

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАїнСКОГО ЕКСПОРТА ВЗУТТЯ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINIAN FOOTWEAR EXPORT

Науковий керівник: д.е.н., проф., проф. кафедри маркетингу

Яшкіна Оксана Іванівна

Здобувач бакалавріату Бондар Кирило Олександрович

Supervisor: Professor of Department of Marketing

Yashkina Oksana Ivanivna

Bachelor Bondar Kyrylo Olexandrovich

Анотація: Експорт українського взуття до країн ЄС має складні перспективи через низку системних проблем, зокрема низьку якість продукції, залежність від імпоротної сировини, застаріле обладнання та недостатню кваліфікацію кадрів. Високе оподаткування, слабка система просування та повільна адаптація до ринкових трендів також знижують конкурентоздатність галузі. Водночас Угода про асоціацію з ЄС, скасування мит, потенціал нішевих ринків та незадіяні виробничі потужності створюють можливості для розвитку експорту. Для реалізації цього потенціалу необхідні значні інвестиції в модернізацію виробництва, підвищення якості, оптимізацію логістики та розробку ефективних маркетингових стратегій, що дозволить українським брендам взуття зміцнити позиції на європейському ринку.

Ключові слова: Український експорт взуття, проблеми експорту, перспективи експорту, взуттєва промисловість України, міжнародна конкуренція, якість продукції, державна підтримка експорту, логістичні бар'єри, географічна близькість, сировинна база, диверсифікація ринків, світові тренди, нішеві сегменти, міжнародна співпраця, конкурентоздатність.

Annotation: Exports of Ukrainian footwear to the EU face difficult prospects due to a number of systemic problems, including low product quality, dependence on imported raw materials, outdated equipment and insufficiently qualified personnel. High taxation, a weak promotion system and slow adaptation to market trends also reduce the competitiveness of the industry. At the same time, the Association Agreement with the EU, the abolition of tariffs, the potential of niche markets and unused production capacities create opportunities for export development. To realize this potential, significant investments are needed in the modernization of production, improving quality, optimizing logistics and developing effective marketing strategies, which will allow Ukrainian footwear brands to strengthen their positions in the European market.

Keywords: Ukrainian footwear export, export problems, export prospects, footwear industry of Ukraine, international competition, product quality, state export support, logistical barriers, geographical proximity, raw material base, market diversification, global trends, niche segments, international cooperation, competitiveness.

Експорт – це вивезення товарів і послуг за межі митної території країни без вимоги їх повернення. Факт експорту підтверджується під час перетину товаром митного кордону [2].

У сучасному світі експорт відіграє ключову роль в економічному розвитку як окремих компаній, так і цілих держав. Для підприємств експорт відкриває нові ринки збуту, дозволяє збільшити обсяги продажів та прибутки, диверсифікувати ризики та підвищити конкурентоздатність. Вихід на міжнародну арену стимулює компанії до вдосконалення продукції, впровадження інновацій та оптимізації бізнес-процесів. Але чи є перспектива у виході українських брендів взуття у виході на міжнародну арену...[3].

Вітчизняний ринок взуття активно досліджується експертами, але в умовах нестабільної економіки зазнає змін. Річний обсяг ринку становить 120–140 млн пар взуття, або 1.5 млрд доларів США. Проте рівень споживання в Україні нижчий, ніж у Європі: 2.7 пари на людину проти 6–8 пар у Західній Європі. У радянські часи в УРСР вироблялося 200 млн пар щорічно – третина від усього виробництва СРСР. Сьогодні виробничі потужності дозволяють виготовляти до 120 млн пар, але вони задіяні лише на 10–15%. За даними Держкомстату, у 2015 році в Україні вироблено 24 млн пар. Останні п'ять років спостерігається поступове зростання виробництва, хоча у 2013–2014 роках відбувся спад через економічну нестабільність.

Основні проблеми галузі:

- брак сировини та клеїв, більшість комплектуючих імпортується, а постачання часто затримуються;
- застаріле обладнання (продуктивність українського працівника – 2–3 пари на день, європейського – 7–10);
- дефіцит кваліфікованих фахівців.

Низька конкурентоспроможність української продукції зумовлена високими податками, слабкою системою просування, повільною реакцією на ринкові тренди та невисокою якістю. За даними Укрметртестстандарту, половина перевіреного взуття не відповідає стандартам. Скарги на якість взуття, як вітчизняного, так і імпортованого, посідають друге місце серед звернень до органів технічного регулювання [1].

Але, незважаючи на це, чи є перспективним експорт взуття з України сьогодні?

Зважаючи на усю проблематику, перспективи експорту українського взуття до країн ЄС є складними, але існують певні можливості, які потребують значних зусиль та стратегічних рішень.

Проблеми та виклики:

- Низька якість значної частини вітчизняної продукції: Результати перевірок Укрметртестстандарту, які свідчать про невідповідність стандартам якості кожної другої перевіреної пари взуття, є серйозним бар'єром для виходу на вимогливий ринок ЄС.
- Залежність від імпортової сировини та комплектуючих: Це робить виробництво вразливим до коливань валютних курсів та проблем з поставками, що може впливати на кінцеву ціну та стабільність виробництва.
- Застаріле обладнання: Низька продуктивність праці через використання застарілого обладнання робить українське виробництво менш конкурентоспроможним порівняно з європейськими виробниками.
- Недостатня кількість кваліфікованих кадрів: Це може обмежувати можливості для впровадження нових технологій та підвищення якості продукції.
- Високе оподаткування виробництва та недосконала система просування: Ці фактори знижують конкурентоздатність українських виробників на зовнішніх ринках.
- Відсутність швидкого відгуку на запити споживача та моди: Європейський ринок взуття є динамічним і чутливим до модних тенденцій. Українським виробникам необхідно бути гнучкими та швидко адаптуватися до змін у споживчих перевагах.

Потенційні можливості та перспективи:

- Скасування мит в рамках Угоди про асоціацію з ЄС: Це створює сприятливі цінові умови для українського взуття на ринку ЄС.
- Потенціал для розвитку нішевих ринків: Українські виробники можуть зосередитися на виробництві унікального взуття з використанням натуральних матеріалів, етнічних елементів дизайну або спеціалізованого взуття (наприклад, ортопедичного, робочого).

- Можливість співпраці з європейськими брендами та роздрібними мережами: Українські виробники можуть виступати як постачальники або партнери для європейських компаній, особливо у сегменті середнього та нижчого цінового діапазону.
- Розвиток власних брендів з акцентом на якість та унікальність: Інвестиції в якість, дизайн та маркетингову стратегію можуть допомогти українським брендам завоювати довіру європейських споживачів.
- Використання невикористаних виробничих потужностей: Завантаження існуючих потужностей за рахунок експортних замовлень може стати поштовхом для розвитку галузі.

Для реалізації перспектив експорту українського взуття до ЄС необхідно:

- Значно підвищити якість продукції: Інвестиції в нове обладнання, навчання персоналу та контроль якості є критично важливими.
- Вирішити питання із забезпеченням якісною сировиною: Можливо, варто розглядати варіанти налагодження власного виробництва деяких комплектуючих або пошуку стабільних та надійних постачальників.
- Оптимізувати виробничі процеси та знизити собівартість продукції: Це підвищить конкурентоздатність за ціною.
- Розробити ефективні маркетингові стратегії: Просування українських брендів на європейському ринку потребує професійного підходу та розуміння місцевих споживчих переваг.
- Забезпечити відповідність європейським стандартам якості та безпеки.
- Налагодити логістичні ланцюжки та забезпечити стабільність поставок.

Аналізуючи поточний стан української взуттєвої промисловості та потенційні можливості на ринку ЄС, можна дійти висновку, що перспективи експорту українського взуття сьогодні є неоднозначними та залежать від здатності вітчизняних виробників подолати низку серйозних проблем.[4].

Низька якість значної частини продукції, залежність від імпортової сировини, застаріле обладнання та інші системні проблеми суттєво обмежують конкурентоздатність українського взуття на вимогливому європейському ринку.

Водночас, існують і певні можливості для зростання експорту. Угода про асоціацію з ЄС та скасування мит створюють сприятливі цінові умови. Потенціал для розвитку нішевих ринків, співпраця з європейськими брендами та використання невикористаних виробничих потужностей можуть стати точками зростання.

Для успішної реалізації експортного потенціалу українським виробникам взуття необхідно здійснити глибоку модернізацію виробництва, значно підвищити якість продукції, оптимізувати логістику та розробити ефективні маркетингові стратегії. Без системних змін та активної підтримки як з боку держави, так і самих підприємств, вихід українських брендів взуття на міжнародну арену ЄС залишатиметься складним завданням.

Таким чином, хоча певні передумови для експорту існують, їх реалізація вимагатиме значних зусиль, інвестицій та стратегічного підходу з метою підвищення конкурентоздатності та відповідності вимогам європейського ринку.

Список літератури

1.Armada. URL:

<https://armada.law/blog/osnovni-aspekti-eksportu-ukrayinskoyi-produkciyi-za-kordon/>

2.Машак, Н., &Чечикова, О. (2024). АНАЛІЗ РИНКУ ОДЯГУ ТА ВЗУТТЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ. *Економіка та суспільство*, (64).<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-58>

3.Романенко В. А., Лебедева Л. В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄС: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ //ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО - Випуск # 9 / 2017. С. 71-77. https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/11.pdf

4.МОДНА ІНДУСТРІЯ В УКРАЇНІ. СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ. URL: <https://biz.liga.net/ua/all/all/article/modna-industriia-v-ukraini-stan-problemy-ta-perspektyvy>