



DOI: <https://doi.org/10.15407/eip2018.01.111>

УДК 664(477) : 339.564] (73+71)

JEL: H57, L26, F15

Яненко І.Г., д-р екон. наук, доцент
провідний науковий співробітник
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"
e-mail: 777fler@gmail.com

Ципліцька О.О., канд. екон. наук
доцент кафедри економічної теорії ЧНУ імені Петра Могили
e-mail: o.liakhovetz@gmail.com

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ЕКСПОРТУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО США ТА КАНАДИ

Обґрунтовано нові можливості виходу на ринки США та Канади для вітчизняних виробників харчової промисловості. Проведено порівняльний аналіз основних показників динаміки експорту з України до США та Канади. Розглянуто вимоги до учасників державних закупівель у США. Виявлено специфічні вимоги для виробників харчової промисловості. Запропоновано послідовність дій для успішного експорту українських продуктів харчування на ринки США та Канади.

К л ю ч о в і с л о в а : експорт, харчова промисловість, розвиток, українські виробники, державні закупівлі, імпорт, продукти харчування.

Актуальність. Інтеграція вітчизняних виробників до глобальних ланцюгів доданої вартості товарів і послуг спрощується завдяки ратифікації Україною Угоди про державні закупівлі СОТ у травні 2016 р. (Agreement on Government Procurement – GPA) [1] та дії з 1 серпня 2017 р. Угоди про вільну торгівлю України з Канадою [2]. Для українських експортерів це означає відкриття нових можливостей щодо диверсифікації структури та географії експорту, а також суттєвого збільшення його обсягів, оскільки ринок GPA охоплює 45 країн і оцінюється у 1,7 трлн дол. США щорічно [3].

З позицій обсягів закупівель і прибутковості особливо цікавими є ринки США та Канади. Розглянемо їх детальніше.

Динаміку ключових показників імпорту до США та Канади, а також його структури подано на рис. 1 та рис. 2.

Загальні обсяги імпорту до США та Канади за останні 10 років характеризуються збільшенням обсягів торгівлі, пік яких припадає на 2011–2014 рр. Разом із тим період 2015–2016 рр. характеризується незначним падінням, однак у структурі імпорту спостерігається позитивна динаміка продуктів харчування та овочів і фруктів у відносних величинах. За період 2007–2016 рр. частка імпорту цієї продукції збільшилася на 2,4% у США (з 2,7 до 5,1%) та на 2,1% у Канаді (з 5,5 до 7,6%). Збільшення ринку імпортованих харчових продуктів та овочів і фруктів у США за цей період становило 59,7 млрд дол. У Канаді у грошовому вимірі його ємність зросла на 9,9 млрд дол., при цьому закупівлі овочів та фруктів збільшилися на 46%, а харчових продуктів – на 48%.

© Яненко І.Г., Ципліцька О.О., 2018

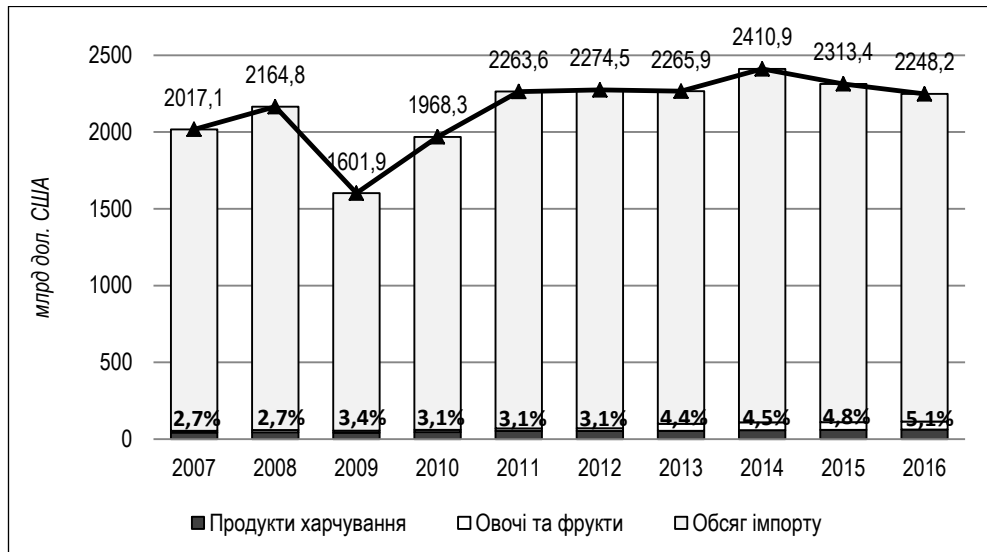


Рис. 1. Обсяги імпорту в США та його структура, 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними World Bank.

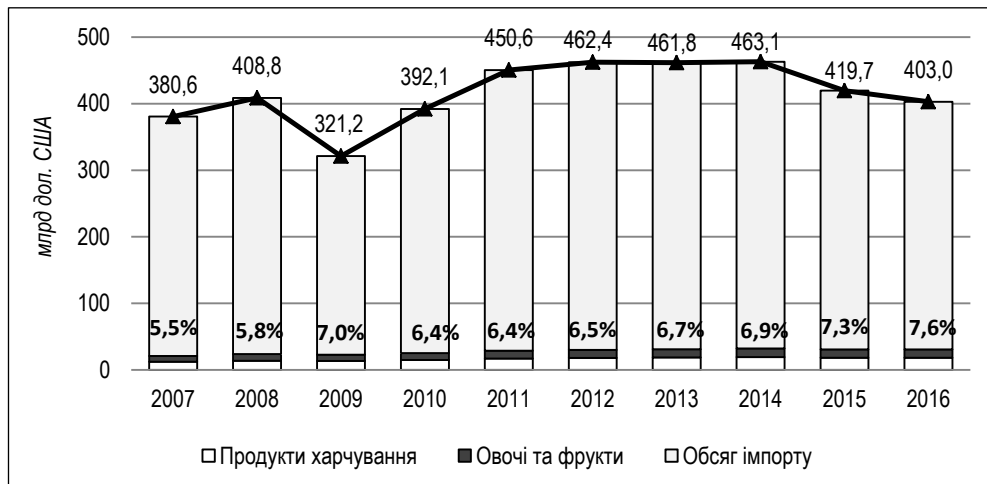


Рис. 2. Обсяги імпорту в Канаду та його структура, 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними World Bank.

Статистичні дані щодо товарообігу між Україною та США свідчать про те, що українські виробники вже активізувалися у напрямі співпраці з США. На рис. 3 показано динаміку частки США та Канади в українському експорті у 2008–2017 рр. (січень–вересень).

Період з 2008 р. по 2016 р. характеризувався значним скороченням поставок продукції до США та Канади відповідно в 1,92 та 2,13 раза, що змінилося у 2017 р. раптовим зростанням участі США та Канади в українському експорті. Їх частки сягнули 1,92% (США) та 0,1% (Канада). Вартісні показники українського експорту до обох держав подано на рис. 4 та рис. 5.

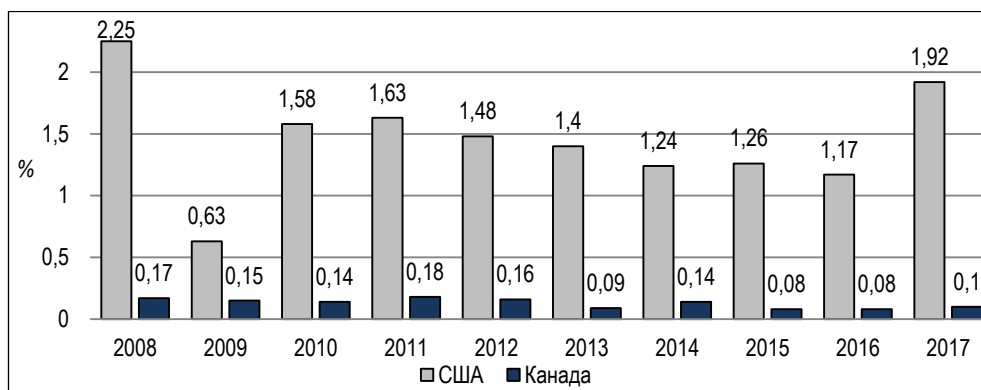


Рис. 3. Частка США та Канади в українському експорті, %, 2008–2017 рр. (січень–вересень)

Джерело: побудовано авторами за даними World Bank.

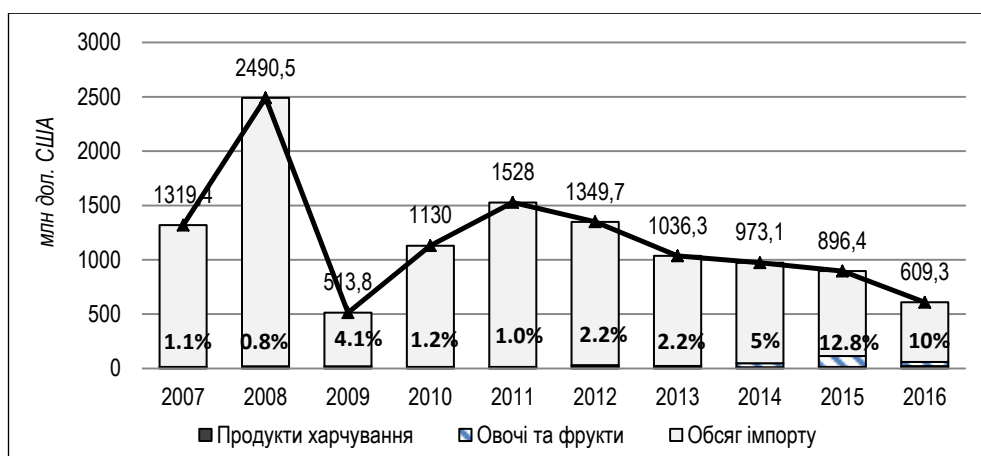


Рис. 4. Україна в імпорті США, %, 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними World Bank.

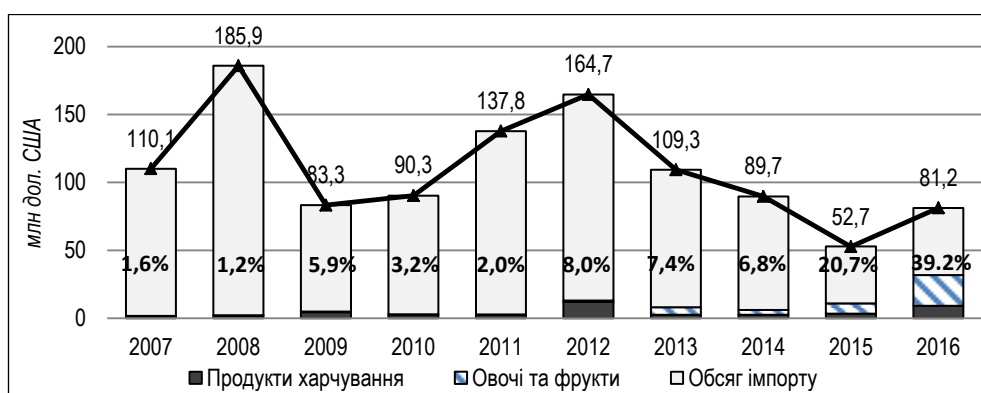


Рис. 5. Україна в імпорті Канади, %, 2007–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними World Bank.

Абсолютні показники експорту відображають залежність від кризових явищ в економіці. Під час спадів у 2008 р. та 2012 р. у наступні роки спостерігається зменшення обсягів поставок продукції, а за період 2007–2016 рр. загалом відбулося скорочення експорту до США на 710,3 млн дол., а до Канади – на 28,9 млн дол. Падіння обсягів українського експорту у 2014–2015 рр. відповідало загальному тренду за цей період, причинами якого стали військово-політичні та соціально-економічні фактори.

Разом із тим частка експорту українських харчових продуктів та овочів і фруктів у США зростала до 2015 р. до рівня 12,8%, у 2016 р. вона скоротилася до 10%. Позитивну динаміку демонструє експорт цих продуктів до Канади у 2016 р., частка якого збільшилася на 18,5%. У вартісних показниках експорт продуктів харчування до США за 10 років зріс на 12,6 млн дол., досягнувши рівня 22,5 млн дол. у 2016 р., а овочів та фруктів – на 33,1 млн дол., у 2016 р. його величина встановилася на рівні 38,3 млн дол. Експорт харчових продуктів до Канади збільшився за 2007–2016 рр. на 7,6 млн дол., а овочів та фруктів – на 22,4 млн дол. Таким чином, поступово харчова продукція у структурі експорту до цих держав витісняє інші товари, що свідчить про її зростаючу роль у торговельних відносинах з обома країнами.

За даними Державної служби статистики України, за січень–серпень 2017 р. обсяг експортних поставок товарів з України до США становив 552,3 млн дол. (зростання на 200% порівняно з аналогічним періодом 2016 р.). Обсяг експорту з України до Канади за перше півріччя 2017 р. становив 22,7 млн дол. США (зростання на 76,3% порівняно з аналогічним періодом 2016 р.) [4]. Зауважимо, що таке зростання експорту до Канади відбулося до уведення в дію Угоди про вільну торгівлю, а це означає, що за наступне півріччя слід очікувати значно більших показників експорту.

Серед продуктів харчування та овочів і фруктів на експорт найбільш затребуваною українською продукцією є: заморожені овочі та ягоди, свіжі овочі, шоколад та кондитерські вироби, оброблені консервовані овочі та фрукти, сік, мед, соняшникова олія. Ця продукція користується попитом як у країнах ЄС, так і в Канаді та США.

Перспективи поглиблення торговельних відносин із США та Канадою у сфері постачання продуктів харчування поліпшуються й місцем України у світових рейтингах виробників такої продукції. Зокрема, Україна посідає п'яте місце за рівнем виробництва плодоовочевої та ягідної продукції в ЄС; 10-те місце в ТОП-20 експортерів харчової продукції до ЄС; 11-те місце серед країн, що займаються органічним землеробством. Крім того, окупність інвестицій у виробництво органічної продукції становить 300%, що характеризує інвестиційну привабливість цього бізнесу в Україні.

Спрямування частини експорту харчової продукції в бік США та Канади може бути обумовлено тим, що обидві країни посідають високі місця в рейтингу серед імпортерів світу (США – перше місце, Канада – дев'яте). США є першою країною у світі за величиною органічного ринку, Канада – п'ятою. В цих країнах також високий рівень споживання органічної продукції на душу населення (США – сьоме місце, Канада – дев'яте місце). Обсяг державних



закупівель обох країн є значним, що відкриває додаткові можливості для налагодження торгівлі.

Щорічно Канада витрачає близько 15 млрд канадських доларів на закупівлі. Ринок державних закупівель Сполучених Штатів, за окремими оцінками, становить 300 млрд дол. на рік (180 млрд дол. на федеральному рівні та 120 млрд дол. на рівні штатів). Розмір ринку GPA в Україні оцінюється в 250 млрд грн на рік, загалом по країнах СОТ – приблизно у 1,7 трлн дол. США [3].

Доступ до державних закупівель у США в рамках дії Угоди про державні закупівлі СОТ можливий на двох рівнях: федеральному та регіональному.

На федеральному рівні відбуваються закупівлі товарів та послуг для потреб федеральних органів влади. Обсяг закупівель для потреб Мініборони становить 65–80% від загального обсягу щорічних федеральних закупівель США, які покриває дія Угоди про державні закупівлі СОТ. Для отримання можливості участі у державних закупівлях США постачальник має зареєструватися в Системі управління підрядами. Загальна інформація про федеральні закупівлі вартістю понад 25 тис. дол., порядок обов'язкової (безкоштовної) реєстрації, оголошення про закупівлі, повідомлення про присудження контракту, роз'яснення та відповіді на питання потенційних учасників тендерів тощо розміщуються на федеральному порталі [5]. Також на порталі є окремий розділ з відеоматеріалами та покроковими інструкціями для потенційних учасників державних закупівель.

На регіональному рівні закуповуються ті ж товари та послуги, що й на федеральному рівні для потреб регіональних органів влади у 37 штатах та деяких установ федерального значення. Кожен із штатів розміщує інформацію щодо потреб у закупівлях на офіційних веб-ресурсах (зведена інформація розміщена на сайті Офісу торговельного представника США [6]).

Крім цього, участь у державних закупівлях у США вітчизняних виробників також можлива через механізм субпідрядника. Таку можливість надає Управління служб загального призначення США (U.S. General Services Administration [7]), разом з чіткими роз'ясненнями функціонування такого механізму.

В Україні з листопада 2016 р. діє офіс Agreement on Government Procurement (GPA) [8], який займається сприянням налагодженню співробітництва між українським та закордонним бізнесом, зокрема, консультуванням українських експортерів з питань участі в публічних закупівлях країн GPA. Також в Україні з 2016 р. діє Канадсько-український проект з підтримки торгівлі та інвестицій CUTIS для допомоги українському малому та середньому бізнесу з виходом на канадський ринок [9]. Це проект технічної допомоги, який фінансується урядом Канади.

Розглянемо детальніше механізми та процедури участі підприємств у державних закупівлях США та Канади.

Потенційний експортер продукції до США має виконати такі основні вимоги:

- 1) обов'язково зареєструвати підприємство на сайті FDA;

2) знайти агента на території США, який виконуватиме функції контакт-пункту на території США, а також ряд інших функцій, передбачених законодавством США;

3) розробити Належну виробничу практику (Current Good Manufacturing Practice for foods) яка представлятиме комплекс санітарних і виробничих норм, обов'язкових для цього виробника;

Під час реєстрації підприємства в системі FDA окремим етапом є підтвердження виробником продуктів харчування дотримання у процесі виробництва, транспортування і зберігання Належної виробничої практики. Підтвердження під час реєстрації відповідності правилам Належної виробничої практики накладає на виробника відповідальність (включно до кримінальної) у випадку виявлення FDA у процесі подальших можливих заходів перевірки фактів її недотримання. На стадії реєстрації заходи перевірки не проводяться, підтвердження відповідності здійснюється шляхом самодекларування;

4) здійснити належне маркування продукції згідно з вимогами країни-імпортера (посібником є Практичне керівництво FDA [10]).

Щоб скористатися новими можливостями, українським підприємствам важливо правильно встановити послідовність дій, розподілити завдання в часі та ресурси для їх виконання. На нашу думку, оптимальна послідовність дій для підготовки до тендеру має виглядати так:

- 1) пошук інформації про тендери зарубіжних країн;
- 2) проведення аналізу зарубіжних ринків (ціни, динаміка обсягів закупівель, попит, конкуренти тощо);
- 3) аналіз власної продукції (асортименту, якості, наявних і можливих обсягів виробництва та реалізації, собівартості (з новими транспортними витратами), прибутковості тощо);
- 4) вивчення вимог конкретного тендера. Визначення необхідного обсягу робіт для підготовки тендерної документації. Особлива увага – вимогам щодо сертифікації продукції та виробництва;
- 5) вивчення специфіки ведення бізнесу в певній країні.

Під час аналізу власної продукції на предмет експорту слід звернути увагу також на такі специфічні моменти, як підтримка національного виробника цієї продукції у зарубіжній країні. Наприклад, якщо США є світовим лідером з виробництва томатів, то експортувати томатну продукцію туди буде складно, особливо через механізм державних закупівель.

До продуктів харчування в зарубіжних країнах висуваються особливі вимоги щодо якості, пакування, смакових властивостей, вмісту певних речовин. Наприклад, у США діють такі вимоги до томатного соку: скляна тара (щоб споживач бачив колір та густину продукту), відсутність доданої солі, визначений відсоток вмісту сухих речовин та неоднорідність продукту (має бути осад). Врахування подібних особливостей часто може вимагати значних змін у технології виробництва продукції, що не завжди можуть бути реалізовані на практиці через невідповідність обладнання або значне збільшення собівартості тощо. Своєчасне виявлення та вивчення



таких особливих вимог дозволить уникнути можливих втрат, не доводячи справу до моменту, коли продукція буде готова до експорту з відповідними маркуванням та документацією.

Слід розглянути наявні сертифікати підприємства, зіставити їх із тими, що вимагаються, і визначитися з необхідністю підготовки того чи іншого сертифікату. Підготовка сертифікату на продукт може займати багато часу (від одного до трьох місяців) залежно від необхідності проведення вузько-спеціалізованих аналізів: наприклад, спеціальних аналізів з мікробіології, які в Україні не проводяться через відсутність необхідного обладнання.

Наприклад, канадці дуже консервативні, як правило, бажають контактувати з однією певною особою, повільно вибудовують стосунки та комунікації. Існують певні стандарти та процедури розгляду пропозицій, яких чітко дотримуються компанії: так, зустрічі відбуваються за попередніми домовленостями, за наявності інформації та презентації компанії.

Висновки

Привабливість експорту продукції до США та Канади полягає у декількох основних аспектах: велика ємність цих ринків, потужна діаспора споживачів української продукції, великий обсяг платоспроможного попиту. Процес виходу на зарубіжні ринки США та Канади займає багато часу, зусиль і коштів, але майбутні доходи від експорту є багатообіцяючими. Успішність проходження всіх етапів процесу виходу на міжнародні ринки такого рівня залежить насамперед від правильного визначення послідовності дій, своєчасного та якісного виконання встановлених вимог та гнучкості і спритності компанії за необхідності термінового прийняття рішень чи швидкої мобілізації потрібних ресурсів. Своєчасне виявлення та врахування якнайбільшої кількості специфічних вимог дозволить експортерам уникнути зайвих витрат у процесі виходу на зарубіжні ринки. Значне зростання експорту з України до США та Канади свідчить про існуючий платоспроможний попит, зацікавленість в українській продукції та, головне, про наявний потенціал українських виробників та їх бажання і вміння знаходити потрібні контакти та виходити на нові потужні ринки збуту.

Список використаних джерел

1. Угода про державні закупівлі COT 2016 р (The Agreement on Government Procurement – GPA). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm
2. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16
3. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Канадою. URL: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/trade>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Федеральний портал США (U.S. Federal Business Opportunities). URL: <http://www.fbo.gov/>
6. Офіс торговельного представника США. URL: <https://ustr.gov/issue-areas/government-procurement/additional-information-on-US-Procurement#Subcentral>



7. Управління служб загального призначення США (U.S. General Services Administration). URL: <http://www.gsa.gov/portal/category/108219>
8. Офіс GPA. URL: <https://epo.org.ua/>
9. Канадсько-український проект з підтримки торгівлі та інвестицій CUTIS. URL: <https://cutisproject.org/ua/>
10. U.S. Food&Drug Administration. URL: www.fda.gov/downloads/Food/GuidanceComplianceRegulatoryinformation/GuidanceDocuments

Надійшла до редакції 20.12.2017 р.

Яненкова І.Г., д-р екон. наук, доцент

ведущий научный сотрудник

ГУ "Институт экономики и прогнозирования" НАН Украины

Цыплицкая Е.А., канд. экон. наук

доцент кафедры экономической теории

Черноморский национальный университет имени Петра Могилы

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭКСПОРТА УКРАИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ В США И КАНАДУ

Обоснованы новые возможности выхода на рынки США и Канады для отечественных производителей продуктов пищевой промышленности. Проведен сравнительный анализ основных показателей динамики экспорта из Украины в США и Канаду. Рассмотрены требования к участникам государственных закупок в США. Установлены специфические требования для производителей пищевой промышленности. Предложена последовательность действий для успешного экспорта украинских продуктов питания на рынки США и Канады.

Ключевые слова: экспорт, пищевая промышленность, развитие, украинские производители, государственные закупки, импорт, продукты питания

I.Ianenkova, Doctor of Economics, Assistant Professor, Leading Researcher,
Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine

O.Tsyplitska, Ph.D. in Economics, Assistant Professor,
Petro Mohyla Black Sea National University

AN ASSESSMENT OF THE PROSPECTS OF EXPORTING UKRAINIAN PRODUCE TO USA AND CANADA

The article presents a detailed analysis and justification of new opportunities for domestic food industry producers to export to the US and Canada markets. A comparative analysis of the main indicators of the dynamics of exports from Ukraine to the United States and Canada over the past 10 years has been conducted. The analysis shows that the US and Canadian import structure displays a positive dynamics of food and vegetables and fruits. Statistics on trade between Ukraine and the Unit-



ed States, as well as between Ukraine and Canada, indicate that Ukrainian producers have already stepped up their cooperation with those countries.

The article considers the mechanism and main requirements for participants in public procurement in the USA. Specific requirements for food industry producers are revealed. The authors propose a sequence of actions for the successful preparation of domestic companies for participation in tenders in the USA and Canada, as well as recommendations for the establishment of export of Ukrainian food products to the United States and Canada. It is established that the most important factors for successful participation in public procurement are the analysis of own production by enterprises, studying the requirements of a specific tender and meeting the requirements for the certification of products and production. Substantiated the expediency of studying specific features of doing business in foreign countries.

Keywords: *export, food industry, development, Ukrainian producers, government procurement, import, food products*

References

1. The Agreement on Government Procurement (GPA) (2016). Retrieved from https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm
2. Agreement on free trade between Ukraine and Canada (2017). Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/124_052-16 [in Ukrainian].
3. Trade-economic cooperation between Ukraine and Canada (2017). Retrieved from <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/trade> [in Ukrainian].
4. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
5. U.S. Federal Business Opportunities (2017). Retrieved from <http://www.fbo.gov/>
6. USA Trade representative Office (2017). Retrieved from <https://ustr.gov/issue-areas/government-procurement/additional-information-on-US-Procurement#Subcentral>
7. U.S. General Services Administration (2017). Retrieved from <http://www.gsa.gov/portal/category/108219>
8. Office GPA (2017). Retrieved from <https://epo.org.ua/> [in Ukrainian].
9. Canadian-Ukrainian project on trade and investment support CUTIS. Retrieved from <https://cutis-project.org/ua/> [in Ukrainian].
10. U.S. Food & Drug Administration (2017). Retrieved from www.fda.gov/downloads/Food/GuidanceComplianceRegulatoryinformation/GuidanceDocuments