НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 11 (47)

2 0 0 3

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА РАЗУМКОВА

Президент Центру Головний редактор Редактор Макет Анатолій Гриценко Людмила Шангіна Наталія Партач Павло Войтенко Олександр Москаленко

Техніко-комп'ютерна

підтримка

Антон Балицький

Журнал зареєстровано в Державному комітеті інформаційної політики України, свідоцтво КВ № 4122

Журнал видається українською та англійською мовами Загальний тираж 3800 примірників

Адреса редакції:

01034, м. Київ, вул. Володимирська 46, офісний центр, 5-й поверх

тел.: (380 44) 201-11-98 факс: (380 44) 201-11-99 e-mail: info@uceps.com.ua web-сторінка: http://www.uceps.com.ua

При використанні матеріалів посилання на журнал «Національна безпека і оборона» обов'язкове

Редакція може не поділяти точки зору авторів

Фотографії:

Укрінформ — стор. 33, 48, 55, 56; УНІАН — стор. 37; Photo UA — стор. 49; КОНТРАКТИ — стор. 51; БИЗНЕС — стор.53.

© Центр Разумкова, 2003

Видання журналу здійснене за фінансового сприяння Національного Фонду підтримки демократії (США) 3 M i C T

/КРАІНА НА РИНКУ ЄВРОПЕИСЬКОГО СОЮЗУ Аналітична доповідь Центру Разумкова)	2
1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	3
2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	9
3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	26
4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	38
РАХІВЦІ ТА БІЗНЕСМЕНИ ПРО ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	
ПРИСУТНІСТЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ В'ячеслав МЕДВЕДЄВ	41
РОЗШИРЕНИЙ ЄС СТАНЕ НАЙБІЛЬШИМ ЕКСПОРТНИМ РИНКОМ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ Андрій ГОНЧАРУК	47
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ СЕТЕВЫХ СЕКТОРАЛЬНЫХ СТРУКТУР: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРВЫЕ ШАГИ В УКРАИНЕ Станислав СОКОЛЕНКО	50
УКРАИНА И ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
Евгений УТКИН	54

Умови отримання журналу — на нашій web-сторінці: http://www.uceps.com.ua/magazine/

УКРАЇНА НА РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проблеми підвищення ефективності діяльності України на ринку Європейського Союзу мають значення, що виходить далеко за межі суто комерційної утилітарності. Вони є важливим компонентом загальної стратегії інтеграції країни до Європейського Союзу і водночас — індикатором, який дозволяє оцінювати результативність, з одного боку, внутрішніх економічних реформ в Україні, а з іншого — ії євроінтеграційного курсу.

Проблеми, що виникають на шляху європейської інтеграції України, є комплексними та зумовлюються як внутрішніми чинниками (низькою конкурентоспроможністю значного числа вітчизняних виробників, обмеженістю фінансових ресурсів, нерозвинутістю форм і методів діяльності на висококонкурентних ринках), так і зовнішніми — наприклад, дискримінаційними обмеженнями, що застосовуються до українських експортерів з боку ЄС. Важливою особливістю прояву зазначених проблем сьогодні є те, що вони постають у контексті майбутнього розширення Європейського Союзу, яке зумовить істотні зміни в його розвитку, створить як нові можливості, так і нові ризики.

Метою цієї доповіді є аналіз проблем, пов'язаних із специфікою торговельного режиму, в межах якого оперують українські компанії на єдиному ринку ЄС, особливостями динаміки та структури присутності України на ринку ЄС загалом та ринках його країн-членів, а також чинниками, що перешкоджають більш ефективній присутності України на ринку ЄС. Аналіз зосереджується на проблемах діяльності вітчизняних компаній на ринку товарів та послуг і не поширюється на проблеми діяльності України на ринку капіталів та робочої сили Європейського Союзу.

Комплексність проблем, що аналізуються, потребує і комплексних заходів з їх розв'язання, спрямованих насамперед на: подолання існуючих дискримінаційних обмежень українського традиційного експорту на ринок ЄС; створення належних умов для прискореного входження українських компаній до найбільш динамічних сегментів європейського ринку, пов'язаних з технічно складними та наукоємними виробами, послугами та загалом з товарами, що мають високу частку доданої вартості; адаптацію національної нормативної системи регулювання торговельних операцій до торговельного режиму єдиного ринку Європейського Союзу.

Аналітична доповідь складається з чотирьох розділів.

У першому розділі аналізуються особливості регулювання торгівлі на єдиному ринку ЄС та інституційна основа розвитку торговельних операцій України на цьому ринку.

У другому розділі розглядається динаміка присутності України на ринку ЄС у цілому, ринках країн-членів ЄС та країн-кандидатів на вступ до ЄС у травні 2004р., а також структура торговельних відносин.

У третьому розділі аналізуються основні проблеми, з якими стикаються українські компанії на ринку Європейського Союзу, та можливі перспективи розвитку їх комерційної діяльності на ринку ЄС після його розширення (ЄС-25).

У четвертому розділі наводяться висновки та формулюються пропозиції, спрямовані на підвищення ефективності торговельно-економічної діяльності українських компаній на ринку ЄС, удосконалення з цією метою системи державного регулювання та механізму відносин Україна-ЄС на різних рівнях.

1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

С диний ринок Європейського Союзу, що формувався протягом майже 40 років, є досить складним за механізмами регулювання. Тому ефективне входження до його структур можливе лише на основі добре розвинутих інституцій, що уможливлюють ефективну взаємодію у торговельно-економічній сфері.

Діяльність України на ринку ЄС регулюється комплексом нормативних актів, до якого належать: правовий режим торговельних операцій на єдиному ринку ЄС, що є складовою його спільного правового доробку — acquis communautaire, і передбачає проведення єдиної торговельної політики; двосторонні документи, що регулюють торговельно-економічні відносини між Україною і ЄС; національні нормативно-правові акти України з питань регулювання торговельно-економічних відносин з ЄС.

У цьому розділі розглядаються основні характеристики регулювання торгівлі на єдиному ринку ЄС, що безпосередньо стосуються України, а також питання розвитку інституційної основи торговельних операцій України на ринку ЄС.

1.1 ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ЄДИНОМУ РИНКУ ЄС

Спільний митний тариф Співтовариства. Ключовим компонентом єдиного торговельного режиму ринку ЄС є Спільний митний тариф Співтовариства (Common Customs Tariff), що охоплює 10300 тарифних позицій (таблиці "Параметри єдиного імпортного тарифу ЄС у рамках режиму найбільшого сприяння" та "Середні рівні імпортного тарифу ЄС для окремих несільськогосподарських товарів у рамках режиму найбільшого сприяння", с.4).

З наведених у таблицях даних випливає, що режим тарифного регулювання імпорту ЄС є досить ліберальним. Це підтверджується невисоким загальним рівнем середнього імпортного тарифу, невисоким рівнем коефіцієнту варіації мита (що вказує на незначні преференції, що надаються в якості вибіркового захисту окремих виробництв усередині ЄС), чималою часткою безмитного імпорту в ЄС

(в цілому близько чверті), відсутністю інших видів мит і зборів, що стягуються з імпорту.

Так, на ринку сталі, який становить особливий інтерес для України, в цілому застосовується невисокий рівень імпортного тарифу (1,7% в 2002р.), а максимальний рівень на окремі види продукції становить 7%. При цьому, до 2004р. всі тарифи на імпорт металів мають бути скасовані. Вже сьогодні імпорт з багатьох країн повністю звільнений від імпортного мита або користується преференційними ставками мита в рамках двосторонніх домовленостей, Генеральної системи преференцій або схем тимчасового зняття імпортного мита. Так, понад 26% готових сталевих виробів імпортується до ЄС із 10 країн-кандидатів за нульовою ставкою згідно з Європейськими угодами. Аналогічним режимом користуються середземноморські країни відповідно до угод, укладених між ЄС і країнами Середземномор'я² або відповідних двосторонніх yгод 3 .

¹ За даними 2002р. Джерело: World Trade Report 2003. — Geneva, WTO, 2003, p.197-209, 217.

² У межах програми Євро-Середземноморського партнерства (започаткованої Барселонською декларацією 1995р.) укладено ряд угод про вільну торгівлю між ЄС та країнами південного Середземномор'я та угод про асоціацію (з Ізраїлем, Йорданією, Марокко, Палестинською автономією і Тунісом); укладені, але ще не набули чинності угоди про асоціацію з Алжиром, Єгиптом, Ліваном. Див.: Association Agreements and Cooperation Agreements. — http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed/med_ass_agreemnts.htm.

³ Steel Sector. — http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/steel/index_en.htm.



Параметри єдиного імпортного тарифу ЄС у рамках режиму найбільшого сприяння

Параметри тарифу	Усі товари		Несіль господ тов	арські	Сільсько- господарські товари		
	2002	2004	2002	2004	2002	2003*	
Середньоарифметична величина (%)	4,4	4,1	4,2	3,9	5,9	5,8	
Коефіцієнт варіації** мита	1,0	1,0	0,9	0,9	1,3	1,3	
Максимальна адвалорна ставка (%)	74,9	74,9	26,0	26,0	74,9	74,9	
Частка безмитного імпорту (%)	18,3	24,3	17,1	23,9	25,8	26,7	
Частка позицій, що обкладаються імпортним митом (%)	81,7	75,7	82,9	76,1	74,2	73,3	
Частка неадвалорних ставок мита (%)	5,9	6,0	0,7	0,7	39,9	40,8	
Частка тарифних позицій з категорії "міжнародний пік"*** (%)	1,9	1,8	0,9	0,8	8,2	8,1	
Частка тарифних позицій з категорії "національний пік"**** (%)	2,5	3,1	1,5	7,2	4,1	5,2	
Інші мита та збори (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

^{*} Другий рядок по кожному показнику — ставка, "зв'язана" існуючими домовленостями в рамках СОТ із аззначенням терміну реалізації такої домовленості.
** Коефіцієнт варіації — міра відносної дисперсії рівнів окремих тарифів, що вимірюється через ділення стандартного відхилення тарифної ставки на її середню величину, зафіксовану на рівні шести знаків Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС).

*** "Міжнародний пік" — кількість тарифних позицій на рівні шести знаків ГС,

*** Міжнародний пік — клькість тарифних позицій на рівні шести знаків ГС, що перевищують 15%, поділена на відповідну загальну кількість підрозділів ГС. **** "Національний пік" — кількість тарифних позицій на рівні шести знаків ГС, що принаймні втричі перевищують сукупну середньоарифметичну величину, поділена на відповідну загальну кількість підрозділів ГС.

Водночас, показники окремих секторів вказують на наявність інструментів протекціонізму стосовно внутрішнього виробництва. Про це, зокрема, свідчать: наявність значної (близько 40%) частки неадвалорних ставок імпортного мита та чималої частки "пікових" тарифів (що досягають 75%) на сільськогосподарську продукцію, а також дещо підвищений рівень імпортного мита на рибу та рибні продукти, текстильні вироби та одяг.

З іншого боку, правилами Співтовариства встановлюється порядок можливого тимчасового зняття імпортного мита загалом (tariff suspension) або частково (tariff quota)⁵. Цей механізм може використовуватися за спеціальними рішеннями Ради ЄС за поданням Європейської Комісії, як правило, у випадках імпорту сировини, напівфабрикатів або компонентів, відсутніх у Співтоваристві.

Середні рівні імпортного тарифу ЄС для окремих несільськогосподарських товарів у рамках режиму найбільшого сприяння

	Середньо- арифметичний рівень тарифу, %
Товари деревообробної, целюлозно-паперової промисловості та меблі	2
Текстильні вироби та одяг	8
Шкіряні та гумові вироби, взуття та товари для туризму	4
Метали	2
Хімічні та фотографічні вироби	5
Транспортне обладнання	4
Неелектричні машини	2
Електричні машини	3
Мінеральні продукти, дорогоцінне каміння та дорогоцінні метали	2
Промислові вироби, не вказані в інших позиціях	3
Риба та рибні продукти	12
Нафта	3

З 1971р. у ЄС стосовно країн, що розвиваються, використовується так звана **Генеральна система преференцій** $(\Gamma C\Pi)^6$. $\Gamma C\Pi$ дозволяє застосовувати нульові ставки імпортного мита до 3300 "нечутливих" тарифних позицій та зниження тарифів на 3700 "чутливих" товарів У 1990-х роках $\Gamma C\Pi$ була поширена на країни з перехідною економікою, у т.ч. на Україну.

Водночас, стосовно України чинна на сьогодні система ГСП \in СС 9 є досить обмеженою і не включає такі тарифні групи, як рибні продукти, зерно, насіння, фрукти та рослини, мінеральні добрива, чорні метали та вироби з них. Зараз Європейська Комісія вивчає подання України стосовно надання їй преференцій за додатковою схемою так званих "соціальних преференцій" (social preference clause), що дозволяє отримувати додаткове зниження тарифів 10 у разі дотримання країною положень восьми базових конвенцій Міжнародної організації праці 11 .

Нетарифне регулювання імпорту. Важливу роль у механізмах функціонування єдиного ринку ЄС відіграє система нетарифного регулювання імпорту, причому мірою тарифної лібералізації імпорту ця роль має певну тенденцію до підвищення, особливо в частині застосування *заходів технічного регулювання*, що включають технічні стандарти ЄС, його санітарні, фітосанітарні, екологічні вимоги. Так, хоча загальна

⁴ Адвалорна ставка — ставка, виражена у відсотках митної вартості товару.

Commission Communication Concerning Autonomous Tariff Suspensions and Quotas [Official Journal C 128, 25.04.1998].

⁶ Generalised System of Preferences (GSP).

⁷ Як правило, на 3,5 відсоткові пункти; стосовно текстильних виробів — на 20%; стосовно специфічних ставок мита (виражених у грошовому еквіваленті відносно одиниці фізичного виміру товару) — на 30%, крім алкогольних виробів — на 15%. Проте фактично розмір пільг може бути більшим, адже так звані "заважаючі мита" (nuisance duties), обсягом менше 1% або менше €2, при цьому просто скасовуються. Див.: Generalised System of Preferences. — http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/index en.htm.

Загалом Спільний митний тариф Співтовариства охоплює 10300 тарифних позицій.

⁹ Council Regulation (EC) No.2501/2001 of December 2001 Applying a Scheme of Generalized Tariff Preferences for the Period from 1 January 2002 to 31 December 2004 [Official Journal L 346, 31.12.2001].

⁹ Як правило, вдвічі більше, ніж за звичайною схемою ГСП, проте більш ніж удвічі відносно адвалорних ставок мита — на 8,5 відсоткові пункти замість 3,5.

¹¹ Конвенції МОП №29 (Про примусову чи обов'язкову працю, 1930р., ратифікована Україною у 1956р.), №87 (Про свободу асоціації та захист права на організацію, 1948р., ратифікована Україною у 1956р.); №98 (Про застосування принципів права на організацію і ведення колективних переговорів, 1949р., ратифікована Україною у 1956р.), №100 (Про рівне винагородження чоловіків і жінок за рівноцінну працю, 1951р., ратифікована Україною у 1956р.), №105 (Про скасування примусової праці, 1957р., ратифікована Україною у 2000р.), №111 (Про дискримінацію в галузі праці та занять, 1958р., ратифікована Україною у 1961р.), №138 (Про мінімальний вік для прийому на роботу, 1973р., ратифікована Україною у 1979р.), №182 (Про заборону та негайні дії щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці, 1999р., ратифікована Україною у 2000р.).



кількість повідомлень про нові технічні норми та стандарти після 1997р. і має тенденцію до зниження (таблиця "Кількість повідомлень про технічні норми та стандарти" 12), проте залишається на дуже високому абсолютному та відносному рівнях.

Кількість повідомлень про технічні норми	
та стандарти	

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Загальна кількість повідомлень від членів СОТ	365	460	795	648	672	611	538
у т.ч. від ЄС	123	123	437	276	185	156	110
Частка ЄС у загальній кількості повідомлень, %	33,7	26,7	55,0	42,6	27,5	25,5	20,4

Серед нетарифних заходів слід особливо відзначити систему квот на імпорт окремих "чутливих" товарів.

Так, на ринку сталі, який, як відзначалося, характеризується досить низькими ставками імпортного мита, застосовуються жорсткіші, ніж звичайно, правила стосовно державної допомоги¹³, особливо — дозволені нормами СОТ механізми антидемпінгових¹⁴ і захисних заходів.

Особливий режим регулювання діє стосовно українського експорту металів на ринок ЄС. До 1995р. тут застосовувалися односторонні кількісні обмеження з боку ЄС. Після їх усунення відносини регулювалися Угодою між Урядом України та Європейським співтовариством вугілля та сталі про торгівлю сталеливарними виробами (липень 1997р. грудень 2001р.), що стосувалася ряду готових виробів. Проект нової угоди про торгівлю сталевими виробами був парафований у грудні 2001р. і передбачав збільшення розмірів квот приблизно на 35%. З 1 січня 2002р. ЄС тимчасово виконував досягнуту

домовленість у порядку застосування так званих автономних заходів регулювання (autonomous measures). Проте, у зв'язку із закінченням (у липні 2002р.) терміну дії Паризького договору про створення Європейського співтовариства вугілля та сталі (1951р.) та відсутністю нової угоди про торгівлю сталеливарними виробами, ЄС у грудні 2002р. повернувся до базового рівня квот, встановлених у попередній угоді. Ці квоти використовуються до цього часу і можуть бути переглянуті лише після вступу до ЄС 10 нових членів у травні 2004р. 15 Тому сьогодні до імпорту сталевих продуктів з України (а також Росії та Казахстану) вибірково застосовуються механізми кількісних обмежень і так званої подвійної перевірки (double-checking system) 16.

Процедура адміністрування квот у рамках ЄС у загальному випадку¹⁷ передбачає (як один із трьох альтернативних варіантів) можливість виділення квот методом, "що базується на традиційних торговельних потоках" (method based on traditional trade flows). За застосування такого методу, "традиційні імпортери або експортери отримуватимуть перевагу над нетрадиційними", — а українські експортери можуть виступати в якості нетрадиційних.

У рамках ЄС встановлюється і діє система загальних правил (порядок) імпорту¹⁸, яка, однак, не поширюється на текстильні вироби: останні підпадають під дію спеціальних загальних правил імпорту. Цей загальний порядок виступає лише як такий, що доповнює особливі правила регулювання аграрного ринку. Загалом, впроваджуючи принцип свободи імпорту, він встановлює режим інформаційних та консультаційних процедур, процедур розслідування, нагляду, застосування захисних заходів (дія останніх не повинна перевищувати 200 днів).

Слід звернути увагу на **спеціальний порядок регулювання з боку ЄС імпорту з "країн, що мають державну торгівлю**" (*state-trading countries*)¹⁹, до яких, внаслідок ненадання їй статусу країни з ринковою

¹² World Trade Organization. Overview of the Developments in the International Trading Environment. — Annual Report by the Director-General, September 2000, p.37; Annual Report by the Director-General WT/TPR/Ov/8, 15 November 2002, p.23.

¹³ Communication from the Commission Concerning Certain Aspects of the Treatment of Competition Cases Resulting from the Expiry of the ECSC Treaty [Official Journal C 152, 26.06.2002].

¹⁴ На групу основних металів та виробів припало 92 з 270 (або 34,1%) ініційованих ЄС у 1995-2003рр. антидемпінгових розслідувань та 71 із 184 (або 38,6%) запроваджених ЄС у той же період антидемпінгових заходів, тоді як на групу товарів хімічної та пов'язаної з нею галузей припадало відповідно 16,7% та 17,9%, текстиль та текстильні вироби — 11,9% та 9,2%, групу машин, механічного обладнання, електротехнічних виробів — 14,1% та 13,6%. Див.: База даних з антидемпінгових заходів СОТ. — http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm.

¹⁵ Joint Report on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Ukraine, points 111-113. Стосовно обсягів встановлених квот на імпорт сталевих виробів з України див., зокрема: Proposal for a Council Decision on Trade in Certain Steel Products between the European Community and Ukraine. COM (2002) 627 final — 2002/0265 (ACC) [Official Journal C 45 E, 25.02.2003]; COM (2003) 618 final — 2003/0243 (ACC), 22.10.2003.

¹⁶ DG Trade.E.2. Legislation in Force as at 18/09/2002/. — http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/november/tradoc_111392.pdf.

¹⁷ Council Regulation (EC) No.520/94 of 7 March 1994 Establishing a Community Procedure for Administering Quantitative Quotas [Official Journal L 66, 10.03.1994]. Amended by Council Regulation (EC) No.138/96 of 22 January 1996 [Official Journal L 21, 27.01.1996].

Council Regulation (EC) No 3285/94 of 22 December 1994 on the Common Rules for Imports and Repealing Regulation (EC) No 518/94 [Official Journal L 349, 31.12.1994]. Amended by the following acts: Council Regulation (EC) No of 22 January 1996 [Official Journal L 21, 27.01.1996]; Council Regulation (EC) No of 25 November 1996 [Official Journal L 314, 04.12.1996]; Council Regulation (EC) No of 9 November 2000 [Official Journal L 286, 11.11.2000].

Council Regulation (EC) No of 7 March 1994 on Common Rules for Imports from Certain Third Countries and Repealing Regulations (EEC) Nos 1765/82, 1766/82 and 3420/83 [Official Journal L 67, 10.03.1994]. Amended by the following acts: Council Regulation (EC) No 1921/94 of 25 July 1994 [Official Journal L 198, 30.07.1994]; Council Regulation (EC) No of 6 March 1995 [Official Journal L 55, 11.03.1995]; Council Regulation (EC) No 839/95 of 10 April 1995 [Official Journal L 85, 19.04.1995]; Council Regulation (EC) No 139/96 of 22 January 1996 [Official Journal L 21, 27.01.1996]; Council Regulation (EC) No 168/96 of 29 January 1996 [Official Journal L 25, 01.02.1996]; Council Regulation (EC) No 752/96 of 22 April 1996 [Official Journal L 103, 26.04.1996]; Council Regulation (EC) No 1897/96 of 1 October 1996 [Official Journal L 250, 02.10.1996]; Council Regulation (EC) No 847/97 of 12 May 1997 [Official Journal L 122, 14.05.1997]; Council Regulation (EC) No 1138/98 of 28 May 1998 [Official Journal L 159, 03.06.1998].



економікою, до останнього часу належить Україна. Ці специфічні процедури передбачають особливий порядок торговельних розслідувань Співтовариства (Community investigation procedure), більш суворі процедури нагляду (surveillance measures), включаючи жорсткіші умови видачі документів (обмежений термін дії; додаткові умови надання, порівняно із загальним порядком; можливість відкликання документа). Вони також передбачають спеціальний порядок застосування так званих захисних заходів (safeguard measures), зокрема, спрощене обгрунтування їх застосування²⁰.

Таким чином, існуючий у ЄС торговельний режим для українських компаній не можна охарактеризувати однозначно.

- З одного боку, торговельним операціям на європейському ринку сприяють загалом невисокий рівень імпортних тарифів, які, до того ж, почасти знижуються через можливість користування Україною Генеральною системою преференцій ЄС.
- З іншого боку, в ряді чутливих сфер (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість) для українських компаній існують значні перешкоди через застосування підвищених ставок імпортного мита (на окремі види сільськогосподарської продукції та рибну продукцію) та вилучення цих груп товарів

з-під дії ГСП, а також внаслідок застосування кількісних обмежень на імпорт з України чорних металів та виробів з них.

Загалом, до України досі застосовується статус країни з неринковою економікою (державною торгівлею), що істотно погіршує загальний торговельний режим. Істотно ускладнює позиції України поширене в ЄС використання заходів технічного регулювання.

1.2 ІНСТИТУЦІЙНА ОСНОВА ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Двосторонні документи, що регулюють торговельноекономічні відносини між Україною і ЄС. Система договірно-правових відносин України і ЄС у торговельно-економічній сфері на сьогодні включає ряд двосторонніх угод (врізка "Основні міжнародноправові акти, що регулюють умови діяльності українських компаній на ринку Європейського Союзу"²¹).

Завдяки створеним спільним інституціям України та ЄС, що існують у рамках Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державамичленами (УПС), останнім часом відбувається досить інтенсивний процес удосконалення існуючих механізмів та визначення нових пріоритетів у сфері торговельно-економічних відносин.

Основні міжнародно-правові акти, що регулюють умови діяльності українських компаній на ринку Європейського Союзу							
Угода про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами:	підписана 14 червня 1994р.— набула чинності 1 березня 1998р.						
Угода у формі обміну листами між Європейським Співтовариством та Україною щодо подовження дії та внесення змін до Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про торгівлю текстильними виробами, парафованої 5 травня 1993р. та востаннє зміненої Угодою у формі обміну листами, парафованої 15 жовтня 1999р. (Дія угоди 1993р. подовжена на 2001-2004рр. і зняті кількісні обмеження (із застереженнями) з 26 березня 2001 проте збережені процедури нагляду за імпортом ряду товарів.)*	підписана 19 грудня 2000р. р.,						
Угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств про створення Контактної групи з вугілля та сталі	підписана 8 червня 1994р.						
Угода між Європейським співтовариством вугілля та сталі і Кабінетом Міністрів України про торгівлю деякими сталеливарними виробами	підписана 15 липня 1997р. — втратила чинність 31 грудня 2001р. Проект нової угоди на 2002-2004рр. не підписаний через розбіжності сторін у питанні про експорт українського брухту чорних металів.						
Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством з атомної енергії в галузі керованого термоядерного синтезу	підписана 23 липня 1999р.						
Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством з атомної енергії в галузі ядерної безпеки	підписана 23 липня 1999р.						
Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво	підписана 4 липня 2002р.						
* Tup: Joint Papart on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the ELL and Likrains — http://ourona.gu.int/cor	none (automos), valationa (vivaina (intra (nagrano malf						

^{*} Див.: Joint Report on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Ukraine. — http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/pcarep2.pdf, p.17; Про взаємовідносини та співробітництво України з Європейським Союзом. Парламентські слухання (О.В. Кулаков, Т.О. Бурячок, С.Г. Плотян та ін.). — Верховна Рада України, Комітет з питань Європейської інтеграції, Київ, 2003, с.109. Agreement in the form of an Exchange of Letters between the European Community and Ukraine concerning the extention and amendment of the Agreement between the European Community and Ukraine on trade in textile products. — http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/docs/textileagr_ukr.pdf.

6

²⁰ Будь-яка підстава — або зростання обсягу імпорту, або імпорт на умовах, що завдають шкоди галузі в Співтоваристві, а не їх поєднання, як це робиться в загальному випадку.

²¹ Складено на основі даних: *The EU's Relations with Ukraine.* — http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#3; а також веб-сайту Представництва Європейської комісії в Україні, Молдові та Білорусі. — http://delukr.cec.eu.int/ua/eu and country/agreements.php.



Зокрема, на п'ятому засіданні Ради з питань співробітництва між Україною і ЄС (Брюссель, 11 березня 2002р.), яка наглядає за виконанням УПС, серед визначених сторонами пріоритетів виконання Угоди були названі²²:

- * енергетика, включаючи розвиток інфраструктури транспортування енергоресурсів, особливо транзиту нафти та газу;
- * торгівля та інвестиції прискорення переговорного процесу зі вступу України до СОТ, включаючи прийняття та впровадження міжнародних стандартів і технічного регулювання, посилення захисту прав інтелектуальної власності, відповідно до положень УПС та норм СОТ, вирішення проблемних питань у сфері торгівлі та інвестицій;

Крім того, зазначалося, що сторони поглиблюватимуть співробітництво у космічній галузі.

На шостому засіданні Ради (Брюссель, 18 березня 2003р.) обговорювалася спільна доповідь про стан виконання УПС. У доповіді сторони відзначили, зокрема, суттєвий прогрес у досягненні цілей УПС. Значно просунулося співробітництво в таких галузях, як політичний діалог, торгівля та інвестиції (з огляду, зокрема, на прогрес України на шляху вступу до СОТ), наука та технології, митний контроль, статистика та економіка. У таких сферах, як наближення законодавства до стандартів ЄС та енергетика, разом з питаннями ядерної безпеки, закладені міцні підвалини співробітництва та потрібна подальша інтенсифікація зусиль. Ряд інших галузей були оцінені як такі, що потребують або мають потенціал для подальшого розвитку в рамках УПС з метою поглиблення співробітництва, а саме: охорона довкілля, транспорт, космічна галузь, телекомунікації 25

Кожен із розділів доповіді містить настанову стосовно перспектив співробітництва. Так, у розділі "Торгівля" зазначається необхідність невідкладного розв'язання існуючих торговельних проблем, врахування наслідків розширення ЄС, а в майбутньому — зміцнення торговельного законодавства;

в розділі "Енергетика" — необхідність подовження співробітництва у сфері транзиту газу та нафти; в розділі "Транспорт" передбачається розширення присутності України в європейських транспортних інституціях. У доповіді підтверджуються також пріоритети з виконання УПС, визначені в попередній період.

18 березня 2003р. міністр економіки та з питань європейської інтеграції України та комісар з питань торгівлі Європейської Комісії підписали двосторонній протокол стосовно умов доступу до ринків товарів і послуг у рамках переговорного процесу з приєднання України до COT²⁶.

Нарешті, 7 жовтня 2003р. на самміті²⁷ Україна-ЄС в Ялті була офіційно представлена ініціатива Європейської Комісії "Ширша Європа — сусідство"²⁸, в якій підкреслюються нові можливості, спрямовані на прогресивне залучення України до внутрішнього ринку, а також до різних сфер політики та програм ЄС. Було прийняте рішення розпочати консультації стосовно складання для України Плану дій у рамках "Ширшої Європи" (Wider Europe Action Plan). При цьому спеціальна увага має бути надана майбутнім ефектам розширення ЄС.

Положення базових документів, що регулюють торговельно-економічні відносини України з ЄС, впроваджуються в національних нормативноправових актах, що регулюють активність українських суб'єктів економічної діяльності на ринках ЄС. Це насамперед стосується особливих умов діяльності в окремих "чутливих" секторах (приклад — врізки "Перелік категорій текстильної продукції, експорт якої до країн-членів ЄС підлягає ліцензуванню "29, "Перелік товарів, експорт яких до країн-членів ЄС підлягає ліцензуванню "30, с.8).

Національні нормативно-правові акти України з питань регулювання торговельно-економічних відносин з ЄС. Система національного регулювання діяльності українських компаній на ринку ЄС базується на наступних документах (заходах):

- * Програмі інтеграції України в Європейський Союз³¹, зокрема, розділах 6-8, а також 16 "Зовнішньоекономічна діяльність";
- * Щорічних урядових заходах з реалізації положень зазначеної Програми, що вміщуються у відповідному щорічному Плані дій³²;
- Програмі діяльності Кабінету Міністрів та системі заходів, схвалених Урядом для її реалізації³³;

 $^{^{22}}$ Довідка щодо пріоритетів виконання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ε C. — http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=1112.

²³ Докладніше про Транс'європейські мережі (*Trans European Networks, TENs*) див.: http://europa.eu.int/comm/ten/transport/index.htm.

²⁴ Докладніше про проекти *TRACECA (Transport Corridor Europe Caucasus Asia)* та Чорноморської пан'європейської транспортної зони (*Black Sea Pan-European Transport Area*) див.: http://www.bs-petra.org.

²⁵ Україна-ЄС: хроніка останніх подій. — Євробюлетень, березень 2003р., с.3.

²⁶ Україна та ЄС підписали Протокол про взаємний доступ до ринків товарів та послуг у рамках вступу України до СОТ. — http://www.wto.gov.ua/ukr/index.php?news=72150369.

²⁷ Докладніше про відносини ЄС з Україною див.: http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#3.

²⁸ Про концепцію "Ширша Європа — сусідство" див.: http://www.foreignpolicy.org.ua/ua/topic/index.shtml?id=1543.

²⁹ Додаток 3 до Постанови Кабінету Міністрів України "Про переліки товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню і ліцензуванню у 2003р." №1939 від 25 грудня 2002р.

³⁰ Додаток 6 тієї ж Постанови.

³¹ Затверджена Указом Президента України "Про Програму інтеграції до Європейського Союзу" №1072 від 14 вересня 2000р.

³² Див., зокрема: Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу в 2003 році" №744 від 27 грудня 2002р.

³³ Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про забезпечення виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів" №327 від 11 червня 2003р. (пункт 3.6).



Перелік категорій текстильної продукції, експорт якої до країн-членів ЄС підлягає ліцензуванню*

- Матеріали ткані з бавовни, крім марлі, махрових тканин, вузьких тканих матерій, ворсових тканин, синельних тканин, тюлю та інших сітчастих тканин
 - у т.ч. інші, крім невідбілених чи відбілених.
- Сорочки, футболки, легкі джемпери і тонкі пуловери з м'яким або високим комірцем (інші, ніж з вовни або з тонкого волосу тварин), натільні сорочки і подібні вироби, трикотажні машинного або ручного в'язання.
- Светри, пуловери, кофти, жилети, кардигани, нічні кофти, джемпери, крім курток і блейзерів, теплі куртки, вітрівки, короткі куртки та подібні вироби, трикотажні машинного або ручного в'язання.
- Бриджі з тканини, шорти, крім плавок, і штани,
 - у т.ч.: слакси для чоловіків та хлопчиків;

штани і слакси з вовни, бавовни або хімічних волокон для жінок та дівчаток;

нижні частини спортивних костюмів з підкладкою, крім зазначених у категоріях 16 та 29, з бавовни або хімічних волокон.

- Блузки, сорочки і батники для жінок та дівчаток як трикотажні машинного або ручного в'язання, так і нетрикотажні, з вовни, бавовни або хімічних волокон.
- Сорочки для чоловіків або хлопчиків, крім трикотажних машинного або ручного в'язання з вовни, бавовни або хімічних волокон.
- Колготки, панчохи, гольфи, шкарпетки, підслідники тощо трикотажні машинного або ручного в'язання, крім таких виробів для немовлят, уключаючи панчохи для хворих на варикозне розширення вен, крім продукції категорії 70.
- Кальсони і труси для чоловіків та хлопчиків, панталони і труси для жінок та дівчаток трикотажні машинного або ручного в'язання з вовни, бавовни і хімічних ниток.
- Вироблені з тканини пальта, дощовики, плащі, накидки для жінок та дівчаток; куртки і блейзери з вовни, бавовни і хімічних текстильних волокон, крім парок категорії 21.
- ❖ Костюми і комплекти для чоловіків та хлопчиків, крім трикотажних машинного або ручного в'язання, з вовни, бавовни або хімічних волокон, за винятком лижних костюмів; спортивні костюми з підкладкою для чоловіків та хлопчиків, із зовнішньою нашивкою з тієї ж тканини, з бавовни або хімічного волокна.
- Сукні для жінок та дівчаток з вовни, бавовни або хімічних волокон.
 Спідниці для жінок та дівчаток, у тому числі спідниці-штани.
- Костюми і комплекти для жінок та дівчаток, крім трикотажних машинного або ручного в'язання з вовни, бавовни або хімічних волокон, крім лижних костюмів; спортивні костюми для жінок та дівчаток з підкладкою, із зовнішньою нашивкою з тієї ж тканини, з бавовни або хімічних волокон.
- Пальта, куртки, блейзери та інший одяг, включаючи лижні костюми, трикотажні машинного або ручного в'язання, за винятком одягу категорій 4, 5, 7, 13, 24, 26, 27, 28, 68, 69, 72, 73, 74, 75.
- Матеріали ткані з льону або з волокна рами.
- * Зазначені категорії можуть змінюватися згідно з умовами міжнародних угод України.

Перелік продукції, експорт якої до країн-членів ЄС підлягає ліцензуванню

підля ас ліцепзуванно								
Найменування товару	Код згідно з УКТ ЗЕД*	Обсяг квоти, метричних тонн						
Феросилікомарганець**	7202 30 00 00	_						
Продукція ВАТ "Запоріжсталь"		6330						
Продукція ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча"		9102						
Сталеві троси	7312 10 82 00 7312 10 84 00 7312 10 86 00 7312 10 88 00 7312 10 99 00	_						

^{*} За Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності.

- \div спеціальних урядових заходах зі створення передумов для більш успішної діяльності на ринку $\in \mathbb{C}^{34}$:
- * Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства ЄС;
- * заходах з адаптації національного законодавства України до законодавства ЄС, що базуються на відповідному плані роботи з адаптації³⁵;
 - ❖ заходах із прискорення вступу України до СОТ³⁶.

Водночас, слід відзначити, що досі немає жодного спеціального документа, який би комплексно вирішував питання створення необхідних інституційних та інфраструктурних передумов для посилення позицій і піднесення ефективності діяльності українських компаній на ринку ЄС.

висновки

На сьогодні склалася досить розгалужена система регулювання діяльності України на ринках Європейського Союзу, яка, поряд із застосуванням спільних для всіх країн елементів торговельного режиму, містить численні вибіркові регулятори, що їх спеціально застосовують до країн з неринковою економікою та країн - не членів СОТ, до групи яких досі належить Україна.

Загалом, ринок ЄС має досить ліберальний торговельний режим, що посилюється дією Генеральної системи преференцій, якою може (хоч і в обмеженому обсязі) користуватися й Україна. Водночас, в окремих "чутливих" секторах, що становлять інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються протекціоністські заходи. Дія цих обмежувальних заходів посилюється збереженням за Україною неринкового статусу в ЄС, що зумовлює застосування до неї низки дискримінаційних заходів у торгівлі. Важливою тенденцією є і загальне посилення в ЄС значення нетарифного регулювання, особливо заходів технічного регулювання, що впливають на торгівлю, мірою лібералізації тарифного режиму.

Система договірно-правових відносин України та ЄС у торговельно-економічній сфері охоплює сьогодні ряд міжнародно-правових документів, головним з яких є УПС. Заходи з покращання умов діяльності українських компаній на ринку ЄС передбачені також Програмою інтеграції України в Європейський Союз та щорічними планами дій, що приймаються на її виконання, загальнодержавною програмою адаптації законодавства України до законодавства ЄС, прискорення вступу України до СОТ та поступового впровадження в Україні стандартів, санітарних, фітосанітарних та екологічних норм і стандартів. Водночас, досі немає спеціального документа, який би комплексно охоплював вирішення питань створення інституційних та інфраструктурних передумов для посилення позицій та піднесення ефективності діяльності українських компаній на ринку ЄС. Позиції України на провідному для неї ринку чорних металів підриваються відсутністю чинної угоди з ЄС про торгівлю в цьому секторі.

^{**} Лише ВАТ "Нікопольський завод феросплавів" (Дніпропетровська область) та ВАТ "Запорізький завод феросплавів". Експорт феросилікомарганцю до країнчленів ЄС іншими підприємствами ліцензуванню не підлягає.

³⁴ Зокрема, Постанова Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо поетапного впровадження в Україні вимог директив Європейського Союзу, санітарних, екологічних, ветеринарних, фітосанітарних норм та міжнародних і європейських стандартів" №244 від 19 березня 1997р.; Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Програми стимулювання експорту продукції" №498 від 26 жовтня 2001р.

³⁵ Затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо реалізацій пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу в 2003р." №744 від 27 грудня 2002р.

⁶ Докладно див.: Україна і Світова організація торгівлі. Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Центр Разумкова 2002, Київ, 2003, с.175-223.

2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

нтеграція до світової економіки є одним із пріоритетних завдань України. Однак процес інтеграції є досить складним і неоднозначним, з огляду на жорстку конкуренцію і високі вимоги, що висуваються до якості товарів і послуг.

Проголошення українським керівництвом євроінтеграційного курсу країни, безумовно, сприяло пожвавленню діяльності вітчизняних компаній на ринку ЄС. Поступове розширення та підвищення якості цієї діяльності є одним із ключових завдань реалізації євроінтеграційного курсу, виконання якого потребує поєднання зусиль державних і недержавних установ.

Однак процес входження українських компаній на ринок Європейського Союзу розвивається суперечливо, в ньому наявні неоднозначні тенденції. Особливе занепокоєння викликає структура зовнішньої торгівлі України на ринку ЄС.

У цьому розділі розглядаються динаміка присутності України на ринку ЄС у цілому, ринках країнчленів ЄС і країн-кандидатів, а також структурні характеристики торгівлі товарами та послугами України з Європейським Союзом і країнами-кандидатами.

2.1 ДИНАМІКА ПРИСУТНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС ТА РИНКАХ КРАЇН-КАНДИДАТІВ

Аналіз показників торговельно-економічної діяльності України протягом 1996-2002рр. свідчить про все більш помітну географічну диверсифікацію зовнішньої торгівлі України з поступовим перенесенням головних товарних потоків з країн СНД на країни Європейського Союзу (карта "Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами" с.10-11).

Як видно з наведених на карті даних, у 1996р. на СНД припадало більше половини (51,4%) сукупного українського товарного експорту та майже дві третини (63,5%) імпорту, а на країни $\mathbb{CC}-11,1\%$ експорту та 15,7% імпорту. У 2002р. картина кардинальним чином змінилася: на країни СНД припадало вже лише чверть (24,4%) українського експорту і більше половини (52,8%) імпорту, а на країни $\mathbb{CC}-19,7\%$ експорту та 23,8% імпорту. Це відбулося на фоні скорочення загального торговельного обороту України з країнами СНД на 28,2% і зростання — з країнами \mathbb{CC} на 81,4% (діаграма "Географічна структура експортно-імпортних операцій України" на карті, с.11)

Загалом, якщо в 1996р. частка зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС складала 13,6% загального обсягу зовнішньоторговельного обороту України, то в 2002р. — 21,7%. Це зумовлюється випереджаючими темпами зростання зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС (173,4%), порівняно із збільшенням загального обсягу зовнішнього товарообороту (109,2%).

Загальна позитивна динаміка торгівлі з країнами ЄС (особливо — українського експорту) зумовила збільшення не лише обсягів присутності України на ринку ЄС, але й зростання його питомої ваги у загальному торговельному балансі України. Вже сьогодні ринок ЄС — другий за значенням після ринку країн СНД (фактично — Росії), але після розширення у травні 2004р. ЄС стане головним експортним ринком України.

Зовнішньоторговельний оборот України та ЄС

Протягом 1996-2002рр. зовнішньоторговельний оборот України та ЄС, попри коливання в окремі роки обсягів експорту та імпорту, мав загальну тенденцію до зростання; відзначалося зменшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі з країнами ЄС; залишалася незмінною група найбільших торговельних партнерів України з числа країн ЄС.

³⁷ Джерело: Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році". — Київ, 2003, с.356.



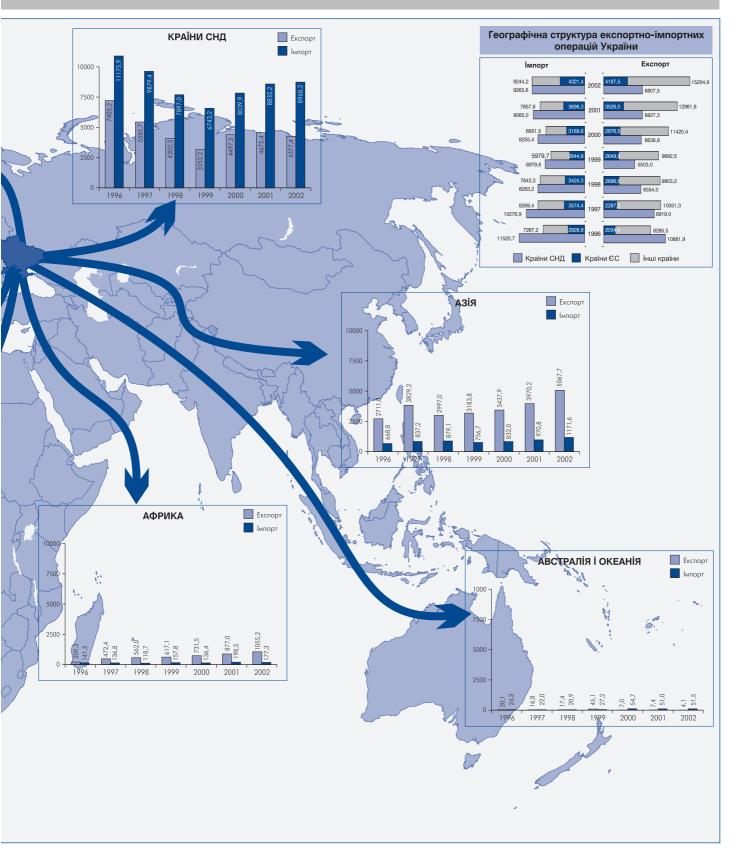
ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА



^{*} Всі показники наведені в \$ млн.



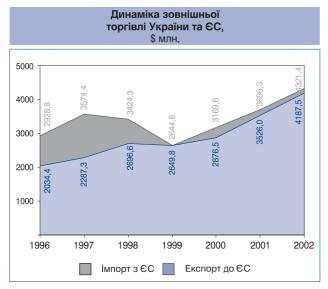
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ*





Загальні обсяги. Протягом 1996-2002рр. зовнішня торгівля товарами та послугами між Україною і ЄС зросла на \$3,5 млрд., або в 1,7 рази³⁸. За цей час експорт товарів і послуг з України до країн ЄС збільшився з \$2 млрд. до \$4,2 млрд., або в 2,1 рази; імпорт з країн ЄС до України — збільшився з \$2,9 млрд. до \$4,3 млрд. і перевищував рівень 1996р. на \$1,4 млрд., або майже в півтора рази (врізка "Зовнішня торгівля України з країнами ЄС", с.13-16).

У зовнішній торгівлі товарами та послугами з країнами $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}$ С, на фоні загальних проблем української зовнішньої торгівлі періоду 1990-х років, відбувалися позитивні зрушення. Так, якщо в 1996-1999рр. український експорт у цілому знизився майже на \$4 млрд., то експорт товарів і послуг до країн $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}$ С — зріс на \$600 млн. (діаграма "Динаміка зовнішньої торгівлі України та $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}$ С")



Експорт товарів і послуг з України до країн ЄС та їх імпорт з країн ЄС до України здійснювався нерівномірно. Так, після зростання імпорту товарів і послуг у 1996-1997рр., упродовж 1998-1999рр. відбувалося його зниження (головною причиною була різка девальвація національної валюти внаслідок фінансово-економічної кризи 1998р.), що знову змінилося зростанням у 2000-2002рр.

Зокрема, у 2002р. зовнішньоторговельний оборот України з країнами ЄС склав \$8,5 млрд., що на \$1,3 млрд. (або на 17,8%) більше, ніж у 2001р.; обсяг українського експорту товарів і послуг до країн ЄС збільшився на 18,8% і склав \$4,2 млрд.; обсяг імпорту— збільшився на 16,9% і становив \$4,3 млрд.³⁹

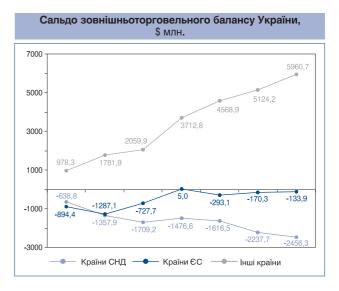
За оцінками Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України (далі — Мінекономіки)⁴⁰, в першому півріччі 2003р. зовнішньоторговельний оборот України з країнами-членами

 $\ensuremath{\mathsf{CC}}$ ($\ensuremath{\mathsf{CC}}$ -15) збільшився, порівняно з першим півріччям 2002р., на 26,1% і склав \$4,9 млрд., а з урахуванням 10 країн-кандидатів ($\ensuremath{\mathsf{CC}}$ -25) — збільшився на 29,8% і становив \$7,4 млрд.

Швидко зростають не лише обсяги торгівлі з країнами &C, а й частка країн-членів &C у зовнішній торгівлі України. З 1995р. по 2003р. вона зросла з 13% до 25%, а з урахуванням 10 країн-кандидатів — до 35,8% 41 .

Водночас, у торговельно-економічних відносинах України та ϵ С спостерігається асиметрична залежність — частка України у зовнішньоторговельному обороті ϵ С становить лише близько $0.4\%^{42}$.

Сальдо зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. Загалом, для зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС характерним є від'ємне сальдо: в 1996-1998рр. і 2000-2002рр., за винятком 1999р., коли український експорт товарів і послуг до країн ЄС перевищив імпорт з них лише на \$5 млн. (діаграма "Сальдо зовнішньоторговельного балансу України"). Причому від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі України з країнами ЄС зумовлене від'ємністю її товарної складової, оскільки в частині послуг протягом 1996-2002рр. український експорт до країн ЄС перевищував їх імпорт з країн ЄС.



Водночас, позитивним чинником є те, що розмір від'ємного сальдо має тенденцію до скорочення. Зокрема, темпи зростання українського експорту до країн ЄС у 2002р. майже на два відсоткових пункти (в.п.) перевищували темпи зростання імпорту з ЄС; зовнішня торгівля Україна-ЄС мала від'ємне сальдо — \$134 млн., що на \$36 млн. менше, ніж у 2001р., і на \$159 млн. — ніж у 2000р.

³⁸ Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році". — Київ, 2003; розрахунки експертів Центру Разумкова.

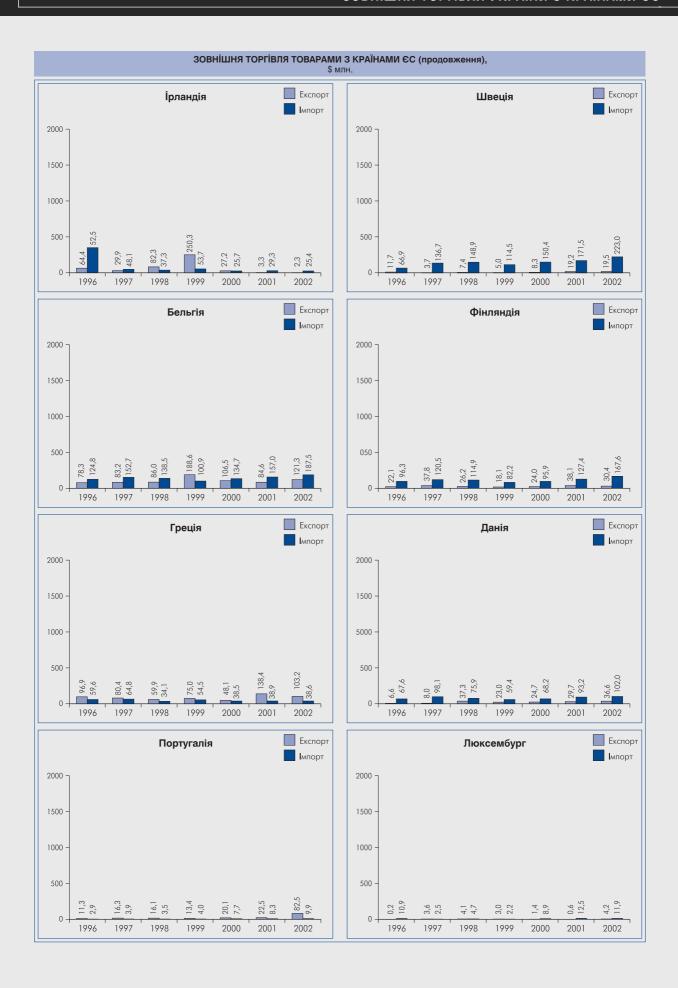
³⁹ За даними Державного комітету статистики України. Див.: Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році. Статистичний збірник. — Державний комітет статистики України, Київ, 2003, с.7.

⁴⁰ Довідка щодо наслідків розширення ЄС для України. — http://www.me.gov.ua/downloads/Enlar con.doc.

⁴¹ Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом. — Інституційні реформи в ЄС, 2003, №4, с.34.

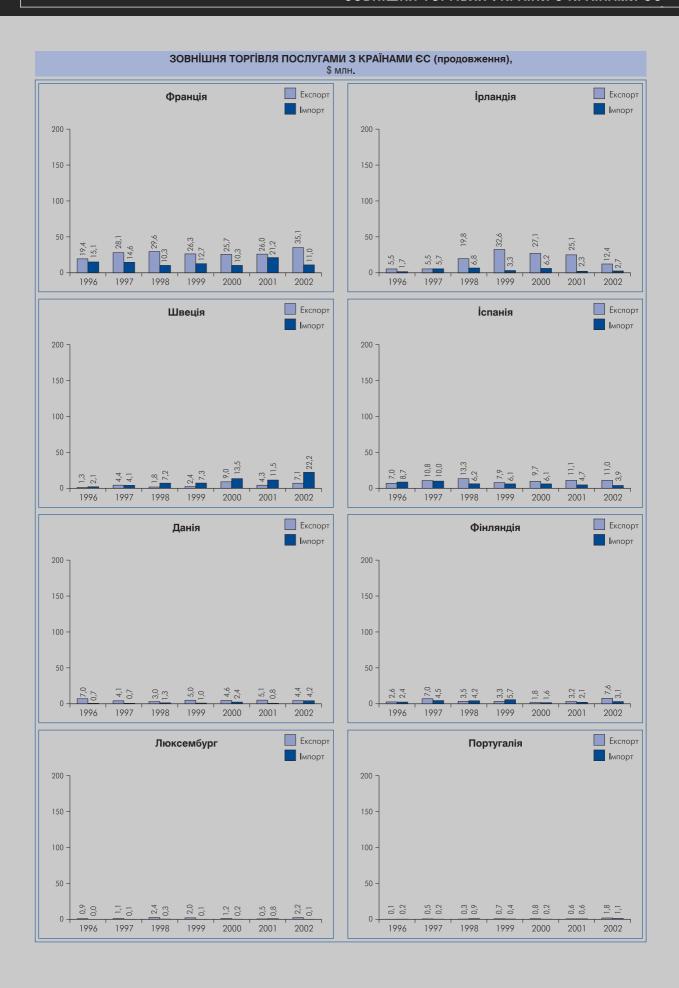
⁴² Joint Report on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Ukraine, point 60; Україна-ЄС: на шляху до чотирьох свобод. — Consulting Group, Київ, 2003, с.8.





14 ● ЦЕНТР РАЗУМКОВА ● НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА І ОБОРОНА ● №11, 2003







Найбільші партнери. Для торгівлі України з ЄС характерною є значна концентрація на обмеженій кількості найбільших торговельних партнерів — зокрема, **Німеччині, Італії та Великій Британії.**

Так, у 1996р. найбільші обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС припадали на Німеччину — \$1,6 млрд. (або 4,2% загального обсягу зовнішньоторговельного обороту України та 32,5% — зовнішньоторговельного обороту з країнами ЄС), Італію — \$750 млн. (2% і 15,1%, відповідно) та Велику Британію — \$470 млн. (1,2% і 9,4%, відповідно). Загалом на ці три країни припадало 7,4% зовнішньоторговельного обороту України та майже 3/5 — зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС.

У 2002р. тенденція до концентрації не змінилася. Зовнішньоторговельний оборот з Німеччиною становив близько \$2,6 млрд. (або 6,4% загального обсягу зовнішньоторговельного обороту України та 30,3% — зовнішньоторговельного обороту з країнами ЄС), з Італією — \$1,34 млрд. (3,3% і 15,7%, відповідно), з Великою Британією — \$1,12 млрд. (2,8% і 13,1%, відповідно). На Німеччину, Італію та Велику Британію припадала вже восьма частина зовнішньоторговельного обороту України та 3/5 — зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. При цьому, частка Німеччини в зовнішній торгівлі України з країнами ЄС дещо скоротилася, а частки Італії та Великої Британії збільшилися.

Зовнішньоторговельний оборот з країнами-кандидатами

У 2002р. зовнішньоторговельний оборот України з 10 країнами-кандидатами на вступ до $\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}}}$ складав \$4 млрд., що на \$500 млн. (або на 15,8%) більше, ніж у 2001р. 43 (врізка "Зовнішня торгівля України з країнами-кандидатами на вступ до $\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}}}$ с.18-20).

Обсяг експорту товарів і послуг з України до 10 країн-кандидатів у 2002р., порівняно з 2001р., збільшився на 18,4% і дорівнював \$2,5 млрд., а обсяг імпорту товарів і послуг — збільшився на 11,6% і склав \$1,5 млрд.

Водночас, у торгівлі з країнами-кандидатами на вступ до ЄС Україна протягом останніх років зберігає позитивне сальдо. Причому воно збільшилося з \$732 млн. у 2000р. до \$791 млн. у 2001р. і перевищило \$1 млрд. у 2002р.

Узагальнюючи наведені вище показники, можна констатувати наступне. Протягом 1996-2002рр. відбулася географічна диверсифікація зовнішньої торгівлі України, що супроводжувалася поступовим перенесенням головних товарних потоків з ринків країн СНД, зокрема, до ринку ЄС. Попри коливання в окремі роки обсягів експорту та імпорту, зовнішньоторговельний оборот України та ЄС мав загальну тенденцію зростання, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з країнами ЄС скорочувалося. Швидкість зростання обсягів торгівлі з країнами ЄС позначилася на підвищенні їх частки у зовнішній торгівлі України. Водночас, торгівля значною мірою концентрувалася на обмеженій кількості найбільших торговельних

партнерів, серед яких, насамперед, Німеччина, Італія та Велика Британія. Вступ до ЄС у травні 2004р. 10 країн-кандидатів спричинить перетворення його на головний експортний ринок України.

Торгівля товарами

Торгівля товарами з країнами ЄС. Зазначений вище приріст зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС у 1996-2002рр. був забезпечений переважно за рахунок зростання зовнішньої торгівлі товарами. З \$3,5 млрд. загального приросту \$3,2 млрд. (або 91,4%) становив приріст саме товарної складової зовнішньої торгівлі. Зовнішня торгівля товарами між Україною і країнами ЄС у 2002р. в 1,7 рази перевищувала рівень 1996р.

Нарощування експорту товарів з України до країн ЄС спостерігалося в усі (крім 1999р.) роки періоду, що аналізується. Тенденції розвитку товарного імпорту з країн ЄС до України є аналогічними тенденціям розвитку зовнішньоторговельного обороту між останніми в цілому.

У 2002р. оборот зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС склав \$7,6 млрд., що майже на \$1,2 млрд. (або на 18,3%) більше, ніж у 2001р. 44 Обсяг українського товарного експорту до країн ЄС збільшився на 18,6% і склав \$3,5 млрд., а обсяг імпорту товарів — збільшився на 18% і становив \$4 млрд. При цьому, частка торгівлі товарами з країнами ЄС у зовнішньоторговельному обороті України склала 21,6%, що на 1,6 в.п. більше, ніж у 2001р.

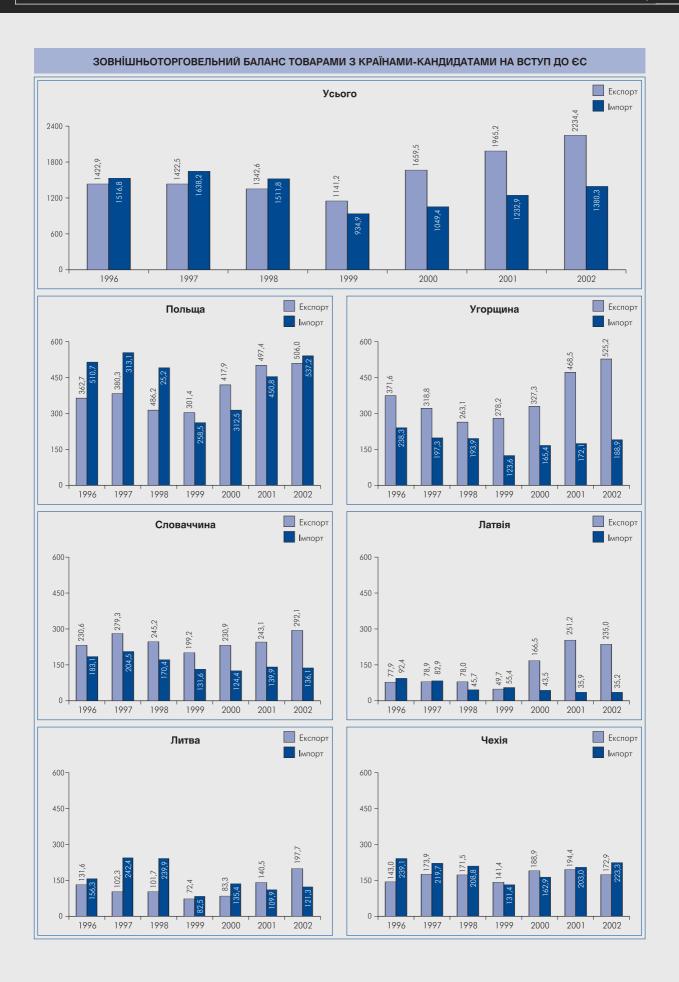
Найшвидше протягом 1996-2002рр. зростав український товарний експорт до Данії (у 5,5 рази), Іспанії (4,1 рази), Великої Британії (4 рази), Нідерландів (2,9 рази), Італії (2,4 рази), Австрії (2,3 рази). З іншого боку, дуже повільно українські виробники нарошували експортні поставки до Франції (на 1,8%) та Греції (6,5%).

Загалом, за згаданий період зріс експорт українських товарів до всіх країн ЄС, окрім Ірландії, експорт до якої у 2002р. склав лише \$2,3 млн., що в 30 разів менше, ніж у 1996р. Незначними залишаються обсяги товарного експорту до Швеції (\$19,5 млн.). Такі обсяги та динаміка експорту до цих країн є негативним для України симптомом, адже Ірландія і Швеція вважаються лідерами високотехнологічного виробництва в ЄС.

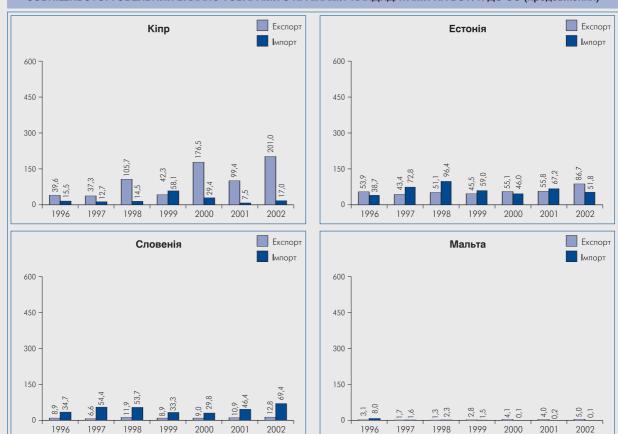
Найбільші партнери. У 1996р. Україна найбільше експортувала товарів до Німеччини (\$422 млн., або 2,9% загального обсягу вітчизняного товарного експорту та 26,4% товарного експорту України до країн ЄС), Італії (\$345 млн.; 2,4% та 21,6%, відповідно) та Великої Британії (\$136 млн.; 0,9% та 8,5%). Отже, на ці три країни припадало 6,2% загального обсягу вітчизняного товарного експорту та понад половини (56,5%) товарного експорту України до країн ЄС. У 2002р. головними імпортерами українських товарів залишилися ці самі країни: Італія (\$830 млн.; 4,6% та 23,5%), Німеччина (\$755 млн.; 4,2% та 21,4%), Велика Британія (\$537 млн.; 3% та 15,2%). Проте на них припала вже

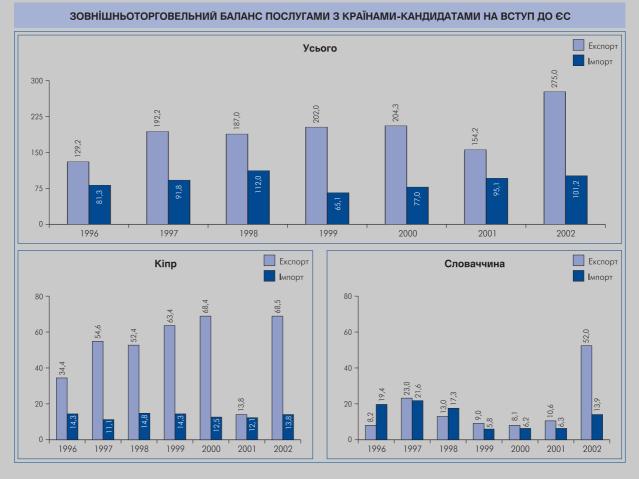
⁴³ Довідка щодо стану двосторонніх відносин Україна-ЄС. — http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=1114.

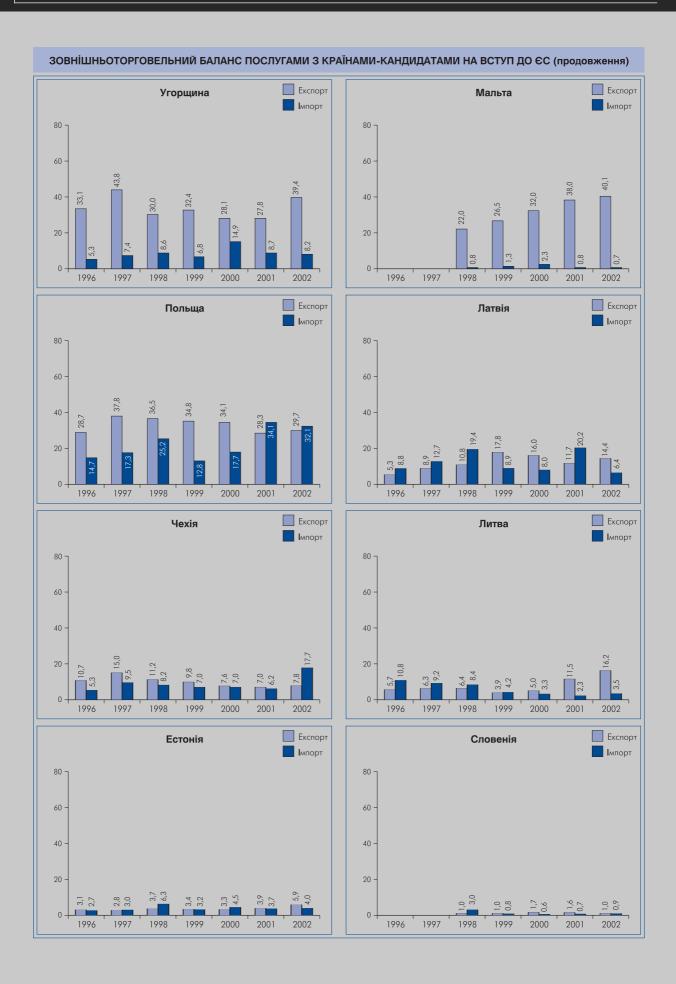
⁴⁴ Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році. Статистичний збірник. — Київ, 2003, с.7.



ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ БАЛАНС ТОВАРАМИ З КРАЇНАМИ-КАНДИДАТАМИ НА ВСТУП ДО ЄС (продовження)









восьма частина (11,8%) сукупного українського товарного експорту та 3/5 (60,1%) вітчизняного експорту товарів до країн ЄС. Присутність України на ринках інших країн ЄС (крім Австрії, Іспанії та Нідерландів) є малопомітною.

Імпорт товарів до України. У 1996р. найбільше товарів Україна імпортувала з **Німеччини** (майже на \$1,1 млрд., що становило 6,1% усіх імпортованих Україною товарів, або 38,6% товарного імпорту з країн C, **Італії** (\$342 млн., 1,9% і 12,3%, відповідно) та **Франції** (\$245 млн., 1,4% і 8,9%). На ці три країни припадала майже десята частина всіх імпортованих Україною товарів і 2/5 — імпортованих з країн C.

У 2002р. в цій сфері залишилися ті самі лідери: з **Німеччини** було імпортовано товарів майже на \$1,7 млрд. (9,8% усього товарного імпорту України та 41,1% імпорту товарів з країн &C); **І́талії** — \$462 млн. (відповідно 2,7% і 11,4%); **Франції** — \$349 млн. (2,1% і 8,6%). А відтак, на ці країни припадала вже сьома частина всіх імпортованих Україною товарів і майже 2/3 — імпортованих з країн &C.

Протягом 1996-2002рр. зростання імпорту товарів відбулося майже з усіх країн ЄС. Найвищими темпами зростав імпорт товарів з Португалії (у 3,4 рази), Швеції (3,3 рази), Іспанії (1,8 рази), Фінляндії (1,7 рази), Німеччини (1,6 рази). Водночас, товарний імпорт з Нідерландів зріс лише на 8,2%, а з Греції та Ірландії обсяги імпорту за цей період скоротилися.

Торгівля товарами з країнами-кандидатами. У 2002р. зовнішньоторговельний оборот товарами України з 10 країнами-кандидатами на вступ до ЄС склав \$3,6 млрд., що на 13% більше, ніж у 2001р. ⁴⁵ Обсяг експорту товарів до цих країн, порівняно з 2001р., збільшився на 13% і становив \$2,2 млрд.; імпорт товарів — збільшився на 12% і склав \$1,4 млрд.

Найбільші партнери. Найбільшими торговельними партнерами України серед країн-кандидатів у 2002р. були: Польща (обсяг торгівлі з якою перевищив \$1 млрд., що складало майже третину загального обсягу товарообороту України з країнами-кандидатами); Угорщина (\$700 млн., 20%); Словаччина (\$400 млн., 11%). Загалом на ці три країни припадало майже 2/3 зовнішньої торгівлі України товарами з країнами-кандидатами на вступ до ЄС.

При цьому, найбільше товарів Україна експортувала до Угорщини (\$530 млн., або майже чверть сукупного експорту до країн-кандидатів), Польщі (\$500 млн., 22,6%), Словаччини (майже \$300 млн., 13,1%); імпортувала — з Польщі (\$540 млн., або майже 40% сукупного імпорту з країн-кандидатів), Чехії (\$220 млн., 16,2%), Угорщини (\$190 млн., 13,7%).

Сальдо зовнішньої торгівлі. У 1996-1998рр. Україна в торгівлі з країнами-кандидатами мала від'ємне сальдо, в 1999-2002рр. — позитивне. У 2002р. було зафіксоване від'ємне сальдо в зовнішній торгівлі України з Польщею, Словенією і Чехією, з рештою країн-кандидатів — позитивне.

Структура експорту та імпорту. У структурі експорту України до Естонії, Литви, Мальти переважають чорні метали та вироби з них; до Кіпру та Угорщини— енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки; до Польщі, Словаччини, Чехії— руди, шлаки, зола; Латвії— інструменти, ножові вироби; Словенії— органічні хімічні сполуки (врізка "Частка найбільш експорто- та імпортоємних груп у торгівлі України з країнами-кандидатами на вступ до $\mathcal{E}C$ ", с.22).

Натомість у структурі імпорту з Латвії і Словенії переважає фармацевтична продукція; Естонії — продукти з м'яса та риби; Кіпру — котли, машини, апарати та механічні пристрої; Литви — енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; Мальти — товари, придбані в портах; Польщі — папір і картон; Словаччини — сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент; Угорщини — полімерні матеріали, пластмаси; Чехії — наземні транспортні засоби, крім залізничних.

Загалом, за 2002р. експорт товарів до ЄС-25 склав \$5,7 млрд. проти \$4,4 млрд. — до країн СНД. Приріст зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС забезпечується переважно завдяки зростанню її товарної складової. Експорт українських товарів протягом 1996-2002рр. зріс до всіх країн ЄС, крім Ірландії; зростання імпорту товарів відбулося — майже з усіх країн ЄС, крім Греції та Ірландії. Спостерігається значна концентрація експортних поставок вітчизняних товарів та імпортних закупівель на обмеженій кількості найбільших торговельних партнерів. Оборот зовнішньої торгівлі товарами України з 10 країнами-кандидатами на вступ до ЄС зростає швидкими темпами.

Торгівля послугами

Торгівля послугами з країнами ЄС. Протягом 1996-2002рр. зовнішня торгівля послугами між Україною і країнами ЄС зросла на \$300 млн., або в 1,6 рази. Питома вага зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС у загальному обсязі зовнішньої торгівлі послугами зросла з 10% до 16,8%. Водночас, обсяг зовнішньої торгівлі послугами України в цілому за цей час знизився.

У 2002р. оборот зовнішньої торгівлі послугами України з країнами $\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mathcal{C}}}\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath}\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremat$

Найбільші партнери. Найбільшими партнерами України серед країн ЄС у торгівлі послугами в 1996р. були Велика Британія — \$128,2 млн., що складало 2,2% зовнішньоторговельного обороту України послугами та 21,4% — зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС, Німеччина — \$121,2 млн. (2% та 20,3%, відповідно) та Австрія — \$91,4 млн. (1,5% та 15,3%). Якщо в загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту України послугами на ці три країни припадало лише 5,7%, то в зовнішній торгівлі послугами України з країнами ЄС — майже 3/5.

 $^{^{45}}$ Довідка щодо стану двосторонніх відносин Україна-ЄС. — http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=1114.

⁴⁶ Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році. Статистичний збірник. — Київ, 2003, с.7.



Частка	найбільш експорто- та імпортоємних груп у торгівлі У	країни з країнами-кандидатами на вступ до ЄС*
Країни	Експорт	і мпорт
Естонія	чорні метали та вироби з них — 21,36% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 16,61% залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання — 15,35% зернові культури — 10,73%	продукти з м'яса, риби — 17,75% риба і ракоподібні — 15,79% чорні метали та вироби з них — 11,11% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 9,87%
Кіпр	енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 37,08% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 26,27% чорні метали та вироби з них — 10,81% зернові культури — 7,48%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 20,67% плавучі засоби морські або річкові — 19,12% руди, шлаки, зола — 15,57% меблі — 9,18%
Латвія	інструменти, ножові вироби — 38,43% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 16,71% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 10,79% чорні метали та вироби з них — 9,50%	фармацевтична продукція— 20,15% деревина та вироби з деревини— 18,15% електричні машини і устаткування— 14,93% папір та картон— 8,44%
Литва	чорні метали та вироби з них— 26% шкури та шкіра необроблені— 17,34% котли, машини, апарати і механічні пристрої— 8,74% хімічні штапельні волокна— 3,93%	енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 53,46% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 14,31% папір і картон — 5% цукор і кондитерські вироби з цукру — 4,27%
Мальта	чорні метали та вироби з них — 53,19% зернові культури — 28,35% плавучі засоби морські або річкові — 8,09% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 1,98%	товари, придбані в портах — 75,27% електричні машини і устаткування — 14,56% одяг текстильний — 6,41% прилади і апарати — 2,49%
Польща	руди, шлаки, зола — 17,24% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 16,02% чорні метали та вироби з них — 14,90% органічні хімічні сполуки — 8,17%	папір і картон — 17,36% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 10,03% полімерні матеріали, пластмаси — 8,3% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 6,69%
Словаччина	руди, шлаки, зола — 20,25% алюміній і вироби з алюмінію — 17,08% чорні метали і вироби з них — 14,41% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 8,89%	сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент— 18,17% керамічні вироби— 11,49% котли, машини, апарати і механічні пристрої— 11,07% папір і картон— 10,10%
Словенія	органічні хімічні сполуки — 26,19% нитки синтетичні або штучні — 18,91% продукти неорганічної хімії — 17,96% деревина і вироби з деревини — 9,78%	фармацевтична продукція — 37,06% електричні машини і устаткування — 37,27% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 6,17% полімерні матеріали, пластмаси — 2,81%
Угорщина	енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки— 21,56% деревина і вироби з деревини— 12,72% алюміній і вироби з алюмінію— 11,29% органічні хімічні сполуки— 9,78%	полімерні матеріали, пластмаси — 14,76% фармацевтична продукція — 13,09% електричні машини і устаткування — 10,35% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 8,60%
Чехія	руди, шлаки, зола — 49,05% чорні метали та вироби з них — 17,94% енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки — 8,71% деревина та вироби з деревини — 4,27%	наземні транспортні засоби, крім залізничних— 25,79% котли, машини, апарати і механічні пристрої— 15,93% полімерні матеріали, пластмаси— 7,89% електричні машини і устаткування— 7,33%

^{*} Джерело: Співробітництво між Україною та країнами ЄС. Статистичний збірник. — Київ, 2003, с.71-88, 92-104, 107-110.

У 2002р. трійка лідерів трохи змінилася: оборот у торгівлі послугами України з Великою Британією склав \$317,3 млн. (5,7% та 33,7%), з Німеччиною — \$165,8 млн. (3% та 17,6%), Бельгією — \$86,8 млн. (1,6% та 9,2%). Зовнішня торгівля послугами з цими країнами складала вже десяту частину зовнішньоторговельного обороту послугами України та понад 3/5 її торгівлі послугами з країнами ЄС.

Експорт послуг. Експорт послуг з України до країн ЄС зростав нерівномірно. Протягом 1996-1998рр. спостерігалося збільшення його обсягів, у 1999р. — зменшення, що змінилося новим зростанням у 2000-2002рр. Протягом 1996-2002рр. зріс експорт послуг до Швеції (у 5,5 рази), Бельгії (у п'ять разів), Фінляндії (майже втричі), Великої Британії та Ірландії (у 2,3 рази), Франції (майже вдвічі), Іспанії — (у 1,6 рази); зменшився — до Данії (у 1,6 рази), Австрії (у півтора рази) та Італії (в 1,1 рази).

Імпорт послуг. Імпорт послуг з країн ЄС до України розвивався ще більш нерівномірно, ніж експорт. Зростання обсягів імпорту послуг зафіксоване в 1996-1998рр., 2000р. та 2002р., зниження — в 1999р. та 2001р. Загалом за цей період **зріс** імпорт послуг до України зі Швеції (у 10,6 рази), Данії (у шість разів), Нідерландів (у 5,5 рази), Австрії (у 3,5 рази), Великої Британії (майже втричі), Бельгії (у 2,4 рази), Німеччини (майже вдвічі);

зменшився — з Греції (у 3,6 рази), Італії (більш ніж утричі), Іспанії (більш ніж удвічі), Франції (майже в півтора рази).

Торгівля послугами з країнами-кандидатами. Зовнішньоторговельний оборот послугами України з 10 країнами-кандидатами на вступ до ЄС склав \$376 млн., що на 50,9% більше, ніж у 2001р. ⁴⁷ Обсяг експорту послуг з України до цих країн збільшився на 78% і становив \$275 млн.; імпорту — збільшився на 6,4% і склав \$101 млн.

Найбільші партнери. Найбільшими партнерами України у зовнішній торгівлі послугами серед країнкандидатів у 2002р. були **Кіпр** (\$82 млн., або майже чверть загального обороту послуг з країнамикандидатами), **Польща** (\$62 млн.; 16,4%), **Угорщина** (\$48 млн.; 12,7%). Загалом на ці три країни припадало понад половини зовнішньої торгівлі України послугами з країнами-кандидатами.

Найбільше послуг Україна експортувала до Кіпру (\$69 млн., або чверть сукупного експорту послуг до країн-кандидатів), Мальти (\$40 млн.; 14,6%), Угорщини (\$39 млн.; 14,3%); імпортувала — з Польщі (\$32 млн., або третину сукупного імпорту послуг з країн-кандидатів), Чехії (\$18 млн.; 17,5%), Словаччини (\$14 млн.; 13,8%).

Сальдо зовнішньої торгівлі. У 1996-2002рр. Україна в зовнішній торгівлі послугами з країнами-кандидатами

22

⁴⁷ Довідка щодо стану двосторонніх відносин Україна-ЄС. — http://www.me.gov.ua/showpage.php?id=1114.



мала **позитивне сальдо;** від'ємне сальдо було зафіксовано лише в торгівлі з Польщею та Чехією.

У **структурі** зовнішньої торгівлі послугами між Україною та країнами-кандидатами на вступ до ЄС переважають транспортні послуги.

Високі темпи зростання зовнішньої торгівлі послугами між Україною та ЄС призвели до зростання її частки в загальному обсязі української зовнішньої торгівлі послугами. Цей сектор зовнішньої торгівлі характеризується високим рівнем концентрації на окремих країнах ЄС. У структурі зовнішньої торгівлі послугами як з країнами ЄС, так і з країнами-кандидатами переважають транспортні послуги. Інші сегменти ринку послуг залишаються нерозвинутими.

2.2 СТРУКТУРА ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Місце і роль України на ринку ЄС визначається не лише загальним обсягом і динамікою зовнішньої торгівлі товарами, але й структурою зовнішньоторговельного обороту.

Товарна структура. Аналіз товарної структури торгівлі України та країн \in С (таблиця "Структура торгівлі товарами України та \in С" свідчить про надзвичайну вузькість її асортименту.

Так, у 2000-2002рр. у загальному обсязі українського експорту до країн ЄС у середньому більш ніж чверть (26,7%) становили недорогоцінні метали та вироби з них (у т.ч. 18,0% — чорні метали), 16,3% — мінеральні продукти, 12,3% — продукція сільського господарства та харчової промисловості, 15,1% — продукція легкої промисловості. Загалом на названі групи припадало понад 70% загального обсягу експорту України до країн ЄС. Водночас, частка машин, устаткування, приладів складала лише 10,3%.

У товарному імпорті з країн ЄС переважають машини, устаткування, механізми, прилади та засоби транспорту (в середньому 38,8% загального обсягу імпорту товарів з країн ЄС у 2000-2002рр.), продукція хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей, включаючи полімерні матеріали та каучук $(21,5\%)^{50}$, продукція легкої промисловості (10,2%).

Структура торгівлі товарами України та ЄС, %								
Товарні групи	Експорт України				Імпорт України			
за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності	2000	2001	2002	В серед- ньому	2000	2001	2002	В серед- ньому
І Живі тварини; продукти тваринного походження	1,7	1,2	0,2	1,0	0,4	0,6	0,9	0,6
II Продукти рослинного походження	4,9	7,9	12,3	8,4	1,7	1,7	1,3	1,6
III Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	1,6	1,1	2,6	1,8	1,4	1,3	1,3	1,3
IV Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники	1,2	1,1	0,9	1,1	4,0	3,5	3,5	3,7
V Мінеральні продукти	11,0	15,6	22,2	16,3	4,1	1,7	1,1	2,3
VI Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	11,7	8,9	5,4	8,7	13,4	15,2	15,4	14,7
VII Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; каучук, гума та вироби з них	0,3	0,4	0,5	0,4	6,6	7,0	6,7	6,8
VIII Шкура та шкіра необроблені, шкіра, натуральне хутро та вироби з них; шорно-сідельні спорядження та упряж; дорожні речі, сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кеттуту з натурального шовку)	3,5	2,8	2,5	2,9	1,1	1,3	0,9	1,1
IX Деревина і вироби з деревини; деревне вугілля; пробка та вироби з неї; вироби із соломи, альфи та інших матеріалів для плетення; кошикові та інші плетені вироби	3,2	3,0	3,2	3,1	0,4	0,5	0,5	0,5
X Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів; папір або картон, одержані з відходів та макулатури; папір, картон та вироби з них	0,1	0,0	0,0	0,0	4,5	5,0	6,7	5,4
XI Текстиль та вироби з текстилю	15,3	13,4	11,9	13,5	10,6	9,9	9,1	9,9
XII Взуття, головні убори, парасольки від дощу та сонця, палиці, стеки, батоги та їх частини; пір'я оброблене і вироби з нього; вироби з волосся людини	1,7	1,7	1,3	1,6	0,3	0,3	0,3	0,3
XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби із скла	0,3	0,5	0,5	0,4	1,5	1,7	1,4	1,5
XV Недорогоцінні метали та вироби з них	32,3	25,2	22,6	26,7	7,4	5,9	4,8	6,0
XVI Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення звуку, прилади для записування або відтворення зображення і звуку по телебаченню та частини і приладдя до них	5,1	10,5	7,0	7,5	27,8	29,3	29,9	29,0
XVII Транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом	1,1	2,8	2,1	2,0	5,0	7,1	8,9	7,0
XVIII Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії, вимірювання, контролю або вимірювання точності; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти; їх частини та приладдя	0,2	0,3	1,8	0,8	2,4	3,1	2,8	2,8
XX Різні товари і вироби	1,3	1,2	1,2	1,2	1,6	1,7	1,5	1,6
XXI Вироби мистецтва, предмети колекціонування або антикваріат	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Товари, придбані в портах	0,1	0,1	0,0	0,1	2,3	1,3	1,1	1,6
Різне	3,3	2,1	1,5	2,3	3,7	2,1	1,8	2,5

⁴⁸ Розраховано за даними: Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році..., с.14-20.

⁴⁹ Відповідно у 2000р. — 19,2%, у 2001р. — 17,7%, у 2002р. — 17,2%.

⁵⁰ Значна їх частина припадала на фармацевтичні товари — в середньому 4,8% імпорту України в 2000-2002рр. (відповідно 4,1%, 4,9% та 5,3%).



Країни	Експорт	І мпорт
країни Австрія	руди, шлаки та зола — 27,12% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 17,85% електричні машини і устаткування — 10,50% жири там олії тваринного або рослинного походження — 8,43%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 18,02% папір і картон — 16,82% електричні машини і устаткування — 10,40% фармацевтична продукція — 8,12%
Бельгія	різне*— 22,96% зернові культури— 21,61% мідь і вироби з міді— 9,94 продукти неорганічної хімії— 9,62%	різне— 14,99 котли, машини, апарати і механічні пристрої— 13,03% наземні транспортні засоби, крім залізничних— 8,66% полімерні метали, пластмаси— 8,38% фармацевтична продукція— 7,12%
Велика Британія	енергетичні матеріали нафта та продукти її перегонки — $73,36\%$ котли, машини, апарати і механічні пристрої — $7,77\%$ одяг текстильний — 6.35% чорні метали та вироби з них — $2,40\%$	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 17,60% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 12,54% електричні машини і устаткування — 6,21% хімічні штапельні волокна — 4,13%
Греція	чорні метали— 45,01% плавучі засоби морські або річкові— 15,48% зернові культури— 8,69% продукти неорганічної хімії— 8,39%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 15,05% руди, шлаки та зола — 10,50% тютюн — 9,22% товари, придбані в портах — 8,53% алюміній і вироби з алюмінію — 7,33%
Данія	одяг текстильний — 27,50% одяг трикотажний — 21,44% інші готові текстильні вироби — 14,01% деревина і вироби з деревини — 6,66%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 23,70% фармацевтична продукція — 13,65% трикотажні полотна — 7,44% прилади і апарати — 4,93%
İрландія	зернові культури — 41,20% деревини і вироби з деревини — 21,93% одят текстильний — 16,53% вироби з каменю, гіпсу, цементу — 3,57%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 23,83% електричні машини і устаткування — 17,15% ефірні олії, косметичні препарати — 13,32% різні харчові продукти — 10,29%
Іспанія	зернові культури— 67,96% чорні метали та вироби з них— 8,86% продукти неорганічної хімії— 4,48% інші продукти хімічної промисловості— 3,68%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 12,38% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 10,27% керамічні вироби — 10,10% електричні машини і устаткування — 8,83%
І талія	чорні метали та вироби з них — 30,06% енергетичні матеріали нафта та продукти її перегонки — 27,77% шкура та шкіра необроблені — 7,03% зернові культури — 4,97%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 30,04% полімерні матеріали, пластмаси — 8,17% електричні машини і устаткування — 5,52% вовна — 3,71%
Люксембург	зернові культури — 59,38% чорні метали — 21,86% інші недорогоцінні метали — 9,19% овочі, корнеплоди — 8,04%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 36,96% чорні метали та вироби з них — 25,50% алюміній і вироби з нього — 21,03% полімерні матеріали, пластмаси — 4,77%
Нідерланди	чорні метали та вироби з них — $26,92\%$ мідь і вироби з міді — $13,70\%$ ллавучі засоби морські або річкові — $10,70\%$ жири та олії тваринного або рослинного походження — $10,47\%$	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 17,25% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 10,32% жири та олії тваринного або рослинного походження — 7,21% фармацевтична продукція — 5,88%
Німеччина	одяг текстильний — 26,83% чорні метали та вироби з них — 19,05% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 9,32% мідь і вироби з міді — 5,99%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 25,08% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 12,29% полімерні матеріали, пластмаси — 5,95% фармацевтична продукція — 4,64%
Португалія	прилади і апарати — 51,35% зернові культури — 31,97% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 7,83% деревина і вироби з деревини — 2,90%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 20,39% пробка та вироби з неї — 19,61% хімічні штапельні волокна — 8,56% взуття — 8,02%
Фінляндія	органічні хімічні сполуки — 38,29% чорні метали та вироби з них — 24,47% електричні машини і устаткування — 14,02% полімерні матеріали, пластмаси — 9,44%	папір і картон — 52,72% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 10,22% полімерні матеріали, пластмаси — 5,45% екстракти дубильні, барвники — 5,37%
Франція	одяг текстильний — 34,29% продукти неорганічної хімії — 11,23% чорні метали і вироби з них — 9,90% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 7,41%	котли, машини, апарати і механічні пристрої — 16,28% фармацевтична продукція — 12,03% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 10,36% інші продукти хімічної промисловості — 10,08%
Швеція	чорні метали і вироби з них — 52,01% одяг текстильний — 10,09% меблі — 7,69% інші недорогоцінні метали — 7,51%	електричні машини і устаткування — 39,04% котли, машини, апарати і механічні пристрої — 18,41% папір і картон — 12,79% наземні транспортні засоби, крім залізничних — 7,63%

^{*} Значні обсяги цієї групи, очевидно, пояснюються великими обсягами поставок групи дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, які не відображаються відкритою статистикою.

Привертає увагу нестійкість часток ключових позицій українського експорту, тоді як структура імпорту, навпаки, ϵ досить сталою. Це відбива ϵ , насамперед, нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС. У 2002р. у зовнішній торгівлі товарами між Україною та окремими країнами ЄС найбільш експорто- та імпортоємними були товарні групи, наведені у таблиці "Частка найбільш експорто-та імпортоємних товарних груп у торгівлі України з країнами $\mathcal{C}C^{51}$.

Структура торгівлі послугами. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до країн ЄС у 2000-2002рр. мали транспортні послуги (в середньому 80,8%), а імпорту — різні ділові,

професійні та технічні (21,5%), транспортні (21,5%), державні (17,3%) та фінансові (10,2%) послуги (таблиця "Структура торгівлі послугами України та $\mathcal{C}C^{"52}$). Отже, імпорт Україною послуг є значно більш диверсифікованим, а експорт — має монокультурний характер. Водночас, присутність України в найбільш динамічних сферах послуг — туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських — ϵ незначною.

висновки

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС має тенденцію до зростання — з 13% до 25% у загальному торговельному обороті України

⁵¹ Співробітництво між Україною та країнами ε С у 2002 році..., с.22-70.

⁵² Розраховано за даними: Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році..., с. 125-127.



Структура торгівлі послугами України та ЄС									
Види послуг		Експорт	України		і мпорт України				
	2000	2001	2002	В серед- ньому	2000	2001	2002	В серед- ньому	
Транспортні послуги	81,3	81,6	79,6	80,8	21,6	23,0	19,9	21,5	
Морський транспорт	21,3	19,8	19,0	20,0	4,7	3,8	3,8	4,1	
Повітряний транспорт	25,8	27,2	24,3	25,8	7,8	9,4	9,2	8,8	
Залізничний транспорт	15,2	13,3	6,3	11,6	6,2	6,4	3,5	5,4	
Трубопровідний транспорт	1,5	1,6	10,0	4,4	-	-	-	-	
Інші види транспорту	17,5	19,7	20,0	19,1	2,9	3,3	3,4	3,2	
Подорожі	2,3	2,9	3,2	2,8	5,1	5,1	5,4	5,2	
Послуги зв'язку	2,0	2,0	2,7	2,2	5,8	6,7	9,8	7,4	
Будівельні послуги	1,3	0,4	0,2	0,6	2,8	0,9	1,2	1,6	
Страхові послуги	0,4	0,4	0,5	0,4	8,3	7,0	5,9	7,1	
Фінансові послуги	1,5	0,9	0,5	1,0	12,9	7,6	10,2	10,2	
Комп'ютерні послуги	0,6	0,4	0,6	0,5	2,9	4,9	2,2	3,3	
Роялті та ліцензійні послуги	0,1	0,2	0,2	0,2	1,4	0,6	0,3	0,8	
Інші ділові послуги	0,8	0,8	0,6	0,7	1,6	2,1	2,7	2,1	
Перепродаж товарів за кордоном та інші послуги	0,1	0,1	0,1	0,1	1,0	1,2	1,4	1,2	
Операційний лізинг	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,9	1,3	0,9	
Різні ділові, професійні та технічні послуги	8,2	8,7	10,7	9,2	17,1	22,4	25,0	21,5	
Юридичні, бухгалтерські та інші послуги	1,0	1,0	0,6	0,9	8,3	8,4	6,2	7,6	
Реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки	1,3	1,1	0,7	1,0	2,2	4,3	11,3	5,9	
Науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,5	0,8	
Послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях	1,4	1,0	1,1	1,2	0,9	1,8	2,1	1,6	
Послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях	3,6	4,6	6,7	5,0	3,8	5,5	3,6	4,3	
Інші	0,4	0,4	1,0	0,6	1,0	1,5	1,3	1,3	
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку		0,2	0,3	0,3	2,3	0,4	0,3	1,0	
Аудіо-візуальні послуги та пов'язані з ними послуги	0,4	0,2	0,3	0,3	2,2	0,4	0,3	1,0	
Інші послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку		0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	
Державні послуги, не віднесені до інших категорій	0,0	0,1	0,1	0,1	17,3	18,9	15,7	17,3	
Ремонт	1,0	1,4	0,7	1,0	1,0	0,3	1,4	0,9	

протягом 1995-2003рр., а з урахуванням 10 країн, що набудуть членства в ЄС у 2004р., її частка становить 35,8%.

Загальна позитивна динаміка торгівлі з країнами ЄС (особливо — українського експорту) зумовила зростання для України значення ринку ЄС серед інших альтернативних ринків. Уже сьогодні — це другий за значенням ринок після ринку СНД, але після розширення у травні 2004р. ЄС стане основним експортним ринком України.

Позитивними тенденціями є стабільне зростання українського експорту в цілому та зменшення від'ємного сальдо в торгівлі України з ЄС. Остання тенденція може стати ще більш відчутною після розширення Союзу за рахунок традиційно позитивного балансу України в торгівлі з країнами, що вступають до ЄС.

До негативних аспектів динаміки торгівлі України з ЄС належить значна концентрація торговельних потоків товарів і послуг на обмеженій кількості найбільших торговельних партнерів (Німеччина, Італія, Велика Британія). Водночас, розширення ЄС має призвести до певної диверсифікації географічної структури експорту України до ЄС. Перешкодою цьому може стати скорочення обсягів торгівлі з

новими членами ЄС під впливом адаптації країнкандидатів до торговельного режиму ЄС.

Структура торгівлі України з країнами ЄС характеризується надзвичайною вузькістю асортименту. За останні три роки на продукцію низькотехнологічних галузей припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Нинішній "профіль" міжнародної конкурентоспроможності українських експортерів базується переважно на ціновій конкуренції у сфері напівфабрикатів і, взагалі, продукції з невисоким рівнем доданої вартості та незначним рівнем технологічності.

Імпорт Україною послуг є більш диверсифікованим, а експорт має монокультурний характер, оскільки присутність України в найбільш динамічних сферах послуг — туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських — є незначною.

Структурні особливості зовнішньої торгівлі України, що відбивають структуру конкурентних можливостей вітчизняної економіки, є стратегічно програшними для країни. Така структура торгівлі є несприятливою для прискореного входження України до економічного простору ЄС і має бути істотно змінена.

3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

А наліз торговельно-економічних відносин України та ЄС свідчить про недостатнє використання в цих відносинах наявного в обох сторін потенціалу, а також про існування ряду серйозних проблем, що гальмують їх поступальний розвиток. Ці проблеми набувають особливої актуальності напередодні розширення Європейського Союзу, що має поширити на його нових членів чинний у ЄС єдиний торговельний режим. Це ставить на порядок денний нові питання стосовно виведення торговельно-економічних відносин України та ЄС на якісно вищий рівень, надання їм реальної, а не декларативної інтеграційної спрямованості.

У цьому розділі аналізується комплекс проблем, пов'язаних, з одного боку, з сучасним станом торговельно-економічної діяльності України на ринку ЄС, а з іншого — з перспективами цієї діяльності на новому етапі розвитку Європейського Союзу в умовах його розширення.

3.1 КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ЄС

Попри певні позитивні зрушення в торговельноекономічних відносинах України з ЄС, їх сучасний рівень є **явно недостатнім**. За оцінкою голови Європейської Комісії Р.Проді, внесок України (і Росії) у ВВП ЄС складає менше $1\%^{53}$. Українська частка в торгівлі ЄС становить, як відзначалося вище, 0.4%.

Більш успішному розвитку торговельноекономічних зв'язків України з ЄС перешкоджає ряд проблем, серед яких головними можна назвати наступні:

- * структурні обмеження відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці в умовах ринкової трансформації;
- невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому;
- недостатня гармонізованість національних стандартів України з міжнародними та європейськими;
- * обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку C, у т.ч.

через ненадання Україні статусу країни з ринковою економікою;

- * відсутність належного зв'язку комерційної діяльності з експортом капіталу до країн ЄС і залученням капіталу провідних транснаціональних корпорацій, що базуються у країнах ЄС;
- * неврегульованість проблем міграції робочої сили та свободи пересування осіб (застосування обмежень, що випливають із Шенгенської угоди);
 - * тінізація значних обсягів зовнішньої торгівлі.

Структурні обмеження— відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці в умовах ринкової трансформації

Через відсутність істотних позитивних зрушень у галузевій структурі української економіки⁵⁴ в цілому, товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що великою мірою обмежує матеріальну базу реальної економічної інтеграції⁵⁵.

Для України характерними є вкрай низькі показники експорту високотехнологічних товарів і послуг, зумовлені формуванням упродовж 1990-х років такого типу міжнародної конкурентоспроможності, що базується, насамперед, на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів і робочої сили. Наявні

 $^{^{53}}$ Див.: Погорелов А. До ЕС мы еще не доросли. — Компаньон, 2003, №3, с.8.

⁵⁴ Докладніше див.: Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроструктурні зрушення в Україні. Аналітична доповідь Центру Разумкова. — Національна безпека і оборона, 2003, №4, с.27-35.

⁵⁵ Шнирков О. Україна-ЄС: результати і перспективи співробітництва. — Діловий вісник, 2003, №9. — *http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2003/dv0309081.ua.html*.



передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовуються належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування, з одного боку, та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту — з іншого. Так, якщо за рівнем патентної активності резидентів (у розрахунку на 100 тис. населення), яка відбиває відносний рівень розвитку науковотехнологічного потенціалу, Україна поступається країнам $\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremat$

За умови збереження такої структури та рівня використання факторів високотехнологічного розвитку, Україні буде надзвичайно важко вписатися у високотехнологічні пріоритети розвитку ε C, що значною мірою визначають загальну динаміку розвитку ε диного ринку ε C.

Істотною структурною проблемою, що перешкоджає більш успішній діяльності України на ринку ЄС, є недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, що підтримує діяльність на зарубіжних ринках. Так, у галузі розвитку інформаційної інфраструктури відставання виглядає надкритичним: у 2001р. в Україні на 100 тис. населення припадало лише 1 222 користувачі мережею Інтернет та 0,1 надійних Інтернет-сервери, тоді як у ЄС ці показники складали відповідно 32 315 та 5,2; тобто відставання становило 26,4 та 52 рази відповідно⁵⁷.

Існують також численні проблеми в галузі вантажоперевезень маршрутами, що з'єднують Україну з регіоном ЄС. Кількість транспортних засобів, що використовуються в міжнародних перевезеннях, в Україні перевищує 17 тис. Водночас, більшість експертів поділяють думку про те, що такий "транспортний достаток" — лише шкодить розвитку вітчизняної системи міжнародних перевезень. Крупні українські компанії, що мають 50 і більше сучасних автопоїздів та наближаються за якістю надання транспортних послуг до європейських стандартів, поки що займають ледве п'яту частину ринку⁵⁸. Дрібні ж гравці на цьому ринку вдаються до відвертого демпінгу, внаслідок чого може постраждати вся вітчизняна система міжнародних перевезень.

Невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому

Рейтинги міжнародної конкурентоспроможності, що складаються Всесвітнім економічним форумом у Давосі, Швейцарія (таблиця "Рейтинги конкурентоспроможності України, країн-членів ЄС та країн-кандидатів" 59), однозначно свідчать про значне відставання України як за індексом конкурентоспроможності зростання (характеризує макроекономічні аспекти

Рейтинги конкурентоспроможності України, країн-членів ЄС та країн-кандидатів

Країни		итинг за індеко урентоспромох зростання		Рейтинг за індексом конкурентоспроможності бізнесу				
	Індекс 2003р.	Місце в 2003р. серед країн, що класифіковані в 2002р.	Індекс 2002р.	Індекс 2003р.	Місце в 2003р. серед країн, що класифіковані в 2002р.	Індекс 2002р.		
Фінляндія	1	1	1	1	1	2		
Швеція	3	3	3	3	3	6		
Данія	4	4	4	4	4	8		
Німеччина	13	13	14	5	5	4		
Велика Британія	15	15	11	6	6	3		
Нідерланди	12	12	13	9	9	7		
Франція	26	24	28	10	10	15		
Бельгія	27	25	21	15	15	13		
Австрія	17	17	18	17	17	12		
Люксембург	21	-	-	-	-	-		
Ірландія	30	28	23	21	21	20		
Іспанія	23	21	20	25	25	25		
Італія	41	39	33	24	24	24		
Португалія	25	23	19	36	36	36		
Греція	35	33	31	39	39	43		
Мальта	19	-	-	42	-	-		
Естонія	22	20	27	28	28	30		
Латвія	37	35	43	29	29	45		
Словенія	31	29	26	30	30	27		
Угорщина	33	31	29	38	38	28		
Чехія	39	37	36	35	35	34		
Литва	40	38	39	40	40	40		
Словаччина	43	41	46	43	42	42		
Польща	45	43	50	47 46 46				
Україна	84	70	74	71	66	69		

конкурентоспроможності), так і конкурентоспроможності бізнесу (характеризує мікроекономічні основи конкурентоспроможності). За цими показниками Україна у 2003р. займала відповідно 84 та 71 місця у світі, тоді як найгірші позиції серед нинішніх членів $\[\in \]$ С — відповідно 41 (Італія) та 39 (Греція), а серед країн-кандидатів — 45 та 47 (обидві займає Польща).

Недостатня гармонізованість національних стандартів України з міжнародними та європейськими

За даними Мінекономіки, в Україні є чинними трохи більше 1400 національних і міждержавних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими — з близько 8000 існуючих у ЄС,

⁵⁶ Розрахунки експертів Центру Разумкова за даними Світового банку за 2002 та 2003рр. (*World Bank. World Development Indicators.* — Washington, D.C., 2002, 2003) та Держкомстату України.

⁵⁷ Розрахунки експертів Центру Разумкова за даними Світового банку (World Bank. World Development Indicators 2003).

⁵⁸ Кисель В. Хаотичный дальнобой. — Украинская инвестиционная газета, 23 сентября 2003г., с.11.

World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2003-2004. — http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_2003_2004/Competitiveness_Rankings.pdf.



тобто приблизно 17%. З них — 457 прийняті протягом 2001р., 340 — протягом 2002р. (при завданні щорічної розробки та прийняття не менше 500 гармонізованих стандартів).

Зокрема, 64% автомобілів, що використовуються у вітчизняній системі міжнародних перевезень, — це морально застарілі МАЗи та КАМАЗи, що відповідають стандартам Євро-0, Євро-1, тоді як країни ЄС переходять на використання машин, що відповідають стандартам Євро-2 і Євро-3.

Невідповідність стандартам ЄС матиме дедалі більш серйозний обмежувальний вплив на торговельноекономічну діяльність України на ринку ЄС. Приміром, Рада ЄС підготувала проект Регламенту із здійснення офіційного контролю над виробництвом харчових продуктів і сировини, а також над їх імпортом з третіх країн. Відповідно до цього документа, до 2005р. у ЄС і в кожній з країн-імпортерів необхідно створити єдині контрольні органи з нагляду над виробництвом продуктів харчування. За словами представників Ліги виробників харчових продуктів України, згідно з цими вимогами, Уряд України має систематично оприлюднювати звіти про контроль над харчовими продуктами та сировиною на своєму веб-сайті, а також передавати їх до Європейської Комісії. В іншому випадку ЄС може відмовитися від українського харчового імпорту⁶⁰.

Обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку ЄС

Процес розвитку торговельно-економічних відносин України з ЄС стримується і комплексом проблем, пов'язаних з режимом доступу українських експортерів до його ринку.

Застосування квот на окремі види українського імпорту. Як відомо, в порядку винятку із встановленого УПС загального торговельного режиму, яким заборонено застосування кількісних обмежень імпорту, ЄС міг застосовувати квоти на імпорт товарів текстильної та металургійної промисловості — двох "чутливих" галузей промисловості ЄС, що переживають зараз певні труднощі. Положення про ці квоти містилися в окремих галузевих угодах між ЄС та Україною і стосувалися текстильної і сталеливарної продукції в промукції в промукції в продукції в промисловості в продукції в продукції в продукції в продукції в промисловості в продукції в продукції в продукції в промисловості в промукції в

У жовтні 2000р. укладена Угода про торгівлю текстильною продукцією, що передбачає торгівлю на безквотній основі, але у сфері постачання металів квоти застосовуються і дотепер. Ситуація ускладнюється і через те, що 31 грудня 2001р. попередня Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами втратила чинність, а нова, що передбачала регулювання торгівлі на період 2002-2004рр. в обсягах, збільшених на 35%, не була підписана через звинувачення на адресу України з боку ЄС у запровадженні обмежень на експорт брухту чорних металів 62. Ще більше ускладнить ситуацію поширення системи квот на імпорт українських сталеливарних

виробів країнами-кандидатами з моменту їх приєднання до ЄС у травні 2004р. За даними Мінекономіки, неврегульованість з ЄС питання умов торгівлі окремими сталеливарними виробами та відсутність відповідної угоди можуть призвести до втрати частини ринку сталеливарних виробів у країнах-кандидатах загальною вартістю близько \$52 млн. 63

Активне використання з боку ЄС антидемпінгових заходів. Такі заходи нерідко застосовуються через відсутність в України статусу країни з ринковою економікою. Загалом, за період з 1 січня 1995р. по 30 червня 2003р. на ЄС припадали вісім із 48 (17%) ініційованих проти України антидемпінгових розслідувань і дев'ять із 43 (21%) запроваджених проти неї антидемпінгових заходів. Загалом, на Україну припадає 3% ініційованих ЄС проти інших країн антидемпінгових розслідувань та 5% запроваджених ЄС антидемпінгових заходів, що за частки України в торгівлі ЄС у 0,4% виглядає надзвичайно високим показником. Загальний обсяг української продукції, що підпадала під антидемпінгові заходи з боку ЄС та 10 країн-кандидатів, оцінювався у 2002р. у \$41 млн. 64

Відсутність в України статусу країни з ринковою економікою спричиняє порушення антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних виробників за дискримінаційними процедурами їх проведення. При цьому не враховуються реальні витрати українських підприємств на виробництво продукції. Натомість, згідно з антидемпінговим законодавством ЄС, вартість продукції для підприємства з неринкової країни розраховується за методом аналогій із так званою "сурогатною" країною 65. Тобто у вартості української продукції ціну сировини враховують за ціною сировини, наприклад, у Туреччині, робочої сили — в Хорватії. Інколи чиновники ЄС порівнювали аналогічні виробництва в Україні та США. В результаті — український виробник отримував загороджувальне мито в розмірі 100-200%, тоді як до імпортерів аналогічної продукції з "ринкових" країн, що вдавалися до демпінгу, ініціатори розслідувань застосовували антидемпінгову маржу на порядок нижчу.

Станом на середину 2003р., стосовно імпорту до ЄС продукції походженням з України діяли дев'ять остаточних антидемпінгових заходів, а саме — до імпорту карбаміду, нітрату амонію, суміші карбаміду та нітрату амонію, хлориду калію (поташу), перманганату калію, карбіду кремнію, труб безшовних, труб зварних, сталевих канатів і тросів. Причому, запроваджені ставки антидемпінгового мита для України, як правило, є найвищими, що спричинило закриття європейського ринку для українських виробників-експортерів за більшістю названих позицій. Причому, як доводить практика, для українських виробників, навіть якщо вони залучають до антидемпінгових розслідувань кваліфікованих юристів, виграти процес майже неможливо.

⁶⁰ Див.: 6C з 2005р. може заборонити ввіз українських продуктів харчування. — http://www.ukrland.org.ua/index.php/article/articleview/1185/1/6.

⁶¹ Угода про торгівлю текстильною продукцією (підписана 2 жовтня 2000р.), Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами (підписана 15 липня 1997р., втратила чинність 31 грудня 2001р.).

⁶² Див. розділ 1 цієї доповіді.

⁶³ Див. статтю В.Медведєва, розміщену в цьому журналі.

⁶⁴ Україна-ЄС: на шляху до чотирьох свобод..., с.23.

⁶⁵ Ильичев Р. Контакт есть, статуса нет. — Бизнес, 14 апреля 2003г., с.26.



Отже, без вирішення питання набуття статусу країни з ринковою економікою розв'язати проблему дискримінаційного режиму антидемпінгових процедур не вдасться. Для надання цього статусу ЄС висуває наступні критерії (врізка *"Критерії для визнання з боку ЄС статусу країни з ринковою економікою"*).

Критерії для визнання з боку ЄС статусу країни з ринковою економікою*

Критерії, вироблені Європейською Комісією для прийняття рішення про надання такого статусу, вимагають, щоб:

- рішення, що приймалися компаніями стосовно цін, витрат і виробничих матеріалів, зокрема, сировини, витрат на технологію і робочу силу, випуску готової продукції, продажу та інвестицій, відповідали сигналам ринку, що відбивають попит і пропозицію, і щоб держава не справляла суттєвого впливу на них, а витрати на основні виробничі матеріали відбивали їх ринкову вартість;
- компанії мали чітку єдину систему основних бухгалтерських записів, що проходили б незалежну аудиторську перевірку, згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку;
- витрати виробництва та фінансовий стан компаній не піддавався суттєвим деформаціям, привнесеним з колишньої неринкової економічної системи, особливо стосовно амортизації активів, інших списань, бартерної торгівлі та платежів шляхом компенсації боргових зобов'язань:
- на компанії, що розглядаються, поширювалося законодавство про банкрутство та власність, що гарантує правову визначеність і стабільність діяльності компаній;
- конвертування валюти здійснювалося за ринковим курсом.
- * Див.: Ильичев Р. Контакт есть, статуса нет. Бизнес, 14 апреля 2003г., с.28.

Крім цього, для одержання ринкового статусу €С вимагає від України: ліквідувати монополізм на автомобільному ринку країни; погасити заборгованість перед підприємствами з відшкодування податку на додану вартість; зменшити вплив держави на крупні корпорації; вирішити проблеми в енергетичному секторі⁶⁶.

ЄС намагається всіляко заперечувати політичний характер ненадання Україні статусу країни з ринковою економікою. Так, за заявою речника Європейської Комісії у справах зовнішньої політики Дієго де Охеди, "надання Україні статусу країни з ринковою економікою інтенсивно обговорювалося з українською стороною під час нещодавнього візиту комісара ЄС К.Патена до України 10 та 11 жовтня (2003р. — ред.). Ми ще раз чітко пояснили нашу позицію, що це питання носить технічний характер. І найкращий спосіб, щоб гарантувати надання українській економіці ринкового статусу, — відповісти на ті запитання, які надіслав українському Уряду комісар ЄС у справах торгівлі П.Ламі.

Ї це все. Тут немає подвійних стандартів. Усі такі питання проходять відповідну процедуру. Ї як тільки ми одержимо відповіді на поставлені комісаром Ламі запитання, Європейський Союз відразу відповідно відреагує"67.

Запровадження обмежень на окремі види аграрного імпорту. Так, у 2003р. Європейська Комісія запровадила нові імпортні тарифи на зернові. При цьому на окремі товари тарифи знизилися в проте на пшеницю середньої та низької якості (а саме це за нинішніх умов виробництва Україна може експортувати на ринок ЄС) і ячмінь вони значно зросли (таблиця "Нові ставки мита на окремі види сільськогосподарського імпорту в ЄС") в Раніше, в грудні 2002р. Рада Міністрів ЄС прийняла рішення про запровадження з 1 січня 2003р. тарифної квоти на ринку зернових із застосуванням більш сприятливого режиму для США та Канади, яким спеціально виділені ці квоти, — у той час, як Україна, разом з іншими потенційними експортерами, вимушена діяти "на загальних підставах".

Нові ставки мита на окремі види сільськогосподарського імпорту в ЄС

Найменування товару	Ставка мита, €/т	Попередня ставка, €/т	Дата зміни мита
Пшениця дурум	0	0	16 липня 2000р.
Пшениця високої якості	0	0	15 липня 2003р.
Пшениця середньої якості (поза квотою)	95,00	0	1 січня 2003р.
Пшениця низької якості (поза квотою)	95,00	0	1 січня 2003р.
Ячмінь (поза квотою)	93,00	22,77	1 січня 2003р.
Жито	17,22	20,98	31 жовтня 2003р.
Сорго	17,22	20,98	31 жовтня 2003р.
Кукурудза	32,48	42,28	4 листопада 2003р.

Практична відсутність доступу українських виробників до європейських ринків високотехнологічної продукції. Це відбувається, зокрема, через застосування ЄС та його країнами-членами механізмів політичних преференцій, що істотно обмежують доступ на ринок навіть у тих сегментах, де Україна виготовляє досить конкурентоспроможний продукт (наприклад, вантажні літаки). Іншим таким випадком є політика ЄС, згідно з якою його країничлени до останнього часу надавали перевагу безпосередньому залученню підготовлених в Україні фахівців у високотехнологічних сферах, перед розвитком кооперації з відповідними українськими компаніями⁷¹.

⁶⁶ Див.: Суворов В. ЕС не принимает Украину в свой круг, но не препятствует вступлению в ВТО. — Бизнес, 24 марта 2003г., с.16.

⁶⁷ Див.: Чому ЄС зволікає з наданням Україні статусу держави з ринковою економікою? — http://www.radiosvoboda.org/programs/ukraine_world/uk/2003/11/406EC5BC-BB71-4C5D-B64D-D209DD245CC4.ASP.

 $^{^{68}}$ Зокрема, на жито та сорго мито знизилося до €17,22/т (попередня — 20,98); на кукурудзу — до €32,48/т (попередня — 49,73).

⁶⁹ Украинский финансовый сервер, 6 ноября 2003г. — http://www.ufs.kiev.ua.

Joint Report on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Ukraine, points 70-71.

⁷¹ Про проблеми та перспективи, зокрема, діяльності українських компаній на ринку інформаційно-комунікаційних виробів і послуг комп'ютерного програмування див. інтерв'ю Є.Уткіна, розміщене в цьому журналі.



Відсутність належного зв'язку комерційної діяльності з експортом капіталу до країнчленів ЄС і залученням капіталу провідних транснаціональних корпорацій, що базуються в країнах ЄС

Світовий досвід розвитку торгівлі в період після Другої світової війни однозначно довів тісний зв'язок між розвитком торгівлі та міжнародними інвестипіями.

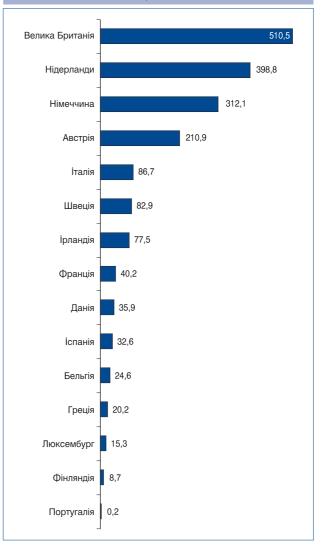
3 огляду на це, однією з серйозних вад торговельної діяльності України на ринку ЄС можна вважати надзвичайно слабкий зв'язок власне експортних операцій з процесами експорту та імпорту прямих інвестицій. Так, станом на початок 2003р., лише в окремих країнах ЄС були присутні мізерні українські інвестиції: в Іспанії — \$13,8 млн., Греції — \$1,6 млн., Австрії — \$800 тис., Італії — \$400 тис., Німеччині — \$300 тис. Їх сумарний обсяг складав лише дев'яту частину так само мізерних сукупних прямих інвестицій з України в економіку інших країн світу. Крім того, на зазначену дату Україна інвестувала в економіку країн-кандидатів \$3,8 млн. (Кіпр — \$1,9 млн., Естонія — \$1,1 млн., Литва — \$400 тис., Польща — \$300 тис., Угорщина — \$100 тис.), або 2,6% загального обсягу прямих інвестицій з України в економіку країн світу 72 . Станом на 1 жовтня 2003р., обсяги експорту капіталу як до країн ЄС, так і до країн-кандидатів практично не змінилися⁷³.

Таким чином, Україна інвестувала до €С-25 \$17,6 млн. (восьму частину всіх вітчизняних прямих зарубіжних інвестицій). За таких обсягів легального інвестування за кордон, неможливо створювати там ефективно діючі збутові та сервісні мережі, вкрай необхідні для діяльності на ринках складних технічних виробів, а також засновувати постійні точки комерційної присутності для надання послуг зарубіжним споживачам. Без легального інвестування за кордон неможливий і розвиток виробничої кооперації, що сьогодні породжує в світі величезні обсяги поставок.

З іншого боку, необхідно враховувати, що в сучасному світі провідними суб'єктами ринкової діяльності стали транснаціональні корпорації (ТНК). Обсяг продажу іноземних філій ТНК у 2,3 рази перевищує світовий експорт, тоді як у 1982р. це перевищення складало лише 33%, а частка зазначених філій у світовому експорті товарів та нефакторних послуг склала у 2002р. 33,3 %75. Отже, поза входженням до структур провідних світових ТНК дуже важко розраховувати на ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в тих їх сегментах, що пов'язані з високотехнологічними виробництвами.

Водночас, за даними Держкомстату, з країнчленів \in С в Україну за весь період її незалежності надійшло лише близько \$1,9 млрд. прямих іноземних інвестицій (діаграма "Обсяги прямих інвестицій країн \in С в економіку України").

Обсяги прямих іноземних інвестицій країн ЄС в економіку України, станом на 1 січня 2003р. \$ млн.



Протягом 2000-2003рр. прямі інвестиції з країн ЄС в Україну зросли в 1,3 рази. Проте мізерність українських показників іноземного інвестування стає очевидною на фоні відповідних показників країн-членів ЄС, які, станом на кінець 2002р., накопичили в себе \$2 623,9 млрд., а експортували до інших регіонів і країн світу — \$3 434,3 млрд. Тобто частка України в сукупному обсязі експортованого ЄС капіталу складає лише 0,06%, а частка її легально вивезеного капіталу до ЄС — 0,0007%. Крім того, на сьогодні практично відсутні випадки масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних західноєвропейських ТНК, а отже, не йдеться про будь-яке входження України до їх міжнародних розподільчих систем.

 $^{^{72}}$ Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2002 році..., с.187-188.

⁷³ Прямі інвестиції з України в економіку країн світу. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/zd/izu/izu_u/izu092003.html.

⁷⁴ Українські підприємці віддають очевидну перевагу нелегальному вивозу капіталу за кордон; його обсяги сягають мільярдів доларів США.

⁷⁵ UNCTAD. World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. — New York and Geneva, 2003, p.3; розрахунки експертів Центру Разумкова на підставі наведених даних.

⁷⁶ UNCTAD. World Investment Report 2003, p.257, 262.



Неврегульованість проблем міграції робочої сили та свободи пересування осіб (застосування обмежень, що випливають із Шенгенської угоди)

Величезне значення в сучасних економічних контактах відіграє можливість швидкого та з мінімумом витрат пересування осіб, які займаються комерційною діяльністю, — адже для успішного продажу технічно складних виробів необхідно забезпечувати оперативне прибуття на основні ринки фахівців з їх виробництва та технічного обслуговування. А ефективне надання послуг на зарубіжних ринках без постійної присутності на них є взагалі неможливим. Відтак, питання ефективності суто торговельної діяльності є тісно пов'язаним з питанням свободи пересування людей.

У відносинах з ЄС Україна програє багатьом своїм конкурентам через наявність спільної візової політики, встановленої Шенгенськими угодами. Слід очікувати значного загострення цієї проблеми внаслідок розширення ЄС і запровадження візового режиму у відносинах України з сусідніми державами на заході, з якими досі режим пересування був вільний. Тому процес розширення ЄС може становити певну загрозу традиційним комерційним зв'язкам з країнами, що вступатимуть до ЄС: можуть зрости так звані трансакційні витрати (витрати на здійснення угод); можуть бути впроваджені жорсткі заходи контролю при перетині західного кордону України, а також обмежувальні заходи стосовно доступу до ринків праці ЄС.

На думку першого заступника міністра закордонних справ України О.Чалого, вже сьогодні можна прогнозувати в короткостроковій перспективі (2004-2006рр.) певне гальмування позитивної динаміки торговельно-економічних відносин між Україною та новими членами ЄС, зокрема, через ускладнення перетину людьми, товарами та послугами західного кордону України⁷⁷.

Тінізація значних обсягів зовнішньої торгівлі

Ефективному регулюванню торговельної діяльності українських компаній на ринках ЄС заважає тіньовий характер певної її частини. На наявність тіньового сектору операцій у торгівлі товарами вказують, зокрема, помітні розбіжності в даних про обсяги торгівлі, що надаються українською офіційною статистикою та статистикою Євростату⁷⁸ (таблиця "Порівняння статистикою Свростату" (таблиця "Порівняння статистикою даних про обсяги експорту та імпорту товарів у торгівлі України та $\mathcal{E}C$, що наводяться Держкомстатом України та Євростатом") (79)

З наведених у таблиці даних видно, що вітчизняні статистичні показники обсягів українського експорту та особливо — імпорту, постійно занижуються: експорт, як правило, на 10-22%, імпорт — на 15-30%. Причому, реально таке відхилення буде дещо меншим у частині експорту та більшим — у частині імпорту, адже експорт, як правило, статистично визначається на підставі цін *FOB*, а відповідний імпорт ЄС — за цінами *SIF* (тобто включаючи вартість транспортування та страхування вантажів). Це свідчить, з одного боку, про обмежену тенденцію нелегального експорту капіталу через маніпулювання експортними цінами, а з іншого — про дуже масштабне використання імпортних операцій для нелегального вивозу капіталу та уникнення оподаткування імпортних операцій через навмисне заниження митної вартості товарів.

Слід відзначити, що і в сфері послуг, очевидно, існують такі ж, якщо не більші, тенденції приховування реальних обсягів операцій. Робити це у сфері послуг набагато легше через "невидимість" багатьох експортно-імпортних операцій. Зокрема, сьогодні взагалі важко оцінити обсяги надання послуг суб'єктам економічної діяльності в країнах- членах ЄС працюючими в цих країнах мігрантами з України, оскільки більшість із них працюють там нелегально. Приклад Португалії свідчить про те, що це можуть бути досить високі показники: за оцінками експертів, на сезонних роботах тут зайняті майже 100 тис. громадян України⁸⁰, і лише останнім часом 45 тис. із них отримали дозвіл на роботу. ε підстави стверджувати, що в країнах ε С і країнахкандидатах (насамперед, у Польщі, Чехії, Словаччині і Угорщині) на сезонних роботах зайняті кількасот тисяч українських громадян. Можливо, ця цифра навіть перевищує 1 млн.

Порівняння статистичних даних про обсяги експорту та імпорту товарів у торгівлі України та ЄС, що наводяться Держкомстатом України та Євростатом

Роки	Дані Держком \$ мл	істату України, прд.			Крос-курс Дані Євро Національного перераховані банку України		і в \$ млрд. від даних ,		них Євростату ержкомстату ни, %
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	\$/€ (ЕКЮ)	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1996	1,60	2,77	1,46	2,63	1,269	1,85	3,38	+15,6	+22,0
1997	1,76	3,38	1,89	3,44	1,135	2,15	3,90	+22,2	+15,4
1998	2,12	3,17	2,24	3,54	1,130	2,53	4,00	+19,3	+26,2
1999	2,12	2,40	2,08	2,61	1,064	2,21	2,78	+4,2	+15,8
2000	2,35	2,88	2,95	3,66	0,924	2,73	3,38	+16,2	+17,4
2001	2,98	3,42	3,65	4,95	0,896	3,27	4,44	+9,7	+29,8
2002	3,53	4,04	4,17	5,50	0,944	3,94	5,19	+11,6	+28,5

⁷⁷ Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом. — І́нституційні реформи в ЄС, 2003, №4, с.33.

⁷⁸ Євростат (*Eurostat*) — статистичне агентство Європейського Союзу.

The EU's Relations with Ukraine. — http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm#3.

⁸⁰ О будущем Европы. Рапорты 6. — Варшава, март 2002г., с.8.





І́вор БУРАКОВСЬКИЙ, співдиректор І́нституту економічних досліджень та політичних консультацій

ТОЧКА ЗОРУ

Необхідність захисту виробника — один з аргументів на користь тези "не поспішати" до СОТ та ЄС. Коли говориться про неготовність до конкуренції, мається на увазі захист виробника. Але чому тоді жодного разу не ставиться питання про захист споживача? — Адже весь сенс розвитку економіки як системи полягає у необхідності забезпечення добробуту суспільства.

інвдиректор інституту про те, скільки коштують суспільству, тобто гомадянам України, різного роду наявні та пропоновані протекціоністські заходи. Адже за великим рахунком, протекціонізм — це,

з одного боку, більш високі ціни на імпортні товари промислового та споживчого призначення, а з іншого — своєрідний податок на суспільство. Все дуже просто — субсидії та пільги не є безплатними, за них хтось має платити.

Сьогодні в Україні точиться багато розмов про втрати від іноземної конкуренції, але не говориться про те, які втрати несе Україна від недостатньої конкуренції на внутрішньому ринку. В цьому контексті слід відзначити, що сьогодні проблема конкурентоспроможності полягає не стільки в конкуренції між українськими та європейськими виробниками, скільки в недостатньому розвитку конкуренції саме на внутрішньому ринку. Йдеться про створення на практиці, а не на папері, однакових для всіх умов і правил гри саме на національному ринку. Вимоги надання особливого статусу тим чи іншим підприємствам або галузям підривають саму основу ефективного функціонування ринку.

У контексті конкуренції держава повинна чітко визначити, що саме має робити вона, а що — приватний сектор. Зрозуміло, що держава повинна брати на себе певні соціальні функції — створення системи допомоги безробітним, перепідготовку робочої сили, інформаційну підтримку бізнесу тощо. Водночас, забезпечення конкурентоспроможності — це виключна прерогатива приватного бізнесу, хоч і тут держава може допомогти, але винятково шляхом створення нормальних, однакових для всіх умов підприємницької діяльності та відповідної політичної підтримки національних виробників на світових ринках. Разом з тим, держава не може й не повинна розглядатись як інструмент вирішення винятково виробничо-комерційних завдань, оскільки це є виключною прерогативою саме бізнесу.

Звичайно, наведений перелік чинників, що ускладнюють торговельно-економічну діяльність українських компаній на ринку ЄС, не може вважатися вичерпним. У цьому контексті слід ще раз відзначити: недосконалість маркетингових стратегій багатьох українських підприємств, зумовлену недостатнім досвідом у цій сфері; обмеженість форм і методів їх діяльності на зарубіжних ринках (зокрема, недостатнє використання різноманітних схем лізингових операцій, продажу на основі консигнації, різних форм зустрічної торгівлі тощо); відсутність належних джерел фінансування зовнішньоекономічних та особливо — експортних операцій, в умовах високого рівня відсоткових ставок та превалювання надання короткострокових кредитів на кредитному ринку України; слабку підтримку діяльності на міжнародних ринках з боку дипломатичних представництв та торговельно-економічних місій України за кордоном і т.д. Усі ці загальні слабкості, на які вже звертали увагу експерти Центру Разумкова⁸¹, повною мірою стосуються діяльності України на ринку ЄС.

Таким чином, загалом ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс негативних чинників як торговельнополітичного, так і структурно-економічного плану. Ці недоліки вкорінені в проблемах міжнародної конкурентоспроможності українських виробників та стратегіях їх корпоративного розвитку. Отже, подолання зазначених недоліків вимагає системного підходу та може бути досягнуте лише внаслідок докорінних структурних перетворень в українській економіці, якісного поліпшення державного регулювання економіки, її зовнішньоекономічних зв'язків і корпоративного управління, значної активізації торговельної політики, спрямованої на захист національних економічних інтересів на зарубіжних ринках і насамперед — на пріоритетному для неї ринку ЄС.

3.2 ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС

Останнім часом відносини України з Європейським Союзом набули більш позитивного характеру, що стало прямим наслідком покращання їх політичного клімату, а також схильності ЄС до перегляду своєї колишньої досить пасивної позиції стосовно України.

У новій концепції відносин ЄС зі східними та південними сусідами "Ширша Європа — сусідство", схваленій Європейською Комісією 11 березня 2003р. 82, визначається порядок денний партнерської співпраці заради глибшої інтеграції із сусідніми країнами, в т.ч. Україною. У ній, зокрема, зазначається, що поряд із розбудовою існуючих відносин усім сусідам ЄС — нинішнім і майбутнім — буде запропонована можливість тіснішого наближення до ЄС у певних конкретних напрямах, у т.ч. у зовнішньоекономічній сфері, а саме 83:

- преференційні торговельні відносини та відкриття ринків;
- перспективи законної міграції та пересування людей;
- посилення співробітництва для попередження та боротьби зі спільними загрозами;
- інтеграція у транспортну, енергетичну та телекомунікаційну мережі та європейський дослідницький простір;
- нові інструменти захисту та сприяння інвестиціям;
- підтримка інтеграції у глобальну торговельну систему;
 - * нові джерела фінансування.

Європейський Союз звернувся до країн Середземномор'я та європейських країн колишнього Радянського

⁸¹ В попередніх дослідженнях діяльності України на міжнародних ринках відзначалися й інші чинники. — Див.: Україна на міжнародних ринках. Аналітична доповідь УЦЕПД. — Центр Разумкова 2000, Київ, 2001, с.402-436.

Wider Europe — Neighbourhood: A New Framework for Relations with Our Eastern and Southern Neighbours: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. — Commission of the European Communities, Brussels, 11.3.2003, COM(2003) 104 final.

⁸³ Ширша Європа — сусідство. — Євробюлетень, березень 2003р., с.7.



Союзу з новими пропозиціями доступу до внутрішнього ринку \in С (крім участі в інституціях \in С)⁸⁴. На практиці це означатиме перспективу поширення на ці країни принципів вільного пересування людей, товарів, послуг, капіталів, а також використання повною мірою потенціалу спільної політики в галузях транспорту, енергетики тощо.

На думку Ф.Ле Бай, куратора України та Росії у директораті з питань торгівлі Європейської Комісії, після приєднання до ЄС 10 нових членів Україна отримає ряд значних переваг⁸⁵.

По-перше, це політичні вигоди, пов'язані з тим, що розширення ЄС забезпечить стабільність і безпеку в регіоні, з яким Україна перебуватиме в безпосередньому сусідстві. Плюсом для України буде також право впливати на політику нових членів ЄС стосовно неї.

По-друге, Україну очікує ряд економічних позитивів. Насамперед, на думку західних експертів, злиття ринків 10 країн-кандидатів з ринком ЄС створить розширений європейський ринок — 450 млн. населення, 27% світового ВВП, 18% світової торгівлі товарами та 24% торгівлі послугами. Торговельний режим на цьому ринку буде загалом більш привабливим, ніж той, що існує сьогодні в торговельних відносинах України з 10 країнами-кандидатами: середній рівень тарифів у країн-кандидатів складає 9%, у країн-членів — приблизно 4%; в торгівлі України з 10 країнами-кандидатами діє 29 обмежувальних заходів, з країнами-членами — вісім (на нинішній момент — дев'ять/ред.).

Слід, однак, відзначити, що багато вітчизняних експертів висловлюють скепсис стосовно таких райдужних перспектив, і зокрема — стосовно розширення квот на українські товари, що підпадають під кількісні обмеження. Проте, на думку західних експертів ва скептичні точки зору формуються під значним впливом статичного сприйняття зовнішньої торгівлі України, що не відбиває динаміки порівняльних переваг, а просто відтворює існуючі особливості, що склалися в результаті діяльності так званих "переможців перехідного періоду" та використання ними радянської промислової спадщини.

Позитивні наслідки розширення Євросоюзу для України

За оцінками більшості вітчизняних експертів, розширений ЄС може стати найбільш значним ринком збуту українських товарів і джерелом українського імпорту та перетворитися для України на головний, тоді як ринок країн СНД відійде на друге місце⁸⁷.



Покращаться також умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС — внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту та підвищення якості конкурентного середовища в країнах-кандидатах. За умови збереження обсягів і структури українського експорту, вартість товарів, імпортованих з України, внаслідок поширення на країни-кандидати митних тарифів ЄС, зменшиться на 0,73%, що підвищить їх конкурентоспроможність 88.

Крім того, запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має призвести до певного скорочення обсягів контрабандної торговельної діяльності, нелегальної міграції та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на державний бюджет України.

Додаткові стимули отримає прикордонне співробітництво з новими членами ЄС, що сприятиме як збільшенню обсягів прикордонної торгівлі, так і реалізації спільних проектів у прикордонних регіонах.

Україна може посилити свої конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, оскільки в нових членах ЄС зростатиме вартість виробництва через впровадження соціальних стандартів і норм захисту довкілля ЄС.

⁸⁴ Проді Р., Патен К. Жити по-сусідськи. — Євробюлетень, березень 2003р., с.9.

⁸⁵ Див.: Кулешова Е. ЕС успокаивает украинских экспортеров. — Компаньон, 2003, №26, с.15.

⁸⁶ Бландіньєр Ж.-П. Розширення ЄС — можливість для України. — Тенденції української економіки, 2000, №9, с.5.

⁸⁷ Згідно з прогнозами деяких українських аналітиків, обсяги торгівлі з країнами Центральної та Східної Європи мають усі шанси зрости, насамперед, за їх ініціативою. Див.: Мельник А. К центру — через окраины. — Компаньон, 2003, №26, с.13.

³⁸ Довідка щодо наслідків розширення ЄС для України. — http://www.me.gov.ua/downloads/Enlar con.doc.



Так, зі вступом Польщі до ЄС, у ній діятимуть правила вільного пересування людей, товарів і послуг, буде використовуватися Спільний митний тариф. Рівень митних ставок у цьому тарифі є нижчим, ніж у сучасній Польщі. Зміняться умови імпорту з більшості третіх країн, тобто знизиться рівень митного захисту польського ринку. У випадку промислових товарів — що може бути важливим для українських виробників — країни, які користуються в Польщі режимом найбільшого сприяння (тобто і країни СНД), можуть очікувати значного покращання позицій їх товарів на польському ринку. Найбільші зниження мита на імпорт до Польщі існуватимуть у сфері елітних товарів таких, як косметика, обладнання hi- fi^{89} , біжутерія та ювелірні вироби, художнє скло, годинники тощо. Зниження мита охопить автомобілі, літаки, судна, хімічну сировину, а також промислові товари, що належать до сільськогосподарських. Це стосується, зокрема, казеїну, шкір, хутра, льону, желатину та ефірних олій. Підвищення мита стосуватиметься лише невеликої групи товарів, до яких належать, зокрема, кінескопи, велосипеди, деякі текстильні вироби та сільськогосподарські й продовольчі товари, алюмінієві сплави та автомобільні коробки передач⁹⁰.

Небажані наслідки розширення Євросоюзу для України

До таких наслідків можна віднести наступні⁹¹:

- * скорочення українського експорту до країн Балтії на 15-20% і подорожчання експортних (за результатами 2002р. на 2,9%, або \$9,6 млн.) та імпортних товарів (на 5%, або \$2,8 млн.) через припинення дії угод про вільну торгівлю, укладених Україною з цими країнами;
- * погіршення конкурентних позицій України в частині експорту деяких товарів середньої технологічності, внаслідок поширення на нових членів ЄС європейських угод з лібералізації торгівлі з окремими країнами та групами країн, а також митних преференцій, які надаються країнам, що розвиваються;

Протягом 2001р. до країн-кандидатів було експортовано металургійної і хімічної продукції, що є предметом антидемпінгових розслідувань, загальною вартістю близько \$31 млн., у 2002р. цей показник склав уже \$54,7 млн.;

- * ускладнення організації регулярного транспортного сполучення між Україною і новими членами ЄС та зменшення обсягів пасажирських перевезень внаслідок запровадження ними візового режиму;
- \star підвищення вимог до технічного стану транспортних засобів, що в'їжджають на територію країн нових членів ϵ С, і таким чином усунення окремих українських перевізників з їх ринку транспортних послуг;
- запровадження більш складних технологічних схем пропуску через державний кордон людей, транспортних засобів, вантажів;
- * зменшення обсягів експортних і транзитних вантажів унаслідок неконкурентоспроможності товарів сусідніх з Україною країн СНД;
- * зменшення обсягів торгівлі товарами військового призначення та надання послуг з їх ремонту та модернізації;
- * перетворення України з країни транзиту нелегальних мігрантів на країну-накопичувач та збільшення (орієнтовно на 17%) витрат на їх утримання та депортацію;
- * ускладнення умов для контактів між представниками ділових кіл (особливо малих і середніх підприємств, що може призвести до часткового згортання торговельно-економічних зв'язків, зменшення обсягів поїздок громадян, а також вплинути на розвиток культурного обміну, туризму, громадських зв'язків, зниження життєвого рівня і посилення соціальної напруженості серед жителів західних прикордонних областей України;
- * обмеження доступу робочої сили з України на ринки праці нових країн-членів, виникнення проблем із працевлаштуванням громадян України в цих державах.
- За оцінками Мінекономіки, великі труднощі очікують вітчизняних виробників окремих видів хімічної і сталеливарної продукції, зокрема, виробників хлориду калію, 100% експорту якого припадало на 10 країн-кандидатів 92 . Проблеми матимуть і металурги: згідно з діючою квотою \in с, експорт окремих видів продукції не може перевищувати 180 тис. т тоді як за підсумками 2002р. поставки до 10 країн-кандидатів аналогічної металопродукції, що підпадає під квотування, досягли 800 тис. т.

⁸⁹ Апаратура з високою точністю та якістю відтворення звуку.

⁹⁰ Онішук М. Польща-Україна: більше оптимізму. — Діловий вісник, 2003, №10. — *http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2003/dv0310101.ua.html*.

⁹¹ Довідка щодо наслідків розширення ЄС для України. — http://www.me.gov.ua/downloads/Enlar con.doc.

⁹² Клименко И. Европейский барьер. — Компаньон, 2003, №42, с.23.



Загалом, за оцінкою Мінекономіки, наслідки розширення $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{Z}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{Z}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}\mbox{$

У перспективі, Україні не залишається іншого вибору, ніж привести фармацевтичну промисловість у відповідність зі стандартами $\mathrm{CC}\ GMP^{94}$, інакше фармацевтична галузь України буде обмежуватися лише внутрішнім ринком. Їдеальним варіантом наближення до стандартів GMP $\mathrm{\varepsilon}$ їх поетапне втілення, враховуючи критичність продукції, що буде вироблятися (наприклад, найбільш пріоритетним $\mathrm{\varepsilon}$ виробництво стерильної продукції та створення окремої зони для виготовлення лікарських препаратів, що можуть викликати сенсибілізацію) ⁹⁵.

Мінімізація небажаних наслідків розширення ЄС

Україна хотіла б мінімізувати небажані наслідки та отримати від ЄС певну компенсацію за можливі зовнішньоторговельні втрати від розширення Союзу. За твердженням міністра закордонних справ України К.Грищенка, питання компенсації Україна ставить, виходячи із власної ситуації та з того, що є ряд напрямів, де вона цілком обгрунтовано може довести необхідність компенсаційних заходів 6. Проте, як заявив член Європейської Комісії з питань зовнішніх відносин К.Патен, існуючий статус взаємовідносин між Україною і ЄС не передбачає будь-яких компенсацій з боку ЄС за денонсовані країнами-кандидатами угоди про вільну торгівлю 7.

Можливі наслідки розширення ЄС для української економіки					
Галузь	У короткостроковій перспективі	У середній та довгостроковій перспективі— за умови успішного переговорного процесу з ЄС			
Металургійна промисловість	Падіння обсягів, скорочення номенклатури поставок	Збереження вартісного обсягу експорту			
Хімічна промисловість	Падіння обсягів поставок, закриття ринків по окремих товарних позиціях	Поліпшення позицій по обсягу і номенклатурі			
Агропромисловий комплекс	Різке падіння обсягів, припинення поставок з огляду на невідповідність продукції технічним, санітарним та іншим стандартам	Поліпшення позицій по обсягу і номенклатурі			
Військово-промисловий комплекс	Падіння обсягу експорту товарів і послуг	Незначне відновлення обсягів, розширення можливостей для участі в міжнародних проектах			
Легка промисловість	Збереження вартісних обсягів експорту з огляду на зниження імпортних тарифів, закриття чи зменшення ринків по окремих товарних позиціях	Незначне відновлення обсягів			
Машинобудування	Збереження вартісних обсягів експорту з огляду на зниження імпортних тарифів, закриття чи зменшення ринків по окремих товарних позиціях	Нарощування обсягів за умови підвищення рівня технологічності експорту			
Туризм	Скорочення внутрішнього попиту на послуги з перспективою збільшення потоку візитерів з Європи	Повільне відновлення обороту туристичних послуг			
Транспорт	Падіння обсягів перевезень	Поступове відновлення за умови суттєвого поліпшення технічного стану транспортних засобів			
Торгівля	Падіння обсягів (особливо прикордонної торгівлі), подорожчання імпорту	Поступове відновлення за умови стабільності обмінного курсу гривні			
Фінансовий сектор	Скорочення припливу капіталу з огляду на зменшення товарообороту, вихід з ринку незначної кількості фінансових структур з огляду на необхідність відповідати євростандартам	Зростання обсягів контрактів, розширення можливостей для участі у міжнародних проектах			

⁹³ Див.: Клименко И. Европейский барьер. — Компаньон, 2003, №42, с.25.

_

⁹⁴ GMP (Good Manufacturing Practice) — Правила ЄС щодо Належної виробничої практики. Виготовлення лікарських засобів, що поставляються на ринок ЄС, має відповідати зазначеним Правилам. Див.: Commission Directive 2003/94/EC of 8 October 2003. — Official Journal, L262, 14.10.2003.

⁹⁵ Щодо *GMP* (€C) в Україні. — http://www.apteka.ua/Apteka/Contribution/s_268_47_041200_011.asp.

⁹⁶ Див.: ЕС не будет компенсировать Украине торговые потери, связанные с расширением Евросоюза. — Интерфакс-Украина, 10 ноября 2003г.

⁹⁷ Там само.



На думку українських урядовців⁹⁸, ефективними інструментами подолання небажаних наслідків розширення ЄС у зовнішньоекономічному вимірі повинні стати:

- набуття Україною членства в СОТ;
- якнайшвидше отримання статусу країни з ринковою економікою;
- « активна підготовка до укладання Угоди про зону вільної торгівлі з €С;
- * прискорення процесу сертифікації і стандартизації українських товарів відповідно до норм ЄС.

При цьому, набуття членства України в СОТ визнається необхідною передумовою створення в перспективі зони вільної торгівлі Україна-ЄС, що не лише має підняти рівень торговельних відносин між Україною та ЄС, але й буде ефективною відповіддю на виклики, пов'язані з розширенням Європейського Союзу⁹⁹.

Серед напрямів розвитку зовнішньоекономічних відносин України і ЄС найближчим часом можна також виокремити надання Україні більших преференцій у торгівлі на основі Генеральної схеми преференцій ЄС та укладення преференційних угод про торгівлю товарами та послугами, а в більш віддаленій перспективі — створення Митного союзу.

Як зазначають окремі експерти¹⁰⁰, у випадку створення в перспективі зони вільної торгівлі, що забезпечить Україні вільне пересування товарів і послуг, вона може стати потужним каталізатором процесів розвитку в українській економіці. Проте такий висновок не повинен спонукати до невиважених і передчасних рішень стосовно запровадження режиму вільної торгівлі тоді, коли Україна ще не готова до цього через значне відставання за рівнем міжнародної конкурентоспроможності. Процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС, очевидно, має бути поетапним та асиметричним (тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України).

Якщо Україна бажає підвищити ефективність своєї присутності на ринку ЄС, то в процесі наступних ринкових трансформацій мають бути кардинально змінені нинішні структурні характеристики вітчизняної економіки. Особливо важливим напрямом у цьому контексті є значне піднесення рівня розвитку високих технологій та включення України до глобального високотехнологічного обміну.

Нагальним завданням ϵ забезпечення прискореного розвитку, насамперед, ряду профільних

науко- і технологічноємних галузей (аерокосмічна, виробництво нових матеріалів, окремі виробництва у фармацевтичній, електронній та електротехнічній промисловості), здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати "локомотивами" високотехнологічного зростання. Це означає необхідність формулювання та послідовного втілення в життя стратегічної структурної політики, орієнтованої на здешевлення доступу до ресурсів розвитку, забезпечення сучасної інфраструктури, що базується на новітніх інформаційних технологіях, утворення бізнес-середовища, сприятливого для значних інвестицій у нові технології.

Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС значною мірою пов'язані з реалізацією потенціалу в галузі транзиту енергоносіїв, що відзначається в ряді документів ЄС, зокрема, "Зеленій книзі щодо безпеки енергопостачання", Спільній стратегії ЄС щодо України (пункт 37), а також Спільній заяві Копенгагенського самміту Україна-ЄС (4 липня 2002р.) 101.

У цій сфері зроблені конкретні практичні кроки з боку ЄС. Так, під час Енергетичної конференції стосовно просування проекту нафтопроводу Одеса—Броди—Гданськ, що відбулася 27 травня 2003р. у Брюсселі, Європейська Комісія оголосила намір виділити €2 млн. на підтримку проекту, зокрема — на діяльність спільної робочої групи, що має підготувати технічне обгрунтування для продовження будівництва нафтопроводу від українського міста Броди до польського Полоцька і далі до Гданська 102.

За прогнозами, європейський ринок вантажоперевезень у напрямку Схід-Захід до 2010р. складе \$158 млрд. Значна частка цієї суми може надійти Україні¹⁰³. Тут важливу роль могло б зіграти укладення між Україною та ЄС угоди про використання українського потенціалу в галузі авіаційних транспортних перевезень. У Спільній заяві України і ЄС про співробітництво у сфері супутникової навігації, прийнятій на Ялтинському самміті 7 жовтня 2003р., йдеться про подальший взаємовигідний розвиток такого співробітництва.

За заявою комісара Європейської Комісії з питань розширення Г.Ферхойгена, протягом наступного півріччя ЄС запропонує Україні спільний План дій (*Action Plan*). У Плані будуть визначені сфери, в яких можна покращити співробітництво між Україною та ЄС. Зокрема, може бути передбачена повна інтеграція України до всіх економічних структур ЄС¹⁰⁴. Подібний проект є надзвичайно амбіційним і вимагає неабияких зусиль обох країн.

 $^{^{98}}$ Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом..., с.34.

⁹⁹ Там само, с.35.

 $^{^{100}}$ Україна-ЄС: на шляху до чотирьох свобод..., с.23.

¹⁰¹ Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом..., с.35.

¹⁰² Там само, с.36.

¹⁰³ Кисель В. Хаотичный дальнобой..., с.11.

¹⁰⁴ План действий Украина-ЕС предусматривает полную интеграцию страны в экономические структуры Евросоюза. — Интерфакс-Украина, 1 октября 2003г



Водночас, слід розуміти, що перспективи створення кращих умов для діяльності України на ринку ЕС багато в чому визначатимуться успішністю усунення існуючих між Україною і ЄС торговельних протиріч та спорів (врізка "Головні претензії ЄС до чинного торговельного режиму України в контексті виконання $V\!\Pi C^{"105}$), без чого торговельні поступки з боку ЄС будуть просто неможливі.

При цьому слід мати на увазі, що з позицій України далеко не всі претензії ЄС виглядають виправданими. İ якщо, наприклад, претензії стосовно відшкодування ПДВ реальним (не фіктивним) експортерам, скасування дискримінації у сфері акцизних зборів, а також застосування процедур неавтоматичного ліцензування є цілком обгрунтованими, то вимоги суттєвого обмеження сфери дії процедур сертифікації такими вважатися не можуть. Слід з розумінням ставитися й до застосування окремих заходів регулювання експорту за допомогою експортного мита, яке не стільки обмежує торгівлю, скільки є заходом, що протидіє дестабілізації відповідних внутрішніх ринків — що повністю відповідає принципам угод СОТ.



висновки

Успішному розвитку торговельно-економічної діяльності українських компаній на ринку ЄС сьогодні перешкоджає складний комплекс негативних чинників, що включає: відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці в умовах ринкової трансформації; невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому; недостатню гармонізованість національних стандартів

Головні претензії ЄС до чинного торговельного режиму України в контексті виконання УПС

- * Ліквідувати дискримінаційні заходи стосовно експортерів, особливо в частині відшкодування їм раніше сплаченого ПДВ.
- » Скасувати несумісні з УПС імпортні обмеження процедури неавтоматичного ліцензування імпорту засобів захисту рослин і предметів особистої гігієни в аерозольній формі, що існують на додаток до встановлених вимог обов'язкової реєстрації та сертифікації.
- * Скасувати встановлені експортні мита на вивіз живих тварин і шкірсировини (що доповнюється застосуванням мінімальних експортних цін), на брухт чорних металів, насіння соняшника; скасувати заборону експорту кольорових металів.
- Скасувати дискримінаційні ставки акцизних зборів, що ставлять у привілейоване становище українських виробників етилового спирту, окремих алкогольних напоїв та автомобілів.
- Забезпечити адаптацію режиму застосування технічних бар'єрів до норм СОТ та ЄС, з особливим акцентом на питання повної транспарентності процедур сертифікації та усунення дублювання процедур перевірки в цій сфері.
- Скасувати зайві, на думку ЄС, об'єкти застосування санітарних і фітосанітарних заходів, що звичайно не повинні підпадати під такі процедури (наприклад, транспортні засоби, будівельні матеріали).
- Обмежити практику застосування захисних заходів у торгівлі підставами, що визначаються угодами СОТ та УПС.

України з міжнародними та європейськими; обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку ЄС, у т.ч. через ненадання з боку ЄС Україні статусу країни з ринковою економікою; відсутність належного зв'язку комерційної діяльності з експортом капіталу до країн-членів ЄС та залученням капіталу провідних транснаціональних корпорацій, що базуються в країнах ЄС; неврегульованість проблем міграції робочої сили та свободи пересування людей (застосування обмежень, що випливають з Шенгенської угоди); тінізацію значних обсягів зовнішньої торгівлі та ін.

У зв'язку з розширенням ЄС перед Україною відкриваються нові потенційні можливості забезпечення в перспективі нової якості присутності на ринку Європейського Союзу. Реалізація цих можливостей значною мірою залежатиме від їх конкретизації у спільному Плані дій України та ЄС, успішності врегулювання наявних торговельних суперечностей у відносинах України з ЄС, вжиття необхідних заходів запобігання негативному впливу розширення ЄС на Україну та ліквідації зазначених вище внутрішніх структурних недосконалостей у розвитку української економіки.

¹⁰⁵ Joint Report on the Implementation of the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Ukraine, points 63-113.

4. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Діяльність України на ринку Європейського Союзу підпадає під дію торговельного режиму, в межах якого, поряд із застосуванням спільних для всіх країн елементів регулювання, до України як до країни, що не має статусу держави з ринковою економікою та не набула членства в СОТ, застосовуються численні дискримінаційні регулятори.

Загалом ринок ЄС характеризується досить ліберальним торговельним режимом, який для України посилюється (хоч і в обмеженому обсязі) дією Генеральної системи преференцій. Водночас, в окремих "чутливих" секторах, що становлять інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються протекціоністські заходи та заходи нетарифного регулювання імпорту.

Система чинних договірно-правових відносин України та ЄС у торговельно-економічній сфері охоплює ряд міжнародно-правових документів, головним з яких є Угода про партнерство та співробітництво. Заходи з покращання умов діяльності на ринку ЄС передбачені також Програмою інтеграції України в Європейський Союз та щорічними Планами дій, що приймаються на її виконання, заходами з адаптації законодавства України до законодавства ЄС, з прискорення вступу України до СОТ та поступового впровадження в Україні стандартів, санітарних, фітосанітарних та екологічних норм, прийнятих у ЄС. Водночас, досі немає спеціального документа, який би комплексно вирішував питання створення інституційних та інфраструктурних передумов для посилення позицій і піднесення ефективності діяльності українських компаній на ринку Європейського Союзу.

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС у цілому розвивалася поступально, хоча й нерівномірними темпами, що зумовило зростання частки країн ЄС у зовнішній торгівлі України в період з 1995р. по 2003р. з 13% до 25%, а з урахуванням 10 країн, що набудуть членства в ЄС у 2004р., вона становить 35,8%. Вже сьогодні ринок ЄС — другий за значенням після ринку СНД (фактично — Росії), але після розширення ЄС він стане головним експортним ринком України.

Негативним аспектом торгівлі України з ЄС є асиметрична залежність України в торговельних відносинах: її частка в зовнішньоторговельному обороті ЄС становить лише близько 0,4%. Спостерігається значна концентрація торговельних потоків на найбільших торговельних партнерах — Німеччині, Італії, Великій Британії. Розширення ЄС має зумовити диверсифікацію географічної структури експорту України до регіону, якщо цьому процесу не завадить скорочення торгівлі з новими членами ЄС.

Структура торгівлі України з країнами ЄС відзначається надзвичайною вузькістю асортименту та вразливістю її головної складової — торгівлі металами, ринок яких знаходиться під загрозою істотного скорочення. Понад 70% сукупного експорту України до ЄС за останні три роки становили недорогоцінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, продукція сільського господарства та харчової і легкої промисловості. Частка машин, устаткування, приладів складала протягом 2000-2002рр. лише 10,3%. Спостерітається нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС;

міжнародна конкурентоспроможність українських експортерів базується переважно на ціновій конкуренції у сфері напівфабрикатів і продукції з невисоким рівнем доданої вартості, незначним рівнем технологічності. Імпорт Україною послуг ϵ диверсифікованим; експорт має монокультурний характер і зосереджується фактично у сфері транзитних перевезень. Присутність України в найбільш динамічних сферах послуг — туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських — ϵ незначною.

Зазначені структурні особливості української зовнішньої торгівлі є стратегічно програшними для країни, несприятливми для прискореного входження України до економічного простору ЄС і мають бути істотно змінені.

Успішному розвитку торговельно-економічної діяльності українських компаній на ринку ЄС сьогодні перешкоджає складний комплекс негативних внутрішніх і зовнішніх чинників. До них належать насамперед наступні.

- * Відсутність необхідних структурних перетворень в українській економіці, через що товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що істотно звужує матеріальну базу реальної економічної інтеграції.
- ♦ Обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей — стійкого платоспроможного внутрішнього ринку.
- ♦ Слабкі позиції України у сфері високих технологій: одне запатентоване технологічне рішення створює в середньому в дев'ять разів меншу вартість високотехнологічного експорту, ніж у країнах €С.
- * Недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на зарубіжних ринках.
- ♦ Невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому: за індексом конкурентоспроможності зростання Україна в 2003р. займала 84 місце, а за індексом конкурентоспроможності бізнесу 71 місце у світі.
- * Недостатня гармонізованість національних стандартів України з міжнародними та європейськими: лише близько 17% національних стандартів гармонізовані зі стандартами ЄС.
- ♦ Тінізація значних обсягів зовнішньої торгівлі: вітчизняні статистичні дані про обсяги українського експорту та особливо імпорту постійно занижуються експорт, як правило, на 10-22%, імпорт на 15-30%. Це свідчить про тенденції до нелегального експорту капіталу під прикриттям торговельних угод і про масштабне уникнення оподаткування імпортних операцій через навмисне заниження митної вартості товарів.
- * Обмежувальний режим доступу українських експортерів до окремих сегментів ринку ЄС, що значною мірою зумовлюється ненаданням Україні статусу країни з ринковою економікою: застосовуються обмеження на імпорт українських сталеливарних виробів, окремих видів сільськогосподарської продукції, вживаються за дискримінаційними процедурами антидемпінгові заходи, практично закритий доступ українських виробників до європейських ринків високотехнологічної продукції.



- ♦ Відсутність належного зв'язку торговельної, особливо експортної, діяльності з експортом капіталу до країн-членів ЄС та залученням капіталу провідних європейських ТНК: частка України в сукупному обсязі експортованого ЄС капіталу складає лише 0,06%, а частка її легально вивезеного капіталу в ЄС 0,0007%. За таких обсягів легального інвестування за кордон неможливо створювати там ефективно діючі збутові та сервісні мережі, вкрай необхідні для діяльності на ринках складних технічних виробів, засновувати постійні точки комерційної присутності для надання послуг зарубіжним споживачам, розвивати виробничу кооперацію.
- * Відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК, що унеможливлює входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем, а відтак ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в сегментах, пов'язаних з високотехнологічними виробами.
- * Неврегульованість проблем міграції робочої сили і свободи пересування людей (застосування обмежень, які випливають із Шенгенської угоди), що призводить до підвищення вартості здійснення угод у торгівлі з ЄС.
- З огляду на розширення ЄС, перед Україною відкриваються потенційні можливості забезпечити в перспективі нову якість своєї присутності на ринку Європейського Союзу— повну інтеграцію до структур його єдиного ринку із застосуванням режиму чотирьох свобод (вільного пересування людей, товарів, послуг і капіталів) та спільної політики в ряді ключових галузей економіки.

Водночас, розширення ЄС створить і нові ризики, зокрема:

- ❖ скорочення обсягів торговельних операцій внаслідок денонсації договорів між Україною і країнами Балтії про вільну торгівлю після їх вступу до €С;
- * послаблення конкурентних позицій (зокрема, в сегменті сільськогосподарської продукції) українських експортерів на ринках нових членів ЄС через поширення на останніх торговельного режиму ЄС стосовно імпорту з третіх країн.

Ефективними інструментами запобігання небажаним наслідкам розширення ЄС для позицій України мають стати:

- набуття Україною членства в СОТ;
- якнайшвидше отримання статусу країни з ринковою економікою:
- активна підготовка до укладення Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС;
- \bullet прискорення процесу сертифікації та стандартизації українських товарів відповідно до норм і стандартів \in C;
- надання Україні більших преференцій на основі Генеральної системи преференцій Європейського Союзу.

Процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС повинен бути поетапним та асиметричним, тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України.

З метою підвищення ефективності присутності України на ринку ЄС, необхідно кардинально змінити нинішні структурні характеристики вітчизняної економіки; особливо важливим є значне піднесення рівня розвитку високих технологій та включення України до глобального високотехнологічного обміну; важливу роль може відіграти реалізація потенціалу в галузі транзиту енергоносіїв, авіаційних транспортних перевезень та ін.

Реалізація цих можливостей значною мірою залежатиме від їх конкретизації у спільному Плані дій України та ЄС, успішності врегулювання торговельних суперечностей у відносинах України з Європейським Союзом.

На підставі наведених висновків можна сформулювати ряд пропозицій, реалізація яких сприятиме мінімізації небажаних для України наслідків розширення ЄС та підвищенню ефективності її торговельно-економічних відносин з Європейським Союзом.

Верховній Раді України:

❖ провести в першому півріччі 2004р. парламентські слухання з питань дотримання Україною положень восьми базових Конвенцій Міжнародної організації праці, яке є підставою надання торговельноекономічних преференцій за додатковою схемою "соціальних преференцій" ЄС.

Уповноваженому Верховної Ради з прав людини:

* здійснювати постійний моніторинг дотримання в Україні прав громадян у сфері соціально-трудових відносин, що визначаються Конвенціями Міжнародної організації праці, ратифікованими Україною; результати моніторингу наводити окремим розділом у Щорічній доповіді Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини.

Кабінету Міністрів України:

- * у рамках щорічних планів дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до Європейського Союзу розробляти спеціальний розділ щодо створення на ринку ЄС належних інституційних та інфраструктурних передумов для діяльності компаній України, включаючи необхідні передумови для утримання традиційних і завоювання нових перспективних ринків;
- * завершити протягом 2004р. переговорний процес стосовно умов приєднання України до СОТ та забезпечити до кінця 2004р. вирішення комплексу внутрішніх питань, пов'язаних з організацією вступу України до СОТ;
- * активізувати переговори з ЄС стосовно отримання найближчим часом Україною статусу країни з ринковою економікою в рамках антидемпінгового законодавства ЄС:
- * провести переговори про розширене надання Україні преференцій у торгівлі з Європейським Союзом на основі Генеральної системи преференцій ЄС та укладення преференційних угод про торгівлю товарами та послугами;
- * запровадити систему підтримки високотехнологічного експорту, подібну до чинної у провідних країнах ЄС, шляхом сприяння просуванню української продукції на зовнішній ринок, спрощення та прискорення процедури експортного контролю;
- * забезпечити неухильне виконання центральними органами виконавчої влади планів адаптації національного законодавства до законодавства ЄС, європейських стандартів технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного, екологічного регулювання, а також захисту прав споживачів;
- * прискорити процес адаптації системи стандартизації і сертифікації українських товарів до норм і процедур ЄС, маючи на увазі можливість його завершення в основному до кінця 2010р.;
- * розробити комплексну Національну програму (стратегію) забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що передбачала б пріоритетність високотехнологічних, наукоємних секторів, включаючи:
- збільшення державного фінансування та підтримки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, розробки нових технологій і забезпечення ефективної державної підтримки сфери інноваційної діяльності; особлива увага має надаватися значному збільшенню державних і недержавних інвестицій у сферу новітніх інформаційних технологій;



- зменшення податків у сферах, де створюються новітні, в т.ч. інформаційні технології;
- підвищення рівня поточного фінансування та державного інвестування, а також створення умов для збільшення недержавних інвестицій у систему освіти: *по-перше*, для забезпечення пріоритетного розвитку спеціальностей, що визначатимуть майбутній науково-технологічний прогрес; *по-друге*, для створення вертикально інтегрованих науковоосвітніх корпорацій за схемою: ліцей університет науково-дослідний інститут бізнес-підприємство (виробництво);
- * переглянути з урахуванням досягнутих результатів Державну програму інформатизації України, аналогічні програми у сферах науки та освіти; перетворити "інвестиції в людину" з гасла на принцип діяльності держави;
- \star запровадити в діяльність міністерств і відомств, що ϵ отримувачами коштів Державного бюджету, обов'язковий принцип надання переваг національним компаніям при розміщені державного замовлення на програмні продукти та $\dot{I}T$ -послуги.

Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції України разом з Міністерством закордонних справ України:

- ❖ у процесі підготовки спільного Плану дій України та ЄС неухильно добиватися внесення до нього конкретних положень про скасування з боку ЄС дискримінаційних інструментів торговельного режиму, що застосовуються до України, а також про участь України в економічних і науково-технологічних програмах ЄС;
- * організувати протягом 2004р. докладне вивчення передумов створення зони вільної торгівлі з ЄС та створити необхідні передумови для початку переговорів з ЄС із цього питання відразу після набуття Україною членства в СОТ, маючи на увазі досягнення домовленостей, які б перебачили асиметричність, на користь України, заходів початкового етапу створення зони вільної торгівлі;
- * вирішити питання збільшення чисельності працівників закордонних представництв України, які відповідають за торговельно-економічні питання;
- разом з Українським союзом промисловців та підприємців опрацювати питання інтенсифікації транскордонного співробітництва, особливо із західними регіонами України.

Національному банку України:

* протягом 2004р. впровадити заходи з регулювання експорту капіталу з метою полегшення для українських компаній створення за кордоном точок постійної комерційної присутності та розвитку регіональних закордонних торговельних мереж.

Українському союзу промисловців та підприємців:

- * вжити заходів, спрямованих на розширення недержавних комерційних представництв на території \in C;
- * вжити заходів, спрямованих на істотне збільшення легальних інвестицій українських компаній у країни ЄС, маючи на меті їх переважне спрямування

на цілі забезпечення розвитку відповідних маркетингових і сервісних мереж та підвищення потенціалу конкурентоспроможності національних виробників;

* сприяти входженню українських компаній до розподільчих мереж провідних європейських транснаціональних корпорацій, укладенню з ними відповідних угод.

Державній митній службі України:

❖ спільно з відповідними службами Європейського Союзу розробити заходи із запобігання маніпулюванню оцінками митної вартості товарів при митному оформленні товарів, у т.ч. шляхом запровадження регулярного обміну відповідною митною інформацією.

Міністерству транспорту України:

- * протягом 2004р. розробити комплексні технікоекономічні обгрунтування проектів розширення присутності на ринку транспортних послуг ЄС-25, з особливою увагою до заходів з модернізації і забезпечення сумісності параметрів розвитку транспортної інфраструктури України та ЄС;
- * разом із Державним комітетом у справах охорони державного кордону України та з Державною митною службою України опрацювати питання можливості залучення додаткової фінансової допомоги ЄС для технологічного забезпечення пунктів пропуску через державний кордон України з метою покращання регулювання прикордонних транспортних потоків після розширення ЄС.

Міністерству оборони України:

❖ підготувати конкретні пропозиції, що могли б бути використані з метою розширення співробітництва України та ЄС у галузі вантажних авіаперевезень шляхом надання Україною послуг військовотранспортної авіації.

Державному комітету зв'язку та інформатизації України:

* разом з Національним космічним агентством України вивчити питання про можливість включення України в єдині пан'європейські системи телекомунікацій з використанням можливостей космічного зв'язку, маючи на увазі ефективне використання українського потенціалу в галузі послуг із запуску ракетних носіїв.

Державному комітету стандартизації, метрології та сертифікації, Міністерству охорони здоров'я та Міністерству аграрної політики: прискорити у сферах своєї компетенції узгодження стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів, відповідно до вимог СОТ і Європейського Союзу.

Національному агентству з акредитації України:

* провести переговори з Європейською Асоціацією з акредитації стосовно взаємного визнання результатів оцінки відповідності продукції вимогам безпеки.

Обласним державним адміністраціям:

* протягом 2004р. розробити регіональні програми нарощування експортного потенціалу конкурентоспроможних продукції і послуг, надаючи особливої уваги питанням прикордонного співробітництва з наближеними регіонами ЄС та використанню переваг участі в діяльності єврорегіонів.

ПРИСУТНІСТЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ



В'ячеслав МЕДВЕДЄВ,

керівник Департаменту європейської інтеграції Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України

остійні темпи зростання зовнішньоторговельного обороту України з ЄС є свідченням поступової переорієнтації українських виробників на ринок ЄС. Однак, стримуючим чинником зростання є обмеження традиційного українського експорту кількісними квотами. Актуальним у цій ситуації стає, відповідно, завдання освоєння нових для України ринків Європейського Союзу.

Серед факторів, що зумовлять якісні зміни у співробітництві з ЄС, особливо важливими є вступ України до СОТ та створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, що може, серед іншого, мінімізувати негативні наслідки розширення ЄС.

Зростання зовнішньоторговельного обороту України з ЄС

Протягом останніх років торговельні відносини між Україною і $\mbox{\ensuremath{\mbox{\ensuremath{\mbox{\sc V}}}}} C$ характеризуються постійним зростанням торгового обороту — майже на 20% щорічно.

У січні-серпні 2003р., порівняно з відповідним періодом 2002р., зовнішньоторговельний оборот України з країнами ε С збільшився майже на 30%, або на \$1,5 млрд. і склав \$6,8 млрд. (таблиця "Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ε C", c.42).

Обсяги **експорту** товарів і послуг з України до країн \in С у січні-серпні 2003р., порівняно з аналогічним періодом 2002р., збільшилися на 23,9% і склали \$3,2 млрд., у т.ч. обсяги експорту товарів склали \$2,7 млрд. (на 25,5% більше порівняно з аналогічним періодом 2002р.), а послуг — \$0,5 млрд. (на 15,7% відповідно).

Обсяги **імпорту** товарів і послуг з країн $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\xspace}$ до України в січні-серпні 2003р., порівняно з аналогічним періодом 2002р., збільшилися на 33,8% і склали \$3,6 млрд., у т.ч. обсяги імпорту товарів з країн $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\xspace}$ до України склали \$3,4 млрд. (на 34,7% більше порівняно з аналогічним періодом 2002р.), а послуг — \$0,2 млрд. (на 20,2% відповідно)

(таблиця "Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами $\mathcal{C}C$ та країнами-кандидатами", с.42).

Традиційно головними партнерами, як в експорті, так і в імпорті (понад половини загального обсягу торгівлі з країнами ε C) були Німеччина, Італія та Велика Британія (таблиця "Структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами з країнами ε C", с.43).

У січні-серпні 2003р. основними статтями в структурі українського **експорту** товарів до країн $\mbox{\ }\mbox{\ }\mbox$

У загальній структурі імпорту з країн ЄС у січнісерпні 2003р., як і раніше, домінували поставки машин, устаткування, механізмів (27,6% загального імпорту), продукції хімічної промисловості та пов'язаної з нею галузей (15,4%), засобів наземного, повітряного та водного транспорту (10,9%), текстилю та текстильних виробів (8,4%).

Високими темпами зростають не лише обсяги торгівлі з країнами ЄС, але й частка країн-членів ЄС у зовнішній торгівлі України. У 2002р., порівняно з 2001р., частка торгівлі з країнами ЄС у



Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС

		•	пень 2002р., илн.		Січень-серпень 2003р., \$ млн.				
	3TO*	Експорт	Імпорт	Сальдо	3TO*	Експорт	імпорт	Сальдо	
Всього товари, послуги, роботи з країнами ЄС	5292,9	2603,9	2689,0	- 85,1	6823,0	3225,7	3597,2	- 371,5	
в т.ч.: Австрія	310,9	158,2	152,7	+ 5,4	410,7	207,1	203,6	+ 3,5	
Бельгія	230,1	105,5	124,6	- 19,1	289,6	140,1	149,5	- 9,4	
Велика Британія	713,5	484,3	229,2	+ 255,1	742,6	351,9	390,7	- 38,8	
Греція	112,9	84,4	28,5	+ 55,9	113,7	82,0	31,7	+ 50,3	
Данія	91,2	24,4	66,8	- 42,4	137,3	37,5	99,8	- 62,2	
Ірландія	27,0	8,6	18,4	- 9,8	38,0	20,2	17,8	+ 2,5	
Іспанія	280,0	217,0	63,0	+ 154,0	216,5	124,4	92,1	+ 32,3	
Італія	879,5	583,4	296,1	+ 287,3	1260,1	856,0	404,2	+ 451,8	
Люксембург	11,5	2,9	8,5	- 5,6	22,0	7,7	14,3	- 6,6	
Нідерланди	348,5	198,5	150,0	+ 48,5	490,4	300,2	190,2	+ 110,0	
Німеччина	1611,3	554,7	1056,6	- 501,8	2266,2	912,1	1354,1	- 442,0	
Португалія	52,3	45,7	6,7	+ 39,0	51,8	38,8	12,9	+ 25,9	
Фінляндія	121,3	24,1	97,2	- 73,1	182,1	26,1	156,0	- 129,9	
Франція	325,1	93,6	231,5	- 137,8	420,1	100,8	319,3	- 218,4	
Швеція	177,9	18,6	159,3	- 140,7	181,8	20,7	161,2	- 140,5	

^{*} Зовнішньоторговельний оборот

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами ЄС та країнами-кандидатами

		Січень-серпень 2002р., \$ млн.				Січень-серпень 2003р., \$ млн.			Січень-серпень 2003р. % до січня-серпня 2002р.		
	3TO*	Експорт	Імпорт	Сальдо	3TO*	Експорт	Імпорт	Сальдо	3TO*	Експорт	Імпорт
Всього товари та послуги	9175,5	5396,8	3778,7	1618,0	11645,4	6569,9	5075,5	1494,4	126,9	121,7	134,3
в т.ч.: Країни ЄС	5292,9	2603,9	2689,0	-85,1	6823,0	3225,7	3597,2	-371,5	128,9	123,9	133,8
Країни-кандидати першої хвилі	2432,7	1524,4	908,3	616,1	3515,5	2293,9	1221,6	1072,3	144,5	150,5	134,5
Країни-кандидати другої хвилі	1449,8	1268,4	181,4	1087,0	1306,9	1050,3	256,7	793,6	90,1	82,8	141,5
Товари	8264,1	4744,7	3519,3	1225,4	10577,5	5807,9	4769,6	1038,3	128,0	122,4	135,5
в т.ч.: Країни ЄС	4695,8	2184,8	2511,1	-326,3	6124,2	2740,8	3383,4	-642,6	130,4	125,5	134,7
Країни-кандидати першої хвилі	2189,6	1346,3	843,3	503,0	3207,2	2063,6	1143,6	920,0	146,5	153,3	135,6
Країни-кандидати другої хвилі	1378,7	1213,7	165,0	1048,7	1246,1	1003,5	242,6	761,0	90,4	82,7	147,0
Послуги	911,4	652,0	259,4	392,6	1068,0	762,0	306,0	456,1	117,2	116,9	118,0
в т.ч.: Країни ЄС	597,1	419,1	178,0	241,2	698,8	484,9	213,8	271,1	117,0	115,7	120,2
Країни-кандидати першої хвилі	243,2	178,1	65,0	113,1	308,3	230,4	78,0	152,4	126,8	129,3	119,9
Країни-кандидати другої хвилі	71,2	54,8	16,4	38,3	60,9	46,7	14,1	32,6	85,5	85,3	86,2

^{*} Зовнішньоторговельний оборот

зовнішньоторговельному обороті України збільшилась з 19,6% до 21%, а з урахуванням країнкандидатів (\mathbb{C} С-25) — до 35,8% проти 29,2% відповідно. За вісім місяців 2003р. частка країн \mathbb{C} С у зовнішній торгівлі України склала 21,5% (у т.ч. в експорті — 19,0%), а з урахуванням 10 країн, що мають набути членства в \mathbb{C} С у 2004р., — 32,6%.

Випереджаючі темпи зростання обсягів торгівлі з країнами-членами ЄС дають підстави для висновку про поступову переорієнтацію українського експорту з ринків держав СНД, насамперед Росії, на ринки країнчленів ЄС. Водночас, частка України в торгівлі ЄС складає лише близько 0,5%. Такий незначний обсяг (особливо порівняно з швидким зростанням торгівлі



Структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами з країнами ЄС

	Січен	ь-серпень %	2002p.,	Січень-серпень 2003р., %			
	3TO*	Експорт	Імпорт	3TO*	Експорт	Імпорт	
Всього товари і послуги	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
в т.ч.: Австрія	5,9	6,1	5,7	6,0	6,4	5,7	
Бельгія	4,3	4,1	4,6	4,2	4,3	4,2	
Велика Британія	13,5	18,6	8,5	10,9	10,9	10,9	
Греція	2,1	3,2	1,1	1,7	2,5	0,9	
Данія	1,7	0,9	2,5	2,0	1,2	2,8	
Ірландія	0,5	0,3	0,7	0,6	0,6	0,5	
Іспанія	5,3	8,3	2,3	3,2	3,9	2,6	
Італія	16,6	22,4	11,0	18,5	26,5	11,2	
Люксембург	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2	0,4	
Нідерланди	6,6	7,6	5,6	7,2	9,3	5,3	
Німеччина	30,4	21,3	39,3	33,2	28,3	37,6	
Португалія	1,0	1,8	0,2	0,8	1,2	0,4	
Фінляндія	2,3	0,9	3,6	2,7	0,8	4,3	
Франція	6,1	3,6	8,6	6,2	3,1	8,9	
Швеція	3,4	0,7	5,9	2,7	0,6	4,5	

^{*} Зовнішньоторговельний оборот

ЄС із західними сусідами України, країнами Балтії чи Балкан), зумовлений, насамперед, характером торговельних стосунків, визначеним відповідними угодами. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державамичленами (УПС), на відміну від Європейських угод (укладених ЄС із країнами-кандидатами), не передбачає асиметричного відкриття ринків, не стимулює якнайшвидше створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС і, відповідно, економічну інтеграцію сторін.

Кількісні обмеження традиційного українського імпорту

Аналіз товарної структури зовнішньоторговельного обороту України з ЄС свідчить, що основними статтями українського експорту до ЄС є товарні позиції, стосовно яких Європейський Союз запроваджує обмежувальні заходи. Так, сьогодні антидемпінгові заходи діють стосовно імпорту восьми видів продукції хімічної і металургійної промисловостей походженням з України (таблиця "Поточні антидемпінгові заходи, що запроваджуються ЄС стосовно імпорту української продукції").

Крім того, через окремі невирішені проблемні питання двостороннього торговельно-економічного співробітництва кількісне обмеження у вигляді квоти діє стосовно поставок до ЄС деяких видів сталеливарної продукції походженням з України. На період 2002-2003рр. Європейська Комісія встановила дуже низький обсяг квоти — 448 тис. т. Причиною стало невиконання Україною окремих умов Угоди про торгівлю деякими сталеливарними виробами між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством вугілля і сталі після

Поточні антидемпінгові заходи, що запроваджуються ЄС стосовно імпорту української продукції

Продукція	Дата запровадження заходів	Остаточні антидемпінгові заходи			
Карбамід (сечовина) 3102.10.100 3102.10.900 3102.10.910 3102.10.990	17.01.2002р. Постанова Ради ЄС №92	Мито ВАТ "ДніпроАзот" — 8,85 €/т; ВАТ "Азот" (м.Черкаси) — 16,27 €/т; Залишкове (в т.ч. ВАТ "Концерн Стірол") — 16,84 €/т			
Нітрат амонію (аміачна селітра) 3102.30.900 3102.40.900	22.01.2001р. Постанова Ради ЄС №132	Мито: 33,25 €/т (43,4%)			
Азотовміщуюча аміачна селітра (суміш карбаміду та нітрату амонію) 3102.80.000	18.09.2000р. Постанова Ради ЄС №1995	Мито 27,17 €/т (45,7%)			
Труби безшовні 7304.10.100 7304.10.300 7304.31.990 7304.39.910 7304.39.930	14.02.2000р. Постанова Ради ЄС №348	Мито 38,5%			
Сталеві канати та троси 7312.10.82 7312.10.86 7312.10.88 7312.10.99	12.08.1999р. Постанова Ради ЄС №1796	Мито 51,8%			
Хлорид калію (поташ) 3104.20.100 3104.20.500 3104.20.900	08.05.2000р. Постанова Ради ЄС №969	Фіксована ставка мита від 19,61 до 48,191 ЕКЮ/т			
Карбід кремнію 2849.20.000	22.05.2000р. Постанова Ради ЄС №1100	Мито 24%			
Труби зварні 7306.30.71 7306.30.51 7306.30.59 7306.30.78	23.09.2002р. Постанова Ради ЄС №1697	30,9%; 44,1%			
Труби безшовні леговані 7304 59 91 7304 59 93	Проводиться розслідування у зв'язку з ухиленням від дії чинних антидемпінгових заходів	У разі позитивного рішення мито буде встановлене на рівні мита для труб безшовних нелегованих (зараз — 38,5%)			

її парафування, що відбулося 7 грудня 2001р. Згідно з положеннями Угоди, з 1 січня 2002р. обсяг квоти на імпорт до ЄС з України окремих видів сталеливарної продукції мав збільшитися на 34,6%, порівняно з рівнем 2001р., і становити 355 тис. т. Протягом наступних двох років дії Угоди (2003-2004рр.) цей обсяг планувалося збільшувати ще на 2,5% щорічно. Внаслідок недотримання Україною положень парафованої Угоди, її підписання не відбулося, і Європейська Комісія запровадила односторонні кількісні обмеження на імпорт окремих видів сталеливарних виробів походженням з України, як було зазначено вище, в розмірі 448,182 тис. т на період 2002-2003рр. (таблиця "Кількісні обмеження на експорт до €С деякої сталеливарної продукції походженням з України", с.44).

Хоча термін дії згаданих односторонніх кількісних обмежень закінчується 31 грудня 2003р., ЄС може його подовжити, оскільки вважає, що запровадження таких обмежень прямо випливає з положень УПС. Таким чином, під дію цього обмеження може додатково потрапити український експорт металопродукції



Вироби

SA. Плоский прокат

SA1. Рулонний

SA3. Інший

SB1. Балки

SB3. Інший

SB2. Катанка

Кількісні обмеження на експорт до ЄС деякої сталеливарної продукції походженням з України,

2003 2004 19 670 19 190 SA2. Товстолистовий 73 498 75 335 5 926 6 074 SB. Сортовий прокат 2 583 2 648

36 904

46 499

37 827

47 661

до 10 країн, які з 1 травня 2004р. приєднаються до €С. Варто нагадати, що у 2002р. обсяг експорту згаданих видів сталеливарних виробів до 10 країнкандидатів склав 808,4 тис. т. що вже на 544,8 тис. т, або втричі більше за рівень квоти, яка в односторонньому порядку була встановлена ЄС у 2002р. (таблиця *"Обсяги експорту до 10 країн*кандидатів плоского та сортового прокату, що підпадає під дію кількісних обмежень при поставках ∂o €C").

Уряд України домовився з Європейською Комісією про проведення консультацій щодо збільшення обсягів квоти на 2004р. з урахуванням традиційних обсягів поставок української продукції до 10 країн-кандидатів. Однак, під час останньої представник Європейської повідомив, що з огляду на діюче в Україні мито на експорт брухту чорних металів у розмірі €30/т, обсяги кількісних обмежень на поставки до нових країн-членів можуть бути зменшені на 30%.

Таким чином, якщо після розширення ЄС з 1 травня 2004р. кількісні обмеження на поставки української продукції до ЄС будуть встановлені на рівні 70% середньорічного обсягу поставок за останні три роки, то втрати України складатимуть **близько \$52 млн.** (за період з 1 травня 2004р. по 31 грудня 2004р.). У випадку, якщо після розширення ЄС для України будуть встановлені односторонні кількісні обмеження на рівні 2003р., без урахування традиційних обсягів поставок до нових країнчленів, то втрати можуть скласти \$173,3 млн. (за період з 1 травня 2004р. по 31 грудня 2004р.), однак такий сценарій розвитку подій є маловірогідним.

Отже, про розширення присутності продукції металургійної та хімічної галузей України на ринку ЄС не йдеться. В цьому випадку, враховуючи рівень протекціоністських заходів ЄС стосовно аналогічної продукції власних виробників, можна ставити лише завдання зберегти частку української продукції на ринку ЄС. Найкращим інструментом для досягнення цієї мети є укладення секторальних угод, що мають передбачати збереження присутності української продукції на ринках ЄС на недискримінаційних умовах.

Як приклад, можна навести Угоду між Європейським Співтовариством та Україною про торгівлю текстильною продукцією. Відповідно до цієї Угоди, Європейський Союз не застосовує кількісних обмежень на імпорт товарів текстильної та швейної галузей з України, а Україна, у свою чергу, зобов'язується дотримуватися рівня європейських митних тарифів на аналогічні товари. Завдяки реалізації Угоди, обсяги торгівлі між Україною та ЄС за останні роки неухильно зростають, а скасування квот сприяє розвитку експортних можливостей підприємств текстильної та швейної промисловості. Так, обсяги експорту цих товарів до країн ЄС за 2001р. склали \$398,1 млн. (понад половини всього експорту з України по цих товарах) і збільшилися, порівняно з 2000р., на 10%, або на \$37,7 млн. Обсяги експорту за 2002р. перевищили показник 2001р. на 6% і склали \$421,6 млн. Така тенденція зберігається у 2003р.: експорт текстильної продукції до країн ЄС у першому півріччі 2003р. збільшився на 20%, порівняно з аналогічним періодом 2002р.

Перспективи освоєння нових ринків ЄС

3 огляду на обмежені можливості розширення присутності традиційного українського експорту на європейських ринках, постає питання про нарощування експорту до ЄС шляхом освоєння нових його ринків.

Україна має значні шанси вийти на новий перспективний ринок біоетанолу — одного з найперспективніших екологічно чистих видів палива. Сьогодні світовий ринок цього продукту оцінюється експертами на рівні \$12 млрд., і в майбутньому він постійно зростатиме.

Перші кроки на цьому шляху вже зроблено — Постановою Кабінету Міністрів України №1044 від 4 липня 2000р. затверджена програма "Етанол", якою передбачене розширення використання

Обсяги експорту до 10 країн-кандидатів плоского та сортового прокату	,
що підпадає під дію кількісних обмежень при поставках до ЄС	

Види продукції	Категорія	2000	2001	2002	Середньорічні +5%	Середня ціна при експорті	Оцінка валютної виручки від	
			метрич	до €С, \$/т	експорту, \$ млн.			
Рулонний прокат	SA1	89 647	76 100	88 739	89 070	320	28,5	
Товстолистовий прокат	SA2	336 154	356 784	327 405	357 120	320	114,3	
Інший плоский прокат	SA3	229 091	125 984	124 213	167 751	390	65,4	
Балки	SB1	6 614	21 500	23 071	17 915	260	4,7	
Катанка	SB2	39 584	67 792	59 053	58 250	270	15,7	
Інший сортовий прокат	SB3	33 793	91 788	209 537	117 291	270	31,7	
Всього		734 884	739 948	832 018	807 398		260,3	



етилового спирту як енергоносія та сировини для промисловості. 26 вересня 2003р. підписаний Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку виробництва палива з біологічної сировини", яким передбачені розробка та затвердження до 1 січня 2005р. Програми розвитку виробництва біологічного дизельного палива та біогазу на період до 2010р.

Виробництво та експорт українського біопалива до країн-членів ЄС має виняткове значення для нашої країни з точки зору забезпечення потенційно можливого припливу інвестиційних коштів, сприяння економічному зростанню розвитку торгівлі, позитивного впливу на процес реструктуризації сільського господарства. Проте, розвиток ринку біопалива вимагає активної державної підтримки як з боку України, так і окремих країн-членів ЄС.

Важливим ринком ЄС для України є ринок зернових. Так, серед експортованих у 2002р. Україною майже на \$1 млрд. зернових близько третини — 3,7 млн. т на суму майже \$300 млн., припало на ринок ЄС. Найбільшими імпортерами українського зерна були Іспанія, Італія, Португалія. На жаль, через погані погодні умови в 2003р. була знищена переважна більшість посівів, що відповідним чином відбилося на загальному обсязі врожаю. При збереженні врожайності на рівні 2002р. (40 млн. т) Україна могла б упевнено закріпити свою присутність на європейському ринку зернових.

Наслідки розширення ЄС для України

Розширення Європейського Союзу відкриває нові можливості та вагомі перспективи для входження України в торговельно-економічний простір ЄС. Переваги, які Україна отримає від розширення ЄС, значно перекривають можливі небажані наслідки.

Розширений ЄС стане найбільш значним ринком збуту українських товарів. Ми отримаємо величезний споживчий ринок — майже 500 млн. споживачів з високою платоспроможністю. Загальне зниження в результаті розширення ЄС середньозваженого тарифу приблизно з 9% до 4% відіграє позитивну роль для українських експортерів і безперечно відкриє великі перспективи.

Україна (особливо малі та середні підприємства) виграє від єдиної системи торгових правил, єдиного митного тарифу та єдиної системи адміністративних процедур у розширеному ЄС. Ми обгрунтовано розраховуємо на активізацію розвитку прикордонних регіонів України, приплив до них іноземних інвестицій та розбудову транспортної інфраструктури.

Передумови розвитку торговельного співробітництва України з ЄС

Торкаючись перспектив розвитку торговельноекономічного співробітництва між Україною і \in С та присутності України на ринках \in С, слід зазначити, що необхідною передумовою для більш ефективного входження до ринкового простору \in С \in вирішення наступних завдань.

Набуття Україною членства в СОТ. Вступ до СОТ буде саме тією важливою "зміною обставин", що уможливить наступні кроки України на шляху європейської інтеграції. *По-перше*, це дозволить розблокувати переговори стосовно створення зони

вільної торгівлі, що означає встановлення якісно нового рівня торговельних стосунків. Без цього неможливо вести мову про значне зростання взаємної торгівлі. По-друге, це дозволить розпочати більш предметний діалог з Європейською Комісією стосовно зміни характеру наших відносин. Створення зони вільної торгівлі не лише підвищить рівень торговельних відносин між Україною і ЄС, але й буде ефективною відповіддю на виклики, пов'язані з розширенням Європейського Союзу.

Створення зони вільної торгівлі Україна-ЄС. Питання створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС неодноразово виносилося українською стороною на розгляд під час спільних засідань Ради та Комітету з питань співробітництва між Україною і ЄС, Підкомітету з питань торгівлі та інвестицій. Європейська сторона вважає, що передумовою започаткування консультацій про створення зони вільної торгівлі є вступ України до СОТ.

Враховуючи суттєвий прогрес, досягнутий на шляху вступу до СОТ, Україна хотіла б уже зараз розпочати предметні консультації для підготовки відповідної угоди. Адже досвід країн-кандидатів свідчить, що це тривалий процес, оскільки остаточне завершення створення зони вільної торгівлі з усіма необхідними інститутами, які б забезпечили її ефективне функціонування, та поступовим вирівнюванням асиметрії в торговельних режимах, займало в середньому до 10 років.

З метою переведення роботи із створення зони вільної торгівлі в практичну площину, Україна запропонувала Європейській Комісії включити відповідні положення до спільного Плану дій Україна-ЄС, що повинен реалізувати ініціативу Європейської Комісії "Ширша Європа — сусідство".

В принципі, ефективність входження України до ринкового простору ЄС залежить в основному від вирішення саме цих двох питань — вступу до СОТ та створення зони вільної торгівлі.

Отримання статусу країни з ринковою економікою. Вагомим кроком у напрямі поглиблення економічного співробітництва з ЄС стало б прийняття Європейським Союзом рішення про надання Україні статусу країни з ринковою економікою в рамках антидемпінгового законодавства ЄС. За останні роки Україна істотно просунулася у проведенні економічних реформ, про що, зокрема, свідчить стала тенденція зростання ВВП, збільшення інвестиційної привабливості, успішне проведення приватизації і т.ін. Проте, дослідження Європейської Комісії стосовно відповідності української економіки критеріям ринковості ще триває. Більше того, Європейська Комісія поки що не готова визначити кінцеву дату завершення цієї роботи.

Прискорення процесу сертифікації і стандартизації українських товарів відповідно до норм ЄС. Серед найбільш ефективних шляхів залучення України до європейського економічного простору важливу роль відіграє прискорення процесу сертифікації і стандартизації українських товарів, відповідно до норм ЄС. Зараз ЄС має приблизно 8000 стандартів, з якими Україні необхідно гармонізувати національне технічне законодавство. На сьогодні в Україні є чинними 1445 національних гармонізованих стандартів, з яких у 2001р. прийнято 457, у 2002р. — 340,





у 2003р. — 355 (при завданні щорічної розробки та прийняття не менше 500 гармонізованих стандартів). Така ситуація зумовлена відсутністю достатнього фінансування з Державного бюджету України.

Великої ваги набуває запровадження в сільському господарстві України системи стандартизації та сертифікації, що регламентує санітарний, ветеринарний та фітосанітарний контроль відповідно до європейських норм. За умови сертифікації виробництва молока та молочних продуктів, рибної продукції згідно з європейськими нормами, для України відкриються значні перспективи на відповідних ринках ЄС, що зараз майже повністю закриті.

Отримання "соціальних" преференцій у рамках Генеральної системи преференцій ЄС (ГСП). Розширенню доступу та підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на ринках ЄС сприятиме також надання нашій державі "соціальних" преференцій у рамках ГСП. Поширення на Україну таких преференцій

дасть можливість значно збільшити експорт українських товарів до країн ЄС, а вітчизняним виробникам та експортерам "закріпитися" на європейському ринку та певний час витримувати конкуренцію з боку ряду країн, що вже сьогодні користуються перевагами режиму вільної торгівлі з ЄС.

Сьогодні Україна вже користується загальними преференціями ГСП стосовно майже всіх (92 із 96) груп товарів Комбінованої номенклатури (за винятком груп 3 "Рибопродукти" та 12 "Зернові, насіння і фрукти"; окремих виробів з груп 72 "Чорні метали" та 31 "Добрива").

Після поширення на Україну "соціальних" преференцій рівень тарифів стосовно зазначених 92 груп товарів буде знижений ще на 5%, що дозволить суттєво підвищити їх конкурентоспроможність на ринку Співтовариства та сприятиме зростанню обсягів експорту.

Застосування схеми "загальні преференції + соціальні" дасть можливість знизити митні тарифи ЄС загалом на 8,5% (3,5% — загальні преференції та 5% — соціальні), що, по суті, створить режим майже вільного доступу українських товарів до ринку Співтовариства при нульових (або близьких до нульового значення) імпортних тарифах.

Заявку про отримання "соціальних" преференцій у рамках ГСП Уряд України подав до Європейської Комісії ще у 2000р. Умовою надання таких преференцій є відповідність трудового законодавства країни-претендента вимогам основних Конвенцій Міжнародної організації праці (МОП). З метою усунення невідповідностей українського законодавства, виявлених експертами Європейської Комісії, Урядом розроблений План заходів щодо приведення нормативно-правових актів України у сфері регулювання трудових відносин до вимог основних конвенцій МОП, який у липні 2003р. переданий на розгляд Європейської Комісії. Проте, позитивне рішення Європейською Комісією досі не прийняте.

Отже, перспективи нарощування присутності України на ринку ЄС існують. Наскільки ми їх використаємо— залежить від нас.

Розширений ЄС стане найбільшим експортним ринком для українських виробників



Андрій ГОНЧАРУК, віце-президент корпорації "Науково-виробнича інвестиційна група "Інтерпайп"

— Як розширення ЄС у 2004р. Вплине на розвиток торгівлі України?

Після розширення Європейського Союзу вступу до нього з 1 травня 2004р. 10 нових країн Центральної та Східної Європи — ϵ всі підстави очікувати змін у структурі експортно-імпортних потоків України.

При цьому слід розуміти, що розширений ЄС стане найбільшим експортним ринком для українських виробників. Так, за підсумками І півріччя 2003р., частка ЄС та 10 країн-кандидатів склала 32,4% українського товарного експорту.

Розширення ЄС матиме як позитивний, так і негативний вплив на розвиток торгівлі, що виявлятиметься у коротко- та довгостроковій перспективі.

Серед чинників, що найбільше вплинуть на розвиток торгівлі України, необхідно відзначити наступні:

- практично в усіх країнах-кандидатах після приєднання до ЄС відбудеться зменшення середньозваженого тарифу. При цьому, по окремих чутливих позиціях українського експорту тарифи будуть зменшені від кількох відсотків до кількох разів, що в середньо- та довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарів українського експорту;
- торговельний режим в усіх 25 державах-членах ЄС буде уніфікований (включаючи митні тарифи, заходи санітарного та фітосанітарного контролю, стандартизації, сертифікації тощо). Це, звичайно, суттєво спростить процедури, пов'язані з умовами імпорту товарів на європейський простір;
- Україна матиме спільний кордон з Європейським Союзом, що суттєво зменшить затрати на проведення митних процедур (сьогодні при імпорті

товарів з України до ЄС наземним транспортом процедури необхідно проходити двічі — на кордоні з країнами-кандидатами і на кордоні з ЄС). У зв'язку з цим, Україна отримує унікальний шанс стати країною-стокером для розширеного ЄС, якими сьогодні є Польща, Угорщина, країни Балтії. Імпортери з усіх країн СНД, з якими Україна має режим вільної торгівлі та взаємне визнання технічних процедур при здійсненні експортноімпортних операцій, будуть зацікавлені в створенні (використанні) на українській території (переважно в прикордонних регіонах) транзитних комплексів для складування та обробки вантажів перед поставками до ЄС;

- унікальний шанс для розвитку і здійснення торговельних операцій отримає малий та середній бізнес прикордонних регіонів України. Зараз ці суб'єкти господарювання практично позбавлені можливості експортувати свої товари до ЄС через суттєві затрати на транспортування та здійснення подвійних митних процедур. Із розширенням ЄС вони отримають реальні можливості для торгівлі безпосередньо з його державами-членами;
- ❖ внаслідок впровадження в країнах-кандидатах після вступу до ЄС більш суворих екологічних, сертифікаційних вимог до виробництва продукції, виникне ситуація, за якої частина виробництв нових держав-членів може бути перенесена в Україну;
- * після розширення ЄС Україна має хороші можливості для розвитку транзитних наземних транспортних коридорів.

Загалом, як свідчить досвід країн-кандидатів, можливості для переважних темпів розвитку отримають прикордонні з ЄС регіони або наближені до них.





При цьому слід також враховувати, що позитивний ефект від дії зазначених чинників матиме прояв переважно у середньо- та довгостроковій перспективі.

— Яким буде короткостроковий ефект розширення ЄС на розвиток торгівлі України?

Короткострокові ефекти, що виявляться одразу після розширення ЄС або протягом 2004р., необхідно оцінювати реально.

Так, одразу після 1 травня 2004р. слід очікувати зменшення обсягів торгівлі внаслідок певної зміни митних та інших процедур, пов'язаних з експортом товарів. Цей чинник є короткостроковим і буде діяти лише до моменту адаптації суб'єктів зовнішньої торгівлі до нових умов діяльності.

Водночас, ϵ ще ряд чинників, що негативно впливатимуть у коротко- та середньостроковій перспективі на здійснення експортних операцій українськими суб'єктами:

- * денонсація договорів про вільну торгівлю з країнами Балтії. Це може призвести до суттєвого скорочення обсягів експортно-імпортних операцій між Україною та Естонією, Латвією і Литвою;
- * відсутність у нових держав-членів ЄС можливості самостійно запроваджувати торговельний режим з Україною. Обмеження, які виникатимуть при цьому, можуть бути економічно збитковими для окремих держав-членів ЄС, проте можливість окремої країни самостійно впливати на запровадження ефективної торговельно-економічної політики співтовариства суттєво обмежується;
- * поширення на нові держави-члени окремих преференційних та лібералізаційних торговельних угод ЄС. Це може призвести до погіршення конкурентоспроможності українських товарів, у першу чергу, на ринках нових держав-членів Європейського Союзу;

- * отримання новими державами-членами ЄС державної підтримки сільського господарства за новими механізмами і в значних обсягах, що також призведе до зменшення конкурентоспроможності української аграрної продукції як на ринку розширеного ЄС, так і на внутрішньому ринку України через збільшення поставок з країн Європейського Союзу.
- Яким чином поширення на нові держави-члени ЄС антидемпінгових та інших обмежувальних торговельних заходів вплине на розвиток торгівлі України?

Поширення антидемпінгових та інших обмежувальних торговельних заходів, що діють в ЄС стосовно імпорту українських товарів, на нові держави-члени Європейського Союзу є окремим чинником, що зумовить як позитивні, так і негативні зміни в структурі торгівлі.

Зараз у ЄС діють антидемпінгові заходи (антидемпінгові мита) стосовно імпорту восьми видів продукції з України (карбамід, нітрат амонію, суміші карбаміду та нітрату амонію, хлорид калію, карбід кремнію, труби безшовні, труби зварні, сталеві канати та троси).

Крім того, в ЄС триває процедура розслідування стосовно обходу антидемпінгових заходів щодо труб з легованих сталей. У разі прийняття Європейською Комісією позитивного рішення, слід очікувати поширення дії антидемпінгового мита на леговані безшовні труби.

Враховуючи поширення дії зазначених заходів на нові держави-члени ЄС з 1 травня 2004р., можна прогнозувати втрати українських експортерів зазначеної продукції в обсягах \$35-40 млн. на рік.

Водночас, в окремих країнах, які є кандидатами на вступ до ε С, діють захисні заходи стосовно імпорту наступної продукції українського походження: нітрат амонію (Польща, Угорщина, Чехія); металопродукція (Польща, Угорщина); труби (Чехія); цемент (Литва).

Крім того, між Україною та Чехією існує Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами, що обмежує імпорт українського плоского прокату в Чехію (80 тис. т на рік).

Після 1 травня 2004р. ці заходи будуть скасовані, що навряд чи призведе до автоматичного одночасного збільшення обсягів експорту з України зазначеної продукції, але в майбутньому сприятиме нарощуванню обсягів поставок.

Загалом, поширення антидемпінгових заходів, що діють у ЄС, на нові держави-члени матиме скоріше негативний ефект для українських експортерів та виробників, але обсяги імпорту продукції, що перебуває під дією антидемпінгових заходів, не дають підстави драматизувати ситуацію.

— Яких заходів слід вжити підприємствам і державним органам, щоб збільшити позитивний вплив розширення ЄС на розвиток торгівлі України і, відповідно, зменшити його негативні наслідки?

У світлі впливу розширення ЄС на структуру експортно-імпортних потоків України, національним товаровиробникам та експортерам, за підтримки



відповідних органів виконавчої влади, доцільно здійснити комплекс заходів, що могли б зменшити негативні наслідки та максимізувати позитивні ефекти від вступу до ЄС нових членів.

По-перше, у підприємств, чия продукція перебуває під дією антидемпінгових заходів, виникає можливість ініціювати перегляд діючих антидемпінгових заходів, у зв'язку зі зміною обставин. Під час перегляду доцільно добиватися визнання індивідуального ринкового статусу підприємства в контексті антидемпінгових розслідувань, що дозволить суттєво зменшити рівень антидемпінгового мита на всій території розширеного Європейського Союзу. Таким чином, розширення єС слід розглядати не лише як поширення антидемпінгових заходів на 10 нових держав-членів, а в першу чергу, як можливість лібералізувати антидемпінговий захист стосовно імпорту української продукції на територію єС.

З огляду на це, державним органам України необхідно посилити роботу з Європейською Комісією стосовно надання Україні статусу країни з ринковою економікою. Україна, що не є членом Світової організації торгівлі, на жаль, не може претендувати на тарифну або іншу торговельну компенсацію у зв'язку з розширенням ЄС, але прискорити процес отримання країною ринкового статусу, пов'язавши це з розширенням Європейського Союзу, необхідно і доцільно.

По-друге, необхідно створити умови для реалізації як Європейським Союзом у цілому, так і окремими його державами-членами ефективної інвестиційної політики стосовно України. Треба розуміти, що найбільш привабливі галузі інвестування визначатимуть самі інвестори, і їм неможливо нав'язувати свої умови гри. Завдання українського Уряду — зробити ці умови прозорими, передбачуваними і стабільними.

Після розширення $\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}\mbox{\ensuremath{\mathfrak{C}}}}$ є підстави очікувати збільшення інвестицій у транспортну сферу та сферу зберігання, обробки і обслуговування вантажів.

Суттєвий стимул для розвитку отримає туристична сфера. Слід очікувати збільшення потоку туристів з нових держав-членів ЄС, яких будуть витісняти з місць традиційного відпочинку у власних країнах більш платоспроможні туристи зі "старих" країн ЄС.



Існує можливість для промислового інвестування за рахунок, у першу чергу, перенесення в Україну з нових держав-членів ЄС виробництв, що не відповідають екологічним та іншим нормам співтовариства. При цьому слід очікувати збільшення імпорту товарів, але це так званий інвестиційний імпорт, що не створюватиме навантажувального впливу на споживчий ринок, а буде спрямований у виробничу сферу.

По-третє, необхідно активно співпрацювати з ЄС з метою поширення на Україну дії загальноєвропейських програм, системи європейської стандартизації сертифікації, однакових загальноєвропейських митних та інших процедур, пов'язаних із торгівлею. Європейський Союз, безперечно, зацікавлений у тому, щоб Україна була сильною, економічно розвинутою державою, надійним прикордонним партнером, а не зубожілим постачальником криміналітету і нелегальних емігрантів до Європи.

При цьому ЄС, звичайно, надаватиме Україні допомогу для розбудови загальноєвропейських соціально-економічних інституцій, підтримуватиме програми, спрямовані на підвищення стандартів життя до європейського рівня.

Завдяки такому співробітництву Україна зможе де-факто стати претендентом на вступ до ЄС (за рівнем життя та іншими соціально-економічними параметрами), і тоді європейським структурам буде значно простіше прийняти рішення про її членство.

Перспективы создания сетевых секторальных структур: мировой опыт и первые шаги в Украине*



Станислав СОКОЛЕНКО, генеральный директор ОАО "Укримпекс"

Украина все еще продолжает искать себе достойное место в мировой системе хозяйствования. Преобразования, происходящие в Европе, на западных границах Украины самым непосредственным образом затрагивают ее интересы. Неопределенный статус соседа "Большой Европы" оставляет ее вне активных интеграционных процессов на континенте, хотя политические и экономические интересы и цели Украины и ЕС в основном совпадают.

Мировой опыт

Интегрированная глобальная экономическая система пока лишь на этапе формирования и не получила еще всеобщего характера, хотя мировая тенденция нарастания потока товаров, капитала, рабочей силы усиливается. Производственные системы большинства государств, глобальные финансовые и товарные рынки практически перестали замечать границы национальных государств. В системе глобальных взаимосвязей все большую роль играет территориальная реорганизация производства. Международные торговые и инвестиционные связи многократно возросли, что сделало экономику любого государства предельно чувствительной к любым переменам на глобальных или региональных рынках. Экономическая либерализация многих государств мира, коммерческие стратегии транснациональных корпораций (ТНК), а также наблюдаемый сегодня переход на новую парадигму экономического роста (благодаря беспрецедентным переменам в науке и технике) неизбежно ведут к дальнейшим преобразованиям всемирного финансово-экономического порядка.

В происходящих глобальных процессах реализуется не простое расширение международных контактов, а формирование глобального постиндустриального общества, в котором неизбежным будет существование асимметричных отношений,

возникновение центров роста и периферии. Во все еще разделенном на национальные государства пространстве в условиях формирования глобального информационного общества осуществляется сложное переплетение производственных и коммуникационных систем. Как свидетельствуют исследования, вышеупомянутые тенденции приводят к тому, что доминирующие в обществе процессы и функции все более оказываются организованными по принципу сетей. Для производственно-коммерческих структур становится все более актуальным и даже жизненно важным их членство в локальных, региональных и глобальных сетях. Подобные сетевые структуры связывают участвующие компании таким образом, что географически отдаленные процессы все интенсивнее влияют на местные и наоборот.

Сети придают входящим в них организациям невиданную гибкость, выступая как открытые хозяйственные структуры, способные неограниченно расширяться за счет формирования внутри себя новых узлов. В эпоху сетевой экономики компании от небольших по размерам до крупных ТНК стремятся организовать свою структуру по сетевому принципу, осуществляя свои производственные, торговые и финансовые трансакции в пределах взаимосвязанных сетей. В таких условиях становится весьма эффективным взаимодействие малых, средних и крупных компаний, включившихся в сети, элементы которых могут располагаться

Друкується мовою оригіналу.



поблизости или же быть разбросанными в разных частях планеты. Актуальным в этих условиях является исключение любой бюрократии и осуществление предельно быстрых взаимных операций.

Таким образом, можно утверждать, что с ускорением процессов глобализации во второй половине XX столетия в мировой экономике началось объединение финансовых, торговых, инновационных рынков и рынков труда, что породило новые условия функционирования бизнеса в новой институциональной среде. Иными словами, формирование мировых сетей, и, соответственно, мировой сетевой экономики, стало ведущей тенденцией в эволюции глобального производства и торговли.

Современная мировая экономика, сформировавшаяся на основе взаимодействия международных финансовых институтов с правительствами и мировыми рынками, представляет собой сеть взаимозависимых секторов, которые в настоящее время не только определяют характер экономики отдельных государств, но и обеспечивают оптимальное распределение потоков технологий, информации, товаров, услуг, капитала, квалифицированной рабочей силы. В случае выпадания той или иной структуры из сети, ей грозит изоляция и потеря обозначенных выше ресурсов. В существующих и возникающих мировых сетях ведущими звеньями стали инновационные промышленные кластеры.

Процессы кластеризации в большинстве стран мира практически стали генератором экономического развития и инноваций. Программы кластеризации в 30 странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) начали динамично реализовываться с начала 1990-х годов и позволили этим странам достичь максимальной конкурентоспособности, о чем свидетельствуют последние исследования Мирового банка, Всемирного экономического форума, а также различных международных организаций системы ООН (в т.ч. ЮНКТАД, ЮНИДО, ЕЭК ООН и др.).

Кроме того, в начале 1990-х годов Европейский Союз, основываясь на успешном опыте ряда странчленов (в первую очередь, Австрии, Дании, Италии и Финляндии) по преодолению кризисных явлений в их экономике, принял решение о всемерной поддержке развития партнерства между частным и государственным сектором в форме альянсов и кластеров при формировании инвестиционноинновационных программ. В добавление к этому, на протяжении последнего десятилетия была реализована особая программа поддержки развития сетевых структур в экономике стран "Новой Европы". В рамках этой программы финансировались проекты реструктуризации экономик стран-кандидатов в ЕС на основе кластерной модели. Осуществление этих программ из средств Европейского Союза, мировых финансовых институтов и стран-доноров выполнялось ради ускорения адаптации новых членов к требованиям европейского сообщества.

Программы формирования сетевых структур приобрели особую значимость для стран третьего мира. Финансовый кризис 1998-1999гг. и 2001-2002гг. показал, что страны Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона, достигшие успехов в



кластеризации и обеспечившие благоприятный климат для формирования в своих экономиках сетевых структур, сумели почти без потерь преодолеть угрозы очередного мирового кризиса. К этим странам следует, в первую очередь, отнести Австралию, Индию, Китай, Малайзию и др. В то же время, страны, не уделившие в свое время должного внимания подготовке своих экономик к формированию сетевых структур (прежде всего Индонезия, Таиланд, Филиппины), понесли весьма значительные потери.

В настоящее время можно констатировать, что уже определились страны-лидеры, почти на 100% обеспечившие кластеризацию своих экономик (в т.ч. скандинавские страны, Австрия, Нидерланды, Сингапур и др.), которые в мировом рейтинге роста конкурентоспособности, а также в рейтинге готовности своих экономик к формированию сетевых структур (рассчитаны Всемирным экономическим форумом в 2003г.) являются признанными лидерами. В этом отношении неравномерность развития стран, находящихся на этапе трансформации, также очевидна. В рейтинге индекса роста конкурентоспособности из числа 10 странкандидатов в ЕС лучшие показатели оказались у Венгрии и Эстонии, хотя на старте процесса преобразования их экономик в рыночные их состояние в этих странах было близко к критическому. К примеру, Венгрия стартовала в начале 1990-х из позиций, намного худших, чем Польша или Чехия, но благодаря усилиям, направленным на формирование локальных, региональных и национальных кластерных структур, сумела значительно опередить всех кандидатов из стран Вышеградской четверки по многим детерминантам индекса роста конкурентоспособности.

Как свидетельствует практика развития сетевых структур, они могут успешно создаваться в различных политических системах. Особый интерес в этом отношении представляют программы формирования



сетевых структур в экономике самой крупной в мире демократии — в Индии, а также в странах, где руководство страной сохраняется за ЦК Компартии, т.е. в Китае и Вьетнаме. Именно новые производственные системы, успешно формируемые в Индии с помощью научных центров в Бангалоре, Пуне, Хайдарабаде и других, позволили этой стране добиться впечатляющих результатов в росте своей конкурентоспособности в таких high-tech областях, как программные продукты и биотехнологии. В свою очередь, китайские сетевые структуры в традиционных сферах — производство бытовой техники, пошив одежды — позволили Китаю со вступлением в ВТО потеснить на мировых рынках многих конкурентов.

Кластерные структуры как способ повышения уровня жизни в Украине

В условиях системного экономического кризиса в Украине в середине 1990-х годов также были осуществлены первые попытки формирования кластерных структур, в первую очередь, в одном из наиболее депрессивных регионов страны — на Подолье. Совместные усилия органов власти, деловых кругов, представителей науки и образования в Хмельницкой области были предприняты в конце 1997г. для преодоления застоя и включения в развитие всех здоровых сил и потенциала региона. Эти усилия осуществлялись на экспериментальной основе и предполагали использование элементов кластеризации с целью поиска путей повышения качества жизни и благосостояния населения, большинство которого к тому моменту потеряло свои рабочие места. Эксперимент, осуществляемый по инициативе снизу, продолжается уже седьмой год, он подтвердил плодотворность и эффективность совместных усилий. При формировании новых производственных систем на Подолье использовались методики и концепции, апробированные международными организациями ООН и ОЭСР в различных странах мира. Ведущие позиции в

образованной на общественных началах ассоциации Перший" заняли "Поділля представители профессорско-преподавательского состава местного технологического университета Подолья, энтузиасты из деловых кругов региона, мэры нескольких городов, представители областной администрации, различных поддерживающих сетевые структуры институтов. Именно эта общественная организация взяла на себя заботу по внедрению в практику новых производственных структур, приложила немало усилий для ознакомления широких кругов общественности с возможностями и перспективами развития кластеров не только у себя в регионе, но и в рамках всей Украины. Поддержку этому движению оказали и другие организации, в первую очередь, торгово-промышленные палаты в областях, Союз экономистов Украины, Международный фонд содействия рынку.

Практически благодаря инициативе энтузиастов было положено начало продвижению в Украину технологии подъема экономики регионов за счет внутренних ресурсов, использования всех возможфакторов, способствующих повышению конкурентоспособности изготовляемой продукции. В течение всего периода продвижения этой концепции проводилась серьезная работа по выявлению скрытых возможностей и поддержке развития перспективных кластерных структур. На территории Хмельницкой области получили развитие кластеры строительной индустрии, производства одежды, продуктов питания, различных видов туризма, в т.ч. традиционного, экологического и экстремального. Работа по дальнейшему развитию этой концепции в области продолжается, и начато формирование информационно-образовательного кластера, производства новых строительных материалов, культурного наследия.

Следует отметить, что в связи с отсутствием в официальной статистике определения параметров сетевых структур, которые характеризуются, прежде всего, интенсивностью и эффективностью взаимосвязей между взаимодействующими в кластере компаниями о степени развития кластера в настоящих условиях можно судить лишь по косвенным показателям — это количество создаваемых кластером рабочих мест; степень соответствия выпускаемой продукции международным стандартам; уровень экспортной ориентированности конкурентоспособности изготавливаемых кластером изделий; их соответствие современным экологическим требованиям.

К числу наиболее крупных по объему выпускаемой продукции следует отнести Хмельницкий строительный кластер, который объединил около 30 предприятий стройиндустрии области и сумел создать около 5000 новых рабочих мест. За короткий период этот кластер сумел выполнить ряд строительных проектов, оригинальных по дизайну и использующих инновационные технологии. Именно строительный кластер занял лидирующие позиции на строительном рынке региона, обеспечив гибкость, мобильность, инновационность и высокое качество работ при выполнении заказов на сооружение нетрадиционных объектов. Добившись успехов на местном рынке, строительный кластер "Поділля" сумел выйти на сооружение объектов за пределами региона.



Хорошо известны трудности, которые переживает легкая промышленность Украины. Только в г.Хмельницкий в начале 1990-х годов из-за потери заказов закрылось более 100 государственных швейных предприятий, ранее изготавливавших стандартную продукцию. Благодаря усилиям технологического университета Подолья, была проведена работа по объединению в швейный кластер новых малых и средних предприятий, отошедших от практически массового производства униформы и приступивших к формированию своих модных линий. С развитием этого швейного кластера было создано до 3000 новых рабочих мест. Благодаря разработке дизайна новых видов одежды, обучению и стажировке в аналогичных структурах Италии и Польши участникам кластера удалось добиться производственного и коммерческого успеха на рынке, чему также способствовало участие в международных выставках и демонстрация на них своей продукции.

О производственных результатах этого кластера, опять же, приходится судить, прежде всего, по формированию такого косвенного показателя, как состояние рынка модной одежды на известном всей Украине Хмельницком вещевом рынке. Если в начале 1990-х годов более 90% продукции на 30 вещевых рынках г.Хмельницкий составляли товары из Польши, Турции, ОАЭ, то в настоящее время эти же рынки заполнены более чем на 75% модными изделиями, изготовленными на предприятиях Хмельницкого кластера.

Особое развитие в Хмельницкой области получили туристические кластеры. В успешном развитии этой отрасли особое значение имеет ориентация на уникальное культурное наследие региона, разнообразные природные ресурсы, сравнительно развитую инфраструктуру. В этом направлении наиболее серьезных результатов достигли туристический кластер г.Каменец-Подольский, а также самый молодой на Подолье кластер эко-агротуризма в г.Грицеве Шепетовского района. По примеру Хмельницкой области, такого рода предпринимательство получило развитие в регионе Карпат, где в 2001г. возникли кластерные структуры, специализирующиеся на туризме, производстве сувенирной продукции, изделий из овечьей шерсти. В развитии этих направлений активно участвуют преподаватели местного университета, получившие поддержку Ивано-Франковской областной администрации.

Более года усилий потребовалось на поиск путей формирования деревообрабатывающего кластера в с.Ракитное Ровенской области. С помощью Ровенской торгово-промышленной палаты и областной администрации удалось достичь объединения более 30 частных лесопильных и деревообрабатывающих предприятий. Новый кластер поставил задачу выйти на внутренний и внешний рынки с продукцией, обладающей более высокой



добавленной стоимостью, чем той, что производилась ранее. Деревообработчики, решившие объединиться в кластерную структуру, также поставили задачу достичь более эффективного использования лесных ресурсов области, перейти от изготовления примитивной продукции в виде пиломатериалов и европоддонов к более сложной и экологически чистой продукции — мебели для дома и офиса, сувениров из дерева.

В завершение хотелось бы отметить заинтересованность всех регионов Украины в развитии сетевых структур не только в традиционных секторах экономики, но и в области high-tech. Например, в Полтавской области группа энтузиастов решила объединить усилия для формирования экологического кластера, ориентированного на развитие в регионе экологически чистых производств в области агроиндустрии при изготовлении продуктов питания, а также экологически чистых текстильных материалов и других видов продукции.

Хотелось бы надеяться, что дальнейшее развитие кластерных структур в Украине позволит более полно и эффективно решать существующие социальные и экономические проблемы, стоящие перед обществом, более рационально использовать природные ресурсы, профессиональную рабочую силу, особенности и преимущества национальной культуры, науки и образования, сохранить и оздоровить окружающую среду в регионах и в стране в целом, обеспечить реальный рост конкурентоспособности украинской экономики.

Украина и европейский рынок информационных технологий*



Евгений УТКИН, президент корпорации "Квазар-Микро"

— Как вы оцениваете состояние украинского рынка информационных технологий?

Современная индустрия информационных технологий вобрала в себя десятки отраслей. А потому, чтобы предметно говорить о перспективах отечественных предприятий на мировом *IT*-рынке, поделю его условно на две части: рынок hardware (производство компьютерных комплектующих и аппаратных компонентов информационных систем) и рынок software (разработка программного обеспечения — ПО, внедрение бизнес-систем, оказание *IT*-услуг).

Говоря о рынке *hardware*, приходится констатировать, что украинские предприятия не могут конкурировать на равных с мировыми производителями микроэлектроники. Современная микроэлектроника предполагает многомиллиардные инвестиции. Создание только одной фабрики по производству микропроцессоров требует около \$2 млрд. Для сравнения: годовой бюджет Украины составляет порядка \$10 млрд.

Тем не менее, наша страна имеет хорошие перспективы в плане развития высокотехнологичных сборочных производств и сопутствующих услуг по техническому и сервисному сопровождению компьютерной техники. Выгодное географическое положение (уже в мае 2004г. Украина станет соседом Европейского Союза) и наличие в стране относительно недорогой высококвалифицированной рабочей силы — весомые конкурентные преимущества Украины перед странами Юго-Восточной Азии, которые она может и должна использовать в борьбе за европейский рынок. (Близость производства к рынку сбыта критически важна для бизнеса информационных технологий, в котором жизненный цикл товаров стремительно сокращается.)

На мировом рынке *software* давно работают такие гиганты, как *Microsoft, Oracle, IBM* и др. Их позиции в сфере разработки операционных систем, офисных и бизнес-приложений представляются незыблемыми,

по крайней мере, в ближайшей перспективе. Однако, появление новых высокотехнологичных отраслей (например, бум беспроводных технологий последних лет), как и высокие темпы информатизации традиционных отраслей промышленности, открывают широкие возможности для производителей специализированного ПО, а также поставщиков консалтинговых услуг.

Украинские компании имеют хорошие шансы стать ключевыми поставщиками высокотехнологичных продуктов для новых секторов рынка. Не менее перспективным для отечественных специалистов является мировой рынок проектного аутсорсинга. Тем более, что по числу дипломированных программистов, квалификация которых подтверждена международными сертификатами, наша страна занимает четвертое место в мире и второе в Европе.

Именно в области разработки специализированного ПО, оказания услуг *IT*-консалтинга и аутсорсинга Украина может претендовать на лидирующие позиции в мире. Осуществляя эту стратегию, наша страна должна опираться на опыт Израиля, Индии, Ирландии, Пакистана. Темпы роста этого рынка составляют 45-50% в год, и уже к 2006г. около 2 млн. рабочих мест в *IT*-индустрии переместятся из США в другие страны. Украина, как, впрочем, и Россия, получает уникальный шанс для развития национальной отрасли информационных технологий.

— Какое влияние окажут мировые процессы глобализации на украинские IT-компании?

Украинский рынок информационных технологий уже несколько лет развивается в русле общемировых тенденций глобализации экономики. Благодаря развитию IT, телекоммуникаций, Интернета, современный мир стал необычайно доступным, открытым для свободной конкуренции. Сегодня любая компания должна быть готова конкурировать не только на национальном или региональном

^{*} Друкується мовою оригіналу.



уровне, но и на мировом рынке, бороться за потребителя со всеми остальными компаниями, работающими в конкретной области. В сфере интеллектуальных разработок политические или таможенные границы вообще не столь значимы, как в случае классических товаров.

— Почему украинский рынок все чаще становится объектом внимания крупных транснациональных компаний? Представляет ли это угрозу для отечественных предприятий?

Каждый год украинский *IT*-рынок вырастает примерно на 30-35%, уступая по темпам развития только китайскому. Этим он разительно отличается от американского и некоторых европейских рынков, которые характеризуются нулевыми или даже отрицательными показателями роста. Потенциал украинского рынка просто огромен. Украина — 48-миллионная европейская страна, население которой отличается высоким уровнем технических знаний. Но при этом степень компьютерной оснащенности нашей страны составляет не более 3-4%. (В развитых странах этот показатель превышает 40%.) Нам есть куда расти. Поэтому неудивительно, что крупные иностранные компании проявляют большой интерес к Украине.

Сегодня построен "мост", по которому на наш рынок приходят самые передовые информационные технологии. В Украину проникает все больше крупных корпораций с гигантскими ресурсами, огромными возможностями, развитой системой поддержки, технологиями. В этих условиях как никогда необходима продуманная государственная политика в сфере *IT*. Государство должно оказывать всемерную поддержку украинским компаниям. Более того, размещение государственных заказов преимущественно в национальных компаниях сделает выгодным для мировых брендов создание производств и центров разработки в Украине.

— Вступление Украины во Всемирную торговую организацию потребует от нашей страны выполнения целого ряда условий, среди которых, в частности, предусматривается упразднение таможенных пошлин на ввозимую высокотехнологичную продукцию. Ослабит ли это позиции отечественных производителей?

Информационные технологии являются эффективным инструментом повышения конкурентоспособности бизнеса, поэтому во многих развитых странах принимаются специальные меры по снижению налогового пресса на данную сферу. В условиях украинского рынка отмена налогов означает еще и снижение уровня коррупции, сужение теневого сектора экономики.

Защищать отечественного производителя нужно не пограничными налоговыми барьерами, а с помощью общегосударственных программ предоставления преференций украинским компаниям. При размещении государственных заказов приоритеты должны предоставляться национальным компаниям, как это делается, например, в России. В нашей стране существуют компании, которые и сейчас обслуживают структуры национального масштаба, а потому способны качественно выполнять даже самые крупные государственные проекты.



— Что препятствует выходу украинских IT-компаний на мировой рынок?

Еще раз хочется подчеркнуть, что украинские компании могут на равных конкурировать в сфере разработки ПО, предоставления услуг *IT*-консалтинга, аутсорсинга. Наше главное преимущество — наличие высококлассных специалистов.

Критическая масса знаний в области информационных технологий, электронной техники, прикладной математики унаследована нами еще со времен СССР (примерно 40% советских *IT*-специалистов работали на территории Украины). До сих пор Украина занимает ведущее место в мире по числу технических специалистов в пересчете на душу населения. При этом совокупные затраты на содержание одного *IT*-профессионала у нас на порядок ниже, чем в Германии или США.

Но крупные инвесторы знают, что центры разработки ПО выгодно размещать в Индии, компьютерные производства — в Китае. При этом возможности создания новых центров компетенции в Украине пока практически не рассматриваются.

Украина остро нуждается в целенаправленной стратегии по созданию положительного имиджа на международной арене. О нашей стране знают лишь по скандалам, связанным с отмыванием грязных денег, заказными убийствами, нарушением прав интеллектуальной собственности. Согласно сложившемуся стереотипу, Украина — это регион высоких политических и экономических рисков. За рубежом многие даже не подозревают о том, что украинская экономика является одной из наиболее быстрорастущих в Европе, что 350 украинских вузов готовят 25-30 тыс. молодых *IT*-специалистов ежегодно.

Успешное развитие информационных технологий предполагает создание особой бизнес-среды. Примером идеальной атмосферы для ведения *IT*-бизнеса в XX веке стала американская Силиконовая долина. Украинские "силиконовые рощи" должны объединить учебные заведения, научно-исследовательские институты и ведущие компании отрасли в локальные кластеры знаний.





Важную роль в создании необходимых условий для симбиоза творчества, инициативы и коммерческой целесообразности станет играть государство.

Отечественная сфера высоких технологий должна нарабатывать know-how, накапливать необходимый для страны интеллектуальный капитал, а не бороться за выживание в условиях рынка, который регулируют нерыночными законами. Если последствия остаточного принципа финансирования фундаментальной науки заявят о себе лет через десять, то результаты недостаточного внимания к сфере прикладных исследований, перспективных разработок проявляются уже сейчас. IT-компаний не созданы условия, при которых они могли бы реинвестировать свою прибыль в научноисследовательские и опытно-конструкторские работы. А между тем, современные информационные технологии, которые все в большей мере становятся технологиями ведения бизнеса, могли бы быть мощным стимулом для дальнейшего развития национальной экономики.

Мы имели советскую техническую школу, профессионалов экстракласса. Сегодня, когда инвестиции в сферу образования, подготовку специалистов значительно сократились, Украина стремительно теряет былые позиции в этой сфере. А утечка мозгов за границу, снижение общего уровня квалификации украинских специалистов представляют куда большую опасность для будущего страны, чем, например, утрата Украиной статуса ядерной державы. Лишь полномасштабные

целевые инвестиции в сферу образования помогут сохранить и приумножить имеющийся интеллектуальный потенциал. Шаги в этом направлении должны быть сделаны безотлагательно. Для принятия этих судьбоносных решений у нашей страны осталось не более двух-трех лет.

— Необходимо ли для развития IT-компаний специализированное законодательство?

Сфера информационных технологий не нуждается в каком-то специализированном законодательстве. Для нормального развития *IT*, как и любой другой отрасли, достаточно законодательных норм, отвечающих современному уровню развития общества, экономики, технологий. Говоря об отношении государства к информационным технологиям, хочется отметить, что в XXI веке приоритетной отраслями экономики Украины будут не только сельское хозяйство и аэрокосмическая отрасль, но и индустрия создания уникальных знаний. Она и станет основным богатством страны.

А пока на реализацию Национальной программы информатизации выделяются совершенно недостаточные средства, значительная часть которых "съедается" самим аппаратом. В то же время различные министерства и ведомства израсходовали на информационные технологии более 500 млн. грн. Эффективность такой стратегии вложения средств в развитие *IT*-инфраструктуры Украины вызывает обоснованные сомнения.

— Существует ли какая-то особая, выигрышная стратегия освоения новых рынков, которую могли бы использовать украинские IT-компании?

Твердых правил достижения успеха в бизнесе не существует, поэтому каждая компания придерживается своей собственной стратегии. Если же говорить о стратегии корпорации "Квазар-Микро", она достаточно проста — стать ведущим региональным игроком, войти в состав сильнейших участников рынка информационных технологий в Восточной Европе.

Оставаться национальной компанией, которая развивает свой бизнес в одной стране, пусть даже такой большой, как Украина, — занятие достаточно рискованное, особенно в сфере *IT*. Дальнейшее развитие рынка приведет к тому, что национальные компании превратятся в маленькие мобильные фирмы либо станут работать в очень узких специфических областях. Большую часть рынка будут обслуживать крупные компании. Поэтому перед менеджментом "Квазар-Микро" поставлена стратегическая задача: превратить компанию в мощного регионального поставщика *IT*-услуг, который будет работать не только на внутреннем рынке Украины, но и в других европейских странах.