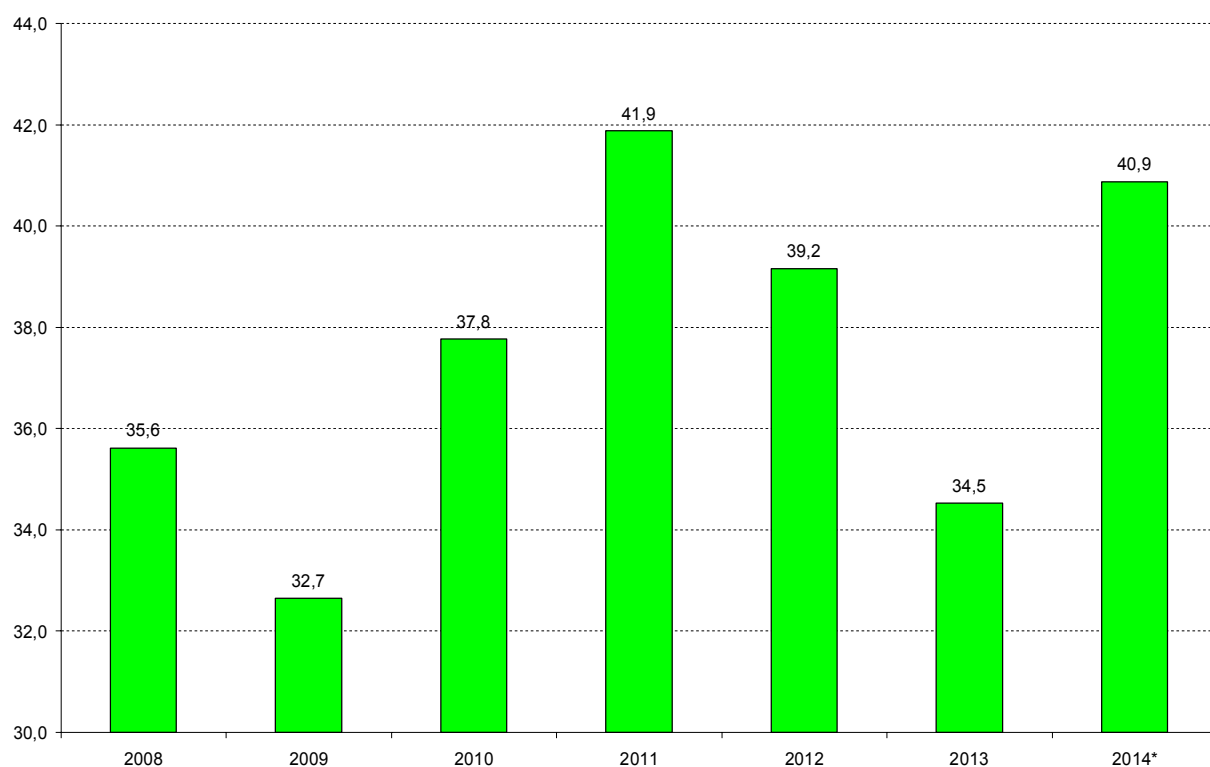


**Кузнєцова Л.І.,**  
канд. екон. наук, стар. наук. співробітник  
відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку,  
Інститут економіки та прогнозування НАН України

## **РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС У КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ.**

Однією з характерних рис української економіки є її значна орієнтація на зовнішні ринки – товарний експорт становить понад третини ВВП (рис. 1).



Розраховано автором за даними Держкомстату України Електронний ресурс –  
<http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Рис.1. Співвідношення вартості товарного експорту та ВВП України, %**

Найнижчий показник – 32,7%, – мав місце у 2009 р., коли експорт товарів скоротився більш ніж на 40% порівняно з 2008 р. У 2010-2012 рр. обсяги експорту зростали, підтримуючи і зростання ВВП.

По окремих видах економічної діяльності експорт відіграє визначальну роль у розвитку. Так, переважна частина реалізованої продукції деревообробного та металургійного комплексів, хімічної промисловості, машинобудування, добування металевих руд спрямовується на експорт (табл.1)

**Таблиця 1. Питома вага експорту в обсягах реалізованої продукції окремих видів промислової діяльності, %**

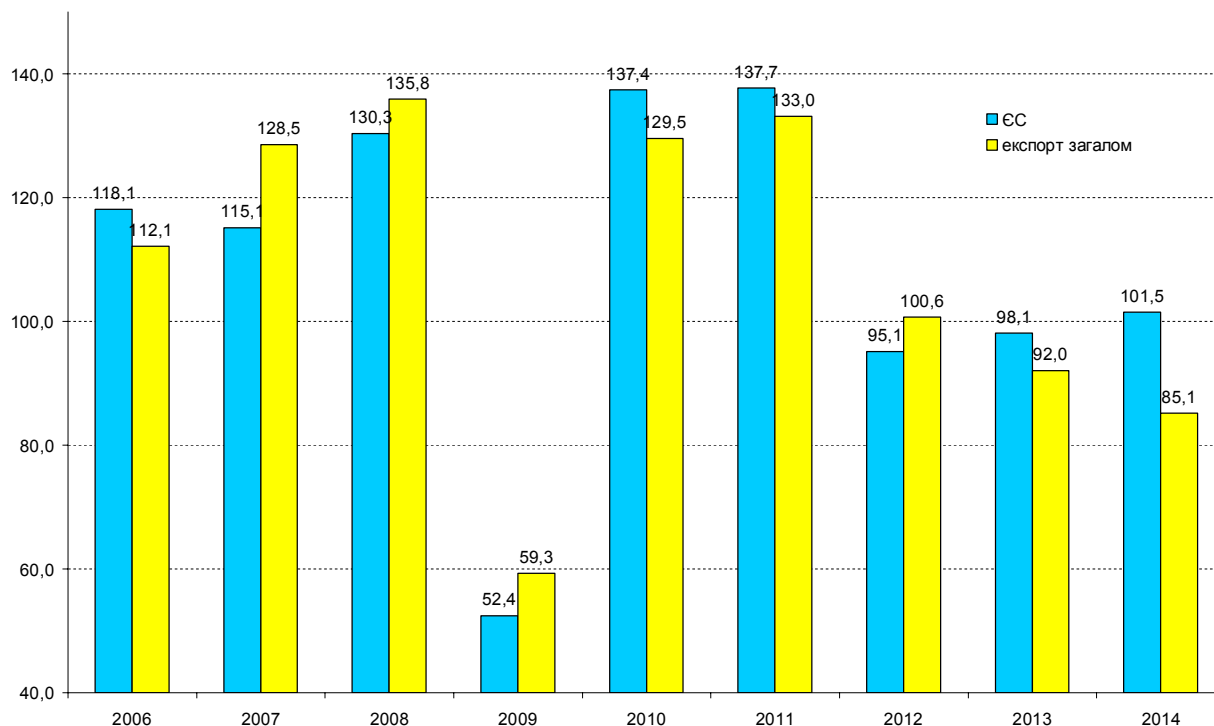
	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Добування кам'яного та бурого вугілля	12,3	16,5
Добування металевих руд	48,2	56,6
<b>Переробна промисловість</b>		
з неї		
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	26,0	32,3
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	59,8	66,6
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	66,4	71,3
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	17,1	21,1
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	21,2	22,5
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	70,8	79,6
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	77,9	93,1

Розраховано автором за даними Держкомстату України Електронний ресурс – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стало зростає частка експорту і по інших видах промислової діяльності, а також по сільському господарству та по окремих видах послуг.

ЄС є вагомим партнером України у торгівельних стосунках. До країн ЄС надходить близько 30% загального експорту товарів. Україна стало нарощує експорт до ЄС. Так, у 2006, 2010-2011 рр.. темпи нарощування експорту до країн ЄС перевищували темпи зростання українського експорту загалом. У 2013 р, коли український експорт почав скорочуватися, темпи падіння

експорту до ЄС були суттєво нижчими, а у 2014р. обсяги експорту до ЄС навіть зросли (рис. 2).



Розраховано автором за даними Держкомстату України Електронний ресурс – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Рис. 2. Темпи зростання українського експорту, у % до попереднього року**

Оснoву українського товарного експорту до ЄС становлять недорогoцінні метали та вирoби з них. На цю товарну групу припадає близько 30% усього експорту до країн ЄС. Суттєву частку – понад 16% – становить продукція сільського господарства, насамперед, зернові культури. Понад 7% складають жири тваринного походження та олії, а готова продукція харчової промисловості – близько 6%. При цьому номенклатура продовольчої групи товарів у ЄС досить обмежена: в основному це куряче м'ясо, яйця, мед і зерно.

Максимальний обсяг українського експорту до країн ЄС становив 18265,7 млн. дол. США і це було у 2008 р. Світова криза 2008 р. зумовила різке скорочення попиту на українські товари на світових ринках загалом і

на ринках країн ЄС зокрема. У 2009 р. експорт до ЄС зменшився на 42% – більше ніж скорочення українського експорту до СНД, Азії та Африки.

З 2010 р. експорт до ЄС поступово зростає, проте рівня 2008 р. Україна так і не відновила.

Україна зацікавлена у подальшому розширенні торговельних зв'язків з Європою і саме це було одним з вирішальних чинників підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Та сподівання не те, що підписання Угоди сприятиме розширенню українського експорту до Європи не виправдалися: – у 2014 р. зростання обсягів склало лише 1,5%, а у 2015 р. відбулося його обвальне падіння – за 8 місяців поточного року експорт до країн ЄС зменшився на 32,5%. При цьому темпи росту українського експорту в ЄС уже з кінця минулого року почали демонструвати поступове уповільнення, а в четвертому кварталі експорт до ЄС продемонстрував падіння.

І це при тому, що наприкінці квітня 2014 р. ЄС запровадив Автономні торговельні преференції, дію яких було пролонговано до кінця поточного року і які мали за мету підтримати українську економіку у кризовий період. Цей механізм є одностороннім застосуванням ЄС положень поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі, включаючи скасування/зниження ввізних мит та надання нульових тарифних квот. Очікувалося, що це сприятиме збільшенню українського експорту до ЄС на 4,5% у річному вимірі, насамперед, за рахунок зростання експорту продукції сільського господарства, харчової та легкої промисловості.

У доповіді Інституту економічних досліджень і політичних консультацій «Автономні торговельні преференції Євросоюзу: вплив на український експорт»<sup>1</sup> підкреслюється, що торговельні преференції, надані ЄС Україні не зробили очікуваного ефекту на експорт українських товарів у Європу.

За увесь час дії преференцій експорт до ЄС продовольчих товарів та сировини для їх виробництва зменшився на 15,9% у тому числі – за перше півріччя 2015 р. – на 37,4%; мінеральних продуктів – відповідно на 35,9% та

---

<sup>1</sup> [http://www.ier.com.ua/ua/institute/mass\\_media/?pid=4967](http://www.ier.com.ua/ua/institute/mass_media/?pid=4967)

55,6%; хімічної продукції – на 24,1% та 45,5%; чорних та кольорових металів – на 23,3% та 39,3%; продукції машинобудування – на 5,1% та 19,1%.

Істотно скоротилися поставки в країни ЄС, що є головними економічними партнерами. Падіння українського експорту в Німеччину склало 23,3%, у Польщу — 38,1%, у Нідерланди — 16,9%, в Італію — 31,8%, в Іспанію — 30,6%, в Угорщину — 51,6%, у Болгарію — 46,8%.

При цьому Україна не використала значну кількість наданих ЄС квот. Статистика використання квот показує: повною мірою ними скористалися експортери меду, виноградного і яблучного соку, а також консервованих томатів. Ще одна досить успішна позиція - зернові. Тут квота була вичерпана практично повністю - з її обсягу в 6,3 тис. тонн не використані лише 0,5 тонни (менш одного сотої відсотка). Також майже повністю були вичерпані квоти на експорт часнику й вівса. По інших позиціях обсяг вибірки квот був **у межах від нуля до 10-15%**.

Повною мірою свої квоти вичерпали ті експортери, чії товари й раніше експортувалися в ЄС. У них уже були напрацьовані торговельні зв'язки, а в такій ситуації поява квот лише підсилює їхні конкурентні переваги.

Слід зазначити, що при підписання Угоди очікувалося, що головною проблемою в торгівлі України з Євросоюзом стануть не стільки мита, скільки нетарифні обмеження.

У ході засідання Уряду 28 серпня міністр економічного розвитку й торгівлі України Айварас Абромавичус пояснив це тим, що українські виробники не готові до виходу на ринки ЄС.

Насамперед мова йде про істотні розходження в стандартизації й технічних регламентах України та ЄС.

Взаємне визнання сертифікатів і норм технічного регулювання виступає важливим інструментом розвитку міжнародної торгівлі. ЄС діє два відповідних інструменти: перший – угоди про оцінку відповідності та визнання промислових товарів (Agreements on Conformity Assessment and

Acceptance, АСАА); другий — угоди про взаємне визнання (Mutual Recognition Agreements, МРА).

МРА на даний момент діють між ЄС і рядом країн (Австралія, США, Японія, Швейцарія й т.д.) і передбачають взаємне визнання результатів випробувань, сертифікатів і знаків відповідності в погоджених сферах технічного регулювання. Країни — учасники такої угоди, як правило, не гармонізують стандарти, технічні регламенти й процедури оцінки відповідності. Визнання стосується тільки документів, виданих відповідними органами сертифікації. Це дозволяє зменшити видатки для бізнесу за рахунок ліквідації подвійної сертифікації, але вимога сертифікувати товар на відповідність нормам ЄС залишається чинною.

АСАА є відносно новим інструментом — перший такий договір набув чинності в 2013 році з Ізраїлем. АСАА передбачає гармонізацію технічних регламентів, стандартів і процедур оцінки відповідності країн — учасниць договору із законодавством ЄС у певних сферах з наступним взаємним визнанням сертифікатів і результатів випробувань.

Україна лише починає вводити Європейські стандарти (EN), які відповідатимуть вимогам законодавства, відповідно до Додатку III Угоди про асоціацію. Це передбачає скасування застарілих стандартів та запровадження 28 тисяч нових, які відповідатимуть вимогам ЄС – тобто вимогам АСАА. Виконавши таку підготовку дозволяється реалізовувати продукцію в рамках Угоди АСАА, на умовах торгівлі товарами між країнами-членами ЄС

Угоди. АСАА повинне бути додані як Протокол до Угоди про асоціацію після повного узгодження горизонтального й галузевого законодавства, інститутів і стандартів. У перспективі це повністю відкриє ринок ЄС для українських промислових товарів і дасть можливість виробникам здійснювати поставки з українськими сертифікатами відповідності.

**Українська державна система сертифікації продукції – УкрСЕПРО** була уведена в дію у липні 1993 р. Вона дозволила обмежити доступ на

український ринок великої кількості потенційно небезпечних вітчизняних і імпортованих товарів, захистивши людей від можливих негативних наслідків, а виробників — від несумлінної конкуренції. Разом з тим, у зв'язку із вступом у ВТО й інтеграцією з ЄС, національна система технічного регулювання вимагає модернізації.

Головними відмінностями процедур стандартизації і сертифікації між вітчизняною і світовою практикою є:

В Україні стандартизація та сертифікація є обов'язковою практично для усієї продукції, водночас через застарілі нормативи вони не забезпечують якість, гарантію безпеки. Обов'язкові стандарти змушують виготовляти та реалізовувати продукцію, яка відповідає встановленим державою нормам.

В країнах ЄС використовують дві категорії технічних вимог до видів продукції, а не до окремих товарів. Перша категорія – це рекомендовані до використання вимоги, що підтверджують відповідність обов'язковими директивам АСАА. Таких вимог 10% і вони забезпечують безпеку та здоров'я споживача. Решта стандартів, які стосуються таких параметрів, як послуги, якість, надійність, міцність є суто добровільними.

Замість обов'язкової сертифікації здійснюється оцінювання відповідності за допомогою модульного підходу, а також «самосертифікацію». Небезпечна продукція контролюється жорсткішою процедурою оцінки. При цьому держава визначає обов'язковими лише засадничі параметри безпечності продукції. Стандарти ж виробляють недержавні установи, які мають статус міжнародних неприбуткових організацій.

В ЄС питаннями сертифікації займаються три організації: Європейський комітет з питань стандартизації (CEN), Європейський комітет з питань електротехнічної стандартизації (Cenelec), а також Європейський інститут по стандартизації в галузі телекомунікації (ETSI).

Використання єдиних стандартів CEN та Cenelec на всій території європейського ринку гарантує захист прав споживача, сприяє торгівлі,

забезпечує сумісність продуктів, сприяє розвитку та впровадженню інноваційних технологій, забезпечує екологічний захист навколишнього середовища.

І саме відсутність європейських сертифікатів відповідності (EC Certificate of Conformity) у вітчизняних виробників, а також можливість проведення випробування в лабораторіях країн членів ЄС (Test Report), за допомогою яких визначається відповідність згідно європейським гармонізованим вимогам є тою проблемою, що гальмує вихід української продукції на ринок ЄС.

Україна почала реформування національної системи стандартизації з метою наближення до правил та принципів, на основі яких побудована система стандартизації в ЄС. Зокрема, відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2014 р. № 1163-р (виданого на виконання абзацу другого пункту 6 розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про стандартизацію») визначено, що з січня 2015 р. функції національного органу стандартизації виконує державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (ДП «УкрНДНЦ»). Це підприємство належить до сфери управління Міністерства економічного розвитку і торгівлі України і є провідною науковою установою у сфері стандартизації з 1991 року (підприємство реорганізовувалось і змінювало назву), володіє необхідною науково-технічною базою і практичним досвідом у цій сфері. Сьогодні це підприємство поміж іншого здійснює експертизу проектів національних стандартів, видання та розповсюдження національних стандартів і є розробником основоположних стандартів національної системи стандартизації.

Слід зазначити, що у відповідності до умов Угоди про асоціацію з ЄС передбачений механізм поступового впровадження нових правил і стандартів протягом періоду від двох до п'яти років залежності від виду продукції. Так, наприклад, протягом двох років Україна повинна підготуватися до



застосування європейських норм при виробництві продукції машинобудування або засобів індивідуального захисту (усього дев'ять видів продукції за два роки), а для систем управління залізницею або будівельних виробів передбачені терміни у п'ять років. Протягом зазначених періодів Україна повинна: 1) прийняти технічні регламенти, що впроваджують у законодавство України директиви та регламенти ЄС на відповідні види продукції; 2) прийняти в якості національних стандартів, які існують в ЄС на виконання цих директив та регламентів; 3) підготувати інфраструктуру випробувальних лабораторій та органів сертифікації для діяльності відповідно до європейських вимог.

Необхідно враховувати ще один аспект цієї проблеми – фінансовий.

Дослідження, проведені ще у 2006 році, засвідчили, що в середньому підприємства для забезпечення переходу на нові міжнародні стандарти витрачають суми, еквівалентні 14 % собівартості продукції. Крім того, тестування такої продукції вимагає додаткових витрат в обсязі ще 4 % собівартості<sup>2</sup>. У випадку дотримання узгодженого (у Додатку III до розділу IV Угоди про асоціацію) графіку імплементації технічних стандартів, основні витрати у розмірі 2,4 млрд євро припадуть на 2016 р. через зобов'язання запровадити в Україні горизонтальне (рамкове) законодавство стосовно загальної безпеки продукції протягом року з дати набрання чинності Угоди про асоціацію. Витрати в 2017 р. складуть 0,3 млрд євро значною мірою через те, що 12 з 27 вимог по імплементації вертикального (галузевого) законодавства повинно бути виконано протягом 2 років з дати набрання чинності Угоди про асоціацію. Витрати у 2018-2020 роках складатимуть 0,1 млрд євро на рік<sup>3</sup>.

Беручи до уваги, сучасний стан української економіки, зокрема, нестачу фінансових ресурсів та низькі кредитні рейтинги країни, підприємствам буде важко залучити необхідні кошти (в тому числі, у формі прямих іноземних

---

<sup>2</sup> Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU// CASE Report, No.68/2006б pp..40,41 – Warsaw 2006 – URL: [http://www.case-research.eu/upload/publikacja\\_plik/13388202\\_rc68.pdf](http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/13388202_rc68.pdf)

<sup>3</sup> <http://www.niss.gov.ua/articles/1733/>

інвестицій) для фінансування переходу на нові технічні стандарти. На жаль, Угода про асоціацію не передбачає спеціальної програми фінансової допомоги для вирішення цієї проблеми. У зв'язку з цим виникає термінова потреба у створенні системи фінансової підтримки переходу на нові європейські стандарти.