

УДК: 339.922

## ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

**Литвин О. Є.**

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

**Анотація.** У статті розглянуто експортний потенціал та можливості українських малих і середніх підприємств на європейському ринку та ринках третіх країн, особливо після вступу в дію поглибленої і всеосяжної угоди про вільну торгівлю («ЗВТ+») між Україною та країнами ЄС. Більшість статей Угоди про асоціацію України з ЄС безпосередньо стосуються умов ведення бізнесу та захисту конкуренції на ринку, зокрема лібералізації та усунення різноманітних адміністративних дискримінаційних заходів в Україні. Доступ до ринку ЄС для вітчизняних малих та середніх суб'єктів підприємницької діяльності має значно розширитися. У разі виходу на ринок ЄС, український підприємець, пристосувавшись до вимог усіх країн-членів ЄС, зможе отримати значну конкурентну перевагу як посередник чи проміжна ланка між суб'єктами господарювання країн ЄС.

Водночас, проаналізовано наслідки адаптації технічного регулювання, корпоративного управління, захисту прав споживачів і конкуренції. Досягнення результату з цих питань не рівнозначне та має низку суперечностей в українських умовах. Виявлено небажання «ЗВТ+» більшістю українських суб'єктів господарювання по окремих ринкових нішах внаслідок витіснення вітчизняної продукції на внутрішньому ринку європейськими товарами і унеможливлення доступу на ринки ЄС, у зв'язку з гострою конкуренцією та невідповідністю українських стандартів до європейських вимог. Надано рекомендації щодо ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств та підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на європейському ринку.

**Ключові слова:** експорт, ринок, малі та середні підприємства, ЄС.

**Постановка проблеми.** Після вступу в дію поглибленої і всеосяжної угоди про вільну торгівлю («ЗВТ+») між Україною та країнами ЄС у вітчизняного бізнесу з'являться великі новації і можливості. Малих та середніх суб'єктів підприємницької діяльності очікують зміни у всіх сферах торговельних відносин з ЄС: від переоснащення виробництва, підвищення вимог до якості та безпеки продукції, посилення захисту інтелектуальної власності, до змін у звітності та обліку. Результатом зазначених перетворень буде наближення українського бізнесу до єдиного європейського ринку, що становить понад півмільярда споживачів з однією з найбільших купівельних можливостей у світі. Водночас, існують ризики витіснення вітчизняної продукції на українському ринку європейськими товарами і унеможливлення доступу вітчизняних підприємців на ринки ЄС внаслідок гострої конкуренції.

**Мета статті** – аналіз експортного потенціалу та можливостей українських малих і середніх підприємств на європейському ринку, особливо після вступу в дію поглибленої і всеосяжної угоди про вільну торгівлю («ЗВТ+») між Україною та країнами ЄС.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значним внеском у розробку питання реформування державної політики розвитку підприємництва України є наукові дослідження багатьох вчених-економістів. Різні аспекти цих питань були висвітлені у працях вітчизняних дослідників, зокрема: Я. Бережного, З. Варналія, Т. Васильціва, В. Гейця, А. Кредісова, Д. Ляпіна, О. Молдована, Ю. Панченко, Д. Покришка, Л. Черчик тощо. Поряд з цим, назріла потреба подальшого аналізу й опрацювання досліджень у контексті експортного потенціалу українських малих та середніх підприємств на європейському ринку.

**Основні результати дослідження.** Ввв

**Висновки.** Створення сприятливих умов для ведення бізнесу та зони вільної торгівлі належить до стратегічних цілей двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС. Понад 64% статей Угоди про асоціацію України з ЄС, включаючи створення «ЗВТ+», безпосередньо стосуються умов ведення бізнесу та захисту конкуренції на ринку, зокрема лібералізації та усунення різноманітних адміністративних дискримінаційних заходів, що існують чи можуть існувати в Україні у майбутньому. Кожна п'ята стаття з економічних питань спрямована на спрощення діяльності підприємств в Україні [1]. Водночас, доступ до ринку ЄС для вітчизняних малих та середніх суб'єктів підприємницької діяльності має значно розширитися. У разі виходу на ринок ЄС, український підприємець, пристосовавшись до вимог усіх країн-членів ЄС, зможе отримати значну конкурентну перевагу як посередник чи проміжна ланка між суб'єктами господарювання окремих країн ЄС та економічними агентами третіх країн.

Набуття чинності поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС полегшить доступ вітчизняних малих та середніх підприємств на ринки третіх країн. В умовах дії «ЗВТ+» з ЄС і у випадку укладання угод про ЗВТ з третіми країнами українські підприємці отримають більше переваг. Зокрема, Україна виробляє сталь, експортуючи її до країн ЄС, де вона використовується для створення обладнання. Це обладнання експортується до Тунісу, з яким у ЄС є угода про вільну торгівлю, за нею 50% складових цієї продукції мають бути європейськими. Але, якщо до набуття чинності «ЗВТ+» з ЄС потрібно було мати ще одну угоду, то тепер українська сталь вважатиметься європейською і буде враховуватися у цих 50 відсотках. Відповідно українські підприємці отримують нові ринки за рахунок поглиблення співпраці з країнами ЄС.

«ЗВТ+» надає свободу заснування підприємницької діяльності, на відміну від комерційної присутності у секторах з надання послуг та інших сферах. Передбачено розширення внутрішнього ринку для низки ключових секторів послуг після того, як Україна імплементує відповідне законодавство ЄС. «ЗВТ+» передбачає також законодавче зближення у сфері фінансових, телекомунікаційних, поштових, кур'єрських послуг та міжнародного судноплавства. Україна зобов'язується гармонізувати своє законодавство з законодавством ЄС у цих секторах. Там, де це буде зроблено, українські компанії отримуватимуть доступ до ринку ЄС, що є безпрецедентним рівнем інтеграції [2]. Для ЄС процес зближення законодавства означатиме також, що інвестори з країн Євросоюзу матимуть в цих секторах таке ж законодавче поле для роботи в Україні, як і в ЄС.

Зона вільної торгівлі України з ЄС надасть позитивні зрушення у структурі споживчого ринку обох сторін за рахунок розширення асортименту товарів і послуг. Створення «ЗВТ+» сприятиме значному зменшенню нетарифних обмежень у торгівлі товарами, полегшенню доступу до потужних і дешевих енергетичних ресурсів, створенню умов для захоплення інвестицій та ефективного розподілу капіталу. Єврокомісія вже надала Україні 55 млн. євро на адаптацію малих і середніх підприємств на перехід до вільної торгівлі [3]. Для аграрної продукції також передбачено різні перехідні режими для українських виробників на строки від 5 до 10 років. Вільна торгівля – це важке завдання для українсь-

ких підприємств, але водночас це й велика можливість для вітчизняного бізнесу. Європейські стандарти якості – це світові стандарти якості, а вихід на європейський ринок – це вихід на світовий ринок.

Як показує досвід, протягом 2013-2014 рр. у товарній структурі експорту України переважну кількість становили: мінеральні палива, нафта і продукти її переробки, механічні та електричні машини, засоби наземного транспорту, фармацевтична продукція та полімерні матеріали (рис. 1). Отже, переважною більшістю експортом вітчизняних товарів займалися великі підприємства.

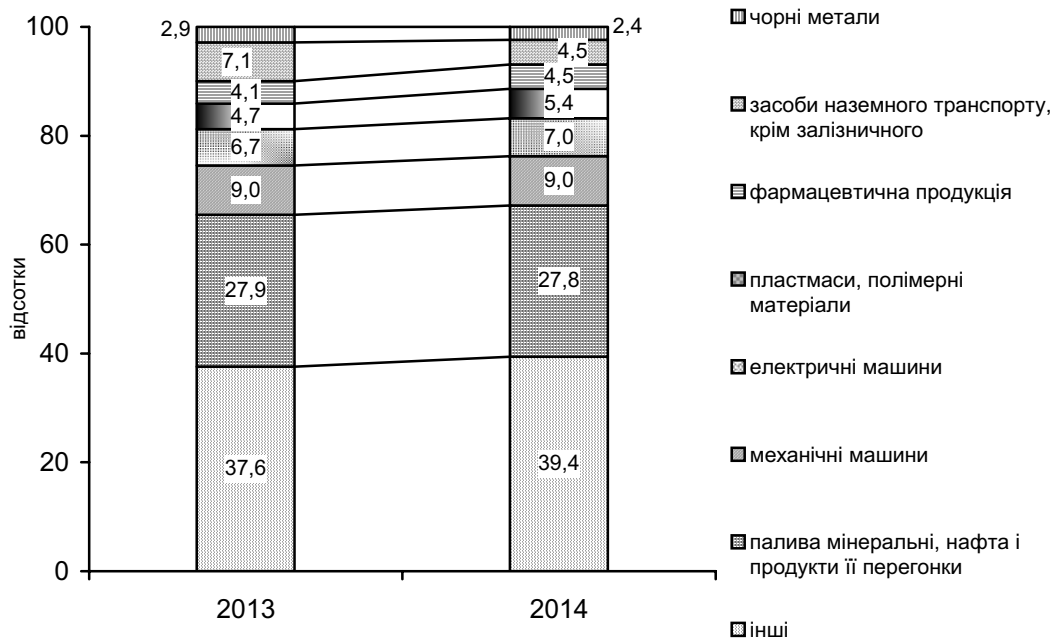


Рис. 1. Товарна структура експорту за 2013-2014 рр.

Джерело: Державна служба статистики України [10].

Таким чином, до основних завдань імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС постають питання адаптації технічного регулювання, корпоративного управління та обліку, захисту прав споживачів і конкуренції, зближення систем державних закупівель. Досягнення результату з цих категорій не рівнозначні та мають низку суперечностей в українських умовах. Оскільки більшість положень Угоди про асоціацію спрямовані на зміну умов ведення бізнесу і мають яскраво виражений контекст ринкових реформ, реакція низки бізнес-груп в Україні, окремих підприємств і промислових об'єднань набуває вираженого характеру опору внутрішнім реформам.

Так, прагнуть реалізації Угоди – 18% загальної кількості учасників ринків за видами економічної діяльності (металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, виробництва і розподілення електроенергії та водопостачання, а також імпортери в усіх видах економічної діяльності); обмежено прагнуть – 40% (підприємства лісового господарства; добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; оброблення деревини; видавнича діяльність; діяльності у сфері права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємствам; діяльності у сфері інформатизації); обмежено упереджені – 24% (підприємства сільського господарства – трейдери, окремих галузей добувної промисловості, транспорту, торгівлі, фінансового сектору, сфери операцій з нерухомим майном); упереджені – 18%

(підприємства переважної більшості секторів машинобудування, будівництва, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, легкої промисловості) [4].

Тобто, до 58% українських суб'єктів господарювання по окремих ринкових нішах підтримують «ЗВТ+», а категорично проти виступає лише 18%, оскільки бояться витіснення своєї продукції на внутрішньому ринку європейськими товарами і унеможливлення доступу на ринки ЄС внаслідок гострої конкуренції та невідповідності українських стандартів до європейських вимог. За даними Єврокомісії, нещодавнє парафування Угоди про асоціацію і створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС все одно не дасть швидкого залучення України до європейського об'єднання. За даними Держстату, кількість країн-партнерів України в експорті-імпорті товарів та послуг за останні п'ять років майже не змінилася (рис. 2).

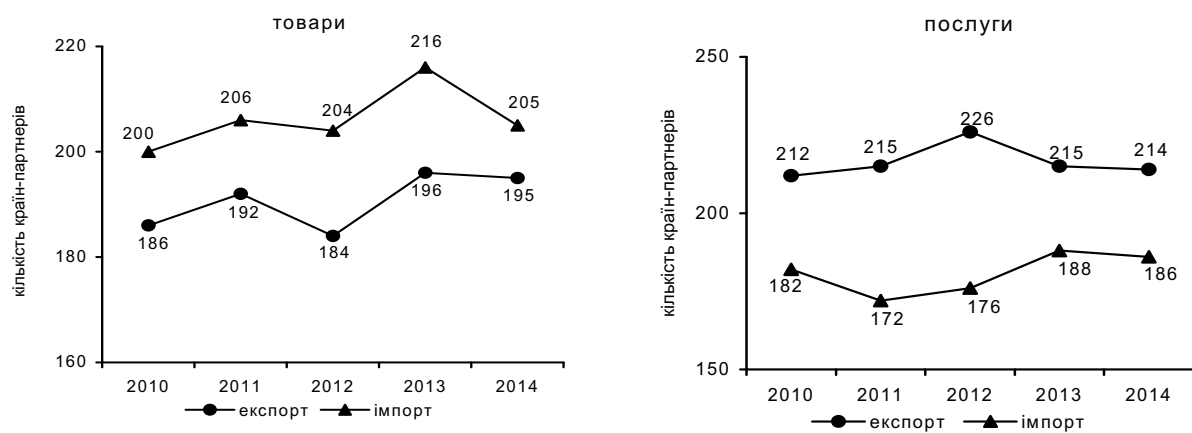


Рис. 2. Кількість країн-партнерів України в експорті-імпорті товарів та послуг.

Джерело: Державна служба статистики України [10].

Інтерес великих транснаціональних компаній до українських підприємств зрозумілий – перенесення виробництва за межі ЄС дозволяє мінімізувати витрати. При цьому в Україні є певна перевага порівняно з Південно-Східною Азією: перебуваючи поблизу від ринків збуту, вітчизняна промисловість здатна виконувати замовлення набагато оперативніше, ніж азіатські конкуренти [5]. Однак, сама лише наявність масштабних замовлень з ЄС ще не гарантує процвітання. Українському уряду необхідно імплементувати європейське законодавство, в першу чергу, до промисловості, енергоресурсів, агропромислового комплексу та банківських послуг. Перші два роки, як правило, найважчі. Фактично вітчизняні підприємства змушені вчитися працювати з нуля за європейськими правилами, а будь-яка помилка обертається величезними штрафами. Часто, виконавши складне замовлення та сплативши штраф, підприємець може опинитися без прибутку. Як правило, штрафні санкції накладаються за невчасне виконання замовлень. Працюючи з терміновими замовленнями, означає, що час відвантаження готової партії визначається навіть по годинах. У таких умовах будь-яка поломка або знеструмлення може стати катастрофою, яка позбавить вітчизняне підприємство виручки.

За декілька років українські підприємства можуть отримали унікальний досвід. Взяти, наприклад, присутність на виробництві європейських технологів. Запросити їх за рахунок української сторони, як правило, неможливо і коштовно. Виконуючи європейські замовлення, технологи працюють на українських підприємствах за рахунок європейської компанії-замовника. Довівши свій рівень роботи, українська компанія може отримувати замовлення від знаних марок, а головне – буде мати можливість жорсткіше відстоювати свою позицію на переговорах, вибиваючи для себе кращі умови. Суворі конкуренція на

європейському ринку вимагає постійного пошуку дешевших підрядників. Проте будь-який зрив замовлення завдає компаніям такого удару, що жодні штрафні санкції не компенсують замовнику цей збиток. На жаль, фінансова криза загострила конкуренцію на європейському ринку, змусивши виробників шукати дешевших підрядників, навіть на шкоду якості.

На сьогодні українські малі та середні підприємці зустріли нову кризу – тепер вже не європейську, а російську. Нинішні проблеми пов'язані з закриттям російського ринку – адже багато компаній були зав'язані на нього. Більше того, РФ є великим ринком збуту для європейської продукції, що відобразилося на кількості замовлень для вітчизняних товаровиробників. Отже, українські компанії, що виробляють продукцію лише для ринків України та Росії, переживають дуже складні часи. Багато років поспіль вони були в кращому становищі, над ними не висіли європейські штрафи, їм не треба було особливо вкладатися в якість, а собівартість їхньої продукції була значно вища і дохід у них нерідко був значно більшим, порівняно з підприємствами, які працювали з європейськими замовниками. Однак, тепер вижити зможуть лише ті підприємці, хто вміє працювати по-європейськи, виробляючи якісну і дешеву продукцію.

Українському бізнесу потрібно скористатися можливістю експорту промислових товарів до Європи, яку надає угода про «ЗВТ+». ЄС вже скасував 94,7% тарифів на імпорт промислової продукції. Але перед тим, як приступити до поставок, українські компанії повинні привести свою продукцію у відповідність з європейськими стандартами і адаптувати її до європейських вимог якості. Існує загроза, що «ЗВТ+» може знищити галузі, які пов'язані міцними економічними ланцюгами з Російською Федерацією. Насправді, з прийняттям стандартів ЄС, вітчизняні підприємства матимуть вільний вибір, куди експортувати. Військово-промислового комплексу перехід на європейські вимоги якості абсолютно не зашкодить. Також підписання Угоди не позначиться на виробництві залізничних вагонів, оскільки це один з 17 товарів, на які євростандарти не будуть поширюватися. За оцінками Інвестиційної вагонної компанії, 85% українського експорту цієї продукції припадає на РФ і Казахстан.

За співвідношенням кількості спожитої енергії до одиниці ВВП Україна є однією з найбільш енергетично неефективних країн Європи. Особливо це стосується такої енергоємної галузі, як металургія. Метпідприємства значною мірою дотуються державою, що негативно позначається на стійкості економіки. Те ж саме стосується і споживання домогосподарствами. Відсталість у питанні енергоефективності призводить до великої залежності від цін на енергоресурси. Проблеми енергетичного сектора України часто розглядають через призму газових відносин з РФ. Тому впровадження енергоефективних технологій – одна з важливих умов Угоди [6].

Щодо ринку банківських послуг, Україна зобов'язується ухвалити понад 70 європейських законів, які регулюють діяльність фінустанов. Перехід на стандарти ЄС дасть змогу будь-якому українському банку працювати на європейському ринку нарівні з місцевими гравцями. Але прийняття занадто жорсткого регулювання може стати перешкодою для розвитку банківського сектора в Україні. Тому євростандарти краще буде впроваджувати поступово протягом обумовленого часу.

Аграрії найбільше скаржаться на катастрофічні наслідки підписання «ЗВТ+» для галузі. Імплементация регуляторних норм призведе до збільшення витрат українських фермерів і може стати тягарем для них. Але в тексті Угоди нема умови, що кожна мала ферма повинна слідувати встановленим європейським правилам, лише продукція середніх агропідприємств, які її експортують в ЄС, має відповідати його стандартам. За умовами «ЗВТ+», Україна приймає лише деякі технічні стандарти в АПК. Угода передбачає, що

вітчизняні агропідприємці будуть дотримуватиметься правил ЄС у сфері конкуренції та фітосанітарним нормам. Жорсткий контроль агроринку, спрямований на створення рівних умов для кожного з гравців, повинен стати одним з головних принципів регуляторної політики. Український бюджет не може дозволити собі великі дотації окремим гравцям.

У процесі підготовки Угоди про асоціацію обсяг запропонованих квот країнами ЄС був найбільш частою причиною критики з боку аграрного бізнесу. Отриманий обсяг квот не влаштував українських агропідприємців, представники якого від початку заявляли про необхідність їх збільшення. За даними Аграрної конфедерації, загальний обсяг квот на яблучний і виноградний сік – 10 тис. тонн, на мед – 5 тис. тонн., консервованих томатів – 10 тис. тонн. Ще одна досить успішна позиція – зернові, але квота була вичерпана практично повністю – з її обсягу в 6,3 тис. тонн не використані лише 0,5 тонни. Також майже повністю були вичерпані квоти на експорт часнику і вівса. Частково використана була квота на експорт солоду – експорт залишив майже 2 тис. з річного обсягу в 7 тис. тонн.

За іншими позиціями обсяг вибірки квот був у межах від нуля до 10-15%. При цьому, за деякими видами продукції, зокрема молочної, нульова вибірка квот зрозуміла. Україна ще не отримала дозволу на експорт такої продукції до ЄС. Повною мірою свої квоти вичерпали ті експортери, чії товари і раніше експортувалися до ЄС. У них вже були напрацьовані торговельні зв'язки, а в такій ситуації поява квот лише посилило їхні конкурентні переваги. Ще одна проблема – конкуренція з європейськими виробниками. Далеко не завжди українські агровиробники її виграють. Прикладом є вибірка квоти на ячмінь – менше 10%. Хоча ця стаття експорту традиційно вважалася однією з найперспективніших. Причиною цього стало підвищення пропозиції на ринку ЄС. Дуже хороший урожай ячменю у Франції змінив плани українських експортерів, оскільки місцева продукція виявилася дешевшою за українську. Як наслідок – український ячмінь у 2014 р. успішно експортувався на ринки третіх країн, але поставки до ЄС виявилися невеликими.

За останні роки український мед виявився дуже популярним на європейському ринку. За даними Держстату, Україна займає четверте місце в світі за виробництвом меду, поступаючись Китаю, Аргентині та Туреччині, але лише шосте – за обсягами експорту в ЄС. Основна проблема, що виникає – це побоювання у західних партнерів, що українські виробники не зможуть вчасно виконати замовлення. Перш за все – з політичних причин. Ще одна проблема – нинішнє зростання українського експорту меду в ЄС значною мірою може підвищити ціни на продукцію. Протягом 2013-2014 рр. на європейському ринку була дуже активна Аргентина. Традиційно вона продавала свій мед до США, але зараз там виникли проблеми. Як наслідок – у них накопичився величезний обсяг з 2014 р., який вони готові постачати до ЄС з великими знижками.

Загострення конкуренції спричиняє нинішній спад – як за обсягами експорту меду, так і за цінами реалізації. Однак найбільша загроза – це внутрішня конкуренція. Ще кілька років тому мед з України до ЄС продавали 10 компаній. Зараз – більше 50. Головна проблема в тому, що збільшення попиту на український мед сприяє виходу на цей ринок нових компаній-експортерів, не знайомих з його особливостями. Одним з перспективних напрямків на сьогодні є вихід на ринки ЄС з продуктами, які мають значно вищу додану вартість.

Якщо раніше українські підприємці постачали мед до ЄС в 200-літрових бочках, як сировину, то тепер вони готові продавати його розфасованим у власну тару від 15 г до 1,5 кг під українським трендом. Ще один вихід – отримання сертифікатів екологічної продукції. Хоча такі сертифікати непросто отримати, вони відкривають перед експортерами ринок з меншою конкуренцією і більшою вартістю продукції. Перехід на екологічні норми

виробництва, наприклад – повернення до дерев’яних вуликів, практично не вимагає додаткових витрат, але збільшує вартість продукції на 10-15%. За останні кілька років український експорт меду до ЄС зробив величезний кількісний ривок. Тепер залишилося лише довести якість продукції і захиститися від недоброчесних експортерів [7].

За даними Інституту економічних досліджень і політичних консультацій, більшість українських підприємств стикалися з перешкодами при здійсненні експортної діяльності: 57,7% – малих, 73,8% – середніх і 62,2% – великих підприємств. За даними Підприємницького інспектування, за останні десять років частка підприємств-експортерів становила: для малих – 9%, середніх – 21%; частка експортованої продукції у загальному обсязі реалізованої продукції становила: для малих – 3%, середніх – 7%. За показником частки експортерів серед малих та середніх підприємств Україна поступається майже всім Європейським країнам [8]. Протягом 2010-2014 рр. кількість українських підприємств, що займалися зовнішньоторговельною діяльністю в середньому зросла на 15% (рис. 3).

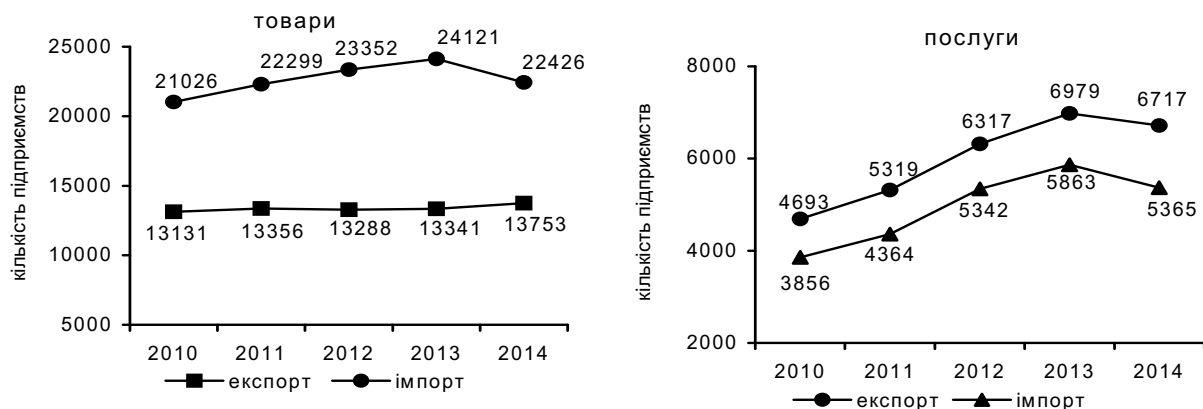


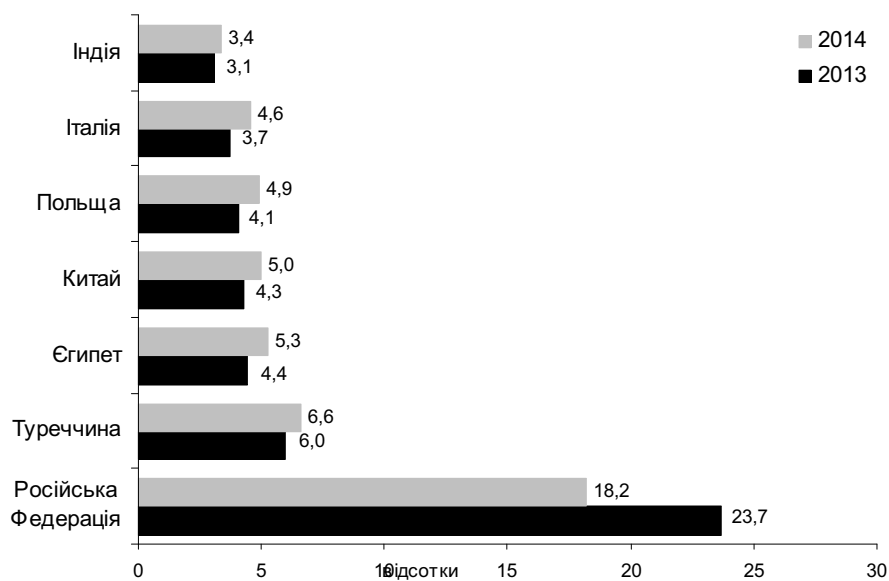
Рис. 3. Кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність.

Джерело: Державна служба статистики України [10].

Економічні наслідки від реального впливу Угоди про асоціацію України з ЄС може призвести до ризиків прискореного виснаження внутрішніх резервів малих та середніх вітчизняних підприємств та зниження ефективності освоєння ними зовнішніх кредитів. Це знижуватиме для України економічний ефект від дії «ЗВТ+» та може спровокувати утворення кризових явищ в окремих секторах вітчизняної економіки. Товарна і географічна незбалансованість експорту й імпорту України свідчать про відсутність державної експортно-імпоротної стратегії, що негативно впливає на гарантування економічної безпеки країни.

Інформація про українські події відлякує потенційних партнерів і перешкоджає укладанню нових контрактів з європейцями навіть для тих компаній, які досі не мають проблем у торгівлі з ЄС. Особливо це відобразилося на операціях з давальницькою сировиною. Суть таких операцій полягає в тому, що українські малі та середні підприємства отримують від іноземного замовника сировину, обробляють її, а після цього готова продукція вивозиться з України. За такою схемою, наприклад, працює велика частина вітчизняної легкої промисловості. Основними замовниками таких операцій є компанії з Німеччини, Польщі та Угорщини. За даними Держстату, у 2014 р. обсяг операцій з давальницькою сировиною впав на 16,4%. Проблема гальмування темпів вітчизняного експорту до ЄС особливо актуальна на тлі закриття російського ринку. Падіння українського експорту до РФ за підсумками 2014 р. склало 33,7%.

Українському уряду необхідно опрацювати «дорожню карту» орієнтирів, що визначатимуть прийнятні для сторін форми співпраці у зовнішньоекономічній сфері на територіях третіх країн. Аналогічні заходи доцільно також вжити у рамках діалогу з країнами ЄС, особливо з Німеччиною, Францією, Великобританією, Італією, Іспанією та Польщею. За даними Держстату, протягом 2013-2014 рр. основними країнами-партнерами в експорті товарів для України були: Російська Федерація, Туреччина, Єгипет, Китай, Польща та Італія (рис. 4). Водночас українські експортери поступово втрачають ринки СНД, насамперед російський. Це пов'язано із торговельними війнами проти України, наслідком яких стали численні випадки заборони експорту. За даними Держстату, в цілому за I півріччя 2015 р. український експорт до РФ впав на 23,3%, Білорусі – на 18,5%, а до Казахстану – більш ніж вдвічі. Все це відобразилося на регіональній статистиці.



**Рис. 4.** Основні країни-партнери в експорті товарів у 2013-2014 рр.

*Джерело:* Державна служба статистики України [10].

З метою запобігання ризикам та подолання загроз щодо зовнішньоторговельної діяльності України пропонується [9]: диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі малих та середніх підприємств, мінімізувавши їх залежність від окремих ринків та держав; оптимізувати та забезпечити збалансованість структури імпорту та експорту; визначити найбільш привабливих для України ключових регіональних підприємств, спроможних забезпечити врахування українських торговельних інтересів як у форматі двосторонніх відносин, так і у регіональному розрізі, насамперед у Північній Африці, на Близькому і Середньому Сході та країнах Латинської Америки; виробити «дорожню карту» активізації інвестиційного співробітництва українських підприємств з державами Перської затоки, насамперед із Саудівською Аравією, ОАЕ, Катаром та Кувейтом, Південно-Східної та Східної Азії та Північної Америки.

**Висновки.** Ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності малих та середніх підприємств сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників і є визначальним фактором економічного зростання, а також реальним важелем структурної трансформації та стабілізації національної економіки України. Отже, українському бізнесу необхідно зосередити зусилля корпоративного та наукового секторів на створенні вітчизняних високотехнологічних товарних груп, таких як: електроніка, енер-



гетика, біотехнології, інжинірингові послуги та просувати їх у країни СНД, на європейський та міжнародний ринки. Безперечно, норми ЄС, як і норми СОТ, обмежують коло інструментів держпідтримки відверто протекціоністського характеру. Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Глава 10 Розділу 5) визначає, що Україна повинна формувати національну політику з розвитку промисловості та підприємництва на основі політики ЄС з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах (ст. 379).

Проте майже повний карт-бланш отримує держпідтримка підприємств з метою забезпечення відповідності стандартам ЄС щодо охорони навколишнього середовища, стимулювання окремих напрямків та секторів, що не підпадають під загальне регулювання ЄС. Саме цей вид допомоги передбачає сприяння високо- та середньотехнологічним секторам та може стати одним з ключових у розвитку новітніх технологій в Україні. Вітчизняним підприємствам слід розробити довгострокові програми міжнародного співробітництва з провідними західними компаніями з урахуванням динаміки їх розвитку та ризиками фінансової кризи. В цілому, Україні необхідно використати чинник Світової організації торгівлі з метою впливу на позицію іноземних держав щодо диверсифікації зовнішньоторговельних відносин та розбудови співробітництва з країною.

#### Список використаної літератури

1. Угода про асоціацію України з ЄС, включаючи створення ЗВТ. [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart\\_id=224167817&cat\\_id=223345034](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=224167817&cat_id=223345034).
2. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі / Представництво ЄС в Україні. – К. : ТОВ «Август Трейд», травень 2013. С. 4-6.
3. ЗВТ з ЄС тимчасово набуде чинності з 1 січня. [Електронний ресурс] / Forbes Україна, 7 грудня 2015 р. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1407047-zvt-z-es-timchasovo-nabude-chinnosti-z-1-sichnya>.
4. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні. [Бережний Я. В., Варналій З. С., Васильців Т. Г., Ляпін Д. В., Молдован О. О., Покришка Д. С.]. – К. : НІСД, 2014. – С. 24-28.
5. Панченко Ю. Нелегка євроінтеграція легкої промисловості. [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда, 13 лютого 2015 р. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/02/13/7030806>.
6. Емерсон М. Угода про Асоціацію: інструкція із застосування. [Електронний ресурс] / М. Емерсон // Forbes Україна, 17 червня 2014 р. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1373192-ugoda-pro-asociaciyu-instrukciya-iz-zastosuvannya>.
7. Панченко Ю. Медовий експорт: як українські бджолярі захопили ринок ЄС та чому можуть його втратити. [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда, 30 листопада 2015 р. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/30/7041425>.
8. Enterprise Surveys Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.enterprisesurveys.org/data>.
9. Зовнішньоекономічне співробітництво України: стан, перспективи розвитку, загрози та ризики. [Електронний ресурс] / Аналітичний центр «Борисфен Інтел», від 16 травня 2014 р. – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/uk/article/vneshekonom>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## EXPORT POTENTIAL AND POSSIBILITIES OF UKRAINIAN SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES IN THE EUROPEAN MARKET

**Lytvyn O. E.**

PhD, Associate Professor of International Management & Marketing Department, Ukrainian State University of Finance and International Trade.

**Abstract.** *This article deals with the export potential and possibilities of the Ukrainian small and medium size enterprises in the European market as well as markets of the third countries, especially after acting of the deep and comprehensive free trade area («FTA+») between Ukraine and the EU. Most of the articles of the Association Agreement between the EU and Ukraine concern the terms of business, competition defence in the market i.e. liberalization and removal of different administrative and discriminatory measures in Ukraine. The access to the market of the EU for the domestic small and medium size entrepreneurial activity players must be considerably broaden. In the case of the European market entry, the Ukrainian businessman, adjusting to the requirements of all countries-members of the EU, will be able to get a considerable competitive advantage as a mediator or intermediate link among the economic players of the EU countries.*

*The consequences of adaptation of the technical adjusting, corporate management, defence of consumer rights and competition are analysed at the same time. The achievement of results on these questions is non-equivalent and has contradictions in the Ukrainian terms. The unwillingness of «FTA+» is exposed by the most Ukrainian economic players in separate market niches. The main reason is the expelling of domestic products in the internal market by the European commodities and impossible access to the EU markets due to the competition and disparity of the Ukrainian standards to the European requirements. There are recommendations in relation to the effective implementation of the foreign economic activity of small and medium size enterprises, and increase of the products' competitiveness of the domestic producers in the European market.*

**Key words:** *exports, market, small and medium size enterprises, EU.*

### References

1. Ugoda pro asotsiatsiu z EC, vkluchaiuchi stvorennia ZVT. [Electronic resource] / Uriadoviy portal. Rezhym dostupu: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart\\_id=224167817&cat\\_id=223345034](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3Fart_id=224167817&cat_id=223345034).
2. EC-Ukraina: pogliblena ta vseohopliuiucha zona vilnoi torgivli / Predstavnistvo EC v Ukraini. – K. : TOV «Avgust Treid», traven 2013. – S. 4-6.
3. ZVT z EC tymchasovo nabude chynnosti z 1 sichnia. [Electronic resource] / Forbes Ukraina, 7 grudnia 2015. – Rezhym dostupu: <http://forbes.net.ua/ua/news/1407047-zvt-z-es-timchasovo-nabude-chinnosti-z-1-sichnya>.
4. Peredumovy ta priorityety reformuvannia derzhavnoi polityky rozvytku pidpnyemnytsva v Ukraini. [Berezhnii Y. V., Varnaliy Z. S., Vasiltsiv T. G., Liapin D. V., Moldovan O. O., Pokryshka D. S.]. – K. : HICD, 2014. – S. 24-28.
5. Panchenko Y. Nelegka evrointegratsiya legkoi promyslovosti. [Electronic resource] / Y. Panchenko // Evropeyska Pravda, 13 liutogo 2015. – Rezhym dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/02/13/7030806>.
6. Emerson. M. Ugoda pro Asotsiatsiu: instruktsiya iz zastosuvannia. [Electronic resource] / M. Emerson // Forbes Ukraina, 17 chervnia 2014. – Rezhym dostupu: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1373192-ugoda-pro-asociaciyu-instrukciya-iz-zastosuvannya>.
7. Panchenko Y. Medovy export: yak ukrainski bdzholiari zahopyly rynek EC ta chomu mozhut yogo vtratyty. [Electronic resource] / Y. Panchenko // Evropeyska Pravda, 30 lystopada 2015. – Rezhym dostupu: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/30/7041425>.
8. Enterprise Surveys Data. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.enterprisesurveys.org/data>.
9. Zovnishnioekonomichne spivrobotnistvo Ukraini: stan, perspektivy rozvytku, zagrozy ta ryzyky. [Electronic resource] / Analychny tsentr «Borysfen Intel», 16 travia 2014. – Rezhym dostupu: <http://bintel.com.ua/uk/article/vneshekonom>.
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ УКРАИНСКИХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

**Литвин Е. Е.**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международного менеджмента и маркетинга Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

**Аннотация.** *В статье рассмотрен экспортный потенциал и возможности украинских малых и средних предприятий на европейском рынке, а также рынках третьих стран, особенно после вступления в действие углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли («ЗСТ+») между Украиной и странами ЕС. Большинство статей Соглашения об ассоциации Украины с ЕС непосредственно относится к условиям ведения бизнеса и защиты конкуренции на рынке, в частности либерализации и устранения различных административных и дискриминационных мер в Украине. Доступ к рынку ЕС для отечественных малых и средних субъектов предпринимательской деятельности должен значительно расшириться. В случае выхода на рынок ЕС, украинский предприниматель, приспособившись к требованиям всех стран-членов ЕС, сможет получить значительное конкурентное преимущество как посредник или промежуточное звено между хозяйственными субъектами отдельных стран ЕС.*

*Вместе с тем проанализированы последствия адаптации технического регулирования, корпоративного управления, защиты прав потребителей и конкуренции. Достижение результата по этим вопросам не равнозначно и имеет ряд противоречий в украинских условиях. Выявлено нежелание «ЗСТ+» большинством украинских хозяйственных субъектов по отдельным рыночным нишам, вследствие вытеснения отечественной продукции на внутреннем рынке европейскими товарами и невозможностью доступа на рынки ЕС, в связи с острой конкуренцией и несоответствием украинских стандартов к европейским требованиям. Даны рекомендации относительно эффективного выполнения внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий и повышения конкурентоспособности продукции отечественных производителей на европейском рынке.*

**Ключевые слова:** экспорт, рынок, малые и средние предприятия, ЕС.