізичний обсяг експорту трансформаторної продукції скоротився в 23 рази з 48,6 тис. т (2013 р.) до 2,1 тис. т (2023 р.), що головним чином було викликано втратою основного зовнішнього ринку збуту - російської федерації. З кінця 2022 року до цієї причини додалась ще й причина збільшення внутрішнього попиту.

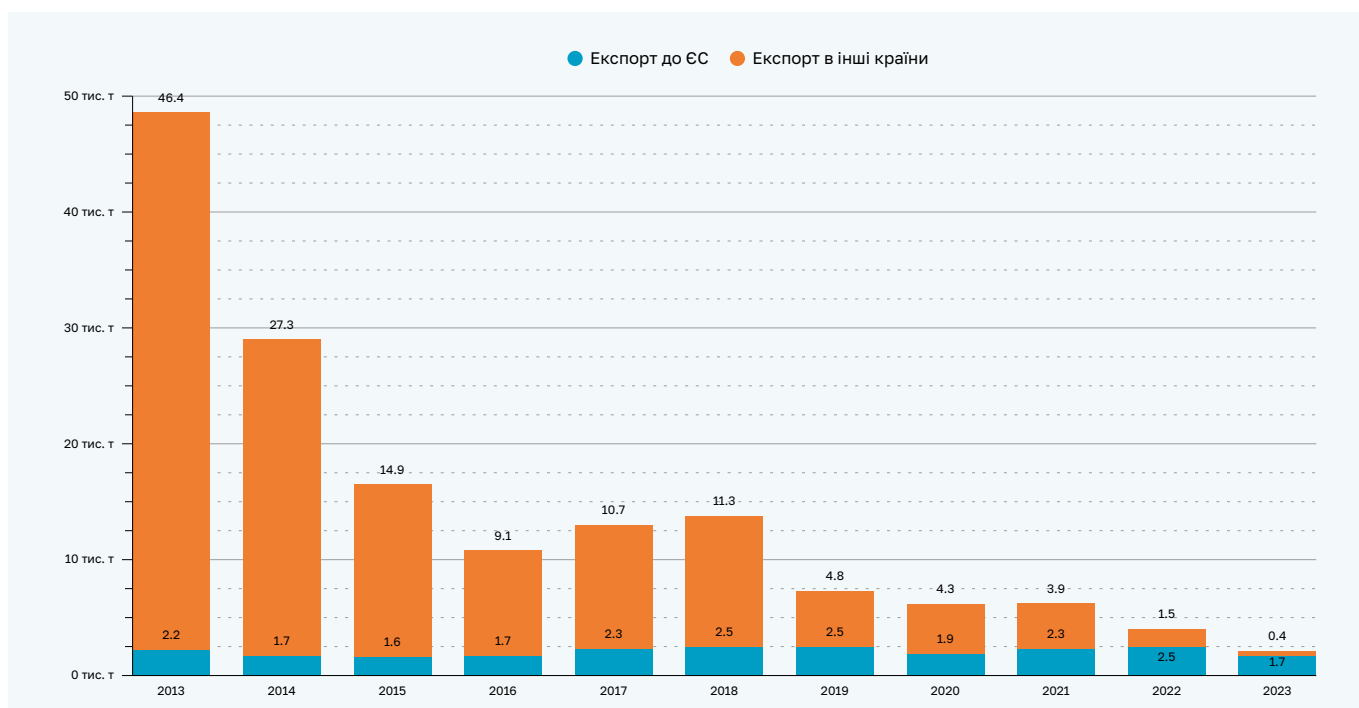


Рис. 2.36. Динаміка експорту з України трансформаторів (HS 8504) до ЄС та інших країн світу

У період з 2013 по 2023 рр. постачання трансформаторів на європейський ринок здійснювалося у відносно стабільних обсягах, які не перевищували позначку в 2,5 тис. т щорічно. У 2023 р. основними країнами-імпортерами трансформаторів вітчизняного виробництва були Угорщина, Польща, Німеччина та Молдова (рис. 2.36).

За результатами 2023 р. частка України у загальному імпорті трансформаторів країнами ЄС становила лише 0,2 % (1,7 тис. т). Натомість беззаперечними лідером-постачальником даної продукції на європейський ринок є Китай, частка якого у загальному імпорті ЄС у 2023 р. становила 57% (520 тис. т).

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Враховуючи складну економічну ситуацію в Україні внаслідок війни, зменшується ділова активність в багатьох галузях економіки, і виробництво трансформаторів не є винятком. За прогнозами виробників трансформаторів після закінчення війни та стабілізації ситуації на ринку, виробництво може зрости, проте таке зростання не очікується в значних обсягах. Це пояснюється трьома об'єктивними причинами:

- конкуренція з китайськими виробниками, які пропонують надзвичайно низькі ціни, що може призвести до витіснення українських виробників з ринку;
- відсутність вимог до локалізації для приватного бізнесу, особливо враховуючи кількість приватних обленерго;
- постачання трансформаторів на ринок України, як гуманітарної допомоги.

Щодо експорту, основними напрямками для українських виробників залишаються країни ЄС, Молдова та Балкани. Завдяки гармонізації технічних вимог на трансформатори, продукція, виготовлена в Україні, відповідає стандартам ЄС і може вільно постачатися на ці ринки. Географічна близькість, транспортна інфраструктура та відсутність внутрішньої конкуренції у багатьох країнах ЄС (багато країн в ЄС не мають власного виробництва трансформаторів) є додатковими перевагами для українських виробників.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні бар'єри для виходу українських виробників трансформаторів на ринок ЄС:

- високі витрати на акредитацію: отримання сертифікатів для

продажу трансформаторів в ЄС є фінансово обтяжливим для українських виробників;

- недостатня фінансова підтримка: брак ресурсів для участі у міжнародних виставках та інших маркетингових заходах обмежує можливості просування продукції на європейському ринку;
- фінансові умови тендерів: умови тендерних закупівель у країнах ЄС передбачають відтермінування платежів на 30-60 днів, що вимагає додаткового кредитування для виконання контрактів, але доступ до фінансування є обмеженим.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для підтримки українських виробників трансформаторного обладнання на європейському ринку уряд може вжити такі комплексні заходи:

1. Фінансова підтримка та компенсації:

- запровадження програм компенсації витрат на сертифікацію трансформаторів у лабораторіях ЄС та часткової підтримки участі у міжнародних виставках для просування продукції.
- забезпечення доступу до пільгового фінансування через експортно-кредитне агентство для виконання зовнішньоекономічних контрактів, з урахуванням відтермінованих оплат, що є умовою більшості тендерних закупівель у країнах ЄС.

2. Лобіювання та міжнародне просування:

- Активізація лобіювання через українські посольства та дипломатичні представництва для просування продукції на зовнішніх ринках.

3. Гармонізація стандартів:

- Продовження процесу гармонізації технічних стандартів із вимогами ЄС для полегшення доступу українських виробників на європейські ринки.

4. Локалізація:

- Підтримка локалізації виробництва компонентів для трансформаторів, що дозволить знизити собівартість продукції та підвищити конкурентоспроможність на європейському ринку.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Стратегічні переваги для ЄС:

Українські трансформатори відповідають вимогам ЄС, мають конкурентну ціну і підтримують європейську економіку через використання європейських матеріалів (50-70% матеріалів, які застосовуються при виробництві трансформаторів в Україні, виготовляються в країнах ЄС).



ВИРОБНИЦТВО ОСВІТЛЮВАЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ

Інформаційна довідка

Основною тенденцією у виробництві освітлювального обладнання як в Україні, так і на світовому ринку, є перехід від традиційних ламп розжарювання та люмінесцентних ламп до світлодіодних (LED) технологій. Світлодіодні лампи зайняли провідну позицію серед виробленого в Україні освітлювального обладнання завдяки їхній високій енергоефективності, тривалому

терміну експлуатації та зниженому впливу на довкілля.

Зростання попиту на світлодіодні лампи в Україні було особливо помітним з 2023 року, коли він збільшився на 40%, а прогнозоване подальше зростання повинно досягти 60%. При цьому перехід на світлодіодні технології в Європі відбувається ще швидшими темпами: щорічний приріст частки ринку світлодіодних ламп складає 150%.

Варто відзначити, що значна частина продукції, представленої на українському ринку світлодіодного освітлення, має китайське походження, а місцеві компанії в основному займаються складанням освітлювального обладнання з імпортованих компонентів.

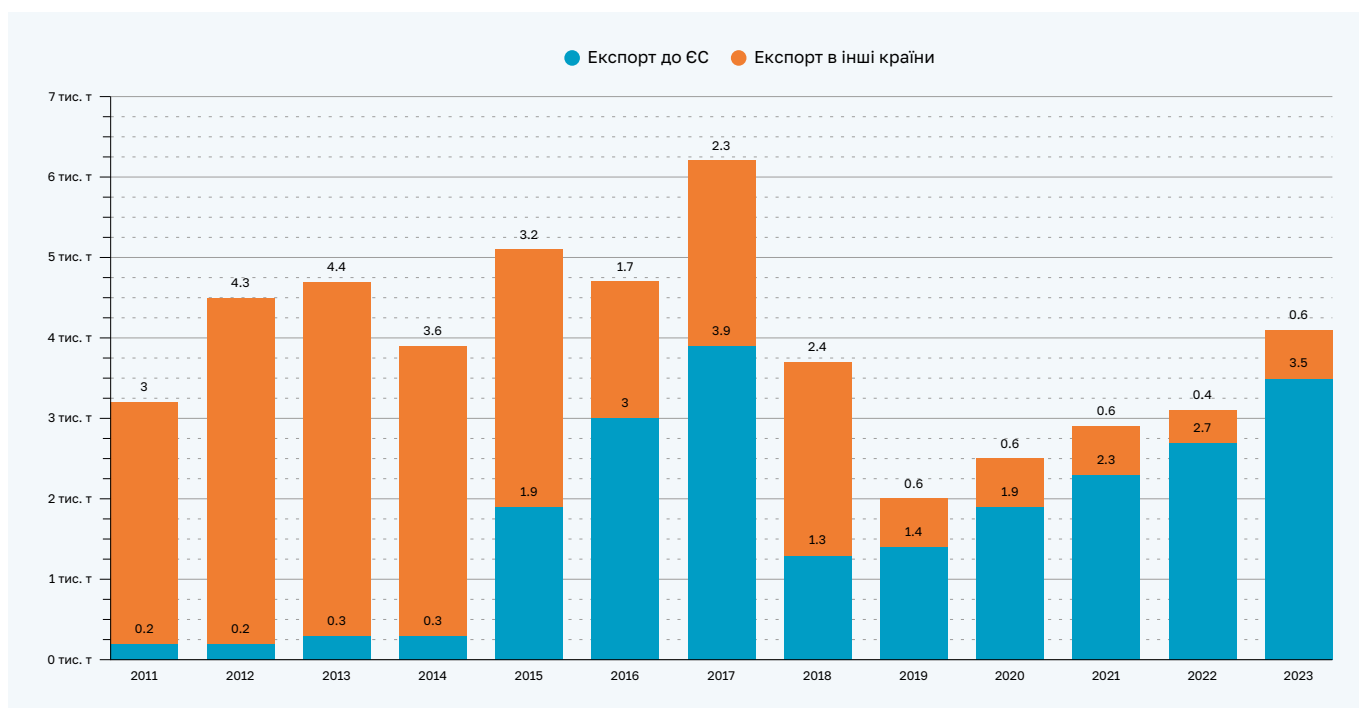


Рис. 2.37. Динаміка експорту з України ламп та освітлювального обладнання (HS 9405) до ЄС та інших країн світу

Разом з цим, є вітчизняні виробники, яким вдалося налагодити виробництво світлодіодної продукції, яка відповідає європейським стандартам якості та має усі необхідні сертифікати відповідності європейським вимогам.

Протягом останніх років експорт українського освітлювального обладнання на європейських ринках почав стабільно зростати. У період з 2018 по 2023 рр. обсяг продажу освітлювальних виробів українського виробництва на ринок ЄС збільшився з 1,3 до 3,5 тис. т, а частка ЄС у загальному експорті України зросла з 34% до 86,5%. У 2023 р. головними країнами-імпортерами вітчизняної продукції були Бельгія, Німеччина, Франція, Польща та Австрія (рис. 2.37).

У 2023 р. частка України у загальному імпорті освітлювального обладнання країнами ЄС склала менше 1% (3,5 тис. т). Головною країною-постачальником даного виду продукції до європейських країн є Китай, частка якого у загальному імпорті ЄС становить більше 90% (566 тис. т за результатами 2023 р.)

Позиція вітчизняних виробників



Schröder
Experts in lightability™

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Європейський ринок є основним і найперспективнішим для українського освітлювального обладнання. Найбільшою конкуренцією для українських виробників серед країн ЄС є компанії з Польщі, Хорватії, Чехії та Німеччини, які часто діють у складі холдингів або бізнес-груп.

Конкуренція з китайськими виробниками є практично неможливою через те, що китайські компанії часто постачають продукцію без сертифікації та дотримання європейських стандартів.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні проблеми для виходу українських виробників освітлювального обладнання на ринок ЄС включають:

- конкуренцію з європейськими та китайськими виробниками: європейські та китайські компанії мають суттєву перевагу через нижчі виробничі витрати та недотримання європейських стандартів сертифікації;
- високі витрати на сертифікацію: українські виробники стикаються з високими витратами на отримання сертифікатів відповідності європейським вимогам;
- брак державної підтримки: недостатнє фінансування сертифікаційних та маркетингових заходів обмежує

можливості українських компаній у просуванні своєї продукції на європейському ринку.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для підвищення конкурентоспроможності українських виробників освітлювального обладнання на ринку ЄС і вирішення наявних проблем, уряд може вжити такі заходи:

- Внесення змін до законодавства: впровадження вимог щодо локалізації виробництва освітлювального обладнання для державних закупівель.
- Усунення корупційних ризиків: прийняття заходів для забезпечення прозорих умов на ринку освітлювального обладнання, особливо у випадках просування специфічної продукції, як-от вибухозахищене обладнання. Це стосується уникнення схем ввезення несертифікованої продукції на український ринок, що підриває позиції місцевих виробників.
- Державні замовлення: лобювання інтересів українських виробників освітлювального обладнання у випадках фінансування проектів відбудови інфраструктури, щоб забезпечити національним виробникам доступ до державних контрактів та проектів, фінансованих міжнародними донорами або партнерами.
- Закупівлі для оборонних потреб: забезпечення закупівлі освітлювального обладнання для Міністерства оборони, Збройних сил України та інших військових формувань виключно відповідно до стандартів НАТО.
- Усунення порушень при введенні в експлуатацію об'єктів: Важливо забезпечити дотримання вимог щодо використання сертифікованої продукції в процесі будівництва та введення в експлуатацію нових об'єктів. Це дозволить уникнути використання продукції низької якості та підтримати українських виробників.
- «Промисловий безвіз»: Прискорення процесу впровадження «промислового безвізу» з ЄС, що передбачає визнання українських сертифікатів безпеки продукції у країнах ЄС.
- Лобювання інтересів на міжнародному рівні: Підтримка українських компаній у просуванні своєї продукції на міжнародних ринках через лобювання державними установами, такими як посольства та консульства України.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Потенціал співпраці з ЄС у галузі освітлювального обладнання полягає в доступі до інвестицій, спільних проектів з європейськими компаніями, обміні технологіями, фінансуванні сертифікації та можливості участі у відбудові інфраструктурних об'єктів ЄС. Співпраця також сприятиме інтеграції українських виробників у європейські ланцюги постачання.



ВИРОБНИЦТВО ВІТРОГЕНЕРАТОРІВ

Інформаційна довідка

Вітроенергетика займає друге місце після сонячної енергетики в національному секторі відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) за загальною встановленою потужністю. Однак важливо зазначити, що саме вітроенергетика зробила найбільший внесок у розширення «зеленого» енергетичного міксу України у 2021 році. Частка нових вітроенергетичних потужностей, введених в експлуатацію до початку повномасштабної війни, склала 30,6%, що відповідає 358,8 МВт, що є у 2,5 рази більше за аналогічний показник 2020 року (144,2 МВт). Таким чином, до кінця 2021 року загальна встановлена потужність вітроенергетичного сектору досягла 1 672,9 МВт. На момент початку війни в Україні працювали 34 вітроелектростанції (ВЕС) або 699 вітрових турбін із середньою одиничною потужністю 3,5 МВт.

З початком широкомасштабної війни, за даними Української вітроенергетичної асоціації, понад три чверті вітроенергетичних потужностей були зупинені. Із загальних 1 673 МВт, приблизно 1 462 МВт українських ВЕС вийшли з ладу.

Наразі частка вітроенергетики в загальному балансі ВДЕ України складає 21,7%, що залишає її другою за величиною після сонячної енергетики. Близько 71% вітроенергетичних потужностей знаходяться на тимчасово окупованих територіях і не постачають електроенергію в Об'єднану енергетичну систему (ОЕС) України.

За стратегічними планами Міністерства енергетики України, до 2032 року очікується досягнення 10 ГВт загальної потужності вітроенергетичного сектору, що є цілком досяжним з огляду на проекти, які вже розроблені або перебувають на стадії девелопменту.

Значущим прикладом таких проєктів є запуск виробничого цеху з виготовлення вітрових турбін ТОВ «Френдлі Вінд Технолоджі» на Закарпатті. Це єдиний національний виробник вітроенергетичних установок мультимегаватного класу, який планує виробляти до 20 турбін на рік з одиничною потужністю від 4,8 до 5,5 МВт. У 2023 році компанія розпочала будівництво першої ВЕС на Закарпатті потужністю близько 80 МВт. Загалом компанія планує побудувати понад 500 МВт нових потужностей.

Варто підкреслити, що розвиток національного виробництва вітрових турбін є важливим не лише для відновлюваної енергетики, але й для машинобудівного сектору, сприяючи зміцненню енергетичної незалежності та економічного відновлення України.

Проте, незважаючи на значний потенціал галузі, подальший розвиток вітроенергетики залежить від вирішення низки викликів. Зокрема, це стосується питання погашення заборгованостей за «зеленим» тарифом та впровадження стимулюючих заходів, які б підтримали стабільний розвиток ринку.

Позиція вітчизняних виробників

Fuhrländer
WINDTECHNOLOGY

1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Український ринок вітроенергетики має значний потенціал для зростання, особливо завдяки державній підтримці, міжнародним інвестиціям та глобальним трендам. Внутрішні фактори, такі як відновлення після війни та реалізація Національного плану дій з відновлювальної енергетики до 2030 року, стимулюють розвиток ринку. Україна має вигідне географічне розташування, сприятливий кліматичний потенціал у регіонах

Карпат та узбережжя Чорного й Азовського морів, а також можливості для локалізації виробництва компонентів для ВЕУ. Єдиний національний виробник вітротурбін мультимегаватного класу ТОВ «Френдлі Вінд Технолоджі» з 2025 року забезпечить 40% локалізації. В умовах поглиблення співпраці з ЄС та модернізації виробничих потужностей є значні перспективи виходу на ринок ЄС.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основні бар'єри для українських виробників вітроенергетичних установок включають:

- вимоги до сертифікації: європейські ринки мають високі стандарти, і українські виробники змушені проходити акредитацію в європейських лабораторіях, що є дорогою процедурою;
- логістичні труднощі: для забезпечення вчасної доставки компонентів та готових установок необхідно покращити логістичну інфраструктуру, що є вагомим проблемою для українських підприємств;
- фінансові бар'єри: високі витрати на впровадження новітніх технологій і залучення іноземних інвестицій для модернізації виробничих потужностей є серйозним бар'єром для розширення виробництва;
- конкуренція з європейськими компаніями: європейські компанії мають доступ до більшого обсягу фінансових ресурсів і програм підтримки, що ускладнює конкурентну боротьбу для українських виробників на ринку ЄС.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Для розвитку виробництва вітроенергетичних установок та їх виходу на ринок ЄС уряд може вжити такі заходи:

1. Фінансова підтримка:

- Запровадження пільгових умов кредитування для розширення виробничих потужностей і впровадження нових технологій.
- Надання податкових пільг підприємствам, що займаються виробництвом вітроенергетичних установок, для зменшення виробничих витрат і стимулювання експорту.

2. Розвиток інфраструктури:

- Інвестування в модернізацію енергомереж для інтеграції нових вітроенергетичних потужностей.
- Поліпшення транспортної інфраструктури для оптимізації доставки компонентів і готових вітротурбін.

3. Освіта та підготовка кадрів:

- Розробка спеціалізованих програм у вищих навчальних закладах для підготовки кваліфікованих кадрів у сфері вітроенергетики.

- Створення програм підвищення кваліфікації для працівників галузі, щоб забезпечити відповідність європейським стандартам.

4. Міжнародне співробітництво: залучення українських підприємств до міжнародних програм з розвитку вітроенергетики, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності на ринку ЄС.

5. Законодавчі ініціативи:

- Приведення українського законодавства у відповідність до європейських стандартів у сфері відновлюваної енергетики.
- Впровадження регуляторних стимулів для підтримки виробництва і впровадження вітроенергетичних установок.

6. Технологічні кластери: створення технологічних кластерів для розвитку нових технологій у вітроенергетиці, що дозволить залучити інвестиції та забезпечити локальне виробництво компонентів для вітротурбін.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Можливості для співпраці з ЄС та європейськими компаніями:

- Фінансування та інвестиції: Європейські банки (ЄБРР) можуть забезпечити фінансування будівництва нових вітропарків і модернізації інфраструктури в Україні, що дозволить розвивати сектор відновлюваної енергетики.
- Технологічна співпраця: Спільні проекти з європейськими компаніями дозволять Україні впроваджувати новітні технології у виробництві вітроенергетичних установок.

Стратегічні переваги для ЄС:

- Доступ до перспективного ринку. Співпраця з Україною дозволить європейським компаніям отримати доступ до швидко зростаючого ринку вітроенергетики з великим потенціалом.
- Зниження виробничих витрат. Розміщення виробництва в Україні допоможе знизити витрати на будівництво вітропарків і підвищить конкурентоспроможність європейських компаній на світовому ринку.

Ключові аргументи для переговорних позицій:

- Інвестиції в сталий розвиток. Спільні інвестиції у вітроенергетику дозволять ЄС досягти своїх кліматичних цілей і знизити залежність від викопного палива.
- Технологічна інтеграція. Використання європейських технологій в українському виробництві сприятиме створенню якісної та конкурентоспроможної продукції для обох ринків.



ВИРОБНИЦТВО КАБЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Інформаційна довідка

Кабельно-провідникова галузь є ключовою для енергозабезпечення економіки та характеризується високим рівнем доданої вартості. В Україні виробляються всі види сучасної кабельної продукції, проте найбільші обсяги виробництва припадають на низьковольтні кабелі.

З початком активних бойових дій в Україні виробництво високовольтних кабелів значно скоротилося через дестабілізацію роботи підприємств та зростання військових ризиків. Незважаючи на це, попит на високовольтні кабелі залишився високим через необхідність відновлення зруйнованої енергетичної інфраструктури. В результаті, у 2022 році виробництво кабельної продукції в Україні скоротилося майже на третину порівняно з 2021 роком, а однією з найбільших проблем галузі став дефіцит робочої сили, який у 2022 році зменшився на 7,5% порівняно з попереднім роком.

Через війну в Україні, руйнування виробничих потужностей, переміщення підприємств, дефіцит робочої сили та нестабільні

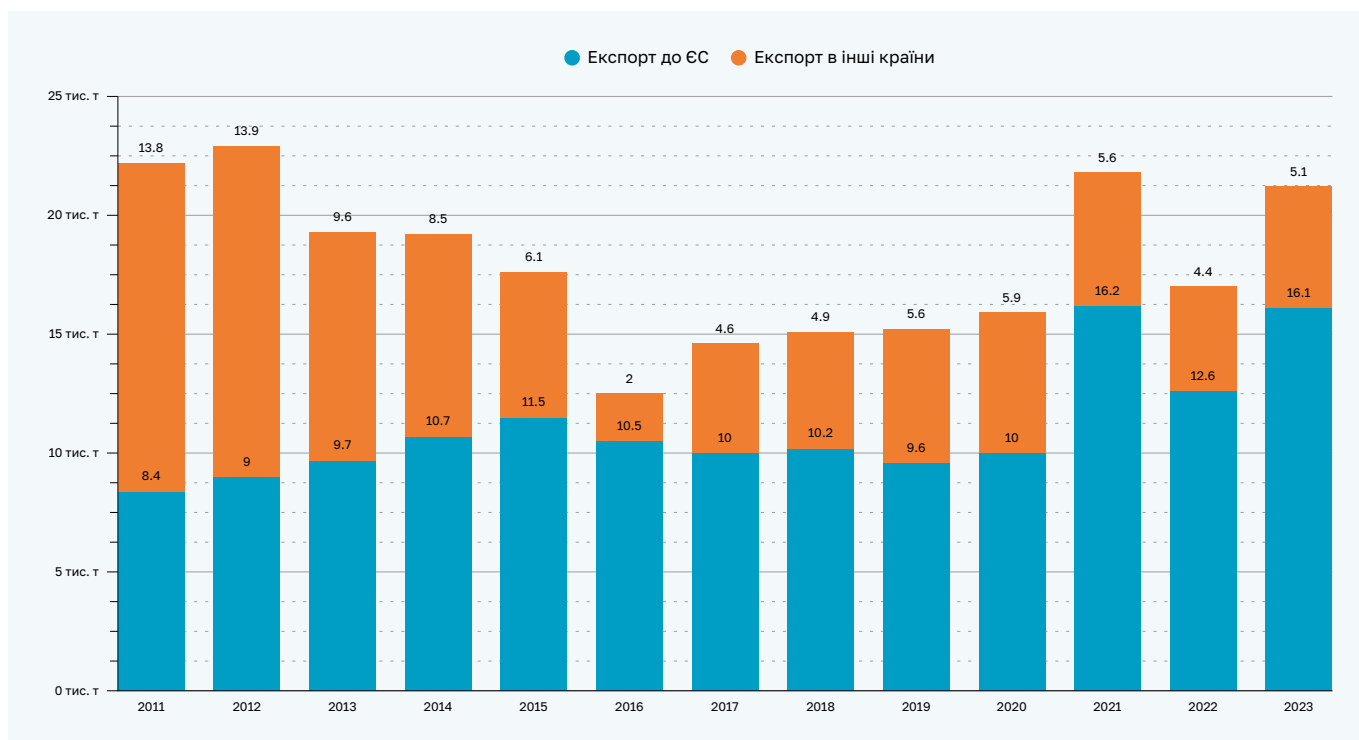


Рис. 2.38. Динаміка експорту з України кабельно-провідникової продукції (HS 8544 42, 8544 49, 8544 60) до ЄС та інших країн світу

логістичні ланцюги сальдо зовнішньої торгівлі кабельною продукцією скоротилося майже втричі. За результатами 2022 року обсяг експорту кабельно-провідникової продукції скоротився на 22,3 % в порівнянні з попереднім роком, з 22 до 17 тис. т. відповідно.

У 2023 р. найбільшими імпортерами української кабельно-провідникової продукції стали Австрія та Німеччина, на які припало 36% усього експорту (рис. 2.38).

У 2023 р. частка електричних провідників українського походження у загальному імпорті ЄС становила 2,1 %. Найбільше до країн Євросоюзу було експортовано українську кабельну продукцію згідно коду HS 854449.

Беззаперечними лідерами серед країн-експортерів електричних провідників до ЄС є Китай та Туреччина, частки імпорту з яких за результатами 2023 р. склали 32,1% (247 тис. т) та 23 % (177 тис. т) відповідно.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Не дивлячись на багато проблем для підприємства, як то: нестача оборотного капіталу, складні логістичні ланцюги як постачання матеріалів так і збуту продукції, складна ситуація в енергетиці та нестача людського ресурсу, виробництво кабельно-провідникової продукції залишається перспективною галуззю економіки.

Попит щодо відновлення зруйнованих інфраструктурних об'єктів, особливо енергетичних (в яких важливою складовою є кабельно-провідникова продукція різного призначення) вже є суттєвим, що ж стосується післявоєнної відбудови країни-буде значним. Прогнозований розвиток власного ВПК в країні, який також є споживачем КПП, створить додатковий попит, та додасть до існуючого обсягу споживання.

Враховуючи тенденції розвитку світових ринків, європейський ринок залишається основним ринком збуту кабельно-провідникової продукції українських виробників. Попри намагання диверсифікувати поставки, країни поза ЄС наразі становить незначну частку у вітчизняному експорті кабельно-провідникової продукції.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Одна з причин, яка не дозволяє збільшити присутність вітчизняних виробників на ринку ЄС є невідомість угода АСАА . Підписання дозволить торгівлю товарами між Україною та ЄС в секторах, що охоплені цією Угодою, та буде проводитися на тих самих умовах, які застосовуються в торгівлі товарами між країнами-членами ЄС.

3. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Збільшення обсягу продажу до будь якого ринку матиме безперечний позитивний соціально-економічний вплив, оскільки економічне зростання тягне за собою розвиток як людського капіталу, так і інфраструктури та інновацій. Враховуючи прямо пропорційний вплив нашої діяльності на суміжні галузі економіки (матеріали, енергоресурси, тощо) можемо стверджувати що будь який вплив, як позитивний так і негативний, торкається взаємопов'язаних з виробництвом КПП галузей.

Зважаючи на проблеми, з якими зіштовхується галузь при експорті продукції через європейські країни (наприклад блокування прикордоння з Польщею), пріоритетною є також сфера транспорту в співпраці з ЄС, оскільки вона є головною «артерією» завдяки якій бізнес у галузі має змогу функціонувати.



ІНШІ ПРОМИСЛОВІ ТОВАРИ

ТОРГОВЕЛЬНЕ
ОБЛАДНАННЯ

Інформаційна довідка

Вітчизняне виробництво торговельного обладнання активно розвивалося з початку 2000-х років, коли в Україні відбувалося стрімке зростання кількості торгових центрів, закладів громадського харчування, супермаркетів тощо. У відповідь на цей попит українські меблеві та приладобудівні підприємства розпочали нові напрями виробництва, орієнтовані на забезпечення потреб роздрібної торгівлі, ресторанів, продовольчих і непродуктових торговельних мереж.

Згодом українське торговельне обладнання стало відповідати міжнародним стандартам якості, що дозволило вітчизняним підприємствам не лише стабільно працювати на внутрішньому ринку, але й почати експортувати свою продукцію. Українське

виробництво стало популярним серед країн Східної Європи, СНД та деяких країн ЄС.

Особливого розвитку набуло виробництво холодильного торговельного обладнання, яке стало важливим елементом в інфраструктурі роздрібної торгівлі та харчової промисловості. Українські виробники адаптувалися до потреб сучасного ринку, впроваджуючи інноваційні рішення, енергоефективні технології та новітні матеріали. Це сприяло не лише збільшенню обсягів внутрішнього виробництва, але й розширенню експортних можливостей.

До початку війни ринок холодильного обладнання в Україні демонстрував стабільне зростання. Основними споживачами були роздрібні мережі, підприємства харчової промисловості, ресторани та кафе.

Однак, з початком війни багато підприємств були змушені зупинити або скоротити свою діяльність, що вплинуло на попит. Водночас відбулися зміни в регіональному розподілі попиту,

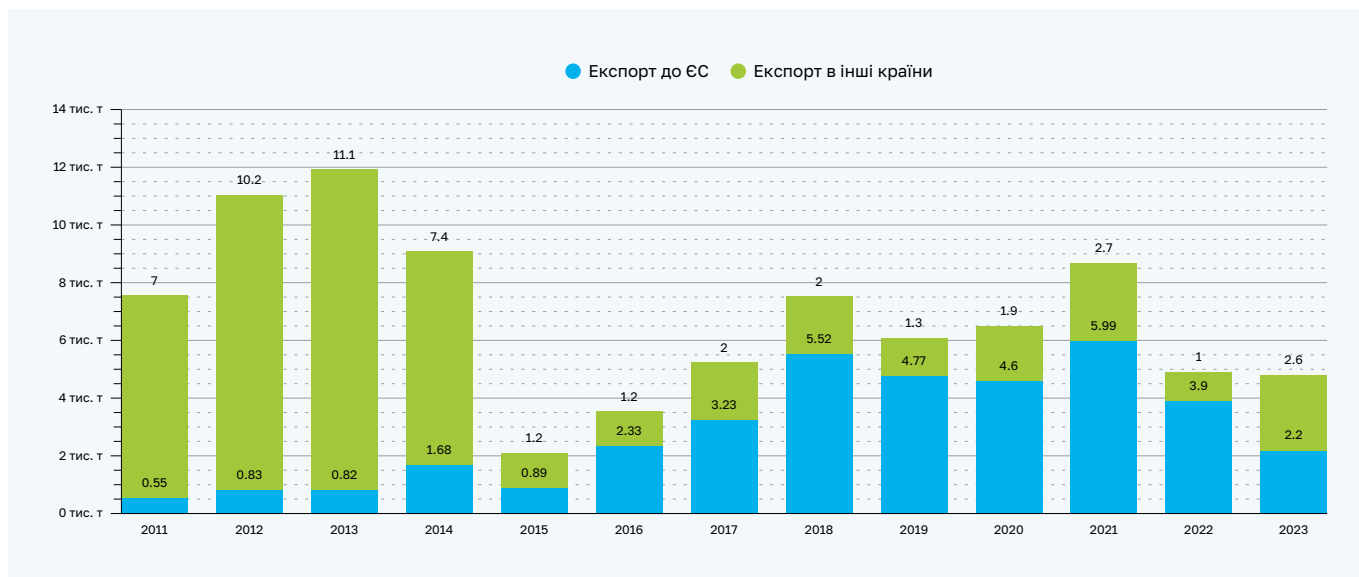


Рис. 2.39. Динаміка експорту з України холодильного торговельного обладнання (HS 841850) до ЄС та інших країн світу

оскільки бізнеси переміщували свої потужності в інші регіони України.

Окупація рф ОРДЛО та Криму негативно відобразилася і на зовнішній торгівлі холодильного обладнання. У 2015 р. експорт впав до рекордного мінімуму, скоротившись в 5,5 разів порівняно з 2013 р., що було викликано різким скороченням продажів на російський ринок. Поступово вітчизняні підприємства почали шукати інших торговельних партнерів, нарощуючи обсяги поставок серед країн ЄС.

Так, у 2021 р. основним зовнішнім ринком збуту стала Польща, куди було експортовано 3 тис. т обладнання, що склало більше 34% всього експорту даної товарної категорії.

У 2023 р. Україна експортувала на європейський ринок 2,2 тис. т холодильного обладнання, що на 43,5% менше порівняно з попереднім роком і на 63,3% менше від рекордного обсягу поставок до ЄС у 2021 р. Серед країн Світу основні поставки здійснювалися в Казахстан (1,3 тис. т; 27%) та Польщу (близько 1 тис. т; 19%) (рис. 2.39).

За результатами 2023 р. частка продукції українського походження у загальному імпорті ЄС холодильного торговельного обладнання склала 2,2%. Безумовними лідерами поставок даної продукції на європейський ринок залишаються Китай і Туреччина, з часткою в імпорті ЄС 60% (61,5 тис. т) та 30% (31 тис. т) відповідно.

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Ринок торговельного обладнання в Україні значною мірою постраждав від економічних наслідків війни, таких як руйнування інфраструктури, зниження купівельної спроможності та міграція населення. Внутрішній попит на торговельне обладнання зменшився, що пов'язано з тимчасовою окупацією частини території країни та економічними труднощами. Однак існують перспективи для зростання в середньо- та довгостроковій перспективі. Основними факторами, що підтримують цей оптимізм, є необхідність відновлення зруйнованих торгових об'єктів, розвиток онлайн-торгівлі, що стимулює попит на обладнання для складів і логістичних центрів, а також прагнення торговельних підприємств до модернізації.

На міжнародному рівні ринок Європейського Союзу є дуже перспективним для українських виробників торговельного обладнання. Європейські ритейлери активно інвестують у модернізацію своїх торгових площ і в обладнання, що створює значний попит на продукцію українського виробництва. Географічна близькість до ЄС, коротке логістичне плече та вигідні умови торгівлі, зокрема низькі мита завдяки Угоді про асоціацію з ЄС, також сприяють успішному експорту.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Основною проблемою для українських виробників є висока конкуренція на ринку ЄС. Виробники з України змушені конкурувати не лише з місцевими компаніями ЄС, але й з гравцями з Китаю та Туреччини, які пропонують конкурентоспроможну продукцію за ціною. Хоча українські компанії можуть скористатися перевагами, що надає Угода про асоціацію, інші фактори, такі як технічні та регуляторні вимоги, залишаються суттєвими бар'єрами для виходу на європейський ринок.

Крім того, складна ситуація з бюрократичними процедурами, які супроводжують експорт, може затримувати вихід продукції на ринок і збільшувати витрати. Отримання необхідних дозволів і сертифікатів вимагає значних часових та фінансових ресурсів. Ще один виклик для виробників – це логістичні труднощі, зокрема з доставкою товарів на європейський ринок в умовах нестабільної інфраструктури та війни.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Український уряд може допомогти виробникам торговельного обладнання шляхом реалізації таких заходів:

- **Фінансова підтримка:** Надання державних кредитів, грантів і страхування експортних ризиків може суттєво допомогти модернізувати виробництво, збільшити експортний потенціал та захистити виробників від ризиків несплати з боку міжнародних партнерів.
- **Спрощення експортних процедур:** Зменшення бюрократичних перешкод, спрощення процедури отримання необхідних дозволів та сертифікатів суттєво покращать умови для експортерів.
- **Інфраструктурний розвиток:** Уряд може інвестувати у розвиток логістичної інфраструктури, що полегшить доставку товарів до країн ЄС.
- **Підтримка участі у міжнародних виставках:** Організація участі українських виробників у міжнародних виставках та ярмарках у ЄС через колективні стенди сприятиме просуванню продукції та підвищенню впізнаваності брендів. Маркетингові кампанії та інформаційна підтримка можуть допомогти українським виробникам зміцнити свої позиції на європейському ринку.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Співпраця в цій галузі може бути взаємовигідною з кількох причин:

- **Участь у програмах та ініціативах ЄС:** Важливо, щоб українські компанії брали участь у програмах підтримки малого та середнього бізнесу в рамках ініціатив ЄС. Це надасть українським виробникам можливість на рівних конкурувати з європейськими компаніями та брати участь у новітніх дослідницьких та інноваційних проектах.
- **Співпраця з профільними європейськими асоціаціями**

та організаціями: Це дозволить обмінюватися досвідом, отримувати інформацію про ринок та встановлювати контакти з потенційними партнерами.

- Залучення інвестицій: Європейські інвестори можуть

відіграти важливу роль у модернізації українських виробничих потужностей, що позитивно вплине на обидві сторони. Інвестиції в українську галузь торговельного обладнання підвищать її конкурентоспроможність і забезпечать стабільний експорт якісної продукції до ЄС.



ВИРОБНИЦТВО КОТЛІВ

Інформаційна довідка

Протягом останніх років ринок опалювальних котлів в Україні демонструє стійку тенденцію до зростання, із середніми темпами збільшення продажів близько 5% щороку. Це зумовлено зростаючими потребами в модернізації опалювальних систем, а також високим попитом на енергоефективні рішення, що сприяє стабільному зростанню галузі.

Аналізуючи ринок опалювального обладнання в Україні, варто звернути увагу на домінуючу роль імпорتنих котлів. Споживачі переважно надають перевагу газовим, електричним та твердопаливним котлам, імпортованим з-за кордону. Це пояснюється перш за все якісними характеристиками цих товарів, незважаючи на значно вищу ціну по відношенню до вітчизняної продукції.

До 2014 року українські виробники активно експортували парові котли та котли для центрального опалення, забезпечуючи щорічний обсяг зовнішніх продажів в середньому на рівні понад 70 млн дол. Однак із початком війни ситуація докорінно змінилася. Найбільш суттєвий вплив мала втрата основного ринку збуту – російської федерації, що призвело до зменшення експорту вітчизняних котлів майже в 8 разів. Зокрема,

обсяг експорту впав з 81,4 млн дол. у 2013 році до 10,3 млн дол. у 2023 році. При цьому, частка експорту парових котлів (HS 8402) у загальному експорті даної товарної категорії скоротилася вдвічі з 30% за результатами 2013 р. до 15% у 2015 р.

Таким чином, з 2015 року основний експортний сегмент українських котлів зосереджений на котлах для центрального опалення (HS 8403), частка яких стабільно перевищує 90% у загальному експорті опалювального обладнання.

Експорт до країн Європейського Союзу також зазнав скорочення, зменшившись на 36,5% у 2023 році порівняно з 2014 роком (з 12,3 млн дол. до 7,8 млн дол.).

У 2023 році ключовими імпортерами українських котлів для центрального опалення стали Молдова, Німеччина, Латвія, Казахстан та Румунія, що вказує на певну диверсифікацію експортних ринків в умовах нових геополітичних реалій (рис. 2.40).

За результатами 2023 р. частка України у загальному імпорті котлів для центрального опалення (HS 8403) країнами ЄС склала менше 1 % (7,6 млн. дол. США). Натомість беззаперечними лідером-постачальником даної продукції на європейський ринок є Туреччина, частка якої у загальному імпорті ЄС у 2023 р. становила 54 % (420 млн. дол. США).

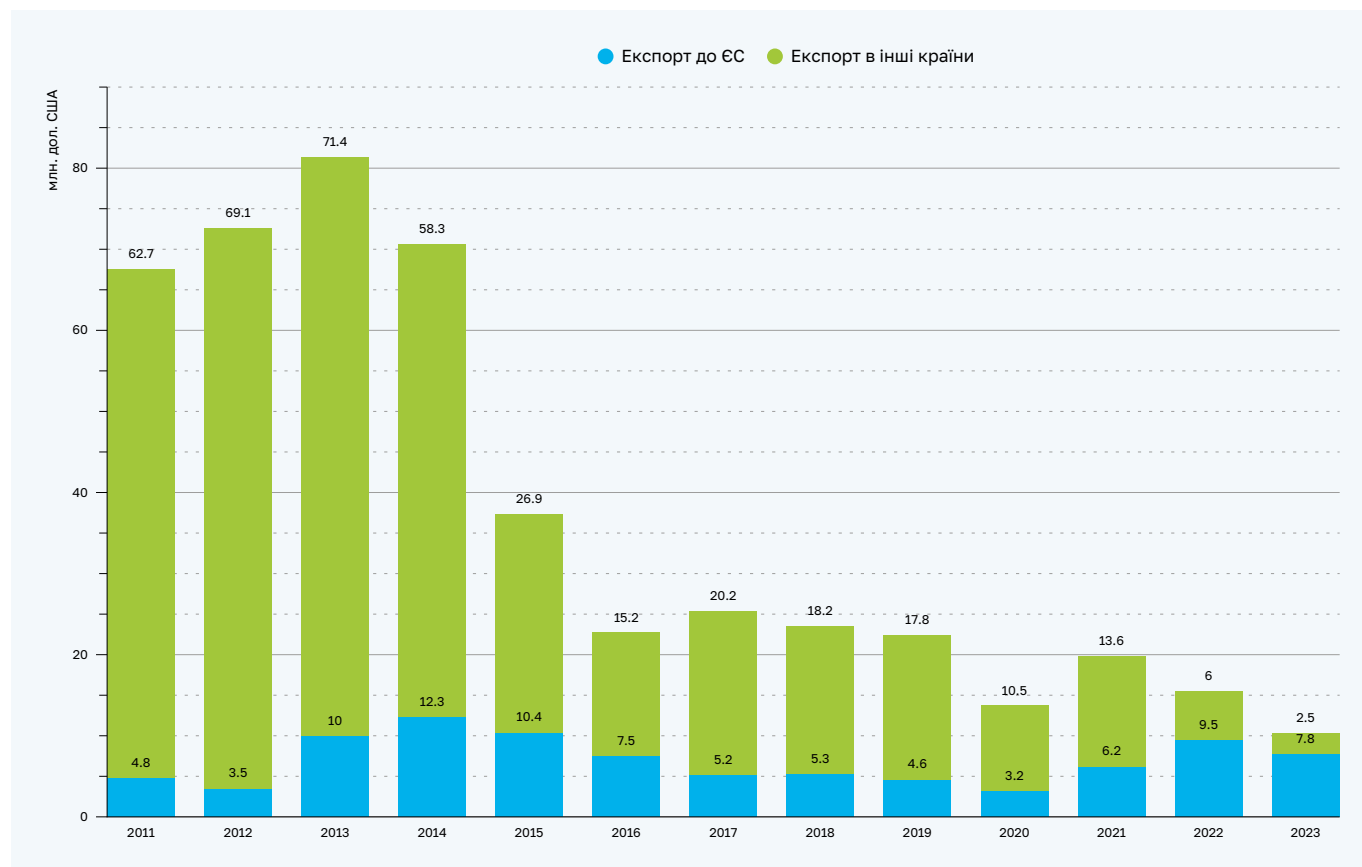


Рис. 2.40. Динаміка експорту з України котлів (HS 8402, 8403) до ЄС та інших країн світу

Позиція вітчизняних виробників



1. Стан галузі та перспективи експорту на ринок Євросоюзу

Перспективи споживання на внутрішньому ринку котлів досить песимістичні до закінчення війни і кожен рік зменшуються. Продажі сталевих вітчизняних котлів на ринку України впали з 300-350 тис в 2013 році, до 35-40 тис в 2023 році, тобто в 8-10 раз. Що досить негативно відобразилось на українських виробниках.

По промисловим котлам останні роки спостерігається навіть певна активізація на ринку жаротрубних котлів та блочно-модульних котельень за рахунок проведення тендерів по програмах та залученим грантам від донорів. Експорт котлів різко впав в країни СНД та дещо виріс в Польщу та країни Балтії. В майбутньому, очевидно, що експорт буде розвиватись в ті ж самі країни Східної Європи з подальшим зменшенням експорту в країни СНД. По номенклатурі експорту в Європу це стосується котлів з сталевим теплообмінником або безпосередньо самих теплообмінників в переважній більшості твердопаливних котлів. По котлам сталевим теплообмінником побутовим та промисловим українські виробники мають перспективи на європейському ринку за рахунок ціни на метал і робочу силу, а також традицій в цьому секторі промисловості.

2. Основні проблеми та бар'єри для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок

Європа може стимулювати продаж української продукції шляхом зняття митних зборів або отримання пільги на ПДВ також спрощення нормативно-дозвільної документації на українські котли на їх внутрішніх ринках також сприяння отриманню прямих замовлень по субпідрядам на теплообмінники в українських виробників в першу чергу стосується сталевих теплообмінників.

3. Шляхи вирішення проблем та роль (допомога) Уряду

Дуже бажано щоб уряд мав цільову програму для збільшення експорту котлів та подібної продукції машинобудування для цього потрібно мати засоби стимулювання фінансові експортно-торгового фінансування та логістично-митна підтримка, спрощення отримання дозволів та сертифікатів для європейського ринку.

4. Співпраця та стратегічні переваги для ЄС. Переговорні позиції

Україна потребує відновлення не тільки інфраструктури а також збільшення кількості робочих місць для того щоб зменшити відтік працездатного населення в Європу, тому бажано здійснювати заходи для збереження робочих місць в самій Україні шляхом підтримки випуску конкурентоздатної продукції, яка буде користуватись попитом на ринках ЄС.

ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ



ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ GDPR В УКРАЇНІ: ШЛЯХ ДО ВІДПОВІДНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ

Інформаційна довідка

Постійне впровадження європейських стандартів та процес наближення до повного членства в ЄС вимагають оновлення українського регулювання захисту персональних даних до європейських стандартів. Українське середовище конфіденційності даних дуже сильно змінилося з часу останнього оновлення Закону України «Про захист персональних даних», що був розроблений у 2010 році та ґрунтувався на Директиві 95/46/ЄС Європейського Парламенту і Ради «Про захист фізичних осіб при обробці персональних даних і про вільне переміщення таких даних» від 24 жовтня 1995 року, яка наразі скасована і замінена Регламентом Європейського Парламенту і Ради (ЄС) 2016/679 від 27 квітня 2016 року про захист фізичних осіб у зв'язку з опрацюванням персональних даних і про вільний рух таких даних, та про скасування Директиви 95/46/ЄС (далі – Загальний регламент про захист даних або GDPR).

Згідно зі статтею 15 Угоди про асоціацію, «Україна та Європейський Союз погодилися співпрацювати з метою забезпечення належного рівня захисту персональних даних відповідно до найвищих європейських та міжнародних стандартів, зокрема відповідних документів Ради Європи». Угодою про співробітництво між Україною та Європейською організацією з питань юстиції (ратифікована у 2017 році), а саме: статтею 11 Україна взяла на себе зобов'язання, щодо гарантій рівня захисту персональних даних, еквівалентному тому, що впливає із застосування принципів, що містяться у Конвенції Ради Європи про захист осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою

персональних даних від 28 січня 1981 року і наступних змін до неї, а також принципів, закладених у Рішенні щодо Євроюсту та у Регламенті Євроюсту щодо захисту даних.

У сфері електронних комунікацій важливим є імплементація в законодавство України Директиви 2002/58 Європейського Парламенту та Ради від 12 липня 2002 року стосовно обробки персональних даних та захисту конфіденційності у сфері електронних комунікацій (Директива про конфіденційність та електронні комунікації) (далі – Директива 2002/58), а також вимог Конвенції про захист фізичних осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних (Конвенція 108).

Для виконання взятих на себе зобов'язань щодо імплементації положень GDPR у Верховній Раді України були зареєстровані законопроекти р.н. 8153 від 25.10.2022 «Про захист персональних даних» та р.н. 6177 від 18.10.2021 «Про Національну комісію з питань захисту персональних даних та доступу до публічної інформації». Однак в Україні зараз немає підготовлених кадрів, які б мали достатню освіту та компетенції для зайняття посад у майбутньому регуляторному органі. При цьому, закон наділяє працівників комісії широкими дискретними повноваженнями без належного інструменту контролю. У сукупності ці фактори створюють ризик запровадження тиску на бізнес з боку некомпетентного складу органу.

За висновками європейських експертів обидва законопроекти потребують суттєвого доопрацювання.

Позиція постачальників послуг у сфері електронних комунікацій



1. Необхідність впровадження GDPR у сфері електронних комунікацій України

Для реалізації стратегічних ініціатив ЄС щодо впровадження GDPR у сфері електронних комунікацій України необхідний системний підхід у регулюванні. Для успішної імплементації GDPR у сфері електронних комунікацій України важливо не лише адаптувати національне законодавство, але й забезпечити наявність інституційної та методологічної підтримки, яка дозволить створити сприятливі умови для розвитку галузі у відповідності до європейських стандартів.

Системний підхід має включати такі ключові елементи:

1. Створення правової бази, що встановлює єдині вимоги до всіх суб'єктів господарювання, незалежно від їх розміру або сектора. Це дозволить уникнути юридичних прогалин та забезпечить рівні умови для бізнесу. Це реалізується шляхом прийняття Закону України «Про захист персональних даних». Закон має відповідати європейським стандартам захисту даних і забезпечувати прозорість у процесах збору, обробки та зберігання персональних даних користувачів.
2. Для належного виконання положень GDPR необхідно забезпечити ефективне функціонування органу, відповідального за захист персональних даних. Він повинен розробляти чіткі роз'яснення та надавати консультації щодо застосування нового законодавства. Це дозволить компаніям краще зрозуміти вимоги та правильно їх застосовувати на практиці.
3. Надання часу на імплементацію нових підходів. Для ефективного впровадження GDPR необхідно передбачити адекватний час для адаптації бізнесу до нових вимог. Цей перехідний період дозволить усім суб'єктам, що надають послуги кінцевим користувачам, налаштувати свою діяльність у відповідності до закону та нових стандартів захисту персональних даних.

Адекватні штрафи та санкції. Для забезпечення ефективності регулювання, штрафи за порушення мають відповідати тяжкості наслідків від цих порушень. Водночас вони повинні бути збалансованими з економічною ситуацією в країні, щоб не створювати непомірного фінансового навантаження на бізнес, особливо у складних економічних умовах.

2. Чому Правила електронних комунікацій не вирішують питання захисту персональних даних

З точки зору створення оптимальних умов для розвитку галузі електронних комунікацій України та реалізації стратегічних ініціатив ЄС, питання захисту персональних даних споживачів не можна вирішити на рівні Правил надання та отримання електронних комунікаційних послуг. Основні причини цього полягають у наступному:

1. Правила надання та отримання електронних комунікаційних послуг не охоплюють всі типи постачальників послуг. Зокрема, вони не регулюють діяльність надавачів OTT-сервісів (такі як Viber, WhatsApp, Telegram), які також збирають і обробляють значний обсяг персональних даних користувачів. Таким чином, без відповідного законодавчого врегулювання, ці провайдери залишаються поза юрисдикцією Правил, що створює прогалину в системі захисту персональних даних. Включення до Правил норм, які покладають на операторів електронних комунікацій зобов'язання без запровадження такого регулювання на рівні Закону спричинить перетікання частини доходу з телекомунікаційного ринку України до надавачів OTT-сервісів (за кордон) і не вирішить питання захисту споживачів від спаму та рекламних повідомлень.
2. Правила стосуються виключно регулювання відносин у сфері електронних комунікацій та перебувають під наглядом окремого регуляторного органу — Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері електронних комунікацій (НКРЕ). Однак захист персональних даних підпорядковується іншому органу — Уповноваженому Верховної Ради з прав людини, який здійснює нагляд у сфері захисту персональних даних (зараз), а в подальшому планується створення відповідного регуляторного органу. Ці два регулятори мають різні функції, тому їхні повноваження мають бути чітко розмежовані, щоб уникнути конфлікту інтересів та дублювання регуляторних функцій.

Якщо питання захисту персональних даних буде частково регулюватися Правилами, виникне ризик подвійного покарання за одне й те саме порушення. Це суперечить статті 61 Конституції України, яка забороняє притягнення до відповідальності двічі за одне й те саме правопорушення. Порушення норми Правил щодо захисту персональних даних буде трактуватися як порушення у сфері електронних комунікацій і як порушення у сфері захисту персональних даних.

3. Роль Уряду у вирішенні питання забезпечення захисту персональних даних споживачів

Захист персональних даних у сфері електронних комунікацій вимагає системного підходу та прийняття комплексного законодавства, яке забезпечить єдині стандарти для всіх учасників ринку, включно з OTT-сервісами. Це сприятиме гармонізації з європейськими вимогами (такими як GDPR) та створенню більш прозорої і безпечної системи захисту персональних даних в Україні.



ЗАПРОВАДЖЕННЯ ROAM-LIKE-ATHOME (RLAN) МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Інформаційна довідка

Якщо повернутися до історії створення моделі RLAN в країнах ЄС, то його запуск розпочався 17 років тому і це був по-справжньому європейський процес: виважений, з урахуванням інтересів всіх сторін. Весь цей час відбувався розвиток нормативної бази, технічних вимог, враховувались економічні

передумови і налаштування тарифів: як на рівні взаєморозрахунків між операторами, так і на рівні тарифів для споживачів. Так наприклад протягом 17 років такса термінації голосових викликів дуже поступово знижувалась із 30 євроцентів до 2.2 євроценти (станом на 2024 рік). Так само поступово знижувались оптові тарифи на SMS та дата трафік. Інформація наведена у таблиці:

Services	Regulation (EC) No 717/2007	Regulation (EU) No 531/2012	Commission proposal – June 2016	Parliament ITRE committee amendments – Nov. 29, 2016	Council general approach – Dec. 2, 2016	Parliament-Council trilogue agreement – Feb. 1, 2017	Regulation – 2022/612
Voice (outgoing)	Aug 30: • 2007: 30 €cent/min • 2008: 28 €cent/min • 2009: 26 €cent/min	Jul 1: • 2012: 14 €cent/min • 2013: 10 €cent/min • 2014: 5 €cent/min	4 €cent/min	3 €cent/min	3.353 €cent/min	3.20 €cent/min	Apr 6, 2022: 2.2 €cent/min Jan 1, 2025: 1.9 €cent/min
SMS	-	-	1 €cent/SMS	1 €cent/SMS	1 €cent/SMS	1 €cent/SMS	Apr 6, 2022: 0.4 €cent/ SMS Jan 1, 2025: 0.3 €cent/ SMS
Data	-	-	8.5 €/GB	Jun 15, 2017: 4 €/GB July 1: • 2018: 3 €/GB • 2019: 2 €/GB • 2020: 1 €/GB	Jun 15, 2017: 10 €/GB July 1: • 2018: 8.50 €/GB • 2019: 7 €/GB • 2020: 6 €/GB • 2021: 5 €/GB	Jun 15, 2017: 7.70 €/GB Jan. 1: • 2018: 6 €/GB • 2019: 4.50 €/GB • 2020: 3.50 €/GB • 2021: 3 €/GB • 2022: 2.50 €/GB	Apr 6, 2022: 2 €/GB Jan. 1: • 2023: 1.8 €/GB • 2024: 1.55 €/GB • 2025: 1.3 €/GB • 2026: 1.1 €/GB • 2027: 1 €/GB

Також з досвід країн західних Балкан ([Албанія](#), [Косово](#), [Боснія і Герцеговина](#), [Північна Македонія](#), [Чорногорія](#) та [Сербія](#)), які у 2019 році уклали угоду про національний роумінг між собою, повинні були знижувати вартість дзвінків у роумінгу між своїми країнами до 2021 року та приєднатись до RLAN ЄС, як тільки тарифи досягнуть тарифів для споживачів аналогічних тим, які діють в ЄС. За даними звіту Єврокомісії від липня 2021 року (<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4d8e9a11-d71c-11ec-a95f-01aa75ed71a1>) оптова плата за роумінг в цих країнах мала знижуватись від 5 євроцентів (1 липня 2019) року до 3.2 євроценти (1 січня 2026 року).

Тобто країни Західних Балкан отримали перехідний період у сім років для зниження оптової такси термінації і вирівнювання її з країнами ЄС.

До повномасштабного вторгнення Україна займалася поступовою підготовкою для приєднання до спільної зони роумінгу з ЄС. Але ніхто не розраховував на такі стрімкі процеси, які почалися в лютому 2022 року. До того мова йшла про перспективи 3-5 років.

Та вже 24 лютого 2022 року Україна зрозуміла, що «доступний роумінг» – життєва необхідність з огляду на кількість біженців, які щодня виїздили в Європу. Оператори мобільного зв'язку одразу почали переговори із європейськими операторами та вже наприкінці березня 2022 р. домовилися з ними про пільгові умови та запустили доступні тарифи для українських абонентів за принципом RLAN.

Важливу роль у підтримці українців доступним зв'язком зіграла [Спільна заява європейських та українських операторів про допомогу біженцями залишатися на зв'язку](#). Вона стала можливою завдяки національному телеком-регулятору НКРЕ, Єврокомісії та європейському регулятору BEREC. Цей документ допоміг українським операторам протягом 2022-2024 років зберігати вигідні умови співпраці з операторами ЄС.

24 квітня 2023 року прийнято Рішення № 1/2023 Комітету Асоціації ЄС – Україна у торговельному складі «Про внесення змін до Доповнення XVIIІЗ (Правила, що застосовуються до телекомунікаційних послуг) Додатка XVII до Угоди про асоціацію...»¹, відповідно до якого Україна та ЄС офіційно зафіксували строки та умови набуття Україною «режиму внутрішнього

ринку ЄС у сфері роумінгу», яким мільйони українських біженців користуються з квітня 2022 року як в Україні, так і на території ЄС.

Для того, щоб виконати свої зобов'язання, визначені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, Україна має імплементувати в своєму національному законодавстві регламенти ЄС, якими визначається режим RLAN. Наразі Україною вже прийнято відповідний Закон України та підзаконні акти до нього, що дозволяє Україні подати до Єврокомісії заявку на перевірку повноти адаптації законодавства і у разі отримання позитивного висновку, визначити дату, коли запрацює паритетний режим RLAN між Україною та ЄС.

Позиція українських операторів мобільного зв'язку

1. Перспективи впровадження RLAN під час дії воєнного стану

Через бойові дії та загрозу для життя в Україні значна кількість громадян виїхала закордон і це створює суттєве спотворення у споживанні послуг при впровадженні RLAN, порівняно з умовами мирного часу. Так зокрема, це має вплив на наступні важливі аспекти користування послугами:

- По-перше, коли європейські оператори та регулятори розробляли вимоги до спільної зони роумінгу, то вони створювали її для туристів – тимчасового перебування за кордоном. Зазвичай, це «два - три тижні».. Модель швидше за все не передбачала, що цими умовами люди будуть користуватися постійно, протягом багатьох місяців. Тому європейські оператори, якщо їх абоненти користуються Роумінгом як вдома декілька місяців, – можуть навіть заблокувати послуги по номеру.
- По-друге, в умовах війни є значний дисбаланс в частині перебування українських споживачів в ЄС і споживачів ЄС в Україні. Під час війни абоненти з ЄС не їдуть в Україну через загрозу для життя, а багато українських споживачів

намагаються перебувати в безпеці, лишаючись в країнах ЄС. Це створює постійний дисбаланс роумінгового трафіку і суттєво впливає на економічні взаєморозрахунки між операторами України та ЄС. При фіксованих таксах взаєморозрахунків між операторами, такий дисбаланс трафіку дозволяє заробляти операторам ЄС, в той час як українські оператори будуть нести збитки.

2. Фінансові наслідки впровадження RLAN для українських операторів

З точки зору створення оптимальних умов для розвитку галузі українські оператори за період 2025-2027 роки недоотримають доходів на суму приблизно 2,9 млрд. грн. Ці доходи відповідно, стануть додатковою фінансовою вигодою операторів ЄС.

Єдиною причиною, чому RLAN створює не вигідні економічні умови для України – є війна в Україні. Міграційні процеси суттєво впливають на реалізацію моделі, яка створювалась для умов мирного часу. Після закінчення війни, коли українські громадяни повернуться додому, а громадяни ЄС будуть без страху за своє життя приїжджати до України, RLAN стане однаково вигідним, як для операторів ЄС так і для операторів України.

3. Роль Уряду у вирішенні питання захисту інтересів національних операторів

Мають бути досягнуті та зафіксовані у офіційних документах домовленості з ЄС, про те, що RLAN буде запроваджено через 6 місяців після закінчення дії воєнного стану в Україні або має бути затверджено графік поступового зниження такси термінації трафіку для українських операторів та приведення до рівня ЄС, що дозволить згладити негативний економічний ефект для національного ринку.

По можливості, до того часу поки не буде запроваджено RLAN потрібно продовжити термін дії Спільної заяви європейських та українських операторів про допомогу біженцями залишатися на зв'язку, що дозволить українським операторам зберігати вигідні умови тарифікації для громадян України, які перебувають в країнах ЄС.



УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПИТУВАННЯ БІЗНЕСУ

Українська промисловість стикається з численними викликами, спричиненими війною, серед яких найбільшими є руйнування інфраструктури, перебої в енергопостачанні, логістичні проблеми, втрата виробництв на окупованих територіях, брак кваліфікованих кадрів, недостатня підтримка з боку держави та інші чинники, що суттєво ускладнюють відновлення та розвиток вітчизняного виробництва. Ці труднощі зачіпають практично всі сектори промисловості, зокрема машинобудування, металургію, хімічну, деревообробну, харчову галузі та інші галузі.

Однією з найважливіших проблем, що зачіпає більшість секторів, є перебої в енергопостачанні та руйнування інфраструктури. Практично всі виробництва значною мірою залежать від стабільного постачання енергії, яке постраждало через втрату генеруючих потужностей та інфраструктурні руйнування. Відновлення енергетичної інфраструктури є необхідною умовою для нормалізації діяльності цих секторів.

Також важливим є питання логістичних труднощів, які виникли через руйнування шляхів сполучення, зокрема залізничних та морських портів. Ця проблема особливо гостро стоїть для галузей, що орієнтовані на експорт, як металургія, сільськогосподарська техніка, цементна і харчова промисловість. Відновлення транспортної інфраструктури, зокрема залізниць і портів, а також розширення пропускної здатності західних кордонів є необхідними для забезпечення стабільного експорту продукції.

Ще одним критичним питанням є брак кваліфікованих кадрів, що негативно впливає на всі сектори промисловості. Мобілізація та еміграція призвели до суттєвого скорочення трудових ресурсів.

Проте попри складну економічну та соціальну ситуацію, спричинену війною, багато галузей намагаються продовжувати розвивати виробництво через модернізацію своїх виробничих потужностей, впровадження інновацій та пошуку нових ринків збуту. Це особливо актуально для таких секторів, як виробництво сільськогосподарської техніки, верстатобудування і деревообробна промисловість. Наприклад, аграрний сектор активно шукає нові технологічні рішення для підвищення ефективності виробництва, зокрема через впровадження точного землеробства. Стабільний попит на сільськогосподарську техніку, обумовлений необхідністю модернізації аграрної індустрії, спонукає до пошуку інвестицій у дослідження та розробку нових рішень, що дозволить підвищити конкурентоспроможність українських виробників.

Багато секторів української промисловості очікують суттєвого

зростання виробництва після війни, проте для цього потрібні певні дії з боку держави, у тому числі зміни в законодавстві. Так, наприклад, впровадження вимог щодо локалізації виробництва та усунення корупційних ризиків у сфері сертифікації продукції. Важливо, щоб держава забезпечила нормативну базу для підтримки вітчизняних виробників через сертифікацію та впровадження відповідних стандартів якості, одночасно забезпечивши фінансову та технічну допомогу для їх проведення. Державна підтримка у вигляді закупівель спецтехніки для військових об'єктів також може сприяти збільшенню виробничих потужностей.

Одна з ключових тенденцій для багатьох секторів – це посилення екологічних вимог та розвиток відновлюваних джерел енергії. Наприклад, вітроенергетика має великий потенціал завдяки державній підтримці та залученню іноземних інвестицій. Національний план дій з відновлюваної енергетики до 2030 року передбачає значне збільшення генеруючих потужностей у цій сфері, що відкриває нові можливості для залучення інвестицій та розвитку внутрішнього ринку.

Ще одна важлива тенденція – це експортна орієнтація багатьох секторів як основного фактору економічної стабільності. Наприклад, сектор гумової продукції очікує післявоєнного зростання експорту на 15-40% щороку завдяки відновленню економіки. Проте реалізація цього потенціалу можлива лише за умов збереження безбар'єрного доступу до європейських ринків і покращення логістики. Державна підтримка в цьому напрямку має включати роботу над новими торговельними угодами з ЄС, що дозволить українським виробникам конкурувати на рівних з європейськими підприємствами.

Металургійна галузь традиційно займає важливе місце в українській економіці, потенціал її відновлення залежить від стабільного енергопостачання та доступу до морських логістичних шляхів. Також для забезпечення конкурентоспроможності на європейському ринку важливо зберегти безбар'єрний доступ до ЄС, уникнувши запровадження механізмів СВМ. При цьому, державна підтримка у вигляді податкових пільг,

субсидій та доступу до пільгового фінансування є ключовою для відновлення цього сектора.

Деревообробна промисловість в Україні демонструє стабільний попит як на внутрішньому ринку, так і за кордоном, особливо у виробництві будівельних матеріалів та меблів з високою доданою вартістю. Одним з ключових факторів розвитку цієї галузі є мораторій на експорт необробленої деревини, що дозволило створити значні виробничі потужності в Україні. Виробники каркасних будинків та панелей (SIP-панелі) активно розширюють експорт до країн Європейського Союзу. Однак перспективи галузі залишаються під загрозою через можливе закінчення мораторію у 2025 році. Це може призвести до зростання витрат на сировину, що знизить конкурентоспроможність українських виробників. Щоб уникнути цих негативних наслідків, важливо, щоб держава підтримувала деревообробну індустрію, продовжуючи мораторій або запровадивши

нові механізми підтримки виробництва всередині країни. Крім того, активний розвиток будівництва каркасних будинків із деревини та дерев'яних панелей свідчить про перспективність інвестицій у деревообробну галузь. Державні програми, спрямовані на розвиток цієї індустрії, можуть допомогти збалансувати попит та зберегти робочі місця, а також сприяти зростанню експорту продукції з високою доданою вартістю.

Відновлення української промисловості значною мірою залежить від ефективної державної підтримки. Злагоджена політика, орієнтована на модернізацію виробничих потужностей та підтримку експорту, дозволить забезпечити стабільне економічне зростання та конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародному ринку в повоєнний період.



СТАН РИНКУ ПРАЦІ

Український ринок праці і до повномасштабної війни гостро відчував дефіцит кваліфікованих робітників, інженерно-технічних спеціалістів. Саме тому представники бізнесу активно інвестували у розвиток STEM освіти в Україні, формування нових сучасних професійних стандартів, профорієнтаційних програм.

До повномасштабного вторгнення РФ на територію України, 90% українських компаній розпочали оновлення виробничої інфраструктури і активно впроваджували сучасні технології у виробничих процесах. Цей перехід зумовив ще більше підвищення запиту на кваліфікованих робітників, фахівців інженерно-технічних спеціальностей, які могли б займатися інсталяцією, обслуговуванням та ремонтом дороговартісної, сучасної промислової техніки (роботів та автоматизованих систем), а також створенням інновацій.

В умовах повномасштабної війни і кадрової кризи, яку вона спричинила, на ринку праці загострився й до того існуючий дефіцит кваліфікованих робітників. Так, Міністерство економіки України оцінює дефіцит кадрів на ринку праці у майже 30%.

Федерація роботодавців України як найбільше об'єднання українського бізнесу системно відстежує тенденції та характерні зміни українського ринку праці, зокрема у період повномасштабної війни.

Дослідження «Ринок праці в Україні 2022-2023. Стан, тенденції та перспективи»

Так, у 2023 році було презентовано результати дослідження «Ринок праці в Україні 2022-2023. Стан, тенденції та перспективи» (переглянути на сайті ФРУ: <https://fru.ua/ua/media-center/analytics/rinok-pratsi-v-ukrajini-2022-2023-stan-tendentsiji-ta-perspektivi>). Дослідження здійснене за спільної ініціативи Державної служби зайнятості України, Федерації роботодавців України, Міністерства освіти і науки України, а також Фонду міжнародної солідарності (Solidarity Fund PL), та базується на дослідженні, підтриманому Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР). Частина дослідження було підтримано програмою EU4Skills, що фінансується Європейським Союзом (ЄС), Німеччиною, Фінляндією, Польщею та Естонією. Висновки дослідження ґрунтуються на результатах репрезентативного опитування роботодавців, в якому взяли участь **майже 8 тис. підприємств та організацій** (окрім сфери державного управління). Звіт враховує результати секторальних фокус-груп і глибоких інтерв'ю з понад **168 представниками бізнесу** найбільш важливих секторів економіки України.

За результатами дослідження, основними чинниками погіршення ситуації на ринку праці України стали безпрецедентні економічна та міграційна кризи. За підсумками 2022 року ВВП країни скоротився більше ніж на 30%, значно знецінилася національна валюта, зросли ціни й істотно впав рівень доходів населення. Разом із цим, у результаті повномасштабної агресії РФ проти України, відбувся масовий виїзд людей за кордон. Впродовж 2022 року з України виїхало майже 8 млн людей, ще майже 5 млн стали внутрішньо переміщеними особами (ВПО).

Не менш вагомим чинником, що вплинув на ринок праці, стало введення воєнного стану й мобілізація. Призов у лави ЗСУ суттєво вплинув на обсяги найму працівників, призвів до змін обороту кадрів, зумовив особливості попиту й пропозиції, а також посилив дефіцит кадрів на ринку праці.

З огляду на близькість до лінії ведення активних бойових дій, відбулося скорочення обсягів зайнятості в промислово розвинених регіонах – в Харківській, Дніпропетровській, Одеській, Миколаївській, Київській областях і м. Києві.

Впродовж 2022 року економічно активні підприємства переважно наймали представників робітничих професій. Зокрема, в загальній структурі найнятих працівників найчисленнішими є робітники з обслуговування машин та устаткування (28%).

Дослідження показало, що 9 з 10 найбільш затребуваних професій є професіями, за якими готують у закладах професійно-технічної освіти. Також є запит на медичні професії, що свідчить про надзвичайно високі потреби в кваліфікованому і допоміжному медичному персоналі.

За даними анкетування, проведеного в лютому 2023 року, протягом 2022 року понад 77% опитаних роботодавців наймали працівників. Найбільше працівників потребували великі й середні підприємства (84% великих і 77% відповідно). Водночас про найом працівників впродовж 2022 року повідомили 58% малих і лише 32% мікропідприємств.

2022 року майже 47% опитаних підприємств наймали осіб з інвалідністю, 46% – ВПО, 14% – наймали ветеранів. Водночас роботодавці відзначали розуміння перспектив збільшення чисельності ветеранів після закінчення активних воєнних дій. Понад 30% роботодавців позитивно оцінили можливість найму ветеранів у більших обсягах.

У загальній структурі найнятих працівників найбільшою залишалася частка найнятих на підприємствах переробної промисловості (23,3%), торгівлі (14,6%), охорони здоров'я (12,8%) та транспорту і логістики (12,4%).

З огляду на безпрецедентні виклики війни, підприємства скоротили обсяги навчання працівників порівняно із попередніми роками. Значна частка підприємств взагалі не проводила навчання, а ті підприємства, що продовжували навчати персонал, істотно оптимізували цей процес. Галузеві експерти відзначили, що бюджети на навчання працівників були скорочені в середньому на 60–70%.

Дослідження «Оцінка ринку праці та попиту на професійні навички в Україні 2023-2024»

Наступною ітерацією стало дослідження «Оцінка ринку праці та попиту на професійні навички в Україні 2023-2024», ініціаторами якого стали Державна служба зайнятості, Федерація роботодавців України та Helvetas Україна. Це перше дослідження в історії українського ринку праці, яке є репрезентативним на рівні областей та районів. Дані для дослідження надали **33 056 підприємств**, на яких працюють **2 млн 145 тис людей**.

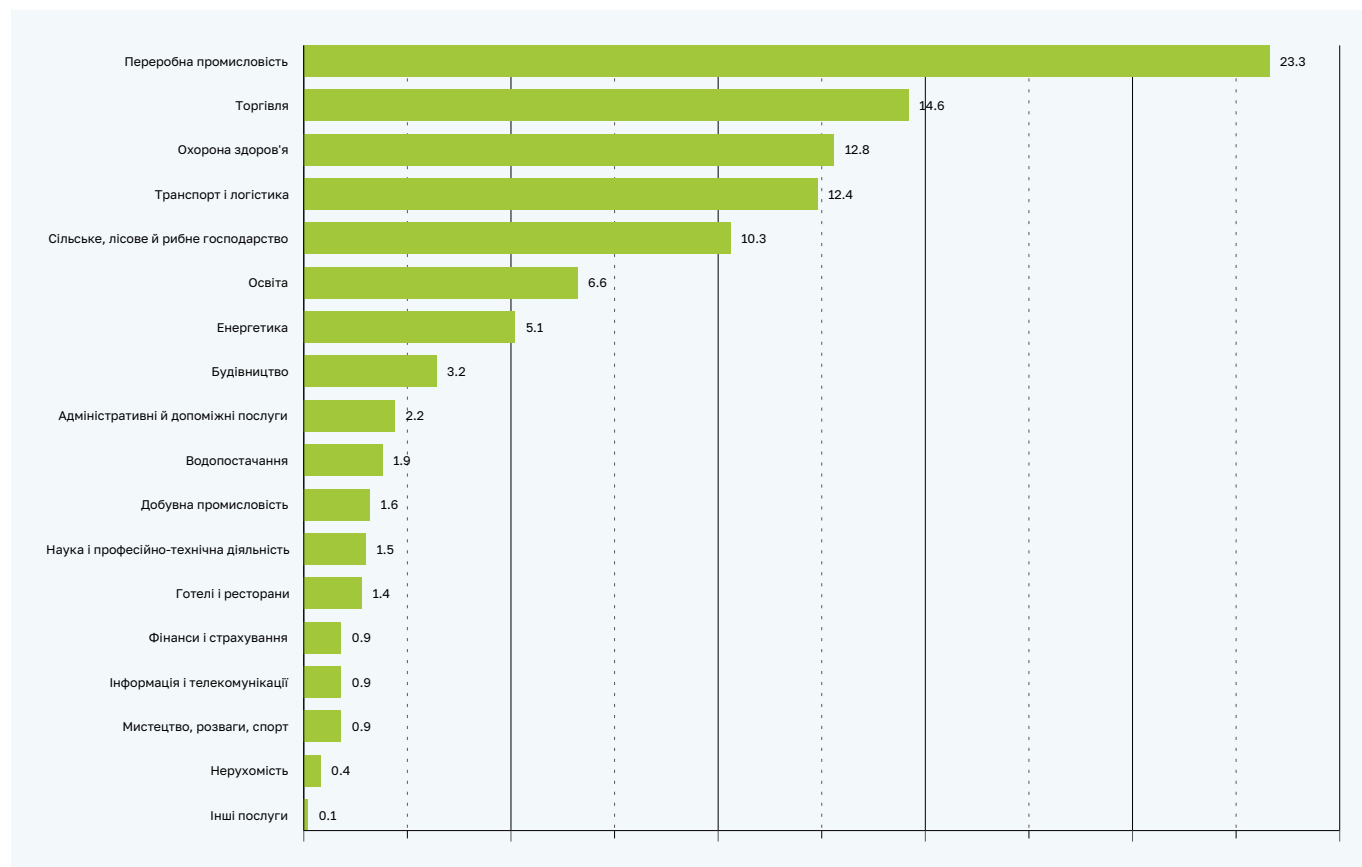


Рис. 2.41. Структура найму за видами економічної діяльності, %

Дані дослідження також відображені на інтерактивному [дашборді](#).

У цілому 2023 рік для економіки України виявився значно кращим за попередній. Після обвальної кризи 2022 року економіка країни стабілізувалась та в окремих сегментах розпочалось відновлення. Умовна стабільність зберігалась в основних секторах економіки, зокрема в сільському господарстві, промисловості й торгівлі.

У цілому 2023 рік для економіки України виявився значно кращим за попередній. Після обвальної кризи 2022 року економіка країни стабілізувалась та в окремих сегментах розпочалось відновлення. Умовна стабільність зберігалась в основних секторах економіки, зокрема в сільському господарстві, промисловості й торгівлі.

За результатами дослідження найбільш дефіцитними є такі професії:

1. Електромонтер з ремонту та обслуговування електроустаткування
2. Швачка
3. Слюсар з механоскладальних робіт
4. Слюсар-ремонтник
5. Тракторист-машиніст с/г виробництва
6. Фрезерувальник

7. Кондитер
8. Кухар
9. Електрогазозварник
10. Лікар
11. Інженер-програміст
12. Моторист цементувального агрегата
13. Медсестра (санітарка, прибиральниця та інший молодший медичний персонал)
14. Електрослюсар підземний
15. Гірник очисного забою

Дефіцит за цими професіями, зокрема, зумовлений тим, що допуск до робочих місць вимагає підтвердженої кваліфікації (розряду). Підготовка цих робітників, як правило, займає роки, що також не сприяє швидкому виходу на ринок праці.

Водночас затребуваними виявилися й інші, більш масові для економіки спеціальності. Без цих фахівців також неможлива робота підприємства, але людей з відповідною кваліфікацією на українському ринку доволі багато. Йдеться про бухгалтерів, економістів, фармацевтів.

Є постійний запит на професії, де не потрібні підтверджуючі документи. Йдеться про прибиральників, офіціантів, барист,

пакувальників, вантажників, охоронців. Для допуску до роботи за цими позиціями достатньо короткого навчання на робочому місці, що спрощує підбір персоналу. Водночас за цими позиціями, як правило, на підприємствах завжди зберігається висока обертаємість кадрів.

Окрім додаткового попиту на працівників, дефіцит персоналу зумовлений пошуком заміни вибулим працівникам (переважно через масовий виїзд за кордон і мобілізацію).

У 2023 році більше 60% вакансій припали на економічно активні регіони: Київську, Дніпропетровську, Львівську, Одеську та Харківську області.

Найбільше наймали у 2023 році робітників з обслуговування машин та устаткування, а також працівників сфери торгівлі та послуг. Для останнього сектору притаманна висока обертаємість кадрів, що вказує на легке заміщення посад.

Впродовж 2023 року усі великі та середні підприємства фактично наймали або скорочували персонал. Активний набір відзначився в секторах енергетики, охорони здоров'я, добувної промисловості та водопостачання. В сегменті малого бізнесу ситуація більш визначена. 34% малих та 64% мікро підприємств не зазнали жодних змін.

Більшість роботодавців, з очевидних причин, не впевнені у перспективах зростання. На розширення штату очікує бізнес зі сфери:

- переробної промисловості;
- торгівлі;
- охорони здоров'я;
- транспорту і логістики;
- сільського, лісового та рибного господарства.

Більшість цих галузей мають серйозне законодавче регулювання і, відповідно, надають допуск до роботи тільки людям з підтвердженою кваліфікацією. Для цього самостійно проводять додаткове навчання, перенавчання або підвищення кваліфікації.

Опитані підприємства планують наймати у 2024 році кваліфікованих робітників, фахівців для роздрібної торгівлі, а також для сфери обслуговування.

Наразі Федерація роботодавців України активно співпрацює з Державним центром зайнятості, іншими стейкхолдерами, задля проведення дослідження щодо причин та шляхів подолання безробіття.

Євроінтеграція. Вплив зеленого та цифрового переходів.

Євроінтеграційні процеси значно впливають на ринок праці та бізнес України. Адаптація українського законодавства до європейських стандартів, інтеграція України, зокрема, в європейський економічний та освітній простори відкривають нові

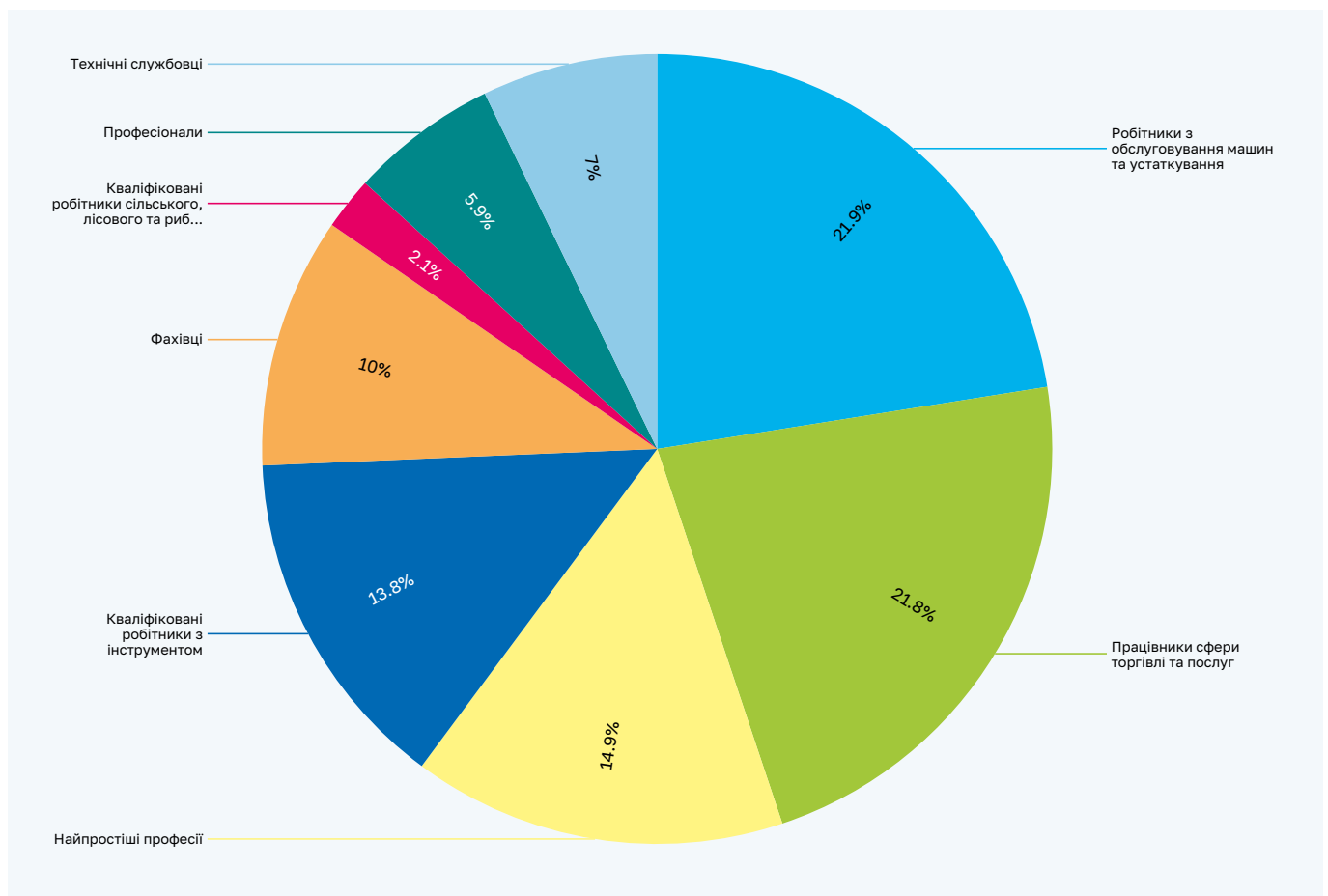


Рис. 2.42. Структура найнятих працівників у 2023 році на опитаних підприємствах, % осіб

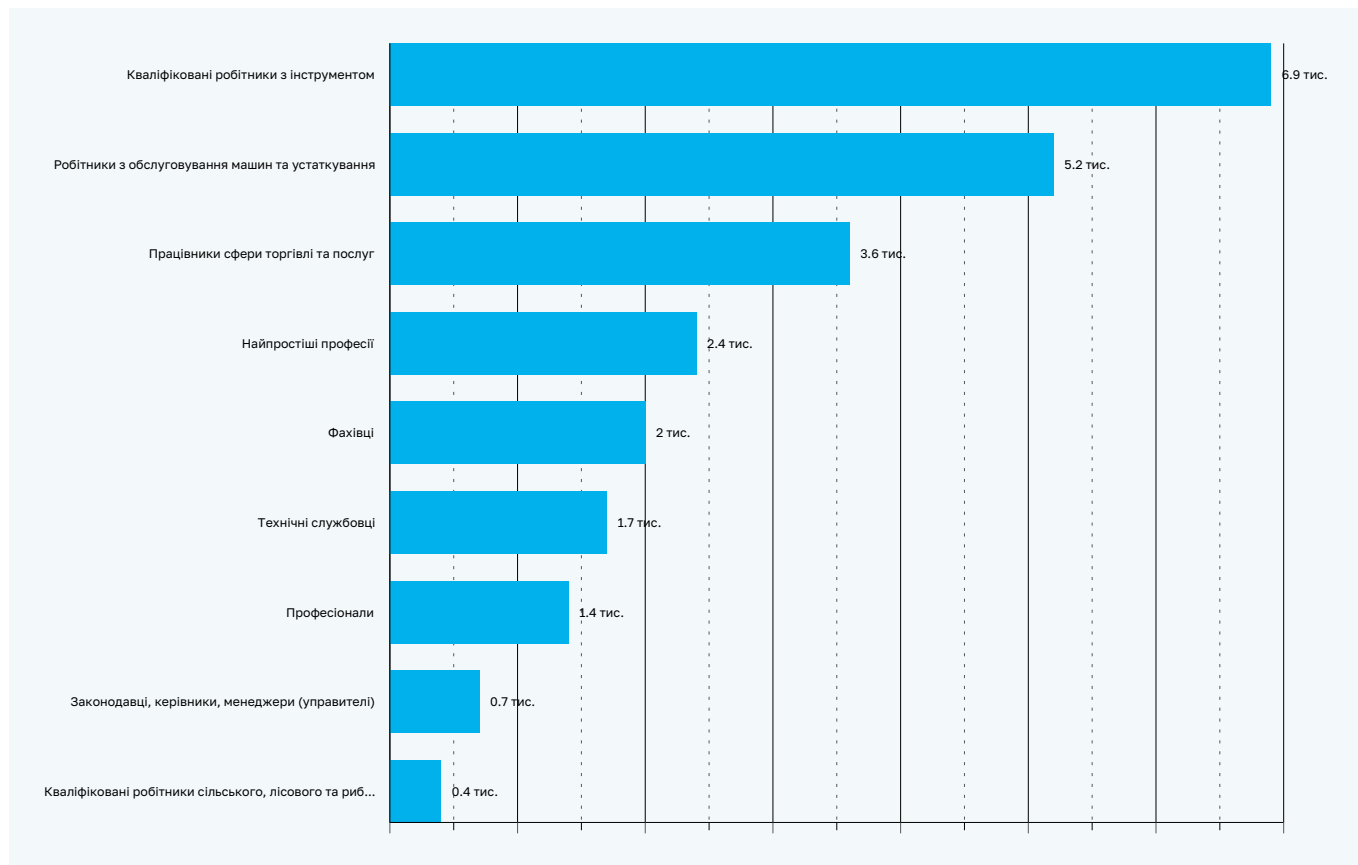


Рис. 2.43. Запланований додатковий найом працівників у 2024 році на опитаних підприємствах, тис. осіб

можливості і, водночас, вимагають додаткових зусиль.

Очевидно, що відновлення інфраструктурних об'єктів (житла, підприємств, громадських просторів та ін.) відбуватиметься з урахуванням сучасних екологічних та ресурсощадних рішень. Збільшуватиметься попит на фахівців, які зможуть займатися проектуванням сонячних / вітрових електростанцій, інсталяцією, ремонтом та обслуговуванням обладнання для їхнього функціонування, пропонуватимуть інженерні рішення.

Водночас, процес цифровізації економіки в Україні відбуваються доволі активно, зростає вплив глобального цифрового переходу.

Наприклад, в межах Саміту майбутнього ООН, який відбувся наприкінці вересня в Нью-Йорку (США) світові лідери зустрілися, зокрема, для підписання Глобального цифрового договору. Розширення можливостей штучного інтелекту, цифровізація освітніх, виробничих процесів, збільшує запит на цифрові навички потенційних працівників, а також створює потребу у мобільності між професійними кваліфікаціями та секторами. Тому представники українського бізнесу ініціювали впровадження до професійних стандартів обов'язкового показника, що стосується цифрових навичок.

Українські фахівці активно працюють над створенням засобів для кіберзахисту та засобів радіоелектронної боротьби. Це включає системи, здатні перехоплювати та глушити сигнали противника, що є ключовим елементом сучасних бойових операцій.

Україна приділяє велику увагу розвитку та запровадженню

штучного інтелекту в публічному управлінні. Відповідальним за цей напрямок є Міністерство цифрової трансформації, яке бере участь у розвитку штучного інтелекту, впровадженні органами місцевого самоврядування концепції smart-сіті, розробленні стандартів у сферах електронних довірчих послуг, електронної ідентифікації та автентифікації тощо.

Отже, володіння цифровими навичками стає загальною необхідністю як для тих, хто працевлаштований і бажає бути конкурентним, так і для працівників-початківців. Цифрові навички загалом затребувані для працівників переважної більшості професій в усіх секторах економіки. Водночас можна констатувати достатньо високий рівень цифрової грамотності серед працівників та шукачів роботи в Україні, та особливо серед молоді.

Відповідно до дослідження «Оцінка ринку праці та попиту на професійні навички в Україні 2023-2024» відзначається відносно простий процес опанування працівниками цифрових нововведень чи адаптації нових працівників до цифрового середовища компаній. Процес цифровізації та впровадження новітніх технологій у виробничі процеси буде тільки підвищувати значення володіння цифровими навичками для всіх професій та підвищуватиме попит на новітні професії, як-от: оператори систем точного землеробства, інженери та оператори 3D-друку, аналітики Big Data, AI-маркетологи тощо.

Цікаво, що фіксований рівень інтернет-з'єднання на українських підприємствах подекуди вищий, ніж в країнах ЄС.

Вирішення проблеми кадрового дефіциту. Пошук шляхів подолання дефіциту кадрів вже відбувається в бізнес-середовищі,

є відповідна комунікація бізнесу з владою. Проте допоки триває війна подібні теми мають короткострокове планування. На ринок праці впливає велика кількість факторів: суто військові загрози фізичного знищення, пошкодження підприємств, окупація територій, логістичні можливості експорту.

У розрізі кадрового забезпечення вагомим чинником впливу була і залишатиметься мобілізація. Призов у лави ЗСУ суттєво вплинув на обсяги найму працівників, призвів до змін обороту кадрів, зумовив особливості попиту й пропозиції, а також посилив наявний дефіцит кадрів на ринку праці. Реакцією бізнесу на відчутний дефіцит працівників стало збільшення вакансій для вразливих категорій, зокрема молоді без досвіду роботи, ветеранів, людей з інвалідністю, людей пенсійного віку.

Навчання персоналу. Український бізнес інвестує значні бюджети у програми підготовки, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників. Йдеться як про діючих працівників (кар'єрне зростання), так і тих, хто не має кваліфікації, але хоче працевлаштуватися на підприємство. Для задоволення потреб у підвищенні кваліфікації, навчанні або перенавчанні персоналу, бізнес організовує навчання на робочому місці. Навчання, організоване на великих підприємствах, зберігає стійку тенденцію до розвитку, з використанням практики як за рахунок власних ресурсів, та і в результаті аутсорсингу освітніх послуг. Більшість таких підприємств максимально наближають зміст і процес підготовки до державних стандартів, мають ліцензії на здійснення підготовки, що відображено в Єдиній державній електронній базі з питань освіти.

Водночас обсяги корпоративного навчання на великих підприємствах можуть значно перевищувати обсяги підготовки у системі класичної (формальної) освіти. Наприклад, міжнародна група гірничо-металургійних компаній Метінвест має 100 000 фактів навчання дорослих на рік, де середня вартість одного факту навчання складає може складати близько 15 000 гривень. Акціонерне товариство «Укрзалізниця», яке є найбільшим підприємством України у сфері залізничних перевезень, має близько 120 000 фактів навчання дорослих на рік. Найбільший приватний інвестор енергетичної галузі України компанія ДТЕК має приблизно 100 000 фактів навчання на рік. Гірничо-металургійне підприємство Ferrexpo – 2000 фактів навчання на рік.

Навіть в умовах війни бізнес залучає десятки тисяч студентів для підготовки за дуальною формою, на виробничу практику, стажування або для участі в тренінгах. У 2022/2023 навчальному році більше тисячі підприємств співпрацювали із закладами освіти для навчання студентів за дуальною формою. Результатом такого навчання, як правило, є успішне працевлаштування випускників на підприємствах, де вони навчалися. Наприклад, Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат (група компаній Ferrexpo) тісно співпрацює з Кременчуцьким національним університетом ім. М. Остроградського та Політехнічним коледжем при КНУ ім. Остроградського. В межах пілоту дуальної форми освіти підприємство провело навчання для більш як 100 студентів. Майже 50% студентів як вищої, так і фахової передвищої освіти, працевлаштовуються на підприємстві. **Важливо, що в Україні підприємство, яке**

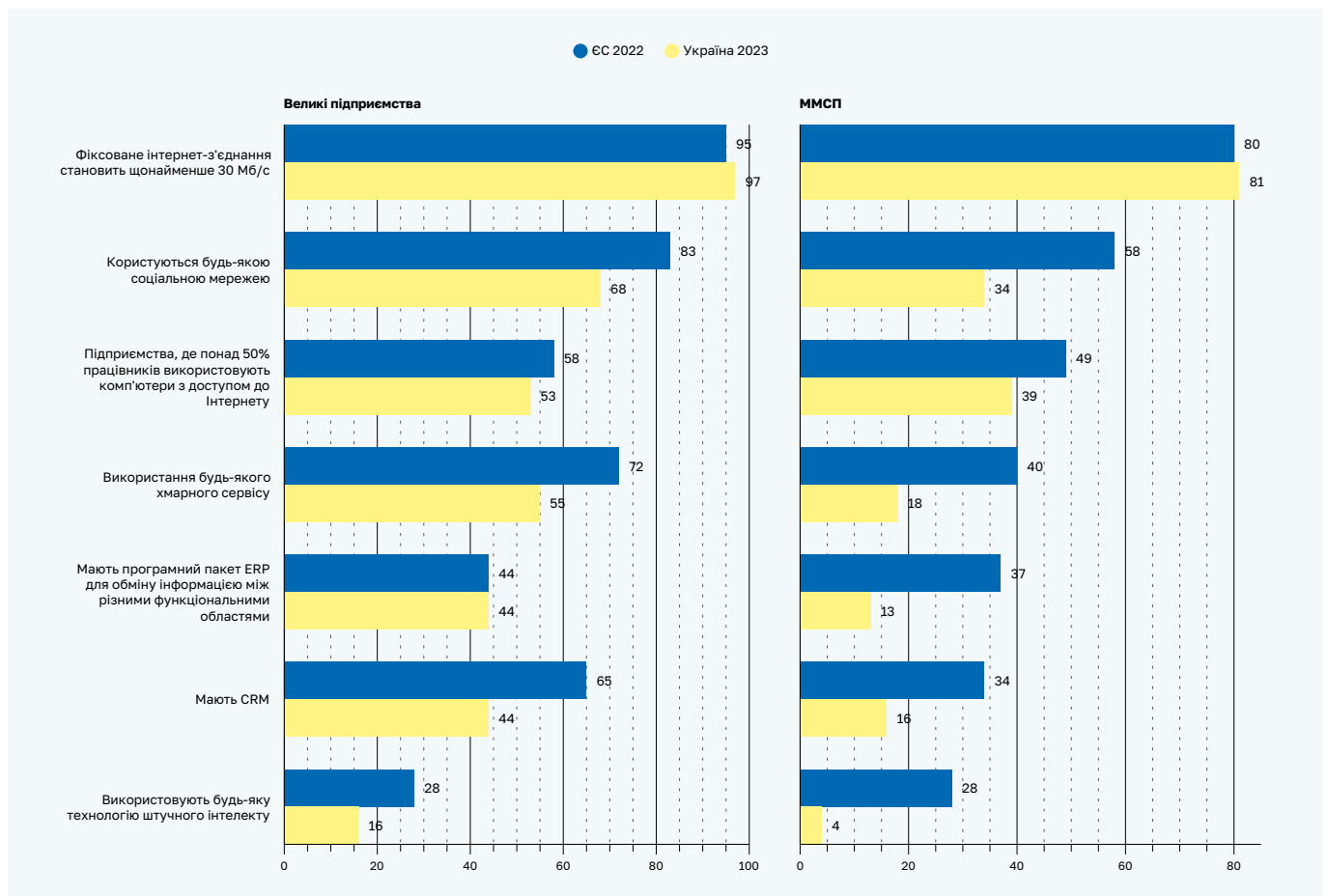


Рис. 2.44. Окремі показники Індексу цифрової інтенсивності, що відстежують процеси діджиталізації в ЄС та Україні 2023, % підприємств

здійснює підготовку студентів за дуальною формою, не отримує жодних компенсацій від держави, натомість з власного бюджету платить студентам грошову винагороду за виконану роботу, забезпечує їх витратними матеріалами, робочим одягом, інструментами тощо.

Залучення жінок. На жаль, зайнятість жінок в Україні є стабільно меншою, ніж зайнятість чоловіків (43% проти 57% у 2021 році). У 2023 році відбулося зростання зайнятості жінок до 51%, але в умовах демографічної кризи цей показник є недостатнім. Раніше жінки частіше працювали в гуманітарних та управлінських сферах, але війна зумовила залучення жінок до роботи за професіями, які традиційно вважалися «чоловічими». Є успішні приклади працевлаштування жінок за професіями промислового, логістичного сектору (зварювання, токарна справа, електромонтаж, водіння важкої техніки та ін).

Поширену проблему заміщення посад, де потребується застосування фізичної сили, роботодавці частково вирішують через автоматизацію виробничих процесів або закупівлю допоміжної техніки.

Робота з демобілізованими. Українські роботодавці мають високий рівень соціальної відповідальності і ставлять своїм завданням інтеграцію демобілізованих військових на ринок праці: через створення інклюзивних робочих місць, програми реабілітації, роботу з HR, які допоможуть використати набути під час служби навички у цивільному житті та інше. Наразі частка ветеранів в структурі найманих працівників складає лише 2%. Причина такої низької залученості – звільнення військових зі служби поки не є масовим явищем. Втім 36% роботодавців готові приймати на роботу колишніх військових і, відповідно, створювати умови для їх комфортної роботи.

Вже зараз великий бізнес наймає психологів для роботи з демобілізованими працівниками або працівниками, які пройшли окупацію, стали свідками воєнних злочинів. Наступний крок – масове створення інклюзивних робочих місць, які врахують потреби людини.

Нижче наведено приклади як українські компанії працюють над реінтеграцією ветеранів до робочих місць.

SoftServe (сфера IT)

Розробили внутрішню програму Veterans at SoftServe, яка враховує соціальну, фізичну, емоційну підтримку ветеранів.

Понад 60 співробітників (HR, PM) пройшли сертифікацію Veterans at Work від Міжнародного товариства з управління людськими ресурсами (SHRM). Також компанія консультується з Veteran HUB та іншими профільними громадськими організаціями, щоб якнайкраще розуміти потреби ветеранів.

Для мобілізованих і демобілізованих співробітників діє пакет підтримки включно з розширеним пакетом медичного страхування і сервісом психологічної підтримки, демобілізованим пропонується додаткова одноразова відпустка до 1 місяця. Крім того, працюють над програмою безбар'єрності та інклюзії. Наразі 69% офісів є доступними для людей на колісному кріслі.

МХП (агропромисловий комплекс)

2900 співробітників МХП пішли на фронт, 300+ повернулося до роботи.

Компанія започаткувала програму «МХП поруч», де надається підтримка військовим, ветеранам та їхнім родинам під час служби та після повернення з війни. А саме:

- гуманітарна допомога військовим частинам;
- медобстеження, лікування і реабілітація;
- юридична та психологічна підтримка;
- соціальна реінтеграція;
- професійна адаптація;
- гаряча лінія 24/7.

З початку повномасштабної війни понад 1 млрд грн заробітної плати отримали захисники від компанії. Бюджет ветеранської програми «МХП поруч» у 2024 році – 100 млн грн.

Метінвест (гірничо-металургійний комплекс)

Станом на квітень 2024 по групі Метінвест понад 8 тис. співробітників знаходилися в лавах ЗСУ. Зараз майже 1000 співробітників компанії, включаючи ветеранів АТО, повернулися на роботу після фронту. Близько 85% з них працюють на своїх попередніх посадах. Через війну і пов'язані з нею виклики Група Метінвест оцінює нестачу кадрів у 4 тис. осіб.

Для того, щоб робота з ветеранами була ефективною менеджери компанії вивчали досвід роботи з ветеранами Ізраїлю та США.

Для визначення потреб співробітників після демобілізації Метінвест опитав понад 400 ветеранів і розробив програми підтримки. Вони включають психологічну реабілітацію, медичні огляди, юридичні консультації, оплату лікування і протезування для поранених, а також фінансову підтримку родин загиблих. **Компанія вже виплатила \$6,2 млн допомоги.**

Крім цього, для працівників, які релокувалися з Маріуполя та Авдіївки, Група пропонувала нові робочі місця на підприємствах Групи, що розташовані на підконтрольній Україні території. Погодившись продовжити роботу, люди могли отримати продуктові набори, підтримку в пошуку та оренді житла через корпоративну програму «Будинок для своїх» (компанія компенсувала вартість оренди у розмірі 3 тис. грн протягом 6 місяців) або тимчасове розміщення у соціальних об'єктах на кшталт гуртожитків. Поруч з цим надавалася допомога із зарахуванням дітей до дитячого садка чи школи, зі вступом до університету «Метінвест Політехніка».

Farmak (фармацевтична промисловість)

89 співробітників Farmak захищають Україну в лавах ЗСУ. З кожним із них Farmak підтримує зв'язок – закуповує технічне обладнання та військове спорядження: від шоломів та

бронезилетів до автовок та Starlink. Запити на допомогу колеги-захисники можуть залишити у спеціальному каналі постійного зв'язку, який створили у компанії.

За кожним мобілізованим зберігається робоче місце, заробітна плата та корпоративна медична страховка. Компанія надає фінансову допомогу дітям загиблих на війні співробітників (ці виплати діти отримуватимуть до досягнення повноліття).

Для роботи із військовими розробили комплексну програму:

- **Юридична підтримка:** супровід за всіма питаннями, які виникають під час та після проходження військової служби;
- **Психологічне та фізичне відновлення:** після демобілізації захисники отримують психологічну допомогу, можливість регулярних медичних оглядів та консультацій лікарів у межах діючої програми медичного страхування;
- **Реабілітація:** можливість пройти реабілітацію в одній із приватних клінік Києва за рахунок компанії. Також ветерани можуть отримати путівки до санаторно-курортних закладів;
- **Лояльні умови роботи:** можливість працювати у зручному темпі під час періоду адаптації та вільні оплачувані дні в перший час після повернення на вирішення питань щодо оформлення документів, пов'язаних зі статусом ветерана війни.

Крім цього, компанія організовує та проводить спеціальні курси для співробітників, під час яких команду готують до зустрічі з колегами-ветеранами.

Робота з внутрішньо переміщеними особами. За даними Міжнародної організації з міграції станом на серпень 2024 року в Україні налічується майже 3,7 мільйона внутрішньо переміщених осіб. Дослідження ринку праці показує, що загальна частка ВПО в структурі найманих працівників складає лише 4%. Це дуже мало, враховуючи масштаби внутрішньої міграції.

Згідно з результатами опитування, більшість роботодавців не бачить перешкод для працевлаштування уразливих груп населення. Особливо це стосується ВПО, на що вказує понад 77% роботодавців. Бізнес часто нарікає на відсутність інтересу серед ВПО до працевлаштування.

Чимало компаній пропонують ВПО медичну та психологічну допомогу, надають продуктові набори, тимчасове житло, допомагають з влаштуванням дітей у садочки чи школи. Психологічну допомогу часто отримують й сім'ї працевлаштованих ВПО, зокрема їхні діти, що пережили травмуючі події. З огляду на гострий брак працівників, великі підприємства пропонують ВПО навчання на базі корпоративних навчальних центрів. Так, якщо професії (кваліфікації) ВПО не відповідають потребам, компанії організовуються для людей безоплатне перенавчання. Деякі компанії (Метінвест) пропонують на період навчання «підйомні» виплати.

Працевлаштування осіб пенсійного та передпенсійного віку. Інститут демографії та проблем якості життя НАН України закладає, що чисельність населення України в кордонах 1991

року на 01 січня 2041 року може скоротитися до 28,9 млн осіб, а на 01 січня 2051-го – до 25,2. Такі прогнози лише підтверджують, що залученість людей пенсійного та передпенсійного віку на український ринок праці тільки зростатиме.

Реформа освіти. Український бізнес має високу соціальну відповідальність і активно інвестує у розвиток людського капіталу. Ці інвестиції реалізуються через різноманітні проекти, які приносять користь як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Наприклад, бізнес ініціював та впровадив професійні стандарти в Україні, працює над розбудовою Національної системи кваліфікацій і вперше на теренах ЄС запровадив працевлаштування за «частковими професійними кваліфікаціями». Одним із ключових стратегічних пріоритетів роботодавці визначили освітні реформи на всіх рівнях – професійна, фахова передвища та вища освіта. Завдяки цим зусиллям бізнес намагається подолати брак робітників та забезпечити відповідність між знаннями молодих фахівців і вимогами, які існують на підприємствах.

Представники роботодавців є членами робочих груп з розробки освітнього законодавства. Наприклад, представники Федерації роботодавців України брали участь у розробленні Закону України «Про освіту», Закону України «Про вищу освіту», законопроекту «Про професійну освіту», Концепції вищої освіти в Україні, Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти. Крім цього, бізнес є постійним учасником робочих груп із розроблення освітніх стандартів, постанов та розпоряджень Уряду України.

Роботодавці були драйверами створення в Україні постійно діючого колегіального органу, уповноваженого на реалізацію державної політики у сфері кваліфікацій – Національного агентства кваліфікацій.

Представники роботодавців представлені у складі Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, Національного агентства кваліфікацій, входять до складу Ради з питань розвитку професійної (професійно-технічної) освіти при Президенті України, а також колеги Міністерства освіти і науки України.

Професійні стандарти. Для того, щоб роботодавці та сфера освіти мали єдине бачення щодо навичок, якими має володіти випускник, вони повинні мати однакове розуміння виконуваної ним роботи на підприємстві. Таке розуміння є однаково важливим як для роботодавців, так і для закладів освіти та їхніх випускників. Тому 2014 року роботодавці стали ініціаторами переходу від застарілих кваліфікаційних характеристик до сучасних професійних стандартів – документів, які містять опис професійних кваліфікацій та вимог для роботи за професіями. **Станом на 1 жовтня 2024 року офіційно затверджено 359 професійних стандартів.**

Перегляд професійних стандартів здійснюється не менше ніж 1 раз на 5 років, адже змінюються трудові функції. Розробниками професійних стандартів можуть бути обласні та галузеві об'єднання бізнесу, професійні асоціації, Міністерства, заклади освіти та інші зацікавлені сторони. Робота за професійними стандартами дає можливість створювати короткі програми (модулі) для швидкого перенавчання персоналу, оптимізувати трудові функції і легально працевлаштовувати людей.

Перехід з кваліфікаційних характеристик на професійні стандарти дозволив ефективніше впливати на якість підготовки кадрів. На основі професійних стандартів розробляються освітні стандарти (затверджуються Міністерством освіти і науки України). На основі освітніх стандартів заклади освіти розробляють навчальні плани та програми.

Крім цього, у такому випадку люди можуть швидко підтверджувати кваліфікацію через кваліфікаційні центри, оцінювання в яких проводиться тільки на затверджені професійні стандарти.

Кваліфікаційні центри. Офіційне введення в трудове законодавство поняття «часткових професійних кваліфікацій», створення умов для незалежної оцінки результатів навчання через кваліфікаційні центри стало справжнім проривом як для освітньої галузі, так і для ринку праці.

Кваліфікаційні центри – це установи, які здійснюють оцінювання результатів навчання. За його підсумками може присвоюватися повна або часткова професійна кваліфікація. В таких центрах не проводять навчання, а лише оцінюють знання на відповідність професійному стандарту.

Залежно від технологічної складності професії оцінювання (теоретичний та практичний іспити) триває від кількох тижнів до двох місяців. Якщо знання людини відповідають вимогам професійного стандарту, видається сертифікат про присвоєння повної або часткової кваліфікації з професії. Такий сертифікат не є альтернативою диплома, але дозволяє офіційно працевлаштуватися.

Станом на 1 жовтня 2024 року в Україні діє 127 кваліфікаційних центрів у різних регіонах країни. У цих центрах можна підтвердити знання та навички за 431 унікальною професійною кваліфікацією. Найбільше таких центрів створено у Києві (21) та Дніпрі (19).

Система визнання кваліфікацій через кваліфікаційні центри має й інші, довгострокові переваги. **Українці, які вимушено мігрували за кордон і здобувають там освіту, навчаються на робочому місці або самонавчаються (курси, тренінги, відео уроки) зможуть повернутися і швидко визнати здобутий самостійно або в країні ЄС масив навичок, працевлаштуватися в Україні.** Звернувшись до кваліфікаційного центру і склавши іспит, кожен може швидко визнати повну або часткову професійну кваліфікацію, отримати офіційний документ і легально працювати. **Такий підхід пришвидшує можливість легально працевлаштуватися.**

Наразі більшість кваліфікаційних центрів створені бізнесом або іншими організаціями на запит бізнесу. Мотивація – зберегти людський капітал в Україні, створити умови для якнайшвидшого офіційного працевлаштування і запобігти міграції людей.

Реформа Класифікатора професій. Для того, щоб реформи в освіті відповідали вимогам сучасного ринку праці, а також задля прискорення євроінтеграції України, виникла потреба оновити національний Класифікатор професій та привести його у відповідність до Міжнародної стандартної класифікації професій ISCO-08. Тому у жовтні 2023 року бізнес ініціював запуск процесу уніфікації та приведення Класифікатора професій у відповідність до міжнародного стандарту ISCO-08.

Реформа класифікатора професій є важливою для створення більш ефективної системи підготовки кадрів та розвитку економіки. Наразі інформацію про професії в Україні регулюють три джерела: Класифікатор професій, Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників та Реєстр кваліфікацій. При цьому перші два документи мають радянську базу і є регуляторними актами. Натомість країни Євросоюзу мають інший підхід до класифікації професій. Вони використовують міжнародні класифікації ISCO-08 та ESCO, які не мають регуляторної функції, а є інструментами для збору статистики,

Розвиток національної системи кваліфікацій

(станом на 01.10.2024)

127

кваліфікаційних центрів (КЦ)

3796

видано сертифікатів КЦ про присвоєння/підтвердження професійних кваліфікацій

359

затверджено професійних стандартів

431

унікальних професійних кваліфікацій, за якими здійснюють діяльність КЦ

530

внесено до Реєстру кваліфікацій експертів із акредитації КЦ

430

заявок на розроблення проектів професійних стандартів (ПС)

Рис. 2.45. Розвиток національної системи кваліфікацій

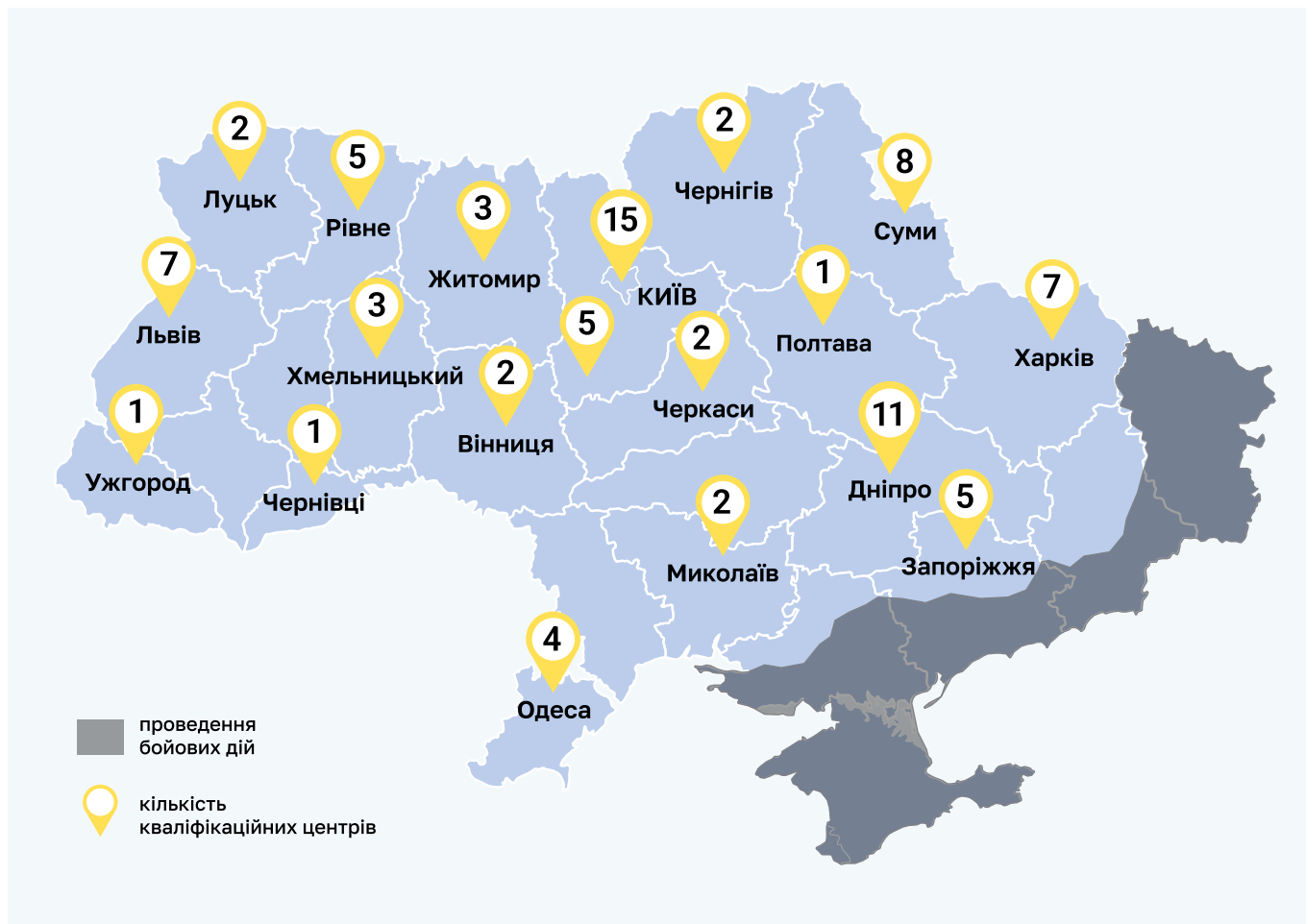


Рис. 2.46. Мапа кваліфікаційних центрів України

полегшують міжнародний обмін інформацією про професії та кваліфікації. Країни, які правильно впровадили рекомендації ISCO-08 та ESCO, говорять між собою однією мовою, а їхні громадяни – не мають проблем із визнанням кваліфікацій.

Міжнародні партнери – Фонд міжнародної солідарності Республіки Польща та Європейський банк реконструкції та розвитку – підтримали проект з оновлення українського Класифікатора професій. Відтак Проєкт «Підтримка перегляду українського Класифікатора професій та приведення його у відповідність до стандарту ISCO 08» реалізується Фондом міжнародної солідарності.

Мета Проєкту – провести реальну реформу Класифікатора професій. Зняти з нього регулятивну функцію, залишивши статус статистичного довідника (практика Міжнародної стандартної класифікації професій, ISCO-08). Цей крок означатиме, що в Україні будуть розглядатися кваліфікації за тими ж підходами, що й в Європі, світі та правилах Міжнародної організації праці.

На заміну Класифікатору має прийти Єдиний реєстр кваліфікацій, веденням якого займатиметься Національне агентство кваліфікацій. Новий Реєстр буде на 100% діджиталізованим та синхронізованим з іншими базами даних.

Оновлення українського Класифікатора професій має принципове значення для процесу економічної інтеграції України в Європейський економічний простір. Перегляд Класифікатора

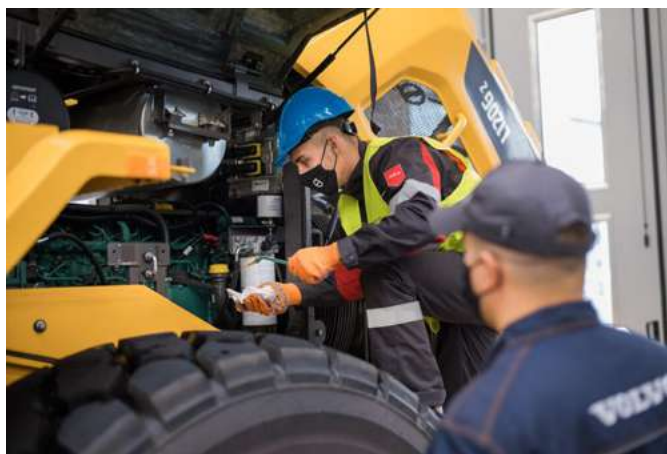
професій є важливим елементом ідентифікації професій (професійних кваліфікацій) та взаємного визнання кваліфікацій української та європейської систем (ISCO-08).

Роботу над проєктом заплановано завершити до кінця 2024 року і оприлюднити результати напрацювань.

09 травня 2024 року Верховна рада України прийняла за основу законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення національної системи кваліфікацій відповідно до актуальних потреб ринку праці та інших питань», який закладає законодавчу основу для реформи Класифікатора професій. Ці зміни є важливими як з огляду на європейський курс розвитку України, так і для зміцнення людського капіталу держави.

Профорієнтація. Через брак працівників бізнес витрачає мільйони доларів на профорієнтаційні проєкти, які покликані підвищити престиж робітничих професій серед молоді. Ці проєкти проводяться як на місцевому (суто в регіонах присутності підприємств), так і на національному рівні. Одним із таких проєктів є конкурс професійної майстерності WorldSkills Ukraine (офіційний сайт: <http://www.worldskillsukraine.org/>).

Цей конкурс організований Федерацією роботодавців України спільно з Міністерством освіти і науки України. WorldSkills Ukraine є частиною міжнародного руху WorldSkills International, до якого входять 89 країн світу. В конкурсах WorldSkills беруть участь понад 100 мільйонів молодих



кваліфікованих працівників. Україна приєдналася до цього руху завдяки зусиллям і інвестиціям роботодавців, які досі представляють країну на міжнародному рівні.

Впродовж 7 років український бізнес повністю фінансував проведення конкурсу, щоб показати молоді перспективи, які відкриває робітнича професія, змінити стереотип про її не престижність. Конкурс дав шанс початківцям показати свої вміння перед провідними роботодавцями, покращити навички під час підготовки, попрацювати із досвідченими наставниками та дізнатися про вимоги сучасного ринку праці. Найкращі компанії організовували на майданчиках WorldSkills Ukraine виставки, де розповідали про вакансії, кар'єрні можливості та маршрути.

Профорієнтаційна частина конкурсу реалізовувалася через відвідування майданчиків школярами. Підлітки могли спробувати себе в різних професіях, побачити, як виглядає справжня робота за робітничою професією, дізнатися про нові технології і розвіяти стереотипи про професійну освіту. Це надихало їх обирати професії, що відповідають їхнім інтересам та талантам.

Конкурс широко висвітлювався в регіональних та національних медіа, на сайтах закладів освіти і ресурсах організаторів. За 7 років проведення WorldSkills Ukraine участь у конкурсі взяли понад 2800 молодих робітників, сотні з них отримали пропозиції на стажування або працевлаштування.

Законодавчі ініціативи бізнесу, спрямовані на євроінтеграцію

Євроінтеграційні законодавчі ініціативи бізнесу щодо змін на ринку праці спрямовані на адаптацію національного законодавства до стандартів Європейського Союзу. Вони є важливою частиною процесу наближення України до ЄС і охоплюють різні питання. Так, бізнес бере участь у формуванні нової законодавчої рамки за такими напрямками:

- удосконалення національної системи кваліфікацій (швидке визнання результатів навчання, часткові/мікрокваліфікації, полегшення доступу до ринку праці);
- реформування національного Класифікатора професій та

приведення його у відповідність до ISCO-08;

- удосконалення Порядку розроблення професійних стандартів з урахуванням ISCO-08;
- реформування системи професійної (професійно-технічної) освіти та інше.

1. Закон 2179 від 01 квітня 2022 року «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування національної системи кваліфікацій».

Закон вніс важливі зміни до трудового кодексу щодо функціонування національної системи кваліфікацій, зокрема:

- Врегульовано процес розробки, затвердження та впровадження професійних стандартів, які визначають вимоги до компетенцій, знань та навичок працівників для виконання конкретних робіт. Ці стандарти можуть розроблятися роботодавцями, їх об'єднаннями, органами державної влади, науковими установами та іншими зацікавленими сторонами. Вони забезпечують прозорість і чіткість вимог до професійної діяльності, що сприяє покращенню якості праці та підвищенню рівня зайнятості населення.
 - Запроваджено, раніше ніж в Європейському Союзі, часткові професійні кваліфікації (мікрокваліфікації), які дозволяють працівникам швидше здобути необхідні компетенції для виконання конкретних завдань та полегшують їх інтеграцію на ринку праці. Такий підхід підвищує гнучкість системи професійної підготовки та сприяє швидшій адаптації до змінних вимог роботодавців.
 - Запроваджено кваліфікаційні центри, які здійснюють оцінювання для осіб, що прагнуть підтвердити свої компетенції або здобути кваліфікацію без необхідності проходження формального навчання в освітніх установах. Це надає можливість людям з практичним досвідом, але без офіційного підтвердження своїх навичок, отримати документ, який підтверджує їхню кваліфікацію, що підвищує їхні шанси на працевлаштування або кар'єрне зростання.
- #### 2. Законопроект 9630 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення національної системи кваліфікацій відповідно до актуальних потреб ринку праці та інших питань».

Ухвалення даного законопроекту дозволить оновити Національний класифікатор професій відповідно до міжнародної стандартної класифікації ISCO-08, цифровізувати його, синхронізувати з іншими державними базами даних (реєстрами).

Такий підхід створить швидкий, прозорий і ефективний доступ до інформації про професійні кваліфікації. Крім цього, він суттєво спростить визнання професійних кваліфікацій українських громадян, зокрема тих, хто здобув нові навички за кордоном і вирішить повернутися в Україну. Новий Реєстр, який прийде на заміну застарілому Класифікатору професій, дозволить ефективно реагувати на потреби ринку праці, зокрема

під час післявоєнної відбудови, забезпечуючи відповідь на глобальні економічні виклики і розвиток людського капіталу.

3. Проект постанови КМУ «Про внесення змін до Порядку розроблення, введення в дію та перегляду професійних стандартів».

Він передбачає зазначення в професійних стандартах коду ISCO-08 та англomовної назви професійних кваліфікацій. Включення цього коду в професійні стандарти України дозволяє легше порівнювати та зіставляти кваліфікації українських працівників з їхніми міжнародними аналогами. Англomовна назва кваліфікацій допомагає міжнародним компаніям або іноземним роботодавцям розуміти, які навички та компетенції мають українські працівники. Це також спрощує процес найму для іноземних компаній, які працюють в Україні.

4. Законопроект «Про професійну освіту».

Проект документа наразі містить такі важливі для бізнесу зміни:

- освітні програми мають розроблятися на основі професійних стандартів;
- професійні кваліфікації мають присвоюватись за результатом проходження прозорої процедури оцінювання в незалежних кваліфікаційних центрах;
- замовлення на підготовку фахівців має відбуватись на підставі запиту ринку праці;
- роботодавців мають обов'язково входити до складу Наглядових рад закладів професійної освіти.







РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

3.1. Стратегічні напрями поглиблення торговельно-економічної співпраці між Україною та ЄС

Перспективи економічного процвітання України в результаті євроінтеграційних процесів пов'язані передусім з тим, яку роль вітчизняний господарський комплекс відіграватиме в європейському економічному просторі та яке місце він зможе посісти у стратегічно важливих для ЄС ланцюгах створення доданої вартості. Сфера можливостей для вбудовування української економіки у господарський механізм ЄС на якісно новому рівні сьогодні є як ніколи широкою, позаяк Євросоюз перебуває у стані докорінного перегляду своїх геоекономічних інтересів та пріоритетів щодо співпраці із зовнішнім світом для вирішення ключових проблем розвитку.

Перебої у ланцюгах поставок під час пандемії covid-19, наростання геополітичної напруги у відносинах з великими партнерами внаслідок поширення недобросовісної конкуренції в торгівлі, запровадження безпрецедентних санкцій проти РФ та значною мірою відмова від російських енергоносіїв через широкомасштабне вторгнення в Україну повністю змінили традиційний економічний ландшафт для ЄС і виявили низку сфер, де Європа повинна стати більш стійкою, щоб протистояти майбутнім потрясінням і при цьому втілити амбітні проекти зеленого та цифрового переходів. На практиці це означатиме

масштабне перенаправлення потоків капіталу, товарів та послуг і переформатування міжнародних ланцюгів створення вартості для забезпечення економічної безпеки та надійного доступу до стратегічних ресурсів і технологій.

Для досягнення вказаних цілей ЄС втілює комплексну промислову політику, яка охоплює інвестиційні стимули, спрощення доступу до фінансових ресурсів, податкові пільги, розвиток освіти і технічної підготовки, удосконалення регуляторних практик, механізми зовнішньоторговельної політики, об'єднані та узгоджені спільною метою досягнення Відкритої стратегічної автономії ЄС. Основний принцип стратегічної автономії полягає у тому, що ЄС продовжує використовувати переваги міжнародного співробітництва з країнами, які зберігають відданість вільній та чесній торгівлі (при цьому спроможні будувати ефективні і стабільні ланцюги поставок), але наполегливо відбудовує і модернізує промисловість, захищаючись від демпінгової та субсидованої торгівлі, а також іноземних інвестицій, які можуть становити загрозу з міркувань безпеки чи доступу до передових технологій.

Основні напрями досягнення Відкритої стратегічної



автономії ЄС визначені у другому стратегічному форматі Європейської комісії «Спроможність та свобода дій ЄС»³ і включають наступне:

- забезпечення сталих і стійких охорони здоров'я та харчування;
- декарбонізація та доступ до енергоносіїв за прийнятною ціною;
- посилення потенціалу в управлінні даними, штучному інтелекті і передових технологіях;
- забезпечення доступу та диверсифікація поставок критичних матеріалів;
- забезпечення глобального лідерства у встановленні стандартів;
- побудова стійких і перспективних фінансових та економічних систем;
- збереження та розвиток навичок і талантів, які відповідають амбіціям ЄС;
- посилення обороноздатності, доступ до авіакосмічних технологій;
- співпраця з глобальними партнерами для сприяння миру, безпеці і процвітання для всіх;
- посилення стійкості інституцій.

Конкретизація економічного змісту стратегічної автономії знайшла вираження у звіті колишнього голови Європейського центрального банку Маріо Драгі «Майбутнє європейської конкурентоспроможності»⁴, який був представлений Єврокомісії у 2024 р. з метою посприяти роботі комісії в розробці нового плану сталого процвітання та конкурентоспроможності Європи.

У звіті, зокрема, вказується, що за нових умов посилення геополітичної напруги між найбільшими гравцями світового ринку високий рівень інтегрованості Європи у глобальну економіку перетворюється з переваги на ознаку вразливості, ЄС більше не може покладатися на інші провідні країни у своїй економічній та військовій безпеці. Коли йдеться про підвищення безпеки та зменшення залежності, ЄС має забезпечити собі диверсифікований доступ до критично важливих ресурсів та захистити ключові ланцюги створення вартості. Це може потребувати укладання преференційних угод в торгівлі з більш надійними та передбачуваними партнерами і гарантування критично важливих поставок, у тому числі через прямі інвестиції ЄС у видобувні та виробничі потужності в цих країнах.

Ключова загроза європейській економіці і безпеці, на думку Маріо Драгі, полягає у технологічному відставанні й залежності ЄС від геополітичних конкурентів у таких сферах, як: штучний інтелект (ШІ) й інформаційно-телекомунікаційні технології (ІКТ) в цілому; розроблення і виробництво чипів та інших напівпровідників; виробництво акумуляторів для електромобілів, сонячних панелей й іншого обладнання, що лежить в основі зеленого переходу; виробництво, випробування та уніфікація зброї і військової техніки; виробництво ракетноносіїв, ракетних двигунів, геостационарних супутників, супутникових приймачів і програм тощо.

З вищевказаного можна простежити низку сфер, у яких Україна має потенціал та можливості стати незамінним партнером ЄС у подоланні його нагальних економічних і безпекових проблем, посиливши стійкість та конкурентоспроможність європейської економіки на взаємовигідних засадах. Зокрема, перспективно вбачається українська участь у підвищенні стійкості та сталості європейських ланцюгів створення доданої вартості, забезпеченні продовольчої безпеки ЄС, переформатуванні його участі в міжнародній торгівлі, взаємопосиленні інноваційного та технологічного потенціалу у стратегічних галузях промисловості і послуг, забезпеченні ЄС критичними матеріалами (рис. 3.1).

³ 2021 Strategic Foresight Report "The EU's capacity and freedom to act".

https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/strategic-foresight/2021-strategic-foresight-report_en

⁴ The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi.

https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en

Відкрита стратегічна автономія Європейського Союзу

Можливості для України та ЄС

1. Підвищення стійкості і сталості глобальних ланцюгів поставок

- забезпечення надійного доступу до критичних і стратегічних матеріалів;
- скорочення транспортного плеча для вразливих ланцюгів поставок (nearshoring);
- надання переваги співпраці з країнами, які розділяють спільні з ЄС цінності та підходи до справедливої торгівлі, кооперації і конкуренції (friendshoring).



- забезпечення ЄС переважною більшістю критичних і стратегічних матеріалів за умови їх часткової обробки в середині країни;
- перетворення України на інвестиційний і промисловий хаб для nearshoring та friendshoring для посилення стратегічної автономії країн ЄС у найбільш вразливих секторах економіки.

2. Переформатування участі у міжнародній торгівлі

- протидія недобросовісній конкуренції в міжнародній торгівлі через використання захисних заходів проти масового демпінгового і субсидованого імпорту;
- знаходження нового балансу торговельних відносин з країнами – партнерами у відпо-відності до ключових інтересів і цінностей Євросоюзу.



- часткове заміщення українськими товарами європейського імпорту з РФ та РБ, який потрапив під санкції, розширення переліку підсанкційних товарів;
- заміщення українськими товарами імпорту до ЄС з інших країн, у відносинах з якими нарастають принципові геополітичні та геоекономічні протиріччя.

3. Забезпечення продовольчої безпеки та стійкості

- унеможливлення ризиків падіння пропозиції продовольчих товарів через зміни клімату, деградацію сільськогосподарських земель в країнах-постачальниках сільгосппродукції та негативні структурні зрушення на ринку праці ЄС;
- зменшення екологічного сліду від виробництва харчових продуктів завдяки проривним технологіям і розбудові стійких продо-вольчих систем.



- постачання до ЄС широкої номенклатури продукції сільського господарства та харчової промисловості, виготовлених та сертифікованих у відповідності до європейських стандартів якості і безпечності продукції, і з дотриманням вимог стійких продовольчих систем;
- диверсифікація поставок добрив та кормів для тварин до ЄС за рахунок українських виробників.

4. Посилення інноваційного і технологічного потенціалу

- подолання технологічного відставання ЄС у низці галузей шляхом проведення активної промислової політики;
- посилення економічної безпеки через зниження залежності від іноземних стратегічних технологій (напівпровідники, акумулятори для електромобілів, авіакосмічна галузь, штучний інтелект) і розвиток ОПК.



- залучення українських компаній до фінансування регіонального та інфраструктурного розвитку зі спеціалізованих фондів ЄС у рамках реалізації промислової політики;
- розвиток співробітництва у галузі ОПК, ІКТ, цифрової трансформації й інших стратегічних сферах, де Україна розвинула відчутні конкурентні переваги.

Рис. 3.1. Перспективні напрями, за якими Україна може посилити Відкриту стратегічну автономію Європейського Союзу

3.1.1. Забезпечення ЄС критичними і стратегічними матеріалами

У березні 2024 року Європейська рада прийняла Регламент «Про критичні сировинні матеріали»⁵ з метою забезпечення надійного доступу до рідкісних ресурсів. Критичними визначені ті матеріали, які мають велике економічне значення для економіки ЄС, з якими пов’язані високі ризики перебоїв у постачанні внаслідок концентрації джерел їхнього видобутку, та щодо яких відсутні адекватні замітники. Відповідно, цілями закону визначені збільшення і диверсифікація імпорتنих поставок критичних матеріалів в ЄС, зменшення залежності від імпорту критичних матеріалів з країн, з якими Євросоюз не пов’язаний стратегічно, нарощування вторинної переробки критичних матеріалів в країнах ЄС, розвиток досліджень і розробок у сфері ефективного використання та винайдення заміників для критичних матеріалів.

Всього ЄС визначив 34 види критичних матеріалів, потрібних для ефективного функціонування та цілісності широкого кола промислових екосистем (у подальшому перелік критичних матеріалів може переглядатися). З множини критичних матеріалів виокремлено 17 видів стратегічних матеріалів, незамінних у галузі відновлювальної енергетики (виробництво сонячних панелей, вітрових турбін, електротранспорту, енергоощадного освітлювального обладнання), інформаційних і телекомунікаційних технологіях, аерокосмічній галузі, оборонно-промисловому комплексі (рис. 3.2).

Ключова проблема з критичними матеріалами полягає у стрімкому зростанні попиту на них, тоді як їхній видобуток та переробка сконцентровані переважно поза межами ЄС. Так,

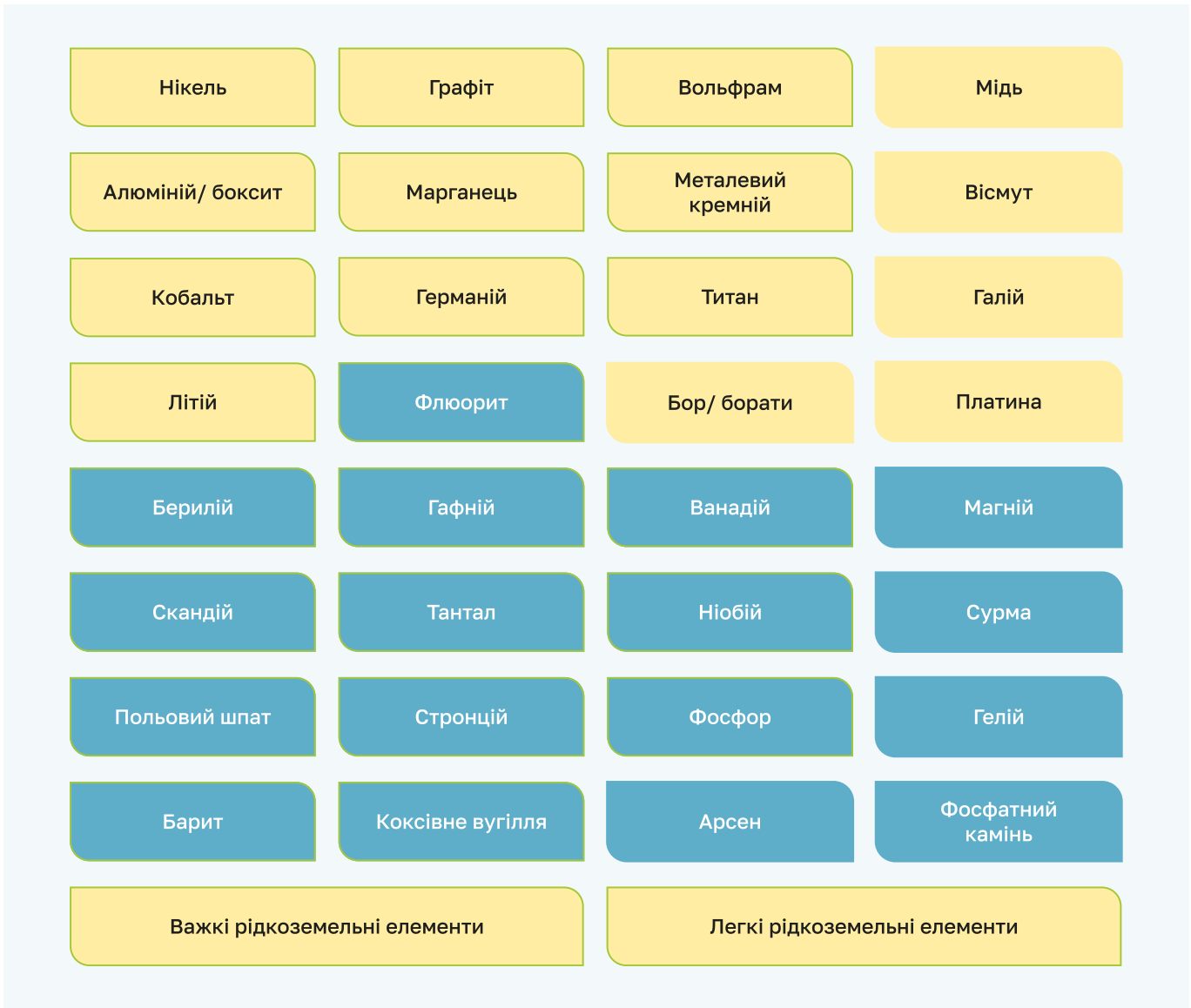


Рис. 3.2. Перелік критичних і стратегічних сировинних матеріалів ЄС

Примітка:

1. Блакитним виділені критичні матеріали, жовтим – стратегічні матеріали. Зеленим контуром обведено ті з них, запаси яких наявні в Україні. Під важкими та легкими рідкоземельними елементами тут маються на увазі неодим, празеодим, тербій, диспрозій, гадоліній, самарій, а також церій.

Джерело: An EU critical raw materials act for the future of EU supply chains. <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/critical-raw-materials/#0>

⁵ Regulation (EU) 2024/1252 of the European Parliament and of the Council of 11 April 2024 establishing a framework for ensuring a secure and sustainable supply of critical raw materials and amending Regulations. Retrieved from: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202401252

протягом 2017–2022 рр. глобальний ринок найважливіших корисних копалин, необхідних для розвитку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) зріс удвічі й досяг 300 млрд євро, зокрема попит на літій потроївся, на кобальт – зріс на 70%, на нікель – на 40%. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства, до 2040 р. попит на сировинні матеріали для екологічно чистих енергетичних технологій зросте в 4–6 разів⁶. Водночас ЄС повністю залежить від імпорту більшості критичних матеріалів. У багатьох випадках це є залежність від однієї країни-постачальника. Зокрема, Китай забезпечує 99% поставок в ЄС важких рідкоземельних металів та 98% легких, а також 97% магнію; на Туреччину припадає 98% імпорту бору, 63% сурми та 51% польового шпату; 71% потреб ЄС у платині покривають поставки з ПАР; 78% літію надходить з Чилі; 85% ніобію – з Бразилії; 65% фосфору – з Казахстану; 63% алюмінію/бокситу – з Гвінеї⁷. У сфері перероблених матеріалів, рівень концентрації на глобальному ринку ще вищий: у 2022 році на Китай припало 100% світового виробництва обробленого графіту, близько 90% світової обробки рідкоземельних елементів, 75% виробництва виробів з кобальту, 65% світового виробництва виробів з літію, 40% – виробів з міді⁸.

Це створює для ЄС подвійну проблему: з однієї сторони, світові ціни на критичні матеріали є надто волатильними, що перешкоджає інвестиціям у власний видобуток і стратегічні галузі, які цю сировину використовують. З іншої сторони, велика частина видобутку та переробки критичних матеріалів зосереджена в країнах, з якими ЄС не пов'язаний стратегічно і які можуть у будь-який момент перетворити свою ринкову владу на геополітичну зброю. При цьому «лава запасних» з числа країн, які володіють достатніми запасами критичної сировини, знаходяться у безпосередній сфері впливу ЄС та розглядаються ним як надійні та близькі за цінностями партнери, залишається доволі вузькою. Зокрема, розширений звіт М. Драгі виділяє лише кілька таких країн, які підпадають під всі критерії «оптимального» зовнішнього партнера у постачанні окремих різновидів критичних матеріалів (літій, нікель, кобальт, магній). Серед них Норвегія, Великобританія, Балканські країни, Україна і Молдова (рис. 3.3).

Україна має значний потенціал посилити безпеку, стійкість та ефективність ЄС у сфері доступу і використання критичних матеріалів. На території України зосереджені поклади 24 з 34 корисних копалин (див. рис. 3.2), які входять до переліку критичних і стратегічних для ЄС. Україна традиційно входить до десяти найбільших країн світу за обсягом видобутку титанових, марганцевих, графітних руд, бокситу і глинозему для виробництва алюмінію, а також має підтверджені поклади літію, берилію, нікелю, рідкоземельних елементів, кобальту, гафнію, берилію, ванадію, германію, стронцію, баритів, фосфору, металевого кремнію, польового і плавикового шпату. Запаси деяких із цих матеріалів особливо значні: за оцінками Державної служби геології та надр України (ДСГНУ), розвіданих запасів літію та графіту в Україні вистачить, щоб виготовити катодні й

анодні матеріали літій-іонних батарей ємністю близько 1000 ГВт·г для роботи майже 20 млн електромобілів⁹.

Необхідно зазначити, що міжнародне співробітництво України щодо критичних матеріалів набирає обертів. Ще у 2021 р. між Україною і ЄС укладено Меморандум про стратегічне партнерство у сфері сировинних ресурсів, яким передбачено інтеграцію ланцюгів доданої вартості, співпрацю у сфері досліджень й інновацій, вдосконалення стандартів видобутку відповідно до кращих практик, обмін геологічними даними і ін. Критичні мінерали обговорювались на круглих столах в рамках «Ukraine Recovery Conference», що проходила у Лондоні та Берліні в 2023 та 2024 роках, відповідно. За підсумками останнього, за підтримки компанії McKinsey запущена онлайн платформа з перспективними інвестиційними проектами у сфері критичних матеріалів з метою ознайомлення зацікавлених сторін.

У рамках Меморандуму про взаєморозуміння між ДСГНУ і ЄБРР з 2023 р. триває робота з удосконалення управління геологічною інформацією в Україні, в рамках якої відбувається побудова сучасної IT-інфраструктури й оцифрування геологічних звітів з метою спрощення доступу до інформації про родовища і запаси критичних ресурсів в Україні і сприяння прийняттю відповідних інвестиційних рішень. Уже оцифровані та розміщені на інтерактивній мапі 6 тис. книг геологічних звітів із англійськими метаданими по 125 ділянках надр, які мають стратегічне значення для декарбонізації, сталого розвитку економіки та обороноздатності держави.

Водночас перед Україною постає завдання залучити значні обсяги інвестицій у розробку родовищ критичних матеріалів, забезпечивши певний рівень переробки цих матеріалів вітчизняними підприємствами, щоб посісти належне місце у міжнародних виробничих ланцюгах і не перетворитися на сировинний придаток для європейської промисловості. Враховуючи глобальний тренд та прогнозоване стрімке зростання світового попиту на критичні матеріали, надважливим для України є нарощування їх видобутку та створення потужностей з їхнього збагачення/переробки і щонайменше виробництва напівфабрикатів усередині країни. За попередніми оцінками, необхідно близько 15 млрд. євро інвестицій для розвитку 10 найбільш перспективних проектів із видобування критичних матеріалів, їх переробки та налагодження виготовлення продукції в середині України.

Що стосується залучення фінансування, то українські підприємства, зокрема, скористалися положеннями згаданого закону ЄС «Про критичні сировинні матеріали» і подали на розгляд Єврокомісії заявки для надання статусу стратегічних проектам з розробки в Україні родовищ літію та графіту. Проте, наприклад, у випадку з літієм бізнес-стратегія оператора родовища ТОВ «Укрлітійвидобування» передбачає, що в Україні відбуватиметься лише видобуток сировини і перший етап її збагачення, після чого літієвий концентрат постачатиметься до однієї

6 International Energy Agency. Critical Minerals Market Review 2023, p.5. <https://www.iea.org/reports/critical-minerals-market-review-2023>

7 Shaping & securing the EU's Open Strategic Autonomy by 2040 and beyond: Science for Policy report by the Joint Research Centre (JRC). <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC125994>

8 The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi. https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en

9 Державна служба геології та надр України. Портфоліо критичної сировини України. <https://www.geo.gov.ua/wp-content/uploads/presentations/ukr/critical-minerals-portfolio-ua.pdf>

з країн ЄС, де буде вироблятися 20 тис. т карбонату літію на рік¹⁰. Це означатиме значну втрату робочих місць і доданої вартості, адже ціна більшості критичних матеріалів зростає на порядок уже на етапі виробництва напівфабрикатів: в той час як тонна літєвого концентрату коштує близько 800 дол. США, вартість однієї тонни карбонату літію сягає 70 тис. дол. США.

У тих різновидах критичних матеріалів, де Україна має сформовану видобувну і гірничозбагачувальну промисловість, ситуація з доданою вартістю залишається не набагато кращою. Так, у 2021 р. український експорт титану та виробів з нього сягнув 6,1 тис. т, з яких 92,3% склали поставки необробленого титану і брухту, тоді як частка виробів (прутків, брусків, труб, трубок тощо) становила всього 7,7%. Характерно, що у вартісному вираженні поставки необробленого титану принесли

лише 2/3 валютних доходів від експорту всієї титанової продукції, в той час вкрай незначні фізичні обсяги експорту виробів з титану забезпечили решту 1/3 валютної виручки.

Отже, Україна може значною мірою допомогти ЄС диверсифікувати забезпечення рядом критичних матеріалів, гарантувати їх цінову стабільність, послабити вразливість ЄС від геополітичних супротивників у найбільш чутливих ланцюгах поставок. У підсумку це посилить стійкість зеленого переходу, прискорить модернізацію ряду стратегічних галузей європейської економіки, поверне ЄС динамізм розвитку і глобальне лідерство на світовій арені. Беручи до уваги ці перспективи, Україна має всі підстави вимагати належного для себе місця у ланцюгах доданої вартості, побудованих на використанні критичних матеріалів.

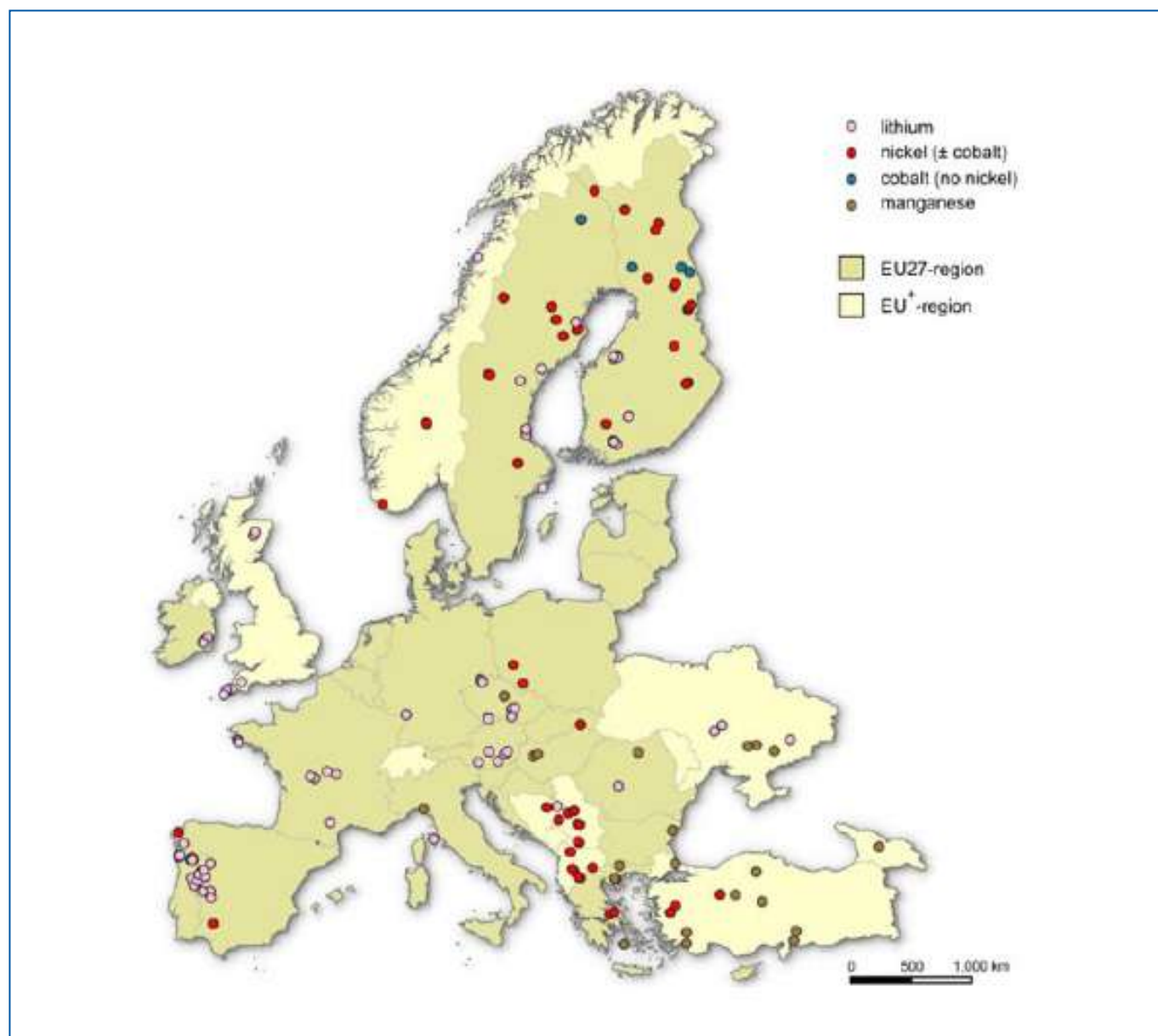


Рис. 3.3. Родовища деяких критичних матеріалів в ЄС і межах його «прямої сфери впливу» (регіон ЄС+)

Джерело: The future of European competitiveness: In-depth analysis and recommendations, P. 53.
https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en

¹⁰ Чайка О. Україна майже прогавила літєву лихоманку, хоча має великі поклади / Forbes. Режим доступу: <https://forbes.ua/company/ukraina-mayzhe-progavila-litjevu-likhomanku-khochha-mae-veliki-pokladi-khto-spodivaetsya-zaskochiti-v-ostanniy-vagon-akumulyatornogo-bumu-17072023-14805>

3.1.2. Посилення промислового потенціалу і конкурентоспроможності ЄС

Перспективи залучення України у процеси реконфігурації глобальних ланцюгів створення доданої вартості, які контролюються європейським бізнесом, не обмежується лише критичними матеріалами. Дослідження, проведене Спільним дослідницьким центром Єврокомісії у 2024 р., виявило нестачу стратегічної автономії ЄС і, відповідно, високу вразливість європейської економіки у низці промислових екосистем та стратегічних технологій¹¹. Зокрема, ЄС надмірно покладається на імпорт з третіх країн продукції текстильної галузі, електричної апаратури, цифрових систем, продукції авіакосмічної галузі і оборонно-промислового комплексу. Разом з цим спостерігається технологічне відставання ЄС у сферах повітроплавання, будівництва і виробництва обладнання для використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Значне відставання виявлено й у розвитку європейськими корпораціями власних інформаційно-телекомунікаційних технологій, технологій у сфері охорони здоров'я, технічних рішень щодо роботизації виробництва і виготовлення машин та обладнання для переробної промисловості. Кричущий брак автономності констатується також у виробництві напівпровідників, технологічної спроможності виробляти чіпи і окремі матеріали до них.

У низці секторів проблема нестачі виробничих потужностей та технологічного відставання поглиблюється значною концентрацією постачання тих чи інших товарів і технологій з країн, яким присвоєно високий ступінь ризику як торговим партнерам. Серед таких країн виділяють Китай, Індію, Туреччину, Бразилію, Аргентину, ПАР, РФ і РБ, Бангладеш, В'єтнам, Малайзію, Мексику і ін. На ці країни припадає 70–75% імпорту в ЄС текстильної та будівельної продукції, близько 30% імпорту сільгосппродукції та енергоефективного обладнання. В контексті стратегічної автономії торгові потоки і ланцюги створення доданої вартості, які пов'язують ЄС із вказаними країнами, є ненадійними та підлягають невідкладній диверсифікації, а в перспективі – перенаправленню на внутрішній ринок ЄС та/або до більш надійних (friendshoring) і географічно ближчих (nearshoring) країн-партнерів. Україна виступає одним із найочевидніших і найбільш перспективних партнерів ЄС для досягнення вказаних цілей. І не лише як дружня та сусідня країна, що розділяє спільні цінності, а й як економіка, яка незважаючи на всі виклики, зберігає достатній людський, виробничий та інноваційний потенціал у низці стратегічно важливих для лідерства ЄС галузей і технологій.

По-перше, перенесення підконтрольних європейським компаніям виробничих процесів і ланцюгів доданої вартості в Україну позитивно вплине на скорочення їхніх транспортно-логістичних витрат завдяки безпосередній географічній близькості до ринку ЄС. Діюча угода про лібералізацію вантажних перевезень між Україною та ЄС є важливим фактором успіху у даному напрямку. Водночас скорочення транспортного плеча сприятиме і боротьбі з кліматичними змінами, оскільки транспортний сектор залишається одним із основних джерел викидів парникових газів, на який припадає близько 20% глобальних викидів CO₂¹². Розміщення низки виробничих потужностей в

Україні дасть можливість європейським компаніям зекономити витрати і на робочу силу, принаймні порівняно з альтернативою повернення виробництва на територію ЄС або сусідніх високорозвинених країн (Великобританія, Норвегія, Швейцарія та ін).

По-друге, важливою перевагою для європейських корпорацій стане розміщення виробничих процесів в країні з близькими політичними, економічними і соціальними цінностями, яка має угоду про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі й угоду про економічне та секторальне співробітництво з ЄС, статус кандидата на вступ до ЄС, а відтак перебуває у процесі гармонізації свого законодавства зі спільним правовим доробком країн-інвесторів, зокрема у сфері запровадження високих стандартів якості і безпечності продукції. Узгоджена з ЄС торгова й економічна політика у поєднанні зі спільними геополітичними інтересами формує винятково сприятливі передумови для інтеграції України у глобальні виробничі мережі європейського бізнесу, який за сучасних умов наростаючих протиріч та суперечностей між найбільшими світовими гравцями прагне зменшити ризики можливих перебоїв у ланцюгах поставок.

По-третє, в Україні протягом останніх років було суттєво розширено економічну політику, спрямовану на розвиток промислового виробництва. Відповідний перелік механізмів і засобів охоплює розширення стимулів для інвестицій в облаштування та виробничу діяльність в індустріальних парках (пільгові кредити, податкові пільги, кошти на облаштування парків, компенсація витрат на підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж тощо), програму часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, розширення практики страхування зовнішньоторговельних контрактів і інвестицій Експортно-кредитним агентством, застосування критеріїв місцевої складової (локалізації) в публічних закупівлях продукції машинобудування і низка інших інструментів стимулювання господарської діяльності, більшість з яких розроблялась з урахуванням базових принципів та підходів державного регулювання економіки, що лежать в основі економічної політики ЄС.

Незважаючи на безпрецедентне руйнування промислового потенціалу України внаслідок воєнних дій і терористичних обстрілів, активне використання механізмів державної підтримки засвідчує динамізм розвитку вітчизняної промисловості навіть у край несприятливих безпекових умовах (рис. 3.4).

Система державної підтримки промислового розвитку, яка активно формується в Україні, безперечно, сприяє поліпшенню інвестиційної привабливості країни і може слугувати додатковим фактором підвищення конкурентоспроможності європейських компаній на міжнародних ринках. Водночас поглиблення ними рівня локалізації свого виробництва в Україні буде сприяти розширенню їх доступу до внутрішнього ринку публічних закупівель.

¹¹ Kroll H. Assessing Open Strategic Autonomy. Publication Office of the European Union. Luxembourg, 2024. <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC136359>

¹² Francisco D.B. Albuquerque et al. (2020). Greenhouse gas emissions associated with road transport projects: current status, benchmarking, and assessment tools. Transportation Research Procedia, Vol. 48. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2020.08.261>

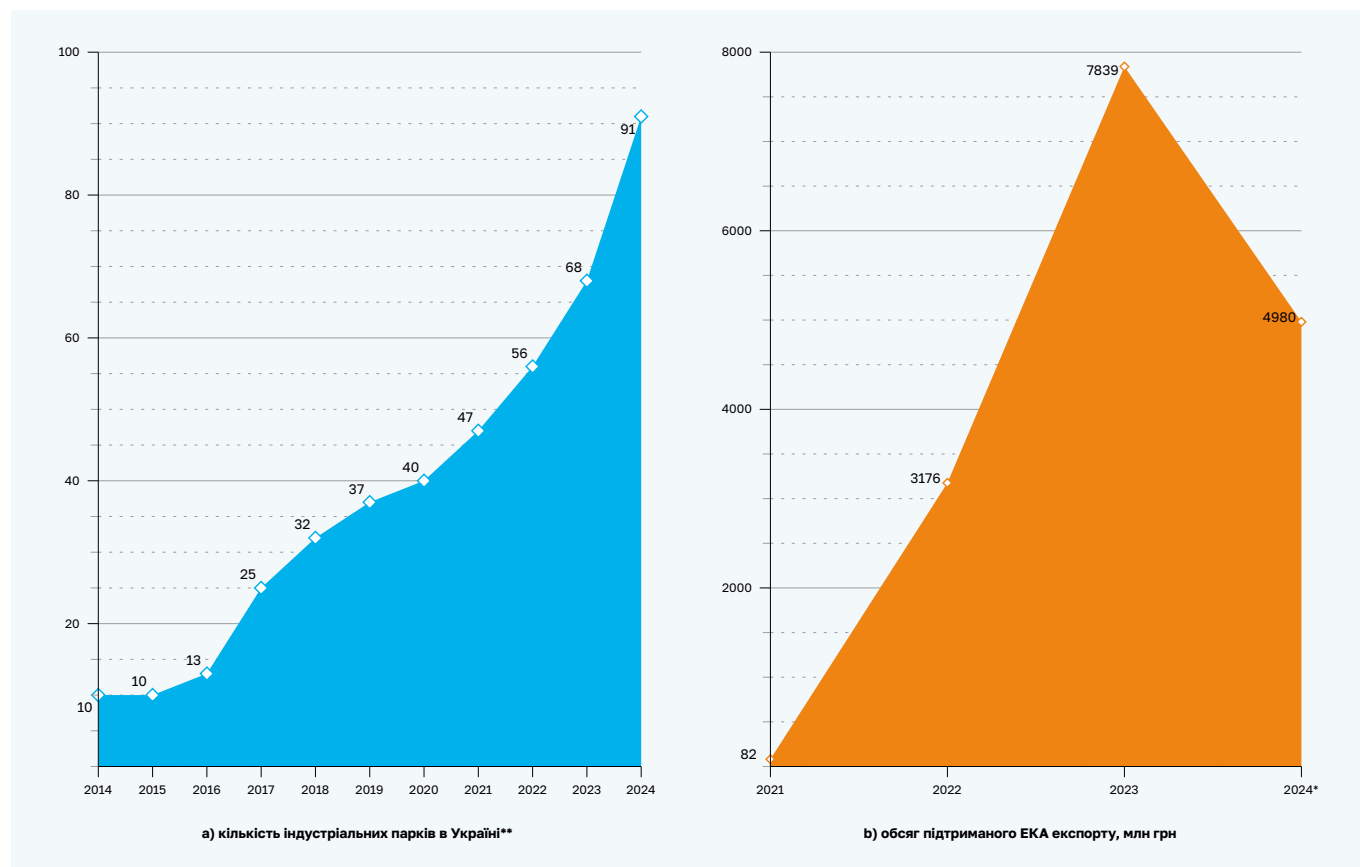


Рис. 3.4. Динаміка розвитку мережі індустріальних парків та підтримки експорту з боку ЕКА в Україні

Примітки:

*дані станом на січень–серпень 2024 р.

**дані по індустріальних парках без урахування тих, які пізніше були виключені з реєстру.

Джерела: 1) Інформація про індустріальні парки, включені до реєстру індустріальних парків і виключені з нього. <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=336993e7-8713-43da-8de6-ce4c5d003bfa&title>. 2) Результати роботи ЕКА. <https://www.eca.gov.ua/>

По-четверте, розміщення виробництв й організація ланцюгів поставок в Україні значно спростить участь європейського бізнесу у відбудові інфраструктури, частково чи повністю зруйнованої внаслідок ведення воєнних дій і терористичних обстрілів. За наявними оцінками, станом на січень 2024 р. загальна сума прямих збитків, нанесених інфраструктурі України в ході війни, сягнула \$154,9 млрд, у тому числі втрати промислових підприємств – 13,1 млрд, енергетики – 9,0 млрд, АПК – 8,7 млрд. Повністю зруйновано або пошкоджено 250 тис. житлових будівель, з них – 222 тис. приватних будинків, понад 27 тис. – багатоквартирних, 526 гуртожитків. Руйнації зазнали 78 малих, середніх та великих приватних компаній, а також 348 державних підприємств. З початку повномасштабного вторгнення пошкоджено, зруйновано або захоплено щонайменше 160 тис. од. сільгосптехніки, близько 16 тис. од. комунального транспорту, 3,8 тис. закладів освіти, 1,8 тис. закладів культури, 426 лікарень та аптек, 348 релігійних установ та інших об'єктів¹³.

Вочевидь, відбудова вищевказаних об'єктів інфраструктури здійснюватиметься за принципом першочергового задіяння виробничих потужностей і створення нових робочих місць в середині країни, використання місцевих ресурсів, активізації участі у програмах відбудови локальних малих і середніх підприємств. Європейські компанії, які вчасно розмістять необхідні для потреб відбудови виробничі процеси на території

України, забезпечать собі таким чином найвигідніші умови для участі у відповідних програмах і державних замовленнях.

По-п'яте, Україна досі зберігає достатній потенціал, щоб посилити технологічну конкурентоспроможність Європи в оборонно-промисловому комплексі, авіакосмічній галузі, цифровій трансформації й інших стратегічних секторах, у яких спостерігається найбільша вразливість ЄС в контексті стратегічної автономії. Участь у найбільшому воєнному конфлікті з часів Другої світової війни сприяла розробленню новітніх видів озброєнь, модернізації і новим методам використання традиційної воєнної техніки та обладнання, накопиченню унікальних знань та ноу-хау у використанні безпілотних літальних апаратів (БПЛА), реактивної артилерії, ракетних комплексів і низки інших засобів ураження. Водночас Україна продовжує значною мірою зберігати кадровий та технологічний потенціал з виробництва космічних комплексів (ракети-носії, космічні апарати, наземні центри управління і обробки даних) і більшості авіаційних платформ (для космічних кораблів багаторазового використання, пасажирських та військово-транспортних), проведення наукових досліджень і розробок, організації виробництва, експлуатації ракетно-космічної та авіаційної техніки й утилізації. А значний поступ у сферах державних цифрових послуг, кібербезпеки, захисту інформації та інтеграції IT-сектора у міжнародні інформаційні екосистеми уже забезпечили Україні

¹³ Загальна сума збитків, завдана інфраструктурі України, зросла до майже \$155 млрд – оцінка KSE Institute станом на січень 2024 року. <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-zbitkiv-zavdana-infrastruktur-ukrayini-zroslo-do-mayzhe-155-mlrd-otsinka-kse-institute-stanom-na-sichen-2024-roku/>

регіональне лідерство у ряді ніш, пов'язаних з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій. Отже, налагодження тісної кооперації з українським бізнесом сприятиме подоланню інертності, вразливості і відставання ЄС у ключових високотехнологічних секторах господарства, активізації інноваційного розвитку, посиленню економічної стійкості та безпеки перед наростаючою геополітичною напругою і протиріччями у наступні десятиріччя.

Важливу роль вітчизняне господарство продовжує відігравати й у збереженні та зміцненні конкурентоспроможності ЄС у багатьох інших галузях. Так, економіці країн ЄС значною мірою посприяв бурхливий розвиток деревообробної та меблевої галузі України. У 2012–2021 рр. виробництво у деревообробній галузі зросло на 32,2%, при тому що загальний індекс промислової продукції в країні впав на 20%. Експорт меблів у цей період збільшився утричі, випереджаючи динаміку продемонстрували поставки торгових меблів. Також відбувся стрімкий злет у виробництві й експорті супутнього торгового обладнання, яке стало невід'ємною сферою розвитку інтеграційних зв'язків України з ЄС. Позитивними ефектами для європейського бізнесу від розгортання цих процесів стали:

- зростання попиту українських деревообробників на інноваційне обладнання європейських виробників. У період 2014–2021 рр. поставки деревообробних верстатів (код 8465 за УКТЗЕД) з країн ЄС до України зросли з 10,1 тис. до 24,6 тис. одиниць на рік;
- формування сприятливого інвестиційного клімату, який спонукав виробників світового рівня інвестувати у відкриття виробництва на території України. За даними НБУ, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в економіку України за КВЕД 16.2 «Виготовлення виробів з деревини» протягом 2015–2021 рр. зросли з 58,9 млн до 301,0 млн дол. США, за КВЕД 31.0 «Виробництво меблів» – зі 115,4 млн до 164,6 млн дол. США. Станом на 2021 р. близько 77,0% цих капіталовкладень склали ПІІ з країн ЄС.

При цьому вдалося досягти екологічного ефекту, що полягає у зменшенні обсягів рубок та збільшенні рівня лісистості в Україні, що сприяє реалізації амбітних цілей ЄС із декарбонізації економіки та переходу до кліматично-нейтральної Європи до 2050 р. Таким результатам сприяло запровадження Україною тимчасових обмежень на вивіз за кордон деревини у необробленому стані. Очевидно, що для збереження стійкості та сталості взаємовигідної кооперації України і ЄС у розвитку вітчизняних меблевої та деревообробної галузей доцільно буде продовжити дію вказаних обмежень, зокрема з метою недопущення відтоку цінної деревної сировини до КНР.

Важливу роль для європейського бізнесу відіграє й вітчизняна цементна галузь, виробничі потужності якої наразі підтримуються значною мірою завдяки інвестиціям транснаціональних корпорацій ЄС. Так, виробничі потужності корпорацій CEMARK та Dycerhoff разом з вітчизняним ІFCЕМ забезпечують значну частку попиту на цемент на внутрішньому ринку України та експорт в ЄС, на який припадає 87,8% поставок на зовнішні ринки.

Зasadничою є інтеграція українського гірничо-металургійного комплексу (ГМК) і європейської сталеливарної промисловості на основі розвитку «зеленої металургії». Взірцем у цій сфері, безперечно, є електроплавильний комплекс «Інтерпайп Сталь», де викиди CO₂ є нижчими в десять разів, а споживання природного газу – у вісім разів порівняно з мартенівським способом виплавки сталі. Фінансування будівництва заводу здійснювалося через італійське експортно-кредитне агентство «Sase». Аудит впливу на довкілля здійснював виключно європейський акредитований партнер ЕКА – компанія Fihntner. По завершенні будівництва перевірку на дотримання екологічних норм здійснювали офіційні інспектори Євросоюзу. В процесі відбудови вітчизняної промисловості та інтеграції до ЄС, Україні необхідно масштабувати цей позитивний досвід на всю металургійну галузь.

Стратегічне значення для вагонобудування ЄС має український експорт колісних пар, який покриває близько половини всього попиту європейського ринку на колеса для вантажних залізничних вагонів. З огляду на перспективу модернізації й інтеграції української мережі залізниць у загальноєвропейську, важливого значення для успіху цього проекту набуває вітчизняне вагонобудування і виробництво низки продукції з чорних металів.

Перспективною вбачається участь вітчизняної хімічної галузі, зокрема в частині виробництва фармацевтичних засобів та «зелених добрив» у вирішенні стратегічних викликів ЄС. За умов подолання поточних проблем розвитку та достатніх інвестицій у модернізацію виробництва, вони матимуть важливе значення на європейському ринку, зокрема у забезпеченні продовольчої безпеки ЄС.

Скринька 1 розглядає кейс щодо передумов і можливостей збільшення експорту українського етанолу на європейський ринок та перспективи посилення стратегічної автономії і сектору відновлювальної енергетики ЄС за умов активізації більш тісних торговельно-економічних відносин у цій сфері.



Скринька 1. Етанол

Скасування в Україні державної монополії на виробництво спирту з 1 липня 2020 р. позитивно вплинуло на динаміку розвитку галузі, у тому числі в частині торговельно-економічних відносин з ЄС. Якщо до 2019 р. загальний експорт етанолу з України не перевищував 8 тис. т на рік, то вже у 2020–2021 рр. він сягнув 24,8–27,5 тис. т, у 2022 р. – 41,3 тис. т, а в 2023 р. – 72,9 тис. т. До країн ЄС у 2023 р. було спрямовано 92,7% українського експорту етанолу, ще 6,8% було поставлено в країни ЄАВТ – Великобританію, Норвегію і Швейцарію.

Галузь динамічно розвивається попри виклики воєнного часу. Виробничі потужності уже сягають близько 240 тис. т на рік, планується реалізація двох інвестиційних проєктів щодо їх розширення. Необхідно зазначити, що в рамках угоди про асоціацію ЄС надав Україні безмитну тарифну квоту, яка протягом 2014–2021 рр. збільшилась з 16,7 тис. до 100 тис. т на рік. Досі обсяги поставок не перевищували квоту, але, зважаючи на динаміку розвитку, експорт українського етанолу невдовзі перевищить позначку в 100 тис. т. Тому дуже важливим кроком для галузі стало скасування квоти з боку ЄС, починаючи з 2022 р.

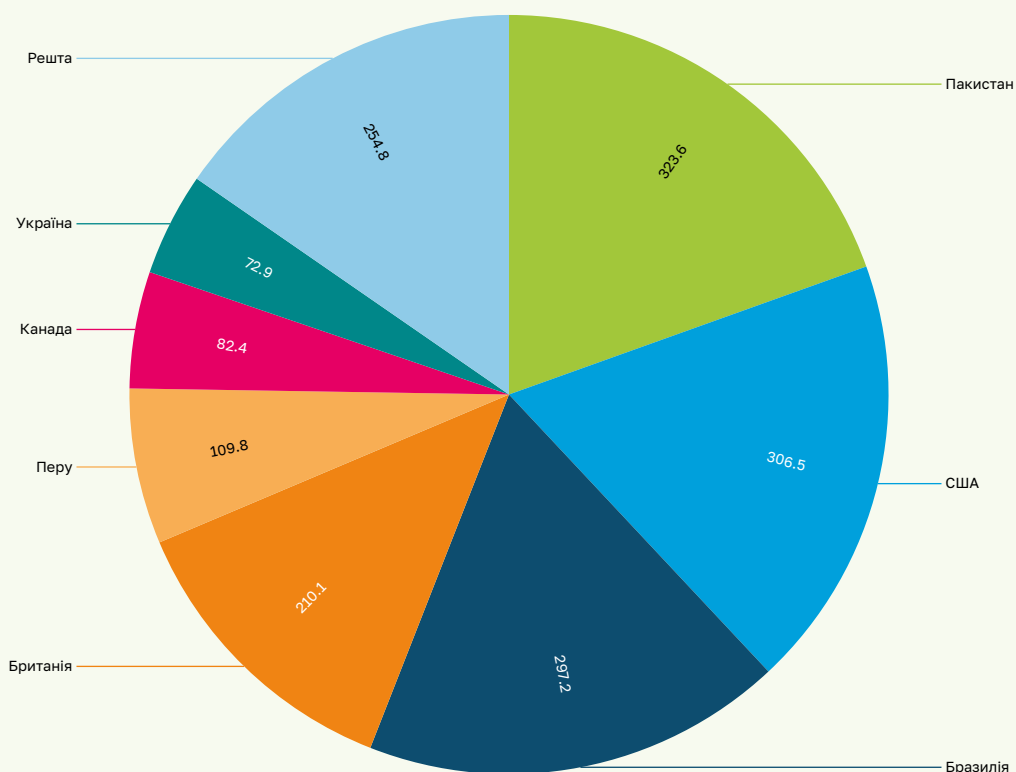
Оскільки рішення щодо продовження цієї преференції переглядається щороку, слід неодмінно домагатися його перманентної пролонгації. Тим більше, що окремі перешкоди в доступі етанолу на ринок ЄС вже поставали:

- при організації блокади української сільгосппродукції етанол також тимчасово перебував під заборонаю ввезення до п'яти сусідніх країн ЄС;

- у внутрішньому законодавстві ЄС була встановлена норма щодо невизнання етанолу з м'яси етанолом другого покоління (етанолом з нехарчової сировини), внаслідок чого українські експортери етанолу втратили 200 євро екологічної премії в ціні своєї продукції, що негативно позначилося на поставках до ЄС, оскільки м'ясовий етанол переважає у структурі вітчизняного експорту етилового спирту.

Такі кроки зі сторони ЄС видаються вкрай недоцільними, оскільки саме співтовариство активно нарощує споживання етанолу як компонента біопалива в рамках зеленого переходу. Протягом 2017–2022 рр. промислове споживання етанолу в ЄС зросло на 1,2 млн л (у перерахунку на чистий спирт), тоді як у харчовій галузі – лише на 0,2 млн л. Імпорт етанолу в ЄС протягом цього періоду зріс у 2,3 рази. Зважаючи на законодавчо встановлені плани щодо збільшення частки біопалива у структурі енергоспоживання ЄС, ця тенденція тільки посилюватиметься. При цьому значна частка імпорту етанолу до ЄС сконцентрована на країнах – геополітичних конкурентах, які оцінюються як ризиковані постачальники з погляду стратегічної автономії.

44,1% імпорту етанолу в ЄС у 2023 р. надійшло з Пакистану, Бразилії і Перу, тоді як на Україну припало зaledве 4,4% імпорتنних поставок, а її частка у структурі споживання ЄС склала 1,1%. Отже, ЄС доцільно диверсифікувати імпорт та більше покладатися на поставки з України (яка, слід наголосити, також впроваджує регламенти ЄС щодо норм біопалива в енергобалансі, тому невдовзі теж збільшить внутрішнє споживання етанолу й навряд чи загрожуватиме тотальною експансією на ринок ЄС).



3.1.3. Забезпечення продовольчої безпеки ЄС

За поточних тенденцій глобальне потепління, ймовірно, перевищить 1,5°C уже протягом наступних двох десятиліть та прямуватиме до 2°C до 2050 року. Перший рік глобальної температури на такому рівні може відбутися вже у найближчі п'ять років. Зростання середньої температури повітря на кожну додаткову половину градуса буде збільшувати інтенсивність та частоту екстремальних погодних явищ, посух, лісових пожеж, повеней, у тому числі в місцях, де вони раніше були рідкістю. Уже тепер низка країн Глобального Півдня зіштовхується зі значним ускладненням кліматичних умов для ведення сільського господарства, результатом чого стає масове вирубування лісів з метою розширення площі сільгоспугідь, яке у свою чергу також виступає фактором подальших кліматичних змін. Відтак у недалекому майбутньому світовий ринок продовольства зазнає кардинальних трансформацій, адже кліматичні зміни та спричинена ними деградація навколишнього середовища напевне викривлять співвідношення попиту і пропозиції та саму торгівлю продовольством в основних регіонах його виробництва, включаючи ЄС. Зважаючи на тісну взаємопов'язаність ринків у сучасній глобалізованій економіці, мінливість кон'юнктури та раптові цінові стрибки на базові харчові продукти навіть у віддалених регіонах матимуть серйозні соціально-економічні, міграційні, безпекові наслідки по всьому світу.

Глобальні виклики і кризи посилюють напругу і на самому продовольчому ринку країн ЄС: протидія кліматичним змінам та енергетичній кризі підштовхує до розвитку виробництва біопалива, що потребує дедалі більших земельних угідь для одержання необхідної біомаси; політика зменшення викидів парникових газів від використання мінеральних добрив призводить до підвищення вартості сільгосппродукції; невпинна урбанізація і масове небажання молоді переймати роботу старшого покоління на селі (при зростанні негативного ставлення до міграційних процесів) ставлять під сумнів перспективи існування багатьох фермерських господарств ЄС у довгостроковому періоді. На тлі цього низка аграрних регіонів ЄС зіштовхуються з руйнівними наслідками зростаючої кліматичної нестабільності. Констатується також брак стратегічної автономії у низці сфер аграрного виробництва, зокрема у 2024 р. Рада міністрів ЄС у форматі «AGRI FISH Council» засвідчила гостру необхідність посилення автономії в частині забезпечення рослинним білком, зазначивши: **«Сьогодні Європа (значною мірою) покладається на імпорту своїх джерел рослинного білка для споживання як тваринами, так і людьми. Ця залежність від імпорту має не лише економічний, але й значний вплив на навколишнє середовище, клімат (зокрема через зміну землекористування в країні походження) та здоров'я»¹⁴.**

Україна з її чималим аграрним потенціалом, вочевидь, залишається незамінним джерелом продовольчої безпеки ЄС, як в контексті мінімізації негативних наслідків глобальних продовольчих криз для континенту, так і щодо забезпечення стратегічної автономії в аграрній сфері та зміцнення позицій ЄС на світовому ринку продовольчих товарів. Україна є одним з найбільших виробників агро-харчової продукції в світі: в 2021 р.

вона зібрала більше 100 млн т врожаю зернових і олійних культур. Українські чорноземи і кліматичні умови добре підходять для вирощування пшениці, кукурудзи, ячменю й інших культур. Надзвичайно розвиненим є також вітчизняне птахівництво: починаючи з 2012 р., Україна щорічно виробляє понад 1 млн т м'яса птиці і входить до топ 20 виробників цієї продукції у світі. При цьому очікувані кліматичні зміни навряд заподіють відчутний вплив на конкурентні переваги сільськогосподарського сектора України на міжнародних ринках.

За даними Мінагрополітики України, обсяги експорту українських зернових та олійних годують близько 400 млн людей щороку по всьому світу, що складає близько 5% населення світу. Переважно українські зернові культури і продукція тваринництва експортуються в країни Глобального Півдня. Відповідно, вітчизняний агросектор є одним з гарантів світової продовольчої безпеки. Доступна сільгосппродукція України була і буде залишатися не лише економічним, але й соціальним фактором. В умовах глобальної продовольчої кризи, спричиненої пандемією, війною та змінами клімату, продукція з України допомагає задовольняти попит на продовольство в уразливих регіонах, таких як Африка, Східна і Південно-Східна Азія та Близький Схід. Українське продовольство залишається важливим чинником стабілізації цін на світових ринках, що допомагає зменшити ризики голоду і масової міграції, забезпечити доступність харчування для мільйонів людей.

Водночас український агросектор виступає стабілізатором харчової безпеки не тільки в світі, але і на європейському континенті: протягом багатьох років, зокрема в роки непередбачуваних неврожаїв у ЄС, викликаних кліматичними змінами, Україна зарекомендувала себе як надійний постачальник, що допомагає задовольнити попит на аграрну продукцію. У кризові періоди український експорт виступає стабілізуючим фактором для європейського ринку, який компенсує внутрішні дефіцити і забезпечує безперервний доступ до продуктів харчування. За рахунок конкурентної ціни, а також стабільності поставок на глобальний ринок, українська сільгосппродукція допомагає врівноважити ціни на продовольство та запобігти або пом'якшити наслідки більшості продовольчих криз.

У перспективі членства в ЄС Україна зможе запропонувати співтовариству нову модель аграрного виробництва, орієнтовану на розвиток конкурентоспроможності та інновацій, а не тотальну залежність від субсидій спільної аграрної політики (САП) ЄС. Беручи до уваги націленість ЄС на стратегічну автономію, Україна зможе допомогти йому зменшити залежність від імпорту продовольства з третіх країн, таких як США, Бразилія чи Пакистан, що створить додаткову безпеку для європейських споживачів у контексті глобальних викликів сьогодні. Таким чином, членство України в ЄС має розглядатися не як витрати, а як інвестиція в економічну стабільність і розвиток всієї Європи: міцніший аграрний сектор України сприятиме підвищенню економічної та продовольчої стійкості ЄС в цілому.

¹⁴ <https://www.agriland.ie/farming-news/eu-agri-ministers-to-look-for-greater-autonomy-in-proteins/>

3.1.4. Полегшення тягаря інтеграції України у спільний ринок ЄС

Насамкінець слід зазначити, що інтерес ЄС у тому, щоб якнайтісніше інтегрувати Україну у власні ланцюги доданої вартості та посприяти її бурхливому економічному розвитку, визначається серед іншого й перспективою мінімізації майбутніх витрат на вирівнювання показників економічного розвитку і зайнятості під час та після набуття Україною членства в ЄС. Відповідні видатки здійснюються з Фонду згуртованості для країн-членів, валовий національний дохід (ВНД) на душу населення яких становить менше 90% від середнього по ЄС, і мають на меті сприяти зменшенню економічної та соціальної нерівності, а також сприяти сталому розвитку. У 2023 р. з цього Фонду було виділено понад 14,2 млрд євро, одержувачами коштів є 15 країн: Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Естонія, Греція, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина та Словенія¹⁵. Порогове значення ВНД на душу населення для країн-реципієнтів допомоги у 2023 році становило 36,3 тис. дол. США, тоді як в Україні ВНД на душу населення склав лише 5,1 тис. дол. США, що є найнижчим показником порівняно з усіма іншими країнами, які входять до ЄС (рис. 3.5).

Однак видатки Фонду згуртованості є далеко не єдиним механізмом наближення менш розвинених країн ЄС до більш заможних. Так звана «політика згуртованості» ЄС передбачає видатки для наздоганяючого розвитку країн-членів з ряду інших джерел, серед яких: Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), Фонд справедливого переходу (ФСП), Європейський соціальний фонд+ (ЄСФ+), Європейське територіальне співробітництво (Interreg), інші інструменти і програми технічної допомоги, керовані Єврокомісією. Найбільшим реципієнтом допомоги в рамках політики згуртованості ЄС є Польща, яка тільки у період 2014–2020 рр. отримувала відповідну допомогу в обсязі близько 8,2 млрд євро на рік. Очевидно, що Україна з ВНД на душу вчетверо нижчим ніж у Польщі, потребуватиме в рази більших видатків для вирівнювання показників економічного розвитку. Наприклад, за оцінками Інституту німецької економіки (IW), якби Україна вже наступного року вступила до ЄС, політика згуртованості щодо неї коштувала б країнам-донорам від 50 млрд до 90 млрд євро¹⁶ протягом п'яти років.

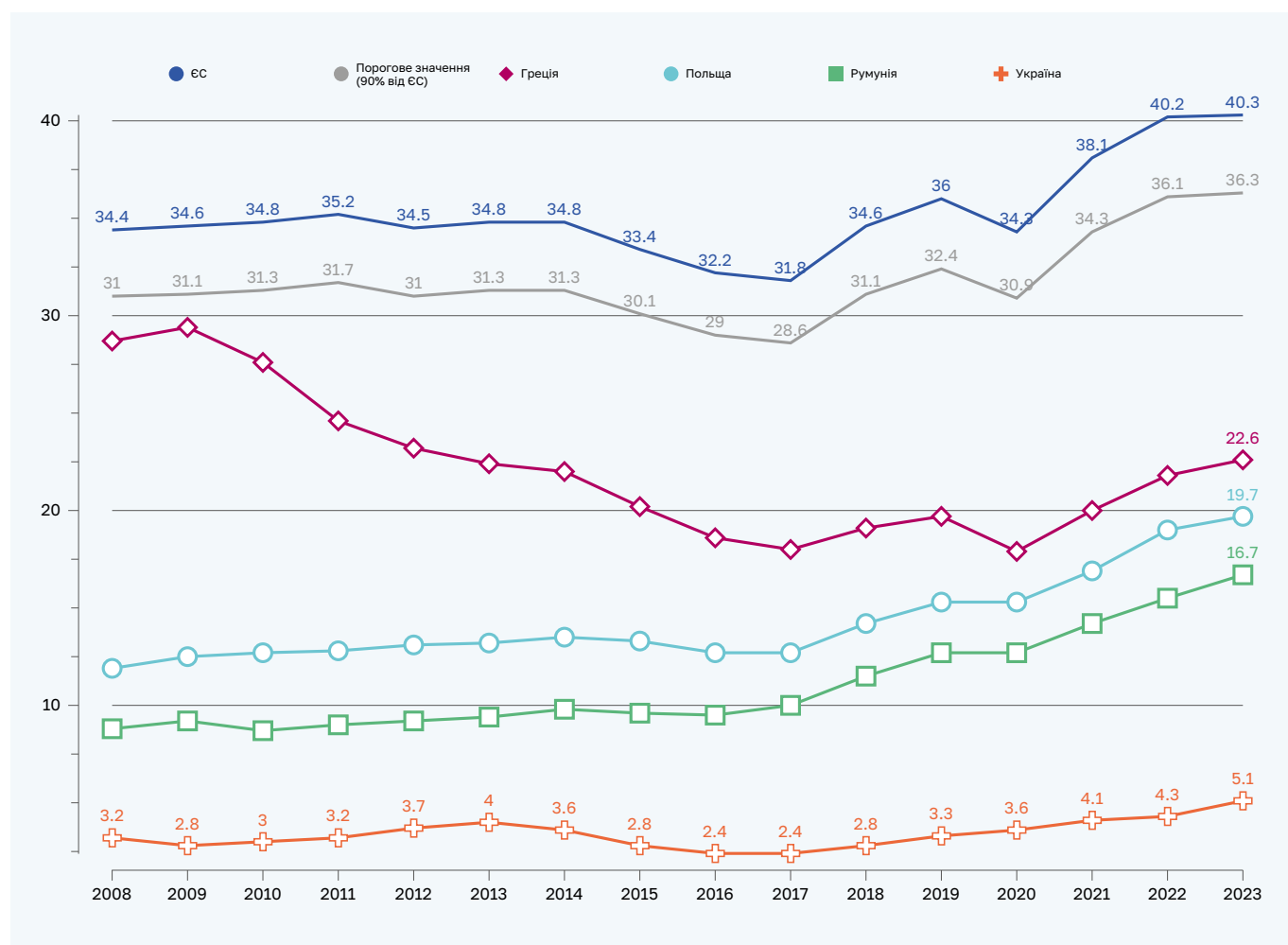


Рис. 3.5. Динаміка валового національного доходу на душу населення в середньому у ЄС та в окремих країнах у 2008–2023 рр., тис. дол. США у поточних цінах

Джерела: GNI per capita, Atlas method (current US\$) / The World Bank data. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?locations=EU>

¹⁵ Cohesion Fund 2014–2020 / European Commission. https://ec.europa.eu/regional_policy/funding/cohesion-fund/2014-2020_en

¹⁶ Busch B., Sultan S. Folgen eines EU-Beitritts der Ukraine für den Haushalt und die Kohäsionspolitik / Institut der deutschen Wirtschaft. IW-Report 63/2023. https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2023/IW-Report_2023-EU-Erweiterung.pdf

3.2. Поточні виклики порядку денного переговорів «Україна–ЄС»

3.2.1. Виключення України з-під дії СВМ

ЄС розглядає механізм карбонового коригування імпорту (СВМ) як важливий елемент своєї стратегічної автономії, покликаний запобігти можливому вуглецевому витоку при реалізації політики переходу до вуглецево-нейтральної Європи до 2050 р. СВМ виступає як засіб вирівнювання виплат за вуглецеві викиди між європейськими виробниками та виробниками з інших країн, які постачають товари на ринок ЄС, для того, аби запобігти переміщенню виробництва з високим рівнем викидів парникових газів з ЄС в юрисдикції з менш суворими кліматичними вимогами, а також зростанню імпорту в ЄС продукції, яка виграватиме конкуренцію за рахунок нижчих кліматичних витрат порівняно з тими, які несуть місцеві підприємства.

1 жовтня 2023 р. в Євросоюзі розпочався перехідний етап запровадження СВМ, який триватиме до кінця 2025 р. Під дію цього механізму потрапили ті види товарів, виробництво яких призводить до найбільш інтенсивних викидів парникових газів (ПГ), – агломеровані залізні руди і концентрати, чорні метали і вироби з них, алюміній, добрива, клінкер та цемент, електроенергія, водень. Протягом дії перехідного періоду експортери

зазначеної продукції повинні надавати контрагентам у ЄС інформацію про прямі і непрямі викиди ПГ, пов'язані з їх виробництвом, однак додаткова плата за ці викиди поки не стягується. Перехідний період покликаний стати навчальним часом для всіх зацікавлених сторін (імпортерів, виробників, органів влади) та накопичити корисну інформацію про промислові викиди ПГ з метою вдосконалення методології їх обрахунку.

Починаючи з 2026 р., імпортери в ЄС будуть сплачувати «податок» на вуглецеві викиди. Він буде розраховуватися на основі обсягів викидів ПГ, які виникли в результаті виробництва продукції («вуглецевий слід») і вартості цих викидів, яка буде дорівнювати ціні на ринку вуглецевих сертифікатів Системи торгівлі викидами ЄС (EU ETS). Фактично, механізм карбонового коригування імпорту стане доповненням до EU ETS, в рамках якого будуть запроваджені спеціальні СВМ-сертифікати для компаній – імпортерів вуглецеємної продукції до ЄС. Ціна СВМ-сертифікатів визначатиметься на основі середньотижневої аукціонної ціни квот на викиди ПГ в рамках EU ETS, вираженої в євро за тону викидів CO₂. Таким чином, імпортери

Табл. 3.1. Динаміка українського експорту товарів, які підпадають під СВМ, до країн ЄС у 2019–2024 рр.

Товарні групи	Показники	2019	2020	2021	2022	2023	I пів. 2024
Залізна руда; чорні метали і вироби з них	млн дол. США	4 122,2	3 037,8	7 029,1	3 661,4	2 918,7	1 809,2
	частка у групі СВМ, %	88,4	87,1	91,7	83,0	92,1	92,5
	частка ЄС в експорті, %	38,8	31,3	43,5	56,4	72,0	70,0
Цемент	млн дол. США	27,1	36,7	52,7	61,2	94,2	59,7
	частка у групі СВМ, %	0,6	1,1	0,7	1,4	3,0	3,1
	частка ЄС в експорті, %	84,3	76,2	90,9	90,3	87,1	91,5
Добрива	млн дол. США	128,5	166,9	347,5	232,7	46,6	10,1
	частка у групі СВМ, %	2,8	4,8	4,5	5,3	1,5	0,5
	частка ЄС в експорті, %	26,4	22,7	39,3	95,0	92,5	99,7
Алюміній	млн дол. США	25,3	25,8	52,1	56,9	65,9	37,1
	частка у групі СВМ, %	0,5	0,7	0,7	1,3	2,1	1,9
	частка ЄС в експорті, %	28,3	26,5	34,8	61,2	68,5	77,1
Електроенергія	млн дол. США	362,6	219,7	187,1	397,8	45,3	39,3
	частка у групі СВМ, %	7,8	6,3	2,4	9,0	1,4	2,0
	частка ЄС в експорті, %	89,0	94,6	96,9	90,8	78,3	82,0
Разом	млн дол. США	4 665,7	3 487,0	7 668,6	4 410,1	3 170,7	1 955,4
	частка в українському експорті товарів до ЄС, %	21,2	18,7	27,0	15,2	13,0	14,7

Джерело: World Integrated Trade Solutions. Trade Data: Advanced Query (UN COMTRADE). URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx>

в ЄС купуватимуть СВАМ-сертифікати, що відповідають ціні на CO₂, яка була б сплачена, якби вуглецеємні товари були оподатковані згідно з правилами ЄС. Якщо виробники з третіх країн матимуть можливість довести, що вони у своїй країні частково чи повністю сплатили за викиди CO₂, здійснені при виготовленні своєї продукції, то відповідна вартість буде врахована для імпортера в ЄС.

Товарні групи, які підпадають під СВАМ, посідають важливе місце в українському експорті. А в умовах блокування та постійних ризиків перебоїв у роботі традиційних торгових шляхів ринок ЄС став основним географічним вектором збуту/транзиту цих товарів на зовнішніх ринках (табл. 3.1).

Вітчизняний експорт до ЄС продукції, яка наразі підпадає під дію СВАМ, у 2023 р. склав 3,17 млрд дол. США, що становило 13,0% від усього товарного експорту України до країн ЄС. У I півріччі 2024 р. відповідні поставки склали 1,96 млрд дол. США або вже 14,7% від загального експорту товарів України в країни ЄС. У вартісному вираженні найбільшу частку у відповідних поставках складає продукція гірничо-металургійного комплексу (залізорудна сировина, чорні метали та деякі вироби з них): у 2023 р. на неї припало 92,1% всіх експортованих з України до ЄС товарів, на які поширюється дія СВАМ; за підсумками I півріччя 2024 р. ця частка зросла до 92,5%. Слід наголосити, що з початку широкомасштабної війни ЄС став ключовим ринком збуту для вітчизняної продукції ГМК, відтак частка ЄС у географічній структурі експорту відповідної зросла з 31,3% у 2020 р. до 72,0% у 2023 р. Протягом I півріччя 2024 р. ця частка залишалася на високому рівні, склавши 70,0%.

Хоча решта вітчизняних галузей, які потрапили під регулювання

СВАМ, мають порівняно нижчі масштаби експортної діяльності, збут продукції на ринку ЄС має не менш важливе значення для їхнього розвитку. Так, український експорт цементної продукції, на яку розповсюджується дія СВАМ, до ЄС протягом 2019–2023 рр. зріс з 27,1 млн до 94,2 млн дол., а частка ЄС серед усіх ринків збуту цієї продукції у вказаний період становила 76,2–90,9%. Так само стрімко зріс експорт з України до ЄС алюмінію – 25,3 млн дол. у 2019 р. до 65,9 млн у 2023 р., а частка ЄС у географічній структурі експорту цієї продукції у вказаний період зросла з 28,3% до 68,5%. За підсумками I півріччя 2024 р. за цими товарними групами спостерігалось продовження позитивної динаміки зростання експорту до ЄС. Що стосується експорту добрив й електроенергії, він наразі майже повністю припинився внаслідок цілеспрямованих обстрілів росією української енергетичної інфраструктури і певних складнощів з доступом до енергоресурсів та сировини, які переживає вітчизняна хімічна промисловість, однак ті незначні обсяги експорту, які досі здійснюються, також спрямовані переважно на ринок ЄС.

Найбільшим викликом СВАМ для вказаних галузей в Україні є висока ціна на вуглецеві викиди, яка сформувалася на ринку Системи торгівлі викидами ЄС і яка буде покладена в основу додаткових зборів з української продукції при її постачанні ЄС по завершенні дії перехідного періоду функціонування СВАМ у 2026 р. (рис. 3.6).

Протягом 2019–2020 рр. вартість сертифікатів на викиди тонн CO₂ на ринку EU ETS не перевищувала 30 євро. Але в міру затвердження у ЄС дедалі амбітніших планів з декарбонізації економіки та запровадження дедалі жорсткіших заходів, покликаних прискорити зелений перехід, вартість однієї тонни

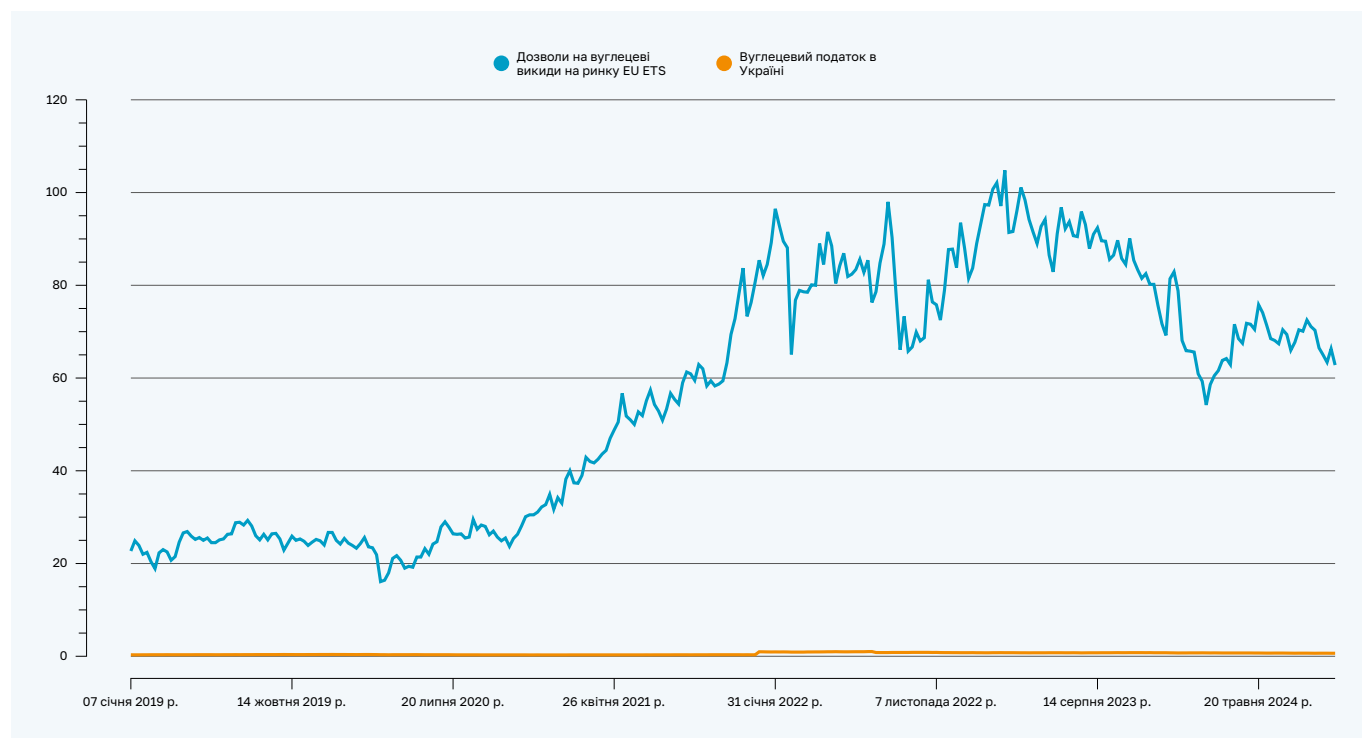


Рис. 3.6. Динаміка цін дозволів на вуглецеві викиди в EU ETS та розміру вуглецевого податку в Україні протягом 2019–2024 рр., євро/т CO₂

Примітка:

1. Обсяг вуглецевого податку в Україні розрахований авторами на основі офіційного курсу євро/грн НБУ у відповідні періоди.

Джерела: Carbon Emissions Allowances Prices sourced from the European Union Emissions Trading System (EU ETS) / Trading economics. <https://tradingeconomics.com/commodity/carbon>

викидів у рамках EU ETS зросла до 92,9 євро наприкінці січня 2022 р. В умовах шоку, викликаного запровадженням ЄС санкцій на імпорту російських енергоносіїв, ціна на викиди ПГ продовжила зростати та сягнула максимуму в 104,8 євро/т у березні 2023 р. Відтоді вартість викидів знизилася і стабілізувалася на рівні 62,8 євро/т станом на кінець вересня 2024 р. За прогнозними оцінками Enerdata (незалежної дослідницької компанії, яка спеціалізується на аналізі та прогнозуванні енергетичних і кліматичних проблем), ціна однієї тонни викидів CO₂ в рамках EU ETS до кінця поточного десятиріччя триматиметься на рівні близько 70–75 євро. Проте після 2030 р., коли ЄС ще більше посилить вимоги декарбонізації для енергетичних і промислових підприємств, ціна викидів продовжить зростання і сягне 140 євро/т у 2040 р., а далі різко підскочить до 500 євро/т у 2044 р. у міру наближення до кінцевої мети побудови кліматично-нейтральної Європи до 2050 р.¹⁷

Необхідно підкреслити, що в ЄС наразі існує практика виділення безкоштовних дозволів на викиди ПГ задля захисту конкурентоспроможності енергоємних галузей. У період 2026–2034 рр. планується поступово зменшувати щорічну кількість виданих безкоштовних дозволів, доки ця практика повністю не відійде в минуле (табл. 3.2).

Табл. 3.2. Заплановане зменшення видачі безкоштовних дозволів на викиди ПГ в ЄС, % від рівня 2025 р.

2026	97,5
2027	95,0
2028	90,0
2029	77,5
2030	51,5
2031	39,0
2032	26,5
2033	14,0
2034	0,0

Джерело: CBAM Factsheet¹⁸

У Регламенті Європарламенту № 2023/956 від 10 травня 2023 р.¹⁹, якою запроваджується СВМ в ЄС, враховано цю особливість та вказано, що повна вартість СВМ-сертифікатів для імпортерів ЄС має вводитися поступово у міру припинення видачі в рамках EU ETS безкоштовних дозволів на викиди ПГ. Конкретні механізми впливу цього фактору на коригування цін СВМ-сертифікатів у Директиві не встановлені. Однак у будь-якому разі, навіть під час цього перехідного періоду, СВМ буде в рази, якщо не на порядок, перевищувати вартість

викидів CO₂ в Україні, по суті відіграючи роль заборонного мита на імпорту відповідної української продукції в ЄС.

Очевидно, що в умовах триваючої війни промислові підприємства не матимуть достатнього об'єму інвестиційних ресурсів на проведення кардинальної модернізації виробничих потужностей з метою скорочення викидів парникових газів. Більше того, в умовах безпрецедентних безпекових викликів, такий вид модернізації об'єктивно не може посідати чільні місця в системі пріоритетів бізнесу. Українська держава також не володіє ресурсами для політики стимулювання декарбонізації виробництва.

За таких умов цілком виправданим і справедливим вбачається виключення України з-під дії фінансових компонентів СВМ, тим більше що ЄС заклав усі правові передумови для надання такого роду винятку. Так, відповідно до частини 7 статті 30 Директиви № 2023/956 від 10.05.23: **«Якщо сталася непередбачувана, виняткова і неспровокована подія, яка знаходиться поза контролем однієї або більше третіх країн, на які поширюється дія СВМ, і ця подія має руйнівні наслідки для економічної та промислової інфраструктури такої країни або країн, Комісія оцінює ситуацію і подає Європейському Парламенту та Раді звіт, що супроводжується, за необхідності, законодавчою пропозицією, про внесення змін до цього Регламенту, визначивши необхідні тимчасові заходи для подолання цих виняткових обставин»²⁰.**

З огляду на зазначене можна привітати рішення уряду розпочати переговори з Європейським Союзом щодо виключення України з-під дії СВМ, а також досягнення розуміння щодо загальних юридичних підходів до вирішення цього питання, у тому сенсі, що відповідне рішення буде ініційоване Єврокомісією. Відкритим залишається питання змісту рішення щодо виключення. У найближчій перспективі оптимальним вбачається режим, за якого імпортери в ЄС не будуть зобов'язані купувати СВМ-сертифікати при ввезенні вуглецевих товарів з України, натомість зберігатиметься чинний режим перехідного періоду дії СВМ, за якого українські експортери надалі надаватимуть контрагентам у ЄС інформацію про прямі і непрямі викиди ПГ, пов'язані з виробництвом їхньої продукції, без стягнення плати за ці викиди. У цьому контексті важливо також дійти принципової згоди з європейською стороною щодо взаємного визнання результатів верифікації звітів про викиди парникових газів, які подаються компаніями.

В подальшому виключення України з-під дії СВМ, вочевидь, ґрунтуватиметься на запровадженні в Україні національної системи торгівлі викидами (за аналогією до EU ETS) та впровадженні механізму СВМ на зовнішніх кордонах України, тобто щодо імпорту товарів, які підпадають під європейське регулювання, з третіх країн.

¹⁷ Carbon price forecast under the EU ETS: Executive brief – November 2023 / Enerdata.

<https://www.enerdata.net/publications/executive-briefing/carbon-price-forecast-under-eu-ets.pdf>

¹⁸ Carbon Border Adjustment Mechanism: Factsheet. Combatting carbon leakage in the EU / Accountancy Europe.

<https://accountancyeurope.eu/publications/carbon-border-adjustment-mechanism-cbam/>

¹⁹ Regulation (EU) 2023/956 of the European Parliament and of the Council of 10 May 2023 establishing a carbon border adjustment mechanism /

Official Journal of the European Union. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0956>

²⁰ Regulation (EU) 2023/956 of the European Parliament and of the Council of 10 May 2023 establishing a carbon border adjustment mechanism /

Official Journal of the European Union. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0956>

3.2.2. Оптимізація режиму торгівлі аграрною продукцією

Особливою точкою напруження у торгових відносинах України з європейськими партнерами залишається часткове згортання політики лібералізації доступу аграрної продукції з України на ринок ЄС, яка ефективно здійснювалась у період від II півріччя 2022 р. по I півріччя 2024 р. Запровадження Євросоюзом автономних преференцій в 2022 р., беззаперечно, надало відчутну підтримку вітчизняному аграрному сектору. В умовах війни це стало реанімаційним інструментом, який забезпечив виживання аграрної галузі України у перші місяці широкомасштабного вторгнення і дав поштовх і надію на поступове відновлення. За результатом 2023 р. аграрний сектор залишився одним з небагатьох стовпів макроекономічної стійкості в Україні.

Однак низка ірраціональних страхів щодо небезпеки повально-го «захоплення» українськими аграріями європейського ринку сільгосппродукції призвела спершу до блокування деякими країнами кордонів з метою недопущення імпорту відповідної продукції до ЄС, введення односторонніх заборон на повний або частковий імпорт агро-харчової продукції з України, а пізніше – до застережень Єврокомісії при пролонгації автономних торгових преференцій для України у 2024 р., які фактично повернули обмеження в доступі на європейський ринок для українського м'яса птиці, яєць, цукру, вівса, круп, натурально-го меду і кукурудзи (детальніше див. табл. 1.4; підрозділ 1.2). Більше того, ситуація надалі може погіршитися: хоча нові обмеження не настільки суворі, як ті, що діяли в рамках Угоди про асоціацію, термін їхньої дії завершується вже у червні 2025 р. Передбачається, що подальший режим торгівлі та, відповідно, умови доступу української аграрної продукції на ринок ЄС повинні стати результатом двосторонніх переговорів, які, втім, розпочнуться не раніше листопада 2024 р. Якщо до травня 2025 р. не буде досягнуто чітких домовленостей щодо того, який саме торговельний режим почне діяти з 6 червня 2025 р., українські агро-харчові експортери ризикують отримати значно більш обмежений доступ до європейського ринку у вигляді повернення до тарифних квот, які діяли ще в 2021 р. Для української економіки та агросектору зокрема такий розвиток подій є абсолютно неприпустимим і таким, що призведе до значних економічних втрат.

Відтак українській стороні слід невідкладно сформулювати чітку та аргументовану переговорну позицію, яка обґрунтує доцільність повернення до режиму лібералізації торгівлі аграрною продукцією між Україною та ЄС як оптимального і взаємовигідного для обох сторін. Для цього необхідно наголосити на низці принципових моментів, які розвінчують контрпродуктивні наративи і допоможуть розвіяти страхи європейських політиків, аграріїв і громадськості щодо конкуренції з українськими виробниками.

По-перше, українська сільгосппродукція продовжує вважатися «дешевою», але це стереотип, мінлива актуальність якого була втрачена з початком війни. Насправді багато українських аграріїв працюють на межі виживання через низку економічних і структурних і безпекових викликів:

- більшість своїх ресурсів для сільгоспвиробництва (насіння, добрива, паливо, сільськогосподарська техніка та обладнання) українські аграрії імпортують з ЄС, що підвищує витрати на виробництво, особливо через

девальвацію гривні. Тільки від початку війни Україна імпортувала матеріально-технічних ресурсів (МТР, серед яких: пестициди, добрива, техніка) для сільського господарства на \$10 млрд без урахування палива. Частка країн ЄС у цих поставках сягає близько 60%;

- з початку широкомасштабного вторгнення українські експортери аграрної продукції зіштовхнулися зі значними логістичними проблемами, адже були вимушені використовувати більш витратні альтернативи через блокування та/або окупацію українських морських портів. Висока ціна на транспортування призвела до зниження прибутковості. Відкриття морського експортного коридору у другій половині 2023 р. дало можливість частково зменшити логістичні витрати для насипних товарів (зерно, олійні, шроти тощо), тоді як готова і запакована продукція досі експортується через Шляхи Солідарності ЄС та продовжує втрачати на додаткових логістичних витратах;
- українські фермери не перестають зіштовхуватися з обстрілами та перебоями з електропостачанням, що вимагає додаткових інвестицій в альтернативні джерела енергії, що також підвищує собівартість продукції. Аграрна інфраструктура України (склади і елеватори) перебуває під постійним обстрілом російських військ. З початку широкомасштабного вторгнення по вересень 2024 росія понад 50 разів атакувала українські портові об'єкти. Воєнні ризики призвели до жорсткого дисконтування української продукції, тим часом російський експорт і його конкурентоспроможність продовжили зростати, в тому числі на ринку ЄС.

По-друге, навіть за стрімкої переорієнтації українських аграрних виробників на ринок ЄС з 2022 р. масштаб присутності української сільгосппродукції на цьому ринку залишається відносно незначним. За винятком окремих зернових і олійних культур, а також соняшникової олії, які користуються великим попитом, обсяги експорту з України традиційно не перевищують 5% від загальної ємності споживчого ринку ЄС. Такий рівень присутності об'єктивно не має потенціалу для значного або тривалого впливу на ціни чи на кон'юнктуру європейського ринку (табл. 3.3).

Слід підкреслити, що відновлення експорту через Чорне море у 2023 р. уже зменшило навантаження на Шляхи солідарності ЄС; українська аграрна продукція частково знову повертається на традиційні ринки збуту (Африка, Азія, Близький Схід тощо). Тому обсяг її присутності на європейському ринку у 2022/23 р. доцільно вважати піковим, який надалі об'єктивно зменшиться.

По-третє, український аграрний експорт не лише не несе загрози європейським сільгоспвиробникам, а навпаки виконує стабілізаційну роль на ринку ЄС, оскільки:

- допомагає знизити аграрну інфляцію: український аграрний експорт відіграє ключову роль у стабілізації європейських ринків харчових продуктів. Так, у 2023 р. Європейська комісія зазначила, що українська продукція допомогла стримати аграрну інфляцію. Це особливо важливо для європейських споживачів, які отримують доступ до більш

Табл. 3.3. Динаміка питомої ваги української аграрної продукції у структурі споживання країн ЄС

Продукти	% у споживанні 2022/23 р.	% у споживанні в середньому у 2018/19–2020/21 р.
Пшениця	6	1
Кукурудза	20	12
Насіння соняшнику	18	2
Ріпак	10	10
Цукор	3	0
М'ясо птиці	2	1
Яйця	1	0
Соняшникова олія	39	33
Ріпакова олія	1	1

Джерело: УКАБ

доступних продуктів харчування, знижуючи ціновий тиск на внутрішньому ринку ЄС;

- сприяє диверсифікації імпорту: український аграрний сектор забезпечує ЄС стабільним постачанням товарів, зменшуючи залежність від третіх країн та сприяючи диверсифікації джерел поставок. Це робить ЄС менш вразливим до зовнішніх шоків і забезпечує стабільність у часи невизначеності. Поряд з цим Україна може, наприклад, зменшити залежність європейського ринку від імпорту соєвих бобів з Бразилії і США, які наразі займають на ньому частку понад 85%. Соя – один з небагатьох сегментів аграрного ринку, де ЄС має критично великий рівень залежності від імпорту;
- забезпечує продовольчу стійкість ЄС у роки неврожаю: протягом багатьох років, зокрема під час екстремальних погодних умов і непередбачуваних неврожаїв у ЄС, Україна виступала як надійний постачальник сільгосппродукції, допомагаючи задовольнити попит на продовольство. У кризові періоди український експорт ставав стабілізуючим фактором для європейського ринку, забезпечуючи безперервний та надійний доступ до продуктів харчування.

По-четверте, український аграрний експорт відкриває безліч можливостей для розвитку промисловості та процвітання економіки ЄС, адже:

- європейські підприємства, маючи доступ до української сировини, одержують поштовх до розвитку місцевої переробної промисловості, забезпечуючи європейських споживачів готовими харчовими продуктами за вигіднішими цінами;
- співпраця між ЄС і Україною підтримує довгі ланцюги постачання, що сприяє взаємозалежності та стійкості агропродовольчої системи. Це означає, що від імпорту української продукції виграють не лише фермери, але й

ширший спектр європейських переробників і споживачів.

Однак для досягнення цих позитивних ефектів важливо зберігати стабільність і передбачуваність у торговельно-економічних відносинах між обома сторонами. Для українських аграріїв важливо мати доступ до стабільних та передбачуваних умов на ринку ЄС. Це забезпечує довготривалу співпрацю, підтримку економічної стабільності в регіоні та спільний розвиток.

По-п'яте, у середньостроковому періоді імплементація в Україні європейських стандартів ведення тваринництва та використання добрив і засобів захисту рослин неодмінно призведе до збільшення собівартості та скорочення обсягів виробництва продовольства. У сфері тваринництва цьому сприятиме законодавство про здоров'я та благополуччя тварин²¹, зокрема Наказ Мінекономіки №224 від 08.02.2021 р., яким затверджуються європейські вимоги до благополуччя сільськогосподарських тварин (бройлерів, курей-несучок, свиней і телят) під час їх утримання²². Вимоги до систем освітлення, вентиляції і терморегуляції в місцях утримання тварин, лікування, огляду й інших аспектів догляду за тваринами у сільському господарстві вже частково запроваджені. Подальше покращення умов утримання призведуть до певного підвищення собівартості виробництва яєць і м'яса птиці, свинини та яловичини в Україні. Вимоги щодо щільності поголів'я і посадки бройлерів вже частково імплементовані компаніями, що мають дозвіл на експорт до ЄС. Запровадження таких норм для всіх операторів ринку, особливо для виробників, які сфокусовані на локальний ринок, неминуче призведе до погіршення їхньої економічної активності, адже спричинить підвищення собівартості виробництва в таких господарствах у зв'язку зі скорочення кількості бройлерів або поголів'я тварин.

В Європейському Союзі діє Регламент №1107/2009 щодо обігу засобів захисту рослин, що запроваджує перелік дозволених у використанні діючих активних речовин, визначає їх умови використання, маркування і пакування; описує процедури реєстрації нових ЗЗР. Регламент гарантує безпечність для здоров'я людей, тварин та довкілля. За рахунок обмеження використання одних діючих речовин, він стимулює виробництво нових. Окрім цього, він гарантує рівні умови роботи для всіх фермерів ЄС. У цій сфері українське законодавство все ще наздоганяє стандарти ЄС, відтак ряд діючих активних речовин, які вже заборонені для використання в рослинництві ЄС, досі дозволені в Україні. Такі речовини є дешевші, а отже, витрати виробництва для вітчизняних аграріїв менші. Відповідно, перспектива відмови від використання цих речовин означатиме зростання вартості зернових та олійних культур, вирощених в Україні, що надалі буде послаблювати конкурентний тиск вітчизняного продовольства на ринку ЄС. В той же час, запровадження таких заходів в умовах війни в Україні може мати суттєві наслідки для макрофінансової стабільності й економіки України в цілому, адже суттєво вплине на обсяги вітчизняного експорту аграрної продукції.

Скринька 2 містить практичний кейс, який ілюструє вищезазначені аргументи на прикладі українського експорту м'яса птиці до ЄС.

²¹ Під благополуччям тварин розуміються умови утримання тварин, включаючи систематичний догляд, належне годування, належні приміщення для утримання тварин, запобігання хворобам і гуманне поводження з тваринами, у тому числі під час забою.

²² <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0206-21#Text> Наказ має бути введений в дію 1 січня 2026 року.

Скринька 2. М'ясо птиці

На тлі скасування зі сторони ЄС тарифних квот на українське м'ясо птиці і виїзду до Європи значної частини українського населення, яке рятувалось від війни, вітчизняний експорт м'яса птиці до ЄС збільшився з 75,0 тис. т у 2021 р. до 117,4 тис. т у 2022 р. та 171,8 тис. т у 2023 р. Частка України в імпорті м'яса птиці до ЄС при цьому зросла з довоєнних 13–15% до 26%, а частка української продукції у структурі споживання м'яса птиці країн ЄС – з 0,8% до 1,9%. При цьому, у перерахунку на забійну вагу тушок споживання м'яса птиці в ЄС у 2023 р. зросло на 580 тис. т порівняно з 2022 р., тоді як імпорт з України – лише на 88 тис. т.

Необхідно зазначити, що в країнах ЄС зареєстровано близько 4,2 млн українців як отримувачів тимчасового захисту. Їхнє споживання м'яса птиці оцінюється у приблизно 102,5 тис. т на рік, тоді як приріст імпорту цієї продукції до ЄС з України у 2023 р. становив 143 тис. т порівняно з 2021 р. Таким чином, більша частина приросту українського експорту м'яса птиці до ЄС, починаючи з 2022 р., покрила попит тих українців, які тимчасово залишили батьківщину через війну. Більше того, саме українські поставки м'яса птиці, хоча й порівняно незначні на тлі загального споживання ЄС, сприяли стабілізації цін на європейському ринку цієї продукції, динаміка яких у ЄС почала стрімко виходити з-під контролю, внаслідок зростаючого попиту біженців та складнощів в агросекторі, викликаних потрясіннями в глобальних ланцюгах поставок. Так, середня ціна за центнер тушок курчат бройлерів у ЄС зросла з 197 євро наприкінці 2021 р. до 281 євро станом на травень 2023 р. (на 42,6%). Очевидно, що без додаткової пропозиції з боку українських виробників зростання цін було б іще відчутнішим і його довго не вдавалося б стабілізувати.

Однак, незважаючи на всі позитивні ефекти та об'єктивні підстави для збільшення присутності українських

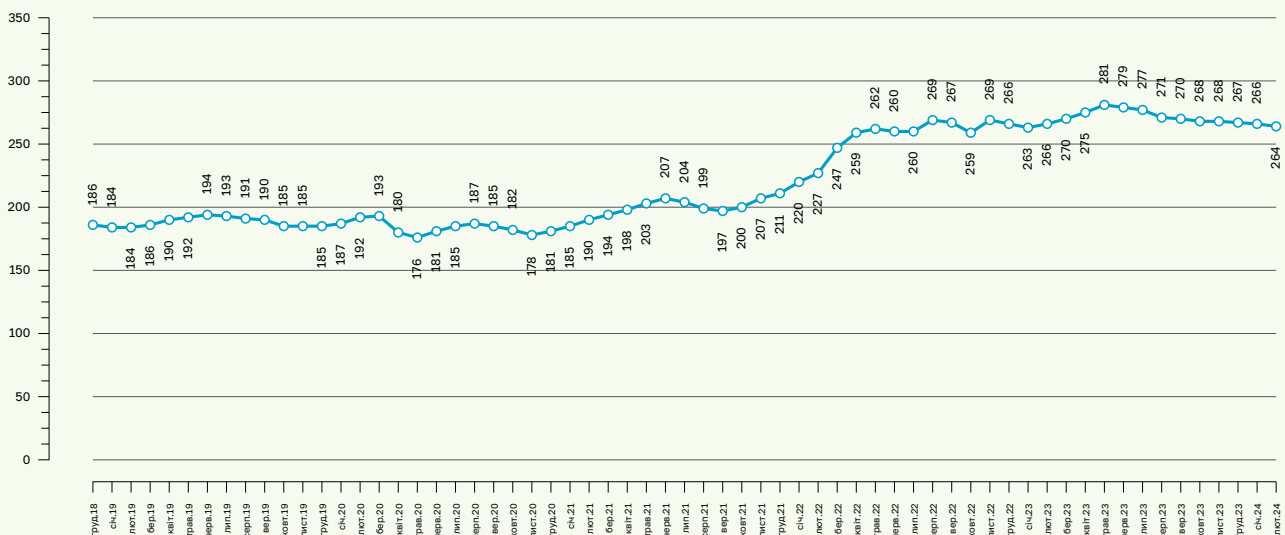
виробників м'яса птиці на ринку ЄС, Єврокомісія під тиском урядів окремих країн-членів і бізнес-асоціацій зрештою прийняла рішення запровадити ліміти на ввезення відповідної продукції з України. На період 06.06.2024–05.06.2025 рр. ліміт для українського м'яса птиці склав 134,6 тис. т чистої ваги, що на 37,2 тис. т (21,4%) менше за поставки у 2023 р.

Таке рішення ударило, в першу чергу, по ринку самого ЄС. У І півріччі 2024 р. імпорт м'яса птиці в ЄС з України зменшився на 14,6% порівняно з аналогічним періодом попереднього року – з 92,1 тис. до 78,7 тис. т, в той час як загальні обсяги імпорту цієї продукції з майже не змінилися (у січні-червні 2024 р. імпорт становив 193,4 тис. т, що лише на 1,1% менше ніж у січні-червні 2023 р.). За даними Eurostat, обмеження імпорту м'яса птиці з України для ЄС замінило нарощення поставок з Британії з 59,4 тис. т у І півріччі 2023 р. до 77,9 тис. т у І півріччі 2024 р.

Натомість експорт м'яса птиці з України завдяки відновленню морських перевезень активізувався на традиційні ринки і в цілому збільшився на 6,0% у І півріччі 2024 р. порівняно січнем-червнем попереднього року, з 213,0 тис. до 225,7 тис. т.

Також необхідно зазначити, що у середньостроковій перспективі, після запровадження в Україні європейських регламентів про здоров'я та благополуччя тварин, щільність посадки бройлерів не зможе перевищувати 33 кг/м². Хоча ці вимоги вже частково впроваджені українськими аграріями, їх подальша реалізація спричинить підвищення собівартості виробництва в таких господарствах у зв'язку зі скорочення кількості бройлерів або поголів'я тварин. Тому «тотального захоплення» європейського ринку м'яса птиці українськими виробниками точно не станеться, а для Євросоюзу доцільно з міркувань стратегічної автономії та стабілізації внутрішнього ринку відмовитися від політики обмежень на імпорт м'яса птиці з України.

Середня ціна тушок курчат бройлерів у ЄС, євро/100 кг



3.2.3. Усунення технічних бар'єрів у доступі на ринок ЄС

Проведене у рамках цього дослідження опитування виробників (див. Розділ 2) засвідчило переважну стурбованість українського бізнесу надміру обтяжливими та затратними процедурами сертифікації продукції для одержання доступу на ринок ЄС. Необхідно принципово наголосити, що йдеться саме про значні витрати часу і коштів для проходження складних та надміру бюрократизованих процедур сертифікації, а не про нездатність відповідати європейським стандартам якості. Українські виробники давно освоїли передові технології та бізнес-процеси, які забезпечують виробництво за найвищими європейськими та світовими стандартами якості.

Проблема сертифікації залишається нагальною для якнайширшого кола галузей вітчизняної промисловості від виробництва напоїв та продуктів харчування (вино, етиловий спирт, хліб, хлібобулочні та кондитерські вироби) до хімічної промисловості (виробництво лікарських засобів, побутової хімії, косметичних препаратів, виробів з гуми) і машинобудування (торгове обладнання, верстатобудування, сільгосптехніка, автобуси, трансформатори, ліфти і ін.). Для цих і ряду інших галузей будь-які подальші кроки з гармонізації регуляторних практик та інтеграції економіки України до ЄС не матимуть жодного практичного значення без вирішення проблеми технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ).

Дійсно, різноманітні вимоги щодо оцінки якості і безпечності товарів, перевірки і підтвердження їхньої відповідності технічним регламентам, процедури акредитації і затвердження стали основним інструментом регулювання міжнародної торгівлі, що створює найбільші перешкоди у доступі на зовнішні ринки. За оцінками Конференції ООН з питань торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), ТБТ є найбільш обмежувачими заходами у світовій торгівлі порівняно з іншими нетарифними інструментами, не кажучи вже про імпорتنі мита, які внаслідок діяльності СОТ і розповсюдження двосторонніх угод про вільну торгівлю значною мірою втратили свою функцію регулятора міжнародних товаропотоків. ТБТ обмежують близько дві третіх глобальної торгівлі промисловими товарами, їх охоплення знаходиться в діапазоні від 37,6% торгівлі папером до 89,2% торгівлі жирами та оліями тваринного і рослинного походження (рис. 3.7).

Для таких розвинених та складних економічних систем, як ЄС, технічні бар'єри в торгівлі мають ще більше значення. За наявними оцінками, вплив ТБТ на підвищення кінцевої вартості українського експорту до ЄС у середньому еквівалентний стягненню додаткового мита у 36,0%. Для продукції хімічної галузі, у тому числі фармацевтичних препаратів, цей показник становить 32,9%, а для низки інших галузей він ще вищий. Так, для приладобудування він сягає 48,3%, для готових харчових продуктів – 50,1%, для полімерних матеріалів, гуми, пластмаси і виробів з них – 58,0%, для машин, механізмів, обладнання й електротехнічного устаткування – 59,2%²³. Для порівняння, середньоарифметична ставка імпортного мита ЄС на українські

товари до підписання угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) становила 7,6%, а на промислові товари – всього 3,9%²⁴.

Інструментом усунення вищевказаних технічних бар'єрів виступають угоди про взаємне визнання органів, які відповідають за сертифікацію і оцінку відповідності, що розташовані на території країн-партнерів. По суті, такі угоди дозволяють експортній юрисдикції призначати свої власні органи з оцінки відповідності, здатні перевіряти та сертифікувати експортовану продукцію у відповідності до нормативних вимог, які застосовуються на ринку країни-імпортера. Це сприяє суттєвому зменшенню витрат на сертифікацію, оскільки виробники використовують ті самі органи для перевірки товарів, призначених як для продажу на внутрішньому ринку, так і на експорт. Разом з цим усуваються витрати часу і коштів на доставку продукції до лабораторій країни експорту для проходження необхідних перевірок і випробувань.

Отже, завдяки угодам про оцінку відповідності експортери економлять час та гроші на тестування і сертифікацію, покладаючись на органи з оцінки відповідності на своїх внутрішніх ринках. Позитивні ефекти від укладання такого роду угод також охоплюють:

- скорочення постійних витрат на процедури з оцінки відповідності, оскільки ті самі органи з оцінки відповідності на можуть використовуватися для кількох ринків збуту одразу (внутрішній ринок України, ринки всіх 27 країн-членів ЄС);
- скорочення граничних витрат на оцінку відповідності для підприємств, які експортують широкий асортимент продукції на різні зовнішні ринки. Наявність однієї випробувальної лабораторії, яка перевіряє весь портфель товарів, зменшує витрати на оцінку відповідності для кожної окремої категорії продукції;
- посилення конкуренції у сфері оцінки відповідності, що дозволяє експортерам обирати серед більш широкого спектру лабораторій, зменшуючи таким чином вартість відповідних процедур;
- сприяння диверсифікації міжнародних ланцюгів доданої вартості в результаті ширшого вибору постачальників, що для ЄС означає посилення відкритої стратегічної автономії у випадку укладання такої угоди з Україною.

Наявні емпіричні дослідження доводять, що потенційна величина торговельних вигід від усунення ТБТ завдяки угодам про взаємне визнання сягає 15–40% зростання експорту промислової продукції, а імовірність виходу на зовнішні ринки нових фірм з новими видами продукції зростає на понад 50%²⁵.

23 Таран С. та ін. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи лібералізації / KSE Institute. <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>

24 Іванов Є.І. Перші підсумки дії угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Випуск 2, С. 19. Режим доступу: http://www.psae-jrni.nau.in.ua/journal/2_58_2017_ukr/3.pdf

25 Cernat L. How Important are Mutual Recognition Agreements for Trade Facilitation / ECIPE. https://ecipe.org/wp-content/uploads/2022/12/ECI_22_PolicyBrief_RegCo_10_2022_LY04.pdf

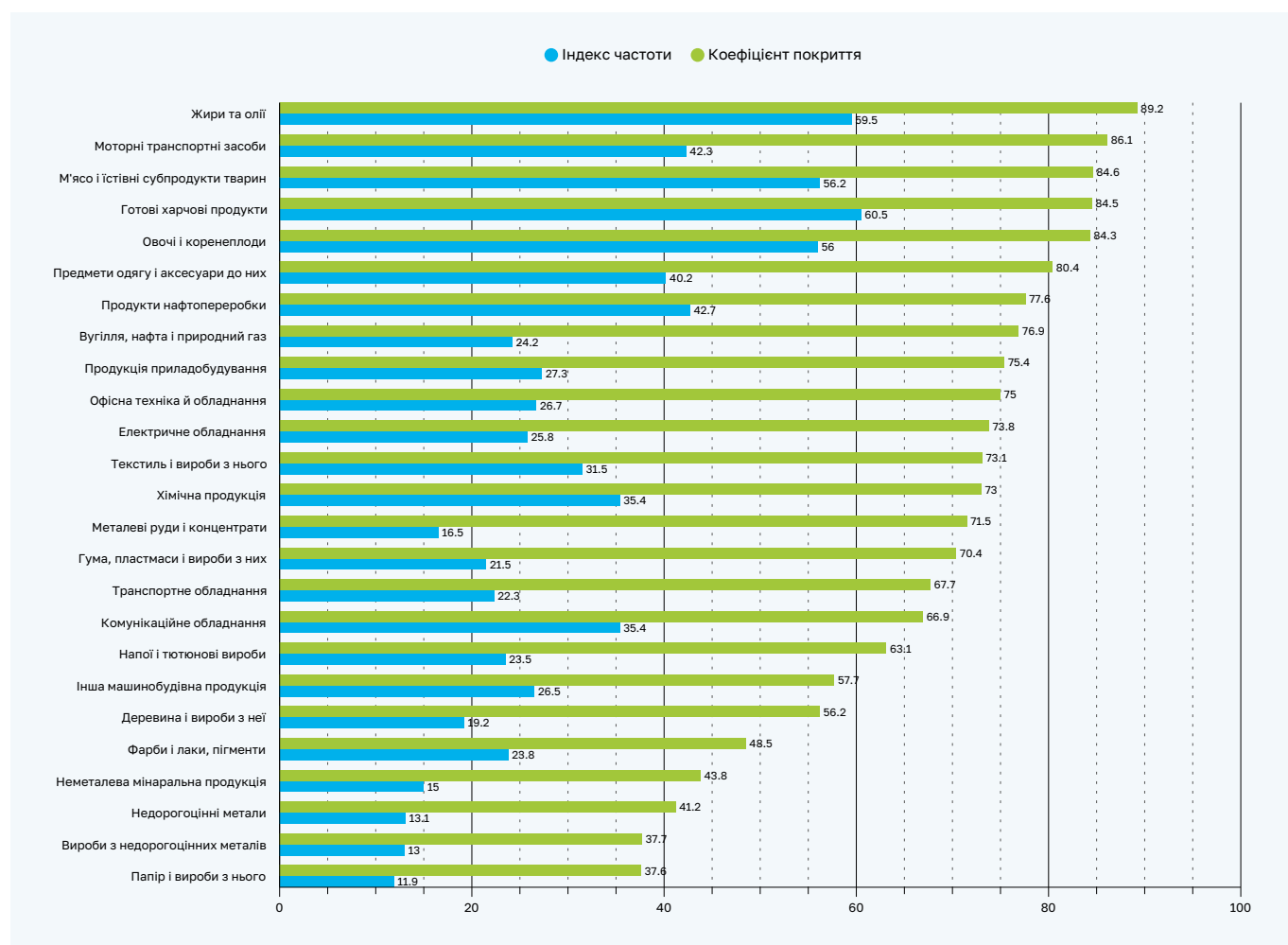


Рис. 3.7. Масштаб використання технічних бар'єрів у світовій торгівлі за основними товарними групами у 2023 р.

Примітка:

1. Коефіцієнт покриття – частка світового експорту, щодо якого застосовуються ТБТ; індекс частоти – частка тарифних ліній, на які розповсюджується дія ТБТ.

Джерела: Key Statistics and Trends in Trade Policy 2023: The importance of unilateral trade preferences / Division on International Trade and Commodities (DITC), UNCTAD secretariat. P. 18.

https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2024d2_en.pdf

Ці ефекти перевищують всі наявні і потенційні результати, які можуть бути отримані в результаті тарифної лібералізації в рамках традиційних угод про вільну торгівлю. Не дивно, що у світі набирає обертів «тиха революція» з укладання подібних міні-угод, які затверджуються на рівні урядів без публічного розголосу, однак впливають на міжнародну торгівлю та конфігурацію глобальних ланцюгів доданої вартості набагато сильніше, ніж угоди про ЗВТ, які часто потребують схвалення на рівні парламенту та, як правило, привертають більшу увагу громадськості²⁶.

У випадку відносин України з ЄС такою угодою є Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products – ACAA), що також відома як «Промисловий безвіз». З однієї сторони, Україною вже зроблено низку кроків щодо прийняття базових законів, технічних регламентів на основі актів законодавства ЄС, європейських стандартів та проведення інституційних реформ на шляху до укладання ACAA. Зокрема, протягом 2022–2023 рр.:

- Україна набула статусу асоційованого члена-кореспондента в Європейській асоціації національних метрологічних установ (EURAMET) та афілійованого члена Європейського комітету із стандартизації і Європейського комітету із стандартизації в електротехніці (CEN/CENELEC);
- європейський національний орган стандартизації України, функції якого виконує ДП «УкрНДНЦ», видав наказ від 28.12.2022 р. № 285 «Про пакетне прийняття європейських нормативних документів», яким з 31.12.2023 як національні прийнято 20268 європейських нормативних документів CEN/CENELEC;
- у рамках II фази попередньої оціночної місії ЄС продовжила роботу місія ЄС з приводу готовності інфраструктури якості України до укладання Угоди ACAA, яка провела оцінювання системи метрології, акредитації і оцінки відповідності;
- під час пленарного засідання Шостого засідання Діалогу Україна – ЄС високого рівня з горизонтальних питань і окремих секторів промисловості українська сторона

²⁶ Rumours of the trade deal's death are greatly exaggerated / The Economist.

<https://www.economist.com/finance-and-economics/2024/06/13/rumours-of-the-trade-deals-death-are-greatly-exaggerated>

окреслила стан урахування рекомендацій експертів ЄС²⁷.

Але з іншої сторони, процес укладання угоди АСАА значно затягнувся порівняно з початковими планами забезпечити підготовку до її укладання протягом 2–5 років з часу набуття чинності угоди про асоціацію, як це передбачено Додатком III до цієї угоди²⁸. Більше того, наразі йдеться лише про початковий етап реалізації угоди АСАА, в рамках якого технічні бар'єри будуть зняті лише у трьох із 27 передбачених угодою розділів (галузей) промисловості – машини, електромагнітна сумісність, обладнання низької напруги (табл. 3.3).

Вказані три категорії товарів, з яких має розпочатися перший етап втілення угоди АСАА, становлять близько 5% в українському експорті в ЄС. Йдеться про такі групи товарів, як комплекти проводів запалювання, щити та панелі для контролю і розподілу електричної напруги, пральні машини, лампи. У той же час, у структурі імпорту в Україну з ЄС відповідні категорії товарів сягають 20%. У структурі цього імпорту вагому частку становлять електрогенераторні вітрові установки, будівельна техніка, зернозбиральні комбайни, телевізійна апаратура, медичне обладнання та ін³⁰. Отже, у такому фрагментарному підході до реалізації угоди АСАА простежується брак паритету у величині фактичного усунення сторонами технічних бар'єрів на користь європейських виробників.

З огляду на вищезазначене, Україні необхідно домагатися від ЄС активізації процесу якомога скорішого укладання угоди АСАА за всіма погодженими у ній галузевими напрямками. Для України це стане реальним кроком на шляху лібералізації доступу промислових товарів на ринок ЄС. Водночас для самого ЄС це стане наразі найбільшою угодою про взаємне визнання органів з оцінки відповідності (наразі ЄС має сім таких угод – зі Швейцарією, Канадою, США, Австралією, Новою Зеландією, Японією та Ізраїлем, – які покривають від 2 до 20 секторів промисловості) та додатковим чинником підсилення стратегічної автономії завдяки сприятливішим умовам розвитку виробничої кооперації з Україною.

Якщо часові перспективи укладання угоди АСАА залишатимуться нечіткими та віддаленими, українській стороні доцільно наполягати на застосуванні тимчасових, проміжних рішень з метою послаблення тягаря технічних бар'єрів для вітчизняних експортерів до ЄС. Зокрема, перспективним вбачається розповсюдження на суміжні галузі Стандартної операційної процедури щодо включення потужностей оператора ринку до списку експортерів харчових продуктів до країн-членів ЄС (СОП-експорт на ЄС). Ця процедура передбачає інспекцію виробничих потужностей фірми на відповідність європейським стандартам. За умови успішної сертифікації виробничих потужностей, продукція фірми, виготовлена на цьому обладнанні, визнається такою, що відповідає європейським стандартам, і надалі може експортуватися до країн ЄС без проходження

Табл. 3.4. Галузеве охоплення угоди АСАА (Додаток III угоди про асоціацію)

1	Машини
2	Електромагнітна сумісність
3	Прості посудини високого тиску
4	Обладнання, що працює під тиском
5	Пересувне обладнання, що працює під тиском
6	Ліфти
7	Безпека іграшок
8	Обладнання низької напруги
9	Вимоги до ККД водонагрівальних котлів
10	Прилади, що працюють на газоподібному паливі
11	Засоби індивідуального захисту
12	Технічні вимоги щодо енергоспоживання побутових холодильників і морозильників
13	Неавтоматичні зважувальні прилади
14	Зважувальні прилади
15	Суднове обладнання
16	Медичні пристрої
17	Активні імплантовані медичні пристрої
18	Про in vitro діагностичні медичні прилади
19	Обладнання і системи захисту, призначені для застосування у вибухонебезпечній атмосфері
20	Радіо- і телекомунікаційне термінальне обладнання
21	Канатні установки для перевезення людей
22	Прогулянкові судна
23	Будівельні вироби
24	Пакування та відходи
25	Вибухові речовини цивільного призначення
26	Маркування щодо споживання енергії
27	Високошвидкісні залізні дороги

Джерело: Угода про асоціацію між Україною та ЄС²⁹

27 Пріоритети розвитку реального сектора в умовах війни та повоєнного відновлення економіки України : аналіт. доп. / [О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, В. М. Русан та ін.]; за загальн. ред. Я. А. Жаліла – Київ: НІСД, 2024. – 104 с. – <https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2024.03>

28 Відповідно до статті 486 Угоди з 1 листопада 2014 р. здійснювалося її тимчасове застосування до моменту набрання нею чинності. 1 вересня 2017 року після процесу ратифікації Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності у повному обсязі.

29 Угода про асоціацію: Додаток III «Список законодавства для адаптації із зазначенням термінів для його здійснення» https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/ugoda-pro-asociaciyu/03_Annexes.pdf

30 Movchan V. et al. The forthcoming ACAA between the EU and Ukraine: What to expect / German Economic Team & Institute for Economic Research and Policy Consulting. https://www.german-economic-team.com/wp-content/uploads/2021/11/GET_UKR_PS_02_2021.pdf

процедури оцінки відповідності (безумовно, ця продукція має бути зареєстрована в ЄС). Дозвіл поширюється на всі виробничі потужності без обмежень щодо кількості ліній/цехів або асортименту товарів, які на них виготовляються. Застосування СОП-експорт на ЄС як тимчасового механізму до набуття чинності угоди АСАА необхідно поширити, у першу чергу, на фармацевтичну галузь, яка зіштовхується з одними із найбільших витрат, пов'язаних з оцінкою відповідності, при експорті до ЄС.

Насамкінець необхідно зазначити, що навіть після набуття чинності угоди АСАА для використання її переваг більшість вітчизняних галузей потребуватимуть значних витрат на будівництво та модернізацію українських лабораторій з проведення оцінки відповідності. З цією метою слід невідкладно починати пошуки джерел фінансування серед фондів ЄС, міжнародних організацій (ЄБРР), і донорів.

3.3. Розвиток інструментів державної підтримки виробництва та експорту в Україні

Останнім часом в Україні відбувся принциповий прогрес у розвитку державної політики, спрямованої на підтримку вітчизняної переробної промисловості. Програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, запуск і розширення програм «Доступні кредити 5-7-9%» і «Гранти на створення або розвиток переробного підприємства», реальний запуск роботи Експортно-кредитного агентства (принаймні його функцій зі страхування експортних контрактів) і надання йому функції зі страхування прямих інвестицій і дивідендів інвесторів від воєнних та політичних ризиків, удосконалення організаційно-економічного механізму і надання реальних податкових і фінансових стимулів для інвестування у виробничу діяльність в межах індустріальних парків та при реалізації проектів зі значними інвестиціями, запровадження локалізації (вимог щодо наявності місцевої компоненти) в публічних закупівлях деякої продукції машинобудування, реалізація інших бюджетних програм розвитку відчутно вплинули на інвестиційну привабливість і динаміку вітчизняного виробництва, допомогли багатьом підприємствам вистояти і розвиватися в складних умовах воєнного стану.

Однак перспектива європейської інтеграції України породжує ряд викликів щодо необхідності удосконалення та подальшої розбудови державної політики розвитку виробничо-експортного потенціалу. Одним із таких викликів є поступова адаптація і гармонізація принципів і новітніх підходів до державної підтримки економіки з тими, які давно діють чи тільки формуються в ЄС під тиском нових геополітичних реалій. Не менш важливо при цьому розробити і спромогтися реалізувати таку систему заходів, яка дасть вітчизняним виробникам можливість належно підготуватися до входження у висококонкурентний спільний ринок ЄС, беручи до уваги руйнівні наслідки війни для української економіки в цілому. Все це висуває перед політичною елітою України складне завдання з розроблення комплексної промислової політики, яка ефективно поєднає і узгодить різноманітні інвестиційні стимули, податкові пільги, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, торгову дипломатію, засоби спрощення доступу до фінансових ресурсів, розвиток освіти та технічної підготовки фахівців, забезпечивши при цьому оптимізацію і полегшення бюрократичного тягаря регуляторних практик в усіх сферах державного втручання в національну економіку. Позитивним аспектом євроінтеграційних устремлень України у цьому контексті стане можливість одержати доступ до значних обсягів фінансування низки проектів розвитку від європейських фондів і програм підтримки.

Результати опитування вітчизняних виробників та бізнес-об'єднань, детальний аналіз європейського і світового досвіду щодо використання передових інструментів економічного розвитку у поєднанні з оцінкою ефективності застосування й аналізом проблем практичної реалізації діючих механізмів державної підтримки економічних суб'єктів дали можливість сформулювати комплексний підхід до економічної політики, спрямованої на розвиток виробничо-експортного потенціалу України (рис. 3.8).

Індустріальні парки

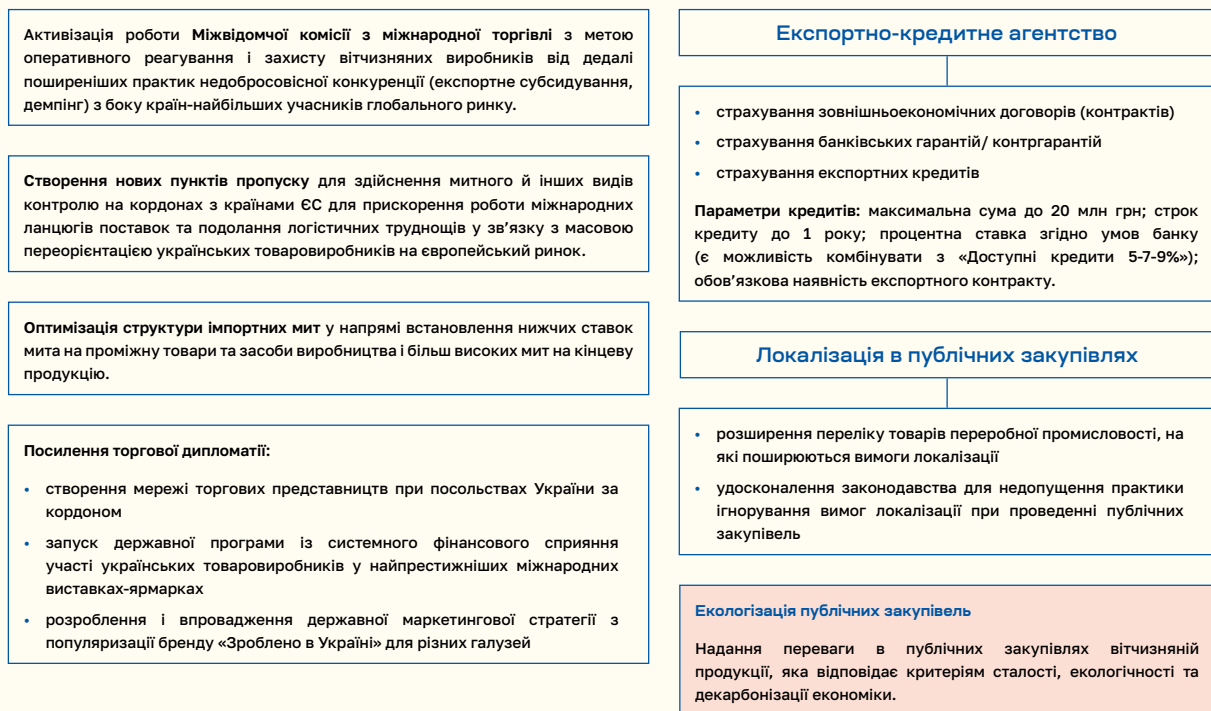
Серед усіх інструментів економічного розвитку, які діють в Україні, індустріальні парки (ІП) відзначаються найбільшим динамізмом у використанні на практиці. Всього станом на початок жовтня 2024 року в Україні був зареєстрований 93 індустріальні парки, з них 46 ІП створені після початку широкомасштабного вторгнення. За даними офіційних звітів індустріальних парків, загальна кількість робочих місць в ІП складає 2,6 тис. осіб. На облаштування інженерно-транспортної інфраструктури ІП витрачено понад 24,3 млрд грн. Обсяг капіталовкладень у переробну промисловість в межах ІП складає близько 6,1 млрд грн; інвестиції в інші види господарської діяльності – 157,7 млн грн. Переважна більшість парків звільняється від земельного податку і орендної плати за землю або одержує відповідні пільгові ставки ще на етапі створення. Кілька учасників ІП уже скористалися правом ввезти іноземне обладнання без сплати мита й імпортного ПДВ.

Ключовим поштовхом до розповсюдження мережі ІП в Україні було ухвалення ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні» № 2330-IX від 21.06.2022 р., яким запроваджено реальні механізми підтримки для інвесторів у переробне виробництво на території ІП. Втім стримувальним чинником на шляху повноцінного використання потенціалу ІП залишаються порівняно незначні обсяги державного фінансування. Так, один ІП в Україні може розраховувати щонайбільше на 150 млн грн співфінансування з бюджету на будівництво інженерно-транспортної інфраструктури або на відповідну компенсацію за приєднання до мереж. Загальний обсяг коштів, закладених у 2024 р. у держбюджеті на всі види стимулювання індустріальних парків (включаючи витрати на облаштування й надання податкових пільг), становить всього 1 млрд грн. Гарантії, що принаймні такі витрати на підтримку ІП будуть стабільно закладатися в бюджет у наступні роки, відсутні.

Стимулювання інвестицій і розвитку переробного виробництва



Торгова політика та експортна експансія



Розвиток людського капіталу

Розвиток освітньої системи у сфері підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації, здобуття професійно-технічної освіти з метою невідкладного подолання гострої нестачі персоналу у секторі машинобудування, яка виникла внаслідок виїзду за кордон мільйонів громадян України при порятунку від війни.

Рис. 3.8. Складові економічної політики держави щодо розвитку виробничо-експортного потенціалу України в умовах євроінтеграції

За таких обставин постає необхідність залучення коштів іноземних фондів та донорів для стимулювання господарської діяльності в ІП. У контексті євроінтеграції відповідних джерелом може слугувати Європейський фонд регіонального розвитку, створений спеціально для фінансування інвестиційних проектів у регіонах з низьким рівнем добробуту з метою вирівнювання регіональних диспропорцій у країнах ЄС. За результатами спільного дослідження провідних наукових установ країни «Переробна промисловість: зайнятість, економічне зростання, спроможна держава»³¹, комплексна реіндустріалізація України потребуватиме будівництва 570 нових переробних заводів з орієнтовним обсягом інвестицій близько 90 млрд дол. США. Це дозволить збільшити частку переробної промисловості у ВВП України з 9,1% у 2023 р. до 20–25% протягом наступних 10–12 років, що є типовим рівнем для промислово розвинутих країн ОЕСР. Індустріальні парки слугуватимуть оптимальним засобом для реалізації цієї мети з точки зору як забезпечення пріоритетності промислового розвитку, так і залучення коштів європейських партнерів, передусім ЄФРР.

Компенсація капітальних інвестицій через податки

В той час як індустріальні парки слугують перспективним механізмом залучення інвестицій у створення нових виробництв й усунення диспропорцій у рівнях розвитку регіонів, Україні необхідно опанувати також більш широкі й узагальнюючі практики, які, зокрема, стимулюватимуть притік інвестицій у модернізацію діючих виробництв, їх масштабування, розширення тощо. Важливо, щоб при цьому відповідна практика узгоджувалась з правилами і принципами державної підтримки, які застосовуються в ЄС. З огляду на це в Україні вбачається за доцільне запровадити програму компенсації капітальних інвестицій через податки.

Сучасна інвестиційна політика країн-членів ЄС проводиться згідно з Керівними принципами Єврокомісії з регіональної державної допомоги від 29.04.2021 р. Вони передбачають надання державної допомоги у вигляді компенсації інвесторам частки їхніх капіталовкладень різними способами: пільгові відсоткові ставки за кредитами; списання боргів; аванс, що підлягає поверненню; грант, що підлягає відшкодуванню (державна позика, яка виплачується на реалізацію інвестиційного проекту та умови повернення якої залежать від результатів його реалізації); держгарантії; податкові пільги та звільнення від сплати податків; фінансування ризиків; та ін. У рамках одного проекту державної допомоги можливе поєднання двох і більше способів підтримки.

Допомога розповсюджується на інвестиції у матеріальні активи (і нематеріальні активи, якщо вони безпосередньо задіяні у виробничому процесі) та витрати на з/п, пов'язані зі створенням робочих місць, обчислені на дворічний період. Вона покриває також витрати на оренду землі і лізинг виробничого обладнання, якщо після виплати всіх платежів обладнання переходить у власність інвестора. Максимальний розмір державної підтримки залежить від величини підприємства, розвитку і географічної віддаленості регіону, в якому реалізується

інвестиційний проект, та може сягати 10–70% від обсягу капітальних інвестицій.

В Україні програма компенсації капітальних інвестицій через податки покликана розпочати впроваджувати елементи та підходи європейської моделі. Передбачається створити Реєстр інвесторів, що реалізують інвестиційні проекти у сфері переробної промисловості, надавши їм право на такі пільги:

- звільнення від сплати ПДВ при імпорті (ввезенні) обладнання на строк до трьох років;
- звільнення від податку на прибуток підприємств на строк до десяти років від початку реалізації інвестиційного проекту;
- часткове або повне звільнення від земельного податку та орендної плати за землю за рішенням органу місцевого самоврядування.

Максимальний сумарний обсяг пільг, які матиме можливість одержати інвестор, обмежуватиметься такими величинами:

- 70% інвестицій (витрат) при інвестиціях обсягом від 100 тис. до 1 млн євро;
- 50% інвестицій (витрат) при інвестиціях обсягом від 1 млн до 20 млн євро;
- 30% інвестицій (витрат) при інвестиціях від 20 млн до 50 млн євро.

Програми часткової компенсації вартості техніки та обладнання

Починаючи з 2017 р., в Україні діє один з найуспішніших державних механізмів підтримки – програма часткової компенсації вартості сільгосптехніки і обладнання вітчизняного виробництва», затверджена Постановою КМУ №130 від 01.03.2017. Суть програми полягає у компенсації фермерським господарствам і іншим сільськогосподарським виробникам до 25% вартості продукції сільськогосподарського машинобудування зі ступенем локалізації виробництва на території України не менше 60% для простого обладнання і 35–55% для складної самохідної техніки. Наразі можна говорити про два етапи функціонування програми: довоєнний (2017–2021 рр.) та другий етап (з 2024 р.), коли уряд відновив перервану широкомасштабним вторгненням практику компенсації аграріям частини вартості за сільгосптехніку та обладнання, дещо удосконаливши механізм використання коштів, передбачених на компенсацію аграріям, з огляду на нові обставини для бізнесу. Серед іншого, були спрощені вимоги до локалізації, щоб залучити ширше коло виробників сільськогосподарської техніки до програми.

На першому етапі програма показала високу ефективність. Протягом 2017–2021 рр. кількість вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки та обладнання, які брали участь у її реалізації, зросла з 40 до 203 підприємств, а номенклатура

31 <https://komprompol.rada.gov.ua/uploads/documents/31367.pdf>

продукції, що підлягала компенсації, – з 792 до 16 800 найменувань. Якщо у 2016–2017 рр. на внутрішньому ринку сільгосптехніки й обладнання на вітчизняну продукцію припадало 15,2–16,8%, за підсумками 2020–2021 рр. – вже 32,0–33,0%. Обсяг сільгосптехніки та обладнання, придбаних з частковою компенсацією вартості, у 2021 р. становив 25,1 тис. одиниць продукції на загальну суму у 5,8 млрд грн. Програмою скористались близько 10 тис. фермерських господарств України.

За даними Міністерства економіки України, з квітня 2024 р. в оновленій програмі уже встигли взяти участь 1,1 тис. аграріїв, які придбали з компенсацією понад 1,5 тис. одиниць сільгосптехніки на суму 1,2 млрд грн. Очікується, що відновлення програми сприятиме заміщенню до 10% імпорту продукції сільськогосподарського машинобудування вітчизняними аналогами до кінця 2024 р.

Водночас в Україні продовжують працювати ряд машинобудівних компаній, які виробляють високоякісну техніку та обладнання для потреб інших галузей, крім сільського господарства, але теж перебувають у вкрай складному становищі, викликаним руйнацією економіки в умовах війни. З іншої сторони, підприємствам, що потребують відповідних техніки й обладнання, може бути складно сформувати платоспроможний попит через кризовий стан в національному господарстві. Таким чином, вбачається за доцільне запровадити аналогічний існуючому механізм часткової компенсації вартості техніки й обладнання, тільки для потреб галузей переробної промисловості й кінцевих споживачів продукції машинобудування не з числа фермерських господарств чи аграріїв. Компенсацію в розмірі до 20% від вартості техніки й обладнання (без урахування ПДВ) слід надавати промисловим виробникам та споживачам приватної й колективної форми власності при придбанні широкої номенклатури машинобудівної продукції – від громадського транспорту й спецтехніки до енергетичного обладнання, ліфтів й світлофорів.

Банк розвитку

Банки розвитку надають фінансові та інші послуги й ресурси для підтримки та реалізації пріоритетних інвестиційних проєктів (т. зв. драйверів росту) у визначених сегментах ринку. При цьому забезпечується реалізація загальнодержавних інтересів й завдань фінансування соціально-економічного розвитку країни щодо стабілізації та модернізації господарської системи країни, фокусування національних пріоритетів, стимулювання інвестиційної, зовнішньоекономічної, страхової та консультативної діяльності, спрямування акумульованих інвестиційних коштів у пріоритетні сфери національної економіки з метою підвищення конкурентоспроможності держави та її суб'єктів у міжнародному економічному просторі.

Діяльність банків розвитку є незамінною, коли йдеться про усунення «провалів ринку» та вирішення ряду інших завдань: подолання інертності в інноваційній сфері; усунення інституційних недоліків; розвиток стратегічної економічної та соціальної інфраструктури; усунення диспропорцій розвитку в розвитку регіонів й ін. В сучасних економічних реаліях гостра потреба у вітчизняному банку розвитку обумовлюється також необхідністю відбудови й відновлення економіки України, що зазнала

значних руйнацій внаслідок широкомасштабного вторгнення.

Банки розвитку мають низку принципових особливостей. По-перше, їх головне завдання полягає у тому, щоб не заробляти гроші та приносити прибуток, а сприяти соціально-економічному розвитку країни та реалізації державної стратегії. По-друге, вони мають чіткий фокус діяльності на певних галузях і типах інвестиційних проєктів, який диктується економічною політикою та необхідністю уникнення конкуренції з комерційними фінансовими інститутами. По-третє, банки розвитку надають послуги й фінансування на «неринкових» умовах, що дає можливість реалізувати стратегічно важливі проєкти, які б в умовах суто комерційного підходу не мали б шансів. По-п'яте, ці інститути розвитку є механізмом реалізації державної економічної політики й тому, як правило, регулюються спеціальним законодавством, не підпадаючи під стандартні банківські нормативи та традиційні правила фінансового ринку.

В Україні взаємодія фінансового та реального секторів економіки стикається із суттєвими перепонами. Тому уже давно назріла об'єктивна необхідність у створенні власного банку відбудови та розвитку, що забезпечуватиме довгострокове пільгове фінансування та консалтингову підтримку стратегічно важливих інфраструктурних, промислових й інноваційних проєктів.

Торгові представництва

Світова практика доводить ефективність торгових представництв як механізму захисту інтересів товаровиробників на світових ринках, просування національного експорту й сприяння залученню інвестицій у високопродуктивні сектори економіки. Україна має неоднозначний досвід функціонування системи торгових представництв у формі торгово-економічних місій (ТЕМ) у 1994–2010 рр. Внаслідок адміністративної реформи від 8 квітня 2010 року (указ Президента № 522) ця система була ліквідована. Замість ТЕМ було створено відділи з економічних питань (ВЕП) у складі закордонних дипломатичних установ. Як наслідок, Мінекономіки позбавили інструмента реалізації зовнішньоекономічної політики, а вітчизняні виробники втратили вагомий підтримку на зовнішніх ринках зі сторони профільних державних службовців.

Це призвело до втрати практичної допомоги вітчизняним виробникам з ряду питань, серед яких: повернення в Україну валютної виручки за експортовані товари; сприяння у здійсненні антидемпінгових, антисубсидійних, спеціальних розслідувань й вирішенні торгових спорів; маркетингова й методологічна підтримка національних виробників на світових ринках (зокрема, сприяння участі у міжнародних виставках-ярмарках, налагодження ділових зв'язків тощо); просування вітчизняних товарів та послуг на зовнішніх ринках; залучення іноземних інвестицій й багато іншого.

У зв'язку з цим вбачається за доцільне вдосконалити вітчизняну систему захисту прав та законних інтересів суб'єктів ЗЕД України за її межами (передусім в країнах ЄС) у відповідності до норм міжнародного права шляхом формування мережі торгових представництв з подвійним підпорядкуванням:

- торгові представництва входитимуть до складу закордонних дипломатичних установ України будуть підконтрольні керівникам цих установ по лінії МЗС;

- організація роботи та кадрове забезпечення торгових представництв буде покладено на Мінекономіки, що забезпечує формування і реалізує державну політику у сфері економічного розвитку.

При цьому доцільно визначити наступні функції торгових представництв:

- захист прав і законних інтересів України у зовнішньоекономічній галузі та суб'єктів господарської діяльності України у державі перебування;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, просування експорту товарів та послуг походженням з України, залучення іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України, сприяння виконанню міжнародних договорів України, укладених з державою перебування;
- виявлення і попередження фактів або загроз застосування органами іноземних держав, митними союзами чи іншими економічними блоками антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походженням з України;
- забезпечення оперативної міжурядової взаємодії в рамках антидемпінгових, антисубсидійних, спеціальних розслідувань, розслідувань щодо встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій зі сторони інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД України;
- інформування Мінекономіки, про регуляторну, цінову, податкову, тарифну та нетарифну політику, яка ведеться державою перебування щодо товарів походженням з України;
- підготовка висновків щодо доцільності експорту чи імпорту товарів та послуг, розробка пропозицій щодо запровадження нових форм співпраці з іноземними державами з метою збільшення обсягів експорту товарів та послуг походженням з України тощо.

Локалізація в публічних закупівлях

Запровадження вимог локалізації в публічних закупівлях стало вагомим кроком на шляху використання попиту держави як інструменту для залучення інвестицій та розвитку інновацій з метою стимулювання зайнятості і забезпечення технологічної спроможності вітчизняної промисловості. В цьому контексті Україна почала успішно адаптувати практику публічних закупівель високорозвинених країн, які послідовно реалізують заходи державної політики, спрямовані на надання переваг національним компаніям і обмеження участі іноземних конкурентів у публічних тендерах, з метою пріоритетного використання коштів платників податків для зростання внутрішньої

економіки і поліпшення добробуту власних громадян.

Результати постзаконодавчого контролю у сфері дотримання вимог наявності місцевої складової (локалізації) в публічних закупівлях, проведеного Комітетом ВРУ з питань економічного розвитку в 2024 р., засвідчили, що даний механізм за період його дії давати позитивні соціально-економічні ефекти: збільшення обсягів вітчизняного виробництва для задоволення попиту публічного сектора, створення нових робочих місць та формування у приватного бізнесу планів з приводу подальшої модернізації і масштабування виробництва, незважаючи на виклики воєнного часу³².

Поряд з цим виявлені недоліки в практичній реалізації вимог законодавства та підзаконних нормативно-правових актів, які знижують ефективність застосування локалізації. Ключовими з них залишаються:

- недосконала методологія розрахунку частки місцевої складової у кінцевій ціні продукції, що дає можливість безпідставно завищувати рівень локалізації за рахунок логістичних, маркетингових, адміністративних й інших невикористаних витрат і таким чином видавати іноземну продукцію за локалізовану;
- низька якість адміністрування Переліку товарів з підтвердженим ступенем локалізації виробництва, внаслідок чого до нього можуть потрапляти господарюючі суб'єкти, які не є виробниками локалізованих товарів;
- відсутність чітких та вичерпних вимог у законодавстві щодо обов'язкового зазначення в тендерній документації підтвердження ступеня локалізації, внаслідок чого контролюючі органи не можуть надавати правову оцінку у випадку порушення критеріїв локалізації в багатьох публічних закупівлях.

За даними громадського моніторингу «CMD-Ukraine» щодо публічних закупівель товарів з локалізацією, у серпні 2023 р. – квітні 2024 р. з порушенням законодавства про локалізацію в Україні було оголошено, завершено і виконано понад 2 тис. тендерів або 39,7% від загальної кількості публічних закупівель, у яких фігурували товари, що підпадають під вимоги локалізації. 83% порушень стосуються процедурних аспектів (відсутні вимоги технічної документації зі сторони замовника, не надано фактичну калькуляцію місцевої складової та ін.) при тому, що об'єктом закупівлі виступав товар з локалізацією. Решта 17% охоплюють закупівлі іноземної продукції без дотримання вимог локалізації, де це прямо передбачено законодавством³³.

Постзаконодавчий контроль дав можливість виявити значний запит зі сторони вітчизняних виробників щодо розширення сфери дії закупівлі з локалізації. Наразі під локалізацію підпадає продукція енергетичного машинобудування, двигуни, насоси і компресори, локомотиви, засоби залізничного та громадського транспорту, літальні апарати, причепи і напівпричепи, гірничодобувне і будівельне обладнання тощо. Але існують усі передумови та потенціал для застосування

³² Результати слухання в Комітеті ВРУ з питань економічного розвитку на тему: «Постзаконодавчий контроль у сфері дотримання вимог наявності місцевої складової (локалізації) в публічних закупівлях» від 07.06.2024 р. <https://komprompol.rada.gov.ua/uploads/documents/31741.pdf>

³³ Моніторинг публічних закупівель товарів з локалізацією / CMD-Ukraine. <https://komprompol.rada.gov.ua/uploads/documents/31694.pdf>

локалізації у закупівлях ліфтів, дизельних насосних станцій, екскаваторів-навантажувачів, виробів з металів (драбин, стрем'янок, риштування), електричних кабелів, проводів та шнурів, оптоволоконних та радіочастотних кабелів, продукції легкої промисловості, а також в низці оборонних закупівель.

З огляду на зазначене, необхідно невідкладно усунути недоліки в законодавстві та посилити контроль за дотриманням локалізації, що сприятиме підвищенню довіри до цього механізму і досягненню цілей активізації соціально-економічного розвитку України, а також ініціювати розширення переліку товарів, на які розповсюджуються вимоги локалізації, з метою посилення позитивних ефектів від їх застосування.

Важливо також розвивати в Україні світовий тренд на **екологізацію публічних закупівель**, що полягає у цілеспрямованому використанні публічних закупівель для підтримки вітчизняних виробників, які здійснюють кроки на шляху декарбонізації своїх виробничих процесів або пропонують принципово нові кліматично нейтральні альтернативи, виготовлені із застосуванням чистих технологій. Подібні підприємства особливо потребують гарантованого ринку збуту для досягнення ефекту масштабу на початкових етапах запуску «зелених» виробництв, для яких характерні вищі ризики і менш сприятливі умови цінової конкуренції порівняно з виробниками, які зберігають традиційні технологічні процеси. Тому політика екологізації публічних закупівель стоїть на засадах відкидання цінового критерію як ключового фактору визначення переможців тендерів й активної ролі держави у цілеспрямованому пошуку «зелених» виробництв для організації партнерства через публічні закупівлі.

Оптимізація структури митного тарифу

Митно-тарифна політика виступає важливим засобом регулювання зовнішньої торгівлі для забезпечення необхідного рівня захисту національних підприємств, які здійснюють переоснащення виробництва, його раціоналізацію та реструктуризацію, впроваджують новітні методи управління з метою підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів на світовому ринку та створення рівних умов для конкуренції з іноземними виробниками. Дійсно, роль митно-тарифних інструментів у регулюванні торгівлі протягом кількох останніх десятиліть істотно зменшилась, однак у багатьох секторах більшість країн досі використовує «тарифні піки» – особливо високі ставки ввізних мит на чутливі категорії товарів. А в умовах поширення глобальних ланцюгів доданої вартості навіть незначні мита, які стягуються при імпорті проміжних товарів, можуть мати значний кумулятивний ефект на вартість кінцевої продукції, якщо різні етапи виробничого процесу розосереджені у багатьох країнах світу.

Структура митного тарифу більшості країн спрямовується

насамперед на захист інтересів виробників готової продукції – споживчих товарів і засобів виробництва, – не перешкоджаючи при цьому імпорту сировини, напівфабрикатів, комплектуючих й іншої проміжної продукції. Для захисту вітчизняних виробників готової продукції та стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів використовується деталізована диференціація ставок ввізного мита залежно від товарних груп і конкретних виробів з урахуванням потреби в імпорті, рівні національних і світових цін тощо. Ключовим принципом такої диференціації є дотримання тарифної ескалації – підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня обробки продукції.

Структура митного тарифу України загалом відповідає принципу тарифної ескалації, проте за конкретними тарифними лініями трапляються прикрі винятки, які ускладнюють умови господарської діяльності вітчизняних виробників і спотворюють стимули для інвестування у певних галузях. Наприклад, ставка ввізного мита на одну із найважливіших комплектуючих для виробництва лазерних верстатів – джерела лазерного випромінювання й оптичні ріжучі головки (код 9013 20 УКТЗЕД) – складає наразі 10%, при цьому ставка ввізного мита на вже готові верстати (код 8456 11 90), які містять в собі вказані компоненти, є значно нижчою та становить всього 4%. Слід невідкладно ініціювати зміни у ЗУ «Про митний тариф України», знизивши мито на товари за кодом 9013 20 УКТЗЕД до нульового рівня.

Також вбачається за доцільне ініціювати дослідження деталізованої структури митного тарифу України з метою виявлення інших випадків нераціонального з точки зору розвитку внутрішньогалузевої кооперації і стимулювання доступу до іноземних сировини й обладнання використання ставок ввізних мит. Разом з цим, перспектива набуття членства у ЄС висуває перед Україною виклик приєднатися до єдиної митної території з рештою країнами співтовариства та запровадити у себе ту саму структуру і рівень ввізних мит, які докорінно відрізняються від нинішніх. У зв'язку з цим постає об'єктивна необхідність у порівняльному аналізі обох митних тарифів і ґрунтовному дослідженні імовірних ефектів від кардинальної зміни рівня тарифного захисту для вітчизняних виробників різних галузей після вступу України в ЄС.

Лібералізація валютних обмежень у зовнішній торгівлі

З лютого 2024 р. Національний банк України посилив ряд валютних обмежень для підтримки фінансової стабільності в особливо складних умовах невизначеності воєнного стану. Однак на тлі безпрецедентних викликів деяким рішенням регулятора забракло вваженості між прагненням убезпечити фінансову систему від можливих потрясінь та тягарем, який натовість був покладений на реальний сектор економіки. Йдеться

34 Слід зазначити, що з липня 2024 р. НБУ частково послабив ці обмеження для окремих товарів і послуг. Серед іншого скасовано граничні строки розрахунків для товарів військового та подвійного використання, а також обладнання, що імпортується виконавцями державних контрактів з оборонних закупівель. Граничні строки не застосовуються до послуг, за винятком транспортних і страхових.

Компанії, операції яких підпадають під такі строки, також можуть розглянути низку різних способів щодо їх продовження, такі як: звернення до Мінекономіки щодо індивідуальних продовжень строків, отримання сертифікатів про форс-мажор або висновків, виданих торгово-промисловою палатою, чи навіть судові або арбітражні процеси проти контрагентів у випадках порушення ними угод. Однак всі ці способи є бюрократично складними, потребують додаткових витрат і залучення експертів.

передусім про скорочення для суб'єктів ЗЕД граничних строків розрахунків за експортно-імпортними операціями з метою поліпшення дисципліни своєчасного повернення валютної виручки в Україну. До початку воєнного стану відповідні строки становили 365 днів, а станом на кінець жовтня 2024 р. вони складають лише 180 днів для більшості товарів і 120 днів для деякої аграрної продукції (пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза, соя, ріпак, насіння соняшнику та олії з них, макуха)³⁴.

Недотримання граничних строків розрахунків тягне за собою нарахування пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3% суми неодержаних грошових коштів за договором (вартості неопоставленого товару/послуги) у національній валюті (у разі здійснення розрахунків за зовнішньоекономічним договором у національній валюті) або в іноземній валюті, перерахованій у національну валюту за офіційним курсом НБУ, встановленим на день виникнення заборгованості.

Очевидно, що настільки малі строки розрахунків не

відповідають особливостям міжнародних економічних відносин у сучасному світі. Бізнесу, як правило, необхідно більше часу для експорту/імпорту певних товарів через складні процеси виробництва та специфіку кредитних відносин з іноземними контрагентами. І це без урахування логістичних складнощів для вітчизняного бізнесу, що виникли внаслідок блокування торгових шляхів, масової переорієнтації на нові ринки збуту і канали транзиту тощо. Такі умови розрахунків підбивають конкурентоспроможність українських виробників на міжнародних ринках та зрештою призводять до наслідків, протилежних тим, які задекларовані регулятором, адже знижують потенційні обсяги експортних операцій і негативно позначаються на платіжному балансі України.

З огляду на вкрай негативні наслідки суворих валютних обмежень і зважаючи на те, що вітчизняна фінансова система подолала початковий шок широкомасштабної війни, вбачається за необхідне невідкладно збільшити граничні строки розрахунків за експортно-імпортними операціями до 270–365 днів.

3.4. Моделювання макроекономічних ефектів для України і ЄС в результаті виходу на новий рівень стратегічних відносин

Методологія. З метою кількісної оцінки перспектив розвитку України та ЄС за умов усунення наявних бар'єрів у торгівлі між ними, вичерпної реалізації експортного потенціалу й активізації торговельно-інвестиційного співробітництва у стратегічних галузях використано сукупність методологічних підходів та інструментів економіко-математичного моделювання на основі прикладних моделей загальної рівноваги, а саме: моделі міжгалузевого балансу у формі таблиць «витрати–випуск», розроблених Державною службою статистики України у відповідності до системи національних рахунків; а також програмного забезпечення та баз даних GTAP (Global Trade Analysis Project), розроблених Центром економічного моделювання США.



Дані таблиць «витрати–випуск» (ТВВ) відображають кругообіг витрат та доходів в економіці через транзакції між основними економічними агентами (підприємства, домогосподарства, сектор державного управління, іноземний попит) за напрямками господарських відносин (виробництво, споживання, оплата праці, оподаткування, субсидії, інвестиції, зовнішня торгівля тощо). Відповідно до цього підходу виробнича система формується таким чином, що кожен сектор економіки випускає певні блага, частина з яких споживається ним же та/або іншими секторами, а решта виводиться за межі системи як кінцева продукція, яка задовольняє попит домогосподарств,

держави, іноземних споживачів. Моделювання з використанням ТВВ здійснюється шляхом введення очікуваних обсягів виробництва та споживання у заданих секторах економіки. Оскільки всі сектори моделі міжгалузевого балансу пов'язані між собою споживанням проміжної продукції один одного, а також потоками капіталу і факторів виробництва, то моделювання полягає у внесенні нових змінних у матричну систему рівнянь.

З метою врахування ефектів для економіки країн ЄС і впливу від реконфігурації глобальних ланцюгів доданої вартості використано програмний апарат моделі GTAP і його міжнародну базу даних на основі матриць соціальних рахунків останньої версії «GTAP 11 Data Base» (реліз від травня 2023 року з подальшими виправленнями та уточненнями), які здійснювати розрахунки для 141 країни та 19 агрегованих регіонів світу за 65 секторами економіки. Відправною точкою моделювання в GTAP є вплив на рівновагу зовнішніх «шоків» (зокрема, надходження капітальних інвестицій, зміна ставок ввізних мит чи інших податків, зрушення у продуктивності, надання субсидій, спрощення процедур торгівлі тощо) на ціни в певних секторах економіки, які надалі призводять до зрушень попиту і пропозиції, змінах у залученні факторів виробництва, доходах від цих факторів (прибутку підприємств, оплаті праці найманих працівників) наскрізно в усіх національній економіки, а далі – в решті країн світу зміни в умовах, напрямках й обсягах зовнішньої торгівлі. Відтак результати досліджень за допомогою GTAP відповідають на питання: що відбудеться за умов заданого впливу на поточну ринкову рівновагу в країні, передусім у сферах надходження інвестицій, регулювання міжнародної торгівлі, оподаткування та ін.

Одним зі способів зображення взаємозв'язків у моделі і базі даних GTAP є опис їх як кругообігу доходів та витрат у національній економіці при взаємодії з економіками решти країн світу (рис. 3.9).

З усіх розглянутих інструментів і напрямів активізації торговельно-економічних й інвестиційних відносин між Україною і ЄС було моделюванню були піддані наступні з них:

- реалізація невикористаного експортного потенціалу України щодо ринку ЄС, визначеного за методикою ІТС в обсязі \$10 млрд за відповідними групами товарів;
- використання перспектив заміщення імпорту країн ЄС з РФ, РБ й інших країн продукцією українського виробництва у нішах, де вітчизняні виробники володіють відповідним виробничо-експортним потенціалом;
- диверсифікація українського експорту продукції з вищим рівнем економічної складності на ринки країн ЄС (див. табл. 1.8);

- усунення нетарифних бар'єрів у доступі української промислової продукції на ринок ЄС, передусім технічних, пов'язаних із сертифікацією, оцінкою відповідності та взаємним визнанням її результатів;
- масштабна реконфігурація міжнародних ланцюгів створення доданої вартості з ЄС до України за принципами nearshoring і friendshoring відповідно до цілей відкритої стратегічної автономії (у тому числі, у сфері критичних матеріалів) і потреб відбудови української економіки (\$90 млрд у будівництво 570 заводів).

Стосовно перших чотирьох напрямів моделювання визначено середньострокові ефекти (3–5 років) в разі усунення бар'єрів у доступі на ринок ЄС, переорієнтації та диверсифікації торгових потоків на користь зближення економік України і країн

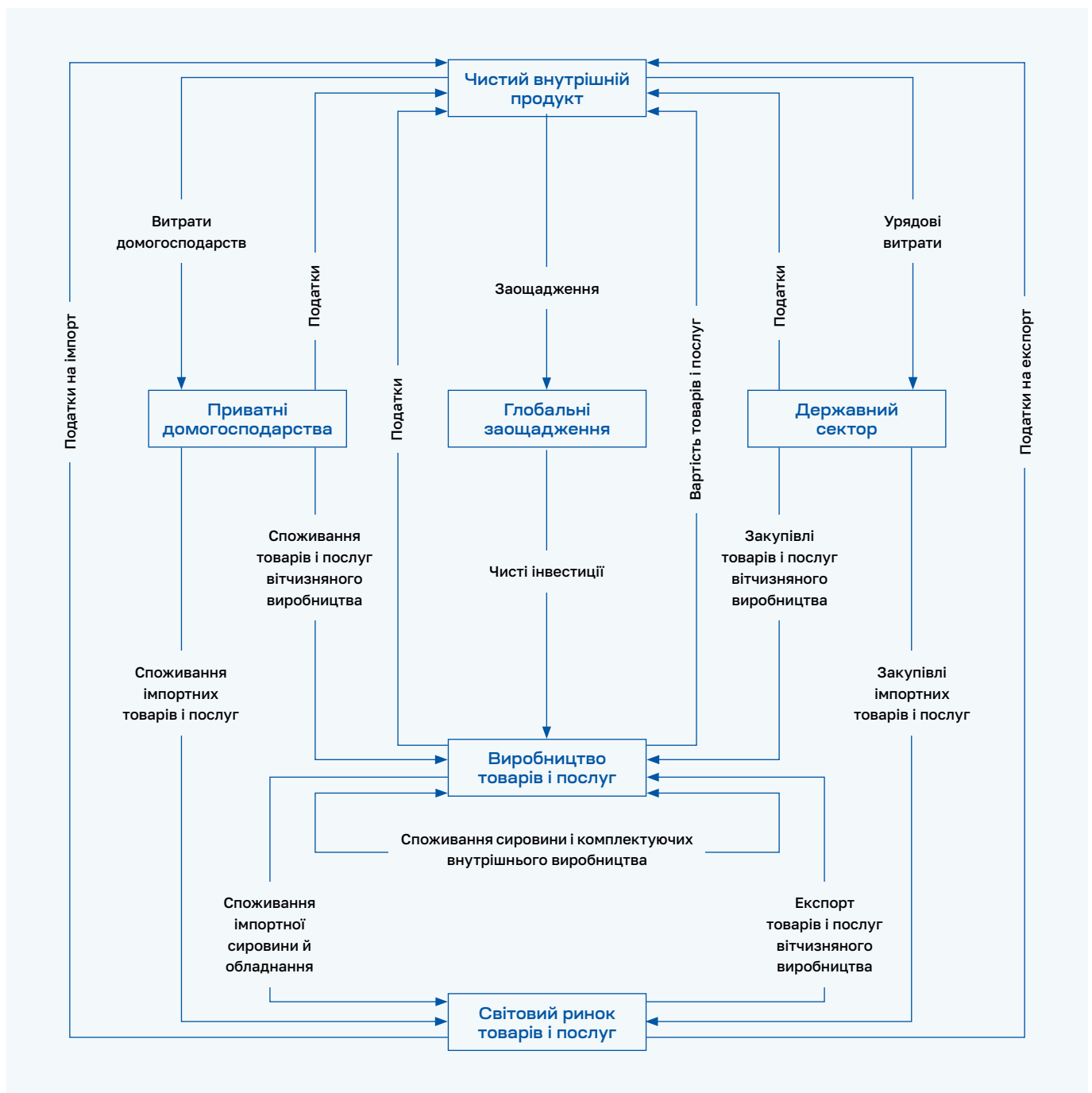


Рис. 3.9. Ілюстрація загальної рівноваги в моделі GTAP

Табл. 3.5.
Результати моделювання середньострокових ефектів поглиблення торгово-економічних відносин України з ЄС, %

Товарні групи	Сценарії моделювання			
	Реалізація невикористаного експортного потенціалу (ІТС)	Заміщення імпорту в ЄС товарами українського виробництва	Диверсифікація українського експорту за рівнем економ. складності	Усунення технічних бар'єрів в торгівлі між Україною та ЄС
Реальний ВВП	6,0	6,7	8,6	11,3
Валовий випуск, у т. ч.:	7,4	8,3	10,8	13,0
• сільське господарство	11,1	2,3	0,5	0,6
• добувна промисловість	15,6	8,7	17,7	7,5
• переробна промисловість	13,3	21,0	26,9	35,4
• послуги	2,6	1,9	3,7	3,4
Експорт	11,7	13,0	19,3	25,7
Імпорт*	8,8	9,8	14,4	15,9
Оплата праці	5,0	7,8	9,6	12,5
Прибуток підприємств	7,0	5,6	7,7	10,2
Податкові надходження	5,8	6,6	7,3	9,7

Примітка:

*імпорт проміжної продукції, засобів виробництва і послуг для виробничих потреб підприємств і держави.

Джерело: авторські розрахунки за даними GTAP ver. 11 model і таблиць «витрати-випуск».

Скринька 3. Оцінка галузевих ефектів на ринках м'яса птиці та цукру

Моделювання у GTAP ефектів від усунення обмежень імпорту, які ЄС запровадив для українського м'яса птиці і цукру у червні 2024 р., засвідчує, що для країн ЄС повернення до вільної торгівлі цими товарами насправді не матиме відчутних наслідків, тоді як українські виробники якраз відчують позитивні наслідки на галузевому рівні.

У разі скасування обмежень на імпорт в ЄС м'яса птиці, його поставки до ЄС зростуть на 33,9%, сягнувши близько 180 тис. т на рік. Завдяки цьому загальний експорт м'яса птиці з України збільшиться на 16,3%, а виробництво – на 1,2%. Для країн ЄС це означатиме зростання загального імпорту м'яса птиці всього на 0,15% та скорочення його внутрішнього виробництва на 0,05%.

Експорт українського цукру до ЄС при вільному доступі на ринок зросте на 90,7%, сягнувши близько 500 тис. т на рік. Завдяки цьому загальний експорт цукру з України зросте на 46,6%, а виробництво – на 6,14%. При цьому для країн ЄС це означатиме зростання імпорту цукру на 0,4%, внаслідок чого його внутрішнє виробництво може уповільнитися на 0,27%.

Також слід зазначити, що на рівні динаміки ВВП в Україні

цей показник зросте всього на 0,0036% сукупно для обох товарів, тоді як для країн ЄС його зміни взагалі губляться у межах статистичної похибки.

Показники	Україна	ЄС
Пшениця		
ВВП	0,0022	0,0000
Виробництво	1,16	-0,05
Експорт, у т. ч. до ЄС	16,3 (33,9)	-
Імпорт	-	0,15
Цукор		
ВВП	0,0014	0,0000
Виробництво	6,14	-0,27
Експорт, у т. ч. до ЄС	46,6 (90,7)	-
Імпорт	-	0,40

ЄС. Для четвертого сценарію визначено довгострокові ефекти (до 10 років) від реалізації докорінних структурних змін в економіці України та переспрямування міжнародних потоків товарів, робіт і послуг. Поряд з цим виокремлено потенційні короткострокові ефекти розвитку сільськогосподарської і харчової галузей України за умов відмови ЄС від продовження політики обмежень на імпорт українського м'яса птиці та цукру (див. Скриньку 3).

Результати. З розглянутих середньострокових сценаріїв найменші економічні ефекти має реалізація невикористаного експортного потенціалу України у торгівлі з ЄС, розрахованого за методикою ІТС. Це пов'язано з тим, що вказана методика оцінює незадіяний потенціал, виходячи передусім з наявної структури товаропотоків, у яких для України наразі переважають поставки сировини та напівфабрикатів на ринок ЄС. Вочевидь, активізація торгівлі продукцією з нижчим рівнем доданої вартості матиме порівняно слабший вплив на динаміку макроекономічних показників. Тим не менше, варто зазначити, що навіть за таких умов ВВП України додатково збільшиться на 6,0%, а експорт – на 11,7% (табл. 3.5).

Перспектива заміщення європейського імпорту з РФ, РБ та інших країн товарами українського виробництва пов'язана передусім з активізацією вітчизняного експорту продукції середнього технологічного рівня та товарів широкого вжитку (з деякими вкрапленнями високотехнологічної продукції, такої як сільськогосподарська техніка, турбодвигуни, електричне устаткування тощо). Тим більше, що вікно можливостей для такого заміщення стрімко вузьчає, оскільки виробники з інших країн світу також прагнуть заповнити ринкові ніші, імпорт яких з РФ і РБ потрапив під санкції ЄС. Отже, за умови реалізації цього сценарію ВВП України має можливість додатково зрости на 6,7% у середньостроковій перспективі, а експорт – на 13,0%.

За умов диверсифікації українського експорту в ЄС у бік більш складної продукції металургії, машинобудування, скляної і хімічної галузі, конкретні приклади якої були обґрунтовані згідно з концепцією продуктового простору та економічної складності (див. підрозділ 1.4), ВВП України збільшиться на 8,6%, а експорт – на 19,3%. Порівняно з двома попередніми сценаріями, випереджаючі темпи зростання спостерігатимуться у переробній промисловості (26,9%), тоді як приріст у видобувних галузях (17,7%) та сільському господарстві (0,5%) буде викликаний передусім зростанням внутрішнього попиту переробних підприємств на сировину та населення на харчові продукти. Втім, як показало використання Атласу економічної складності, якщо вчасно не зупинити процеси деіндустріалізації, то простір для диверсифікації експорту у бік складнішої продукції дедалі вузьчатиме, так само, як і відповідні економічні ефекти.

Загальний макроекономічний ефект від усунення нетарифних бар'єрів у доступі вітчизняної продукції на ринок ЄС оцінюється у додаткове зростання ВВП України на 11,3%, а експорту – на 25,7%. Такий вплив пояснюється значним обмежуючим рівнем ТБТ зі сторони ЄС на продукцію, походженням з України, що був кількісно оцінений як адвалерний еквівалент митного тарифу в 36% у середньому (див. підрозділ 3.2.3 та рис. 3.7). Оскільки ТБТ обмежують торгівлю переважно промисловими товарами, то і їхнє усунення позначиться насамперед на переробному виробництві, яке зростає на 35,4%. Зростання імпорту при цьому очікується на рівні 15,9%.

Масштабне залучення України в реалізацію політики стратегічної автономії ЄС з відповідним переміщенням ланцюгів доданої вартості та розбудовою вітчизняного промислового комплексу забезпечить Україні подвоєння ВВП до 2034 року (зростання на 103,4% до рівня 2023 року). Випуск товарів і послуг зростає на 152,8%, у тому числі виробництво продукції переробної промисловості – на 168,9%, завдяки чому частка переробної промисловості у ВВП України зростає з наявних 7,6% до 20,4% у 2034 р. Слід також зазначити, що частка переробної промисловості України у загальному ВВП ЄС у 2023 р. склала всього 0,08%. Отже, за умов реалізації даного сценарію вона протягом десятиріччя збільшиться до 0,2%. Для Європейського Союзу активне інвестування у переміщення виробничих ланцюгів до України і посилення на цій основі стійкості та стратегічної автономії забезпечить додаткове зростання ВВП співтовариства на 8%.

Добувна промисловість України збільшить своє виробництво приблизно вдвічі. Сектор послуг зростає на 63,3%, переважно за рахунок транспортних послуг, оптової та роздрібною торгівлі, фінансової діяльності та послуги комп'ютерного програмування. Найстрімкіші темпи зростання матиме будівельна галузь: в умовах зведення нових і модернізації існуючих виробничих потужностей, масового розвитку інфраструктури та повоєнної відбудови обсяги будівельних робіт зростуть на 519,4%. Хоча стрімкі показники злету будівельної галузі частково пояснюються відносно низькою базою порівняння.

Експорт товарів та послуг з України збільшиться на 194,9%, передусім за рахунок продукції з високою доданою вартістю в галузі машино- і приладобудування, хімічній промисловості, електричного устаткування, продукції авіакосмічної галузі, оборонно-промислового комплексу, оброблених критичних матеріалів тощо. Імпорт зростає на 140,5%, з яких близько двох третин складатиме придбання іноземних устаткування й обладнання для потреб організації та модернізації виробництва, а решту – закупівля проміжної продукції в суміжних секторах української економіки та зростання рівня споживання домогосподарств через підвищення доходів населення. Близько 4/5 усього зростання експортно-імпортних операцій припадатиме на збільшення товарообороту між Україною та ЄС. Таким чином, загальний зовнішньоторговельний оборот України зростає з наявних \$100 млрд до \$260 млрд, а частка ЄС у ньому – з 56% до 70%.

В цілому фонд оплати праці по країні зростає на 115,0%, чому насамперед буде сприяти очікуване створення понад 815 тис. нових робочих місць (хоча за умов виїзду великої кількості населення і гострого дефіциту робочої сили на внутрішньому ринку така кількість нових робочих місць передбачає повернення значної частини громадян на батьківщину по завершенні бойових дій, інакше цей показник підлягає перегляду). Прибуток підприємств зростає на 82,0%. Чистий ефект податкових надходжень складе 542,2 млрд грн у цінах 2023 р. (передбачається, що держава буде виділяти кошти на стимулювання інвестицій, надаватиме пільгові кредити та різні податкові пільги, про які, зокрема, йдеться у підрозділі 3.3). Порівняно з обсягом податкових надходжень до державного бюджету України у 2023 р. це забезпечить чистий приріст надходжень на 45,1%.

Насамкінець слід зазначити, що описаний поступальний розвиток української економіки призведе до випереджаючого

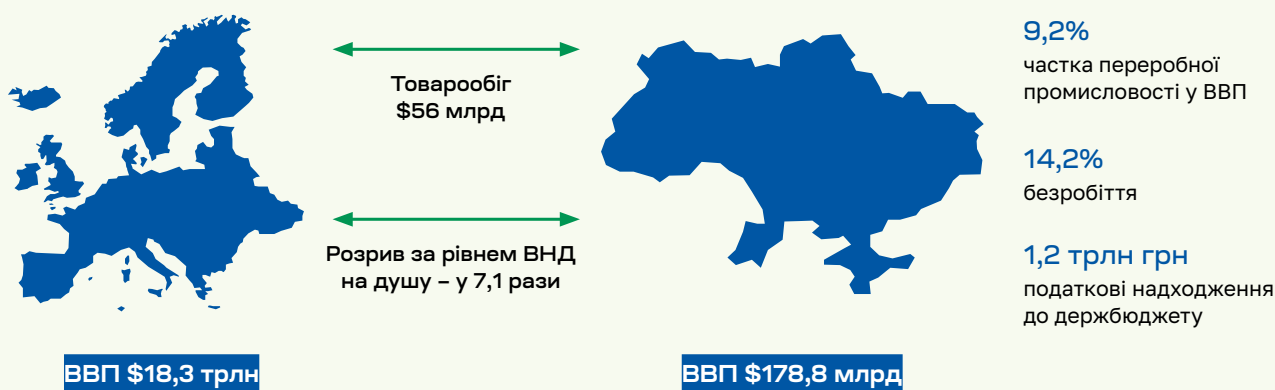
зростання рівня життя за показником ВНД на душу населення, який використовується ЄС у визначенні рівня витрат на політику згуртованості щодо країн з доходами, нижчими за середні по співтовариству. Станом на 2023 р. ВНД на душу в Україні становив \$5,1 тис., що в 7,1 рази менше за порогове значення ЄС у \$36,3 тис. (див. табл. 3.5). За умови реалізації наведеного сценарію, ВНД на душу в Україні протягом наступного десятиліття збільшиться до \$12,5 тис., тоді як середнє значення по ЄС зросте до \$40 тис. Отже, розрив між референтним показником ЄС та його значенням в Україні скоротиться до 3,2 разів, що

значно полегшить тягар бюджету співтовариства на політику згуртованості щодо України після набуття нею повноправного членства в ЄС.

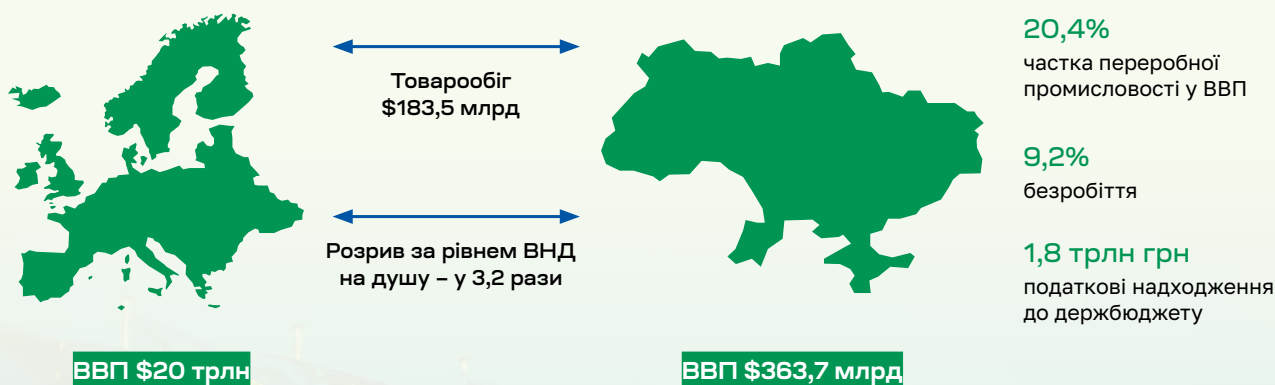
Скринька 4 містить підсумовуючу інфографіку щодо довгострокових перспектив взаємовигідної співпраці України та Євросоюзом щодо реалізації політики відкритої стратегічної автономії і посилення стійкості у ключових сферах господарського життя в часи загострення геополітичних протиріч.

Скринька 4. Інфографіка

Нинішній стан



Результати моделювання



КОРОТКІ ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Загострення геополітичних протиріч між ключовими учасниками світового господарства у поєднанні з новітніми еколого-економічними проблемами розвитку сформували для ЄС низку засадничих викликів щодо збереження безпеки і стійкості його господарського механізму, а також відновлення лідерських позицій за рівнем конкурентоспроможності на глобальних ринках. Україна має достатній виробничий і ресурсний потенціал, сприятливе географічне розташування та спільні з ЄС цінності і стратегічні цілі, щоб допомогти об'єднаній Європі усунути її економічні вразливості і відновити свої позиції на міжнародній арені. Україна є незамінним партнером для ЄС на шляху досягнення ним задекларованих цілей відкритої стратегічної автономії, які передбачають переформатування участі в зовнішній торгівлі, підвищення стійкості ланцюгів поставок, забезпечення продовольчої безпеки, посилення інноваційного та технологічного потенціалу у ключових галузях тощо.

Основними напрямками, де Україна може на взаємовигідних засадах посприяти ЄС у досягненні стратегічної автономії, слугують:

- a. забезпечення ЄС критичними і стратегічними матеріалами – в Україні наявні поклади 24 з 34 видів мінералів, визначених ЄС як незамінні для розвитку передових галузей та цілей зеленого переходу і у постачанні яких він значною мірою залежить від слабо диверсифікованого імпорту з країн – геополітичних конкурентів, які можуть використати своє становище як політичну зброю проти нього. За достатніх інвестицій у розвідку і видобуток Україна зможе стати ключовим джерелом стабільних та передбачуваних поставок критичних матеріалів для потреб промисловості ЄС у разі дотримання принципової умови часткового їх оброблення в середині країни;
- b. посилення промислового потенціалу і конкурентоспроможності ЄС – Україна зберігає достатній технологічний і кадровий потенціал для сприяння інноваційному розвитку стратегічних галузей (ОПК, ІКТ, авіакосмічна галузь), у яких ЄС поступився лідерськими позиціями на світовому ринку, а також виробничо-експортний потенціал у низці інших галузей промисловості (металургійна, хімічна, харчова, машинобудівна тощо) для посилення стратегічної автономії ЄС. До того ж, реконфігурація ланцюгів створення доданої вартості на користь України забезпечить ЄС менше транспортне плече і викиди парникових газів від міжнародних перевезень;
- c. забезпечення продовольчої безпеки ЄС – в осяжному майбутньому аграрний потенціал України виступатиме ключовим стабілізатором продовольчого ринку ЄС та світу в цілому в умовах негативних наслідків кліматичних змін і деградації довкілля у багатьох країнах Глобального Півдня. У перспективі членства в ЄС Україна зможе запропонувати співтовариству нову модель аграрного виробництва, орієнтовану на розвиток конкурентоспроможності та інновацій, а також допомогти йому зменшити залежність від імпорту продовольства з третіх країн, що створить

додаткову безпеку для європейських споживачів у контексті глобальних викликів сьогодення.

У підсумку активна інтеграція української промисловості й аграрного сектора в господарський комплекс ЄС сприятиме зменшенню різниці у рівні доходів в Україні та в середньому по ЄС, що полегшить співтовариству тягар політики згуртованості після набуття Україною повноправного членства в ЄС.

2. Поряд із перспективами реалізації спільних стратегічних цілей, які посилять ЄС на світовій арені, перед Україною постає необхідність вирішити з європейськими партнерами низку поточних питань у двосторонніх торгово-економічних відносинах, пов'язаних, насамперед, з усуненням залишкових та уникненням застосування нових бар'єрів у доступі українських товарів, робіт та послуг на ринок ЄС.

За результатами опитування, відповідними викликами для українського бізнесу наразі є:

- a. перспектива запровадження Євросоюзом з 2026 р. плати за вуглецеві викиди в рамках механізму карбонового коригування імпорту (CBAM), що істотно вдарить по виробничо-експортному потенціалу вітчизняного бізнесу у металургійній, хімічній, енергетичній, цементній галузях. Амбітні плани ЄС із зеленого переходу штовхають ціни на викиди парникових газів на непосильно високий для українських експортерів рівень, а умови воєнного стану фактично блокують будь-які перспективи екологічної модернізації виробничих потужностей у стислі строки. За таких умов уряду України необхідно переконати Єврокомісію не поширювати дію CBAM на Україну в частині сплати за вуглецеві викиди і розглянути перспективи впровадження цього механізму на зовнішніх кордонах України;
- b. усунення технічних бар'єрів у доступі української продукції на європейський ринок шляхом завершення укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА). ТБТ залишаються найбільшою перешкодою у доступі промислових товарів з України на ринок ЄС, їх обмежуючий вплив значно перевищує той, які мали європейські ввізні мита до набуття чинності угоди про асоціацію. Україні слід домагатися від ЄС невідкладного завершення укладання угоди АСАА та залучити кошти на розбудову і модернізацію інфраструктури сертифікації і проведення оцінки відповідності за сучасними європейськими стандартами;
- c. недопущення згортання Євросоюзом політики вільного доступу на свій ринок для сільгосппродукції з України під впливом ірраціональних страхів щодо небезпеки повального «захоплення» вітчизняними аграріями європейського ринку. Насправді український експорт виконує важливу стабілізаційну функцію на ринку ЄС і створює безліч можливостей для розвитку переробної промисловості у європейських країнах, водночас частка українського продовольства у структурі споживання

ЄС залишається порівняно незначною. А при значному зростанні собівартості сільгоспвиробництва в умовах війни і перспективах запровадження в Україні європейських регламентів щодо здоров'я та благополуччя тварин і введення в обіг засобів захисту рослин, уявлення про те, що дешеве українське продовольство знищить аграрний сектор ЄС, є не більше ніж міфом. Тому необхідно домагатися від ЄС і окремих його членів скасування лімітів на поставки українського м'яса птиці, яєць, цукру, вівса, круп, натурального меду та кукурудзи, які були повернені у 2024 р.;

- d. можливість відновлення зі сторони ЄС заходів торговельного захисту щодо української металургійної продукції після вичерпання дії АТМ у червні 2025.

3. Перспектива європейської інтеграції визначає актуальність удосконалення та подальшої розбудови в Україні національної економічної політики, спрямованої на розвиток її виробничо-експортного потенціалу.

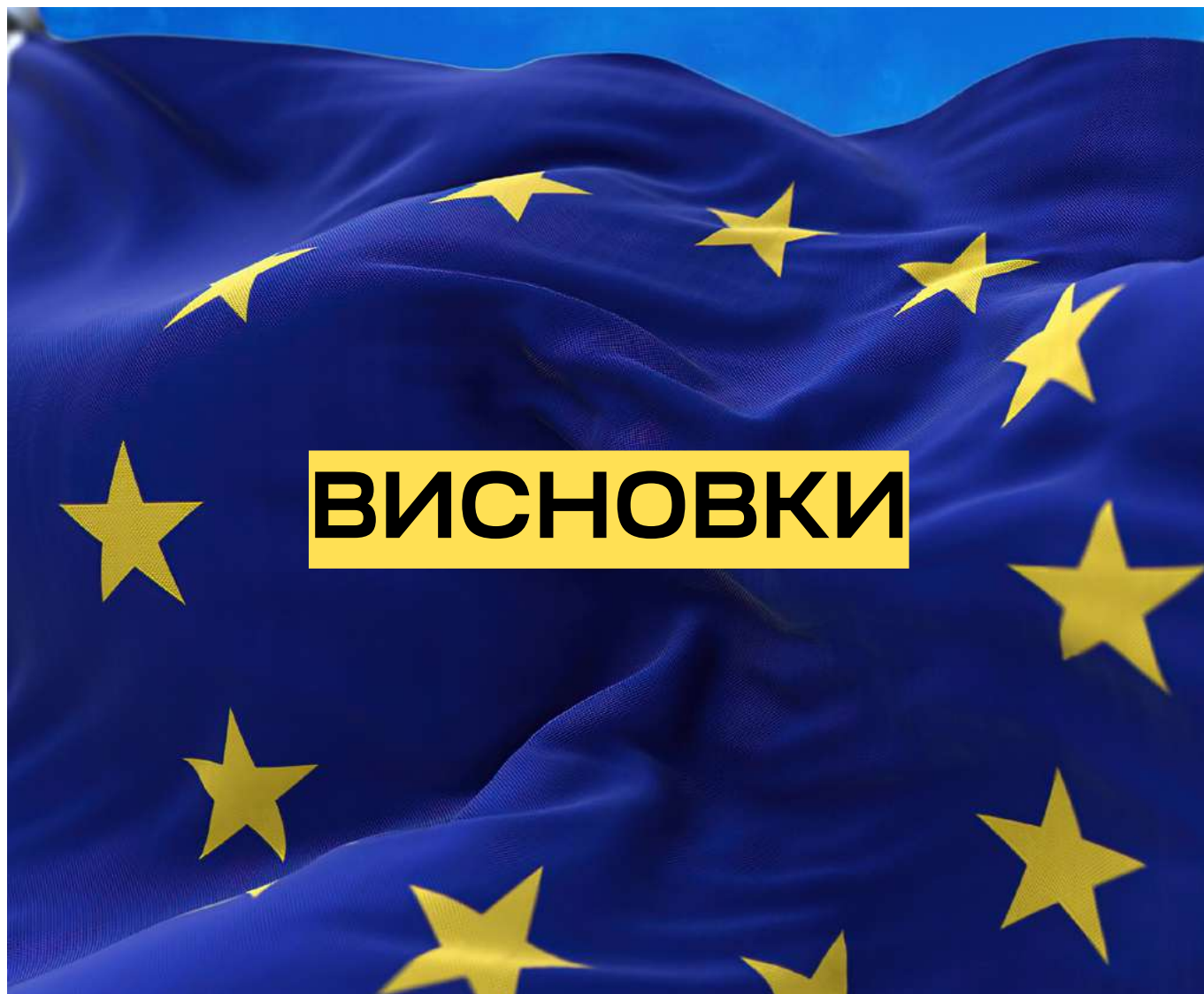
Політика «Зроблено в Україні» має бути суттєво розширена й охоплювати наступні кроки:

- збільшення бюджетного фінансування та залучення коштів європейських спеціалізованих фондів на облаштування індустріальних парків та податкові пільги його учасникам;
- запровадження програми часткової компенсації капітальних інвестицій через податки для інвесторів, які реалізують проекти у сфері переробної промисловості, згідно з нормами і принципами європейської політики регіонального розвитку;
- запровадження програми часткової компенсації вартості вітчизняної техніки та обладнання для машинобудівних підприємств за аналогією до тієї, яка успішно діє щодо сільськогосподарської техніки та обладнання;
- створення державного банку відбудови та розвитку з метою забезпечення довгострокового пільгового фінансування і консалтингової підтримки стратегічно важливих інфраструктурних, промислових та інноваційних проектів;
- створення мережі торгових представництв при посольствах за кордоном як механізму захисту інтересів виробників на світових ринках, просування вітчизняного експорту і сприяння залученню інвестицій у високопродуктивні сектори економіки;
- розширення локалізації в публічних закупівлях на ряд нових товарних груп та секторів машинобудування, будівельних матеріалів, легкої промисловості, оборонні закупівлі тощо, а також запровадження екологізації публічних закупівель;
- оптимізація структури митного тарифу України за принципом скасування мит на сировину, проміжну продукцію та інноваційне обладнання і запровадження мит на готову продукцію;
- лібералізація валютних обмежень у міжнародній торгівлі,

передусім в частині збільшення граничних строків розрахунків за експортно-імпортними операціями для вітчизняних для суб'єктів ЗЕД до 270–365 днів.

4. Результати економіко-математичного моделювання засвідчують, що за умов ефективного залучення України в орбіту політики відкритої стратегічної автономії ЄС, вітчизняна економіка вийде на нову траєкторію зростання, що дасть змогу за 10 років подвоїти ВВП України і докорінно змінити структуру виробництва й зовнішньої торгівлі з переважанням у ній частки складної технологічної промислової продукції з високою доданою вартістю. Водночас ЄС істотно зміцнить свою економічну стійкість на глобальній арені, зменшить залежність від геополітичних конкурентів у більшості критичних сфер та полегшить собі тягар на реалізацію політики згуртованості щодо України після набуття нею повноправного членства у співтоваристві. Адже різниця між референтним значенням ЄС по ВНД на душу населення і рівнем цього показника в Україні скоротиться більш ніж удвічі. Моделювання середньострокових ефектів від усунення бар'єрів у торгівлі України з ЄС і розвитку експортного потенціалу свідчить про перспективу усунення ТБТ, пов'язаних із оцінкою відповідності, диверсифікації українського експорту у бік продукції з вищим рівнем складності, а також заміщення деякого імпорту ЄС з третіх країн українськими товарами.





1. Безпрецедентні виклики широкомасштабного вторгнення у лютому 2022 року стали новітнім каталізатором розвитку торговельно-економічного співробітництва і інтеграції України до ЄС. Частка ЄС у вітчизняному зовнішньоторговельному обороті сягнула 56%, однак відбулося це на тлі розгортання кризових процесів в українській економіці, блокування традиційних торгових шляхів та зменшення обсягів торгівлі з рештою країн світу. Структура експортних потоків з України до ЄС зазнала відчутної примітивізації: переважну більшість у них посіла продукція сільського господарства і харчової промисловості, в той час як частка металургійної і машинобудівної продукції різко скоротилася. Водночас структура імпорту носить принципово інших характер: у ньому переважають нафтопродукти, хімічна, машинобудівна й інші види продукції з високим рівнем технологій і доданої вартості. Це визначає вкрай нерівномірний обмін і посилює дефіцит торгового балансу України.

2. Використання методики оцінки невикористаного експортного потенціалу для України засвідчило перспективу зростання вітчизняного експорту до ЄС на \$10 млрд, що-правда здебільшого у традиційних секторах економіки. Водночас детальний аналіз структури європейського імпорту та санкційної політики ЄС щодо країн-агресорів дав можливість ідентифікувати ряд товарних груп, за якими українські

товаровиробники можуть невідкладно замінити своєю продукцією імпорт ЄС з РФ та РФ і низки інших країн, яким за сучасних умов загострення геополітичних протиріч присвоєно високий ступінь ризику як торговим партнерам. Йдеться про постачання найрізноманітнішої продукції: недорогоцінних металів та виробів з них, продукції деревообробної галузі, етанолу, азотних добрив, турбодвигунів, пневматичних гумових покришок, ріпакової і соєвої олії, електричних провідників, освітлювального обладнання тощо (вичерпний перелік зазначено у Додатку А). Переорієнтація країн ЄС на першочергове постачання відповідної продукції з України призведе до посилення конкурентоспроможності та стійкості обох сторін, однак наразі її гальмують залишкові нетарифні бар'єри в доступі українських товарів до ЄС, а також брак поінформованості європейської сторони про перспективи задіяння виробничо-експортного потенціалу України у різних галузях для забезпечення власної стратегічної автономії.

3. Використання теорії продуктового простору та методики оцінки економічної складності продукції дозволило ідентифікувати ті товарні групи, за якими українська промисловість зберігає потенціал, щоб у коротко- та середньостроковій перспективі диверсифікувати вітчизняний експорт в країни ЄС шляхом збільшення у ньому частки продукції з високою доданою вартістю. Серед відповідних товарів

визначено: деяку машинобудівну продукцію (машини для збирання і обмолоту сільськогосподарських культур, обладнання для переробки молока, причепи і напівпричепи до транспортних засобів, холодильне та морозильне обладнання, котли для центрального опалення), електричне устаткування (серед іншого, для забезпечення безпеки, регулювання та контролю дорожнього руху; частини до електродвигунів і генераторів), скловолокно, різноманітні вироби з вулканізованої гуми, сантехнічні вироби з пластмас, дерев'яні шпали, вироби з цементу і бетону, печі, плити й інші подібні вироби з недорогих металів. Реалізація потенціалу у цій сфері залежить від подальшого удосконалення та розвитку промислової політики в Україні.

4. З метою конкретизації перспектив і викликів євроінтеграції для українського бізнесу, а також визначення проблемних аспектів і вузьких місць на шляху посилення торговельно-економічного і інвестиційного співробітництва між Україною і країнами ЄС, проведено опитування, в якому взяли участь 15 галузевих асоціацій і 48 компаній-виробників, які разом представляють 37 галузей вітчизняного економіки. Результати опитування засвідчили переважаючий оптимізм бізнесу щодо перспектив розвитку українського виробництва й експорту в ЄС, незважаючи на всі виклики воєнного часу (передусім перебої в енергопостачанні, руйнування логістичної інфраструктури, брак кваліфікованих кадрів тощо), які переслідують Україну третій рік поспіль. Країни ЄС є ключовим, іноді навіть безальтернативним, ринком збуту і фактором стабілізації для багатьох вітчизняних виробників, які зіштовхнулися з різким падінням внутрішнього попиту після втечі мільйонів громадян України від війни за кордон. Усі респонденти наголошують на необхідності збереження вільного доступу на європейські ринки та розвитку внутрішньої державної політики, орієнтованої на модернізацію виробничих потужностей і підтримку експорту. Водночас вказується, що в умовах війни потрібно домагатися від країн ЄС послаблення для українських експортерів тягаря кліматичної та інших політик, спрямованих на реалізацію амбітних цілей ЄС на світовій арені.

5. Безпрецедентним вікном можливостей для посилення ролі і значення України в економіці об'єднаної Європи виступає усвідомлення останньою гострої необхідності у досягненні відкритої стратегічної автономії шляхом переорієнтації міжнародних ланцюгів доданої вартості для зменшення економічної залежності від геополітичних конкурентів і налагодження тіснішого торговельно-інвестиційного співробітництва з географічно ближчими країнами-партнерами, які розділяють з ЄС спільні цінності та підходи до справедливої торгівлі і конкуренції. Прикладами відповідної політики на сьогодні виступають friendshoring та nearshoring, і за обома цими підходами Україна є одним із найбільш природних та очевидних партнерів для ЄС. Україна має можливість допомогти ЄС забезпечити його стратегічну автономію у найбільш життєво важливих сферах, таких як забезпечення європейської промисловості критичними матеріалами (на території України зосереджені поклади 24 із 34 критичних матеріалів), посилення конкурентоспроможності ЄС у низці передових галузей (авіакосмічна, ОПК, ІКТ тощо) та зменшення вуглецевих викидів від міжнародних перевезень (адже переміщення ланцюгів створення вартості у сусідню країну значно скоротить транспортне плече), забезпечення продовольчої безпеки Європи і цінової

стабільності на світовому ринку аграрної продукції в умовах розгортання руйнівних наслідків кліматичних змін для агросекторів багатьох країн Глобального Півдня.

6. За результатами опитування бізнесу, найбільшими поточними викликами для розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС виступають: загроза запровадження стягнень за викиди вуглецю для української продукції, що ввозиться до ЄС (чорні метали та вироби з них, алюміній, залізна руда, цемент, електроенергія, добрива), оскільки в результаті амбітних планів співтовариства щодо декарбонізації на тлі енергетичних викликів ціна за викиди ПГ на ринку EU ETS злетіла до захмарних висот; скасування ЄС вільного доступу на європейський ринок для українського м'яса птиці, яєць, цукру, вівса, круп, натурального меду та кукурудзи під деструктивним впливом безпідставних ірраціональних страхів багатьох європейських фермерів щодо тотального захоплення українськими аграріями європейського ринку продовольства; постійні зволікання із запровадженням «промислового безвізу» для експорту України до ЄС, внаслідок чого для вітчизняних промислових товарів фактично зберігаються бар'єри в доступі на європейський ринок, які значно перевищують митні тарифи, що діяли в ЄС щодо української продукції до набуття чинності угоди про асоціацію.

7. Для якнайширшого використання усіх можливостей економічного зростання, які відкриває перед Україною перспектива євроінтеграції та вбудовування в систему відкритої стратегічної автономії ЄС, надзвичайно важливим постає удосконалення і розбудова в Україні внутрішньої політики щодо розвитку національного виробничого й експортного потенціалу, яка охоплюватиме такі кроки: збільшення фінансування на облаштування індустріальних парків; впровадження програми часткової компенсації капітальних інвестицій через податки у відповідності до норм та принципів політики регіонального розвитку ЄС; запровадження програми часткової компенсації вартості вітчизняної техніки і обладнання для машинобудівних підприємств; створення банку розбудови та розвитку для забезпечення довгострокового пільгового фінансування і консалтингової підтримки стратегічно важливих інфраструктурних, промислових та інноваційних проектів; створення мережі торгових представництв при посольствах України за кордоном; розширення локалізації та екологізації публічних закупівель; оптимізація структури митного тарифу України; лібералізація валютних обмежень у міжнародній торгівлі, передусім в частині збільшення граничних строків розрахунків за експортно-імпортними операціями.

8. Ключовий меседж, який українська влада і ділова спільнота мають донести до європейських партнерів, полягає у тому, що для подолання новітніх геополітичних викликів та повернення собі лідерських позицій на міжнародній арені Європейський Союз потребує України не менше, ніж вітчизняна економіка потребує підтримки в умовах ведення екзистенційної війни на виснаження. В інтересах ЄС переорієнтувати ланцюги постачання і виробництва з країн – геополітичних супротивників в Україну у багатьох галузях, поглибити співпрацю з Україною з метою досягнення стратегічної автономії, уникати запровадження нових бар'єрів на імпорт української продукції та усунути ті, які продовжують блокувати її доступ на європейський ринок.

У відповідності до вищевказаних принципів, найважливіші пункти переговорної позиції України повинні включати:

- на практичних кейсах аргументувати європейським партнерам доцільність заміщення їх імпорту з РФ, РБ та країн – геополітичних конкурентів передусім продукцією українського виробництва у тих галузях, де вітчизняний бізнес продемонстрував високий виробничо-експортний потенціал, навіть у вкрай несприятливих умовах воєнного часу (на основі Додатку А);
- акцентувати на ролі України як найзручнішого партнера ЄС для *nearshoring* та *friendshoring*, який забезпечить скорочення транспортного плеча і викидів CO₂ від міжнародних перевезень для європейських ланцюгів поставок, розділяє з ЄС спільні цінності, розвиває систему державної підтримки промисловості та зберігає значний інноваційний потенціал у галузях, де ЄС констатує гострий брак стратегічної автономії (авіакосмічна галузь, ОПК, ІКТ тощо);
- активізувати співробітництво та залучити інвестиції у розвідування родовищ і видобування в Україні критичних матеріалів для потреб зеленого переходу і модернізації промисловості ЄС за принципової умови облаштування часткової переробки цих матеріалів і виготовлення виробів з них в Україні;
- наполягати на усуненні бар'єрів, повторно запроваджених в ЄС на українську сільськогосподарську і харчову продукцію, як таких що шкодять насамперед перспективам продовольчої безпеки та промислового розвитку країн ЄС, адже аграрний експорт України є потужним стабілізуючим чинником для світового та європейського ринку продовольства;
- наполягати на необхідності відтермінування в ЄС запровадження стягнень за вуглецеві викиди при імпорті української продукції у рамках СВМ, оскільки в умовах воєнного часу відповідні галузі вітчизняної промисловості об'єктивно не мають можливості на масштабні проекти модернізації виробництва задля зменшення викидів CO₂, тоді як плата за їх викиди при поставках в ЄС заблокує до 15% вітчизняного товарного експорту до ЄС (передусім металургійної продукції, цементу, добрив);
- активізувати процес укладання і практичного впровадження угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції (АСАА) між Україною та ЄС, як такої що забезпечить усунення найбільших реальних бар'єрів у доступі вітчизняної промислової продукції на ринок ЄС, пов'язаних із непосильними витратами на процедури сертифікації та оцінку відповідності;
- переконувати ЄС у доцільності надання за кошти ЄФРР фінансової підтримки для облаштування

індустріальних парків і використання інших інструментів державного стимулювання промислового розвитку в Україні, що полегшить європейському бізнесу переміщення своїх виробничих ланцюгів до України та зніме для співтовариства значну частку тягаря політики згуртованості після вступу України в ЄС, оскільки бурхлива індустріалізація сприятиме зростанню ВНД на душу населення в Україні у процесі підготовки до вступу.

9. Проведене економіко-математичне моделювання з використанням сучасних інструментів аналізу (зокрема, GTAP) показало, що за умови ефективного залучення України в орбіту політики відкритої стратегічної автономії ЄС, вітчизняна економіка вийде на нову траєкторію зростання, що дасть можливість Україні подвоїти свій ВВП і докорінно змінити структуру економіки за наступне десятиліття. Зокрема, інвестиції \$90 млрд у будівництво 570 заводів в Україні забезпечать зростання випуску товарів і послуг на 152,8%, у тому числі виробництва продукції переробної промисловості – на 168,9%, завдяки чому частка переробної промисловості у ВВП країни зросте з наявних 7,6% до 20,4%. Експорт товарів та послуг з України зросте на 194,9%, насамперед за рахунок продукції з високою доданою вартістю в галузі машино- і приладобудування, хімічній промисловості, електричного устаткування, продукції авіакосмічної галузі, оборонно-промислового комплексу, оброблених критичних матеріалів. Буде створено близько 815 тис. нових робочих місць. Незважаючи на значні видатки з бюджету на податкові та інші стимули для промисловості та інвестицій, податкові надходження до бюджету зростуть на 45,1%. Розрив за показниками ВНД на душу населення між ЄС і Україною скоротиться з наявної різниці у 7,1 рази до різниці у 3,2 рази, що значно полегшить тягар бюджету співтовариства на політику згуртованості по відношенню до України після набуття нею повноправного членства в ЄС.

10. Попри широкий спектр проаналізованих у даному дослідженні питань, воно не претендує на абсолютну висвітленість, оскільки існує величезна кількість можливих точок докладання зусиль для поглиблення стратегічного торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС у багатьох сферах. Водночас мінлива кон'юнктура світових ринків може змінювати роль і значення тих чи інших товарних груп в системі пріоритетів європейської інтеграції. У зв'язку з цим, а також з огляду на виявлений в ході дослідження широкий спектр проблем у відносинах «Україна – ЄС», які не встигли знайти свого належного висвітлення у вітчизняних розвідках, вбачається за доцільне зосередити подальші дослідницькі кроки за напрямками: розроблення промислової та експортної стратегії України з урахуванням перспективи вступу до ЄС та радикальної трансформації економічних відносин між світовими центрами впливу; порівняльне дослідження структури митного тарифу ЄС та України з оцінкою перспектив введення в Україні ввізних мит, які діють в ЄС, по відношенню до третіх країн після її входження у митний союз ЄС; підготовка кейсів з аналізом перспектив win-win партнерства з ЄС за конкретними напрямками: критичні матеріали, поставки окремих видів продукції на європейський ринок, реалізація інвесторами з ЄС спільних з українським бізнесом проектів щодо будівництва виробничих потужностей в Україні тощо.



Узагальнений перелік ідентифікованих товарних груп, що становлять пріоритет у розвитку торговельно-економічних відносин України в умовах переговорів про набуття членства України в ЄС

Код за УКТЗЕД	Опис товарної групи	Сфери виявлення пріоритетності		
		Стрімкий розвиток експорту в ЄС	Заміщення імпорту з третіх країн	Економічне моделювання
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, свіжі, охолоджені або морожені	✓	✓	
0407 21	Яйця курей свійських	✓		
0409	Натуральний мед	✓		
0811	Заморожені ягоди; варення і джеми (малина, смородина, агрус, ожина, шовковиця і ін.)	✓		
1108	Крохмаль	✓		
1507	Соева олія		✓	
1512	Соняшникова олія	✓		✓
1514	Ріпакова олія		✓	✓
1701 99	Цукор з цукрових буряків	✓		
1704	Кондитерські вироби з цукру без вмісту какао	✓		
1806	Шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао	✓		
1902	Макаронні вироби	✓		
1905 31-32	Печиво солодке сухе; вафлі, вафельні облатки	✓		
2002	Томати, приготовлені або консервовані без додавання оцту чи оцтової кислоти	✓		
2009 61-79	Виноградний і яблучний соки	✓		
2207	Спирт етиловий	✓	✓	
2208 60	Горілка	✓	✓	
2523	Портландцемент	✓		
3102 10	Сечовина (карбамід)		✓	
3214	Шпаклівки для малярних робіт, замазки для скла й інші мастики			✓
3808	Засоби захисту рослин		✓	
3820	Антифризні препарати і готові рідкі протиобліднювальні суміші			✓
3920 10	Плівки, листи, плити, стрічки з полімерів етилену		✓	
3921	Інші плити, листи, плівки з пластмаси			✓
3922	Сантехнічні вироби з пластмас			✓

Код за УКТЗЕД	Опис товарної групи	Сфери виявлення пріоритетності		
		Стрімкий розвиток експорту в ЄС	Заміщення імпорту з третіх країн	Економічне моделювання
3925	Вироби з пластмас: двері, вікна та їх рами, наличники і пороги	✓		
4008	Пластини, листи, стрічки, прутки, профілі з вулканізованої гуми			✓
4011 10–20	Шини та покришки пневматичні гумові для легкових і вантажних автомобілів		✓	
4016	Інші вироби з вулканізованої гуми			✓
4406	Дерев'яні шпали для залізничних колій			✓
4408 10	Листи для облицювання з деревини хвойних порід			✓
4410 12	Плити деревостружкові (ДСП) з орієнтованою стружкою (OSB)		✓	
4411 13–14	Плити деревоволокнисті середньої густини (MDF)		✓	
4412 33	Фанера клеєна	✓	✓	
4415 20	Дерев'яні піддони; обичайки дерев'яні	✓	✓	
4418	Зібрані дерев'яні панелі для підлоги та інші будівельні матеріали з дерева		✓	
4421 99	Інші вироби з дерева		✓	
4818 10–20	Паперові рушники, серветки, носовики; туалетний папір	✓		
55–63	Текстиль, трикотаж; одяг та додаткові речі до нього		✓	
6810 11	Черепиця, кахлі, плити, цегла та аналогічні вироби з цементу, бетону, штучного каменю		✓	✓
6907; 6910	Керамічні вироби (плитка й інші оздоблювальні керамічні вироби; раковини, умивальники, ванни, унітази й інші сантехнічні вироби з кераміки)		✓	
7008	Багатошарові скляні ізоляційні вироби			✓
7010	Склотара (бутлі, пляшки, банки)	✓		
7019	Скловолокно і вироби з нього			✓
7201 10	Чавун переробний нелегований ($w(P) \leq 0,5\%$)			✓
7202 30	Феросилікомарганець			✓
7207 11–12	Напівфабрикати з вуглецевої сталі з масовою часткою вуглецю менш як 0,25%, прямокутного поперечного перерізу		✓	✓
7208 37–39, 51	Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний		✓	✓
7213 91	Прутки гарячекатані з вуглецевої сталі, круглого поперечного перерізу, $d < 14$ мм			✓
7214	Інші прутки з заліза або нелегованої сталі		✓	
7217	Дріт із заліза або нелегованої сталі	✓		
7304	Труби, трубки і профілі порожнисті, безшовні з чорних металів	✓		
7308	Металоконструкції та їх частини; вироби, призначені для використання у метало-конструкціях	✓	✓	
7321	Печі, плити, котли, мангали, пальники для плит з чорних металів			✓
7325	Інші вироби литі з чорних металів			✓

Код за УКТЗЕД	Опис товарної групи	Сфери виявлення пріоритетності		
		Стрімкий розвиток експорту в ЄС	Заміщення імпорту з третіх країн	Економічне моделювання
7407 21	Прутки та профілі з мідних сплавів		✓	
7601 20	Алюмінієві сплави	✓		
7604 21–29	Прутки та профілі з алюмінієвих сплавів		✓	
8403	Котли для центрального опалення			✓
8411 12	Турбореактивні двигуни тягою понад 25 кН		✓	
8411 91	Частини до турбореактивних двигунів		✓	
8418	Холодильне і морозильне обладнання			✓
8431 49	Частини до машин і механізмів дорожньої техніки (бульдозери, екскаватори, дорожні котки, інші машини для копання, трамбування, вирівнювання, ущільнення ґрунту, корисних копалин або руд)		✓	
8433	Машини і механізми для збирання й обмолоту сільгоспкультур			✓
8434	Обладнання для переробки молока			✓
8503	Частини до електричних двигунів та генераторів			✓
8504	Трансформатори електричні, статичні перетворювачі електричні (наприклад, випрямлячі), котушки індуктивності та дроселі		✓	
8516 71	Електричні водонагрівачі для приготування кави або чаю	✓		
8526 92	Радіоапаратура дистанційного керування	✓	✓	
8530	Електричне устаткування для безпеки, контролю та регулювання руху			✓
8531 10	Електричні сигналізації для захисту від крадіжки або пожежі та аналогічні пристрої	✓	✓	
8537	Пульты, панелі, консолі, столи, розподільні щити та інші основи для контролю або розподілу електричного струму	✓		
8544 49	Електричні провідники (кабелі) для напруги не більш як 1000 В		✓	
8544 60	Електричні провідники (кабелі) для напруги понад 1000 В		✓	
8606	Вантажні залізничні вагони		✓	
8607 19	Колісні пари, колеса та їх частини для залізничних локомотивів і рухомого складу	✓		
8702	Автобуси		✓	
8703	Легкові автомобілі	✓		
8716	Причепи та напівпричепи			✓
9401	Меблі для сидіння	✓		
9403 30–60, 90	Меблі дерев'яні, що використовуються в установах, магазинах, на кухнях, у спальнях, в інших житлових кімнатах; частини до них	✓	✓	
9405	Освітлювальне обладнання	✓	✓	

НОТАТКИ

[illegible]

